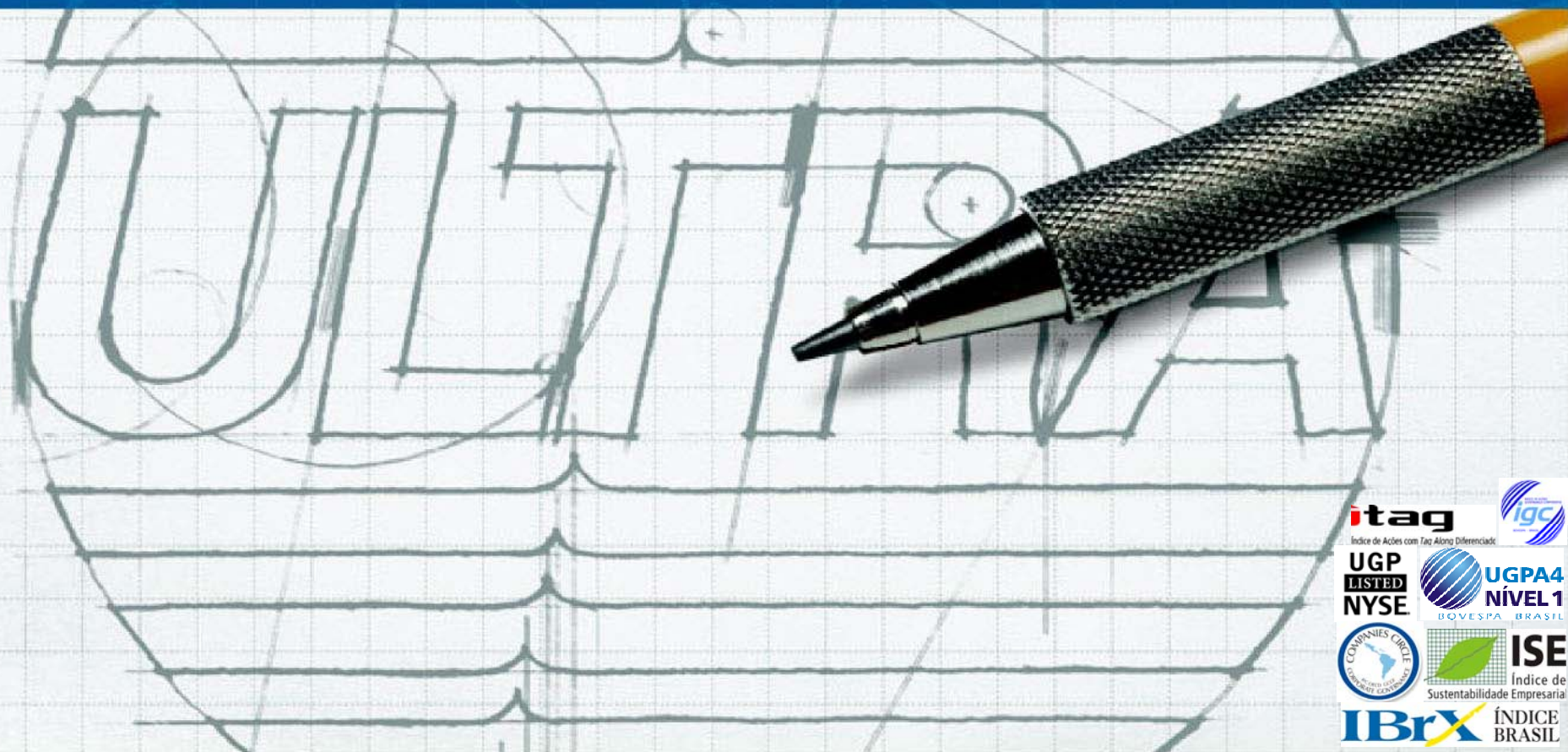




Ultrapar Participações S.A.

A Ultrapar e a aquisição da Ipiranga





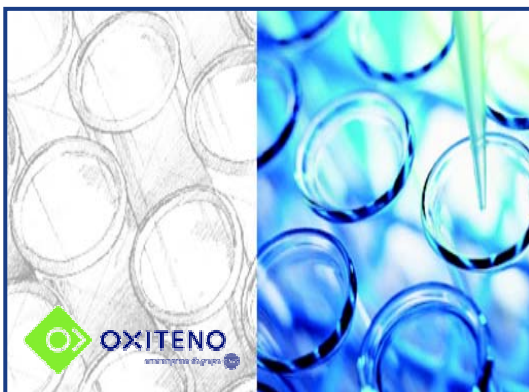
Previsões acerca de eventos futuros

Este documento pode conter previsões acerca de eventos futuros. Tais previsões refletem apenas expectativas dos administradores da Companhia. Palavras como “acredita”, “espera”, “planeja”, “estratégia”, “prospecta”, “prevê”, “estima”, “projeta”, “antecipa”, “pode” e outras palavras com significado semelhante são entendidas como declarações preliminares sobre expectativas e projeções futuras. Tais declarações estão sujeitas a riscos e incertezas previstos ou não pela Companhia, e podem fazer com que os resultados reais sejam significativamente diferentes daqueles projetados. Portanto o leitor não deve fundamentar suas decisões apenas com base nestas estimativas.



Ultrapar - Posição de liderança em suas áreas de atuação

Composição balanceada de negócios



Único produtor de óxido de eteno e seus principais derivados no Mercosul



Líder de mercado na distribuição de GLP no Brasil



Líder em soluções logísticas integradas para grãos especiais

- ▶ Estratégia clara em cada segmento de negócio
 - ✓ Oportunidades de crescimento delineadas para os próximos anos
- ▶ Padrões diferenciados de governança corporativa
 - ✓ Direito de tag along, ADR nível III
 - ✓ Principais executivos com participação significativa na companhia, remuneração variável atrelada ao *EVA*[®]
- ▶ Sólida posição financeira
 - ✓ Faturamento de R\$ 5 bilhões em 2006
 - ✓ Cerca de 7.000 colaboradores
 - ✓ R\$ 1.6 bilhões em caixa, com caixa líquido de R\$ 140 milhões
 - ✓ Classificação de risco S&P: local brAA+ (equivalente ao *rating* soberano) e global BB+ (um degrau abaixo do grau de investimento)

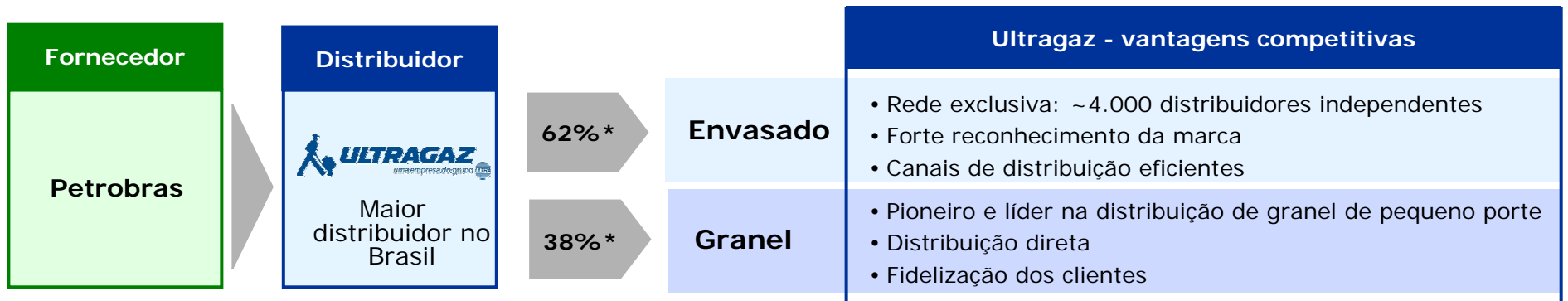


Ultragaz – Visão geral

Estrutura / dinâmica de mercado

- ▶ Mercado: 6,5 milhões ton/ano (2006)
- ▶ Mercado consolidado: 4 maiores distribuidores com ~90% da participação de mercado
- ▶ Dois segmentos:
 - ✓ Envasado: consumidores residenciais; botijão de 13 kg
 - ✓ Granel: consumidores comerciais e industriais
- ▶ Desregulamentado e competitivo
- ▶ Baixo consumo per capita
- ▶ Escala e baixo custo de distribuição são as principais vantagens competitivas

Ultragaz – Rede de distribuição diferenciada



* Percentual do volume vendido, 2006

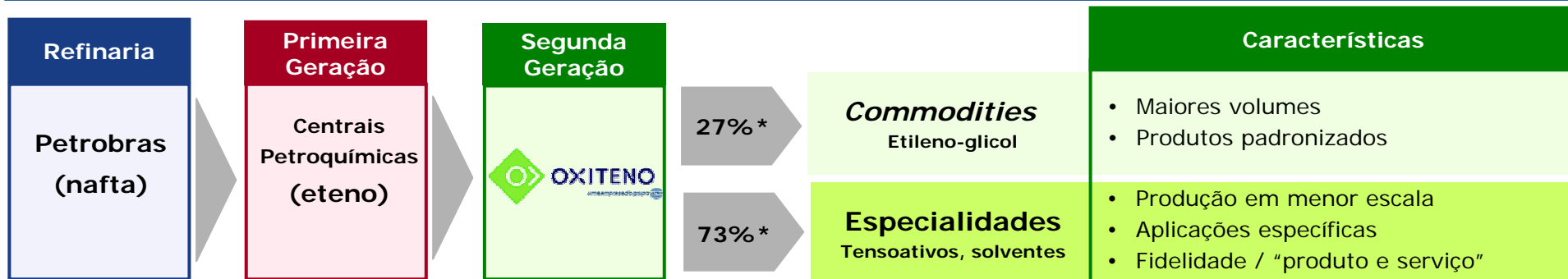


Oxiteno – Visão geral

Vantagens competitivas

- Único produtor de óxido de eteno e derivados no Brasil e maior na América do Sul
- Competição com importados
- Capacidade de produção maior do que a demanda local
- Avançada tecnologia aplicada na produção de derivados de óxido de eteno
- Ampla cobertura de mercados e aplicações
 - cosméticos, detergentes, tintas, vernizes, agricultura, têxtil, embalagens etc.

Foco em especialidade química: rentabilidade superior e menor exposição ao ciclo petroquímico



* Percentual do volume vendido, 2006



Oxiteno – Expansões orgânicas em andamento garantem liderança na América Latina

Expansão da produção de óxido de eteno	
Investimento	US\$ 200 milhões
Δ Capacidade produtiva OE	128 Kton
Δ Capacidade produtiva <i>downtreams</i>	216 Kton
Δ Receita (plena capacidade)	US\$ 270 milhões

- ▶ Acordo sobre disponibilidade adicional de eteno com Braskem e PQU proporcionará matéria-prima para expansão
- ▶ Aumento de 40% na capacidade de produção de óxido de eteno até 2009
- ▶ Capacidade adicional suficiente para suportar crescimento de demanda no mercado interno pelos próximos anos
- ▶ Barreiras de entrada reforçadas – manutenção da capacidade produtiva acima da demanda local



Oxiteno - construção da primeira planta de álcoois graxos da América Latina

Planta de álcoois graxos

- ▶ Álcoois graxos são utilizados na produção de especialidades químicas para produtos de higiene pessoal, limpeza doméstica, agroquímicos e têxteis
- ▶ 5 maiores produtores mundiais – Sasol, Shell, Cognis, KAO e P&G – porém nenhum possui plantas na América Latina
- ▶ América Latina é atualmente suprida por importações – essa será a primeira planta na região
- ▶ Planta de escala mundial com matérias primas de fontes renováveis – óleo vegetal de palmiste e coco

Investimento

US\$ 120 milhões

Volume

100 Kton

Receita (plena capacidade)

US\$ 80 milhões

Start-up

2007



Palma

Palmiste



Cosméticos



Detergentes



Agroquímico



Têxtil



Ultracargo – Visão geral

Mercado

- Infra-estrutura logística ineficiente no Brasil

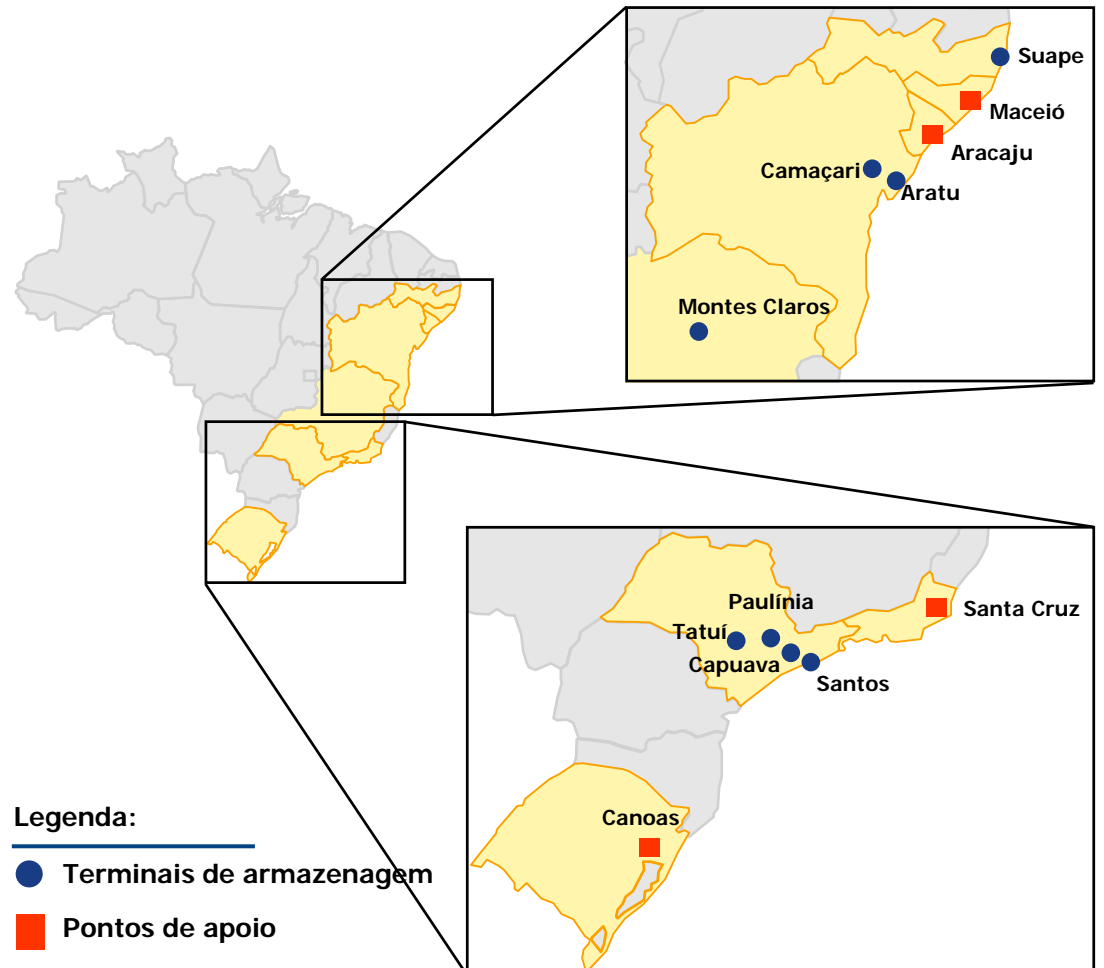
Vantagens competitivas

- Posição de liderança em serviços de logística integrada para graneis especiais
- Serviços altamente especializados

Volume armazenado (000 m³)

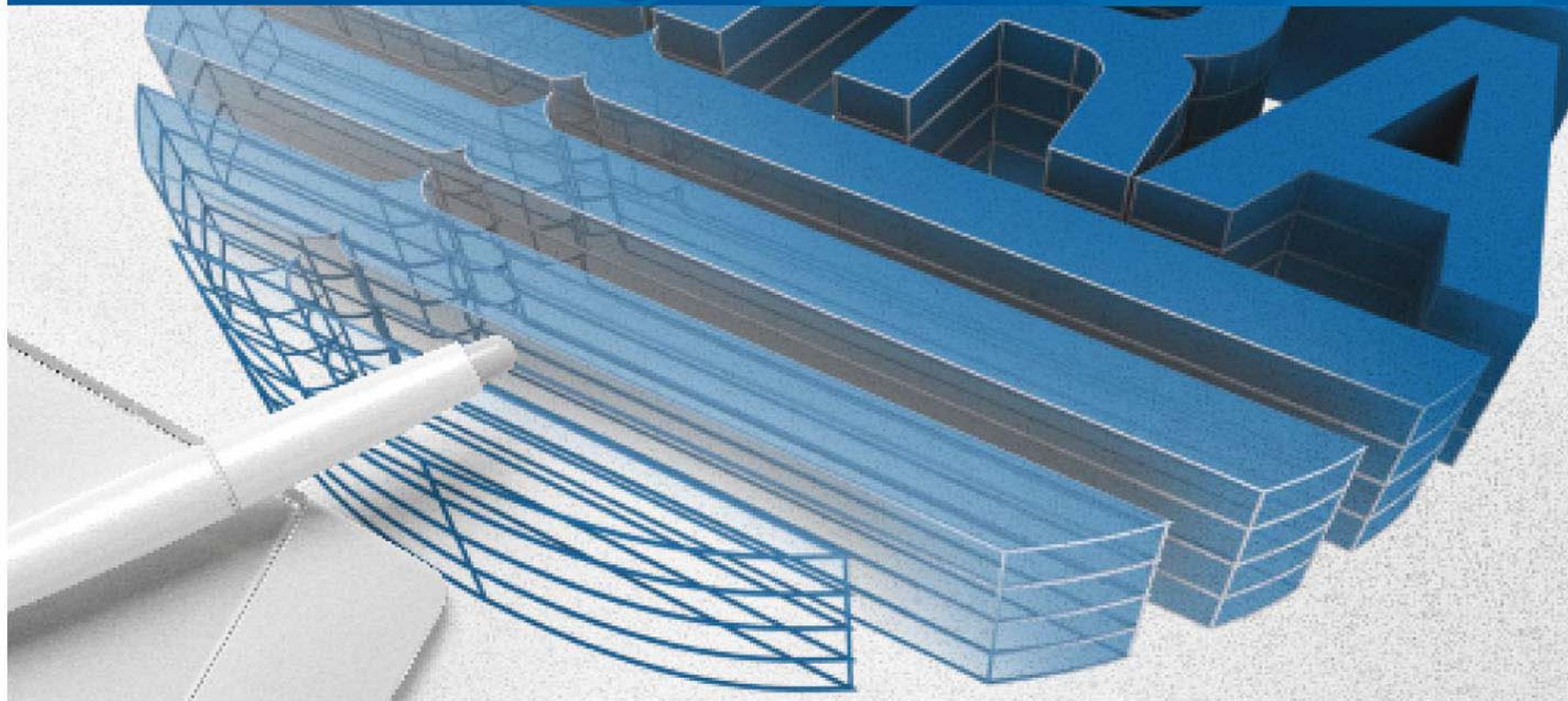


Localização estratégica dos terminais de armazenagem





A aquisição da Ipiranga





Ultrapar – motivação para a aquisição da Ipiranga

- ▶ Expansão do negócio de distribuição – criar empresa com fortes perspectivas de crescimento
- ▶ Distribuição de combustíveis
 - ✓ Extensão natural da distribuição de GLP
 - ✓ Determinantes de sucesso são os mesmos: eficiência na logística, gestão de vendas, etc.
- ▶ Ipiranga
 - ✓ Gestão operacional eficiente...
 - ✓ ...impactada por uma estrutura complexa de gestão e participações acionárias cruzadas



Ipiranga - distribuição de combustíveis

▶ Atuação em todo o Brasil¹ (exceto RR e AP):

✓ DPPI: 916 postos no RS e sul e oeste de SC

✓ CBPI: 3.324 postos pelos demais estados do país

▶ Entre as 10 marcas mais valiosas do Brasil²

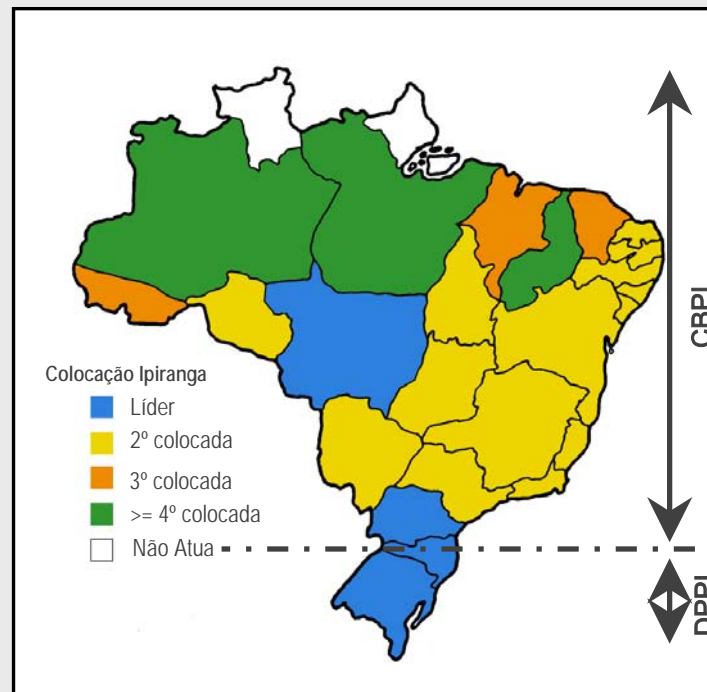
▶ EBITDA Consolidado da distribuição atingiu R\$ 469

milhões em 2006

¹ Dados dezembro 2006 (DFP)

² Pesquisa divulgada pelo Jornal Gazeta Mercantil em Março de 2006

Participação de mercado (1S06)³

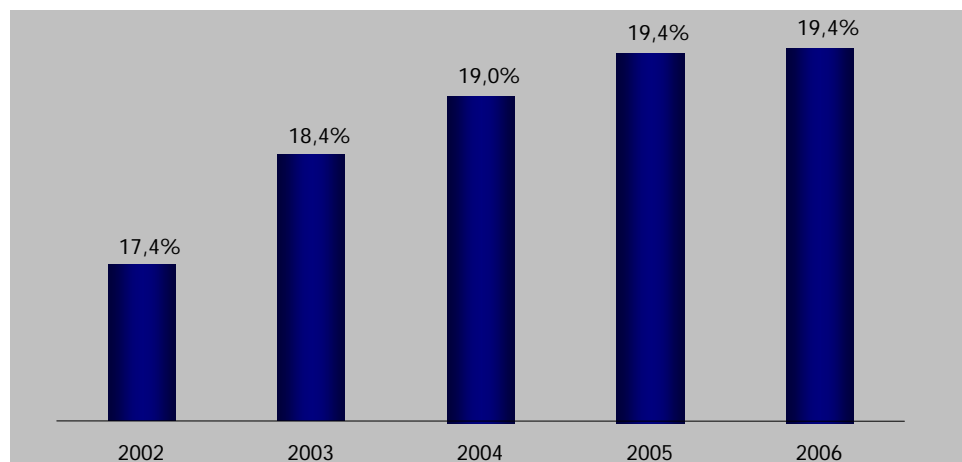


³ Dados de agosto de 2006 - Apimec

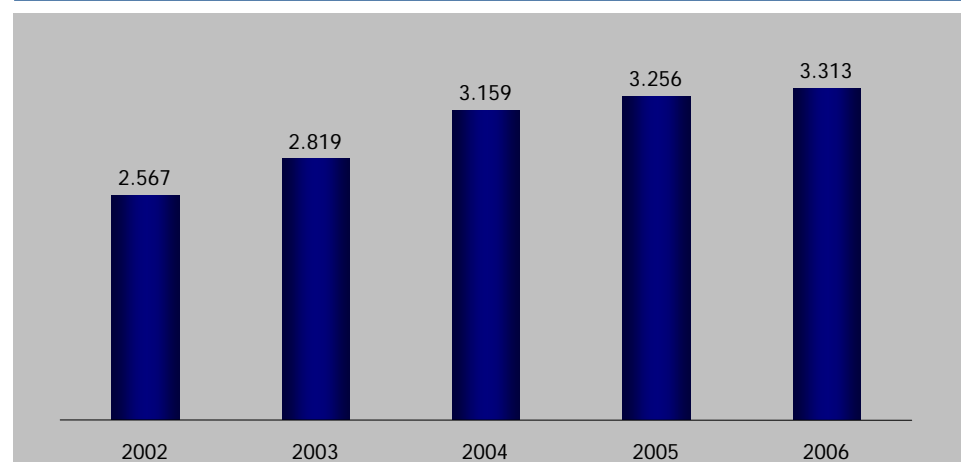


Ipiranga – indicadores operacionais

Participação de Mercado ANP (GHD)¹

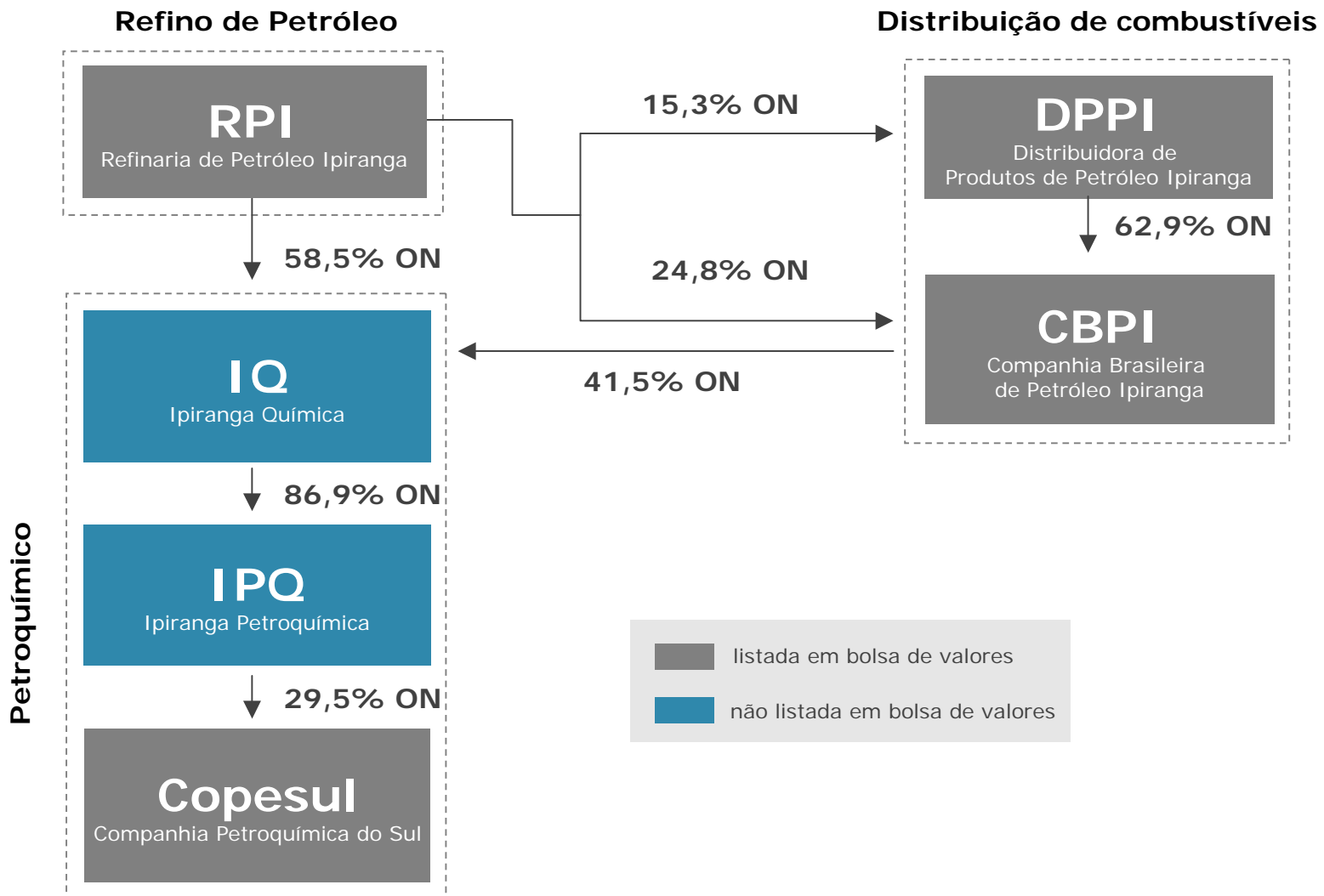


Volume vendido por posto (m³/posto)





Grupo Ipiranga – estrutura societária simplificada





Estrutura da transação – visão geral

- ▶ Ultrapar age como comissária
 - ✓ Compra em seu nome e benefício os Ativos de Distribuição Sul/Sudeste
 - ✓ Compra em seu nome e benefício de Braskem e Petrobras os Ativos Petroquímicos
 - ✓ Compra em seu nome e benefício da Petrobras os Ativos de Distribuição Norte, Nordeste e Centro-Oeste

- ▶ Ultrapar executa passos necessários para simplificação e segregação societária, entregando os Ativos Petroquímicos para a Braskem/Petrobras e os Ativos de Distribuição Norte, Nordeste e Centro-Oeste para a Petrobras



Passos da transação

Etapa 1

- ▶ Ultrapar adquire as ações dos acionistas controladores

Etapa 2

- ▶ Ultrapar realiza oferta pública de compra de ações ordinárias ("tag along"): CBPI, DPPI e RPI

Etapa 3

- ▶ Ultrapar realiza incorporação de ações preferenciais de CBPI, DPPI e RPI

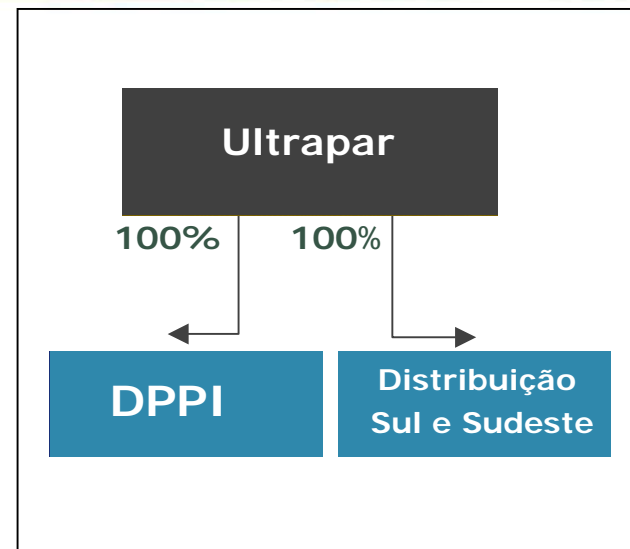
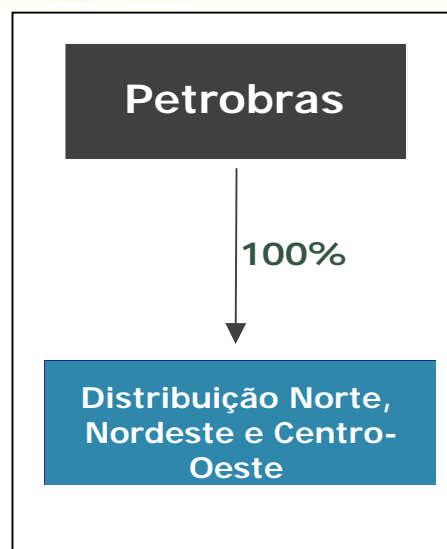
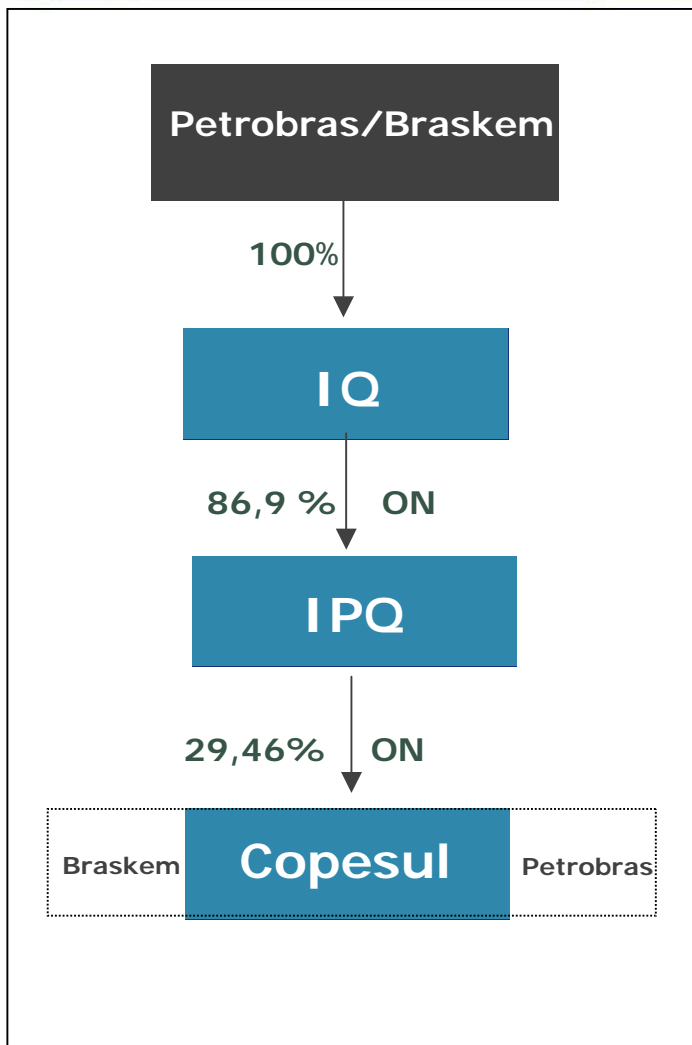
Etapa 4

- ▶ Ultrapar entrega os Ativos Petroquímicos para a Petrobras e Braskem e os Ativos de Distribuição Norte, Nordeste e Centro-Oeste para a Petrobras

Estimativa de conclusão: 4T07



Posição ao final da transação



Ultrapar |



Ipiranga – distribuição Sul e Sudeste

- ▶ **Cerca de 3.300 postos**

- ▶ **Participação de mercado**
 - ✓ Vice-líder nacional, com aproximadamente 15% de participação
 - ✓ Participação de mercado estadual de 17% (ES) a 40% (RS)
 - ✓ Líder ou vice líder em todos os estados em que opera

- ▶ **Volume proforma de 2006: 10,5 milhões de m³ (ou 10,5 bilhões de litros)**

- ▶ **EBITDA proforma 2006 (estimado): R\$ 340 milhões**



Ipiranga - oportunidades de crescimento

▶ **Ampliação da capacidade de investimentos**

- ✓ Simplificação da estrutura societária / processo decisório
- ✓ Ultrapar tem posição financeira sólida

▶ **Crescimento do mercado brasileiro de combustíveis**

- ✓ Frota de veículos – Brasil tem 8,4 habitantes por veículo, enquanto Argentina e México possuem 5,5 habitantes por veículo
- ✓ Melhoria de renda da população
- ✓ *Ultrapar* tem *expertise* em bio-combustíveis

▶ **Fortalecimento da participação de mercado**

- ✓ Revenda - aumento da rede através do embandeiramento de postos existentes
- ✓ Re-inserção no restante do país
- ✓ Aquisições de redes de distribuição no Brasil



Benefícios para os novos acionistas - preferencialistas da Ipiranga

- ▶ Sinergias
 - ✓ Benefício fiscal do ágio
 - ✓ Simplificação da estrutura de controle superior
 - ✓ Integração com a Ultrapar
- ▶ Forte perspectiva de crescimento dos negócios
 - ✓ Histórico de crescimento da Ultrapar
 - ✓ Investimento no crescimento da Ipiranga
- ▶ Governança Corporativa
 - ✓ 100% *tag along* - alinhamento entre acionistas detentores de ações ordinárias e preferenciais
 - ✓ Estrutura corporativa simples e transparente - propriedade da totalidade de seus negócios
 - ✓ ADR Nível III
 - ✓ Comprometimento de adesão ao Nível 2 da Bovespa após conclusão de todas as etapas da operação
 - ✓ Executivos com participação significativa no controle - alinhamento entre acionistas detentores de ações ordinárias e preferenciais
 - ✓ Melhoria da liquidez das ações



Ultrapar – operações no Rio Grande do Sul

- ✓ Oxiteno – Planta de Triunfo no Pólo Petroquímico
- ✓ Ultragaz – Base de engarrafamento de Canoas
- ✓ Ultracargo – Unidade em Canoas para operações logísticas
- ✓ Ipiranga – 40% de participação de mercado na distribuição de combustíveis





www.ultra.com.br

