



Ultrapar Participações S.A.

Reunião Anual com Investidores

Comentários sobre desempenho no 3T16 / 9M16 e perspectivas

11.11.2016



► 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.

► Padrões e critérios aplicados na preparação das informações

- ✓ As informações financeiras apresentadas nesse documento foram preparadas de acordo com as normas IFRS (*International Financial Reporting Standards*). As informações financeiras referentes à Ultrapar correspondem às informações consolidadas da companhia. As informações financeiras da Ipiranga, Oxiteno, Ultragaz, Ultracargo e Extrafarma são apresentadas sem eliminação de transações realizadas entre as sociedades. Portanto, a soma de tais informações pode não corresponder às informações financeiras consolidadas da Ultrapar. Adicionalmente, as informações financeiras e operacionais incluídas nesta discussão de resultados são sujeitas a arredondamentos e, como consequência, os valores totais apresentados nas tabelas e gráficos podem diferir da agregação numérica direta dos valores que os precedem.
- ✓ As informações denominadas LAJIDA (EBITDA) – Lucro Antes dos Juros, Impostos sobre Renda e Contribuição Social sobre o Lucro Líquido, Depreciação e Amortização; e LAJIR (EBIT) – Lucro Antes dos Juros e Impostos sobre a Renda e Contribuição Social sobre o Lucro Líquido estão apresentadas de acordo com a Instrução nº 527 emitida pela CVM em 04 de outubro de 2012.

► Ultrapar e estratégia das unidades de negócios.....p.06

► Desempenho.....p.13

► Perspectivas e prioridades.....p.20



- ✓ **Segundo maior distribuidor de combustíveis do Brasil**
- ✓ 7.394 postos de serviços
- ✓ **Maior rede de lojas de conveniência do Brasil**

- ✓ **Líder em especialidades químicas** derivadas de óxido de eteno na América Latina
- ✓ 12 unidades produtivas em 5 países

- ✓ **Maior distribuidor de GLP do Brasil**
- ✓ 5 mil revendedores independentes
- ✓ 11 milhões de domicílios atendidos
- ✓ 55 mil clientes no segmento granel

- ✓ **Maior provedor de armazenagem para granéis líquidos do Brasil**
- ✓ 6 terminais localizados nos principais portos brasileiros
- ✓ Capacidade de 630 mil m³

- ✓ **Sexta maior rede de drogarias do Brasil**
- ✓ 293 lojas, com presença em 10 estados
- ✓ 2 CDs
- ✓ **Liderança** nas regiões Norte e Nordeste

Ultrapar é o **4º maior grupo brasileiro** em faturamento¹

15 mil colaboradores

Valor de mercado R\$ 40 bilhões

¹ Fonte: Valor 1000 edição setembro de 2016



Governança desenhada para geração sustentável de valor

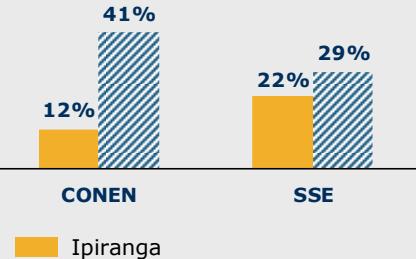


Ultrapar e estratégias das unidades de negócios

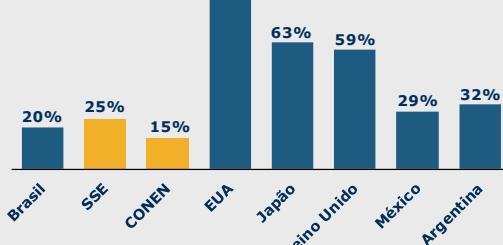


Investimentos na rede para capturar o potencial do mercado, com foco no CONEN...

% de postos BB vs. Ipiranga



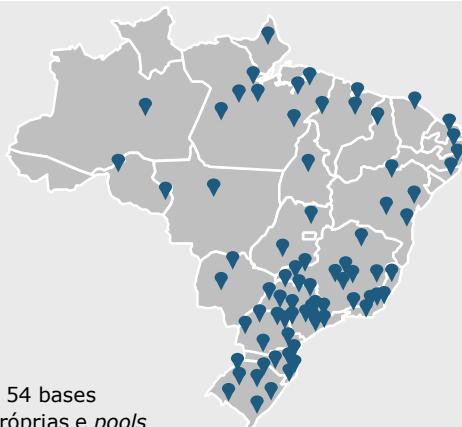
Penetração de veículos por país



→ 14 mil (34%) postos no Brasil
27% das vendas totais

Fonte: Anuário Sindicom 2016 e Anuário ANFAVEA 2016

...e na ampliação da infraestrutura logística...

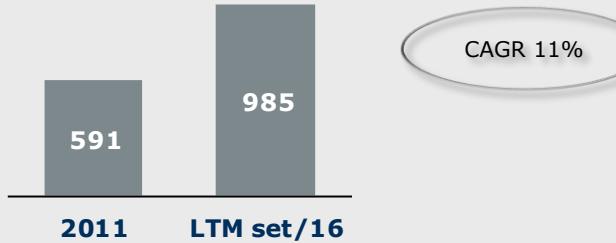


- ✓ **79 bases logísticas*** espalhadas pelo território brasileiro
- ✓ Investimentos para expansão e construção de bases na ordem de **R\$ 600 milhões** desde 2011

...que resultaram no crescimento da companhia

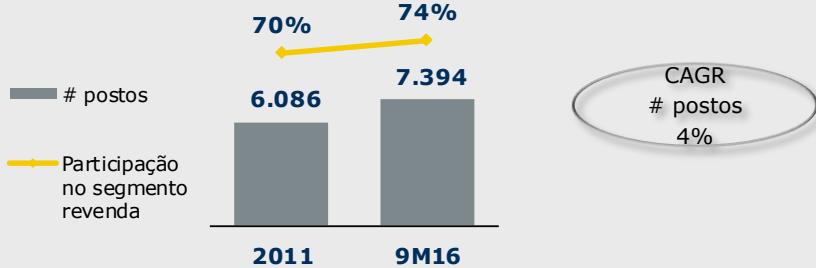
1

Investimentos na rede de postos e infraestrutura logística



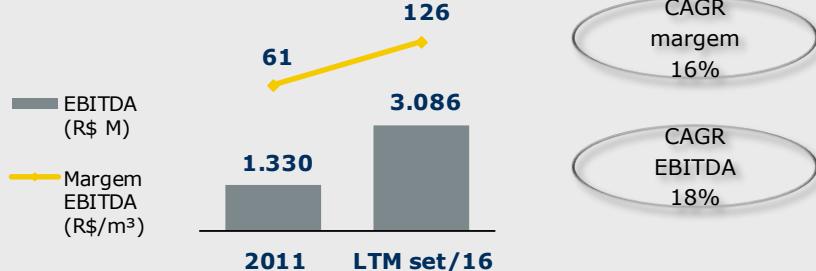
2

Evolução do número de postos e mix de vendas



3

EBITDA e margem EBITDA



4

Crescimento inorgânico futuro: Ale e associação com a Chevron

Diversificação da oferta de produtos e serviços no posto, com constante inovação



- ✓ 2.007 lojas
- ✓ 602 padarias
- ✓ 308 Beer Cave
- ✓ 4 CDs em operação



Maior programa de fidelidade do Brasil
✓ ~23M de participantes



Parceria com Itaú
✓ 765 mil tags



✓ 1.262 franquias
✓ 249 Jet Oil Motos



Redução de impactos ambientais e custos
✓ 1.179 postos

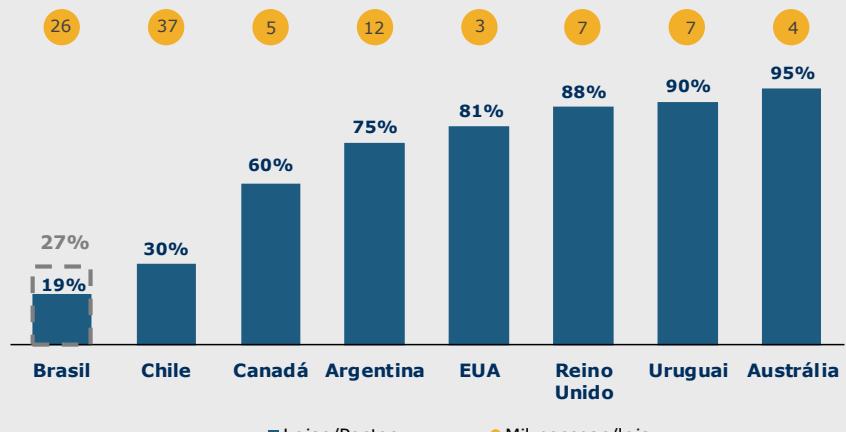
Dados de set/16

Marca mais forte do mercado de combustíveis¹

- ▶ Relacionamento com revendedores e consumidores finais
 - ✓ Clube do Milhão
 - ✓ Clube VIP
 - ✓ KM de Vantagens
- ▶ Campanhas publicitárias
 - ✓ "Pergunta lá no posto Ipiranga"
 - ✓ Plano de marketing
- ▶ Lançamentos
 - ✓ Aplicativo "Abastece Aí"
 - ✓ DT Clean



Penetração de lojas de conveniência e relação pessoas por loja



am/pm **maior rede** de conveniência do Brasil com penetração de **27%**

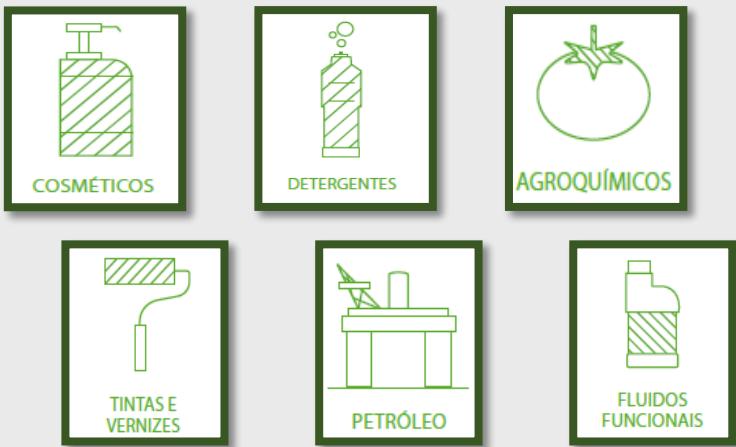
¹ Fonte: Valor Econômico, 18 de janeiro de 2016 (consultoria CVA Solutions)

Fonte: Anuário Sindicom 2016

Liderança de mercado

- ▶ **Único produtor** de óxido de eteno no Brasil e de álcoois graxos na América Latina, com capacidade acima da demanda local
- ▶ Profundo conhecimento da **tecnologia de tensoativos**
- ▶ **Escala** comparável aos maiores players do mundo
 - ✓ **3ª maior empresa etoxiladora no mundo**
 - ✓ Unidade de Camaçari: uma das maiores unidades produtoras de óxido de eteno no mundo

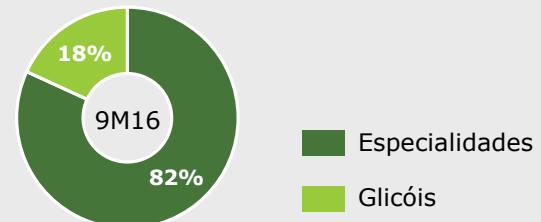
Atuação abrangente nos diversos segmentos da economia



Estratégia de atuação

- ▶ Diferenciação em **tecnologia e inovação**
 - ✓ ~80 novos produtos lançados nos últimos 3 anos
 - ✓ 4 centros de P&D
- ▶ Fortes **expansões de capacidade de produção** realizadas entre 2007 e 2011
- ▶ Foco em vendas de maior **valor agregado**

Composição das vendas



Especialidades
Glicóis

Investimento nos EUA

- ▶ Maior diversificação de matéria-prima
- ▶ Custos mais competitivos
- ▶ Acesso ao maior mercado de etoxilados do mundo
- ▶ Início do pré-marketing
- ▶ Em regime: 10-15% do EBITDA da Oxiteno

79 anos de tradição e compromisso com o mercado

- ▶ Pioneira no mercado brasileiro de GLP
- ▶ Excelência na prestação de serviços
- ▶ Proximidade com os consumidores
 - ✓ "Quem faz usa Ultragaz"

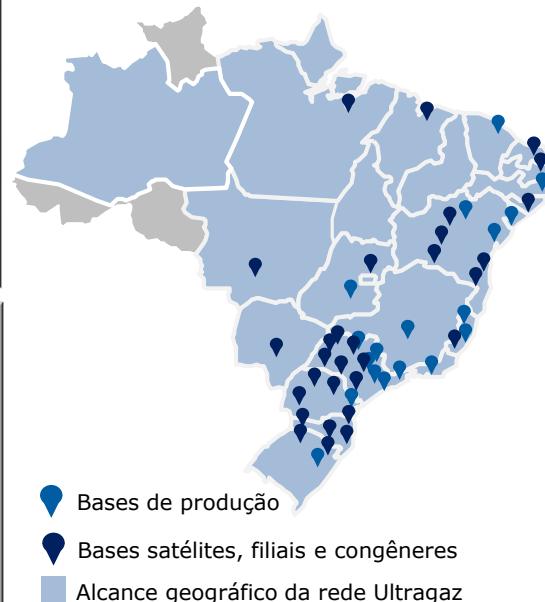
Ampliação da escala, cobertura geográfica e capilaridade



Volume

1.242	1.733
428	553
815	1.180
1999	LTM set/16
■ Envasado	■ Granel

Cobertura geográfica



Foco na diferenciação de serviços, alavancado por parcerias Ultra

Envasado



UltraTop

- ✓ Programa de treinamento para vendedores
- ✓ 5,2 mil vendedores cadastrados



E-Vale

- ✓ Canal de compra de gás em supermercados
- ✓ ~800 mil vales vendidos por ano



Ultragaz Connect

- ✓ Aplicativo para o consumidor
- ✓ 100 mil downloads



Sinergias Ultra

- ✓ KM de Vantagens
- ✓ Loja integrada: Ultragaz e Extrafarma (CE)
- ✓ Venda de vales em farmácias

Granel

- ▶ Inteligência digital e geolocalização na prospecção de novos clientes
- ▶ Ultrapronto: redução de 1/3 do prazo de instalação
 - ✓ ~500 novas instalações em 2016
- ▶ Diversificação de soluções para diferentes usos de GLP
 - ✓ Sinergia Ultra: limpeza automotiva nos postos Ipiranga
 - ✓ Usinas de asfalto

Dados de set/16

Vantagens competitivas

1 Maior empresa de armazenagem de granéis líquidos do Brasil

2 Excelência operacional

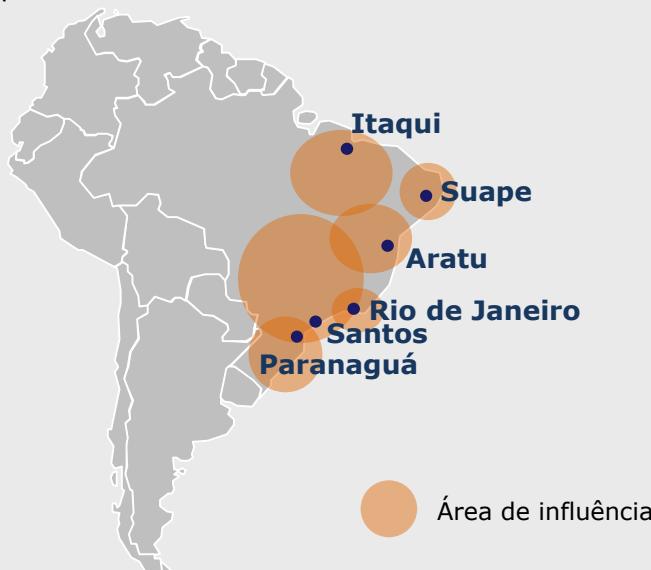
- ✓ Flexibilidade
- ✓ Agilidade
- ✓ Qualidade

3 Foco de atuação

- ✓ **Aumento da escala** nos portos
- ✓ **Ampliação** da abrangência **geográfica**

Posicionamento em locais estratégicos

- ✓ Capacidade de 630 mil m³
- ✓ Movimentação ~5,5 M ton LTM set/16 } 41% de químicos/corrosivos
- ✓ Atuação nos principais portos brasileiros } 45% de combustíveis



Porto de Santos

- ✓ Maior porto da América Latina em movimentação
- ✓ Representa aproximadamente 30% das exportações e importações brasileiras em valor

Porto de Aratu

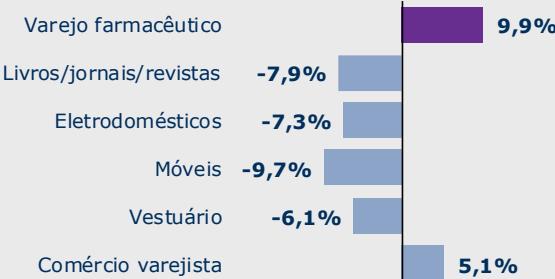
- ✓ Responsável por aproximadamente 60% de toda a carga movimentada em modal marítimo na Bahia
- ✓ Atende o polo petroquímico de Camaçari

Porto de Itaqui

- ✓ O terceiro maior porto em movimentação de granéis líquidos do Brasil, com aproximadamente 15% de participação

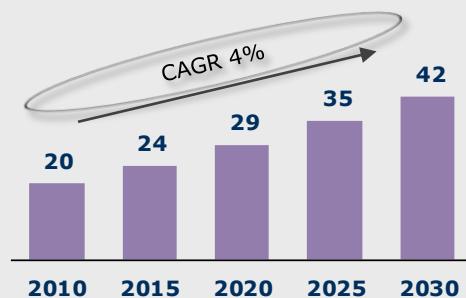
Expansão da rede em um mercado com grande potencial de crescimento

Crescimento elevado de mercado em faturamento
(9M16 vs. 9M15)

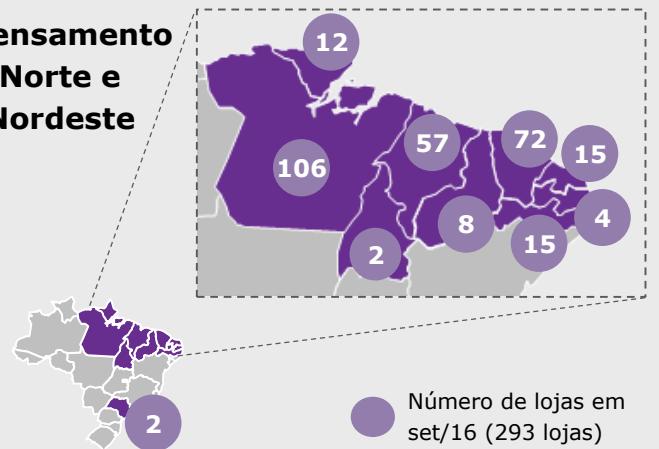


Fonte: IBGE

Envelhecimento da população em milhões de pessoas >60 anos



Adensamento Norte e Nordeste



Iniciativas para elevação do padrão de qualidade das lojas

Lançamento **nova marca** e **novo modelo** de loja



clubextrafarma

- ✓ Receptividade de clientes
- ✓ Redução de custos
- ✓ Oportunidades de parcerias com a indústria

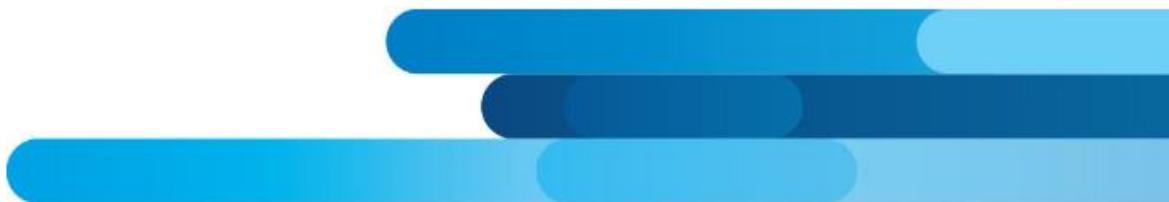
Gestão de categoria



¹ MIP = medicamentos isentos de prescrição



Desempenho



Crescimento de resultados em diferentes cenários da economia

Evolução do PIB e da inflação ao longo dos anos



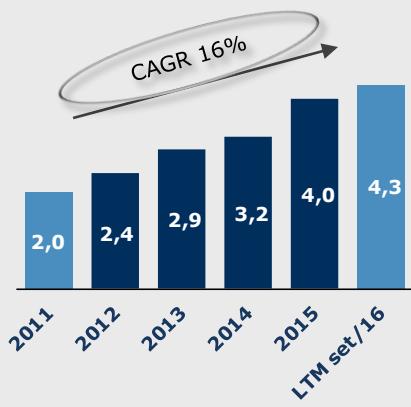
Fonte: Banco Central do Brasil

¹ Projeção pesquisa Focus set/16

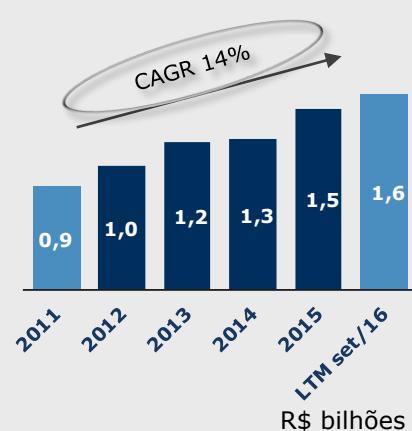
Receita



EBITDA



Lucro líquido



Forte retorno ao acionista desde o IPO...

...com crescente pagamento de dividendos

CAGR 1999 – LTM set/16

22%^{oaa}

retorno da ação, com reinvestimento dos dividendos

10%^{oaa}

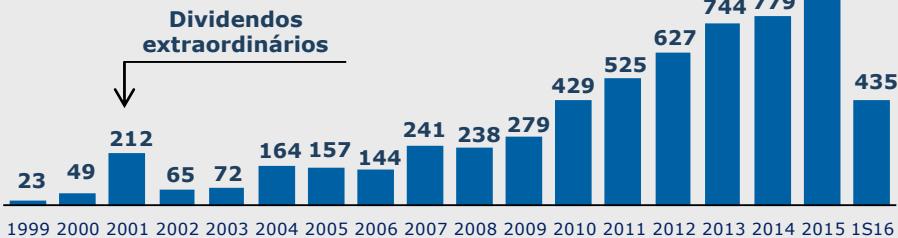
valorização do Ibovespa

14%^{oaa}

CDI médio anual no período

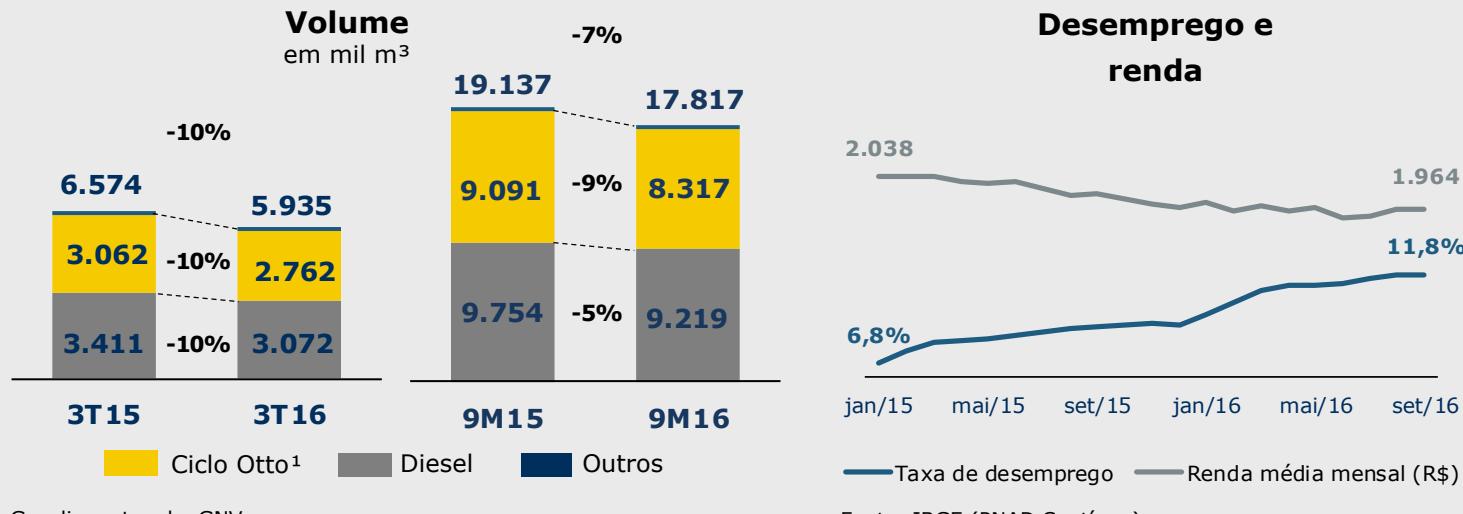
Dividendos

R\$ milhões



Dividendos extraordinários

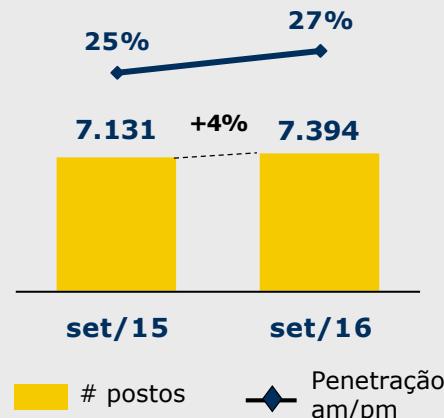
Efeito conjuntural do cenário recessivo ainda impactando o volume...



¹ Gasolina, etanol e GNV

- ✓ Piora do **nível de desemprego**
- ✓ Relação **aumento de preços x redução da renda** aprofundam o cenário
- ✓ **Fraco** desempenho da **economia**
- ✓ Importações por independentes

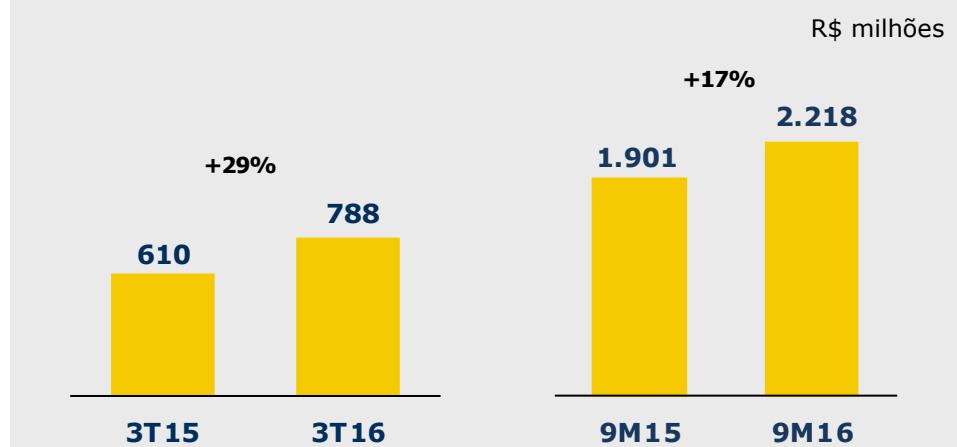
...mas com contínuos investimentos na rede



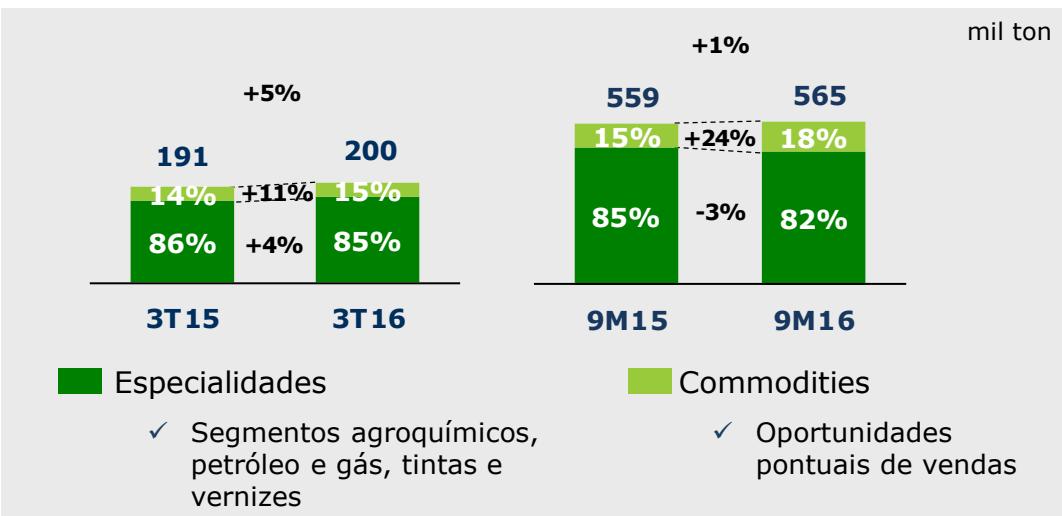
- ✓ Investimentos para **ampliação e fortalecimento** da rede de postos e franquias
- ✓ Maior **fluxo, satisfação e fidelidade** do cliente

"Pergunta lá no posto Ipiranga"

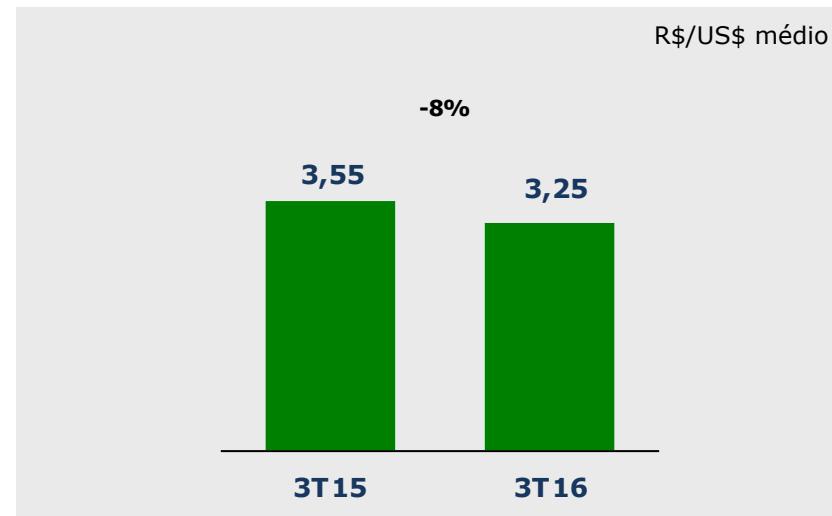
EBITDA



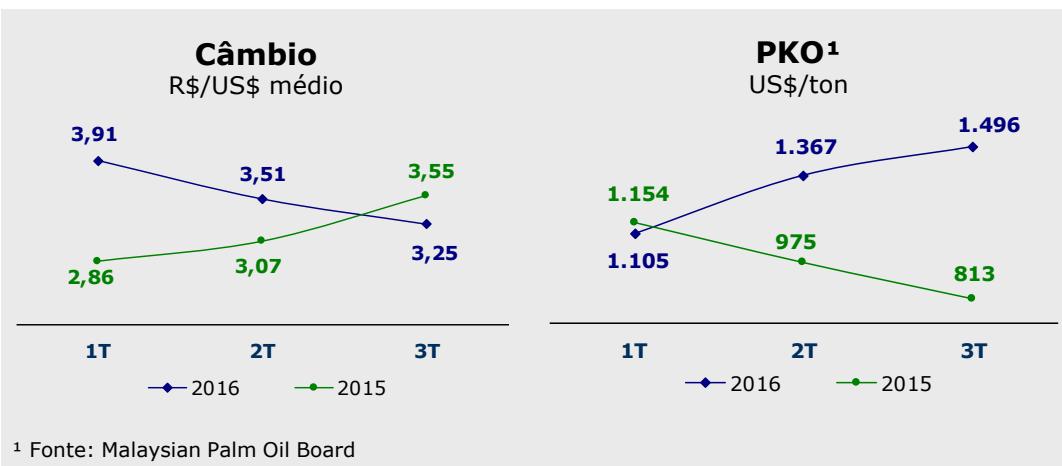
Maiores volumes indicando possível estabilização e gradual recuperação da economia brasileira



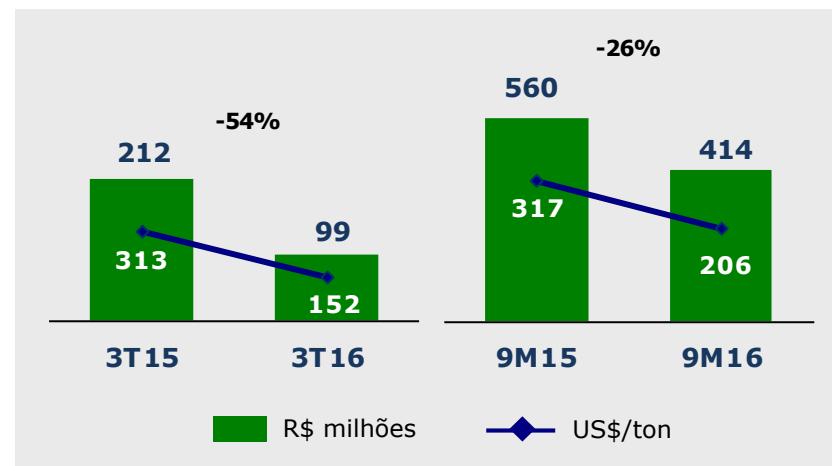
Menor patamar de câmbio



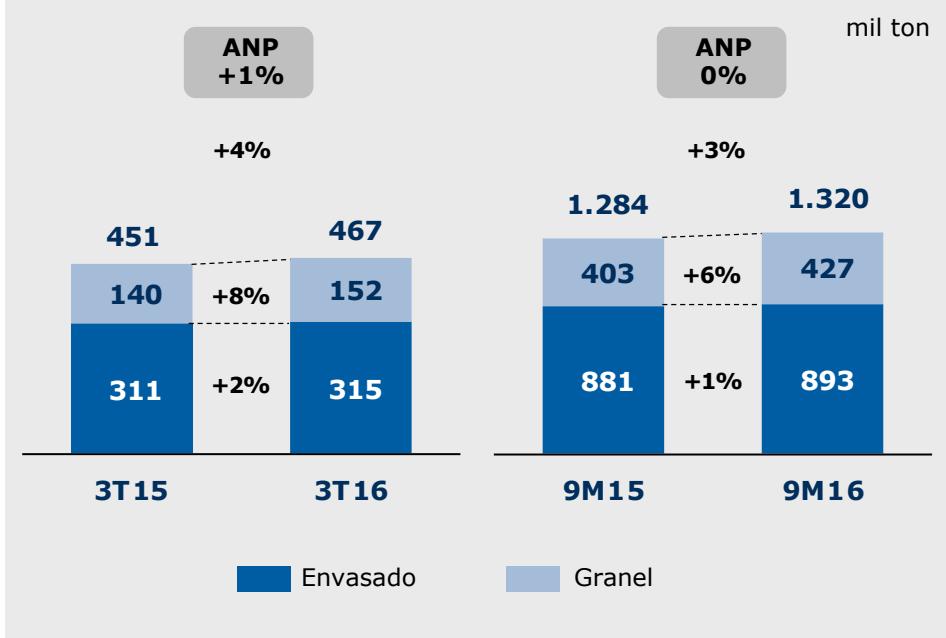
Trajetórias opostas de variação cambial e dos custos de matéria-prima



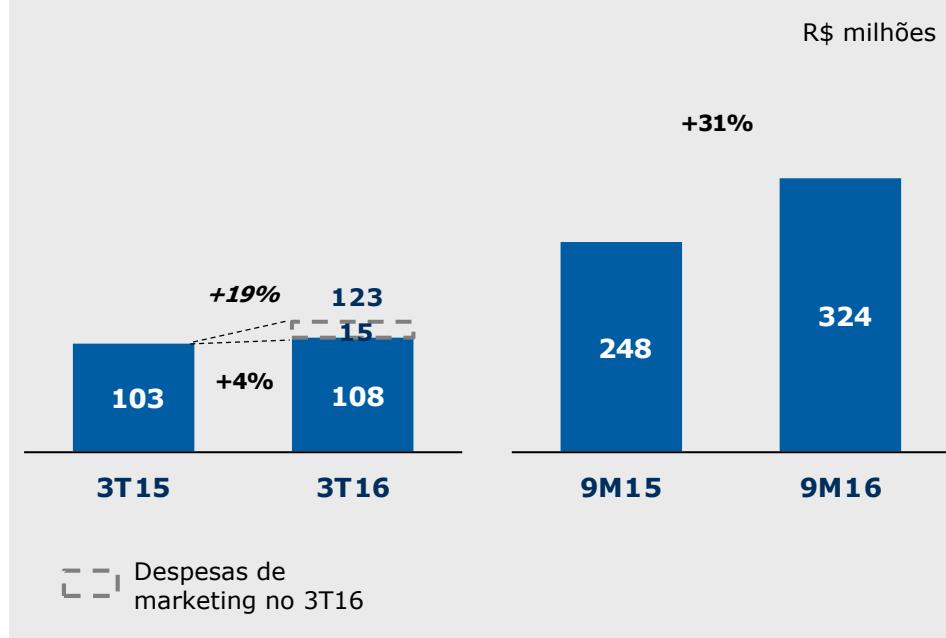
EBITDA



Volume



EBITDA



Volume

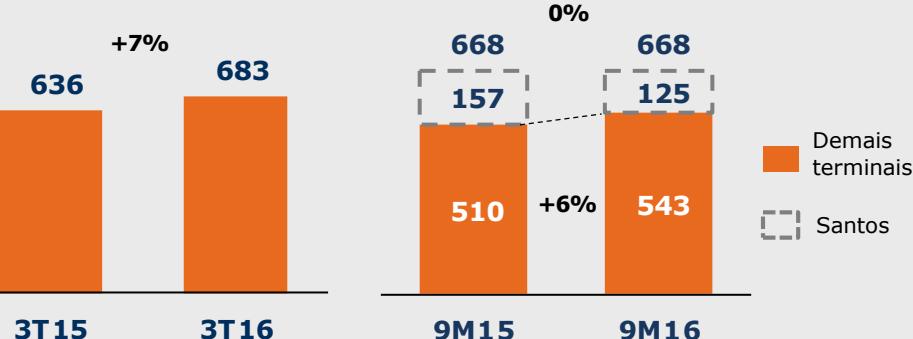
- ▶ Granel: captura de novos clientes industriais e pequenas e médias empresas
- ▶ Envasado: adição de novas revendas

EBITDA

- ▶ Maior volume de vendas
- ▶ Estratégia de diferenciação e inovação
- ▶ Parcialmente compensados por maiores despesas de marketing e estudos e projetos

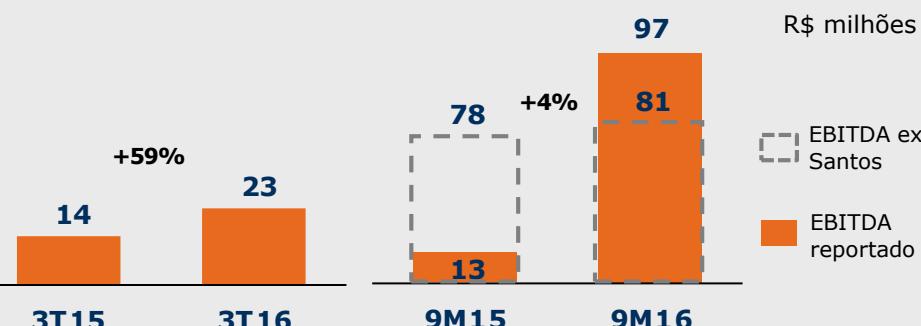
Volume

Armazenagem efetiva (Média mensal)



- Maior movimentação de combustíveis

EBITDA



- Maior armazenagem média
- Reajuste de tarifas em todos os terminais
- Maiores despesas com incêndio de Santos no 3T15

Atualização sobre o incêndio em Santos

Resumo

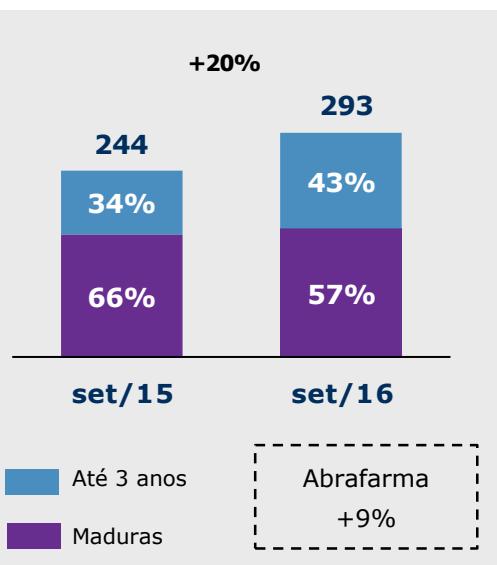
- Abril/15: incêndio em parte do terminal da Ultracargo em Santos afetou 6 tanques (capacidade total de 34 mil m³)
- Setembro/16: 150 mil m³ de capacidade continuam indisponíveis



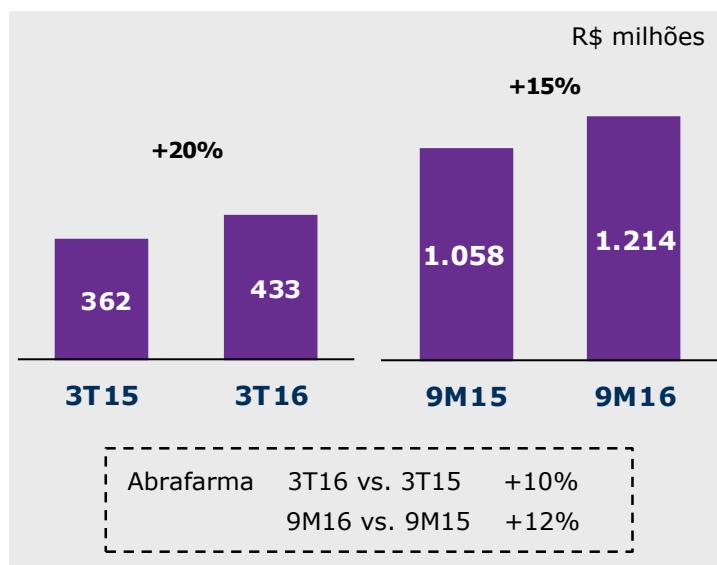
Eventos recentes

- Descomissionamento finalizado em agosto de 2016
- Início do trabalho de reabilitação do terminal
- Processo de solicitação da licença de instalação em andamento junto às autoridades
- Negociações com seguradoras em andamento
- Retomada das operações prevista para meados de 2017

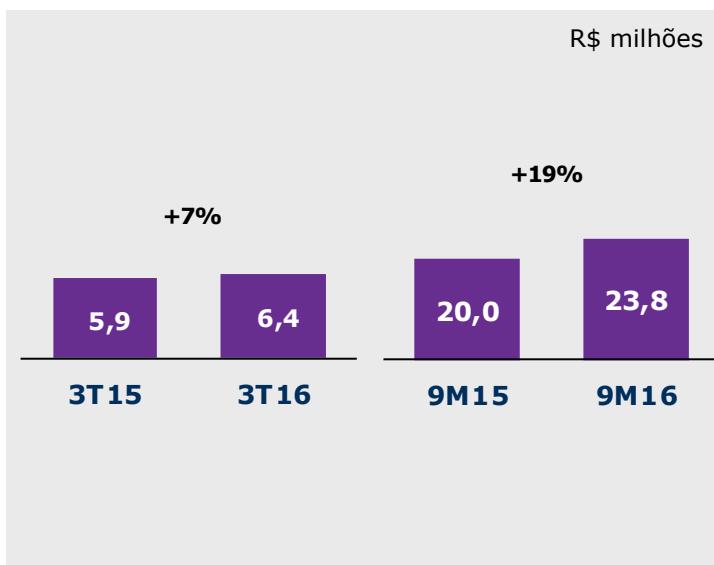
Número de lojas



Receita bruta



EBITDA



Receita bruta

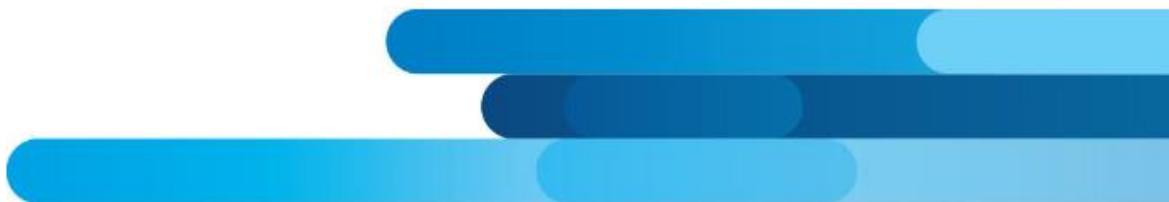
- ↑ Crescimento de 28% no faturamento de varejo ex-telefonia
 - ✓ Maior número de lojas +20%
 - ✓ SSS ex-telefonia +20%
 - ✓ Iniciativas para elevação do padrão de gestão de varejo farmacêutico
- ↓ Apesar do fraco desempenho da economia e queda de renda do consumidor

EBITDA

- ↑ Maior faturamento
- ↑ Ações implementadas para elevação do padrão de gestão de varejo farmacêutico
- ↓ Maior número de lojas ainda em maturação
- ↓ Despesas com lançamento da nova marca



Perspectivas e prioridades





ULTRAPAR PARTICIPAÇÕES S.A.





Ultrapar Participações S.A.
Relações com Investidores
 55 11 3177-7014
invest@ultra.com.br
www.ultra.com.br