ULTRAPAR PARTICIPAÇÕES S.A.

Teleconferência de resultados – 1T20

14.05.2020

Considerações iniciais

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 da Ipiranga, Oxiteno, Ultragaz, Ultracargo, Extrafarma e *Holding* (antigo Corporativo) são apresentadas sem eliminação de transações realizadas entre segmentos. Portanto, a soma de tais informações pode não corresponder às informações consolidadas da Ultrapar. Adicionalmente, as informações financeiras e operacionais 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.
- ✓ Ressaltamos que todas as informações financeiras apresentadas nesse documento contemplam a adoção à norma IFRS 16 e a segregação de certas despesas da *Holding*.
- ✓ As informações denominadas EBITDA e EBITDA Ajustado estão apresentadas de acordo com a Instrução nº 527 emitida pela CVM em 04 de outubro de 2012.

COVID-19 – Ações para mitigação de impactos

Atividades essenciais no contexto das medidas adotadas para o enfrentamento da pandemia

- ✓ Proteção e segurança das nossas pessoas e continuidade operacional



Principais **ações sociais** – Grupo Ultra

- ✓ Doação para **construção de hospitais** (**Ipiranga, Ultragaz** e **Ultracargo**)
- ✓ Doação de **litros de diesel** para a distribuição de álcool 70º e **álcool gel a preço de custo** para lojas franqueadas (**Ipiranga** e **am/pm**)
- ✓ Concessão **de desconto** nos combustíveis para **profissionais de saúde** (**Abastece Aí**)
- ✓ **Pacote de ajuda** para revendedores (**Ipiranga**)
- ✓ Doação de **aparelhos de respiração** (**Oxiteno**, **Ultragaz** e **Ultracargo**)
- ✓ Doação de **cestas básicas**, barras de **sabão degradável**, **botijões P-13**, **máscaras** e tubos de **álcool gel** (**Ultragaz**)
- ✓ Cessão de **espaço e infraestrutura para a vacinação** de pessoas no PA **e doação de máscaras e luvas** para PA, MA e CE (**Extrafarma** e **Ultracargo**)





COVID-19 – Principais impactos operacionais

Ipiranga

- **Volume** de **vendas** (principalmente **ciclo Otto**)
- **Perdas** no valor do **estoque**

Ultragaz

- **Volume** para uso **residencial** (envasado)
- **Demanda** para **pequenas** e **médias empresas** e maiores **despesas** com **fretes**

Oxiteno

- Redução na **demanda** dos **países asiáticos**
- **Câmbio** mais **depreciado** e maiores **vendas** para ***Home & Personal Care***

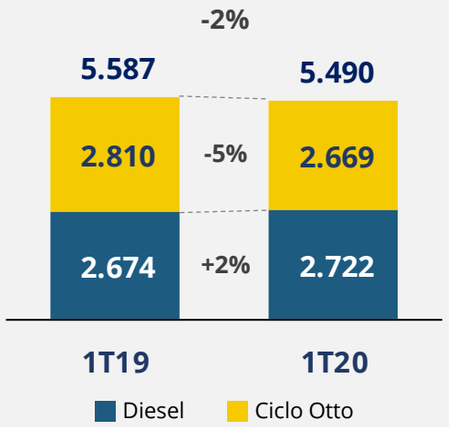
Extrafarma

- Redução do **faturamento** (**7%** das **lojas fechadas** e cerca de **85%** operando em **horário reduzido**)

Ipiranga – Desempenho 1T20

Volume

Mil m³



- ✓ **Ciclo Otto:** vendas impactadas pela **pandemia** do **COVID-19**
- ✓ **Diesel:** maiores vendas para os segmentos TRR e revenda

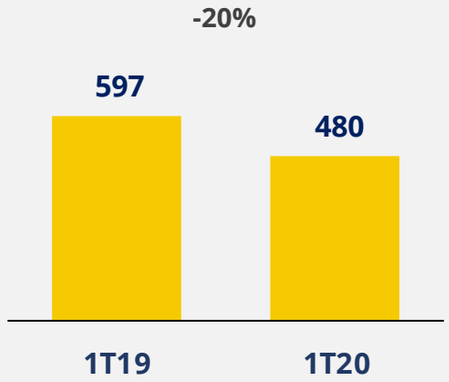
Rede: 7.106 postos

Franquias

- ✓ 2.373 lojas de conveniência
  - 33% de penetração
  - 4 CDs em operação
  - 8 lojas com operação própria (6 em SP e 2 no RJ)
- ✓ 1.488 unidades Jet Oil

EBITDA

R$ milhões



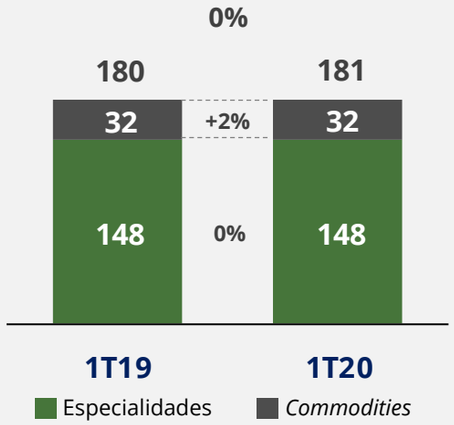
- ↓ Menor **volume** de **vendas**
- ↓ Menores **margens** / **perda** de **estoque**
- ↑ Gestão de **custos** e **despesas**

*Pelo **6º ano consecutivo**, **Ipiranga** e **am/pm** conquistaram o prêmio **"O Melhor de São Paulo"** pelo jornal **Folha de São Paulo** nas categorias **Posto de Combustível** e **Loja de Conveniência***

Oxiteno – Desempenho 1T20

Volume

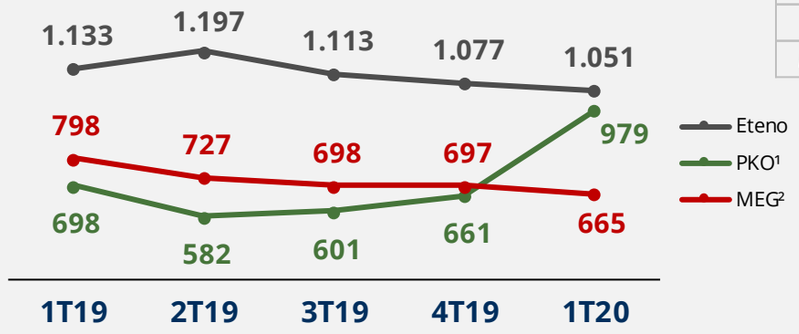
Mil ton



- ✓ ***Commodities*:** exportações ***spot***
- ✓ **Especialidades:** maiores vendas nos segmentos de ***Crop Solutions*** e **HPC**, atenuadas por menores **exportações** de **solventes** para a Ásia

Preços internacionais

US$/ton



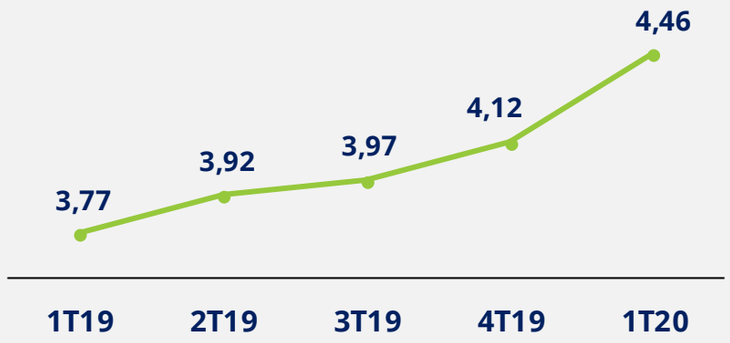
	YoY	QoQ
Eteno	-7%	-2%
PKO	40%	48%
MEG	-17%	-5%

Fonte: PCI e ICIS LOR

¹ Óleo de palmiste
² Monoetilenoglicol

Câmbio médio

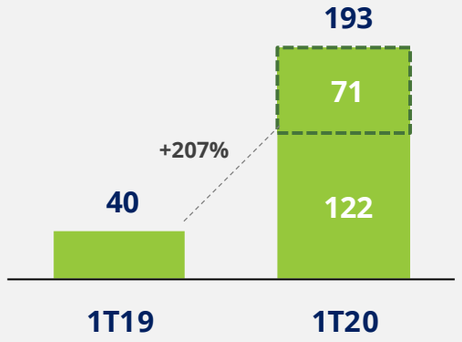
R$/US$



- ✓ **+18%** YoY
- ✓ **+8%** QoQ

EBITDA

R$ milhões



- ↑ Melhora das **margens** em **US$**
- ↑ **Câmbio** mais **depreciado** (R$ 0,69/US$)

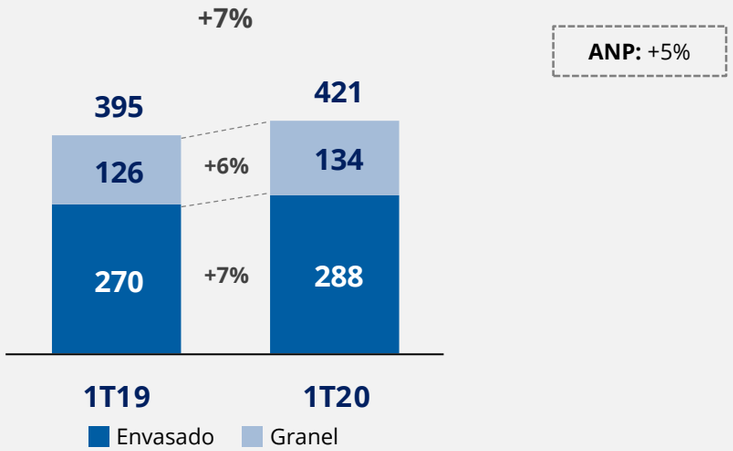
Não recorrentes (créditos tributários)

OXITENO
Evolution by chemistry

Ultragaz – Desempenho 1T20

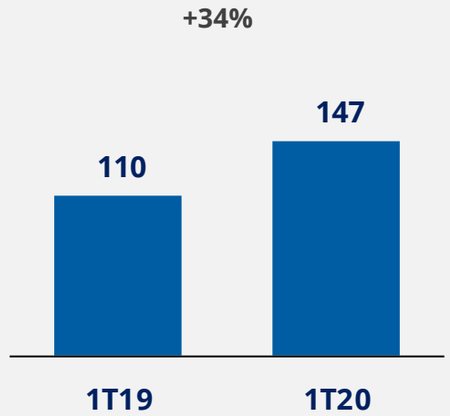
Volume

Mil ton



EBITDA

R$ milhões



Volume

- **Envasado:** efeito **COVID-19** nas últimas semanas de março/20, principalmente nas regiões **Centro-Oeste** e **Sudeste**
- **Granel:** maiores vendas para **indústrias**, **condomínios** e de **gases especiais** (propelentes)

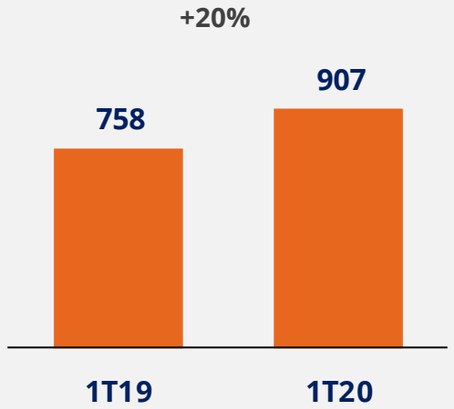
EBITDA

- Maior **volume** de **vendas**
- Redução de **despesas**

Ultracargo – Desempenho 1T20

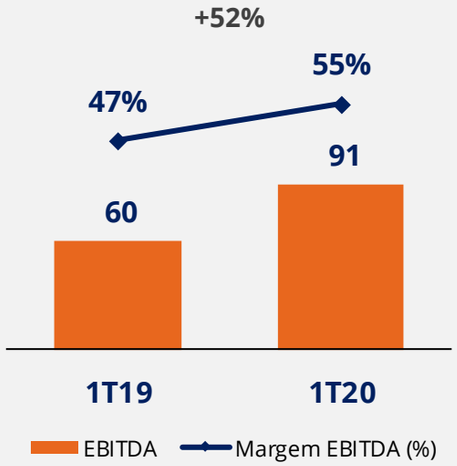
Armazenagem efetiva – média mensal

Mil m³



EBITDA

R$ milhões



Volume

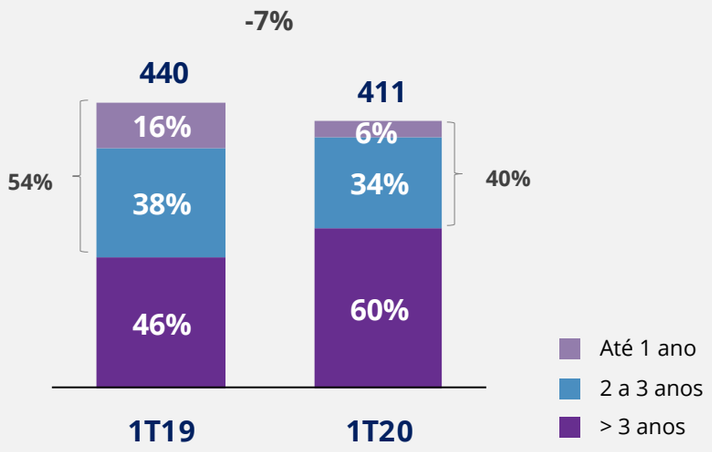
- Maior movimentação de **combustíveis** (expansões de **capacidade** em **Santos** e **Itaqui**)
- Maior **movimentação** em **Suape** e **Aratu**

EBITDA

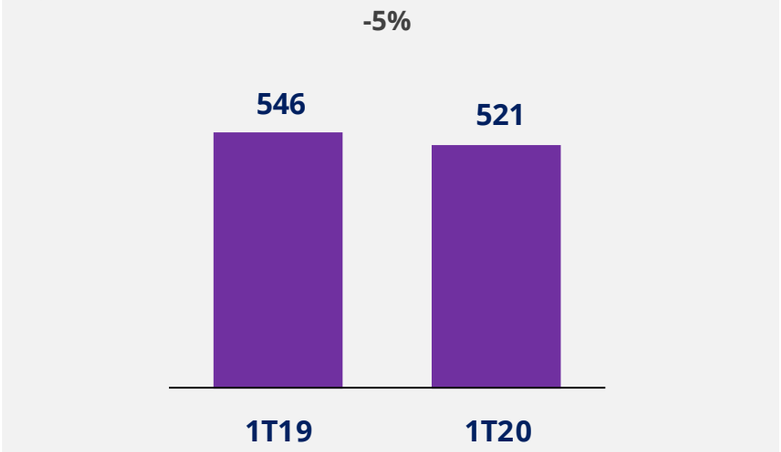
- Maior **faturamento** (maior **movimentação** e **reajustes contratuais**)
- Diluição de custos e despesas – **alavancagem operacional**

Extrafarma – Desempenho 1T20

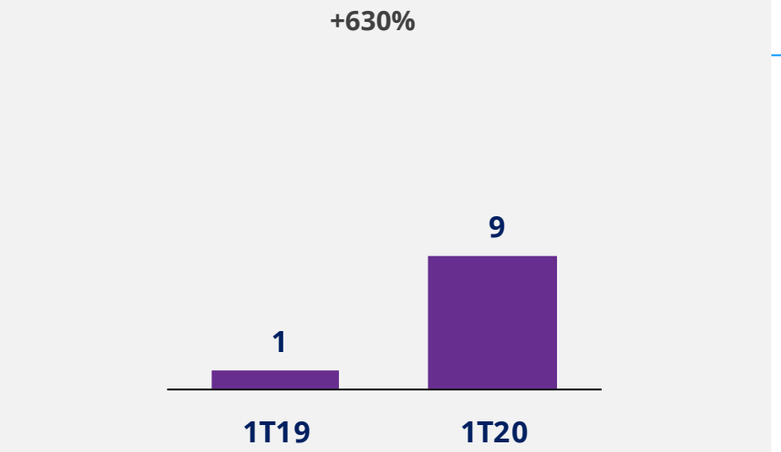
Número de lojas final



Receita bruta



EBITDA



Adensamento de rede – YoY

- ✓ Fechamento de 49 lojas por baixo desempenho
- ✓ Inauguração de 20 lojas

Receita bruta

- ↓ Menor **número** de **lojas**
- ↓ Redução de **faturamento** no segmento **atacado**
- ↑ **Maturação** das **novas lojas**

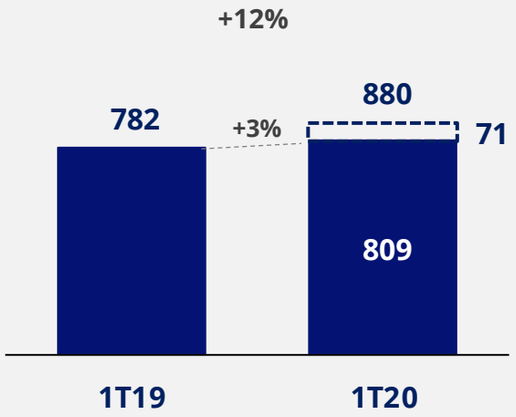
EBITDA

- ↑ Melhores **margens**
- ↑ Ganhos de **produtividade**
- ↓ **Créditos extemporâneos** no **1T19** = R$ 9 milhões

Ultrapar – Desempenho 1T20

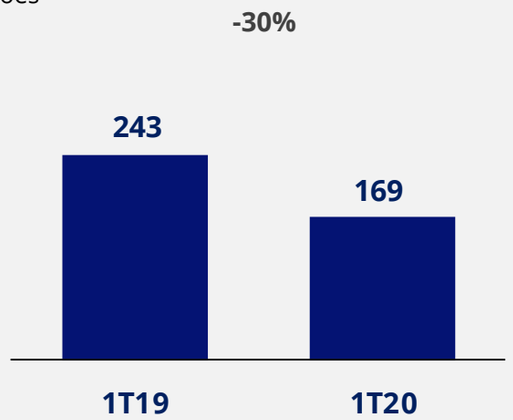
EBITDA

R$ milhões



Lucro líquido

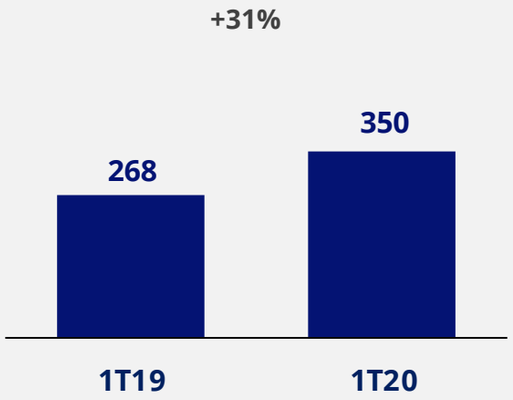
R$ milhões



- Maior **despesa financeira**
- Aumento de **EBITDA**
- **Créditos tributários** na Oxiteno

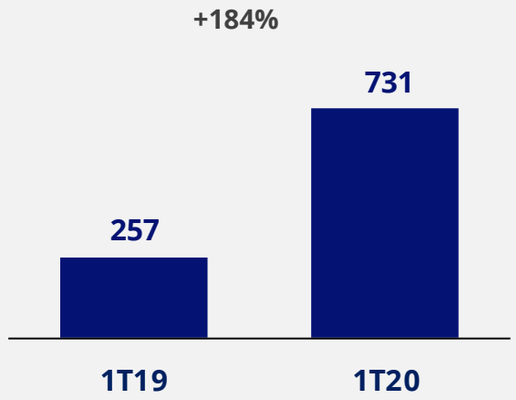
CAPEX

R$ milhões



Fluxo de caixa das operações[1]

R$ milhões

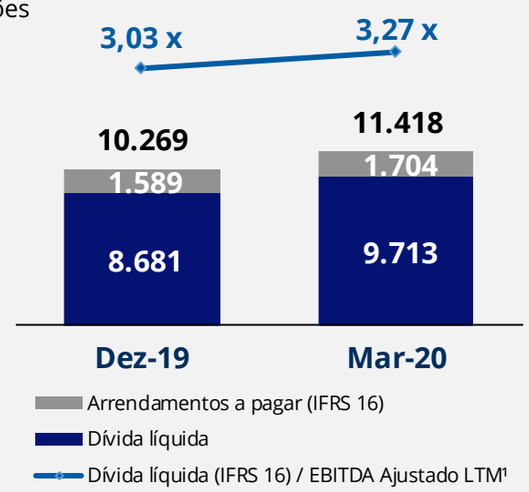


[1] FC das atividades operacionais – FC das atividades de investimentos (ex-aplicações financeiras)

Ultrapar – Perfil da dívida

Alavancagem

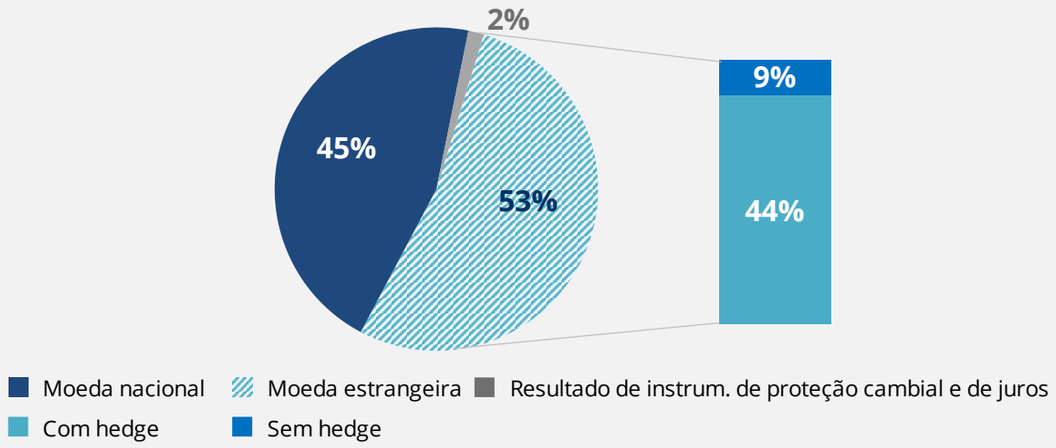
R$ milhões



Variação cambial sobre dívida:

- ✓ *Hedge accounting bonds,* sem efeito caixa = R$ 730 M
- ✓ Alavancagem ajustada = 3,06x

Composição por moeda



Perfil de amortização

R$ milhões



1T20: ✓ ***Duration* (anos):** 4,7 ✓ **Custo médio (% CDI):** 121%

- Iniciativas para reforço da liquidez
  - ✓ Contratação de **R$ 1,5 bi** em **novos financiamentos**
    - **R$ 1,3 bi** em **notas promissórias**
    - **R$ 0,2 bi** em **linhas de crédito bancárias**
  - ✓ Redução de aprox. **30%** no **plano de investimentos 2020**

¹ EBITDA Ajustado LTM não considera o *impairment* da Extrafarma para Dez-19 e Mar-20

ULTRAPAR PARTICIPAÇÕES S.A.

Relações com Investidores
55 11 3177-7014
invest@ultra.com.br
ri.ultra.com.br

TELECONFERÊNCIA RESULTADOS 1T20

Operadora: Bom dia e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência e reunião da Ultrapar para discussão dos resultados referente ao primeiro trimestre de 2020. O evento também está sendo transmitido simultaneamente pela internet via *webcast*, podendo ser acessado pelo site: ri.ultra.com.br e pela plataforma do MZiQ.

Essa teleconferência será conduzida pelo Sr. Frederico Curado, diretor presidente da ULTRAPAR e pelo Sr. André Pires, diretor financeiro e de relações com investidores da Companhia, junto com seus executivos.

Informamos que este 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 (asterisco zero). 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 o 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 negócio da ULTRAPAR, projeções e metas operacionais 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. Frederico Curado, que dará início à teleconferência, por favor, Sr. Curado, pode prosseguir.

Sr. Frederico Curado: Muito obrigado e muito bom dia a todos. Bom, nós tivemos um bom primeiro trimestre, em linha com nossas expectativas, todos os nossos negócios tiveram bom desempenho operacional e também de rentabilidade, inclusive da própria Ipiranga. A Ipiranga teve, particularmente, seu EBITDA impactado, bastante pela perda de valores de estoque, né, a redução abrupta e inesperada, até, em função dos preços de petróleo, mas foi um bom trimestre, e até março, até a eclosão da crise, nós tínhamos uma visão bastante positiva em relação ao *guidance* que nós havíamos divulgado, mas evidentemente começamos a sentir os efeitos da crise na última quinzena de março, e claro tivemos que retirar as projeções, em função da indefinição que se instalou na economia e na sociedade em geral.

Desde a última semana de março, a gente vem atuando de maneira bastante diligente na gestão da crise, atuando aí em quatro frentes: primeiro, a saúde e segurança das nossas pessoas, né, segundo, integridade e continuidade das nossas operações, e

terceiro, suportes às nossas cadeias de valor; e quarto, as ações sociais também, contribuições adicionais no combate à pandemia.

Antes de passar para o André, para ele apresentar o trimestre para vocês, eu gostaria de apresentar uma visão geral dos efeitos da crise sobre os nossos negócios, aí passadas oito semanas desde, digamos assim, a eclosão da crise aqui no Brasil.

Bom, primeiro, acho que é muito importante nossos protocolos de segurança e de isolamento social vêm se mostrando muito eficientes. Nós temos consciência que todos os nossos negócios, todos os nossos cinco negócios, são essenciais à sociedade, né, e a gente vem conseguindo manter nossas operações sem interrupções e sem descontinuidade, o que é muito importante.

Nosso pessoal de escritório está quase 100%, algo entre 90 a 95%, trabalhando remotamente, com ótima produtividade, eu acho que, como muitas empresas constataram, o trabalho remoto funciona e bem. A infraestrutura de TI tem respondido bastante bem e a comunicação tem sido, acho que, até melhor do que nós poderíamos imaginar.

Já nosso pessoal operacional, vem fazendo realmente um trabalho excepcional, uma dedicação e disciplina muito grande, a despeito das dificuldades crescentes de mobilidade e que de nosso dia a dia vão se impondo, né. Então, tanto quem está em casa quanto quem está na linha de frente, é um reconhecimento muito especial, porque tem feito um trabalho excepcional. Então, portanto, a gente vem conseguindo, até o momento, atravessar as dificuldades com bastante resiliência e eu diria com relativo sucesso.

Eu vou comentar rapidamente cada negócio, começando pela Ultragaz. A Ultragaz, depois, durante essas oito semanas, verificou uma redução de volume de GLP no segmento granel, no segmento empresarial, nos clientes empresariais, particularmente pequenas e médias empresas, mas por outro lado teve um crescimento no consumo domiciliar e nas margens estáveis nos dois segmentos. Então, esteve bem, atravessando bastante bem até agora esse período de dificuldades.

No caso da Ultracargo, é, nós tivemos algumas reduções de movimentação de carga, mas os compromissos *take or pay* de armazenagem, eles permanecem firmes, houve algumas negociações, mas temos também uma boa estabilidade nas nossas operações e a empresa também vem atravessando bem a crise até o momento.

Falando um pouquinho da Oxiteno, a Oxiteno, ela vem tendo alguma redução nas vendas para alguns segmentos, em particular aí, tintas, óleo e gás e automotivo, mas por outro lado, nos mercados de agro, *agribusiness,* e mercado de higiene e cuidados pessoais vem se se mantendo bastante sólidos, e está até com algum crescimento.

A empresa também vem se beneficiando do câmbio desvalorizado, e na queda do custo do eteno, nas unidades petroquímicas. Então, também a Oxiteno até agora vem encarando bem a crise.

Bom, a Ipiranga, sem dúvida é o nosso negócio mais afetado, em função da contração da atividade econômica como um todo, né, uma queda aí de cerca de 30% nas vendas de combustíveis. Nós temos visto aí uma melhora nos últimos dias, quer dizer, vem crescendo um pouco, vem se recuperando um pouco esse volume de vendas. E essa

redução está mais concentrada no ciclo Otto, mobilidade urbana, né, e também a gente tem verificado alguma pressão sobre as margens, particularmente no etanol.

Bom, a Companhia vem atuando também bastante firme, de maneira bastante firme, no objetivo de prestar suporte para sua rede de revendedores, os clientes, tanto diretamente com flexibilização de condições contratuais, mas também indiretamente, ajudando à rede junto aos bancos, no sentido de ajudá-los, inclusive, a obter linhas de crédito para capital de giro.

E, por fim, comentando a Extrafarma, nós estamos com cerca de um pouco menos de 10%, acho que da ordem de 7% da rede fechada, porque são lojas que estão situadas em *shopping centers*, mas a demanda vem num nível bastante razoável, vem até superior. Se a gente considerar o faturamento por lojas, as que estão abertas, vem até superior ao do ano passado. Então, o que a gente constata é que a nossa estratégia, há mais de um ano a gente vem em uma estratégia clara de fechamento de lojas com baixo desempenho, e também ao esforço grande em redução de custos, e investimento em infraestrutura, vem dando resultado, claramente vem dando resultado.

Bom, eu acho que outro ponto importante a comentar também que temos mantido um bom nível de liquidez. Nós acabamos reforçando o caixa aí logo no começo da crise, com R$ 1,5 bilhão. Nosso caixa vem se mantendo em uma posição bastante estável. Tivemos uma boa geração no primeiro trimestre, como vocês devem ter visto no *release*. A inadimplência, ela aumentou, mas aumentou em níveis aceitáveis, administráveis. Nós temos tido uma postura bastante proativa e aberta de negociação e evitando, evitando que um problema se torne crônico, e tentando ajudar na medida das possibilidades aí os nossos clientes e fornecedores. Bom, então é um tema que vem sendo bem administrado.

E, por fim, comentando, acho que vale a pena comentar um pouco no apoio à sociedade em geral, com ações sociais. Nós temos atuado, né, procurando ter um pouco mais de foco, nas, naqueles estados onde estamos mais presentes. Temos focado, buscado focar mais apoio ao sistema de infraestrutura de saúde, então, apoio em construção de hospitais de campanha, doação de equipamentos e materiais, produtos para esses hospitais, além também de uma série de outras ações complementares, de menor monta mas também importantes, e a concessão de desconto de combustível para os profissionais de saúde, que a Ipiranga vem conduzindo já desde o começo da crise, suporte a caminhoneiros, doações de cestas básicas, doação de botijão de gás, e por aí vai. Então, nós estamos bastante ativos também nessa linha, procurando fazer também um pouco a nossa parte, além de, evidentemente, do nosso esforço de apoiar, primeiro manter nossas pessoas, manter nossas cadeias, nossas operações funcionando, ajudar nossa cadeia de valor tanto quanto possível e, por fim, também contribuição à sociedade, aqueles quatro pontos que eu mencionei no começo, né.

Bom então em suma, antes de passar a palavra para o André, eu destaco um bom trimestre. A gente vinha até bastante bem embalado e até agora a gente vem atravessando a crise com bastante determinação, preservando nossa força de trabalho, não estamos demitindo, é, buscando sustentar nossos resultados e, claro, muito importante, assegurar aí, o contínuo abastecimento da população dos nossos serviços e nossos produtos.

E com isso eu agradeço a atenção de vocês, e passo a palavra para o André detalhar os resultados do trimestre. Obrigado.

Sr. André Pires - Obrigado Fred. Bom dia a todos. Antes de falar especificamente sobre o desempenho dos negócios, eu gostaria de ressaltar alguns pontos sobre a divulgação dos resultados a partir de agora do primeiro trimestre de 2020. O ano passado foi um período de transição da regra contábil IFRS 16 e também passamos a abrir as despesas da *Holding*. Vocês devem lembrar que divulgamos os resultados de 2019, com e sem essas alterações, para se ter comparabilidade. Já a partir desse trimestre, todos os números reportados estão considerando o IFRS 16, tanto para 2020 como para 2019. O mesmo critério vale para a segregação das despesas corporativas da *Holding*.

Começando, então, agora para o *slide* no. 5, a Ipiranga registrou uma queda de 2% no volume vendido no trimestre, com redução de 5% nas vendas de ciclo Otto em relação ao 1T19, reflexo da pandemia do Coronavírus que impactou as vendas na segunda quinzena de março. Analisando as vendas de janeiro e fevereiro, o volume vendido pela Ipiranga aumentou 0,7%, em comparação aos mesmos meses de 2019, enquanto as vendas de março reduziram 6,4% sobre março do ano passado. Já o volume vendido de diesel aumentou 2% em relação ao 1T19, com maiores vendas para os segmentos revenda e TRR.

Encerramos o 1T20 com uma rede de 7.106 postos, uma adição líquida de 16 postos no trimestre, uma rede de 2.373 lojas am/pm, uma ligeira redução de 4 lojas no período. Conforme antecipado no nosso Ultra Day, desde o final do ano passado, iniciamos operações próprias em am/pm e o desempenho dessas lojas tem sido melhor que o planejado.

Nesse trimestre observamos uma alta volatilidade nos preços do petróleo, principalmente em função da redução abrupta na demanda mundial, em decorrência da pandemia e guerra de preços no mercado internacional, que se refletiu em quedas importantes nos preços de combustíveis. Com isso, tivemos perdas de estoque mais acentuadas nesse trimestre que afetaram a margem da Ipiranga.

As despesas gerais, administrativas e de vendas reduziram 4% em comparação ao 1T19, fruto das iniciativas para redução de despesas que a Ipiranga vem implementando desde o início de 2019.

Com isso, o EBITDA totalizou R$ 480 milhões, uma redução de 20% sobre o 1T19, resultante principalmente do menor volume de vendas e do efeito da queda de preços já mencionada, efeitos esses que foram suavizados pela redução nas despesas.

Gostaria de destacar que, pelo 6o ano consecutivo, a Ipiranga e a am/pm conquistaram o prêmio “O Melhor de São Paulo” pelo jornal Folha de São Paulo nas categorias Posto de Combustível e Loja de Conveniência, conforme divulgado em abril. Esse é um reconhecimento muito importante para nós, sendo reflexo do nosso esforço em oferecer produtos e serviços de alta qualidade para a sociedade.

Considerando os impactos da pandemia sobre os volumes da Ipiranga até o momento, notamos uma queda expressiva nas vendas de ciclo Otto e uma queda mais moderada nas vendas de diesel, visto que boa parte do transporte de cargas segue operando normalmente. Enquanto permanecerem as restrições de movimentação de pessoas e o isolamento social no Brasil, é provável que os volumes mantenham essa tendência. Com relação às margens, entre aumentos e reduções, desde o final de março, os preços de combustíveis tiveram uma queda importante, que afetam diretamente as margens de combustíveis no curto prazo em função de perdas de estoque. Essa perda pode ser

maior ou menor a depender do movimento de preços de combustíveis nas próximas semanas.

Passando para o *slide* no. 6, e falando da Oxiteno, onde o volume vendido de especialidades permaneceu estável em relação ao 1T19, em função do aumento nas vendas para os segmentos de *Crop Solutions* e de higiene e limpeza, HPC, contraposto pela redução de 6% no volume vendido para o mercado externo devido, principalmente, a menores exportações de solventes para Ásia, reflexo da pandemia.

O volume de *commodities* apresentou um ligeiro aumento nas vendas de 2%, impulsionado por exportações *spot*. A unidade dos Estados Unidos apresentou um aumento de 31% no volume vendido no trimestre em função do *ramp up* da planta.

Os resultados da Oxiteno no trimestre foram beneficiados pela melhora nas margens de contribuição em dólares por tonelada, impulsionado pela redução do custo das principais matérias-primas, e pelo efeito da desvalorização do real frente ao dólar.

As despesas gerais, administrativas e de vendas (SG&A) aumentaram 13% no período decorrente de maiores gastos com fretes e, principalmente, devido à variação cambial nas unidades do exterior, apesar das iniciativas adotadas para redução de despesas. No 1T20, o resultado da Oxiteno foi também beneficiado pela constituição de créditos tributários extemporâneos no montante de R$ 71 milhões.

Com isso, o EBITDA da Oxiteno foi de R$ 193 milhões no trimestre. Excluindo o efeito dos créditos tributários, o EBITDA foi de R$ 122 milhões, um aumento de 207% sobre o 1T19, em função dos motivos mencionados.

Analisando o desempenho da Oxiteno no trimestre em curso, a perspectiva é de queda no volume para alguns segmentos que são mais impactados pela pandemia, como o setor de tintas e *Oil & Gas*, enquanto outros segmentos são mais resilientes, como o setor de HPC e *Crop Solutions*. De qualquer forma, o efeito positivo da variação cambial sobre os resultados da Oxiteno em reais, combinado com a resiliência das margens unitárias em dólares, trazem uma perspectiva de crescimento no EBITDA em relação ao segundo trimestre do ano passado.

Passando para o *slide* no. 7, o volume vendido da Ultragaz no 1T20 apresentou crescimento de 7% em relação ao 1T19, superior ao crescimento de mercado de 5% no período, com ganho de participação nos segmentos envasado e granel. No segmento envasado, o volume cresceu 7% em relação ao 1T19, influenciado pelo aumento na demanda nas últimas semanas de março em razão da pandemia, com destaque para o aumento nas vendas nas regiões Centro-Oeste e Sudeste. No segmento granel, o volume vendido cresceu 6% com o aumento das vendas para as indústrias, condomínios e de gases especiais, principalmente propelentes.

As despesas gerais, administrativas e de vendas reduziram-se 4% em relação ao 1T19, em função do rígido controle de despesas, apesar do aumento nas despesas com fretes.

O EBITDA da Ultragaz totalizou R$ 147 milhões, um incremento de 34% em relação ao mesmo trimestre do ano anterior, em função do maior volume vendido e da redução de despesas.

Para o trimestre vigente, estamos observando uma redução no volume de vendas para o segmento granel, principalmente para as pequenas e médias empresas, que são diretamente impactadas pelas medidas de isolamento social. Por outro lado, esse efeito tem sido amenizado pelo aumento das vendas no segmento envasado, em razão do aumento na demanda de GLP para uso residencial. Com isso, a tendência de resultados para o trimestre em curso permanece a mesma observada no 1T20.

Agora passando para a Ultracargo, no *slide* no. 8, a Ultracargo registrou um aumento de 20% na armazenagem média em comparação ao 1T19, em função das expansões de capacidade de tancagem em Santos e Itaqui, com maior movimentação de combustíveis, além da maior movimentação nos terminais de Suape e Aratu.

A partir desse trimestre, passamos a reportar também os dados de metro cúbico faturado para a Ultracargo. Fizemos essa inclusão com o objetivo de alinhar o mercado com os KPIs acompanhados internamente, permitindo uma melhor visibilidade da evolução dos resultados.

O metro cúbico faturado é uma métrica importante para a Ultracargo, pois ela captura a informação de giro dos produtos nos tanques, que é mais característico das operações com combustíveis.

A receita líquida da Ultracargo foi de R$ 163 milhões no trimestre, 29% superior ao 1T19, devido aos reajustes contratuais e à assinatura de novos contratos, além, obviamente, do aumento na armazenagem média derivada das expansões de capacidade em Santos e Itaqui.

Na parte de custos e despesas, vemos um aumento combinado de 9%, fruto de maiores gastos com pessoal e manutenção, em face, principalmente, ao aumento de capacidade em Santos e Itaqui.

Tivemos também um ganho de R$ 4 milhões pela recuperação dos empréstimos compulsórios à Eletrobrás de anos passados.

Com isso, o EBITDA totalizou R$ 91 milhões, uma expansão de 52% sobre o mesmo trimestre de 2019, em razão da maior movimentação e da racionalização e diluição de custos e despesas. A margem EBITDA registrada no trimestre foi de 55%.

Ao longo do primeiro trimestre, a Ultracargo colocou em operação mais 18 mil metros cúbicos de tancagem no terminal de Itaqui, fruto da segunda fase de expansão do projeto. Com isso, a tendência é de continuidade de resultados sólidos e consistentes para os próximos trimestres.

Passando para o *slide* no. 9, falando da Extrafarma, a Extrafarma encerrou o trimestre com 411 lojas, uma redução líquida de 5 lojas em relação ao 4T19, das quais 40% encontram-se em processo de maturação.

A receita bruta foi de R$ 521 milhões, 5% inferior ao 1T19, devido à redução de 7% no número de lojas e ao menor faturamento no segmento atacado, efeitos parcialmente compensados pela maturação das lojas novas.

O lucro bruto atingiu R$ 145 milhões, um crescimento de 2% na comparação anual, equivalente a uma margem bruta de 28%, reflexo das melhores margens do varejo e da

menor participação no *mix* de vendas do segmento atacado, que possui uma margem menor.

As despesas gerais, administrativas e de vendas reduziram-se 6% no trimestre em decorrência das iniciativas para ganho de produtividade, menor número de lojas e otimização logística, com destaque para a otimização de despesas de pessoal e a abertura do CD na grande São Paulo.

Com isso, o EBITDA foi de R$ 9 milhões, em função das melhorias operacionais realizadas ao longo dos últimos trimestres e da melhora nas margens. Lembro que no 1T19, tivemos créditos fiscais extemporâneos no valor de R$ 9 milhões, portanto, o incremento de EBITDA foi de R$ 17 milhões em relação ao 1T19.

A venda de medicamentos tende a ser mais resiliente durante a crise, visto que as farmácias permanecem em operação. Atualmente, cerca de 30 lojas da Extrafarma estão fechadas, pois estão localizadas principalmente em shopping centers, afetando o faturamento. Apesar disso, seguimos com a perspectiva de continuidade da evolução dos resultados recorrentes em relação ao ano anterior, uma vez que as melhorias operacionais e de gestão de varejo têm contribuído para a melhora de resultados.

Passando agora para o *slide* no. 10, e falando dos resultados consolidados da Ultrapar, a receita líquida foi de R$ 21 bilhões, 3% superior ao 1T19, com crescimento de receita em todos os negócios, com exceção da Extrafarma.

O EBITDA totalizou R$ 880 milhões no trimestre, um aumento de 12% sobre o mesmo período de 2019. Se excluirmos os créditos tributários de R$ 71 milhões na Oxiteno, efeito esse não recorrente, o EBITDA foi de R$ 809 milhões, um incremento de 3% no trimestre, em função do crescimento do EBITDA na Oxiteno, na Ultragaz, na Ultracargo e na Extrafarma.

Reportamos uma despesa financeira líquida de R$ 168 milhões no 1T20, em comparação a um resultado financeiro praticamente neutro no 1T19, no qual reportamos um ganho importante de marcação a mercado de *hedge*s cambiais. Com a volatilidade cambial do 1T20, os efeitos positivos e negativos foram bastante atípicos e exacerbados. O principal impacto veio do resultado negativo da marcação a mercado dos *hedge*s cambiais referentes aos instrumentos derivativos contratados no 1T20 para proteção das margens operacionais da Oxiteno em reais frente à flutuação do câmbio do dólar americano.

O lucro líquido foi de R$ 169 milhões, 30% inferior ao 1T19, devido ao aumento no resultado financeiro negativo.

O CAPEX foi de R$ 350 milhões, um aumento de 31% sobre o 1T19. Esses investimentos foram realizados antes da decisão de corte de 30% anunciada no início de abril. Portanto, a tendência é de redução no CAPEX nos próximos trimestres.

De qualquer forma, o destaque do período foi a geração de caixa das atividades operacionais de R$ 900 milhões. Descontando o caixa líquido utilizado nas atividades de investimentos, e nas atividades financeiras, a geração de caixa operacional foi de R$ 731 milhões, um aumento de 184% sobre o 1T19.

Passando agora para o *slide* no 11, para falarmos sobre nosso perfil da dívida, nós encerramos o trimestre com uma alavancagem de 3,27 vezes medida pela relação Dívida líquida/EBITDA Ajustado dos últimos 12 meses. Vale destacar o impacto da variação cambial dos *bonds* na dívida líquida, correspondente a R$ 730 milhões. Excluindo este impacto, a alavancagem teria sido de 3,06 vezes.

Para melhor esclarecer esse efeito, temos uma operação de *bonds* no mercado externo que possui proteção via *hedge accounting*, baseada nas exportações futuras da Oxiteno. Com isso, essa parcela da dívida flutua conforme a variação cambial, o que gerou o aumento mencionado de R$ 730 milhões na dívida líquida. Porém, esse aumento não tem, e nem terá, efeito caixa, pois à medida que as exportações são performadas, elas se revertem em caixa em dólares acumulados no exterior para pagamento dessa dívida em 2026 e em 2029.

A partir do 1T20, passamos a considerar os arrendamentos a pagar no cálculo da dívida líquida, decorrente da introdução do IFRS 16, o que também contribui para o aumento da alavancagem. Vale lembrar que estes arrendamentos não são dívidas bancárias.

Finalizamos o trimestre com uma posição de R$ 7,2 bilhões em caixa, favorecido pela geração de caixa no período e pelas novas captações.

Complementando as medidas adotadas no combate à pandemia que o Fred mencionou inicialmente, agora na parte financeira, nós anunciamos, no início de abril, uma redução de 30% no plano de investimentos para 2020 como medida de contingenciamento de caixa, e estamos otimizando as despesas em todos os negócios.

Adicionalmente, fortalecemos nossa posição de caixa com a captação de R$ 1,5 bilhão em linhas de créditos, sendo em torno de R$ 200 milhões em linhas de crédito bancárias tomadas em março, e R$ 1,3 bilhão por meio de notas promissórias que entraram no caixa em abril, ambas com vencimento em um ano. Essa foi uma medida preventiva para termos tranquilidade para atravessar esse período de incertezas e assegurar nossa liquidez financeira. Além disso, o reforço do caixa foi fundamental para estabelecermos um pacote amplo de ajuda aos nossos parceiros na cadeia de valor da Ipiranga, proporcionando maior solidez ao sistema de distribuição de combustíveis do país.

Com isso, eu encerro a minha apresentação e a gente pode ir agora para a sessão de perguntas e respostas.

Operadora: Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas apenas para investidores e analistas, caso haja alguma pergunta, por favor, digite *1. Se sua pergunta for respondida você pode sair da fila digitando a tecla #. As perguntas serão respondidas na ordem que são recebidas. Solicitamos a gentileza de tirarem o telefone do gancho ao efetuarem a pergunta, dessa forma uma ótima qualidade de som será oferecida. Por favor aguardem enquanto coletamos as perguntas.

Se você estiver participando via *webcast*, favor clicar em “pergunta ao palestrante” para enviar sua pergunta aos executivos da Companhia.

Nossa primeira pergunta é do Bruno Montanari, do Morgan Stanley. Por favor, senhor Bruno, pode prosseguir.

Sr. Bruno Montanari: Bom dia, obrigado por pegar as minhas perguntas. Espero que todos estejam bem nesse momento complicado para o país, e queria deixar um agradecimento pela responsabilidade social do grupo, pelas inúmeras doações e auxílios aqueles, aos mais necessitados.

Indo para as perguntas. A primeira, o preço do petróleo tem sido bastante volátil, o que abre algumas oportunidades para importação de produto. Entender como vocês tem ajustado a estratégia de *trading* da Ipiranga, especialmente durante abril e agora, durante maio. Entender se existe algum acordo para comprar mais volume no mercado doméstico, talvez em condições um pouco mais vantajosas.

A segunda pergunta, ainda na Ipiranga, pensando apenas nas margens de reposição e comercialização, qual foi a estratégia da empresa para navegar abril e agora o início de maio, ou seja, tirando a questão das variações de estoque, a gente deve esperar alguma contração relevante na margem?

E só rapidamente sobre o CAPEX, você poderia confirmar qual que é o valor planejado de *stand* de caixa para o ano? Ainda que um *range*, só para certificar que a base que a gente está usando está correta, quando pensando nos 30% de redução. Muito obrigado.

Sr. André Pires: Oi Bruno. Bom, obrigado aí pelas perguntas e também obrigado pelo reconhecimento das nossas ações sociais. Realmente isso é o que a gente tem dedicado bastante tempo e é muito importante, principalmente, para as comunidades que a gente está perto e que mantém um relacionamento muito próximo.

Sobre importações, de fato a Ipiranga, quando no início do processo da pandemia, nós reduzimos, naquele primeiro momento as operações do *trading,* até para entender melhor o que estava acontecendo naquele momento, e avaliar a volatilidade desses preços para poder observar melhor as oportunidades de arbitragem, mas gradualmente a Ipiranga vem retornando suas transações de importação, migrando efetivamente para valores de exportação como por percentual das nossas compras aos dados históricos, tá?

Então, assim, a gente hoje, é, as oportunidades de arbitragem, obviamente com esses últimos aumentos anunciados pela Petrobras, elas melhoraram em relação ao que, às oportunidades que existiam, vamos chamar assim, em meados de abril. Esses aumentos dão um pouco mais de oportunidade efetivamente.

Não existe nenhum acordo, sobre acordos de fornecimento no mercado doméstico, não existe nenhum acordo específico, o mercado continua bastante acertado, e, portanto, há muita disponibilidade de produtos, vamos dizer, no mercado *spot*, de maneira geral, no mercado local. Mas é fato, que nós estamos aumentando o *mix* de importação na medida em que a gente veja essas oportunidades e arbitragens.

O segundo item da sua pergunta, sobre margem de reposição e a contração do mercado, claro, acho que ficou muito claro aí no primeiro trimestre e, obviamente é claro no segundo trimestre, que a redução de preços da Petrobrás, o tamanho da redução, gera obviamente um impacto grande relacionado à perda de estoque, um *market to market* desses estoques. Fora isso, a gente não vê uma tremenda, vamos dizer, contração de margem, vamos dizer, nos produtos do ciclo Otto relacionadas, ciclo Otto não, gasolina, vamos dizer assim e diesel relacionadas à essa queda de estoque. No,

etanol as margens estão mais apertadas, efetivamente. Esse é um mercado que a gente acha que teve um impacto maior, inclusive, do ponto de vista de margem, do que diesel e gasolina. Então assim, o grande impacto na margem é efetivamente a perda de estoque e no etanol, também, a gente vê, vamos dizer, uma margem que se comprimiu mais.

Em relação ao CAPEX, não sei se eu entendi direito a sua pergunta, mas hoje o nosso CAPEX, se a gente levar em consideração essa redução de 30% que a nossa gente anunciou, a estimativa que a gente tem para o ano, ela se reduz para algo em torno de 1 bilhão e 200, tá? Esse é o número hoje que a gente está trabalhando, a gente tinha o orçamento de CAPEX, o plano de investimento que gente apresentou no final do ano passado, era em torno de 1 bilhão, setecentos e, tipo 1.8, tipo um setecentos e oitenta, um e oitocentos, e essa posição está sendo levada para 1 bilhão e duzentos no consolidado dos 5 negócios.

Sr. Bruno Montanari: Perfeito, era isso mesmo, um *follow up* muito rápido no CAPEX, é se você consegue ir mais pra baixo que 1 e 200, sem causar nenhum tipo de estresse nos negócios ou você diria que esse já é o piso?

Sr. André Pires: Não, a gente não vê nenhuma necessidade de diminuir. Acho que de maneira geral a gente, vamos dizer, esse 1 e 200 ele, na verdade, é uma visão do momento, é, ou seja, dependendo de como os negócios e a própria recuperação da economia aconteça daqui pra frente, a gente tem a flexibilidade de, inclusive, ter um valor maior do que esse. E dependendo das oportunidades que apareçam. Acho que vale ressaltar também que momentos como esse, levando em consideração nossa situação financeira confortável, pode ter oportunidades para que a gente faça negócios que requeiram talvez um investimento maior. Esse é um número que a gente está trabalhando. A gente não tem, não vai de maneira nenhuma, colocar em risco a parte de segurança, colocar em risco a parte de manutenção, mas, sim, vamos aproveitar oportunidades se aparecerem, né. Então, flexibilidade sempre existe, mas a gente acredita que não vai ser necessário efetivamente. Pelo contrário, acho que a gente pode eventualmente ter oportunidades aí, dependendo da recuperação em alguns negócios. Acho que ficou claro, tanto na minha exposição como também na introdução do Fred, a gente tem alguns negócios que, pelo menos por enquanto, não tem sentido um impacto muito grande dessa pandemia, principalmente no caso da Ultragaz, Ultracargo e Oxiteno. Então a gente tem uma flexibilidade.

Sr. Bruno Montanari: Perfeito, muito obrigado.

Operadora: A nossa próxima pergunta é do senhor Thiago Duarte do BTG Pactual. Por favor, senhor Thiago, pode prosseguir.

Sr. Thiago Duarte: Olá, muito bom dia a todos. Obrigado pela oportunidade. Queria explorar algumas coisas. Primeiro, em relação à Ipiranga, se vocês pudessem discutir um pouco com relação à manutenção da rede. A gente entende que do lado do revendedor essa situação de queda de volumes, ela tende a ser um pouco mais interessante do ponto de vista de compressão de imagens. Vocês, se não me engano, adotaram uma série de medidas, vocês mencionaram algumas delas, para suportar os parceiros revendedores. Eu queria entender se vocês entendem que isso já é suficiente para manter a qualidade e o tamanho da rede, já prevendo, em algum momento, a retomada do mercado de combustíveis. Se puderem discutir isso um pouco. A gente viu no final do tri, um crescimento marginal do número de postos tri contra tri, mas

obviamente imagino que até ao final de março, esse impacto, qualquer que seja ele, ele não tenha aparecido. Se puderem discutir um pouco isso, acho que seria interessante.

Segundo, nessa discussão de volatilidade de preços de combustíveis e o impacto nos estoques, ao mesmo tempo as oportunidades de importação, vocês conseguem mensurar pra gente, eu sei que vocês não costumam fazer isso mas, mensurar pra gente um pouco qual que vocês estimam ter sido o tamanho da perda de estoque nesse trimestre? Acho que seria, nesse caso em específico seria bastante importante pra gente entender qual foi aquela velocidade de cruzeiro que a Companhia, que a Ipiranga estava rodando até meados de março. Acho que ajuda bastante.

E por último, dentro de todas essas medidas que vocês anunciaram para mitigar os efeitos nos negócios, nas questões também de ajuda às comunidades, e etc., eu senti falta tanto no *release,* como na apresentação, de alguma mensuração de impacto, seja do tamanho dessas despesas ou mesmo, eventualmente, a futuras previsões, previsões de PDD e coisas relacionadas. Seria interessante se vocês já tiverem uma noção desses impactos. Muito obrigado.

Sr. André Pires: Vamos lá. Obrigado aqui, Tiago, pelas perguntas. Bom, começando pela questão, vamos dizer, das medidas de suporte e manutenção da rede, a gente acredita que as medidas que a gente apresentou, só lembrando que nós fomos a primeira distribuidora a lançar um pacote de medidas, elas, na nossa visão, são suficientes. Teve uma adesão muito grande dos nossos revendedores em relação a essas medidas. A gente acha que essas medidas são suficientes para manter o *core* da nossa rede. Então, nesse momento não estamos vendo necessidade de ampliá-las, não estamos vendo necessidade de aprofundá-las. O PDD está sob controle, e o impacto positivo das medidas, na nossa visão, foi muito importante.

Sobre a volatilidade do preço do combustível e, consequentemente, perdas de estoque, efetivamente a gente normalmente não fala desse número. Mas eu acho que, dada, vamos chamar assim, à violência da queda, então para tentar entender um pouco melhor o resultado do 1T, o número de perda de estoque gira em torno de R$ 100 milhões, tá? Isso no 1T20. Claro que você tem, na hora que você compõe a margem, tem esse impacto, mas tem também a questão vamos dizer, da menor diminuição, chamamos assim, do impacto da menor alavancagem operacional de você trabalhar com menos volume, né? Esse é um negócio onde a alavancagem operacional é muito importante. Então tem também esse impacto relacionado à questão da perda de estoque.

Sobre as doações e o impacto que elas estão causando eu passaria para o Fred para ele aproveitar e dar uma visão mais geral, não só no caso da Ipiranga, mas uma visão mais geral sobre a nossa estratégia e como a gente está conduzindo esse processo.

Sr. Frederico Curado: Bom, de fato nós tínhamos agregado esses valores, mas em termos dos apoios que nós quantificamos, o que seria o impacto nos resultados, em termos do que a gente tem ajudado nas cadeias de valor, particularmente na Ipiranga, é algo em torno de R$ 14 milhões, e a nível das ações sociais, até o dia de hoje algo como R$ 9 milhões. Então R$ 23 milhões seria mais ou menos o agregado, sendo 9 em ações sociais diretas. A gente tem procurado privilegiar, sempre, projetos mais ligados à infraestrutura de saúde, então, a construção dos hospitais de campanha no Rio de Janeiro, aqui em São Paulo também, lá no bairro do Grajaú, no Recife, Porto Alegre também, sempre buscando parceiros, não só outras empresas que também contribuem,

mas também um parceiro, digamos assim, operacional, técnico com quem tenha a competência, no caso aqui de São Paulo foi o Sírio, lá no Rio foi a Rede D'Or, lá em Porto Alegre foi o Moinhos de Vento, e assim por diante. Então a gente tem procurado atuar nessas frentes, mas também tem, claro, as cestas básicas aqui em São Paulo, ABC, na Bahia e uma série de outros caminhos. Mas, então, é um esforço contínuo.

Nós estamos também avaliando uma iniciativa do BNDES de *matching,* de *crowdfunding* também para essa frente hospitalar, então temos procurado direcionar para onde nós achamos que tem mais, digamos assim, efeito na sociedade, nesse momento difícil.

Sr. Thiago Duarte: Muito bom. Obrigado.

Sr. André Pires: Só para complementar, Tiago, só pra deixar claro, por exemplo, no caso da Ipiranga, só pra gente entender um pouco a lógica. O impacto em despesa é pequeno, você tem um pouco mais de impacto em capital de giro, mas o impacto em capital de giro dessas empresas pro revendedor é muito grande, porque é nesse momento que ele tá precisando de capital de giro. Então você acaba, com valores não significativos, dando uma contribuição importante para a continuidade da operação de pequenos empresários, vamos chamar assim. Só queria fazer esse complemento.

Sr. Thiago Duarte: É, se você recebe, você dá mais prazo pro teu revendedor te pagar, ou coisas nessa direção. Perfeito. Muito Obrigado.

Operadora: A nossa próxima pergunta é do senhor Luiz Carvalho do UBS. Por favor, senhor Luiz, pode prosseguir.

Sr. Luiz Carvalho: Olá Fred, André. Espero que todos vocês estejam bem, o time do grupo Ultra também. Eu tenho três perguntinhas aqui: a primeira voltando nesse ponto da Ipiranga, este trimestre, o primeiro trimestre, na verdade, tendo um efeito não recorrente, a margem tinha ficado próxima de R$ 80 por metro cúbico. Mas quando a gente olha o cenário do segundo trimestre pra frente, você deve ter impacto positivo de estoque, o preço do petróleo voltou, houve, talvez, uma grande margem pela queda do preço da refinaria que não foi repassada inteiramente na bomba, de acordo com os dados da ANP. A Petrobrás tem feito leilão de produto com uma certa frequência, e até flexibilizando um pouco o contrato de vocês, o que permite também uma atividade de importação talvez maior, então possivelmente você consegue fazer alguma importação também. E olhando pra frente, vamos dizer assim, com uma flexibilização do *lockdown,* talvez mais no médio prazo, a gente tem visto dados, por exemplo, de outros países que já começaram a flexibilizar, os volumes voltando muito rapidamente, o que a gente tem visto em outros lugares. Queria entender como vocês enxergam, dadas essas premissas, vamos dizer assim, um comportamento de margem no *business* da Ipiranga.

A segunda pergunta é em relação à Oxiteno, que também teve uma margem muito forte, obviamente vocês "ramparam" a planta lá, mas também teve um impacto muito grande por conta da queda repentina do preço de petróleo e a depreciação do câmbio. Então, queria entender também o que vocês enxergam de sustentabilidade de margem na Oxiteno dado esse novo cenário.

E se me permitir uma terceira pergunta, normalmente não faço pergunta de contabilidade aqui, mas a dívida cresceu quase 1.1 bi nesse trimestre, e vocês mencionaram que teve um impacto de 730 de *hedge accounting*. Esses R$ 420 milhões

de crescimento de dívida no tri foi basicamente tudo de impacto de variação de dívida em dólar que não tinha *hedge*? É isso? Só pra entender. Obrigado.

Sr. André Pires: Oi Luiz, obrigado pelas perguntas. Vou começar aqui pela última pergunta sobre o crescimento da dívida e depois eu entro aqui nas questões da Ipiranga. Sim, o grande impacto, teve obviamente o impacto do *hedge accounting* com 730 milhões, o resto também são impactos cambiais de outros instrumentos, como por exemplo o instrumento que a gente chama de *zero cost collar*, para proteção da margem da Oxiteno em reais. Então tem a marcação a mercado desses instrumentos e isso também faz com que haja uma evolução na dívida líquida.

Acho que vale comentar, e eu disse isso no meu *speech*, depois dá pra fazer inclusive a conciliação desses valores com o pessoas do RI aqui se você quiser, mas esses 730 milhões, eles de fato não são e não serão caixa, já que eles basicamente são uma variação patrimonial, e quando você tem obviamente uma variação cambial tão expressiva, isso gera um impacto. Mas de novo, acho que de fato esse trimestre, por conta da variação do câmbio, teve muita poluição no número. O pessoal está aqui à disposição para poder te esclarecer, mas acho que o que vale ressaltar é que a nossa geração de caixa operacional foi de 730 milhões, o caixa mesmo. Então a gente terminou o trimestre com 7.2 bi de caixa, é claro a gente fez essa captação de 1.5 bi que nós fizemos, foram 200 milhões ainda em março, mas tem 1.3 que entraram no nosso caixa em abril. Então a gente está passando esse momento com uma posição de caixa bastante confortável. A gente chama aqui de um “lote extra” para enfrentar esse momento.

Falando aqui da Oxiteno e eu termino com a Ipiranga, indo de trás para a frente. Olha, em termos de sustentabilidade dos tipos de margens unitárias em dólares que nós vimos no primeiro tri, a gente está vendo a manutenção dessas margens unitárias em dólares. Não houve pressão, não tem havido pressão, claro que você tem, sempre quando tem a desvalorização, a gente tem o famoso efeito tesoura, que faz com que as margens se expandam nesse momento, mas de qualquer forma, a gente continua vendo a capacidade de passar, vamos dizer, essa alta do dólar, nas nossas margens.

Acho que tem também um ponto importante, porque teve uma melhora também de *mix*. Essa melhora de *mix* continua porque os segmentos agro-HPC tem margens mais altas, então a gente está, vamos dizer, com mais demanda nos segmentos com melhores margens. E também os Estados Unidos está fazendo *ramping up* da planta, e apesar da crise, vamos dizer assim, o plano para 2020 lá, está sendo cumprido.

Em relação à Ipiranga, bom, começando assim, o impacto da perda de estoque, acho que você conhece bem esse termo aí, tão bem ou melhor que a gente, ele tem um impacto que dura algumas semanas. A grande redução de preços se deu a partir de meados de março com efeitos, no primeiro tri, e com efeitos duradouros também ao longo do segundo tri, ao longo do mês de abril. Claro que o impacto no final do trimestre vai depender muito, vamos dizer assim, de como que os preços vão ser ajustados pela Petrobrás, lembrando que tiveram muitas quedas, tiveram duas altas mais recentes, mas você tem que pegar todo o movimento do estoque que estava lá com a primeira recessão de preço e tem que, vamos dizer, ser reciclado ao longo das várias semanas a partir dessas reduções. Então, têm impactos do primeiro trimestre que, obviamente, passaram um pedaço deles para o segundo trimestre.

Segundo ponto, em relação ao aumento de margem pelos valores nas refinarias, acho que vale ressaltar que muitos dos preços para o consumidor final são determinados e definidos pelos revendedores, pelos empresários lá nos postos. Então, a gente vem, vamos dizer, observando essas reduções de preço da Petrobrás nas nossas operações com os nossos revendedores.

Sobre volume, que você comentou de exemplos que a gente tem em outros países que vêm saindo do isolamento social, eu acho que é uma boa *proxy,* é difícil a gente tentar trazer isso como correlação para o Brasil porque a gente está um pouco atrasado em relação à pandemia nesses outros países, mas acho que o que a gente pode observar de forma empírica é que quando reduziu a observância do isolamento social nos grandes centros da cidade de São Paulo, por exemplo, a gente vê que o volume volta rápido mesmo. Então assim, a gente saiu de uma queda nas primeiras semanas no ciclo Otto de 70%, varia de 60 a 70%, se você pegar a média da semana passada, estamos falando de uma queda aí de 25%, por aí, 30%, dependendo do dia. E do diesel, essa queda hoje já está mais próxima de 10%. Então, é claro para nós, quando esse isolamento começa a ser flexibilizado tem uma volta muito rápida, eu diria. Mas ainda é cedo pra gente traçar qualquer tendência.

Sr. Luiz Carvalho: Tá ótimo. Ficou claro. Super obrigado.

Operadora: A nossa próxima pergunta é do senhor Gabriel Francisco do XP Investimentos. Por favor, senhor Gabriel, pode prosseguir.

Sr. Gabriel Francisco: Bom dia a todos. Obrigado, parabéns pelos resultados e faço aqui também meus votos para que vocês e suas famílias estejam bem. Eu queria um pouquinho mais de detalhe no caso da Oxiteno, quanto que o segmento de HPC representa, e se vocês estão realmente vendo uma tendência consistente de maior demanda por esse tipo de linha de produto, dado que o contexto atual tem reforçado medidas de higiene. É minha primeira pergunta.

Segundo, queria um pouco mais de detalhes sobre as medidas principalmente de liquidez que vocês estão atuando na Ipiranga se, por exemplo, vários revendedores solicitaram algum alívio de liquidez e como isso está sendo feito dado que o proposto, uma queda de vendas da maneira como a gente está vendo, afeta de maneira muito significativa. Isso é uma questão setorial, é claro, não é só da Ipiranga. Essas são as minhas perguntas por ora. Muito obrigado.

Sr. André Pires: Eu vou começar pela última pergunta, da Ipiranga, depois eu volto para a questão da Oxiteno. Na Ipiranga, as medidas foram principalmente, medidas, como eu falei anteriormente, que afetam, de certa maneira, nosso capital de giro, de forma que a gente tem alongado o prazo de aluguel de alguns postos, temos alugado o prazo de contratos e temos também, de certa maneira financiado o juros, diante das antecipações que os nossos revendedores eventualmente têm. Esse tipo de alívio, é um alívio que impacta positivamente o caixa, efetivamente, dos nossos revendedores. Nós, além de utilizar o nosso próprio balanço para ajudar os revendedores, nós temos algumas linhas com bancos grandes de varejo, tanto de capital de giro, quanto de *vendor*, vamos dizer assim, para suportar esses revendedores. São convênios já montados com esses bancos, onde eles acessam as linhas desses bancos com nosso suporte, tanto do ponto de vista de, eventualmente, garantias, quanto do ponto de vista também, de ajuda do ponto de vista administrativo, de como eles vão lá, de como eles tomam essa linha, como eles efetivamente sacam esse dinheiro dos bancos que são

nossos parceiros. Então, é uma combinação de nossas iniciativas com iniciativas que a gente faz em conjunto com esses bancos pra poder suportar os nossos revendedores.

Então vamos lá. Em termos da Oxiteno, o HPC representa em torno de 25% das margens da Companhia. Se a gente pegar HPC mais agro, que também tem margens melhores, nós chegamos a praticamente 50% das margens da Oxiteno. Sobre a pergunta em relação se essa demanda por HPC continua consistente. A resposta é sim, ela continua consistente, desde o início da crise até agora. A gente continua vendo, tanto no caso de HPC quanto de *Crop Solutions*, ou agro, a gente continua vendo uma demanda consistente desde o início. As fábricas da Oxiteno, tanto no Brasil quanto no Uruguai, México e Estados Unidos, estão operando normalmente. Não têm uma queda de volume importante, e tem operado normalmente principalmente por conta desses produtos, efetivamente.

Sr. Gabriel Francisco: Perfeito, ficou muito claro. Eu vou pedir só um *follow up* que é bem rápido. Na Ultracargo, eu só queria entender... eu entendi o ponto do *take or pay*, mas em vários casos, mesmo com prazo de *take or pay* as contrapartes têm solicitado negociações, muitas vezes por pressões de caixa. Queria entender se vocês têm observado isso, principalmente quando a gente olha combustíveis líquidos, e também qual o grau de *intercompany elimination* entre Ipiranga e Ultracargo ou, melhor traduzindo, quanto a Ipiranga, se é que demanda, alguma capacidade da Ultracargo. É isso e é minha última, obrigado.

Sr. André Pires: Oi Gabriel, vamos lá. O volume da Ipiranga, o quanto que a Ipiranga representa da Ultracargo está em termos de, vamos dizer, de tamanho da Ipiranga como cliente da Ultracargo, é em torno de 12%. A Ipiranga não é o maior cliente da Ultracargo, é um dos principais, mas não é o maior cliente da Ultracargo, está em mais ou menos 12% do volume.

A segunda questão, a questão do *take or pay*, a gente, como o Fred comentou na abertura dele, o caso da Ultracargo, o que diminuiu foram as movimentações, mas os tanques continuam bastante cheios. Então assim, de maneira geral, as receitas não foram prejudicadas. A gente, talvez, tenha perdido a oportunidade de fazer mais receitas com maiores movimentações, maiores giros de tanques, mas não há queda de receita por falta, vamos dizer assim, de demanda. Algumas negociações de *take or pay*, mas todas elas finalizadas e da nossa visão, sem impacto nas nossas receitas. De maneira geral, aqueles clientes estão tendo capacidade de performar com aqueles volumes que eles se comprometeram. Então, nada que tenha impactado a nossa receita, efetivamente. Então assim, bastante resiliente, e o que a gente observou no primeiro trimestre, no caso da Ultracargo, a gente continua observando no segundo trimestre. Não houve uma redução de demanda, estamos operando o *full capacity*, em todos os portos que a gente está atuando aqui no Brasil.

Sr. Gabriel Francisco: Excelente, André, muito obrigado.

Operadora: Pedimos a gentileza que os participantes se limitem a uma pergunta por pessoa. Com isso, a nossa próxima pergunta é do senhor Regis Cardoso do Credit Suisse. Por favor, senhor Regis, pode prosseguir.

Sr. Regis Cardoso: Bom dia, Fred, André. Acho que vale fazer uma menção, como escrevemos também, ao apoio que a Companhia tem dado no combate aos efeitos da pandemia. Eu acho que é de salutar. Na realidade, eu não tenho exatamente uma

pergunta, só alguns *follow-ups* de temas já discutidos. Um sobre o aumento da dívida, que foi bastante substancial, apesar de ser um trimestre que teve uma liberação de capital de giro de mais de 400 milhões, a dívida subiu 1bi. Eu queria entender o seguinte, me pareceu que é muito relacionado à variação do dólar, mas a dívida deveria estar "swapada". E aí eu queria só entender isso, e a outra coisa é, aqueles 730 que apareciam lá no *release,* eu entendi eles como um saldo acumulado no período e não necessariamente a variação do primeiro trimestre especificamente. Então, se puder comentar também só se os 730 foram a variação do tri ou se eu entendi errado.

Nesse esquema da dívida ainda, se me permitir, tinha lá um *zero cost collar* que tinha uma *call* vendida a 4,33 de quase 300 milhões de dólares. Eu queria só entender o que a gente deveria esperar de efeitos financeiros com a variação do câmbio pra frente, dado que o câmbio continua muito volátil. E aí eu tinha algumas perguntas de *follow-up* também na parte de margens de estoques se me permitirem depois.

Sr. André Pires: Oi Regis, obrigado pelas perguntas, eu li o que você escreveu lá, obrigado também pelo comentário sobre as ações sociais. Bom, a gente pode, como eu falei, talvez, fazer com a equipe do RI, fazer uma conciliação, mas deixa eu te falar o conceito. O *hedge-accounting* de fato de 730 milhões são a variação efetivamente pela desvalorização do real neste período. Então, na medida em que você tem uma dívida em dólar que é multiplicada por um câmbio mais alto, ele varia nessa proporção. Isso é uma coisa importante. Esta diferença, ela vai pro patrimônio líquido. Aumenta a dívida e a contrapartida é o patrimônio líquido. O que seria uma dívida que não tivesse *hedge-accounting*? Só pra gente fazer o exercício. Se ela não tivesse o *hedge-accounting*, a contrapartida desse aumento de dívida passaria pelo resultado financeiro. Nesse caso, como tem o *hedge-accounting*, a contrapartida pelo aumento de dívida passa pelo PL. Então não tem efeito caixa. Por que não tem efeito caixa? Porque o caixa, vamos dizer, necessário para cumprir essas obrigações já existe, está sendo acumulado na nossa subsidiária internacional, através das exportações da Oxiteno. Então, é uma variação patrimonial que não tem efeito caixa, e que não terá efeito caixa até o vencimento desses bônus. Então esse é o primeiro ponto.

Segunda questão sobre o *zero cost collar* que você falou, esse é um instrumento que a gente já vem utilizando há algum tempo, que ele existe pra que a gente proteja a margem da Oxiteno, levando em consideração a estimativa, o que a gente tem de premissa de câmbio, no orçamento do plano estratégico da Oxiteno. Então, calcula-se aí a margem da Oxiteno e se protege essa margem dentro de uma banda, que é a separação de *zero cost colar.* O que isso significa na prática é que é uma parte do *upside*, vamos dizer, do dólar, como se fosse um seguro, está sendo de alguma maneira utilizada para o pagamento desse seguro. A variação do *zero cost collar* vai depender obviamente da variação do câmbio, mas obviamente tem grande *upside* também relacionado ao resultado da Oxiteno. Você falou entre 4 e 4,32, eu acho que entre 4 e 4,37 na verdade. 32, está certo é 4,32. Então esse é o conceito, também, de novo, se você quiser entender um pouco melhor, a gente tem como te passar em detalhes pelo RI.

Acho que o ideal agora é passar pro próximo da fila se não a gente vai ficar muito longo acho que falamos bastante de margem e resultado da Ipiranga. Se for tudo bem pra você.

Sr. Regis Cardoso: Ok, obrigado.

Operadora: A nossa próxima pergunta é do senhor Vicente Falanga, do Bradesco. Por favor, senhor Vicente, pode prosseguir.

Sr. Vicente Falanga: Grande André, obrigado aí pelas perguntas. Só pra deixar um pouquinho mais claro essa questão do *zero cost colar hedge*, de quanto em quanto tempo vocês montam esse *hedge*, e se com esse câmbio a 6 aí dá pra ter algum ganho a mais, e até que nível de câmbio estão *hedge*ados? A Oxi, vocês comentaram brevemente no *release* que a planta do Texas, ela teve um impacto negativo nos volumes por conta do *lockdown* na China. Eu entendi que vocês exportam pra lá e isso tinha melhorado nesse trimestre.

E o último comentário aí, se possível, esse câmbio a 6 muda algumas coisas no quesito compra de refinaria. Primeiro, que o poder de compra localmente, aqui, cai bastante, e segundo, que você começa a ver um pouco de uma potencial tensão aí, se o petróleo volta a 45, um caminhoneiro queria saber se isso muda de alguma forma a expectativa de vocês entrarem no setor, obrigado.

Sr. André Pires: Oi Vicente, obrigado aí pelas perguntas. Do ponto de vista do *zero cost colar*, normalmente a gente faz ele anualmente e a gente vai observando ao longo do ano o resultado dele. Não podemos esquecer que boa parte do *upside* do câmbio está vindo no EBITDA da Oxiteno. Então de novo, é uma proteção, mas se a gente olhar tanto do ponto de vista do resultado da Oxiteno em reais, quanto do ponto de vista da margem da Oxiteno estar em dólares, se você olhar o EBITDA da Oxiteno nós voltamos no primeiro trimestre a níveis de 150 dólares por tonelada de EBITDA que são níveis mais alinhados com a visão histórica da Oxiteno. Então é uma proteção financeira pra que a gente proteja efetivamente a margem da Oxiteno em reais em relação ao plano estratégico da Companhia, e como eu falei, é como se fosse um seguro.

Sobre a questão da exportação, a exportação pra Ásia é do Brasil, tá? Não é da planta americana. Então, quando a gente fala no início que teve um pouco de queda de volume por queda de exportações pra Ásia, isso foi mais relacionado às plantas aqui do Brasil. Sobre refinarias, eu passo aí para o Fred falar um pouquinho sobre esse ponto.

Sr. Frederico Curado: Ok André. Bom, evidentemente, eu acho que todos estão analisando as novas condições de preço de petróleo, de mercado, importação, refino. Quero dizer, houve uma mudança significativa que, na verdade, são duas situações em paralelo, mas que interagem entre si. A questão toda da pandemia, mas também a questão da redução de preço de petróleo, volatilidade e esse *over-supply*. Então, nosso momento é de análise, claro que esse é um negócio de longo prazo, nossa visão estrutural é da cadeia de *downstream* no Brasil. A tese permanece válida, quer dizer, o Brasil é um país que, por mais que a gente tenha variações, será superavitário em produção, será deficitário em refino. Essa condição acho que não se alterou, mas evidentemente o momento agora é de grande dificuldade de a gente enxergar aí o que vai acontecer. Então, serão aí provavelmente algumas semanas, alguns meses, até que todo mundo consiga não só a gente, até que todo mundo consiga enxergar melhor como essas condições vão se estabilizar.

Sr. Vicente Falanga: Ok. Obrigado, pessoal.

Operadora: Não havendo mais perguntas, gostaria de passar a palavra para o senhor André Pires para suas últimas considerações. Por favor senhor André, prossiga.

Sr. André Pires: Obrigado, pessoal. Obrigado pelas perguntas, obrigado pelo interesse, também espero que todos estejam bem. Nós temos mais um encontro aí para discutir os resultados do segundo trimestre no início de agosto, quem sabe num um cenário bem melhor para todo mundo. Obrigado e boa tarde a todos.

Operadora: Obrigada, a teleconferência dos resultados da Ultrapar está encerrada. Por favor, desconectem suas linhas.