



Tabajara Bertelli

CEO da Ultragaz

ultragaz
somando
energias

VISÃO GERAL

1ª empresa
de GLP no Brasil

39 bases
operacionais

11 milhões
de domicílios
atendidos por mês

60 mil
clientes
empresariais

1,7 milhão
de toneladas vendidas em 2022

Reconhecida como **marca inovadora, confiável, moderna e acessível**

PRINCIPAIS ALAVANCAS DE VALOR

Excelência operacional



Inovação e expansão no mercado de GLP



Novas soluções energéticas



Capilaridade e relacionamento com clientes potencializam expansão em novas energias



MERCADO DE GLP



Mercado maduro,
com alta penetração, presente em 91% dos lares brasileiros



Regulação brasileira moderna,
com mercado altamente competitivo



Oferta de GLP em evolução,
com abertura gradual do mercado



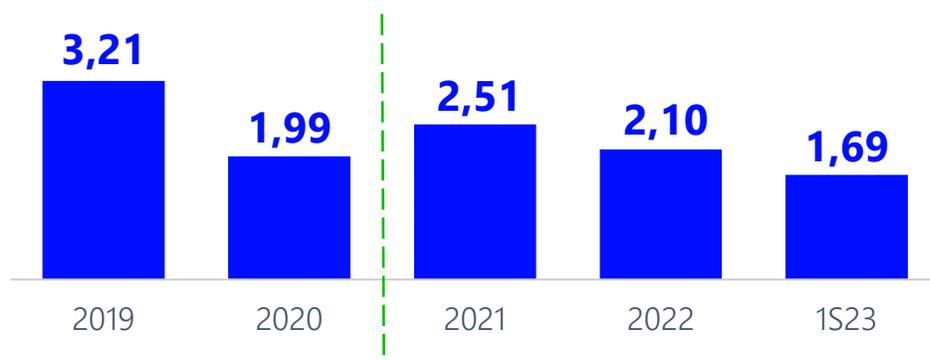
Energia limpa e acessível,
com potencial de novos usos



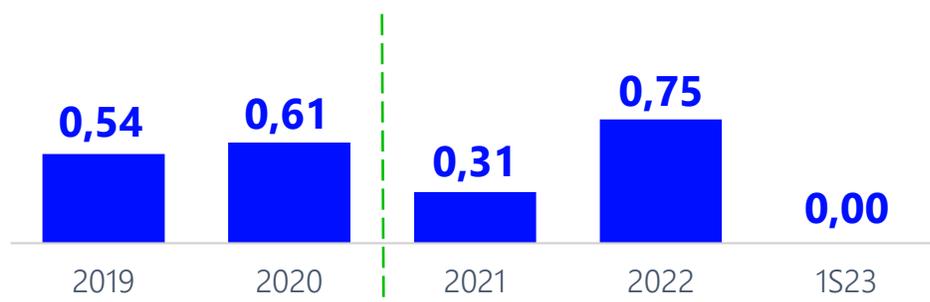
SEGURANÇA EM TODA A OPERAÇÃO

R\$ 120 M INVESTIDOS ENTRE 2019 E 2022

Taxa de acidentes com afastamento – LTIF



Taxa de acidentes de processo – Tier 1 e 2



Somente colaboradores próprios | Colaboradores próprios e terceiros

AVANÇOS RECENTES



Capacitação da liderança em segurança comportamental: **patamar proativo** no médio prazo



Gestão integrada de segurança nas operações de transporte



Modernização das bases para melhores padrões de segurança



**PENSE
SINTA
AJA**

A IMPLEMENTAÇÃO DA ESTRATÉGIA VEM TRAZENDO RESULTADOS CONSISTENTES



EXCELÊNCIA OPERACIONAL

- Avanços em **segurança**
- Aprimoramento da **gestão logística** (malha e torre de controle)
- Aumento da **eficiência operacional**
- Melhora do **nível de serviço**
- Diversificação em **suprimentos**



INOVAÇÃO E EXPANSÃO NO MERCADO DE GLP

- Proximidade dos clientes, com **maior capilaridade, rentabilidade** e foco no **varejo**
- **Expansão para o interior** do país
- **Digitalização** do relacionamento
- Desenvolvimento de **novas aplicações**

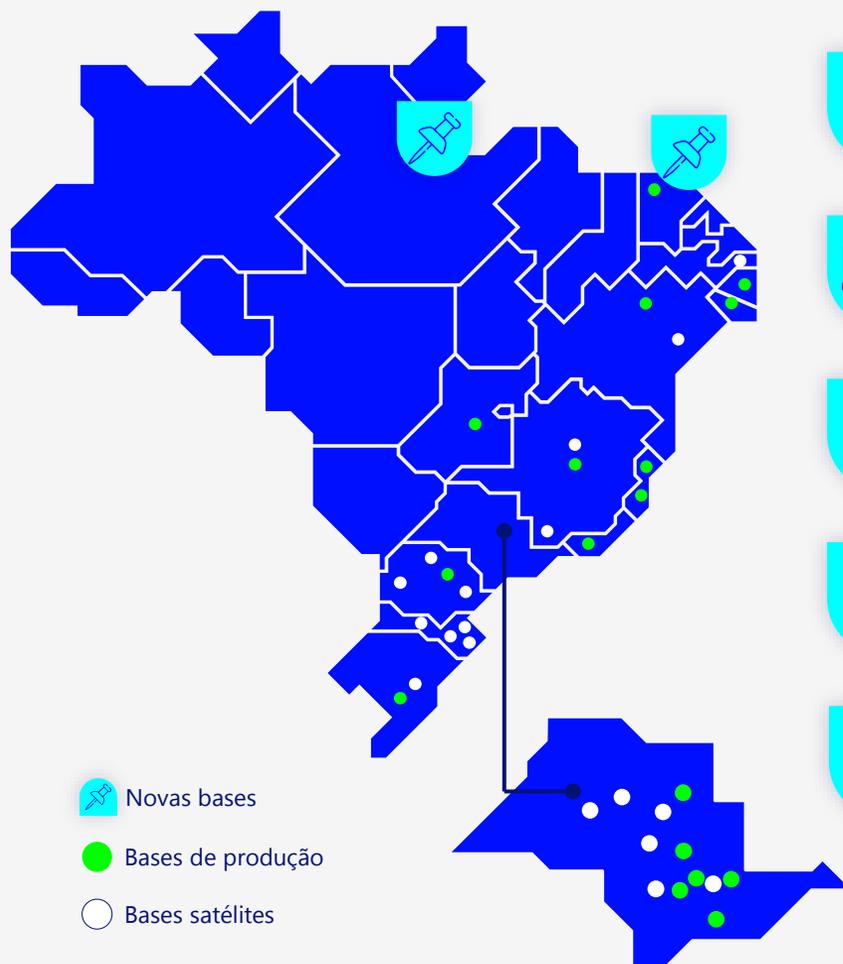


NOVAS SOLUÇÕES ENERGÉTICAS

- Início da implementação da **plataforma de soluções energéticas**
 - **Energia elétrica** (Stella)
 - **GNC¹** (NEOgás)

¹ Gás natural comprimido

ARQUITETURA OPERACIONAL ROBUSTA



+R\$ 280 M
investidos entre
2017 e 2022



142 mil ton/mês
movimentadas (2022)



39 bases
operacionais



+3 mil
municípios



~25 milhões
botijões (P13)

CULTURA DE EXCELÊNCIA OPERACIONAL

MANUTENÇÃO DE CUSTOS COMPETITIVOS,
ASSOCIADOS À EXPANSÃO DA BASE DE CLIENTES



OPERAÇÃO PLENA DAS NOVAS BASES (NORTE E NORDESTE)

Redução de **custos logísticos** e **melhora do nível de serviços** nas regiões atendidas



PROJETO LEAN

Racionalização de processos/
automatização



OTIMIZAÇÃO DE SUPRIMENTOS E LOGÍSTICA

Acesso competitivo na aquisição de matéria-prima via diversificação e **oportunidades de *offtakes***

COMPARTILHAMENTO DE ATIVOS

CONTRATO DE CONSÓRCIO **ALAVANCA EXCELÊNCIA OPERACIONAL**



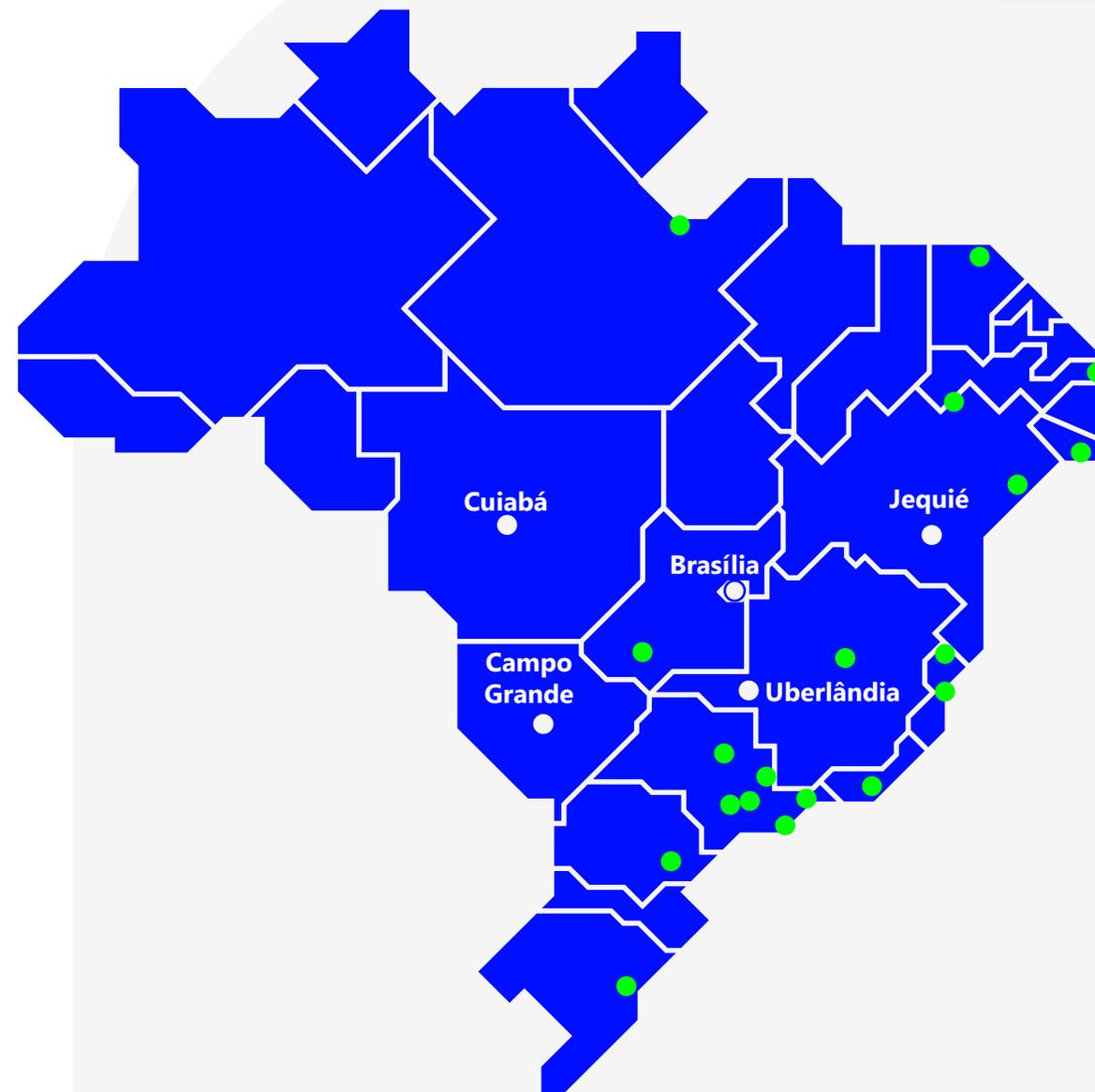
De **19** para **24 bases de produção** após consórcio



Melhor atendimento logístico das vendas e **qualidade** aos clientes



Redução de **custos operacionais** anuais e **~R\$ 300 M** de CAPEX evitado nos próximos 5 anos



● Bases de produção atual

○ Incremento (pós parceria)

EVOLUÇÃO DA **ESTRATÉGIA DOMICILIAR**

EM QUALQUER LUGAR, A QUALQUER MOMENTO

RE VENDAS MAIS PULVERIZADAS



Proximidade com clientes

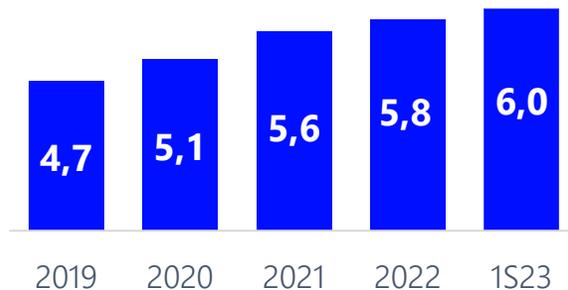


Foco em **perfil varejista**



Alto nível de atendimento

Evolução # vendas (mil)



EXPANSÃO DE CANAIS DIGITAIS



DIGITALIZAÇÃO DO RELACIONAMENTO

- **APP Ultragas +4 milhões** de downloads (+100% YoY)
- **70%** da população coberta



91% dos revendedores conectados no MAP¹



Autoatendimento **24h**



¹ Meu Aplicativo Parceiro

EVOLUÇÃO DA **ESTRATÉGIA** EMPRESARIAL

EXPANSÃO COM RENTABILIDADE

- Crescimento de **mix de clientes de alta rentabilidade**
- **Infraestrutura robusta e excelência logística** de atendimento com maior retenção de clientes



■ Pequeno porte ■ Grande porte

INOVAÇÃO

- **Novas soluções** para clientes granel
- Uso **energético** mais **eficiente**
- **Redução de emissão** de carbono
- **Serviços associados** ao produto



+ 10 mil
clientes com
novas soluções



30%
dos novos negócios
são **fechados**
devido às **soluções**

EXEMPLOS DE SOLUÇÕES

Indústria e agronegócio



Gases
especiais



Secagem
de sementes

Combos para condomínios



- Medição digital
- Energia inteligente
- Lavanderia compartilhada

Comércio e serviços



Lavanderia
industrial

PORTFÓLIO DE SOLUÇÕES ENERGÉTICAS

RACIONAL ESTRATÉGICO

Explorar a **capilaridade**,
expertise comercial e **força da
marca** para ofertar **novas soluções**,
alavancadas pela **transição energética**

PLATAFORMA DE ENERGIAS

**Buscar
modelos de
atuação**
complementares à
Ultragaz



**Ampliar
portfólio
energético**



ug

**Acelerar
a agenda**
em energias
renováveis



**Ofertar novas
soluções** para
a transição
energética



AQUISIÇÕES RECENTES

ENERGIA ELÉTRICA

PLATAFORMA DE GERAÇÃO DISTRIBUÍDA



Conecta **geradores a clientes**



Presença em **16 estados**



Contratos com **15 geradores**

Número de clientes (mil)



GNC¹



Pioneira e líder de mercado na distribuição de GNC



Capacidade de compressão de **250 mil m³/dia**



Clientes interessados em **molécula renovável**



6 bases de compressão



Prospecção de clientes fora do *grid*



Desenvolvimento de **novos produtores**



O GNC é o **principal modal de distribuição** de **biometano offgrid**

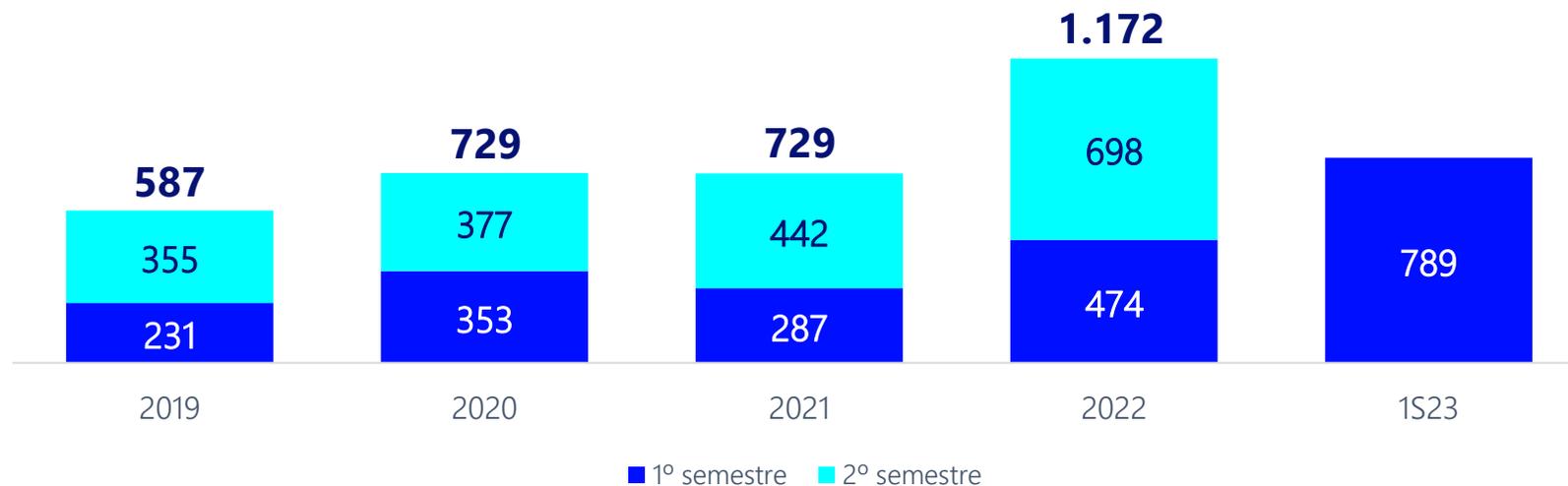
¹ Gás natural comprimido

CRESCIMENTO CONSISTENTE

RESULTADO DAS INICIATIVAS DE AUMENTO DE EFICIÊNCIA E PRODUTIVIDADE, MAIOR VOLUME DE VENDAS COM MELHOR MIX E REPASSE INFLACIONÁRIO



EVOLUTIVO DO EBITDA RECORRENTE¹ (R\$ M)



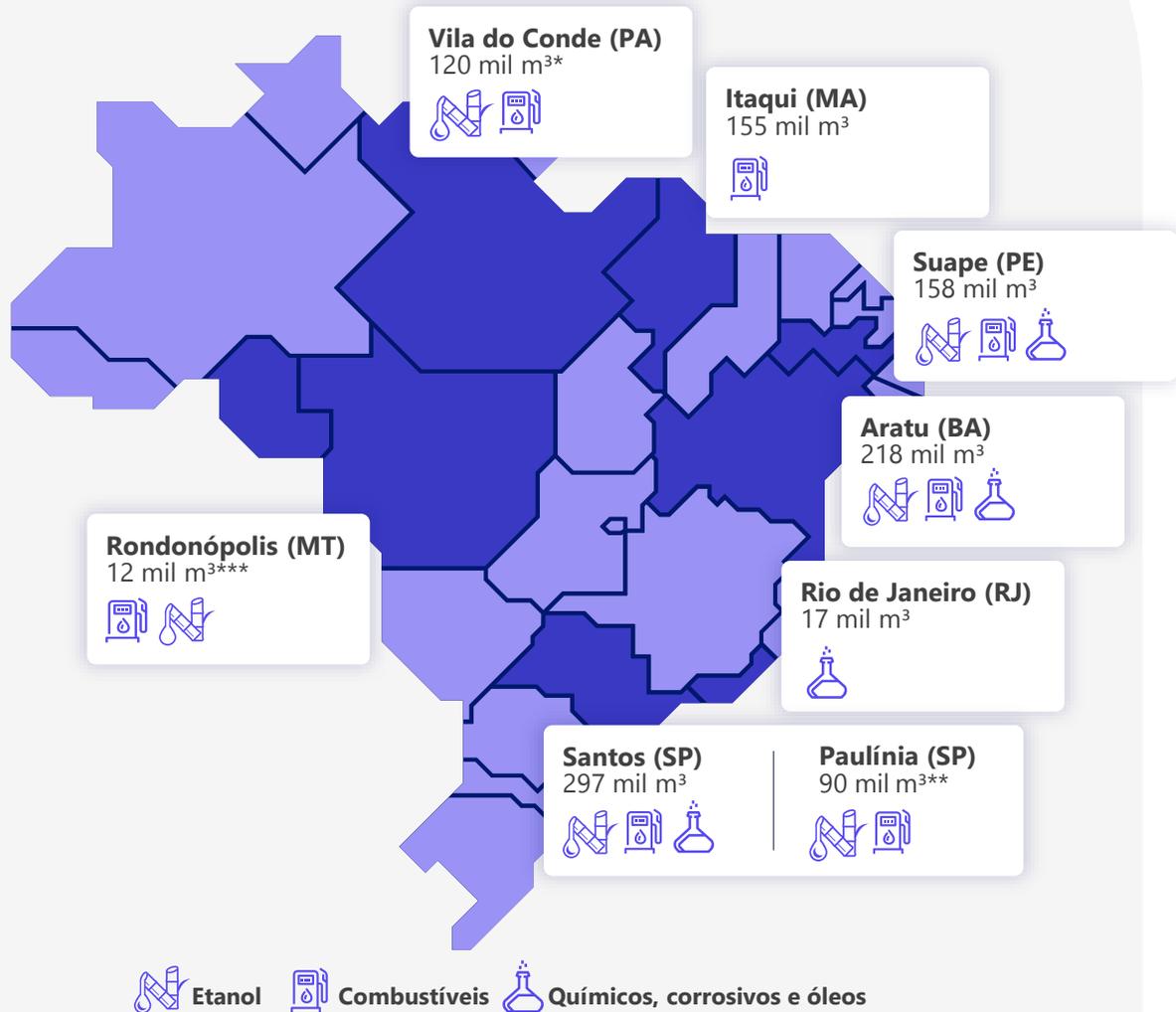
¹ Não considera créditos tributários extraordinários de R\$ 333 M em 2022



Décio Amaral
CEO da Ultracargo



POSICIONAMENTO ESTRATÉGICO NOS PRINCIPAIS POLOS LOGÍSTICOS



VISÃO GERAL



1.067 mil m³¹
de capacidade estática total



7 milhões²
de toneladas movimentadas



14 milhões²
de m³ faturados



839³
colaboradores

* Acréscimo de 10 mil m³ pela aquisição de ativo da Ipiranga

** Opla, JV com BP, com participação de 50% (capacidade estática total do terminal: 180 mil m³)

*** Aquisição de ativo da Ipiranga

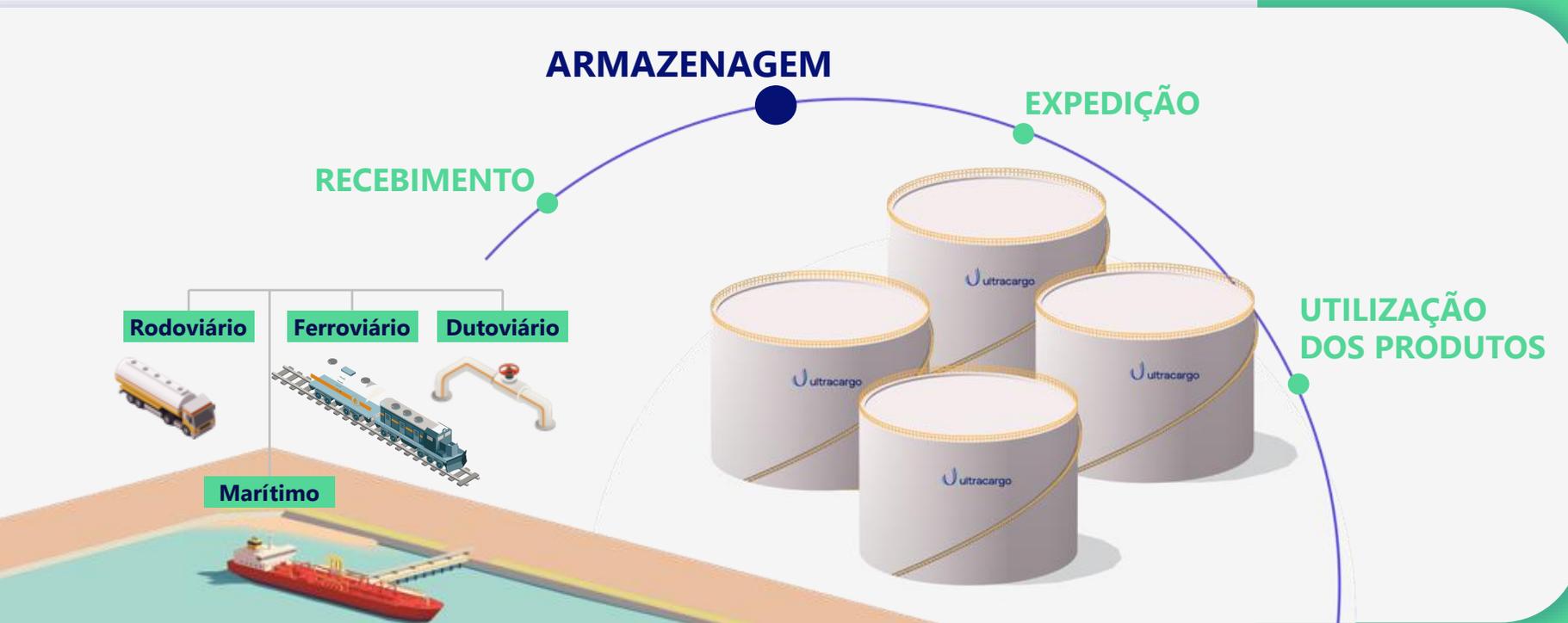
¹ Ago/23

² Últimos 12 meses, até jun/23

³ Jun/23

OFERECEMOS SOLUÇÕES LOGÍSTICAS QUE CONECTAM NEGÓCIOS EM TODO BRASIL

DIRETRIZES ESTRATÉGICAS



Segurança e responsabilidade social e ambiental



Pessoas e cultura de alto desempenho



Produtividade e tecnologia



Escolha preferencial dos clientes

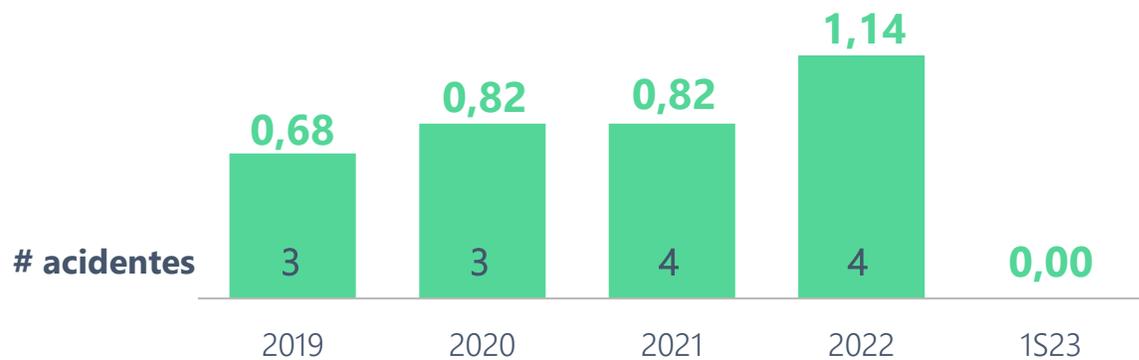


Novas avenidas de crescimento e relevância geográfica

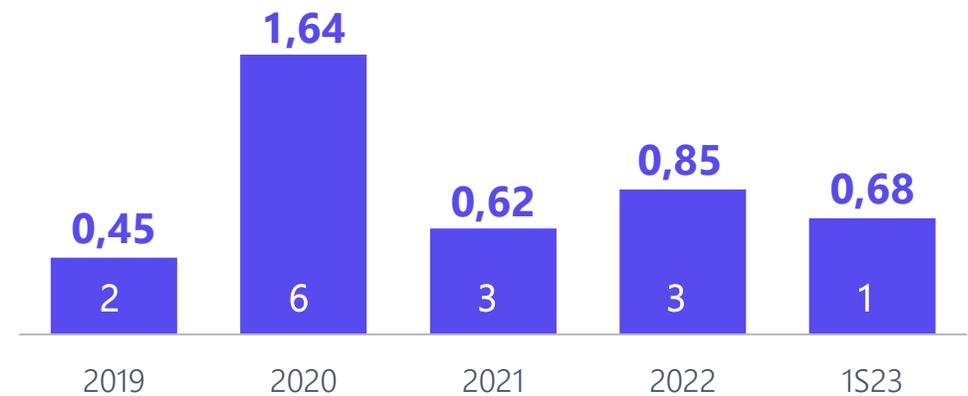


INVESTIMENTOS ROBUSTOS E TRANSFORMAÇÃO CULTURAL NOS PERMITIRAM EVOLUIR EM SEGURANÇA EM COMPASSO COM GANHOS DE PRODUTIVIDADE E EFICIÊNCIA

Taxa de acidentes com afastamento – LTIF



Taxa de acidentes de processo – Tier 1 e 2



COM FOCO EM **SEGURANÇA E EXCELÊNCIA OPERACIONAL**, INOVAMOS E APORTAMOS **TECNOLOGIA** EM NOSSAS OPERAÇÕES



Equipamento para **identificação de vazamentos**, com foco em integridade de ativos e segurança



Drone para inspeção de tanques
elevando assertividade, produtividade e segurança nas manutenções



Sensoriamento de bombas
que antecipa possíveis falhas, reduzindo custos e aumentando a segurança



Lavagem de tanque inovadora
tornando a atividade mais segura para colaboradores e reduzindo o uso de água

INVESTIMENTOS EM TECNOLOGIA E PRODUTIVIDADE GERAM GANHOS DE EFICIÊNCIA OPERACIONAL E AO MEIO AMBIENTE

% de melhoria desde a implantação

SUAPE



Tempo médio
min de movimentação rodoviária

▼ **-32%**

ARATU



Produtividade
ton. movim./colaborador

▲ **28%**

ITAQUI



Resíduos para aterro
ton.

▼ **-42%**

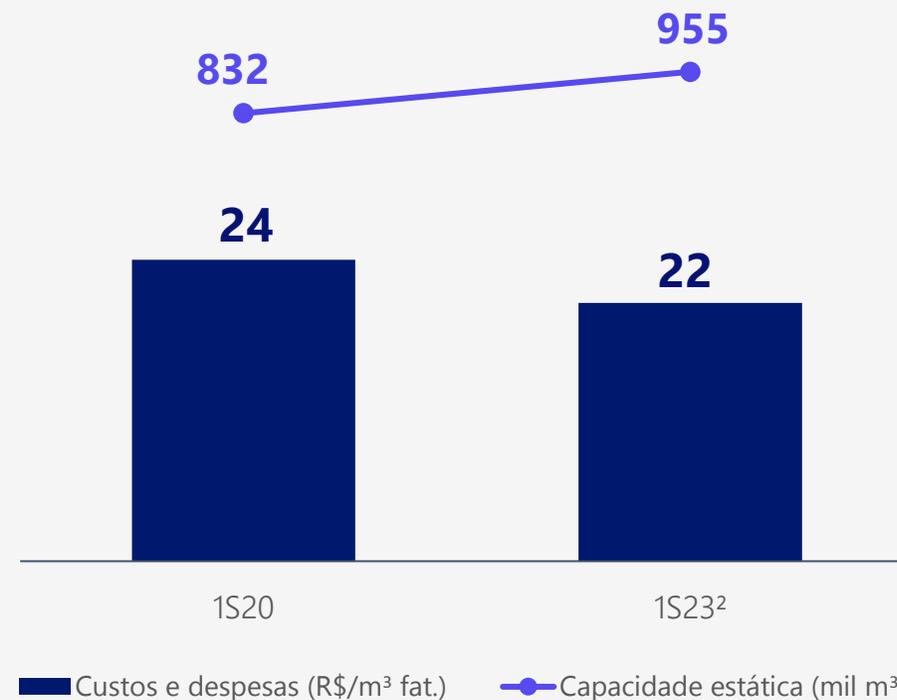
SANTOS



Redução do consumo de nitrogênio
m³/ton. movim.

▼ **-32%**

CUSTOS E DESPESAS¹



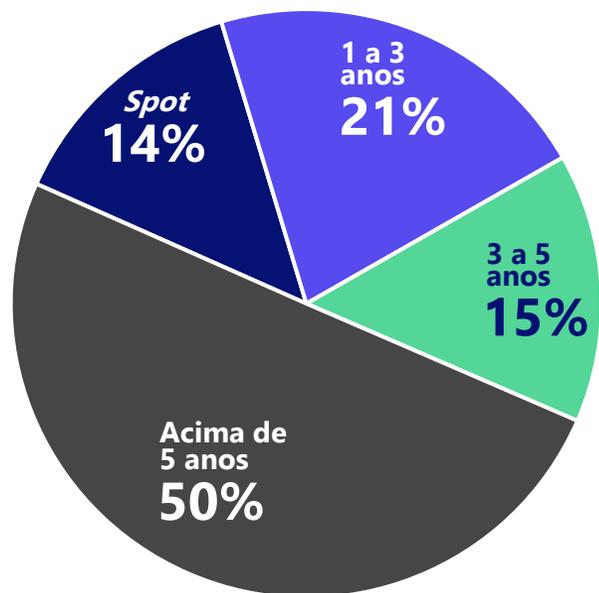
¹ Custos e despesas ex-depreciação

² Em moeda de jun/20

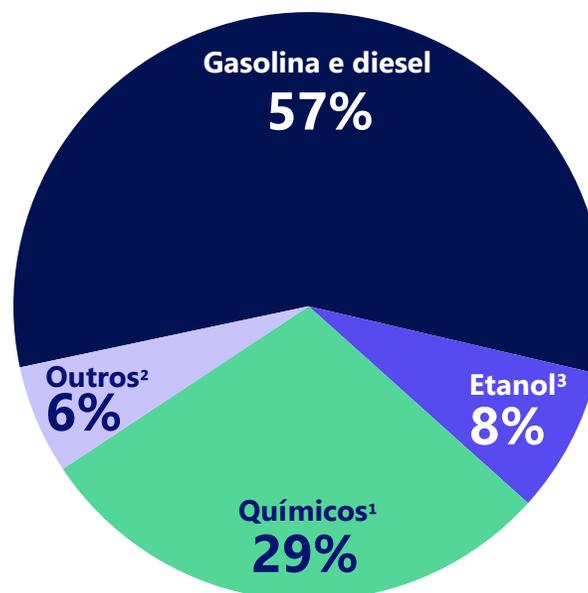
CRESCIMENTO É SUSTENTADO POR UMA CARTEIRA DIVERSIFICADA DE CLIENTES E CONTRATOS DE LONGO PRAZO

RECEITA LÍQUIDA 1S23

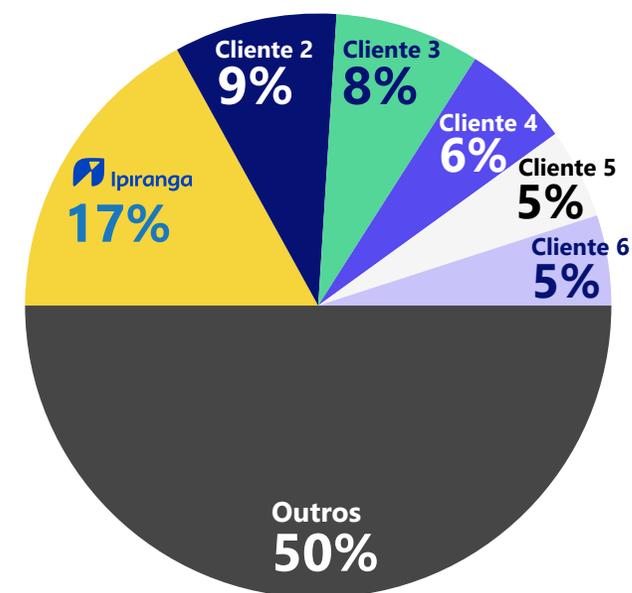
Participação por tipo de contrato



Participação por classe de produto



Participação dos clientes



¹ Químicos e corrosivos

² Óleos e serviços

³ Etanol industrial e carburante

MAIOR DEMANDA

POR **MOVIMENTAÇÃO DE COMBUSTÍVEIS**, COM MENOR PARTICIPAÇÃO DA PETROBRAS NAS IMPORTAÇÕES E **CRESCIMENTO DOS PLAYERS INDEPENDENTES**



Consumo de ciclo Otto em forte recuperação após pandemia (5,75% 2023 vs 2022)



Aumento da participação de *traders* e distribuidoras na **importação de combustíveis**

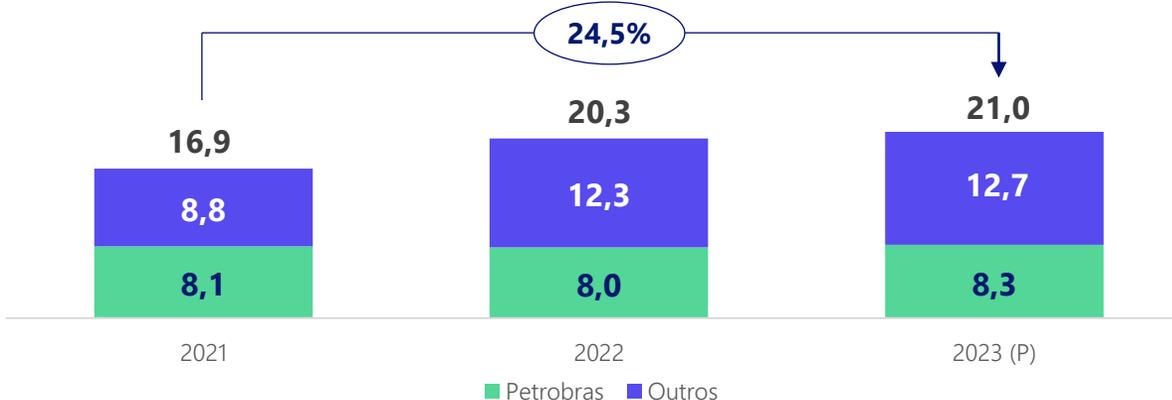


Crescimento da **importação de químicos**

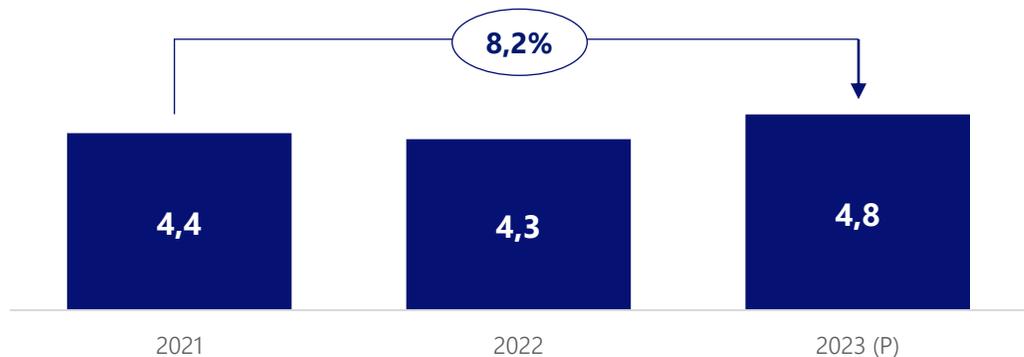
Consumo Ciclo Otto – Brasil (M m³) – etanol e gasolina



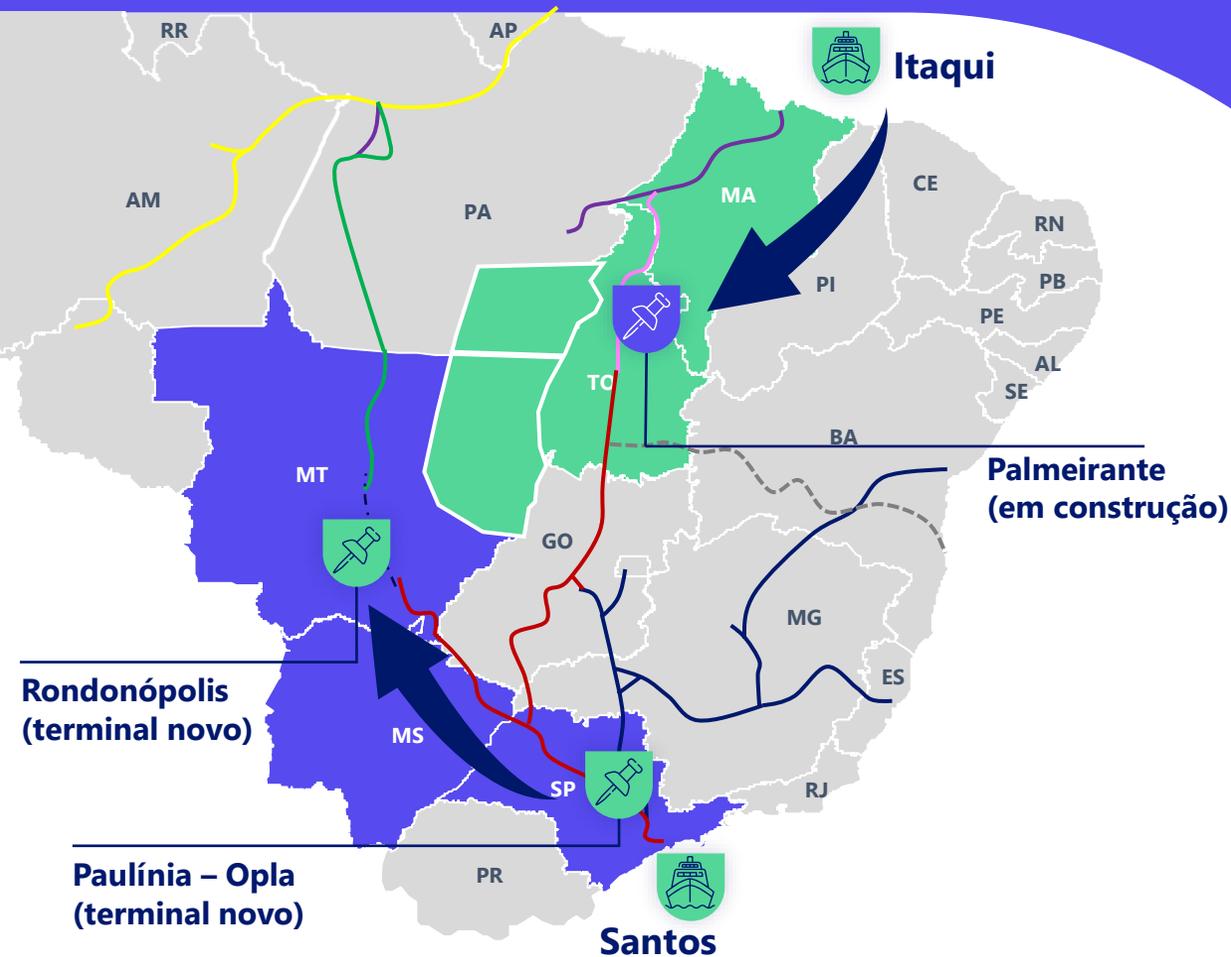
Importação de combustíveis – Brasil (M m³)



Importação de químicos – Brasil (M m³) – soda e metanol



INTERIORIZAÇÃO E SOLUÇÕES LOGÍSTICAS INTEGRADAS

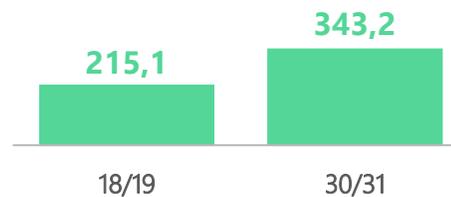


Legenda:

- Ferrovia Carajás
- Ferrovia Norte Sul
- Rumo Malhas Paulista e Norte
- VLI FCA (Ferrovia Centro Atlântica)
- Projeto Ferrogão
- - - Extensão Rumo Malha Norte
- - - Projeto Fiol
- Sistema hidroviário

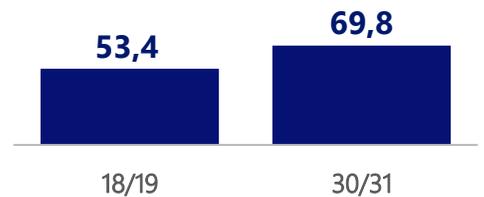
CRESCIMENTO DO AGRONEGÓCIO ASSOCIADO À DEMANDA CRESCENTE DE BIOCOMBUSTÍVEIS GERA OPORTUNIDADES

PRODUÇÃO BRASIL
(milho + soja em M tons)



Produtividade cresce 1,7% a.a.

ÁREA DE PLANTIO BRASIL
(milho + soja em M ha)



~25% da área do MT ainda disponível para agricultura

CORREDORES LOGÍSTICOS

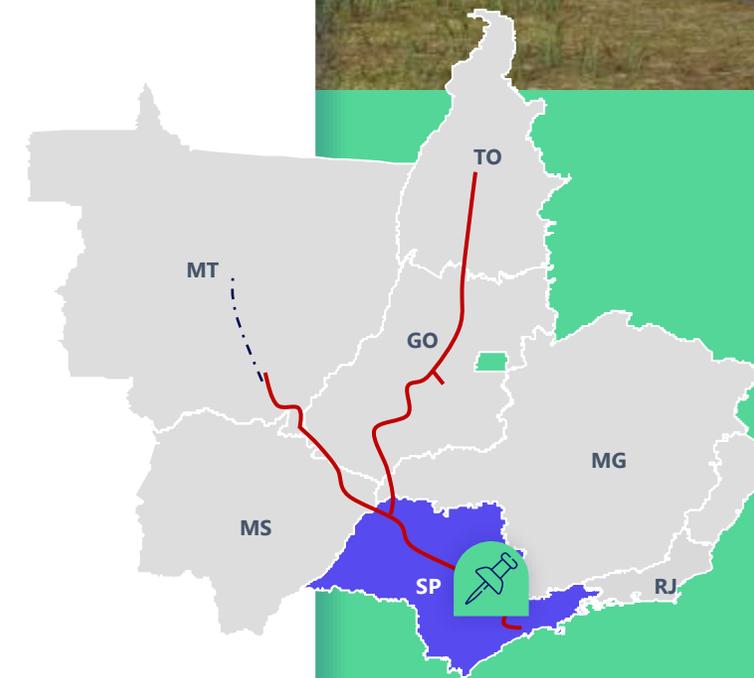
- **Desafio de infraestrutura logística para escoar volumes a partir do Mato Grosso**
- **Etanol**, principal combustível de transição no Brasil
 - **Etanol de milho: +37%** na safra 2023/2024 e perspectiva de **+12% a.a.** até 2030
- **Derivados** para abastecer o agronegócio no Centro-Oeste
 - **Perspectiva de crescimento** do consumo de 2% a.a. (2022-2027)
- **Biodiesel** (% na mistura): 12% em 2023, com projeção de chegar a 15% até 2026

TERMINAL DE INTERIOR OPLA – PAULÍNIA (SP)



TERMINAL COM A MAIOR CAPACIDADE DE ARMAZENAGEM DE ETANOL NO BRASIL

- Ultracargo adquiriu **50% de participação** da *joint-venture* com a BP
- **Paulínia:** principal *hub* de produção e distribuição de combustíveis do Brasil
- Captura de volume de **etanol de milho** escoado do Centro-Oeste
- Volume adicional de **derivados** com destino ao Mato Grosso
- **Conexão dutoviária** com sistema **Logum** (logística de etanol) e **REPLAN**
- **Conexão ferroviária** até **Rondonópolis**
- **Conexão ferroviária** planejada ao terminal de **Santos**
- **180 mil m³** atuais, com **potencial de expansão**



TERMINAL DE INTERIOR RONDONÓPOLIS (MT)



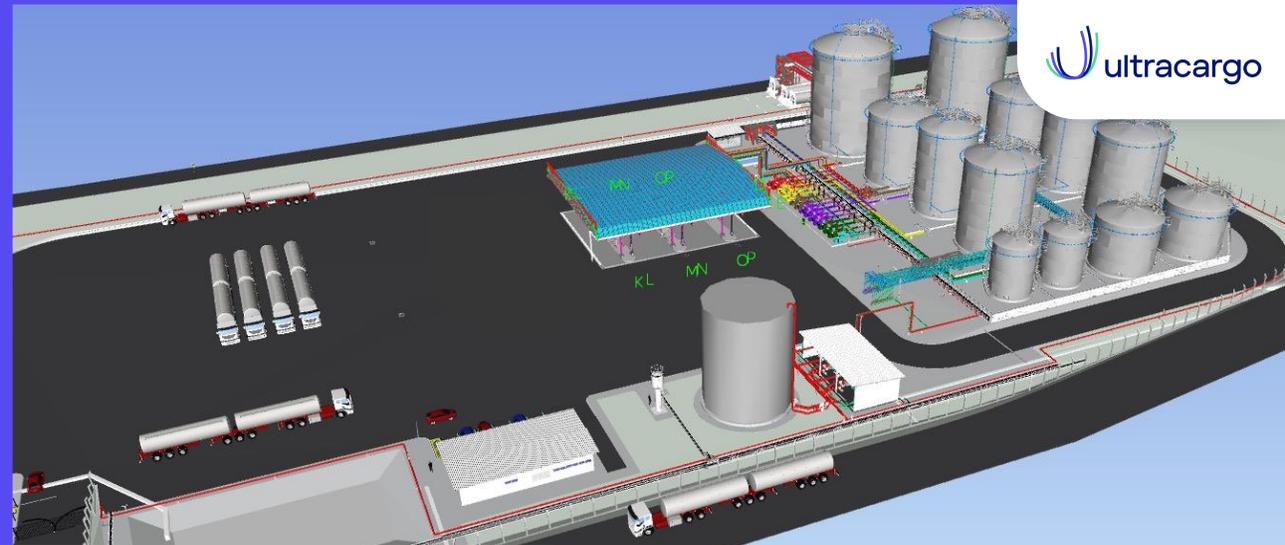
ADQUIRIDO DA IPIRANGA, ESTÁ EM LOCALIDADE ESTRATÉGICA PARA MOVIMENTAR ETANOL E DERIVADOS

- **Rondonópolis:** principal ponto de descarga de derivados e carregamento de etanol no Mato Grosso
- **Abastece com derivados** a rede local da Ipiranga
- Potencial de captura do crescente volume de produção de **etanol de milho**, que será escoado para Grande São Paulo via **Opla (Paulínia – SP)**

- Conexões com **modais ferroviário e rodoviário**
- **Interligação com Opla** por via ferroviária
- Competirá principalmente com **único terminal independente** da região
- **12 mil m³**, em expansão para **26 mil m³**

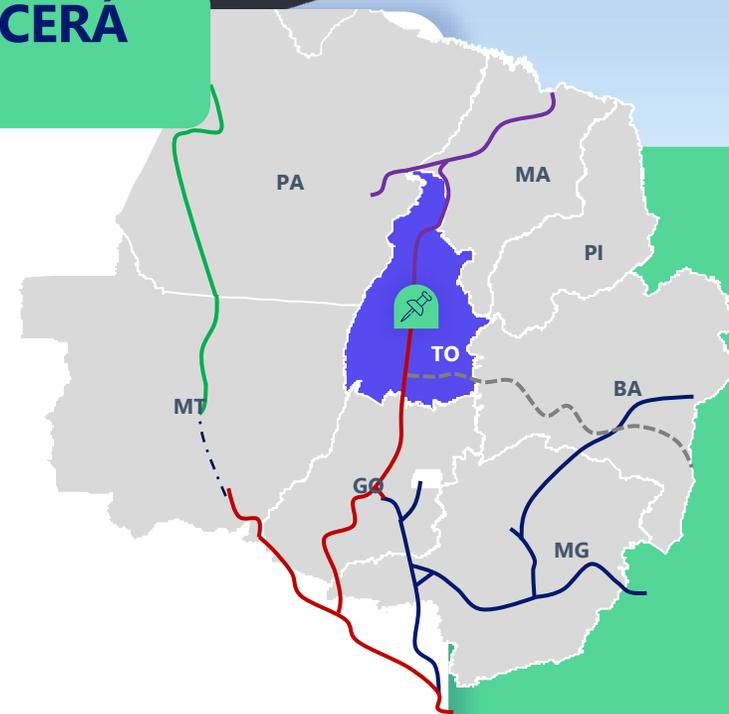


TERMINAL DE INTERIOR PALMEIRANTE (TO)

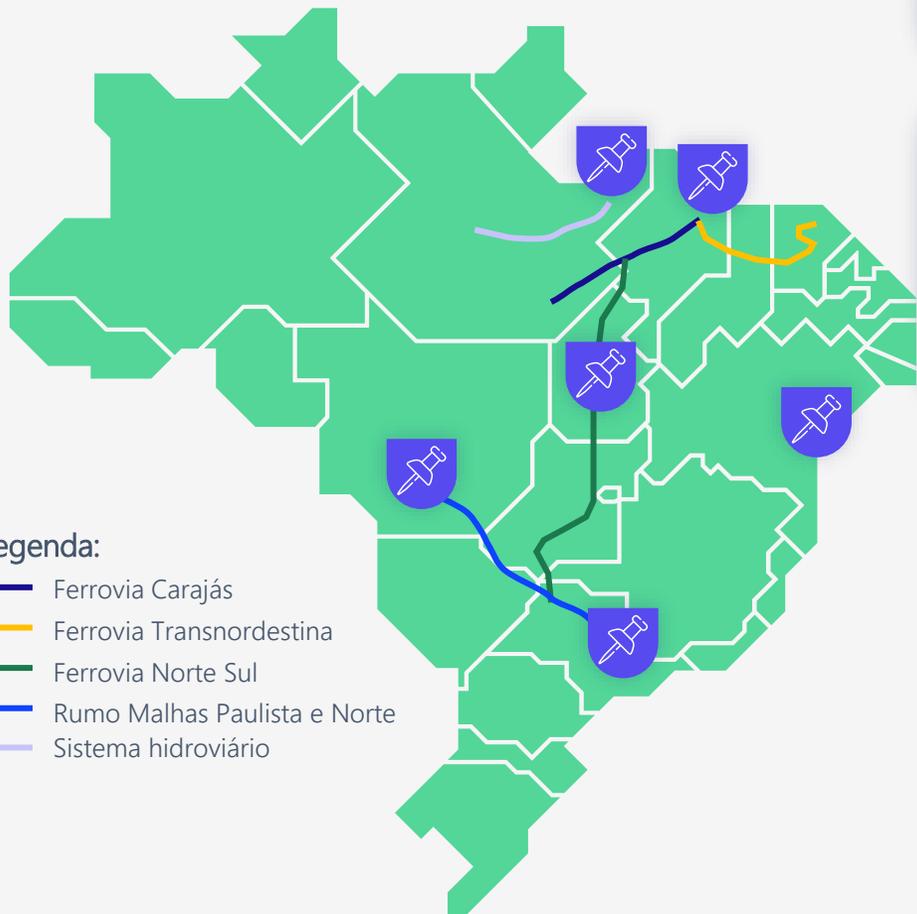


1º TERMINAL DE LÍQUIDOS DE TOCANTINS, OFERECERÁ SOLUÇÃO MAIS EFICIENTE CONECTADA À ITAQUI

- Terminal *greenfield* em construção, tem início previsto para 3T24
- Abastecimento de **combustíveis** para as regiões do **Maranhão, Tocantins, Pará e Mato Grosso**
- Conectado ao **modal ferroviário**, viabilizará corredor logístico integrado, **opção mais eficiente** para clientes que operam hoje em **Itaqui** pelo rodoviário
- **23 mil m³**



EXPANSÕES EM ANDAMENTO E OPORTUNIDADES EM AVALIAÇÃO



Legenda:

- Ferrovia Carajás
- Ferrovia Transnordestina
- Ferrovia Norte Sul
- Rumos Malhas Paulista e Norte
- Sistema hidroviário

Expansão do terminal
de Itaqui (MA)

IQI13: **79 mil m³**
(início até 2026)

Expansão do terminal atual
de Aratu (BA) e construção
do píer público

50 mil m³
(início até 2026)

Construção do terminal
de Palmeirante (TO)

23 mil m³
(início até 3T24)

Expansão do terminal de
Rondonópolis (MT)

14 mil m³
(início até 3T24)

+55%

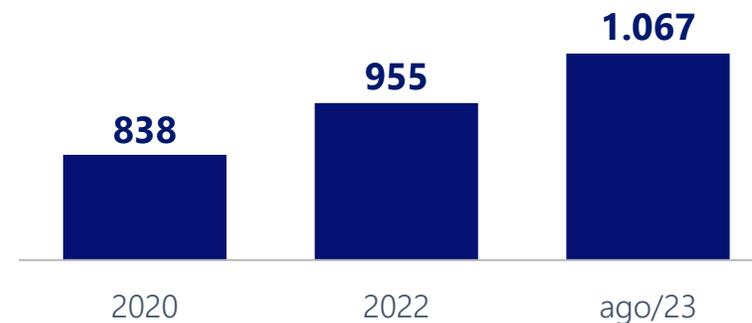
de potencial de
crescimento de
capacidade nas
áreas atuais¹

Novas licitações

Outros granéis

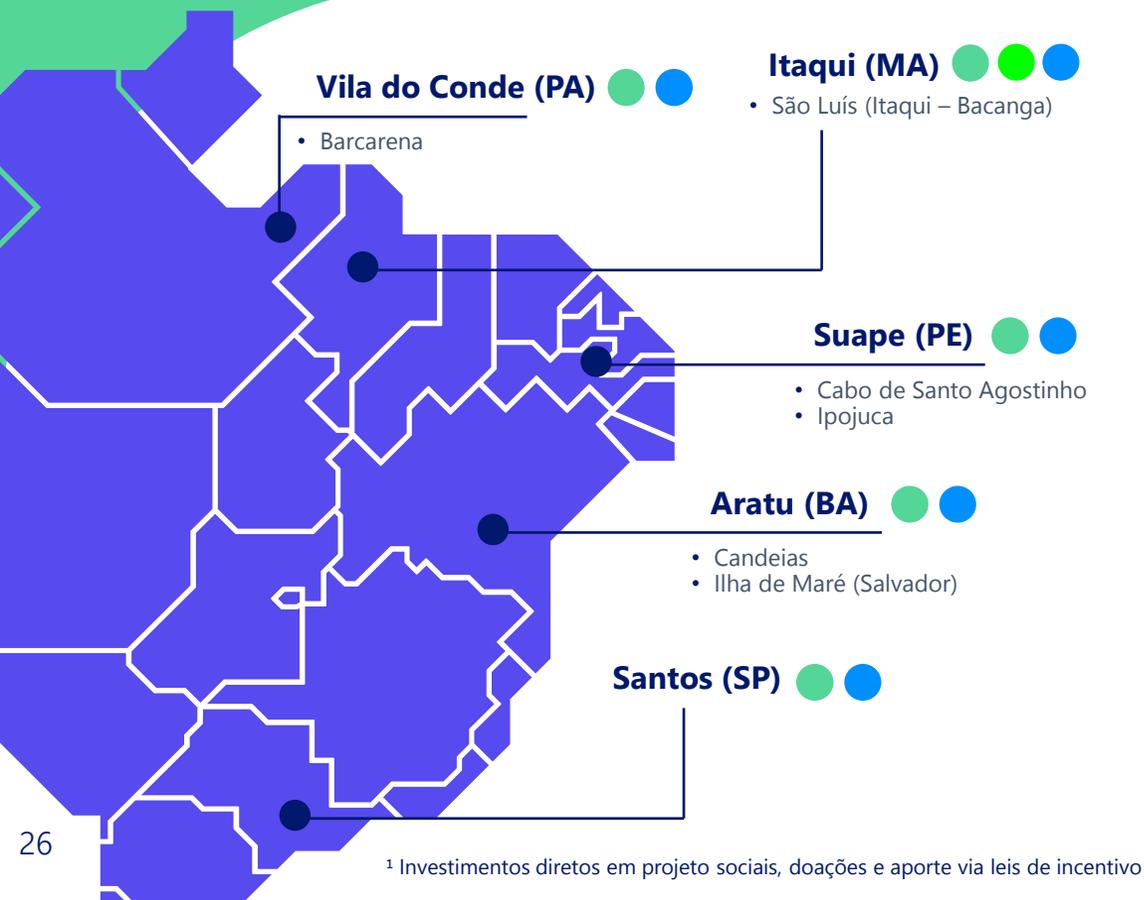
EVOLUÇÃO DA CAPACIDADE ESTÁTICA

mil m³



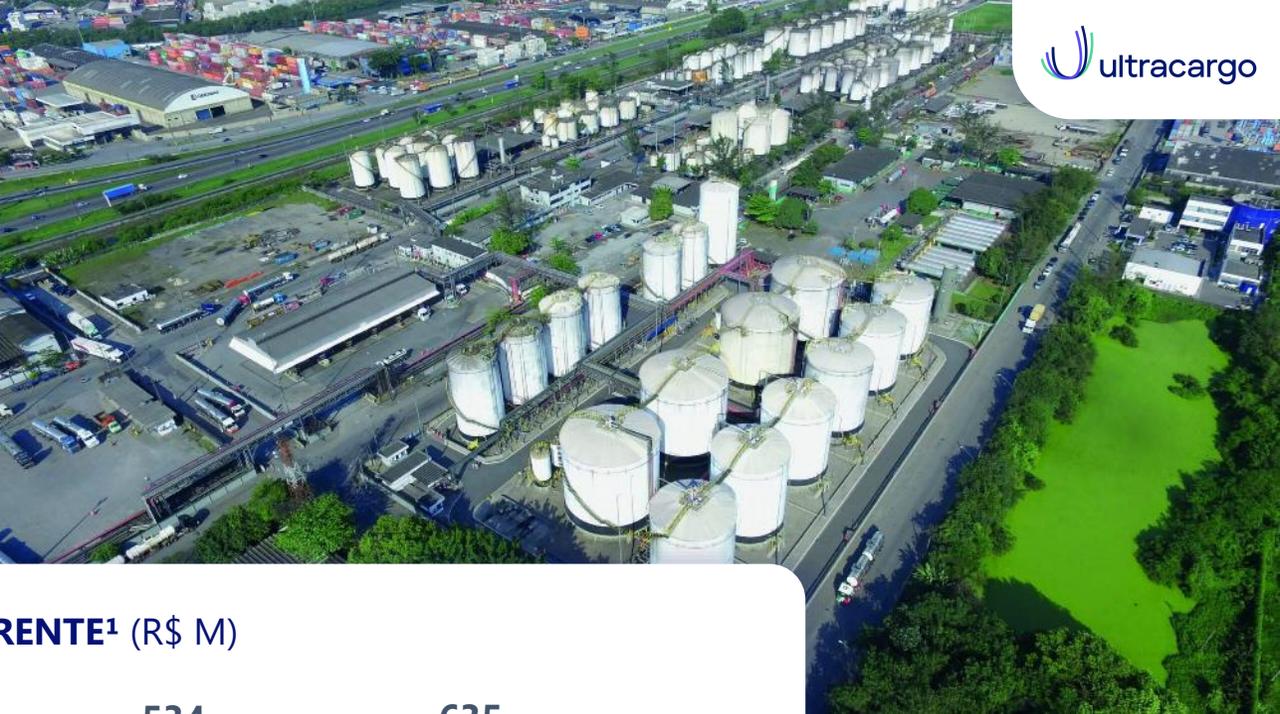
COM O AVANÇO PELO BRASIL, AMPLIAMOS NOSSA ATUAÇÃO JUNTO ÀS COMUNIDADES DO ENTORNO

R\$ 4,5 M EM AÇÕES SOCIAIS E DE FORMAÇÃO NOS ÚLTIMOS 3 ANOS¹



●	FORMAÇÃO OPERACIONAL NO ENTORNO	45 formados	20 contratados (9 mulheres)
●	DIÁLOGOS SOCIOEMOCIONAIS COM INSTITUTO AYRTON SENNA	138 professores capacitados	7.087 alunos beneficiados
●	CONTRATURNO ESCOLAR	14 professores capacitados	558 alunos beneficiados

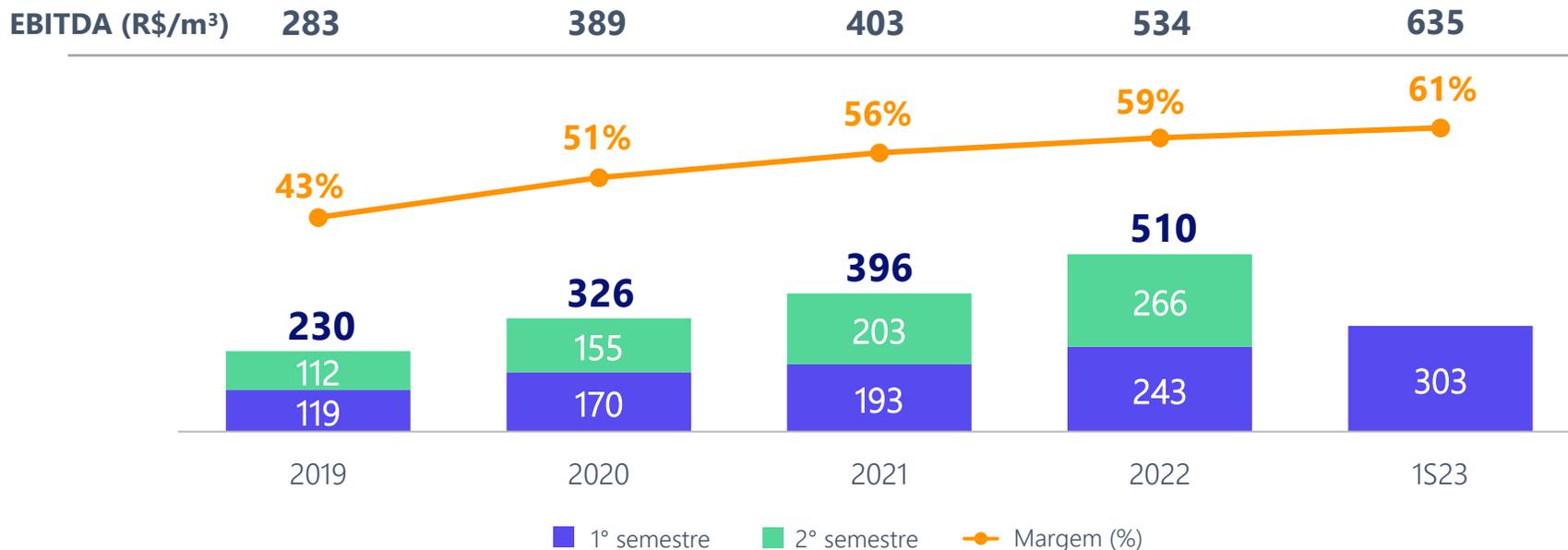
¹ Investimentos diretos em projeto sociais, doações e aporte via leis de incentivo



CRESCIMENTO E PRODUTIVIDADE

RESULTADO DA MAIOR OCUPAÇÃO DA CAPACIDADE COM GANHOS DE RENTABILIDADE, MAIORES TARIFAS, GANHOS DE PRODUTIVIDADE E EFICIÊNCIA

EVOLUTIVO DO EBITDA RECORRENTE¹ (R\$ M)



¹ Não considera despesas com TAC de R\$ 66 M em 2019 e créditos tributários de R\$ 12 M em 2020



Leonardo Linden

CEO da Ipiranga



EM 2022, APRESENTAMOS UM PLANO DE RETOMADA DE CRESCIMENTO COM FOCO EM ASPECTOS ESSENCIAIS DO NEGÓCIO...



Inteligência de *pricing*



Logística e distribuição



Suprimentos e *trading*



Gestão e engajamento da rede

MARCA FORTE

PESSOAS

TI/PROCESSOS

...E TIVEMOS **AVANÇOS IMPORTANTES**, PRINCIPALMENTE NOS PILARES DE ***PRICING***, ***TRADING*** E **ENGAJAMENTO DA REDE**

EVOLUÍMOS NOSSO *PRICING*

CONSISTÊNCIA, TRANSPARÊNCIA E COERÊNCIA

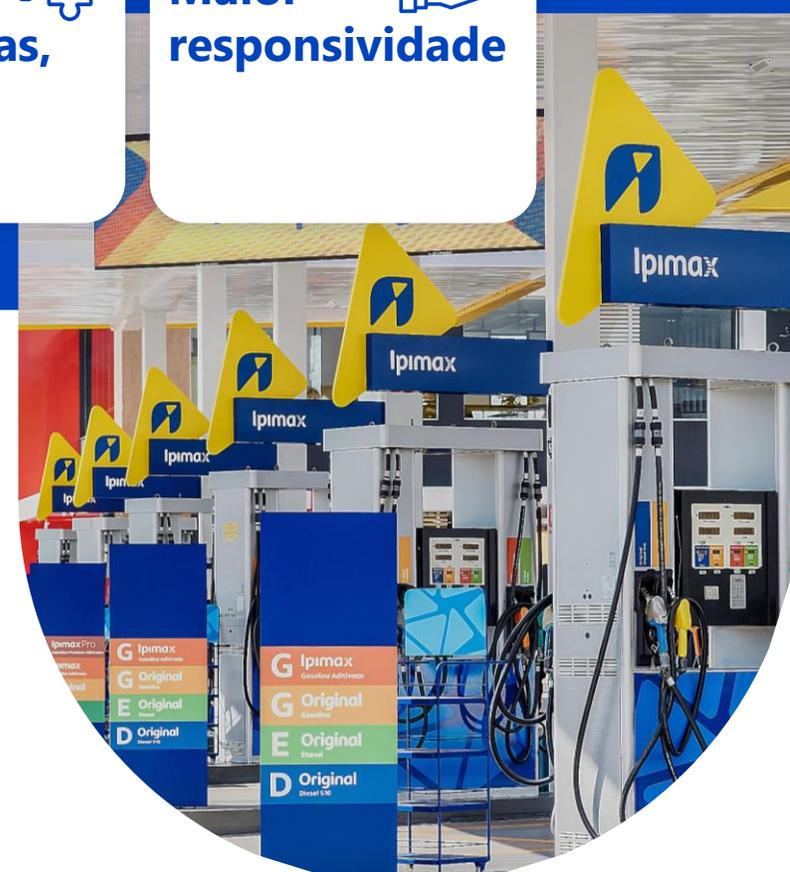
- Nova organização**
- Novas ferramentas**
- Políticas e processos consistentes**
- Estratégias regionalizadas, por tipo de combustível**
- Maior responsividade**

EBITDA unitário recorrente
R\$/m³



NPS¹

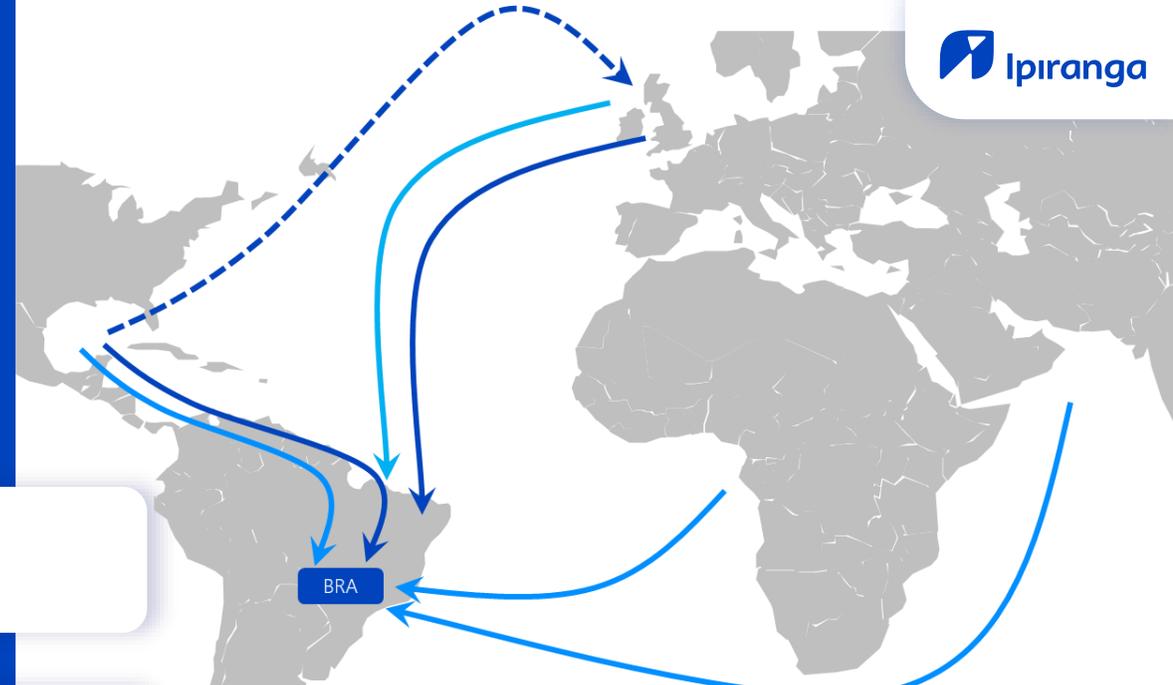
Redução de
~20 p.p.
nos detratores de preço
(dez/22 x mai/23)



¹ Fonte: NPS Revendedor – Oficina Sophia – Respondentes: 2.999 (2022) x 3.005 (2023)

SUPRIMENTOS E TRADING

ATUAÇÃO ESTRATÉGICA COM GERAÇÃO DE VALOR



Importação 2022 Exportação 2023¹
 Importação 2023¹



Trading ativo e otimização do suprimento



Competências, inteligência de mercado e governança de risco em evolução

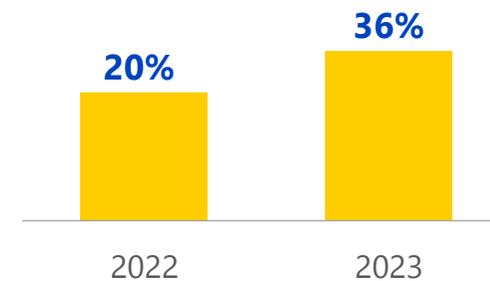


Vendas para terceiros: domésticas e internacionais



Expansão do portfólio de produtos

Participação de venda para terceiros nas importações¹



¹ 2022 e 2023: jan a jul

FORTALECEMOS A PROPOSTA DE VALOR, COM PROXIMIDADE E TRANSPARÊNCIA COM NOSSOS REVENDEDORES E CLIENTES



FORTE PRESENÇA DA LIDERANÇA NO CAMPO

+90 mercados



+0,8 p.p.

Market share ANP (%)
Rede bandeirada (2022 x 2021), mesmo com depurações



+14 p.p.

NPS¹ revenda (%)
(2022 x 2021)



+4,5 p.p.

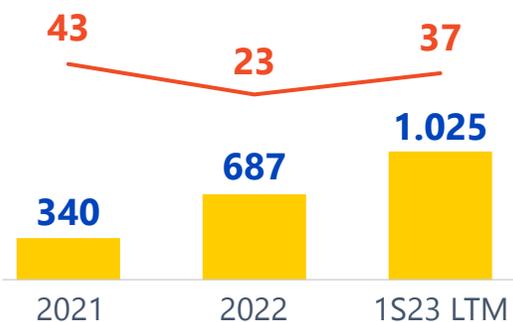
Mix aditivado (%)
(2022 x 2021)

¹ Fonte: NPS Revendedor – Oficina Sophia

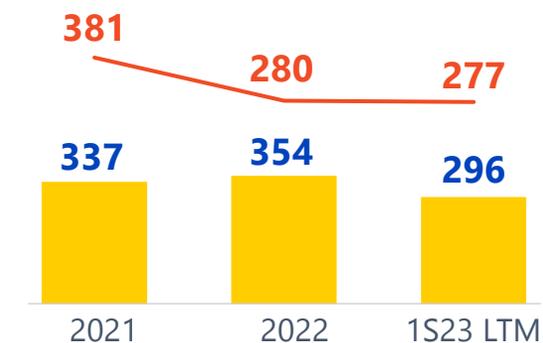


REDE MAIS FORTE E SAUDÁVEL

Gestão do legado com a depuração de postos de baixo potencial...



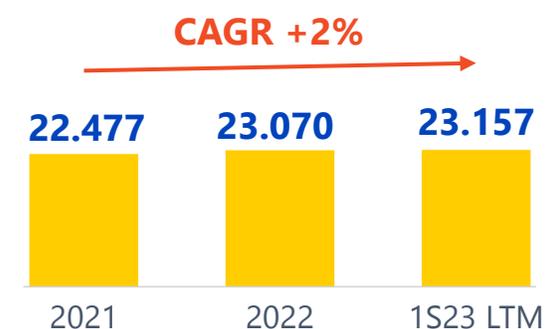
...e expansão qualificada da rede, com postos de maior galonagem e retornos...



...aumentando a produtividade da nossa rede de postos...



...sem perder volume total



EM 2023, ESTAMOS MANTENDO **CONSISTÊNCIA E FOCO NOS 4 PILARES ESSENCIAIS PARA NOSSO NEGÓCIO**



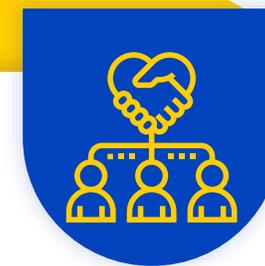
Inteligência
de *pricing*



Logística e
distribuição



Suprimentos
e *trading*



Gestão e
engajamento da rede

MARCA FORTE

PESSOAS

TI/PROCESSOS

EM 2023, ESTAMOS MANTENDO CONSISTÊNCIA E FOCO NOS 4 PILARES ESSENCIAIS PARA NOSSO NEGÓCIO



Competitividade

Rede forte

Evolução de *pricing*

Otimização de **SG&A** e **capital empregado**

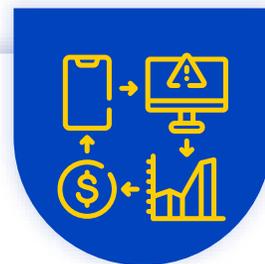


Logística e distribuição

Processos e gestão

Eficiência logística

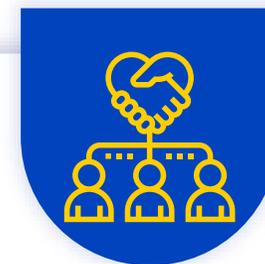
Nível de **serviço**



Suprimentos e trading

Potencialização da *trading* atual

Evolução das **competências** mais opcionalidade e resultados



Engajamento por encantamento

Proximidade e transparência com *stakeholders*

Time **forte** e **engajado**

Marca e inovação

SEGURANÇA

CULTURA ÁGIL

GESTÃO DE PROCESSOS

DISCIPLINA NA EXECUÇÃO

PROGRAMA DE SEGURANÇA NO NOSSO TRANSPORTE, GARANTINDO MAIS EFICIÊNCIA

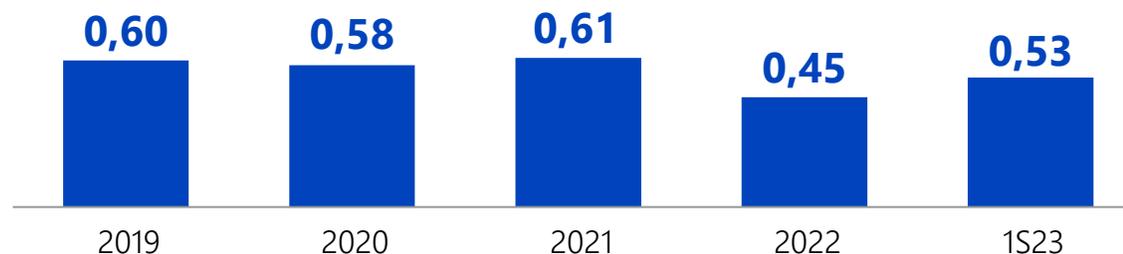


 **Transporte otimizado**

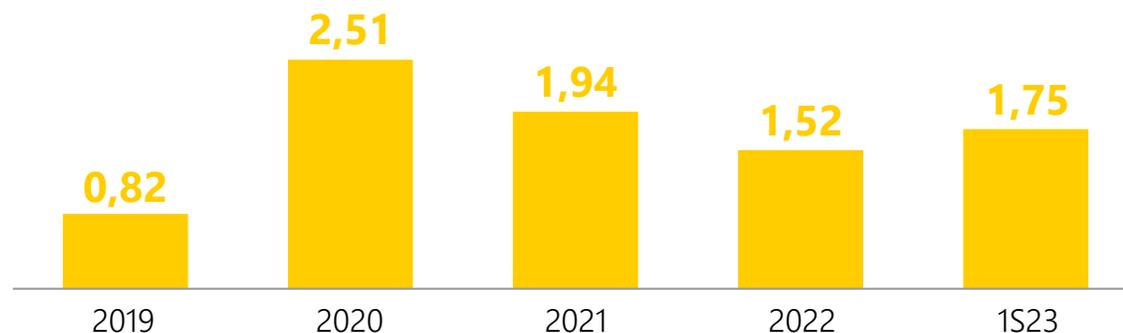
 **Profissionalização dos parceiros**

 **Trânsito seguro**

Taxa de acidentes com afastamento – LTIF



Taxa de acidentes de processo – Tier 1 e 2



Redução de

~36%

em acidentes de frota pesada

(2023 vs 2021 – Nº de acidentes / milhões km rodados)

LOGÍSTICA E DISTRIBUIÇÃO

UMA OPERAÇÃO MAIS EFICIENTE E SEGURA

GESTÃO



Segurança
integrada ao negócio



Otimização
logística



Nível de serviço
adequado



Capital empregado
otimizado

Visibilidade da operação + Melhoria de processos

Redução de **~20%** dos custos logísticos em 3 anos

BASE PILOTO – PAULÍNIA

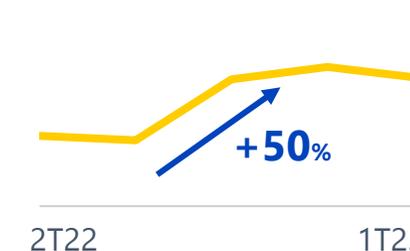
Redução do tempo de carregamento

Min



Melhora da produtividade de carregamento

L/min



Redução de restrições de produtos na base

#



Aumento na produtividade com **redução de 35% na frota contratada**

ENGAJAMENTO POR ENCANTAMENTO

EVOLUÇÃO DA MARCA E POSICIONAMENTO

“Abastecendo a vida em movimento”



AmPm: UMA OFERTA COMPLETA PARA ABASTECER A VIDA EM MOVIMENTO

GESTÃO ATIVA DA REDE DE LOJAS



2022

141 inaugurações

384 fechamentos

2023/24

Revisão concluída e retomada do crescimento

FOCO NO VALOR PARA O FRANQUEADO



- *Food service*
- Excelência operacional
- Maior retorno para o franqueado (menos CAPEX, mais receita)
- Parcerias exclusivas



DIFERENCIAIS COMPETITIVOS



Parceiros de negócios **exclusivos**



Solução própria de **suprimentos**



Loja própria como **laboratório e escala**



Novos **modelos** de loja

UMA OFERTA COMPLETA PARA ABASTECER A VIDA EM MOVIMENTO



Maior franquia
automotiva
do Brasil

+1,1 mil

lojas em 2022



Líder em
lubrificantes

17,6%

market share ANP 2022
25,2% market share IBP

Plataforma de
inteligência e fidelização



37 milhões

de participantes



6 milhões

de contas criadas

Participação de
produtos premium no mix



UM TIME FORTE, ENGAJADO E COLABORATIVO



Plano de **desenvolvimento** e **sucessão** da **liderança**

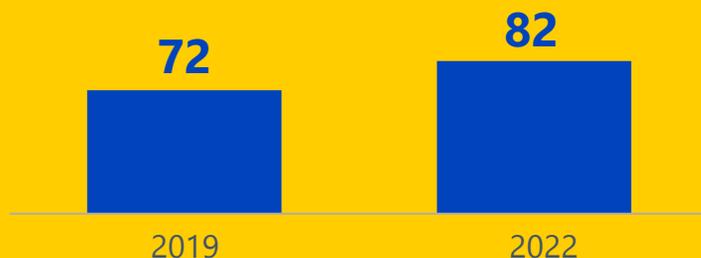
Evolução dos **atributos culturais**

Desenvolvimento de **competências**

Ambiente **diverso** e **inclusivo**

CLIMA ORGANIZACIONAL

Índice de favorabilidade¹



29% de mulheres em posição de alta liderança

vs. 13% em 2019



37% do quadro preenchido por pretos e pardos

vs. 18% em 2019



5% do quadro de PCD

vs. 2% em 2019



7% LGBTQIA+

vs. 4% em 2020

MAIS PRÓXIMOS DAS COMUNIDADES, ATUANDO DE FORMA **SEGURA** E TRANSFORMANDO A VIDA DAS PESSOAS

EDUCAÇÃO E GERAÇÃO DE RENDA

22 projetos

(próprios e incentivados)

Ações de
voluntariado

APOIO A PROJETOS CULTURAIS

Museu
Catavento

Núcleo
educativo
Bial

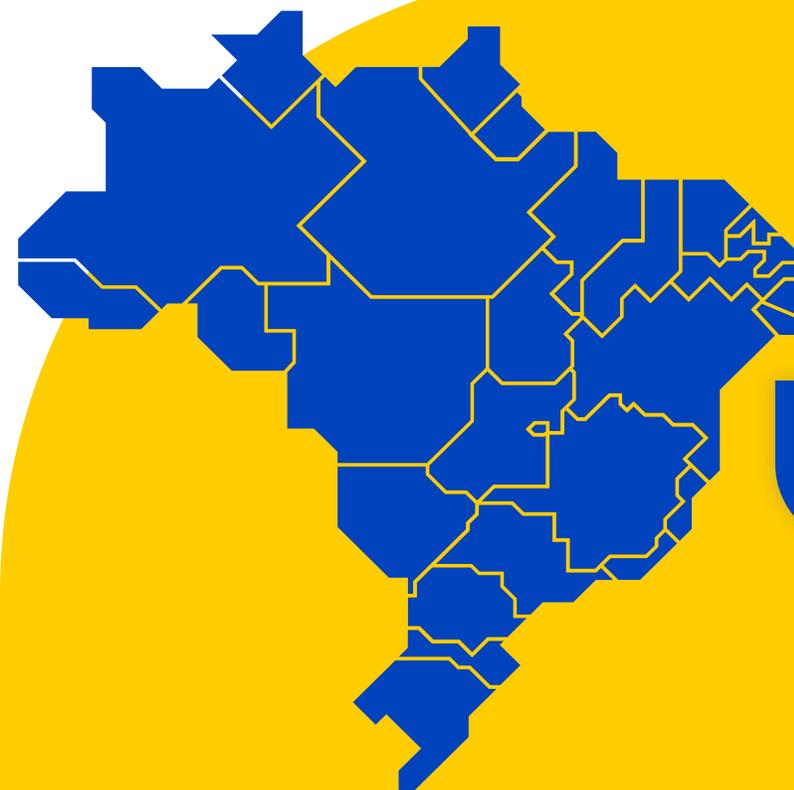
Instituto
Tomie
Ohtake

Museu do
Ipiranga

MUSEU
CATAVENTO



INST. BRASIL
SOLIDÁRIO



**16 ANOS DE
SAÚDE NA
ESTRADA**

Bem-estar dos
motoristas e
comunidades
próximas

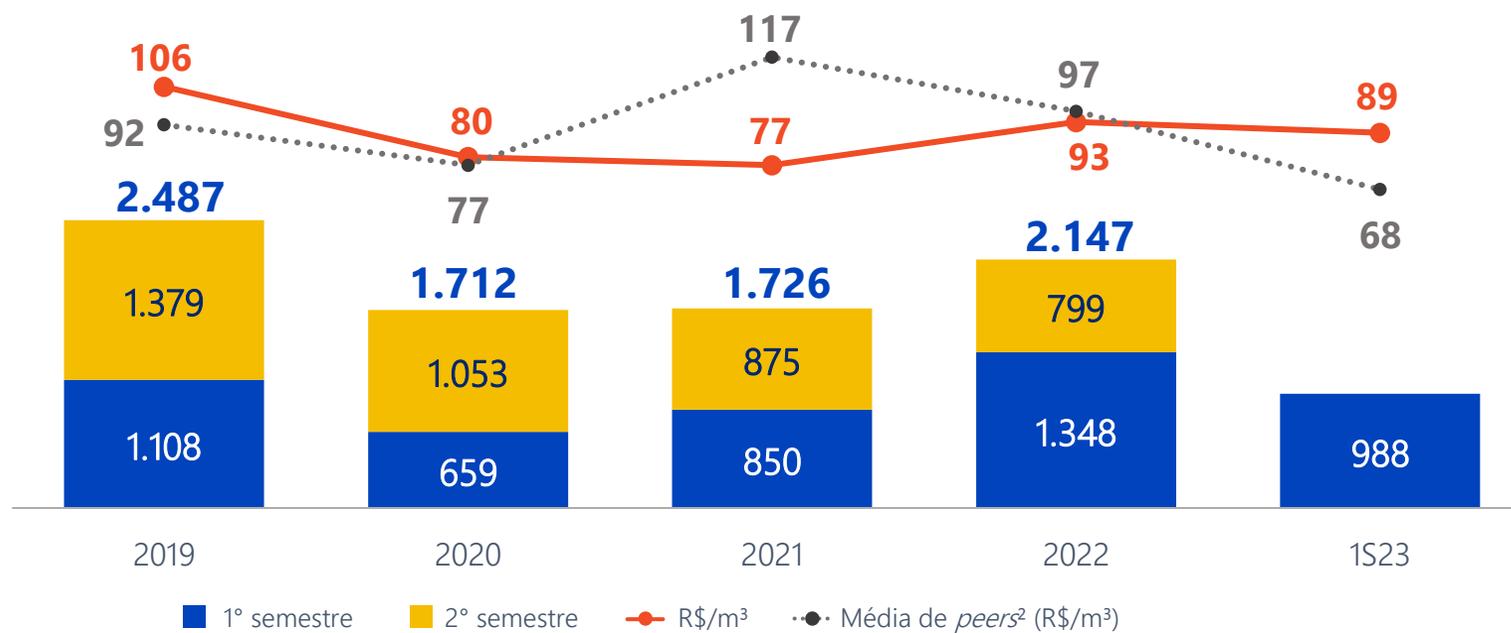
+50 mil
atendimentos/ano

+100
cidades/ano





EVOLUTIVO DO EBITDA RECORRENTE¹ (R\$ M)



Abastecendo a vida em movimento.

¹ Não considera resultado na venda de bens de R\$ 184 M em 2021, R\$ 169 M em 2022 e R\$ 87 M no 1S23; créditos e provisões de R\$ 177 M em 2021 e R\$ 115 M em 2022 e créditos fiscais extraordinários de R\$ 638 M em 2022

² Considera o EBITDA divulgado pelos *peers* excluindo resultado na venda de bens, créditos tributários e outros efeitos não recorrentes informados pelas empresas

NOSSA JORNADA

“Abastecendo a vida em movimento”



REDE FORTE

- Expansão qualificada
- Competitividade
- Posto completo



LOGÍSTICA E DISTRIBUIÇÃO eficiente

TRADING
mais estratégica



EXPANSÃO SELETIVA EM INFRAESTRUTURA

para crescimento e competitividade



MELHOR TIME com competências certas



Rodrigo Pizzinatto

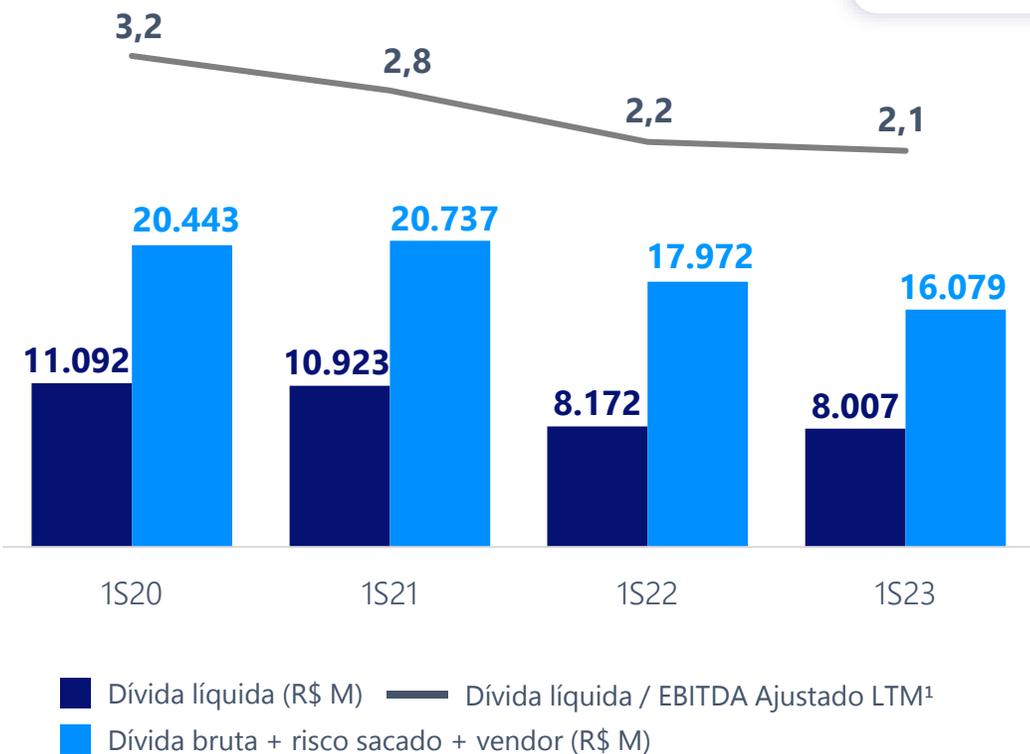
CFO da Ultrapar



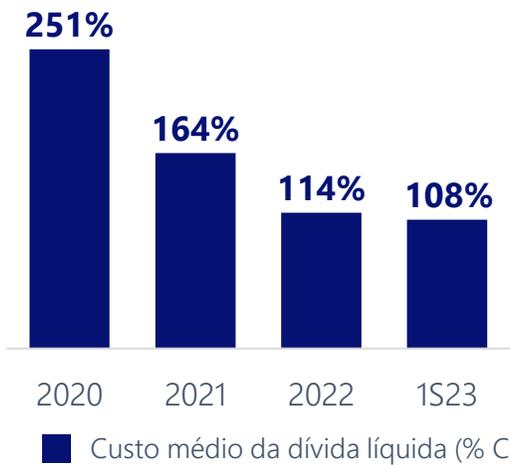
SEGUIMOS COM UM BALANÇO ROBUSTO...

1 REVISÃO AMPLA DO PERFIL DE DÍVIDA E APLICAÇÕES NOS ÚLTIMOS 3 ANOS...

Target de alavancagem
1,5x – 2,0x



2 ...COM OTIMIZAÇÃO DOS CUSTOS DA DÍVIDA...



EMISSÕES RECENTES DE CRAs
jun e jul/23
R\$ 1 bi a 104,8% CDI
com prazo de 4 anos

3 ...E MELHORA DAS PERSPECTIVAS DE RATING

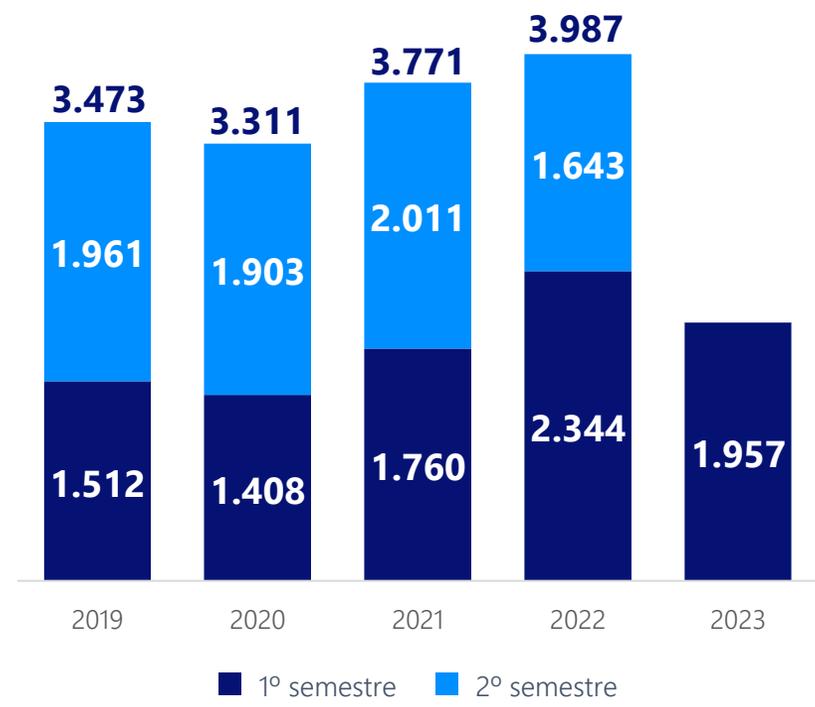
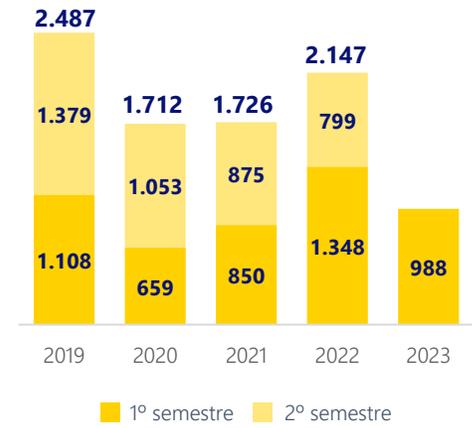
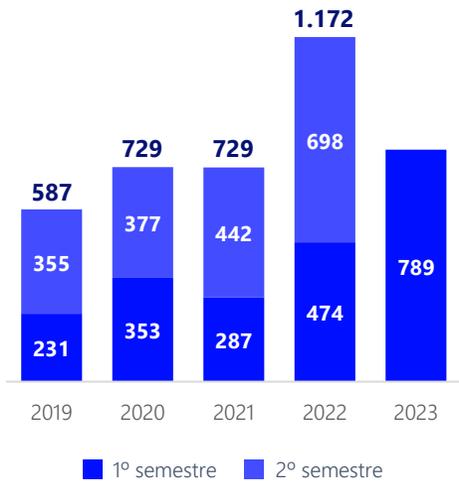
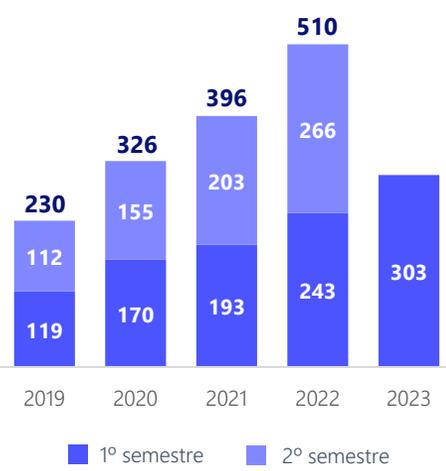
Moody's Ba1
Negativo → Estável

S&P BB+
Estável → Positivo

¹ EBITDA Ajustado LTM não inclui *impairments* da Extrafarma, ganho de capital e ajustes de fechamento com as vendas da ConectCar, Oxitenio e Extrafarma, e créditos fiscais extraordinários; além disso, não inclui o resultado LTM da Oxitenio e da Extrafarma desde a conclusão das vendas

...COM CRESCIMENTO DOS RESULTADOS DOS NEGÓCIOS DO PORTFÓLIO...

EVOLUÇÃO DO EBITDA RECORRENTE¹ (R\$ M)



Evolução importante dos resultados da **Ultragas e Ultracargo**

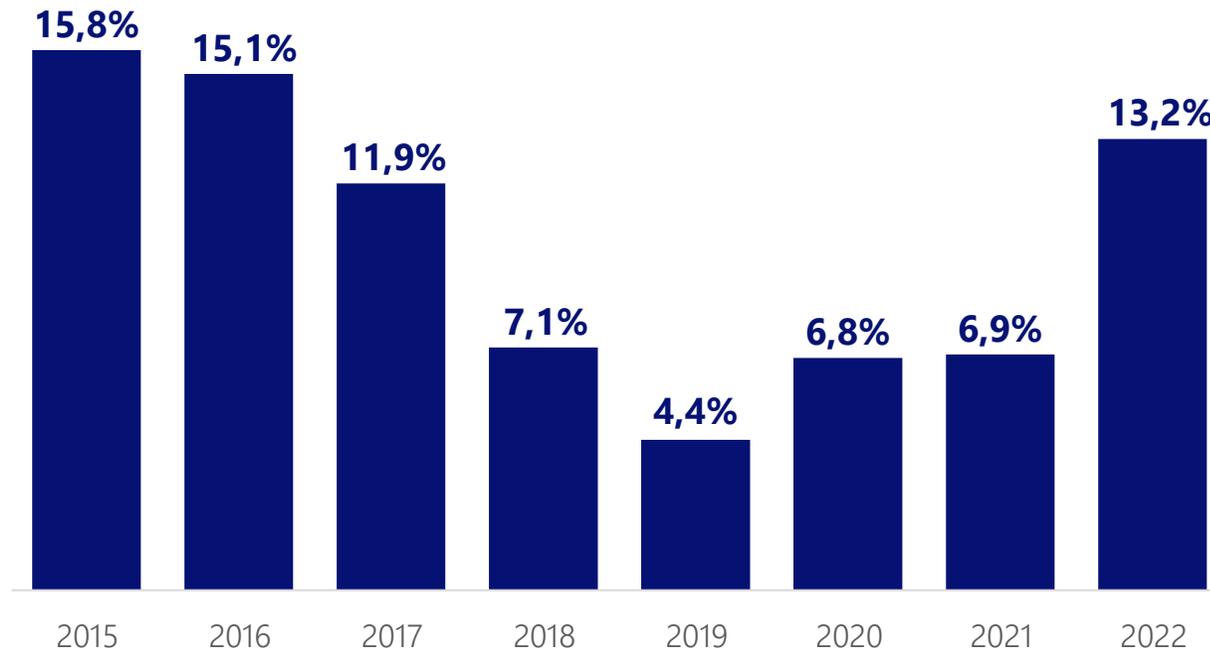


Resultados da **Ipiranga** afetados pela volatilidade de preços

¹ Dados da Ultrapar são pró-forma (soma das operações continuadas e descontinuadas)

... E ALÉM DA RECUPERAÇÃO DA IPIRANGA, CONTAMOS COM ALAVANCAS ADICIONAIS DE VALOR PARA O ROIC

ROIC¹ (%)



ALAVANCAS ADICIONAIS DE VALOR

~R\$ 4 bi
Créditos fiscais²

~R\$ 1 bi
Recebíveis dos desinvestimentos³

~R\$ 1 bi
Venda de ativos Ipiranga⁴

¹ ROIC de 2015 a 2019 sem IFRS 16 e de 2020 a 2022 com IFRS 16

² Linhas de impostos a recuperar (circulante e não circulante) do balanço patrimonial

³ US\$ 150 M da Oxiteno a serem recebidos em abr/24 e R\$ 365 M da Extrafarma, corrigidos por CDI +0,5% a.a., a serem recebidos em duas parcelas, a primeira já recebida em ago/23, mas não refletida no balanço de jun/23, e a segunda em ago/24

⁴ Considera cerca de 300 terrenos ao valor médio de R\$ 3-4 M cada

EVOLUÍMOS NA NOSSA JORNADA ESG, ASSUMINDO COMPROMISSOS PÚBLICOS COM O MERCADO PARA METAS DE 2030...

AVANÇOS NA **AGENDA ESG**

Estudo de materialidade da Ultrapar consolidando todos os negócios



Definição de ambições, compromissos e metas para os sete temas materiais



Divulgação do Plano ESG 2030 ao mercado



Reporte do acompanhamento das metas no site de Relações com Investidores

EVOLUÇÃO DOS *RATINGS* E PARTICIPAÇÃO EM **NOVOS ÍNDICES**



2021: **nota A**
2022: **nota AA**



2021: **nota C**
2022: **nota B**

IGPTWB3

Índice *Great place to work*



...E REORGANIZAMOS SOCIETARIAMENTE OS NOSSOS NEGÓCIOS...



AUMENTO DA EFICIÊNCIA OPERACIONAL



OTIMIZAÇÃO FISCAL

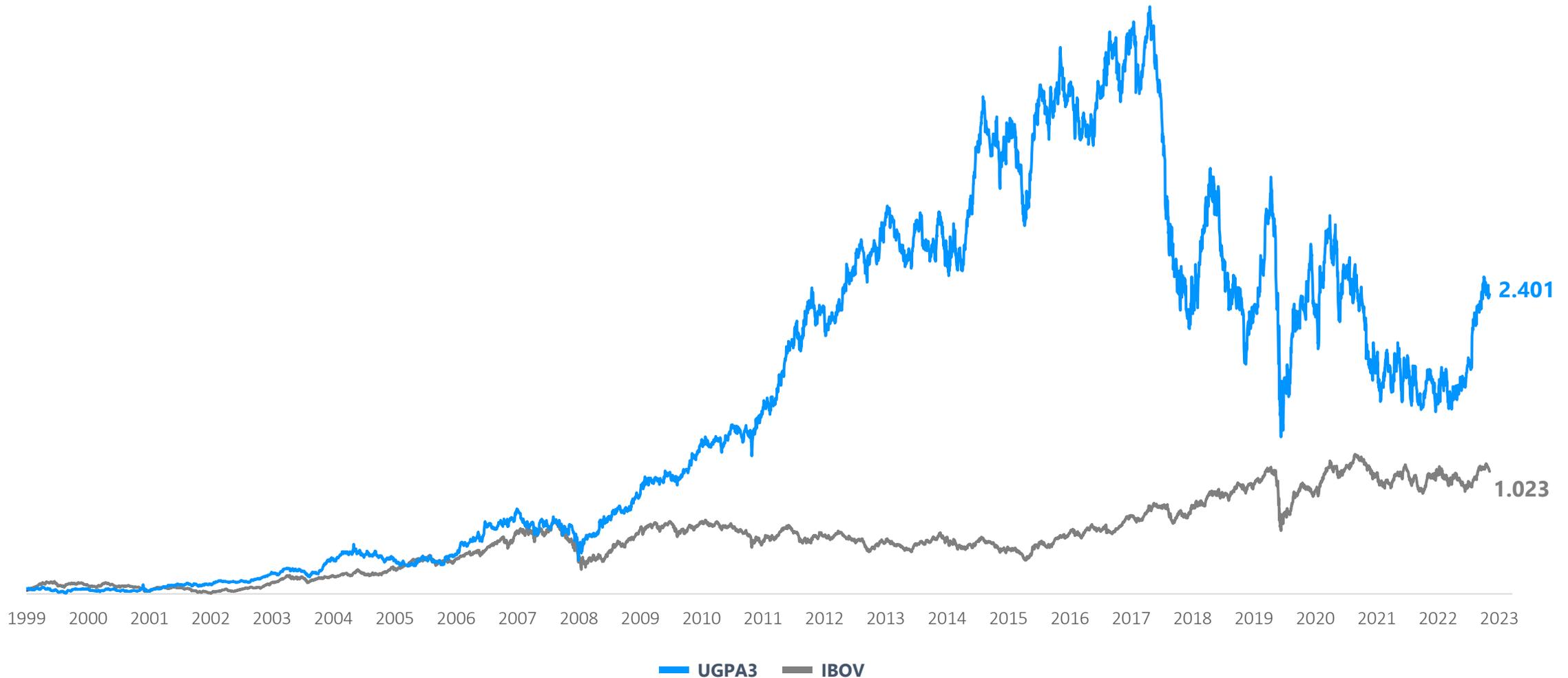


DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS INDIVIDUALIZADAS



PREPARAÇÃO PARA NOVOS PASSOS

...RETOMANDO A TRAJETÓRIA DE CRESCIMENTO COM GERAÇÃO DE VALOR





Marcos Lutz

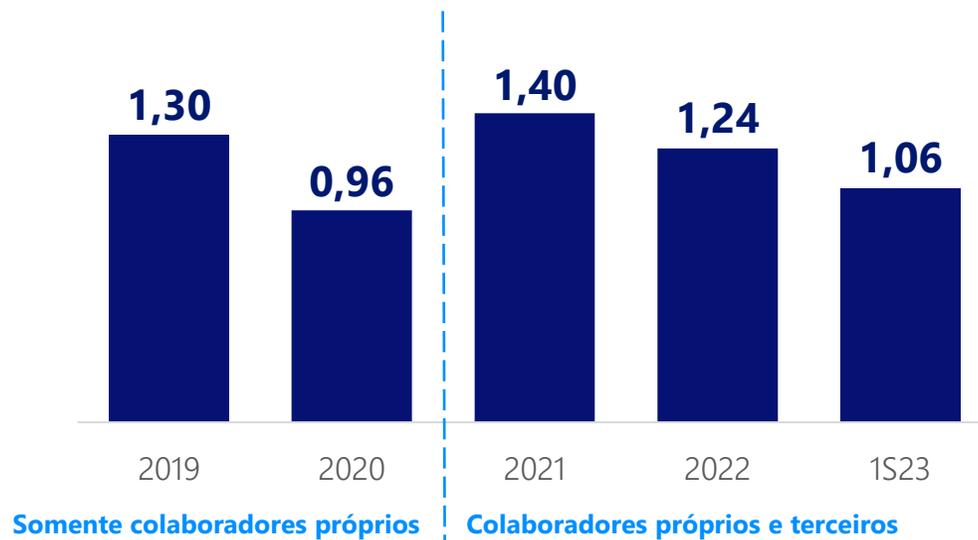
CEO da Ultrapar



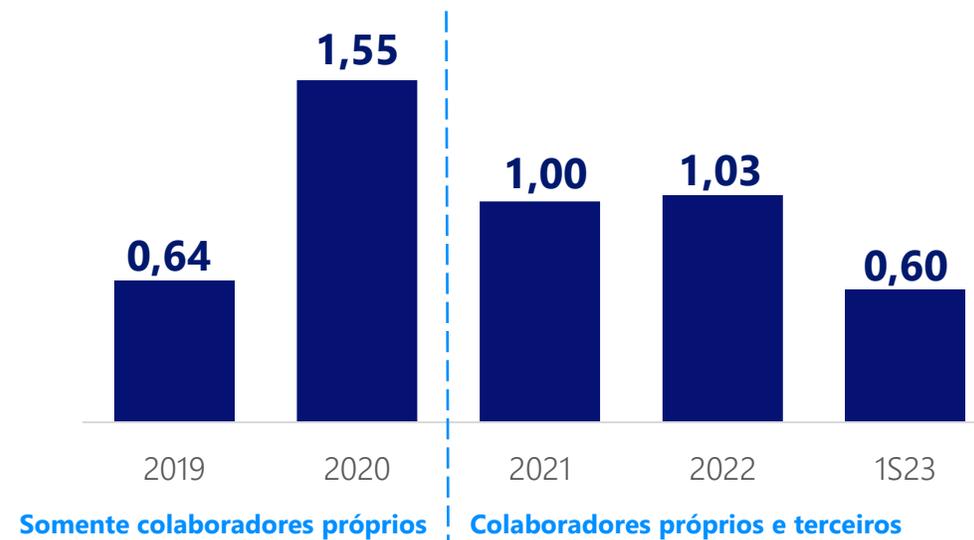
EVOLUÇÃO DOS PRINCIPAIS INDICADORES DE SEGURANÇA



Taxa de acidentes com afastamento – LTIF



Taxa de acidentes de processo – Tier 1 e 2



PASSAMOS POR UMA **RENOVAÇÃO** IMPORTANTE NO CONSELHO...

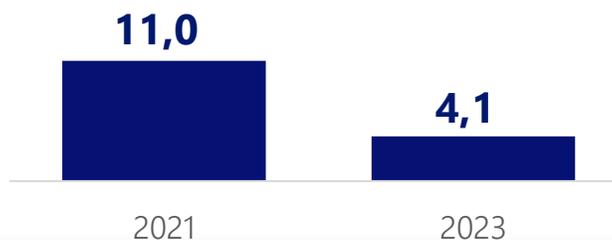


Com um Conselho de Administração mais enxuto...

Número de membros no Conselho

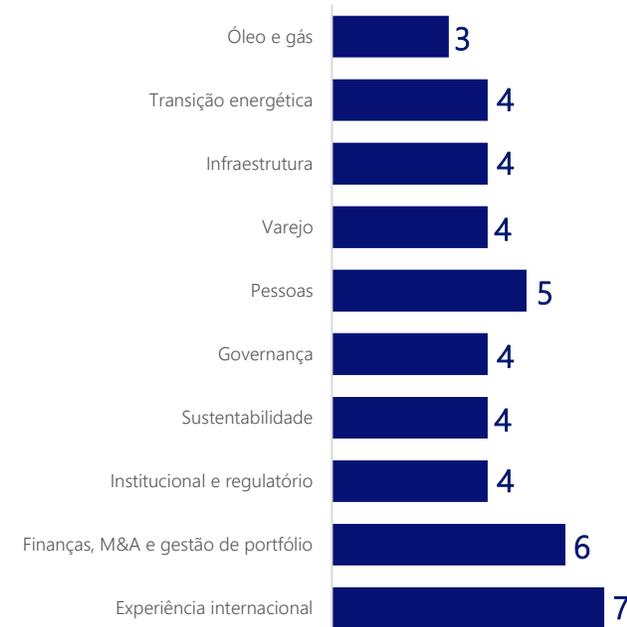


Tempo médio de Ultrapar do Conselho em anos



...que preserva o conhecimento sobre a Ultrapar, **adiciona** experiências complementares e relevantes para a Companhia...

Número de membros com experiência relevante em

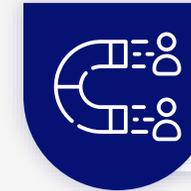
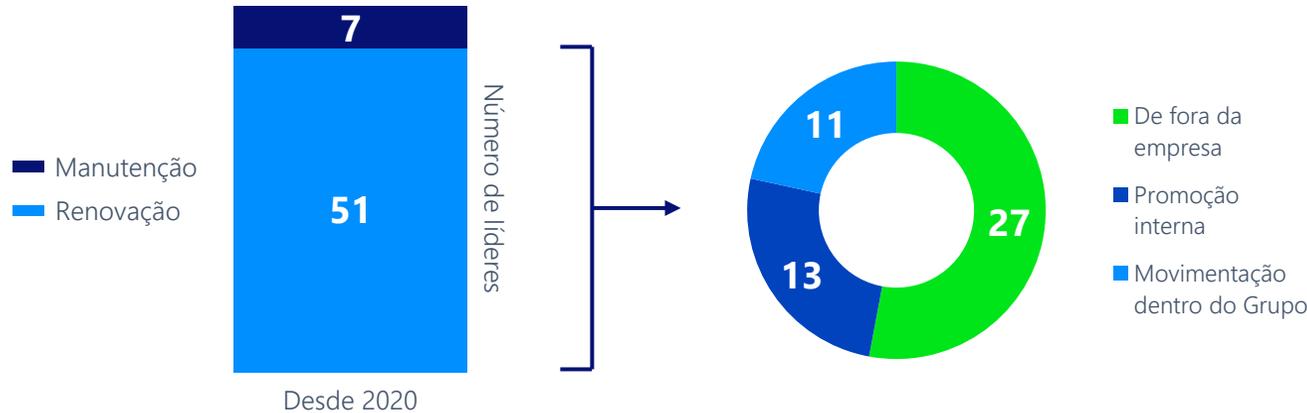


...e possui qualificações essenciais para seu crescimento

...QUE TAMBÉM SE REFLETE EM NOSSAS EQUIPES

TRANSIÇÃO PLANEJADA E BEM ESTRUTURADA

88% de renovação na liderança¹



ATRAÇÃO



DESENVOLVIMENTO



RETENÇÃO

PESSOAS CERTAS = PERENIDADE

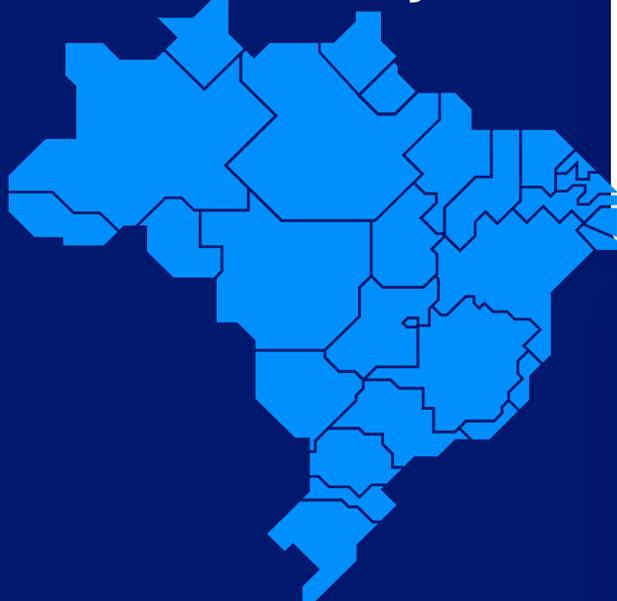
ALINHAMENTO DA VISÃO DE LONGO PRAZO

Novo plano de ações, com *vesting* de 10 anos

Plano ESG compõe 1/3 das metas individuais da liderança

¹ Diretores estatutários, diretores dos negócios e gerentes executivos com reporte direto a diretores estatutários

O BRASIL OFERECE AVENIDAS DE CRESCIMENTO DENTRO DAS NOSSAS ÁREAS DE ATUAÇÃO...

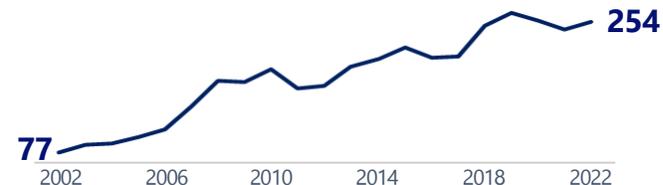


AGRONEGÓCIO

PIB agronegócio¹



Produção de biocombustíveis no Brasil^{2,3} em tWh



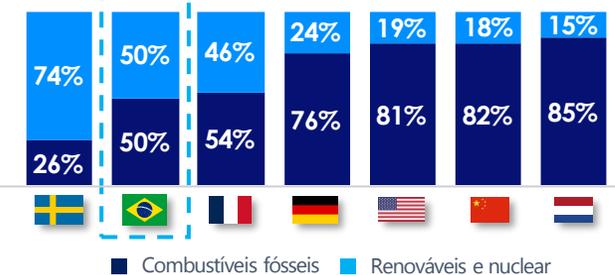
TRANSIÇÃO ENERGÉTICA

Demanda por petróleo pelo setor de transportes⁴

Base 100 = 2025



Parcela de combustíveis fósseis como fonte primária de energia em 2022²



REGULATÓRIO



R\$ 14 bilhões⁵
perdidos no Brasil, no setor de combustíveis, com **evasão fiscal por ano**



¹ Fonte: CEPEA – USP e CNA
² Fonte: Our World in Data
³ Biocombustíveis considera etanol e biodiesel
⁴ Fonte: Platts
⁵ Fonte: FGV (2019)

...E TEMOS UMA PLATAFORMA ROBUSTA DE NEGÓCIOS PARA APROVEITAR ESSAS OPORTUNIDADES



ENERGIA

- Marca nacional de **referência**
- Capilaridade na **última milha**
- **Relacionamento de confiança** com o consumidor
- **Líder de inovação** no setor
- Foco na ampliação da **oferta de soluções energéticas**



INFRAESTRUTURA LOGÍSTICA

- Presença **nacional**
- **Know-how** setorial
- Terminais **multipropósito**
- Produtos e **clientes diversificados**
- Foco em **produtividade, expansão e interiorização**



MOBILIDADE

- **Marcas líderes**
- **Infraestrutura** de dimensão nacional e **capilaridade**
- **3º maior short** brasileiro
- Uma das **maiores plataformas de venda** de biocombustíveis
- **Maior rede de conveniência** do Brasil

ULTRAPAR

GESTOR ATIVO DE PORTFÓLIO

- Alocação de **capital**
- Papel de **acionista controlador**
- **Acelerador** de tendências
- **Cultura** de alinhamento, transparência e ética
- **Estímulo e desafio** aos negócios
- **Pessoas e governança**