

**Operadora:**

Bom dia e obrigado por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da Ultrapar para a discussão dos resultados referentes ao 1T25.

A apresentação será conduzida pelo Sr. Rodrigo Pizzinatto, CEO da Ultrapar, e pelo Sr. Alexandre Palhares, CFO da Ultrapar. A sessão de perguntas e respostas contará também com a presença dos senhores Décio Amaral, atual CEO da Ultracargo e recém-anunciado como novo CEO da Hidrovias, Leonardo Linden, CEO da Ipiranga, e do Sr. Júlio Nogueira, CFO da Ultragas.

Esta teleconferência está sendo gravada e poderá ser acessada no site [ri.ultra.com.br](http://ri.ultra.com.br). Após a apresentação, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas.

Informamos também que essa teleconferência será conduzida em português e que a opção de tradução simultânea está disponível clicando no botão *Interpretation*. Para aqueles ouvindo a teleconferência em inglês, há a opção de silenciar o áudio original em português, clicando em *Mute Original Audio*.

A apresentação será projetada em português e a versão em inglês está disponível para *download* tanto no website da Companhia como no chat.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da Ultrapar, projeções e metas operacionais e 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. Rodrigo Pizzinatto, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Rodrigo, pode prosseguir.

**Rodrigo Pizzinatto:**

Bom dia a todos. É muito bom estar aqui com vocês mais uma vez para um *call* de resultados do Ultrapar referente agora ao 1T25.

Eu começo chamando a atenção para os principais destaques do trimestre. Nós mantivemos a solidez e a continuidade dos bons resultados da Ultrapar mesmo nesse cenário volátil do trimestre. O setor de combustíveis continuou sendo afetado por irregularidades para evasão fiscal, como vocês têm acompanhado, como não cumprir o percentual de biodiesel no diesel

e a crescente importação de nafta para a gasolina. Por outro lado, temos dois novos marcos no combate às irregularidades: A partir de abril, está válida a nova lei com punições mais duras para não aquisição de CBios; e a partir de maio, tem início a monofasia de PIS/COFINS para o etanol hidratado, que vai contribuir para as condições mais justas de competição e para aumentar a arrecadação dos governos.

E com relação à Hidrovias, eu gostaria de destacar o forte crescimento de resultados que a gente apresentou no 1T25, fruto das melhores condições de navegabilidade e também dos avanços na gestão e na operação dos ativos da empresa. E nós tivemos também avanços na agenda estratégica da Hidrovias. Em fevereiro, assinamos o contrato da venda da operação de cabotagem no valor de R\$715 milhões, aumentando, assim, o foco da empresa na sua estratégia e contribuindo para a redução da alavancagem financeira.

Além disso, concluímos o processo de aumento de capital de R\$1,2 bilhão, que vai permitir a retomada da agenda de crescimento da Companhia, desalavancagem e a geração de valor aos acionistas. E, em decorrência do aumento de capital, nós passamos a controlar a Hidrovias após atingir mais de 50% de participação no seu capital. Isso sinaliza a confiança no potencial de geração de valor da Hidrovias e consolida o nosso papel como acionista estratégico de longo prazo.

Na Ultrapar, tivemos captações de dívida no total de R\$1,4 bilhão, com um custo médio baixo, equivalente a 101% do CDI, com destaque para a continuidade de financiamentos para expansões junto a bancos de fomento.

Por fim, concluímos também o plano de sucessão planejado da Ultrapar, com o Marcos Lutz assumindo a presidência do Conselho de Administração, e nesse processo, assumi a posição de CEO da Ultrapar e o Alexandre Palhares a posição de CFO e RI.

Com isso, agradeço a atenção de todos e passo agora a palavra para o Alexandre, que vai detalhar os resultados do trimestre.

### **Alexandre Palhares:**

Rodrigo, obrigado. Bom dia, pessoal. É um prazer para mim estar aqui apresentando os resultados da Ultrapar pela primeira vez. Bom, antes de nós iniciarmos, eu gostaria apenas de lembrar os critérios e padrões de report que foram utilizados na apresentação.

Começando aqui pela Ultrapar, o EBITDA recorrente totaliza R\$1,322 bilhão no 1T deste ano excluindo os efeitos negativos da equivalência patrimonial da Hidrovias em um valor de R\$139 milhões, resultado que reflete uma das piores secas históricas nos corredores norte-sul. Considerando esse efeito, o EBITDA recorrente foi 9% menor em relação ao 1T do ano passado, totalizando R\$1.183 bilhões.

O lucro líquido do trimestre totalizou R\$502 milhões, excluindo o efeito negativo da equivalência patrimonial da Hidrovias que eu acabei de mencionar. Considerando esse efeito, tivemos uma queda de 20% na comparação anual, que foi parcialmente compensado pela menor despesa financeira no período.

Já o CAPEX totaliza R\$416 milhões nesse 1T, uma diminuição de 5% em relação ao 1T do ano passado. Isso é fruto principalmente de menores investimentos em embandeiramento na Ipiranga, que são parcialmente compensados por maiores investimentos na Ultracargo. Com isso, temos uma geração de caixa operacional de R\$3 milhões no 1T desse ano. São R\$576 milhões maior do que o 1T24. Isso é reflexo, principalmente, de menor investimento em capital de giro e desembolso com imposto de renda.

Seguindo para o próximo slide para falar de dívida e alavancagem, como tem ocorrido de maneira sazonal, a nossa alavancagem aumentou no 1T desse ano. Ela sai de 1,4x para 1,7x dívida líquida/EBITDA, devido ao aumento da dívida líquida e menor EBITDA dos últimos 12M, principalmente devido ao efeito negativo da equivalência patrimonial da Hidrovias, que eu já mencionei.

O aumento da dívida líquida no trimestre é devido ao pagamento de dividendos e recompra de ações, que totalizaram R\$584 milhões nesse período e do investimento em capital de giro decorrente do maior patamar de giro na Ipiranga, impulsionado por aumento nos custos de combustíveis e do efeito sazonal de fornecedores no início do ano.

Vocês podem ver também na parte inferior desse slide uma abertura com os valores totais da linha de risco sacado e venda. A dívida líquida de março somada a esses dois itens seria de R\$10,362 bilhões, que é R\$1,921 bilhão superior ao saldo de março do ano passado. Isso é fruto principalmente dos recebíveis dos desinvestimentos em março do ano passado.

Passando agora para a Ipiranga, o volume vendido no trimestre permanece estável em relação ao trimestre do ano passado, com redução de 2% no ciclo Otto e crescimento de 1% no diesel, afetado por aumento das irregularidades na mistura do biodiesel, o crescimento da importação de nafta para gasolina e também em função da paridade da importação aberta a partir de fevereiro.

Nós encerramos o 1T25 com uma rede de 5.847 postos. São 13 postos a menos do que dezembro de 24. Foram inaugurados 45 postos e depurados 58 ao longo do trimestre. Além disso, encerramos o trimestre com 1.447 lojas da AmPm, com um crescimento de faturamento nas mesmas lojas de 12%. O SG&A na Ipiranga aumentou 8% em comparação com o 1T do ano passado. Isso é fruto de maior despesa com o pessoal, principalmente dissídio, além de gastos pontuais com a desmobilização de frota própria.

A linha de Outros Resultados Operacionais totaliza R\$105 milhões negativos neste trimestre. É uma melhora de R\$60 milhões comparado com o 1T do ano passado, fruto de menores despesas com CBIOS, dado o menor patamar de preço. Já a linha de resultado na venda de bens totaliza R\$5 milhões. Isso é uma redução de R\$31 milhões decorrente principalmente da menor venda de terrenos nesse período. Com isso, o EBITDA recorrente da Ipiranga totaliza R\$826 milhões nesse 1T, o que é 6% maior na comparação com o ano passado. Esse maior EBITDA reflete principalmente maiores margens decorrentes de ganhos de estoque no 1T em função dos reajustes de preço de combustíveis e da solução das irregularidades do Amapá, após o benefício tributário ter sido revogado em abril do ano passado.

Esses efeitos são parcialmente compensados pelo aumento das irregularidades já mencionadas e pela paridade de importação aberta a partir de fevereiro, e consequente sobreoferta de produtos no mercado e maiores despesas.

Nós entramos no 2T com a paridade de importação aberta, mesmo após as reduções de mais de 12% no custo do diesel, que ocasiona perdas de estoque. Com isso, esperamos um patamar de rentabilidade similar ao 1T desse ano, excluindo os efeitos de ganho e perda de estoques nos dois trimestres.

Seguindo agora para os resultados da Ultragaz, o volume vendido de GLP no 1T foi 1% maior na comparação com o ano passado devido ao aumento de 2% no envasado, reflexo principalmente da maior demanda no mercado, enquanto o granel permaneceu estável pelo menor consumo pontual no segmento de gases especiais. O SG&A da Ultragaz no 1T foi 17% superior ao mesmo período do ano passado em função de maiores despesas com pessoal,

principalmente pelos negócios adquiridos e pelo dissídio, além de despesas para a prospecção de novos negócios e pela nova campanha de marketing.

O EBITDA da Ultragaz totaliza R\$393 milhões nesse 1T, isso é 2% inferior ao mesmo período do ano passado. Essa diminuição é explicada pelas piores margens principalmente pelo aumento de custos em decorrência do GLP adquirido em leilões realizados pela Petrobras, do pior mix de vendas e maiores despesas, parcialmente compensados pela maior contribuição de novas energias.

Para o 2T, embora os custos de GLP continuem sendo pressionados pelos leilões da Petrobras, esperamos uma EBITDA recorrente marginalmente superior ao mesmo período do ano passado.

Por último, falando de mais um trimestre de resultados consistentes da Ultracargo, que teve capacidade estática mantida em 1,067 milhão m<sup>3</sup>. O metro cúbico faturado diminuiu 4% ano contra ano, devido principalmente à menor movimentação de combustíveis em Santos e Itaquí, que é parcialmente compensado pelo aumento de volume em Opla e das operações *spot* em Aratu.

A receita líquida da Ultracargo totaliza 271 milhões no 1T. Isso é 3% superior à do 1T do ano passado, fruto de maiores vendas *spot* em Aratu e do início da operação própria em Opla, parcialmente compensado por menores movimentações de combustíveis. Os custos e despesas combinados foram 5% maiores do que os do 1T do ano passado, isso é consequência de maiores custos com materiais e manutenção e com o início da operação própria em Opla, parcialmente compensados por menores gastos com pessoal e projetos de expansão.

O EBITDA da Ultracargo totaliza R\$166 milhões no trimestre, o que é 1% superior ao 1T do ano passado, isso em razão de vendas de *spot* em Aratu e menores despesas com pessoal e projetos de expansão, parcialmente compensados pelo menor metro cúbico faturado com movimentação de combustível. Assim, a margem EBITDA unitária por capacidade estática fica estável em R\$52/m<sup>3</sup>, quando comparado ao 1T do ano passado. E aí, para o 2T, esperamos um EBITDA similar ao 2T do ano passado.

Bom, com isso eu encerro a minha apresentação e agradeço a atenção de vocês. Podemos dar início à sessão de perguntas e respostas. Muito obrigado.

### **Sessão de Perguntas e Respostas**

**Gabriel Barra, Citi:**

Olá, pessoal, bom dia. Pizzinatto, Palhares, Décio, obrigado por pegar as perguntas. Eu tenho duas aqui do meu lado. A primeira, focando um pouco mais em Ultragaz e até pegando o ponto que o Palhares comentou na apresentação, temos visto ali até algumas mudanças, até em questão de regulação com a questão do Vale Gás, a MP que está sendo editada pelo governo com algumas mudanças regulatórias, até discussões com preço de referência, enchimento fracionado, a própria Petrobras recentemente, a CEO da Companhia, mencionou que poderia adotar, eu acho que, pelo que vocês falaram em relação aos leilões, já tem adotado precificações diferentes até para uso doméstico e industrial.

Eu queria ouvir um pouco de vocês como que isso impacta o *business* de GLP na visão de vocês e o que deveríamos prestar atenção daqui em diante em relação a essas mudanças regulatórias e, enfim, tentar ouvir um pouco o lado de vocês nessa discussão.

Segundo ponto, sobre Hidrovias, não tem como não perguntar, parabenizar a Companhia por esse investimento e agora o controle da Companhia. E o Décio, também presente aqui, como novo CEO. Então, eu queria ouvir um pouco, dado que quando olhamos em investimento, talvez seja o primeiro cartão de visita dessa nova etapa da Companhia, esse M&A que tem acontecido, vamos dizer assim, eu queria ouvir um pouco de vocês sobre quais são os planos agora em diante, o que seriam os principais focos até do Décio, agora como CEO da Companhia, as principais prioridades aqui da Ultra olhando para Hidrovias aqui no curto prazo e o que poderíamos esperar como melhora até de balanço, alocação de capital e etc.

Então, eu queria ouvir um pouco de vocês também em relação a isso. São esses dois pontos. Obrigado, pessoal.

**Julio Nogueira:**

Gabriel, aqui é Júlio falando. Sobre o tema aí de programa social, o Vale Gás, que você mencionou, o Gás Para Todos é um nome que temos ouvido também, não temos obviamente detalhes ainda, não foi publicado nada, mas nós, em princípio, somos a favor do tema, achamos uma boa aplicação de recursos, é o tipo de programa que, bem desenhado, faz com que o benefício chegue para quem realmente precisa. Então, acreditamos nesse modelo e temos todo o interesse em apoiar para que se desenvolva.

Em termos de regulação, é notório que a regulação que tem no Brasil é referência no mundo, uma regulação moderna, que garante uma indústria que opera sempre dentro da regularidade e nós, enfim, estamos acompanhando o processo de revisão. O processo de revisão regulatória é um processo corriqueiro, digamos assim, no Brasil, estamos participando ativamente disso e esperamos que as mudanças que venham sejam para melhorar o ambiente de negócios da indústria de GLP.

**Rodrigo Pizzinatto:**

Bom dia, Gabriel. Obrigado pelas perguntas. Sobre Hidrovias, acho que muita coisa já está em andamento para a evolução da Companhia e a chegada do Décio é para, inclusive trazendo a experiência do trabalho, que foi muito bem feito na Ultracargo, para avançar no plano de buscar eficiência operacional como nós aumentamos a produtividade no uso de ativos da Companhia, eficiência administrativa, e aqui se alavancando muito do que também já tem aqui no Ultra, tanto na Central de Serviços Compartilhados como na própria Holding, e eficiência financeira, acho que aumento de capital nos ajuda a acelerar esse processo de reorganização societária inclusive para permitir uma otimização fiscal e redução do custo da dívida e, em paralelo, desenhar o plano de crescimento de longo prazo da Companhia.

Acho que esses são os grandes focos da Hidrovias olhando aí para os próximos meses, próximos anos.

**Gabriel Barra:**

Super claro, Pizzinatto, muito obrigado.

**Monique Greco, Itaú:**

Oi, pessoal, bom dia. Obrigada pela oportunidade de fazer perguntas. Eu vou fazer duas mais relacionadas à Ipiranga aqui. A primeira é sobre como vocês têm sentido o impacto da

arbitragem aberta para importações se estendendo aí pelo 2T com essa queda recente no preço do petróleo e a Petrobras levando um tempinho aí para agir na redução do preço. Como é que essa arbitragem aberta tem impactado os níveis de estoque na cadeia e alguma pressão sobre as margens de comercialização nesse começo desse 2T?

E a outra pergunta é sobre a monofasia do etanol. O Pizzinatto comentou aí que a partir de 1º de maio começamos a ter a monofasia válida. Qual é a expectativa da Companhia sobre os efeitos dessa implementação da monofasia? Vocês estão esperando ganhos de competitividade sendo mais refletidos em margem, em volumes? Queria ver um pouco a expectativa de vocês. Obrigada.

**Leonardo Linden:**

Oi, Monique – Leonardo Linden –, obrigado pela pergunta. Bom, vamos lá, eu acho que, primeiro, do ponto de vista da arbitragem, o próprio Palhares comentou ali na explanação dele, desde meados de fevereiro essa arbitragem está aberta e óbvio que isso tem um impacto no mercado, é um canal de suprimento que ele está consolidado no Brasil. Se você olhar o *line-up* ao longo dos tempos, o nível de importação ao longo dos tempos, e mesmo que nós consigamos projetar para frente, você vê um canal robusto de suprimento do mercado brasileiro.

Eu acho que isso, como nós sempre comentamos e esperávamos, muda um pouco a dinâmica do mercado. Você começa a ver segmentos hoje no Brasil que são parametrizados pela molécula marginal. Você pega o segmento de TRR, por exemplo, é parametrizado pela molécula marginal.

A Petrobras tem feito movimentos, nesses últimos tempos, frequentes de ajuste de preço, mas insuficientes para fecharem essa arbitragem, então ela segue aberta, e eu acho que essa vai ser a tônica para frente, um mercado que tem uma participação importante de abastecimento estrutural, que é a molécula não-Petrobras e que na ponta consumo ele vai segmentando o mercado e vai parametrizando a precificação de uma forma diferente. E eu acho que isso é parte do jogo, eu não vejo grandes mudanças em relação ao que temos visto nos últimos tempos, e temos que continuar buscando o melhor perfil de suprimento possível, considerando, claro, esse efeito no mercado.

Com relação à monofasia, não poderia ser diferente, enxergamos como um evento muito positivo. Nós defendemos a monofasia já há muito tempo no etanol como forma de você reduzir a irregularidade no setor. Nós vemos ela, no tempo, com um impacto positivo. Acho que sempre em movimentos como esse o mercado tem um período de acomodação, mas no tempo, certamente, se tudo que nós estamos esperando aconteça, o mercado tende a se beneficiar pela sua eficiência. Então, a monofasia vai trazer benefício a quem tiver a melhor eficiência operacional, e é isso que nós vamos buscar.

Você comentou de margem, volume, *share*, etc. O *share* é uma consequência dessa eficiência, ele tem que ser uma consequência dessa eficiência e acho que a Ipiranga está muito bem-posicionada para continuar sendo um agente muito forte na distribuição de etanol num mercado com menos irregularidade.

**Monique Grecco:**

Obrigada, Linden.

**Rodolfo Angele, JP Morgan:**

Ok, bom dia. Obrigado. Eu queria fazer uma pergunta sobre o *sourcing* de gás lá na Ultragas. Vocês comentaram sobre o efeito dos leilões, eu queria saber um pouquinho mais como é que vocês estão vendo isso daqui para frente, se é algo recorrente, se é uma mudança e os efeitos para a Companhia.

E outra coisa que vimos foi, nesse trimestre, com a arbitragem aberta, acabou tendo um consumo aí de capital de giro para a Companhia, mas, assim, olhando para frente, como é que nós balanceamos isso? Tem preços eventualmente caindo que deveriam liberar capital de giro com as importações, então se pudesse comentar um pouquinho sobre a tendência de capital de giro na Ipiranga também me ajudaria bastante. São as minhas duas perguntas, obrigado, gente.

**Julio Nogueira:**

Rodolfo, é o Júlio falando. Sobre o *sourcing* da Ultragas, esse tema dos leilões, eles começaram no finalzinho de 2024, em novembro, em um volume bem limitado, e eles vieram se acelerando ali a partir de janeiro. O que vimos recentemente aqui em abril e maio nos leva a crer que ele está se estabilizando aí e acreditamos que ele deve permanecer aí representando algo como 5 a 10% do *sourcing* total da Ultragas.

**Rodrigo Pizzinatto:**

E no teu ponto aí também, como que estamos vendo isso, Rodolfo – aqui é o Rodrigo agora –, esse é um setor de margens muito apertadas, então o repasse ele é inevitável. O que nós tentamos é minimizar o impacto para os clientes com ganhos de eficiência que nós possamos ter na operação. Nós tivemos esse efeito mais pontual no 1T e passamos a ser mais regularizados a partir do segundo.

**Leonardo Linden:**

Rodolfo, do ponto de vista de uso de capital de caixa na Ipiranga, eu acho que tivemos aí – e isso imagino que já esteja relativamente claro para vocês, mas – quatro efeitos: Um efeito de um inventário um pouco maior por causa de uma posição de *long* que nós montamos para aproveitar um pouquinho melhor o movimento de monofasia; teve um segundo efeito que é um menor prazo médio de pagamento na conta fornecedor por um impacto de menos importado no nosso perfil; e um aumento do custo do produto, um aumento do valor do produto, que foi resultante daquele movimento de preço que a Petrobras fez. Em contrapartida, *offsetando* parcialmente isso, teve um menor prazo de recebimento na Ipiranga.

Então isso, grosso modo, tem um consumo de caixa no 1T que esperamos que recupere no segundo.

**Rodrigo Pizzinatto:**

E aqui, Rodolfo, a Petrobras está cobrando mais caro o combustível do que no mercado internacional. E o que nós já estamos vendo agora no 2T são reduções de preço para buscar ficar mais próximo, mas ainda está mais caro do que no mercado internacional. E tudo o que

o governo diz é que a Petrobras tem como objetivo o combustível mais barato no país. Então, nós achamos que isso deve se corrigir em breve.

**Rodolfo Angele:**

Excelente, gente. Super obrigado, está muito claro.

**Matheus Enfeldt, UBS:**

Bom dia, e queria começar aqui desejando sucesso ao Décio e ao Fulvius nas novas posições. Minha primeira pergunta, se eu não errei muito a conta aqui, eu chego em uma alavancagem *pro forma* com Hidrovias de umas 2.0, 2.2x, e eu entendo que isso é parte de uma base de EBITDA de Hidrovias ainda pressionada, que talvez aí melhore durante o ano. Mas eu queria entender como é que está a cabeça da Holding, da Ultra, sob a alavancagem ideal nesse momento e olhando daqui para frente, se faz sentido olhar uma *alavancagem pro forma* que consolida também Hidrovias, que talvez não necessariamente reflita muito a capacidade de alocar capital na Holding, mas como é que pensa um pouco a alavancagem, o que é um nível ideal para pensarmos olhando o final de 25 e a evolução durante 2026?

E daí eu queria aproveitar para perguntar sobre alguns investimentos em outras frentes da Ipiranga. Saiu uma notícia hoje de manhã sobre investimento em TRR. Como é que vocês pensam no posicionamento nesse segmento específico? Se foi mais buscando conhecimento ou se tem intenção de avançar nesse elo da cadeia. Se puder dar alguma atualização também nas frentes de novos investimentos e parcerias na AmPm, acho que seria interessante. É isso, obrigado.

**Rodrigo Pizzinatto:**

Bom dia, Matheus, obrigado pelas perguntas. E sobre alavancagem e efeito de Hidrovias, com a consolidação da Hidrovias, que vai ser a partir do 2T, nós deixamos de ter a equivalência patrimonial nos resultados da Ultrapar e passa a consolidar os resultados da Hidrovias em todas as linhas. Então, passamos a ter esse efeito a partir do 2T, e nessa consolidação, na dívida líquida, deve ter um efeito de aumento da dívida líquida da Ultrapar em torno de 0,3, 0,4x.

E como temos negócios muito geradores de caixa, essa desalavancagem acontece rapidamente ao longo do 2T, que é o nosso trimestre sazonalmente mais forte de geração de caixa.

Sobre a questão em TRR, acho que não tem nada de muito novo. Já o movimento que nós fizemos aqui na Ultra Mobilidade, com a serra diesel. Esse é um movimento relativamente pequeno, mas em um setor que nós vemos bons sócios, numa operação regional que continua a ser operada da forma que ela estava sendo operada antes desses movimentos.

**Leonardo Linden:**

E, Matheus, sobre o teu ponto na AmPm, nós claramente vemos potencial de crescimento no nosso negócio de varejo na AmPm. Hoje nós temos aí em torno de 1.450 lojas em uma rede de postos que está próxima de 6 mil, então tem muito potencial para crescer. E o que temos trabalhado já há algum tempo é incorporar ao nosso negócio da AmPm marcas que agreguem valor à proposta de valor como um todo da nossa franquia.

Então, movimentos que vimos, por exemplo, de Krispy Kreme e outros mais, eles fazem parte dessa estratégia de trazer para dentro da conveniência produtos e marcas que têm um alto valor percebido. Além de o evento da Krispy ser claramente uma oportunidade de aprendermos cada vez mais sobre varejo, e esperamos que essas ofertas, no seu tempo, no seu devido tempo, elas estejam disponíveis nas nossas lojas.

**Matheus Enfeldt:**

Perfeito, obrigado.

**Vicente Falanga, Bradesco:**

Bom dia a todos, obrigado pelo *call*, todo time da Ultrapar. Eu tinha uma só aqui, sobre informalidade. Nós temos sentido certo ânimo de alguns *players* formais com relação à implementação da solidariedade tributária em São Paulo. Queria saber se vocês compartilham dessa visão, se vocês têm sentido margens talvez um pouco melhores no estado de São Paulo? E se, por outro lado, tem contrapartida de algum estado? Se esse informal tem fugido para algum outro estado. O que vocês têm sentido de forma geral? Obrigado.

**Leonardo Linden:**

Oi, Vicente. Bom, sim, e eu acho que tem frentes de avanço importantes – e eu vou me estender um pouco, vou falar sobre solidariedade, mas me estender um pouco em outros temas –, a nova lei do RenovaBio é um avanço importante dos últimos tempos, a própria monofasia do etanol, que nós falamos aqui, é um avanço importante. Esses regimes especiais de São Paulo são muito importantes, e eu acho que ele traz esse conceito da solidariedade, que é um conceito importante do mercado entender, e a evasão fiscal não ficar impune na cadeia de valor.

Em contrapartida, temos ainda muitas frentes por trabalhar. O Brasil está sendo cada vez mais impactado pela entrada de nafta com evasão fiscal. Nós ainda temos alguma morosidade, isso eu entendo que é natural do processo, mas nós precisamos ter consciência que ela existe, em fazer valer as leis e as mudanças que são colocadas no marco regulatório para melhorar o setor.

A mistura de biodiesel ainda é um problema. Ainda que o biodiesel tenha caído um pouco o valor, ela segue sendo um problema, porque a diferença de não misturar ainda é atrativa para quem quer sonegar. E nós ainda temos alguns estados que ficaram fora ou não participam do convênio, do CONFAZ, que foi costurado ainda ano passado e pelos quais nós vemos um certo nível de irregularidade, principalmente na importação e nacionalização de produtos.

Dito isto tudo, é óbvio que temos um sentimento de avanço, e acho que temos visto nos mercados, e nos estados principalmente, que tem atuação mais forte sobre o mercado irregular, temos visto benefício para todos que participam dessa cadeia, benefício para o consumidor, benefício para os agentes, benefício para o revendedor, benefício para a distribuidora que trabalha a sério, benefício para o Estado. E esses reflexos, São Paulo é um bom exemplo, você deu um bom exemplo. São Paulo tem trabalhado forte no combate à irregularidade e tem tido resultados importantes em relação a isso.

Aqui não nos resta outra opção senão seguir trabalhando e fazendo tudo que está ao nosso alcance e apoiando o ICL e os agentes reguladores, para que nós, de fato, consigamos ter um ambiente mais saudável de competição. Mas eu sempre falo que, sim, eu sou otimista, mas eu sou um otimista cauteloso, porque os processos ainda não caminham na velocidade

que nós gostaríamos que caminhassem, e a turma da irregularidade é muito criativa, você fecha uma porta e abre outra, então nós sempre temos que estar muito atento e cauteloso com o que tem pela frente.

**Vicente Falanga:**

Obrigado, Linden.

**Rodrigo Almeida, Santander:**

Bom dia, queria talvez voltar um pouco aqui na Hidrovias e tentar explorar com vocês aqui o que poderíamos pensar em termos de... falamos um pouco aqui de quais são os próximos passos em termos de agenda, mas pensar o que nós podemos ter aqui em termos de sinergia com a Ultracargo, se nós podemos imaginar algum tipo de sinergia operacional ali no dia a dia, se vocês estão trabalhando em algo nessa frente. Eu acho que ajuda a completar um pouco a explicação que nós tivemos ali atrás. Era mais isso aqui, obrigado pessoal.

**Rodrigo Pizzinatto:**

Bom dia, Rodrigo. Não tem nenhuma sinergia relevante da Hidrovias com a Ultracargo. O maior benefício que temos, que está dentro do Grupo Ultra, é você ter pessoas com competências na Ultracargo que são muito adequadas e no momento de serem incorporadas às competências da Hidrovias. Então temos, sim, troca de pessoas. O Décio, por exemplo, está assumindo lá a posição de principal executivo e temos também um diretor jurídico, que foi da Ultracargo, que hoje é o diretor jurídico institucional da Hidrovias.

Mas, exceto isso, não tem nada relevante de sinergia entre as duas operações.

**Rodrigo Almeida:** Tá ótimo, obrigado Pizzinatto.

**Bruno Amorim, Goldman Sachs:**

Bom dia, obrigado pelo espaço para pergunta. Eu queria voltar um pouco na discussão sobre a dinâmica competitiva no mercado de distribuição de combustíveis. Eu entendo todo o foco com relação à evasão fiscal e os temas relacionados. Por outro lado, se olharmos nos últimos dois anos, houve uma evolução contínua. Se olharmos no caso do diesel, por exemplo, os *players* menores, ou os *players* que não os três grandes, vêm ganhando *market share* consistentemente, em algum momento foi implementada monofasia do diesel, da gasolina e essa tendência ela não foi revertida mesmo neste momento.

Então, eu queria só ouvir de vocês, se vocês entendem que isso aconteceu porque, em paralelo com certas medidas que foram favoráveis para os *players* formais, vamos dizer assim, foram compensadas por outras medidas – o próprio Linden comentou que quando você fecha uma porta abre outra –, ou se existem *players* que são competitivos apesar de não serem necessariamente informais e que vêm ganhando *market share*.

Vocês que estão mais perto da operação, obviamente, como é que vocês veem os *players* que não são informais e que são menores? Eles também estão com retornos, vamos dizer, abaixo do potencial, ou vocês veem *players* saudáveis que não sejam informais que vêm ganhando *share* também? É mais para tentar entender quanto do problema é necessariamente a informalidade vis-à-vis talvez uma dinâmica competitiva que não necessariamente dependa só da informalidade. É claro que a informalidade é um problema grande, mas mais para tentar entender se existe também uma outra dinâmica em paralelo.

E só um outro *follow-up* com relação à Hidrovias. Eu entendo que vocês ainda vão anunciar um plano mais concreto mais para frente, mas se vocês puderem dar um direcionamento do que poderíamos esperar no sentido de... vamos dizer assim, a nova Hidrovias é a antiga Hidrovias melhorada, com mais eficiência na operação, ou vocês podem eventualmente abrir novas linhas de negócio? Enfim, se é que existe algum direcionamento que vocês já podem passar. Obrigado.

**Leonardo Linden:**

Oi, Bruno. Bom, vamos lá. Sobre dinâmica de mercado, eu acho que são as duas coisas que você comentou: Tem a informalidade; e tem sim uma dinâmica nova que passa pelo comentário que eu fiz aqui anteriormente de como os mercados estão se posicionando ou os segmentos estão se posicionando do ponto de vista de *supply*. Então, a dinâmica informal é isso que nós falamos; abre uma porta, fecha outra, continua, tem coisas para atacar, há um ano atrás nós falávamos de Amapá, hoje nós falamos de biodiesel, tem avanço, mas também tem, em algumas situações específicas, tem retrocesso de uma forma geral positivo, mas continua impactando principalmente nas distribuidoras que operam de forma irregular, ajuda no crescimento dessas distribuidoras.

Mas tem sim uma nova dinâmica de mercado. E essa nova dinâmica de mercado, só para reforçar o ponto que eu fiz antes, ela se consolida a partir do momento que você tem um longo período de arbitragem aberta e você começa a segmentar os mercados. Então hoje, se você olhar a perda de mercado, eu vou falar de Ipiranga, porque eu não vou falar de perda de mercado de outras, mas se você olhar o mercado, o *share* que a Ipiranga perdeu, ou que abriu mão, ele é todo no *spot*, ele não é no *share* contratado. E no *spot* é justamente onde está a dinâmica de importação.

Então, você tem hoje segmentos que eles estão prioritariamente ancorados no *supply spot* que é *driveado*, que é parametrizado na molécula importada. Então, isso muda a dinâmica e isso sim tem regionais que são focadas em uma região específica, que atuam nessa plataforma e, mesmo do ponto de vista de regularidade, trabalham da forma correta e estão aproveitando esse momento.

Eu acho que o mercado de suprimento do Brasil é um mercado que está em transformação e nós também precisamos fazer os ajustes e modelar a nossa operação para priorizarmos, de fato, aqueles segmentos que nós queremos priorizar.

Mas, de novo, acho que são as duas dinâmicas: A dinâmica da regularidade; e a dinâmica de um novo modelo de *supply* no mercado brasileiro.

**Rodrigo Pizzinatto:**

Bom dia, Bruno. Sobre Hidrovias, primeiro, a empresa é ótima, os ativos são ótimos. O que nós imaginamos é fazer a empresa ainda melhor, com ganho de eficiência, com mais produtividade no uso de ativos e com maior disciplina de capital. E, em paralelo, trabalhar o plano de expansão, que nós imaginamos focar no arco norte, que é onde tem a maior demanda de crescimento da Companhia.

**Bruno Amorim:**

Perfeito, obrigado, bom dia.

**Luiz Carvalho, BTG:**

Olá pessoal, bom dia, obrigado por pegar as perguntas. Eu também tenho duas aqui sobre Ipiranga e Hidrovias. Queria pegar um gancho nessa última resposta do Linden. Linden, assim, obviamente, se nós fizermos um acompanhamento aí do *share* dos três principais *players* nos últimos anos, houve uma perda de *share* bastante significativa. Obviamente isso veio na contrapartida de uma manutenção ou até de um incremento de margem.

Queria entender, da tua perspectiva, como é que vocês enxergam, vamos dizer assim, a reversão dessa tendência de perda de *share*, apesar de ter sido, como você falou, no mercado mais *spot* e menos no contratado, mas que, no final do dia, acaba, como um *business* de escala, tendo um limite, vamos dizer assim, para você não começar a ter um impacto negativo no teu retorno, na tua margem.

Então, se vocês acham que o *market share* hoje da Companhia já é o *market share*, vamos dizer assim, *fair*, ideal, ou você vê uma recuperação desse *share* sem, vamos dizer assim, uma perda de margem?

E a segunda, em Hidrovias, eu não sei se, talvez, não sei se o Décio ou o Pizzinatto, a Hidrovias apresentou um resultado que surpreendeu positivamente o mercado agora nesse último trimestre. Então, acho que tem duas perguntas aqui. A primeira é se vocês enxergam que esse novo nível de operação é um nível que nós podemos olhar pelo menos para os próximos 12, 18 meses. E a segunda pergunta aqui, em Hidrovias – e talvez mais para o Pizzinatto –, qual é o movimento ali do ponto de vista de alocação de capital que vocês enxergam para a Companhia?

O Lutz falava muito em algum momento de condições de mercado das Companhias de eventualmente listar uma parte dos outros três negócios. Na Hidrovias ali faria sentido fechar capital, manter listado? Como é que vocês enxergam por essa ótica? Obrigado.

#### **Leonardo Linden:**

Oi Luiz. Bom, a questão do *share*, como eu comentei antes, ele está concentrado fundamentalmente no *spot*. Eu não gosto de classificar como uma perda, porque foi uma decisão nossa em algum momento não participar desse mercado do tamanho que ele está, porque ele é um mercado de baixíssima rentabilidade.

Agora, é óbvio que nós buscamos um posicionamento cada vez mais forte da Companhia, mas como consequência. O *share* é consequência, primeiro, de você ter um ambiente regulatório de combate à irregularidade melhor do que temos hoje, claro, mas isso não está totalmente no nosso controle. E no que está no nosso controle, é nós recuperarmos os nossos negócios ou crescermos os nossos negócios em cima da nossa eficiência e temos a nossa linha de trabalho para isso. Nós temos eficiência para capturar em logística, temos um processo de RP que está sendo todo revisado com um novo RP, nós obviamente estamos fazendo constantemente *fine tuning* no nosso perfil de suprimento e entendendo essa dinâmica de mercado, os nossos investimentos têm sido seletivos para conseguirmos atrair investimentos que agreguem valor para a nossa cadeia, muita disciplina em custo e, novamente, apoio da Ipiranga às entidades pertinentes no combate ao mercado irregular.

Então, eu não gosto de colocar o *share* como um objetivo, o *share* é uma consequência, temos que buscar o melhor equilíbrio para a Companhia e ele é fruto, sim, da nossa capacidade de gerar eficiência no negócio.

#### **Rodrigo Pizzinatto:**

Bom dia, Luiz. Sobre Hidrovias, resultados – só pra dar um contexto um pouquinho maior –, o principal direcionador de resultados da Hidrovias é a própria safra e escoamento da safra. Então, dado isso, o pico de resultados da empresa é no 2T e 3T.

Tem um elemento adicional, que é o próprio regime hídrico, que tem aí a sazonalidade com as chuvas, mas que tem melhorado de forma estrutural o calado, no Rio Paraguai, por exemplo, com o processo que está em andamento de derrocagem, que vai aumentar – e já aumentou – a navegabilidade mesmo em períodos de maior escassez hídrica. Então, é isso que deveríamos acompanhar na empresa, o direcionador principal sendo o escoamento da safra e, em paralelo, o regime hídrico, que tem uma sazonalidade com o regime de chuvas.

Sobre a questão de alocação de capital, não temos plano de fechar o capital da Hidrovias, em resumo.

**Luiz Carvalho:**

Tá claro, super obrigado pessoal.

**Operador:**

A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Alexandre Palhares para que faça as considerações finais da Companhia.

**Alexandre Palhares:**

Pessoal, queria agradecer o tempo de vocês, interesse aí pelo *call* e colocar à disposição nosso time de RI para fazer *follow-up* às questões que eventualmente surgirem aí depois. Obrigado.

**Operador:**

A teleconferência da Ultrapar está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom-dia.

“Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o website de relações com investidor (e/ou institucional) da respectiva Companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição”