



ULTRA

DAY

2021

14 de maio



■ 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 Ultragas, Ultracargo, Oxiteno, Ipiranga e Extrafarma 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.
- As informações financeiras apresentadas nesse documento contemplam a adoção da 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.



ULTRA

 **Frederico Fleury Curado**

CEO da Ultrapar



2020 – Um breve retrospecto



Gestão de crise em nível de excelência

- Operações ininterruptas e seguras
- Suporte aos elos mais fracos das cadeias de valor
- Suporte a ações sociais



Resiliência do Grupo Ultra

- Ultragaz, Ultracargo e Oxiteno → resultados recorde
- Ipiranga → forte geração de caixa, apesar do 2º trimestre
- Extrafarma → melhor resultado desde a aquisição
- Geração de caixa (após investimentos) → R\$ 2,1 bilhões
- Lucro líquido → R\$ 0,9 bilhão
- Avanço na agenda de revisão de portfólio



2021 – Continuidade da agenda estratégica (2018)



Recuperação de resultados (curto / médio prazo)

- Implantação de processos chave
- Revisão do modelo de negócio, gestão e organização
- Renovação das lideranças sênior
- Redução do endividamento e alavancagem



Revisão da alocação capital (médio / longo prazo)

- Revisão do portfólio atual
- Agenda ESG
- Dinâmica de alocação de capital para criação de valor a longo prazo
- Transição energética



2021 – Fortalecimento dos negócios



- Recuperação gradual de margens e de *market share*
- Nova estrutura organizacional, com reforço na gestão comercial
- Estratégia de regionalização
- Fortalecimento da competência em *trading*
- Aceleração da expansão 



- Ampliação de canais digitais e novos usos de GLP
- Expansão da infraestrutura no Norte e Nordeste
- Diversificação de fontes de suprimento



- Expansão de capacidade no Norte e Nordeste
- Renovação de lideranças operacionais e contínuo foco em segurança
- Melhoria operacional e aumento de rentabilidade

2021 – Fortalecimento dos negócios



- Excelência operacional
- Melhoria dos resultados nos EUA
- Inovação e novos produtos (especialidades)



- Melhoria operacional e aumento da rentabilidade
- Crescimento digital / *omnichannel*
- Crescimento de produtos de marca própria e serviços complementares

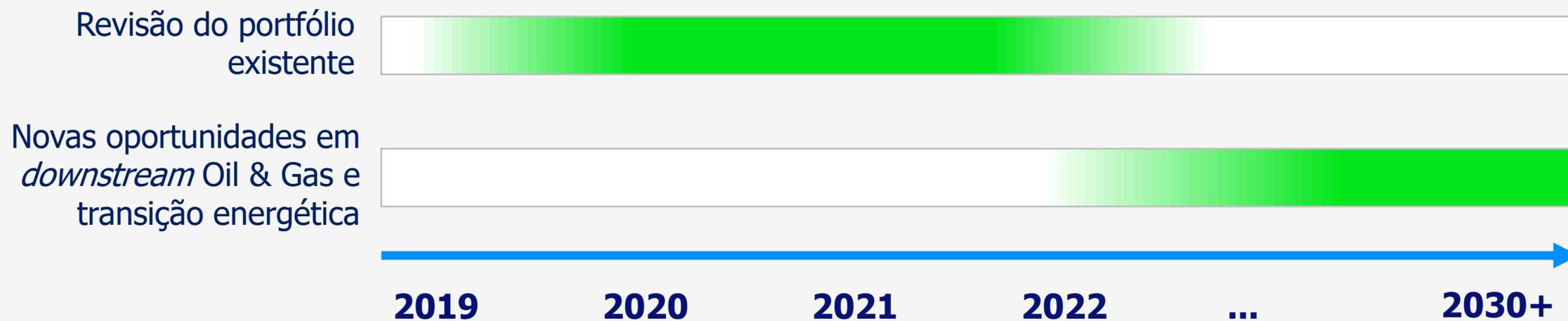


- Crescimento do volume de transações, contas digitais e receitas
- Ampliação do ecossistema do automobilista, reduzindo dependência da Ipiranga



Gestão do portfólio de empresas – processo em duas etapas

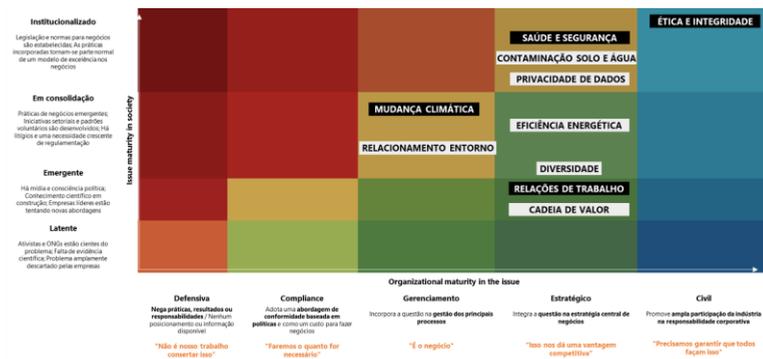
- **Curto prazo (2019-2022)** – revisão para maior foco e sinergias estratégicas
- **Médio e longo prazo (2022+)** – evolução gradual para transição energética



2021 – ESG é parte intrínseca à estratégia

Matriz de materialidade Grupo Ultra

Planos Estratégicos Negócios e Ultrapar



Objetivos ESG

- Metas definidas para 2030, alinhadas com ODSs¹
- Planos de ação e metas intermediárias
- Consistência com estratégias e objetivos dos negócios
- Compromisso público

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



¹ Objetivos de Desenvolvimento Sustentável

2021 – Princípios de negócio sustentam a estratégia



Segurança em primeiro lugar

Integridade e transparência de gestão

Disciplina e solidez financeira

Satisfação do cliente como base do sucesso

Valorização e crescimento das pessoas

Inovação e excelência operacional

2021 – Estratégia de geração de valor a longo prazo



Criamos valor para a sociedade, investindo em empresas sustentáveis e essenciais para a vida das pessoas





ULTRAGAZ

| Tabajara Bertelli

CEO da Ultragaz



Negócio sólido com **potencial de crescimento**



Por que o GLP?

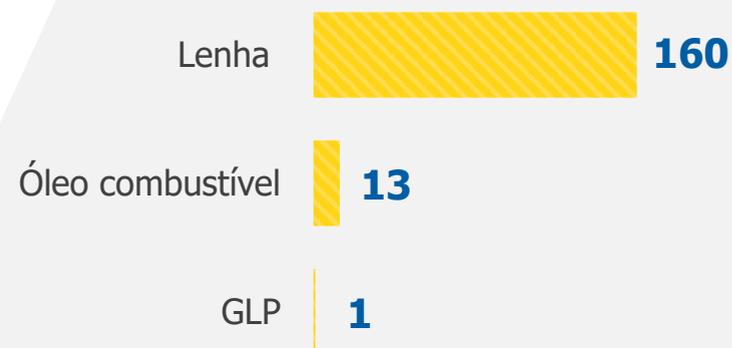
- **Energia limpa e acessível**
- Presente em **90% das residências**
- **Produto essencial**

Por que a ULTRAGAZ?

- Relacionamento com **clientes**
- Cultura de **inovação**
- Infraestrutura **moderna de plantas**
- Ampla **cobertura logística**

Meio ambiente: menores emissões

Material particulado (kg/10⁶ kcal)



Emissão de CO₂ (kg/10⁶ kcal)



Principais alavancadores



Usamos nossa energia para mudar a vida das pessoas



EXCELÊNCIA
OPERACIONAL

RELACIONAMENTO
COM CLIENTES



INOVAÇÃO

Pessoas

Relacionamento próximo aos **clientes**

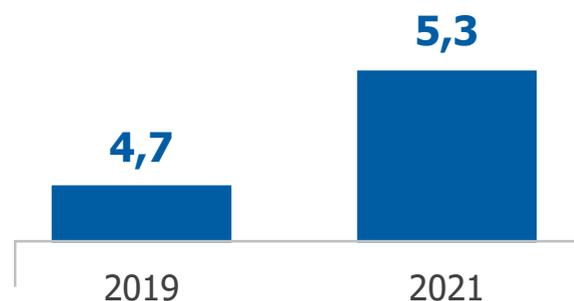
Em **qualquer lugar**, a **todo momento**

DOMICILIAR

EMPRESARIAL

Evolução # (mil)

Expansão da base de vendas



Expansão de clientes SMB



Desenvolvimento de **novos usos**

 **~3,1** mil municípios

 **11** milhões de domicílios

 **58** mil clientes empresariais

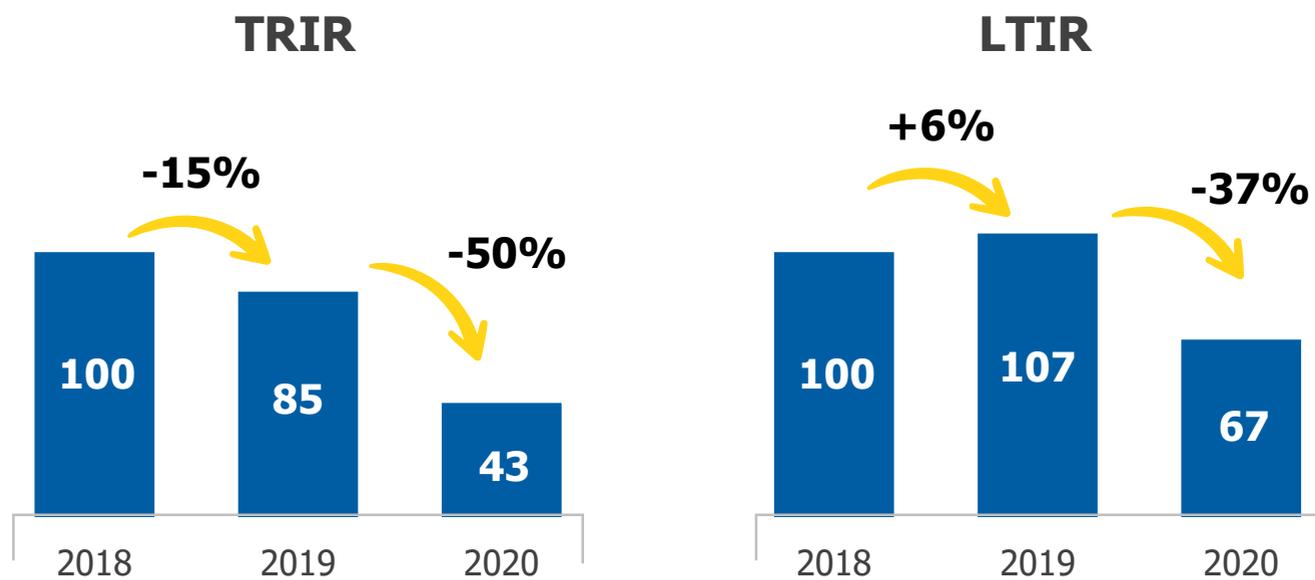


Excelência operacional

Consistência nas ações de segurança



R\$ 43 M investidos em 2020



Base 100 em 2018

TRIR – Frequência de Acidentes com e sem Afastamento

LTIR – Frequência de Acidentes com Afastamento



Excelência operacional

Em qualquer lugar, a todo momento



Expansão da infraestrutura (Miramar/PA)



DRIVERS ESTRATÉGICOS

- Expansão de mercado
- Eficiência logística

PREVISÃO PARA
INÍCIO DE
OPERAÇÃO: **DEZ-21**



R\$ 95 M
de investimentos em
novas bases



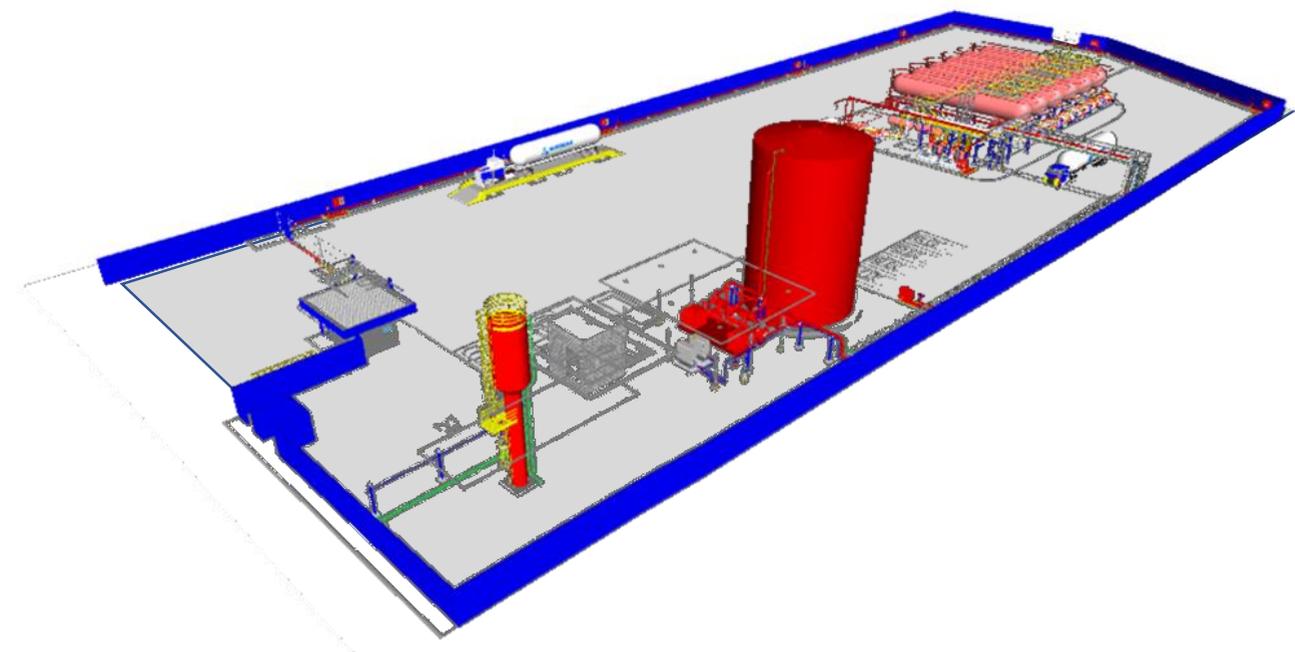
+24%
de capacidade
de tancagem
(N e NE)

Excelência operacional

Em qualquer lugar, a todo momento



Expansão da infraestrutura (Mucuripe/CE)



DRIVERS ESTRATÉGICOS

- Eficiência logística

PREVISÃO PARA
INÍCIO DE
OPERAÇÃO: **NOV-21**



R\$ 95 M
de investimentos em
novas bases



+24%
de capacidade
de tancagem
(N e NE)

Excelência operacional

Modernização da operação com **impacto positivo no resultado**



BASES DE PRODUÇÃO



76% do volume em bases automatizadas

Agilidade no atendimento ao revendedor

Digitalização de processos internos (IoT)

+ 14% 

Faturamento/colaborador*

- 17% 

SG&A/ton*

* Em termos reais

+4% 

502

481

2017

2020

TON/FUNCIONÁRIO



NOVA PLANTA DE DESODORIZAÇÃO DE GASES ESPECIAIS



Ampliação da capacidade produtiva

Diferencial de qualidade para o cliente

Redução do custo do produto



Inovação

Novas soluções além do GLP para o cliente empresarial



21



soluções
lançadas

+ 5.800



clientes com
novas soluções

+ 30%



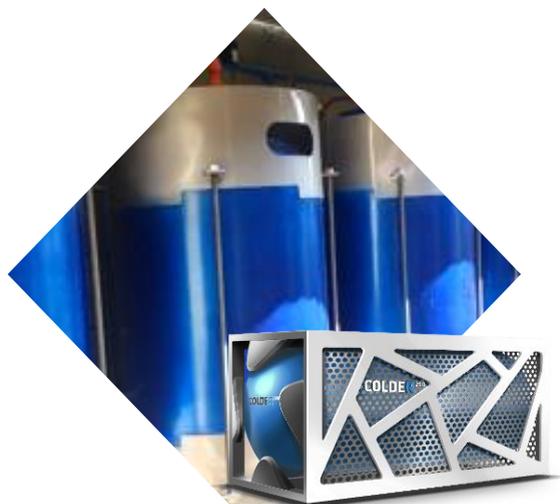
prospecção
empresarial

+ 38%



de margem
unitária adicional

COLDER



Fluidos refrigerantes

ACQUA



Gestão do consumo de
água quente

RECICLADORA



Resíduos sólidos
orgânicos

CERVEJARIAS



Automação integrada

Inovação

Novas soluções além do GLP para o agronegócio



+ 7% a.a.



em volume

+ 20%



eficiência energética

+ 60%



produtividade (vs lenha)

Potencial



para liberação de usos

BENEFICIAMENTO DE ALGODÃO



AQUECIMENTO AVIÁRIO



SECAGEM DE SEMENTES



SECAGEM DE FEIJÃO



Inovação com impacto ambiental positivo



Inovação

Novas soluções além do GLP para o cliente domiciliar



BOTIJÃO LEVE



40%

de redução do peso

SENSORIAMENTO



IOT

previsibilidade de término do gás

ULTRADRIVE



24h

autoatendimento



Inovação

Tecnologia aproximando e fortalecendo o relacionamento com cliente



NOVO APP ULTRAGAZ

+ 1 M de pedidos

+ 400 cidades

Lançado em abril/20



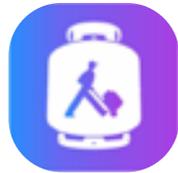
RELACIONAMENTO DIGITAL COM A REVENDA

MAP - Meu Aplicativo Parceiro

Monitoramento do Last Mile



NOVOS CANAIS E PARCERIAS



ULLY – A NOVA ASSISTENTE DIGITAL

NOVO PORTAL PARA CLIENTE EMPRESARIAL

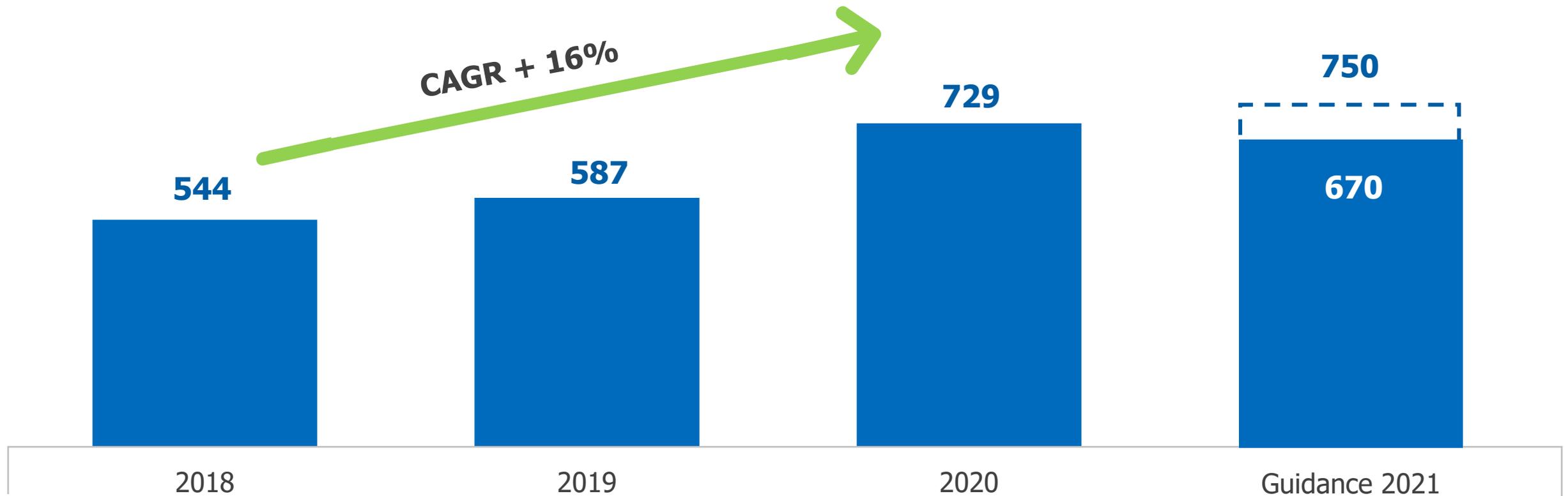
Autosserviço digital



Crescimento consistente em diferentes cenários



EBITDA* (R\$ milhões)



* Não inclui multa pela não aquisição da Liquigás de R\$ 286 M em 2018
2018: sem IFRS 16

Avenidas para continuidade do **crescimento**

Usamos nossa energia para mudar a vida das pessoas



INOVAÇÃO NO MERCADO DE GLP

Novos **serviços e produtos** para base de clientes



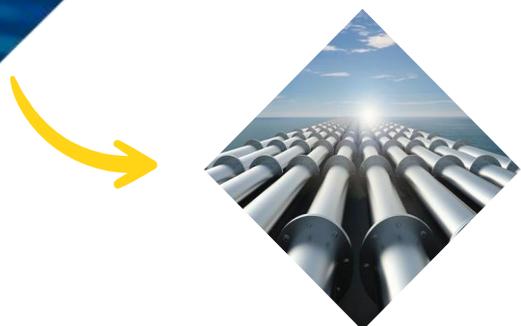
EFICIÊNCIA OPERACIONAL

Expandir produtividade sobre a infraestrutura de ativos



NOVAS FONTES DE SUPRIMENTOS

Ampliar a base de **fornecedores/importação**



DIVERSIFICAÇÃO ENERGÉTICA

Novas **soluções de energia** potencializando a transição energética

Nova marca Ultragaz



USAMOS NOSSA ENERGIA PARA MUDAR A VIDA DAS PESSOAS



**EM QUALQUER
LUGAR, A TODO
MOMENTO**

**TECNOLOGIA COM
CONVENIÊNCIA E
PROXIMIDADE**

**PORTFÓLIO DE
SOLUÇÕES DE ENERGIA
COM FOCO NO CLIENTE**

**SUSTENTABILIDADE
QUE EVOLUI O
ECOSSISTEMA**



■ Décio Amaral

CEO da Ultracargo



Ultracargo é líder no Brasil

em terminais independentes de **granéis líquidos**

Posicionamento geográfico e capacidade estática



873
movimentações
marítimas
realizadas



838 mil m³
de capacidade estática
total¹



161 mil
movimentações
rodoviárias
realizadas



7 milhões
de toneladas
movimentadas



15 mil
movimentações
ferroviárias
realizadas



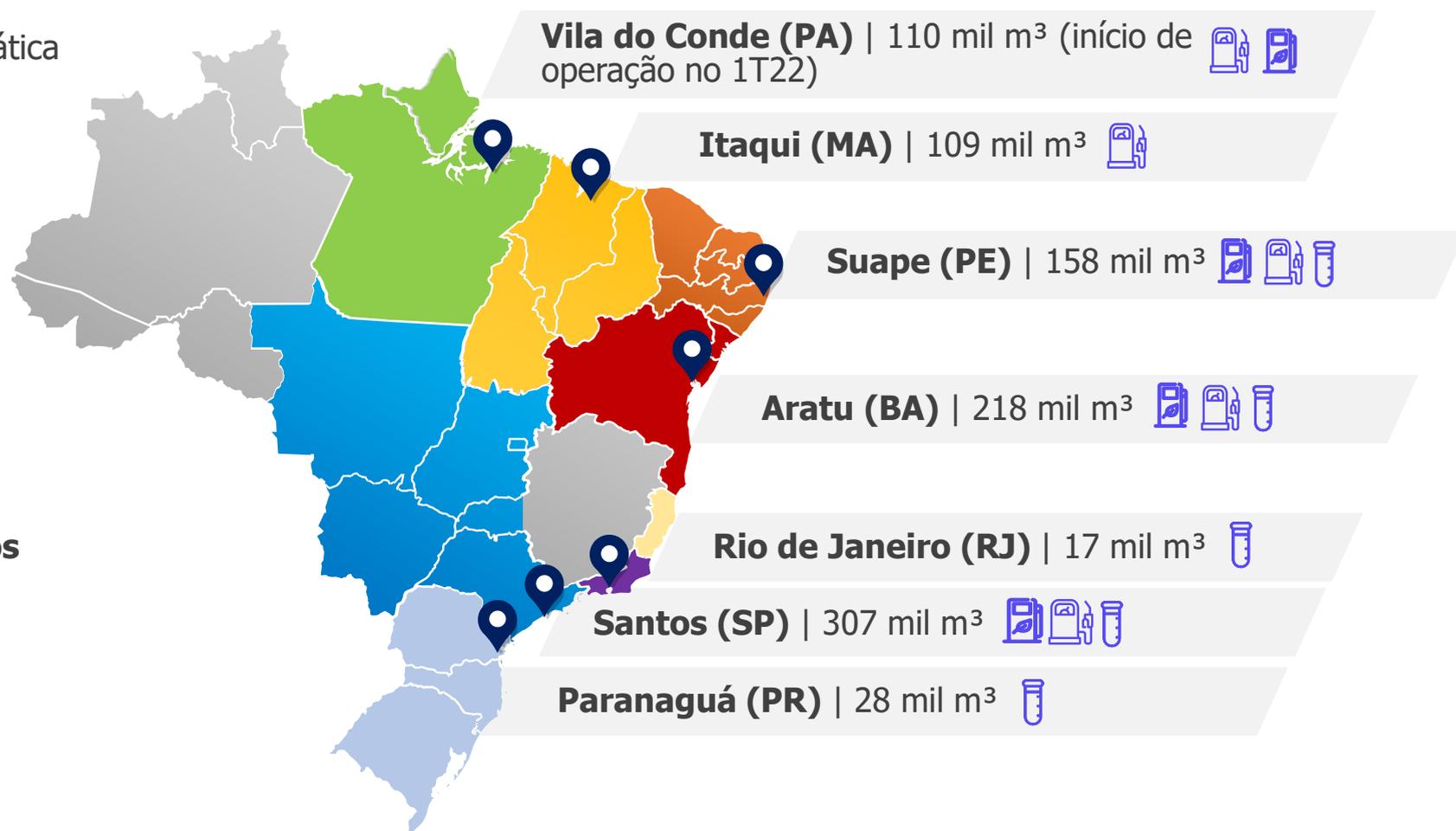
12 milhões
de m³ faturados



273 km
de dutos nos quais
movimentamos
produtos



894
colaboradores²



Etanol



Combustíveis



Químicos e
óleos vegetais

¹ Não considera Vila do Conde (PA), que está em fase de construção

² Próprios (não considera União Vopak)

Dados referentes a 2020

Nossa ambição é ampliar a **liderança no mercado**, com aumento de rentabilidade, reforçando nosso posicionamento estratégico



PROPÓSITO

Conectar negócios, contribuindo para a evolução da logística portuária

AMBIÇÃO

Ampliar a liderança em operações portuárias de graneis líquidos no Brasil,
com aumento de rentabilidade

INICIATIVAS 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

POSICIONAMENTO ESTRATÉGICO



Confiabilidade e
segurança



Agilidade e
produtividade



Orientação
ao cliente

Segurança e responsabilidade social e ambiental

PROPÓSITO

Conectar negócios, contribuindo para a evolução da logística portuária

AMBIÇÃO

Ampliar a liderança em operações portuárias de graneis líquidos no Brasil, com aumento de rentabilidade

INICIATIVAS 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

POSICIONAMENTO ESTRATÉGICO



Confiabilidade e segurança



Agilidade e produtividade



Orientação ao cliente

Evoluímos também na nossa **agenda de sustentabilidade**,



definindo os **temas prioritários** para o nosso negócio



Responsabilidade com o entorno

Atenção às necessidades das comunidades no entorno

- Doações na pandemia
- Parceria com a Childhood Brasil para combate à exploração sexual de crianças e adolescentes nas rodovias
- Formação operacional para residentes de Barcarena (PA)
- Prêmio Comunidade em Ação em Santos (parceria Jornal Tribuna)



Saúde e segurança

Liderança no mercado em saúde e segurança

- Investimento em integridade de ativos e barreiras de segurança
- Formação de multiplicadores internos sobre percepção de risco



Operações ecoeficientes

Gestão de riscos e redução de impactos ambientais e climáticos

- Migração para o mercado livre de energia (fontes renováveis)
- Implantação de sistemas de reuso de água de chuva (MA e PA)
- Ecoeficiência nas obras:
 - Substituição de madeira por formas metálicas reutilizáveis
 - Reutilização de água para testes hidrostáticos

Produtividade e tecnologia

PROPÓSITO

Conectar negócios, contribuindo para a evolução da logística portuária

AMBIÇÃO

Ampliar a liderança em operações portuárias de graneis líquidos no Brasil, com aumento de rentabilidade

INICIATIVAS 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

POSICIONAMENTO ESTRATÉGICO



Confiabilidade e segurança



Agilidade e produtividade



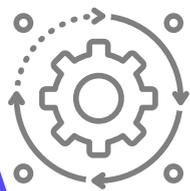
Orientação ao cliente

Principais programas para ganhos de produtividade

e eficiência operacional – Soul e Conecta

SOUL (Sistema de Operações Ultracargo)

Novo modelo de gestão operacional



Nova filosofia de gestão operacional, com foco no aprimoramento contínuo dos processos



Redução de desperdícios e otimização do modelo de operação de terminais

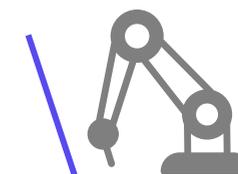


Captura de ganhos importantes em segurança e produtividade, além da eliminação de perdas

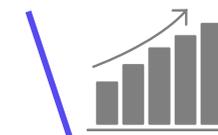


Conecta

Transformação digital Ultracargo



Gestão automatizada dos processos



Otimização do desempenho em *supply chain*



Maximização do uso dos ativos



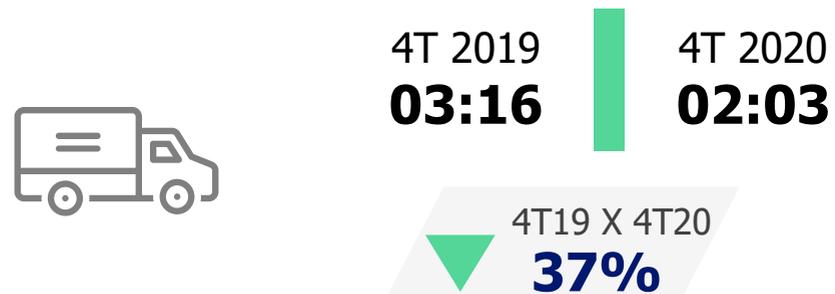
Evolução no nível de serviço aos clientes

Os resultados iniciais desses projetos

já demonstram **ganhos de eficiência operacional...**

Santos

Tempo médio* das movimentações rodoviárias

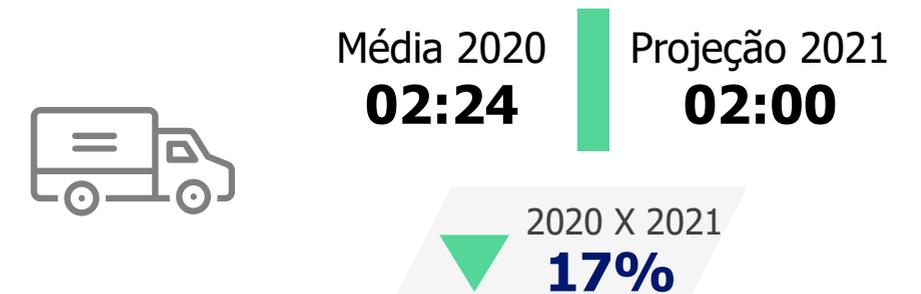


Carretas movimentadas



Itaqui

Tempo médio* das movimentações rodoviárias



Produtividade (movimentação/colaborador)



* Tempo de permanência da carreta no terminal

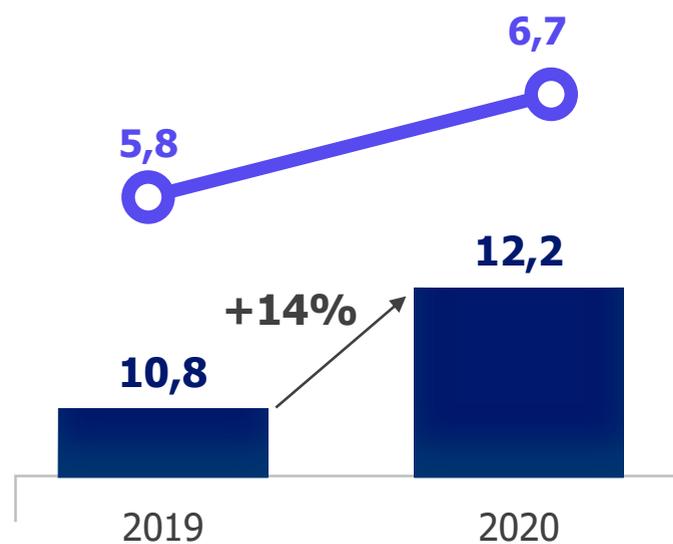
... e já se refletem na **rentabilidade da Ultracargo**



M³ faturado

(milhões)

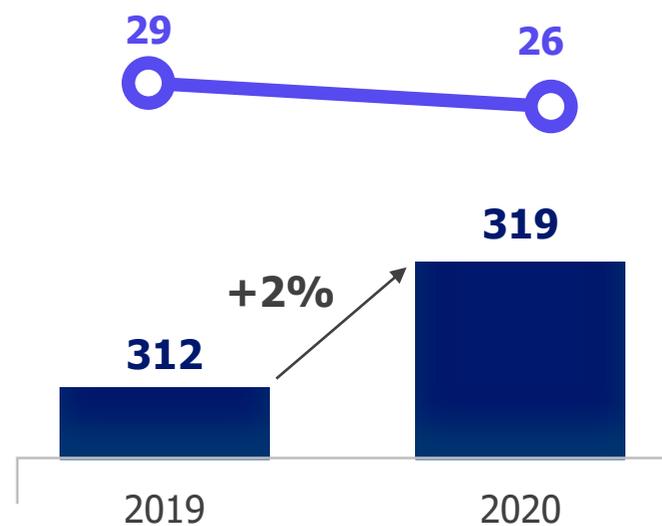
—○— Ton. mov.
▲ +16%



Custos e despesas ex-depreciação*

(R\$ milhões, ex-não recorrentes)

—○— R\$/M³ fat.
▼ -9%



* Considera outros operacionais e resultado na venda de bens

Escolha preferencial dos clientes

PROPÓSITO

Conectar negócios, contribuindo para a evolução da logística portuária

AMBIÇÃO

Ampliar a liderança em operações portuárias de graneis líquidos no Brasil, com aumento de rentabilidade

INICIATIVAS 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

POSICIONAMENTO ESTRATÉGICO



Confiabilidade e segurança



Agilidade e produtividade



Orientação ao cliente

... consolidando **nossa liderança**

em **abrangência geográfica** e **capacidade estática** entre os players independentes



CAPACIDADE ESTÁTICA (em mil m³)

838

610

510



Concorrente A

Concorrente B

7 portos

1 porto

1 porto

24%

de *market share*
de movimentação

16%

de *market share*
de movimentação

14%

de *market share*
de movimentação

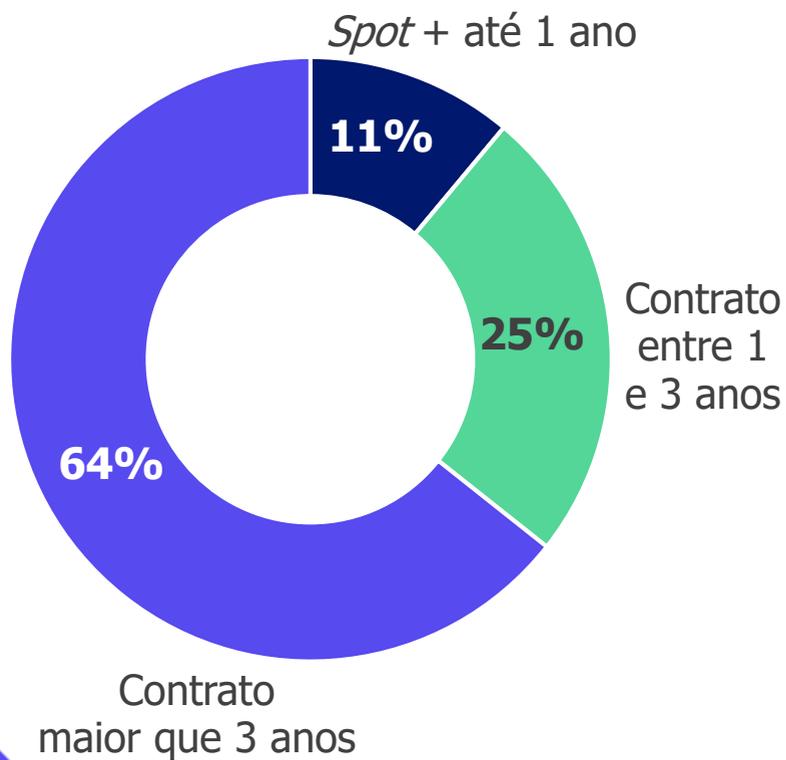


O crescimento da Ultracargo

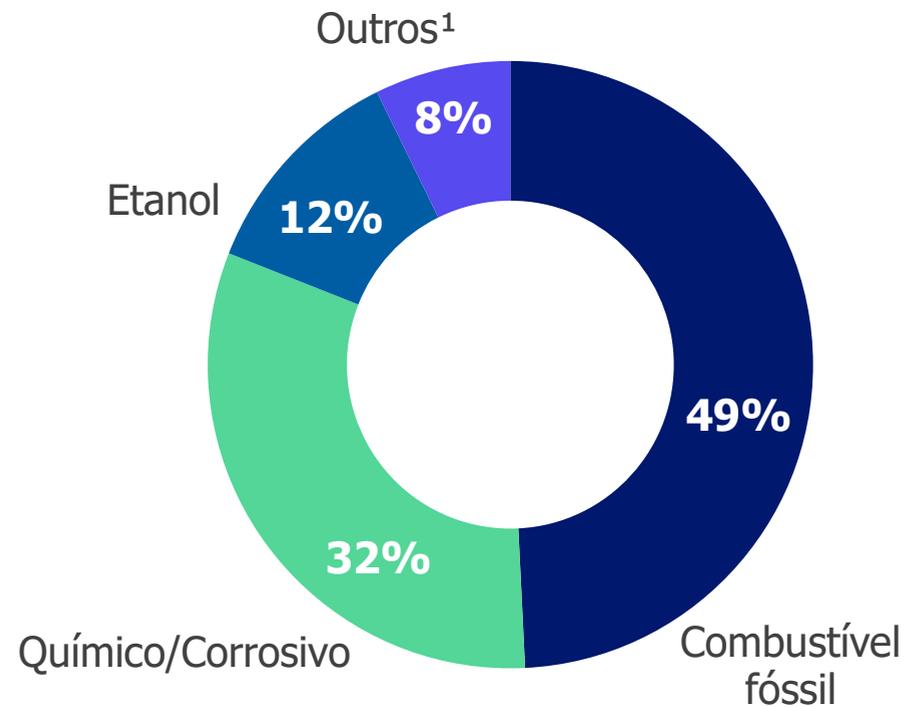
é sustentado por uma carteira diversificada de clientes, **contratos de longo prazo** e **investimentos em expansão**

Receita líquida 2020

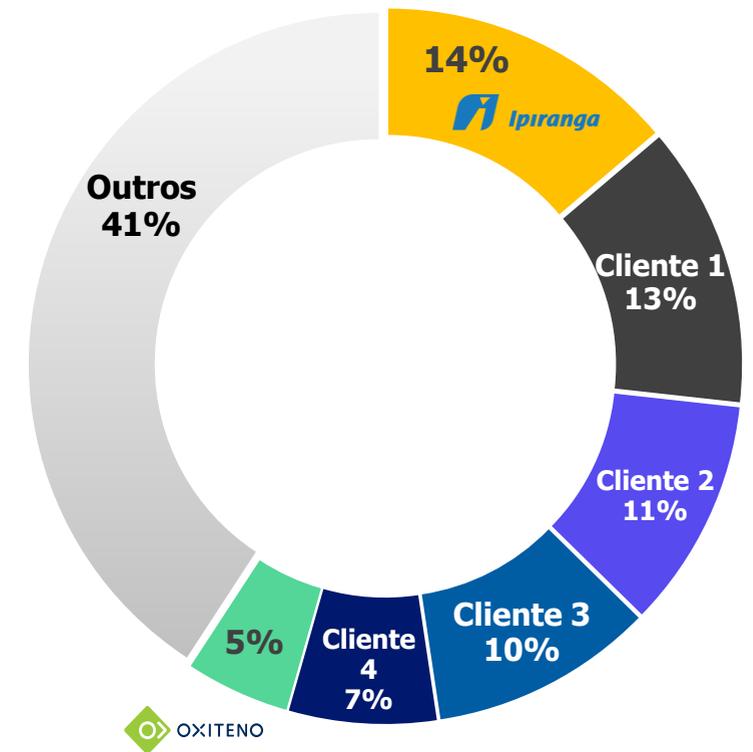
Participação por tipo de contrato



Participação por classe de produto



Participação dos clientes



¹ Óleo lubrificante, óleo vegetal, receita de serviço, benefício de exclusão do ISS e descontos

Novas avenidas de crescimento

e relevância geográfica

PROPÓSITO

Conectar negócios, contribuindo para a evolução da logística portuária

AMBIÇÃO

Ampliar a liderança em operações portuárias de graneis líquidos no Brasil, com aumento de rentabilidade

INICIATIVAS
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

POSICIONAMENTO
ESTRATÉGICO



Confiabilidade e
segurança



Agilidade e
produtividade



Orientação
ao cliente

Maior demanda **alavancada**

pele crescimento na movimentação de **combustíveis claros e etanol**

Aumento da **movimentação de combustíveis claros e etanol**

- **Etanol** cresce com demanda local e exportação/importação
- **Necessidade crescente de importação de combustíveis claros** (capacidade das refinarias no Brasil aquém da demanda existente)

Químicos cresce em linha com a economia

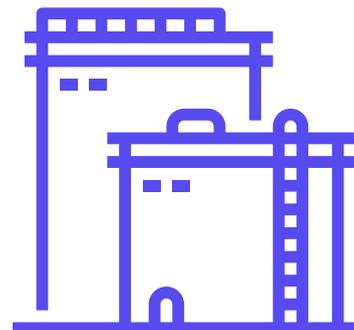
Oportunidades adicionais

- Privatização de refinarias
- Ampliação da cabotagem (BR do Mar)

Projeção Mercado Brasil

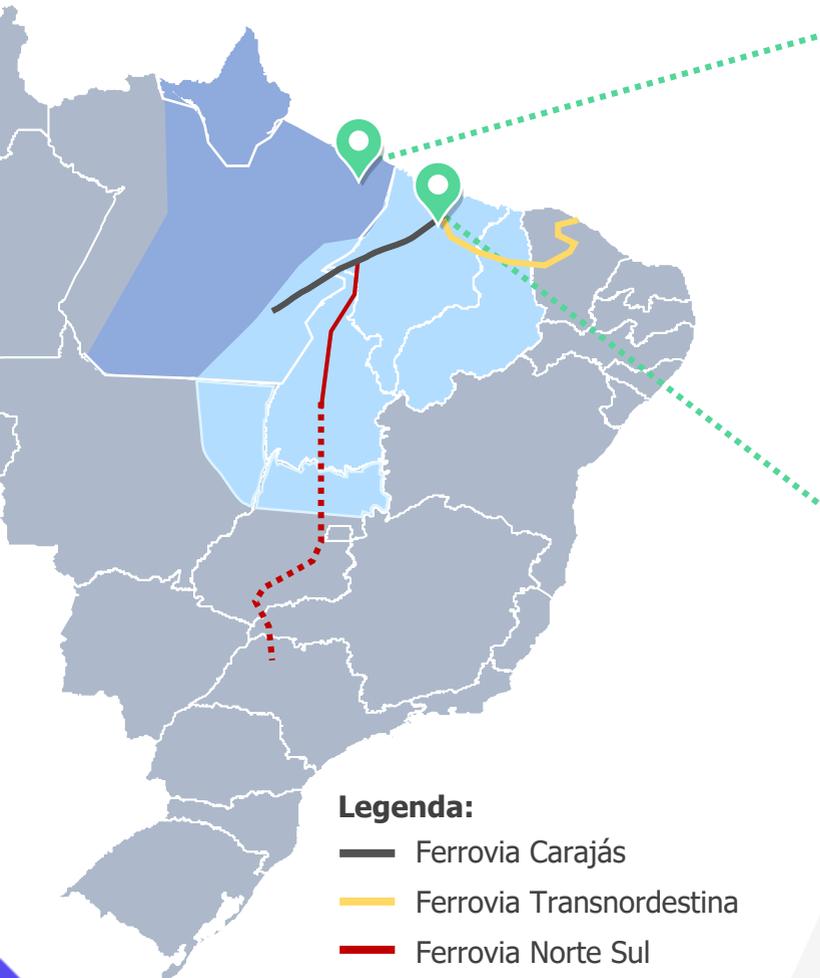
+55%

de aumento projetado de capacidade estática no Brasil nos próximos 15 anos para atender a demanda de movimentação



Expansões em andamento

das operações nas regiões Norte e Nordeste, em linha com o **aumento da demanda por movimentação de granéis líquidos na região**



Legenda:

-  Ferrovia Carajás
-  Ferrovia Transnordestina
-  Ferrovia Norte Sul
-  Área de influência VDC
-  Área de influência Itaqui

Novo terminal de Vila do Conde (PA)

- 110 mil m³ (início de operação no 1T22)
- Antecipação de 1 ano para início das operações
- Redução de ~30% do CAPEX previsto

Expansão do terminal atual e novo terminal no Itaqui (MA)

- Fase III: 46 mil m³ (início de operação ao longo de 2021)
- IQI13: 79 mil m³ (início em até 5 anos após assinatura do contrato)

+28%

de capacidade adicional com expansões em andamento



13/04/2021



14/04/2021

Além das expansões em andamento,

novas licitações, diversificação e expansão nos terminais existentes são oportunidades adicionais

Licitações previstas

Mucuripe (CE) | 1 área *greenfield* (51 mil m³)

Maceió (AL) | 2 áreas *brownfield* (84 mil m³)

Santos (SP) | 2 áreas *brownfield* (396 mil m³)

Paranaguá (PR) | 1 área *brownfield* (70 mil m³)

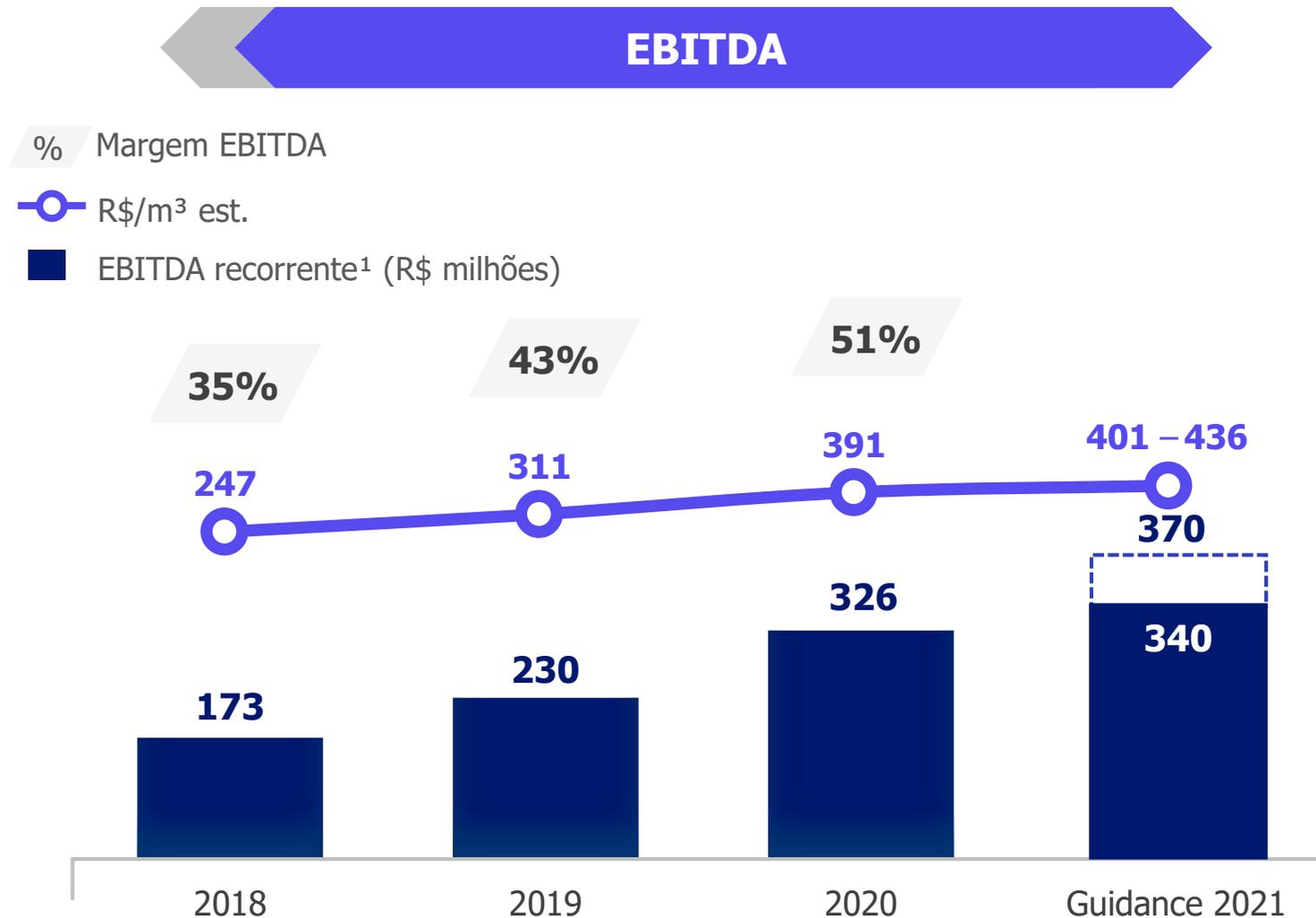
Terminais existentes Ultracargo

Área disponível para
32% de expansão¹

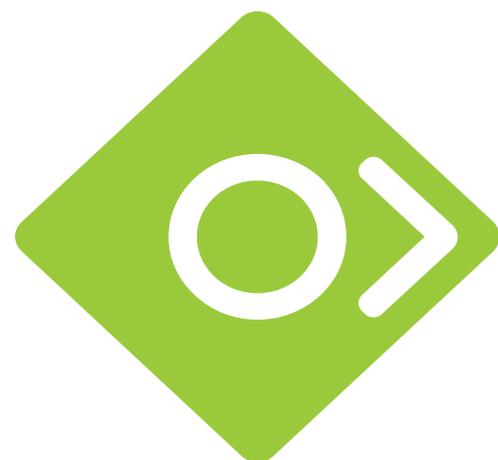


As expansões em andamento

e os **ganhos de produtividade**, pautados pela sustentabilidade, são os **alicerces do aumento de rentabilidade da Ultracargo** nos próximos anos



¹ Não inclui TAC de R\$ 66 M em 2019 e créditos tributários de R\$ 12 M em 2020
2018: sem IFRS 16



OXITENO

João Parolin

CEO da Oxiten



Cadeia de valor

Foco em mercados com **potencial de crescimento** e **vantagens comparativas** nas Américas



¹ Fontes: Fitch Solutions, Euromonitor e Allied Market Research

Liderança nas Américas

Agilidade, flexibilidade e inovação nas parcerias comerciais

POSIÇÃO DE LIDERANÇA



- Maior produtor de tensoativos etoxilados das Américas com + de **20% da capacidade** da região
~ **600 kt/ano**
- Líder na produção de tensoativos e especialidades na América Latina

BASE TECNOLÓGICA



- Amplo conhecimento de tecnologia de aplicação nos mercados-alvo
- Domínio de tecnologia de processo
- ~**15% da margem total em 2020 de produtos desenvolvidos nos últimos 5 anos**

MODELO DE NEGÓCIOS



- **Flexibilidade em serviços e agilidade de resposta**
- Co-criação com clientes
- Plantas seguras, modernas e com alta produtividade

Nosso propósito

Contribuir para
o **bem-estar**
das pessoas através
da **química**

PILARES ESTRATÉGICOS



Talentos



Sustentabilidade



Inovação



Competitividade



Oxiteno USA



Cultura de **excelência, inovação, aprendizado e inclusão**



GESTÃO DE TALENTOS E FORMAÇÃO DE SUCESSORES

94% de retenção dos líderes com alto grau de **sucessão interna**

85% de retenção de trainees **(3 anos)**



GESTÃO DA CULTURA ORGANIZACIONAL

Favorabilidade de 88% na pesquisa de clima de 2020

14% superior em relação a 2019

PRINCIPAIS INICIATIVAS E PROGRAMAS

- Programa de formação de **operadores** e **programa de trainees**
- Campanha de **engajamento interno "Química do Bem"**
- Programa de **diversidade & inclusão "Together"**
- Programa de **qualidade de vida**

Sustentabilidade é pilar estratégico

Plano estruturado em 8 verticais com base nos temas materiais do negócio e alinhado com os ODSs¹

DESTAQUES
2020

CADEIA DE SUPRIMENTOS

Firmada parceria com **EcoVadis** para a **avaliação dos fornecedores**
+50% dos fornecedores avaliados



RECONHECIMENTO

EMISSÕES

Redução de **4,4%** nas emissões **GEE** por tonelada de produto (vs 2019)

PORTFÓLIO

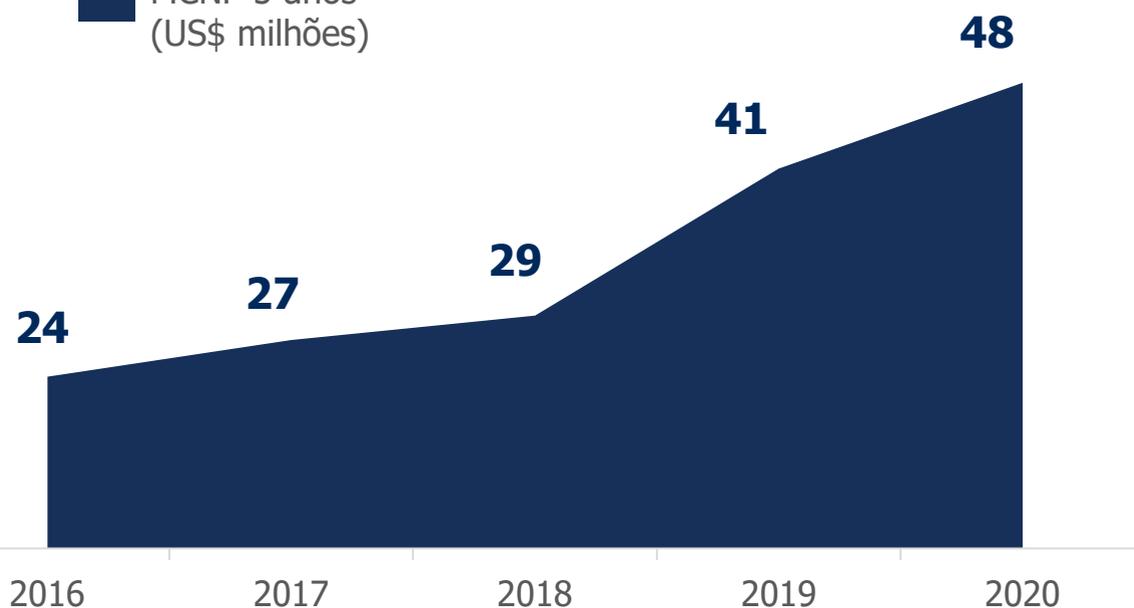
Avaliação da **performance de sustentabilidade** dos **produtos** que representam **50% do faturamento**



Inovação para **competitividade e alavanca** de resultados...

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO DOS NOVOS PRODUTOS

■ MCNP 5 anos*
(US\$ milhões)



US\$ 250 M
pipeline de projetos



130+
novos produtos lançados em
5 anos

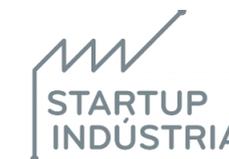
PROGRAMAS DE ACELERAÇÃO E INCENTIVO À INOVAÇÃO



**11 bolsas no
programa em
2020/2021**



**2 novas parcerias
co-financiadas
em 2020**



**3 projetos
com startups
financiados através
de parceria**

* Margem de contribuição dos produtos lançados nos últimos 5 anos

... com ganhos de **produtividade** alavancados pela **transformação digital**...

- **Criação do laboratório de transformação digital → X-LAB**
- **Uso de controle avançado de processos com inteligência artificial**
Economia de R\$ 6 M em 2020 no consumo de vapor em Camaçari
- **Apontamento automático de dados de produção**
Redução de **10 minutos para 10 segundos** do tempo de apontamento
- **Escaneamento 3D das instalações industriais**
Redução de 5% a 10% do custo de detalhamento de projetos industriais
- **Robotização do processo de antecipação de recebíveis**
Redução de 30% do tempo de analistas na execução do processo
- **Implementação de *Data-Lake* Industrial**
Uso de *analytics* para melhoria de processos industriais

... e excelência operacional



REDUÇÃO DE CUSTOS VARIÁVEIS

- **Ganho estimado em R\$ 20 M** com **otimização da matriz energética** em Camaçari e Tremembé e **melhora em índices técnicos** de produção



PROJETO + EFICIÊNCIA

- **Otimização dos custos e despesas em R\$ 54 M em 2020** através da implementação de gestão matricial



OTIMIZAÇÃO DO CAPITAL DE GIRO

- **Redução de 16 dias no capital de giro (15%)** em 2020 vs 2019



Oxiteno USA

Avanços comerciais e operacionais



**+130 SKUs
IMPLEMENTADAS**



**DESENVOLVIMENTO DE
MERCADO**

100+ clientes ativos com avanço nas
contas globais



RESULTADOS

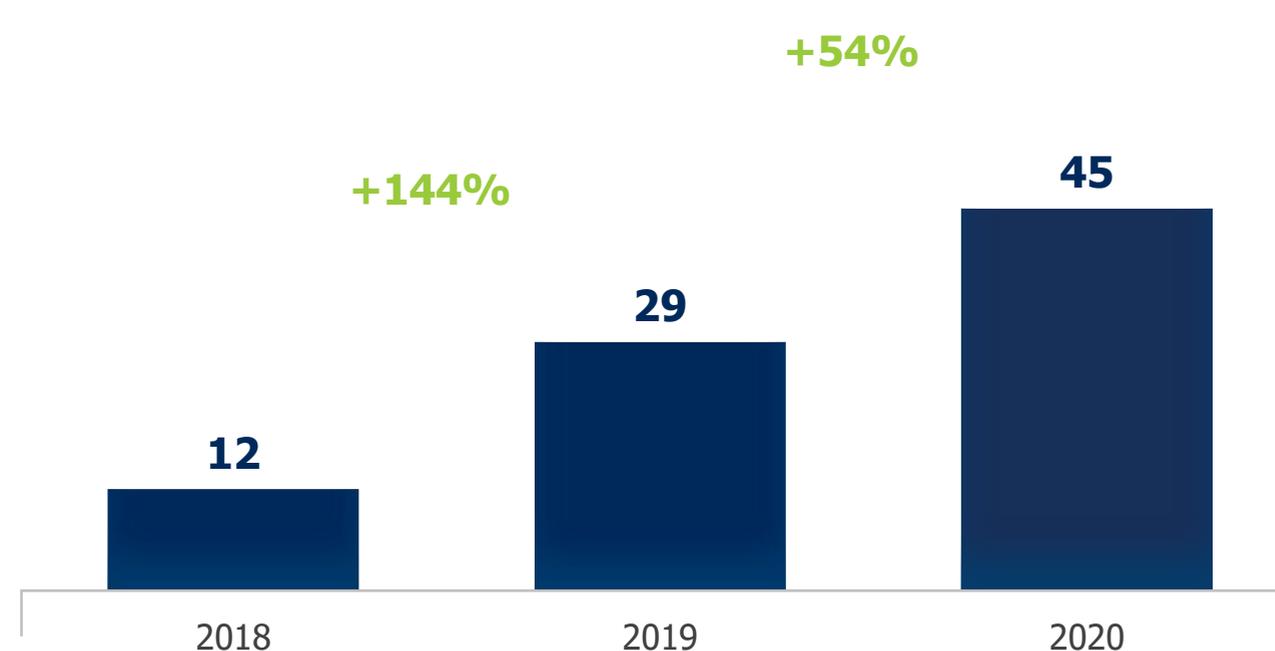
2020: Δ EBITDA de US\$ 16 M vs 2019

Expectativa de *breakeven* \rightarrow H2/2021

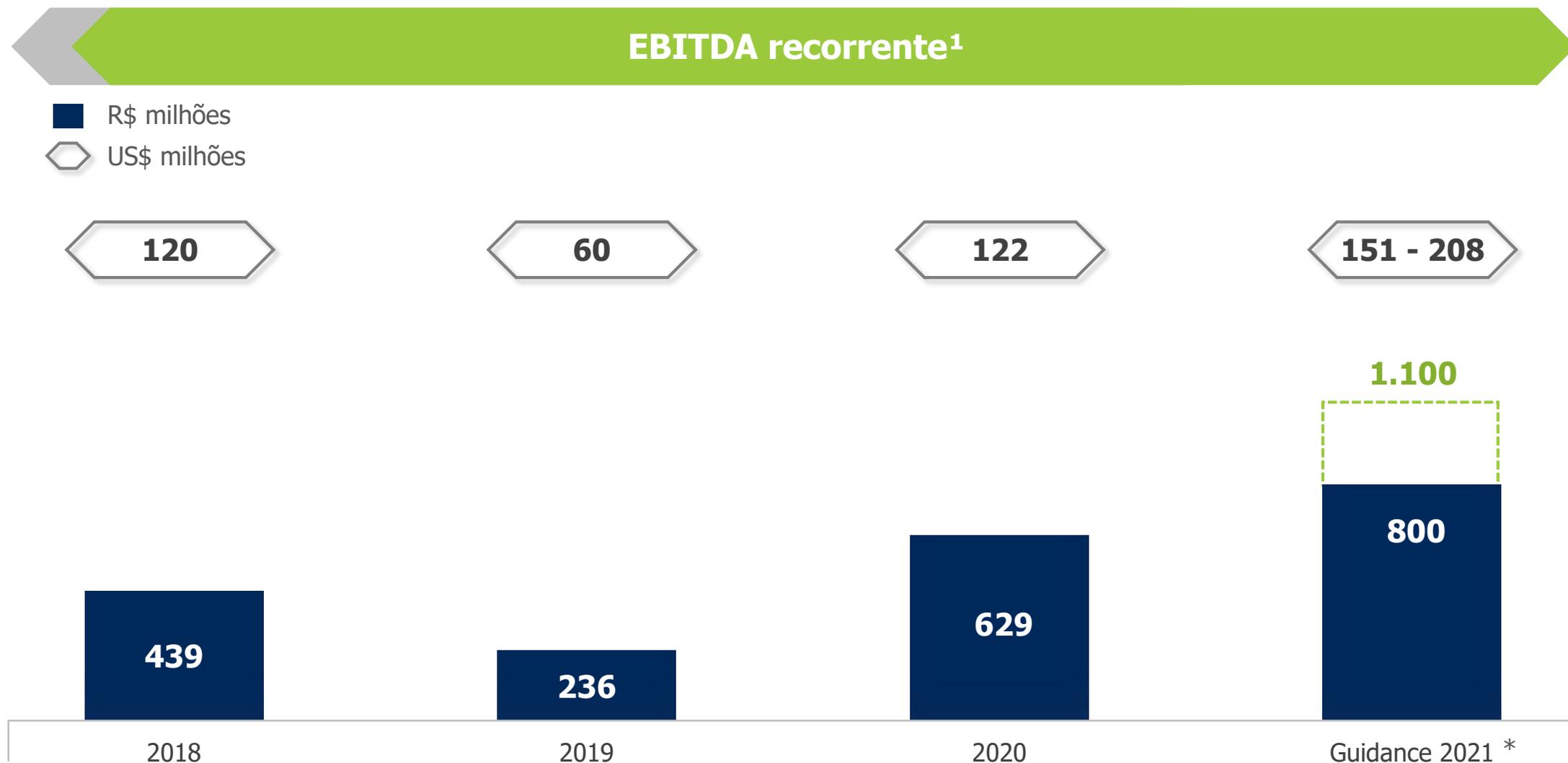
Aumento de produtividade e uso da
capacidade

OXITENO USA – EVOLUÇÃO DOS VOLUMES PRODUZIDOS PELA PLANTA

(em kt)



Evolução do resultado



¹ Não inclui créditos tributários de R\$ 186 M em 2018, baixa de ativos da Oxiteno Andina de R\$ 14 M em 2019 e créditos tributários de R\$ 156 M em 2020

* Intervalo de EBITDA de US\$ 151 – 208 milhões considera premissa de câmbio orçamentária de R\$/US\$ 5,30

2018: sem IFRS 16

2021

Agenda estratégica



GENTE

- Cultura de excelência, inovação, inclusão e aprendizado



SUSTENTABILIDADE

- Implementação das ações do Roadmap 2021



INOVAÇÃO

- Enriquecer mix de produtos/mercados
- **16% de contribuição de produtos lançados nos últimos 5 anos** sobre a margem total em 2021



COMPETITIVIDADE

- Aumento de competitividade e maior uso de tecnologia digital



OXITENO USA

- Crescimento do negócio e alcance do *breakeven* em 2021



Marcelo Araujo

CEO da Ipiranga



Nosso propósito



INSPIRAR A SOCIEDADE A EVOLUIR, COM NOSSA PAIXÃO
POR FACILITAR A VIDA E A MOBILIDADE DAS PESSOAS

... CONSISTÊNCIA E FOCO NO FUTURO

4 GRANDES AVENIDAS ESTRATÉGICAS



1

Fortalecer
competitividade da
rede



2

Elevar a
competitividade
de custos
e eficiência
do capital



3

Recuperação
gradual de *market
share*



4

Preparar
a companhia
para o futuro

Nossa jornada de transformação segue avançando



Fortalecimento do relacionamento com a revenda



Redução de custos e despesas



Inteligência de *pricing*



Infraestrutura

Novos investimentos

Estruturação *trading*

Estratégia Integrada Regional



Transformação da cultura

Renovação de lideranças e novos talentos

Diversidade & Inclusão

Clima e engajamento: **77%** em 2020



WEP ONU
Empoderando Mulheres



Jornada do consumidor

Nova plataforma KmV / abastece aí

Conta digital / *cashback*



Experiência em conveniência

Nova AmPm

Marca Top of Mind

Domínio da operação própria



Marca líder e inovadora



Inovação

Usinas solares

Data Science – *pricing*

Plataforma de automação

Parceria com startups



A MELHOR OFERTA DO MERCADO!

Produtos de alta performance
a preços competitivos



Rede e marca líder em conveniência



Liderança em serviços automotivos



Empresa líder em lubrificantes



Liderança em fidelidade e
app de pagamento e descontos



Marca líder e inovadora



Excelência em imagem e serviços



O que já fizemos...



Jornada do revendedor

35 revendedores de diferentes perfis



Lives de engajamento, capacitação e ideação



Liderança no apoio à revenda durante a pandemia



Novo plano de marketing

Segmentado por tipo de posto

Ações regionalizadas



Capacitação da pista

Programa de treinamento de postos

~ **3 mil** postos treinados (até abril/21)

+ **14 mil** VIPs já capacitados (até abril/21)



Rede + qualificada e + saudável

28% de redução na inadimplência (vs. 2019)

E o que vem por aí...



Ipiranga TOP

Programa integrado de incentivo e fidelidade dos revendedores e franqueados

Nova plataforma de automação e inteligência

Novos modelos de gestão operacional, financeira e pessoas

Onde estamos...

Somos marca vencedora

Desde 2016 presente no ranking entre as **15 marcas mais valiosas do Brasil** pela Interbrand

Interbrand
Marcas Brasileiras Mais Valiosas 2020

Grandes prêmios do mercado em 2020



Valor ECONÔMICO



FOLHA DE S.PAULO

Olhando para o futuro...

Vamos evoluir a arquitetura de nossas marcas, o layout e a programação visual dos nossos postos e ampliar a comunicação digital, com foco na melhor experiência do consumidor

Consumidor + engajado, experiência cada vez + completa

Em 2020....

Evolução disruptiva na tecnologia e “emancipação” da empresa



35 M
participantes

Aumenta 85%
de gastos no
Posto Ipiranga

Novo App integrado KMV-abastece aí

Meio de pagamento com **cashback** em vários varejistas

Conta digital, participante do **PIX**



3 M
de contas
criadas

Aumenta 135%
de gastos no
Posto Ipiranga

Novos parceiros relevantes no Km de Vantagens

Início da oferta de **produtos financeiros** já em 2021

Foco em ampliar a abrangência e construir um ecossistema digital completo de relacionamento com o automobilista, acelerando a relevância do KmV e abastece aí para nossa rede

Hoje...

Já é a empresa líder no mercado brasileiro de lubrificantes

18% de *market share*¹ em 2020

Integração das plantas e operações de lubrificantes da Ipiranga e Texaco

50% Líder OEM²
Mercado de montadoras no Brasil

2 MARCAS LÍDERES
E RECONHECIDAS



Lubrificantes



LUBRIFICANTES



115 Mil clientes
Indústrias, varejo e
grandes consumidores



1.000 Produtos
Entre lubrificantes, graxas,
fluidos e coolants



27 Distribuidores
autorizados



19 Centros de
distribuição

Olhando para frente...

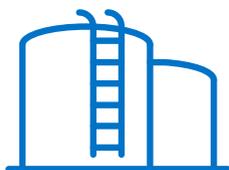
+ Integração com Jet Oil,
rede e mercado empresarial



+ diferentes canais
e e-commerce



Pilar cada vez + importante
do Posto Completo



78 unidades operacionais
e 7 postos de abastecimento MRS¹

O que fizemos em 2019 e 2020...

AUMENTO DE CAPACIDADE E EFICIÊNCIA LOGÍSTICA

+ 1 base em Barueri

+ 3 licitações em Belém, Cabedelo e Vitória

Dutos em Barueri e Cubatão

Armazenagem em Paulínia, Prudente, Valadares, Cuiabá, São Caetano, Montes Claros, Manaus e Cubatão

TIR **12%-22%**

¹ Tanques em clientes para abastecimento exclusivo da frota

Pipeline robusto de investimentos



2020 + 2021

Estratégia Integrada Regional

Gestão integrada da infraestrutura, *trading*, rede e mercado empresarial, por região

ALAVANCAS DE VALOR

Efetividade comercial

Expansão da rede e do mercado empresarial

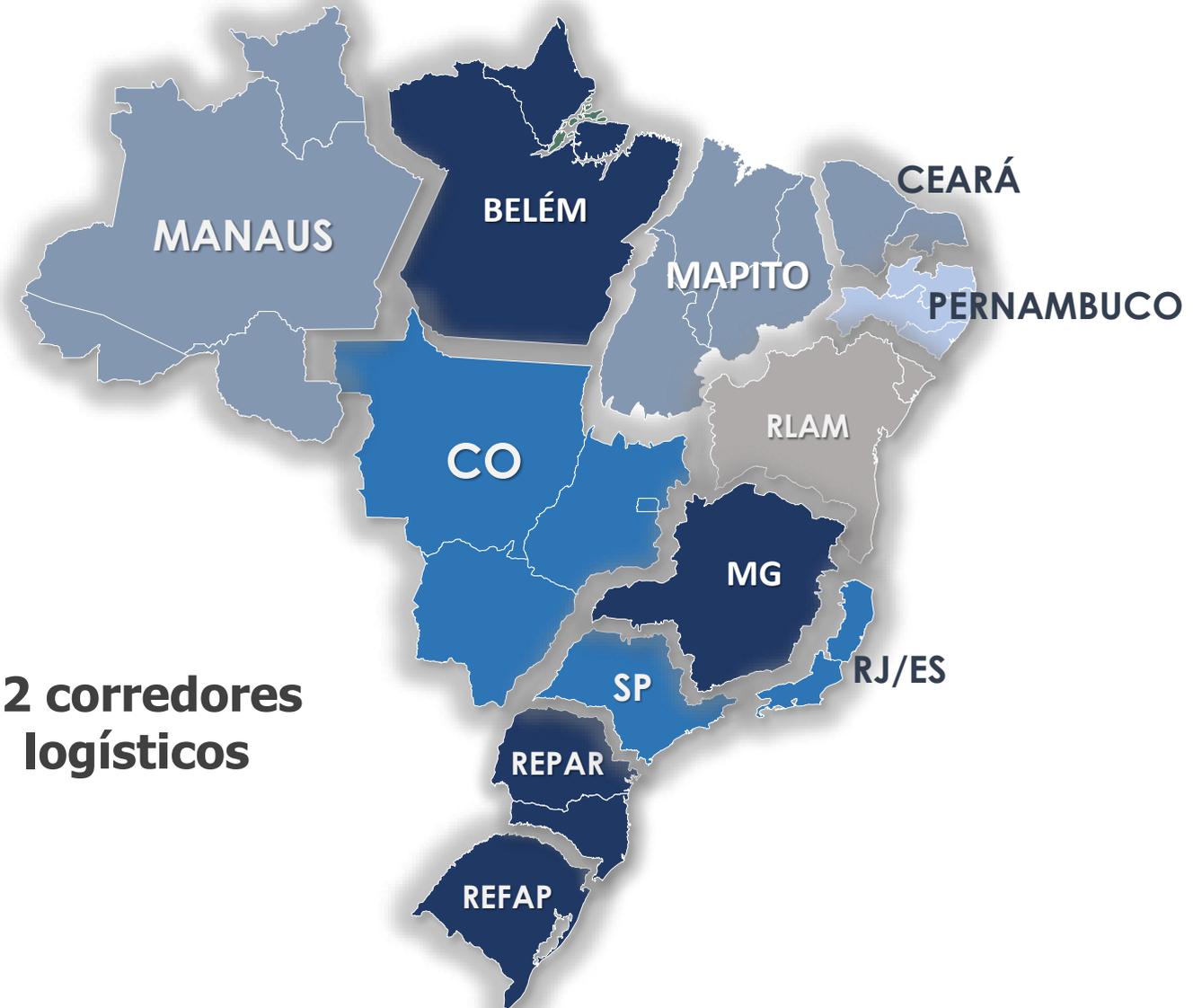
Aumento de produtividade

Redução do custo de servir

Redução do custo de suprimento

Melhoria do *footprint* de infraestrutura

**12 corredores
logísticos**



Trading trazendo + competitividade em custos

Evoluir de suprimentos para um *full trading* de derivados e biocombustíveis



Jornada de 3 anos para operação plena em 4 fases

Otimização de suprimentos (em operação desde início 2021)

Asset-backed trading (operações apoiadas na infraestrutura existente)

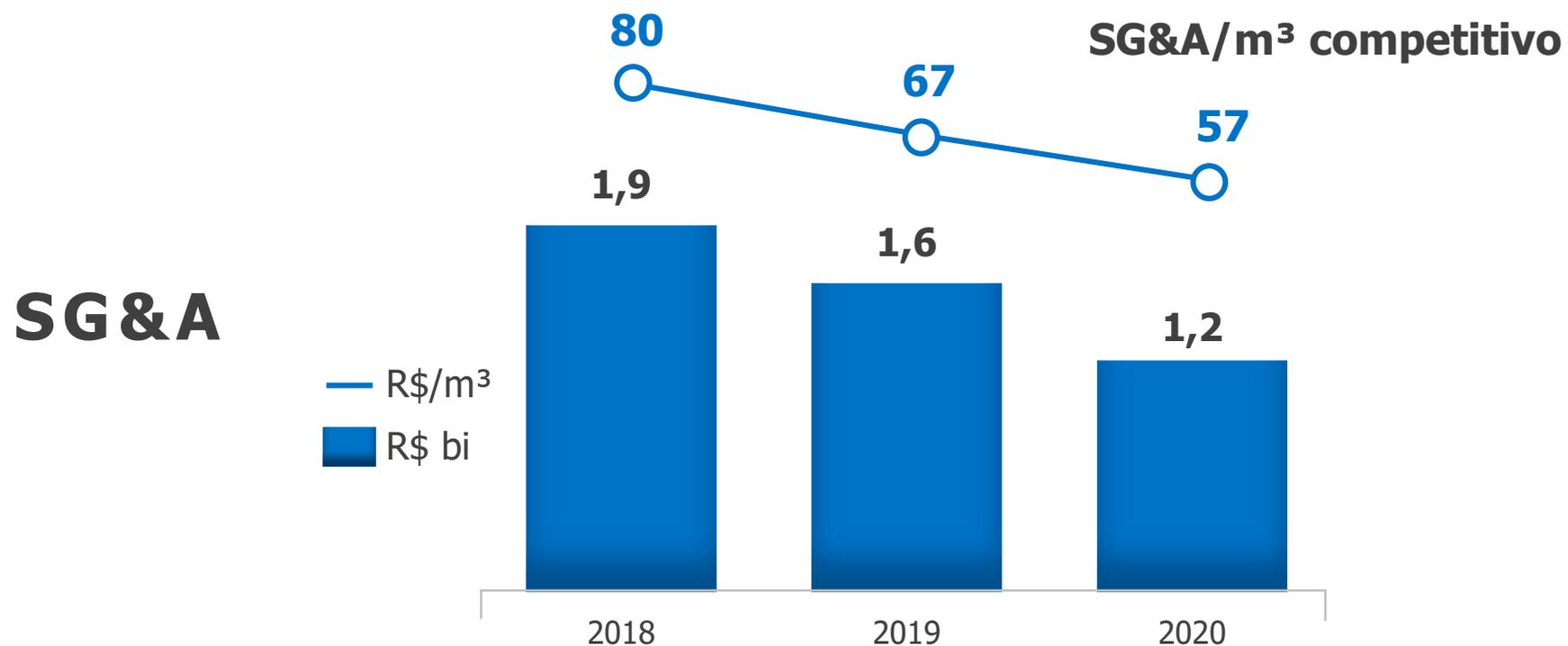
Intermediação (venda a terceiros)

Proprietary trading (capital próprio alocado)



Sistemas de *trading* e gerenciamento de riscos (V@R) em implementação até o fim de 2021





Economia
recorrente de
R\$ 200 M¹

Nesse novo ciclo, **inovação e automação para aumento da eficiência e simplificação de processos**

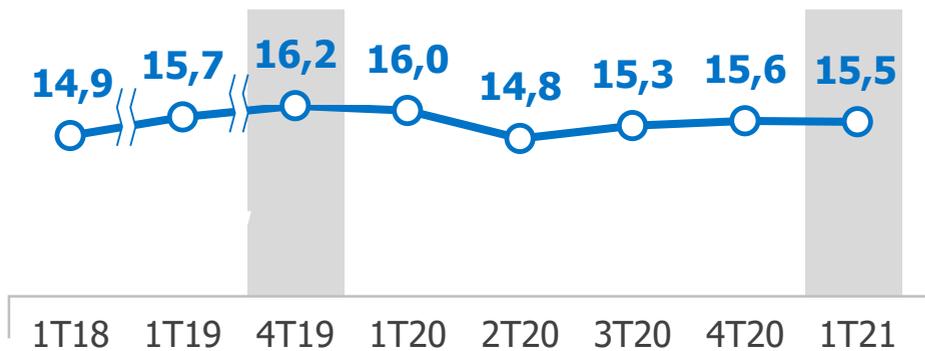
¹ Inclui custos logísticos – 85% já capturados

Market share com + qualidade, recuperação gradual

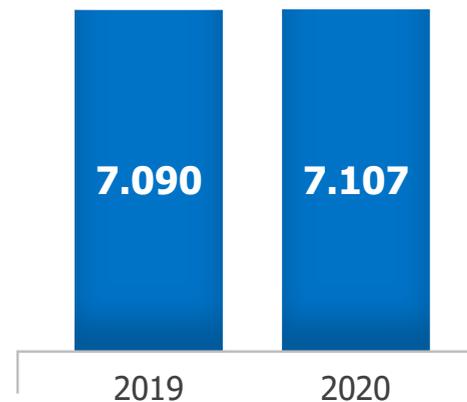
2T20 – forte impacto da pandemia nos grandes centros urbanos, interrompendo o ciclo de crescimento da rede bandeirada

» Foco na Rede bandeirada

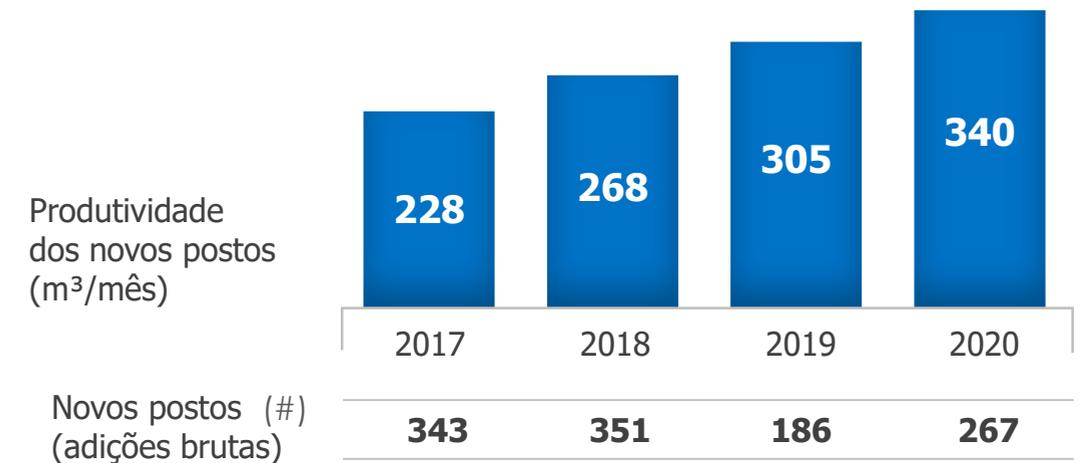
Dados ANP (%)



» Manutenção da Rede ativa



» Maior produtividade rede de postos



Olhando para frente...



Expansão da rede com foco em produtividade



Retomada do crescimento em grandes centros urbanos



Crescimento nos mercados consumidor e *spot* alavancado pelos investimentos em infraestrutura e *trading*

AmPm líder, cada vez + protagonista no Posto Completo



Nova AmPm

Formatos já consolidados
Básica | Padaria | Padaria Full

+5 a 10 p.p. EBITDA
vs. formato anterior



Líder em outlet share e
Top of Mind

Premiação melhor
conveniência

Folha SP



Em piloto...

AmPm fora do posto

AmPm Estação

Experiência Full digital

Liderança em conveniência

1,8 mil lojas

+25% penetração
na rede de postos

Domínio da operação própria

79 lojas próprias

6 meses
breakeven

Recorrência de compra dos consumidores

3x maior

que nossos concorrentes

Engenharia de valor das lojas

25% redução
capex/loja

O futuro é promissor...



Acelerar o crescimento da AmPm

Integração com abastecimento
aí e com posto

*drive thru, delivery e
e-commerce*

em 2021

+ 130 lojas líquidas
175 brutas

188 total
lojas próprias

ESG: + pioneirismo + protagonismo



Desde 2007 estimulando nossos clientes a neutralizar suas emissões

Há mais de 10 anos, a Ipiranga neutraliza 100% da sua emissão de carbono
Escopo 1 + Escopo 2 *



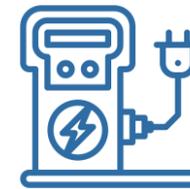
Posto Ecoeficiente

A Ipiranga pesquisa e desenvolve soluções focadas no uso eficiente dos recursos naturais nas obras e operação da sua rede de postos, desde 2007



Apoio comunitário continuado

"Impactamos a sociedade positivamente com nosso apoio e exemplo"



Energia

50

pontos de recarga

8 MW

contratos de usina solar

+10 MW
em 2021

Parcerias



Sustentabilidade

Permeando todas as nossas ações

Agenda
CEBDS

Pacto
Global

ODS¹
Temas de
Materialidade

Maior protagonismo na transição energética

Desenvolvendo produtos/serviços mais sustentáveis

Biocombustíveis



Energia renovável



Liderança eletrificação



CONTINUAÇÃO DA RETOMADA DO MERCADO

Recuperação vigorosa do setor

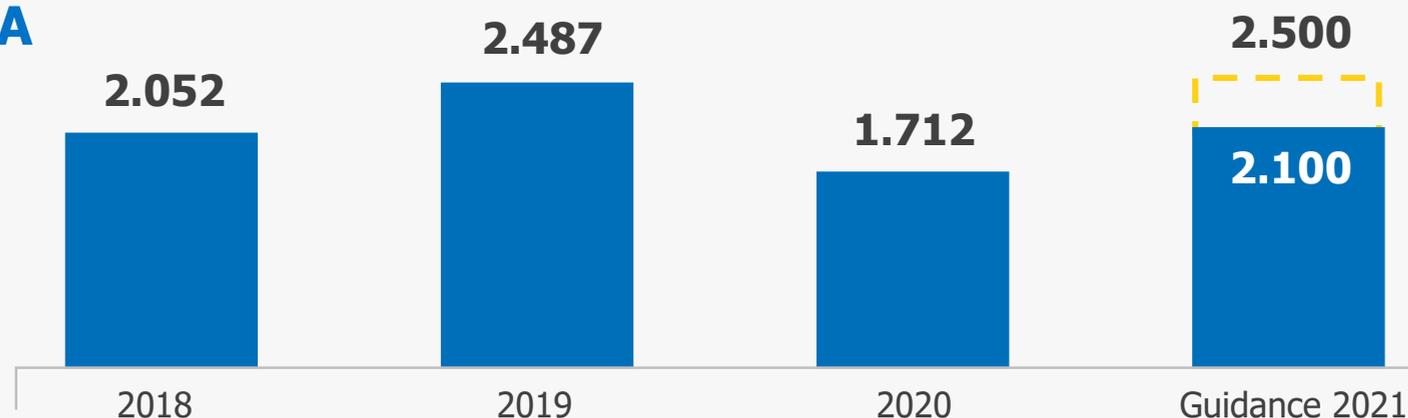
Com destaque para o diesel

Avanço da reestruturação do *downstream* com maior liberdade entre os agentes

Aceleração de tendências do consumidor

- + Consumo consciente
- + Sustentável
- + Digital
- + Praticidade

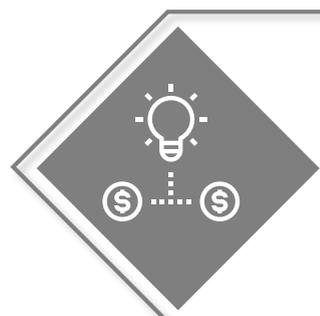
Evolução de EBITDA (R\$ milhões)



A Ipiranga seguirá sua **trajetória de crescimento**



GERANDO CADA VEZ MAIS VALOR PARA SEUS *STAKEHOLDERS* E NEGÓCIOS PARA O GRUPO ULTRA



Fortalecer a **competitividade** da rede

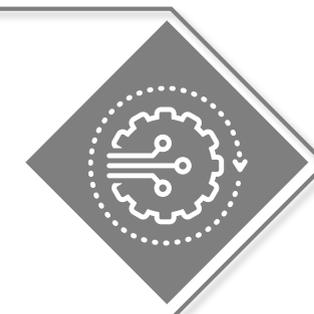


Competitividade de **custos e eficiência** do capital

Recuperação gradual de **market share**



Preparar a companhia para o **futuro**





Marcelo Bazzali

CEO da Extrafarma



Foco de atuação 2021

direcionado para **crescimento consistente** de resultados

PROPÓSITO

Dar acesso a saúde, beleza e bem estar para as pessoas viverem o seu melhor



Maturação do novo modelo de **gestão da rede**



Evolução em **novos canais** de vendas



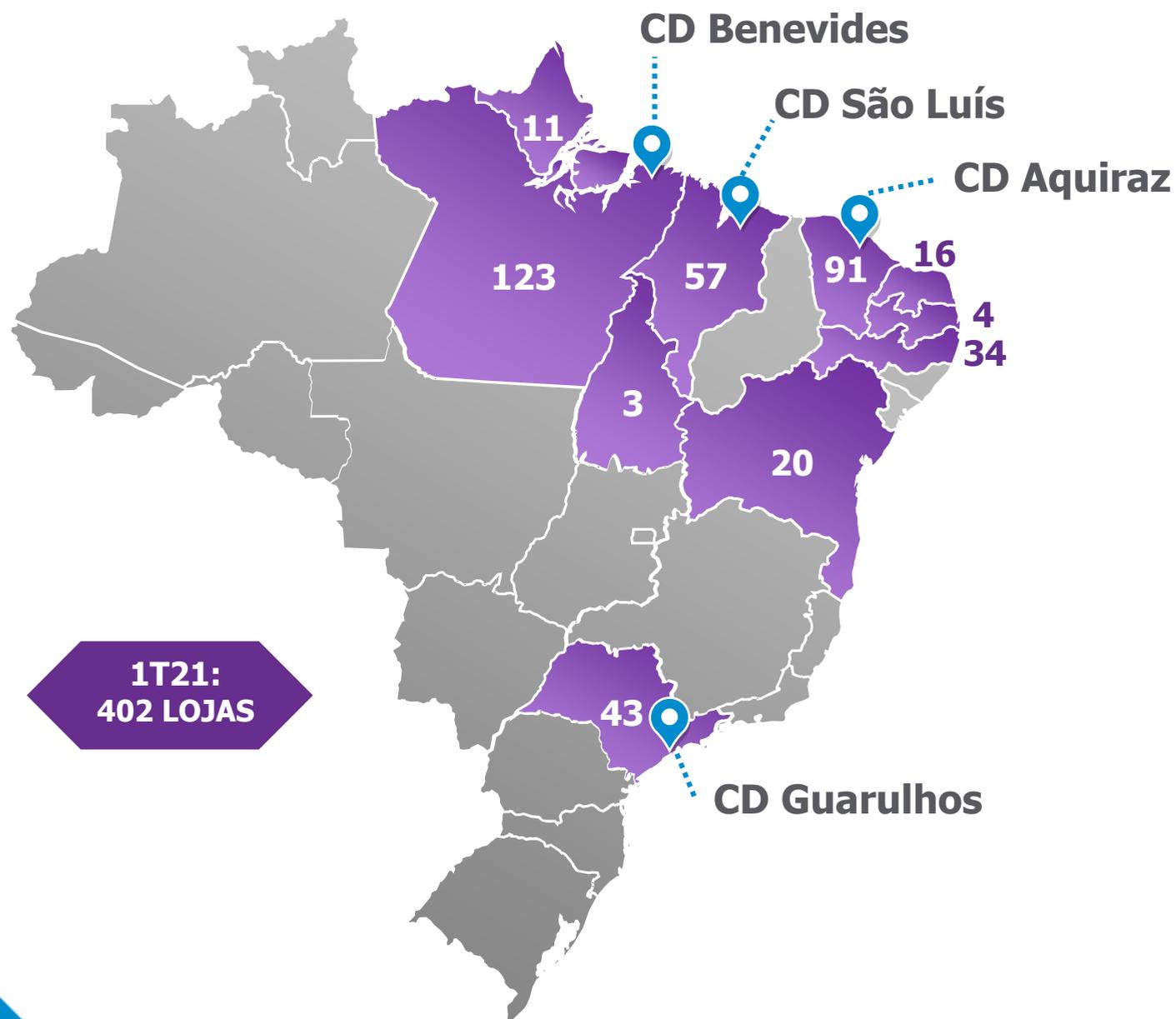
Inteligência de dados com foco no cliente



Pessoas e cultura para suporte ao plano



Gestão da rede para maior rentabilização



Expansão seletiva e foco na blindagem dos mercados onde somos relevantes

- Foco em ampliação e reforma de lojas
- Digital como principal direcionador de crescimento

Mantida estratégia de menor tolerância a lojas com baixa performance e potencial limitado

- Saída de mercados sem perspectiva de rentabilização

Mercado de varejo farmacêutico

retoma **crescimento de dois dígitos** em ano impactado pela **pandemia**



Crescimento robusto do **mercado total**...



... com mercado N/NE **menos impactado pela pandemia**...

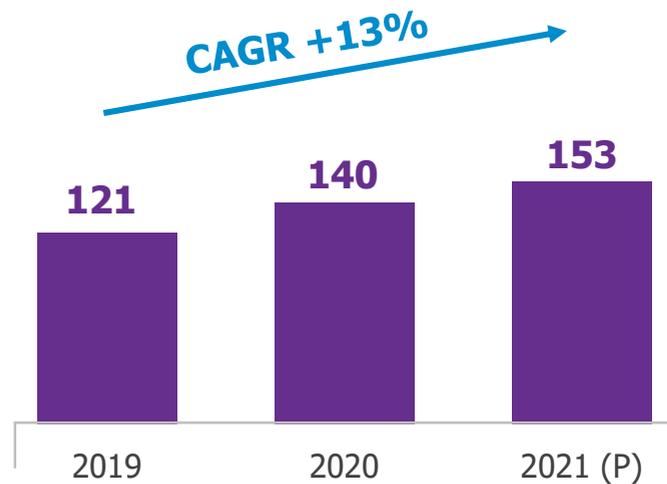


... que acelerou a transformação e **reforçou as tendências dos consumidores**

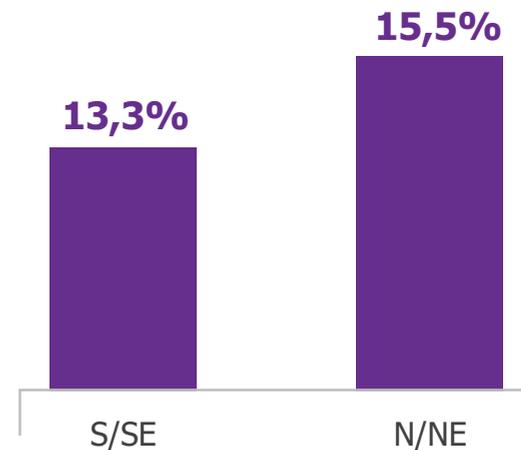
Faturamento mercado (R\$ bi)

Crescimento mercado

1T21 vs. 1T20



Fonte: IQVIA



Fonte: Abrafarma

Vida digital

- **Busca por valor** – mais cuidadosos com gastos
- **Consumo consciente** – preocupação ambiental e com origem dos produtos
- **Serviços eletrônicos** – maior relevância (telemedicina e prescrição eletrônica)
- **Nova dinâmica em categorias** – novos hábitos de prevenção e tratamento (testes rápidos e vacinas)

Canal digital: foco em manter ritmo

de crescimento acelerado e evoluir com lançamentos de novos canais

PENETRAÇÃO EXTRAFARMA (% fat.)

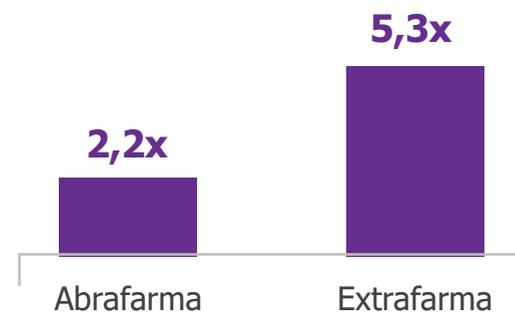


Canal impulsionado durante a pandemia

- Lançamento do *e-commerce* em mai/20
- Expansão da parceria com aplicativos de entrega
- Maior raio de atuação do delivery a partir das vendas por WhatsApp

CRESCIMENTO DA PENETRAÇÃO

2020 vs. 2019



Evolução na jornada de transformação digital da companhia

- Maturação dos canais existentes
- Ampliação da omnicanalidade para rede de lojas
- Desenvolvimento de novos canais: *marketplace in*, *marketplace out* e APP
- Parcerias estratégicas para alavancagem do canal (Omni55, Sequoia, Rappi)

Maturação dos ganhos de produtividade

e rentabilidade



Inauguração de CD no Maranhão no início de 2021

Principais ganhos: +5pp margem, R\$ 70 milhões de liberação de capital de giro e nível de serviço



Ampliação da marca própria

1T21: 66 SKUs, +20pp de margem e 2% do faturamento
2021: dobrar a quantidade de SKUs e penetração do faturamento



Otimização de quadro de loja e administrativo

Redução de despesa total de pessoal por loja



Gestão de aluguéis

Reajuste médio negociado abaixo da inflação



Meios de pagamento

Novo sistema de loja permite termos os principais meios de pagamento
Carteiras digitais e PIX como soluções para nossos clientes



Perspectivas

CURTO PRAZO

Blindagem dos principais mercados

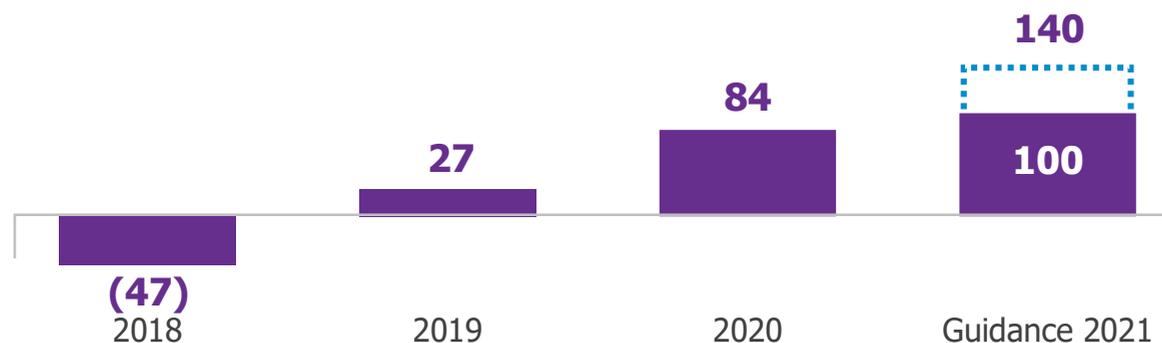
Expansão muito seletiva

Papel da farmácia ampliado – serviços e categorias

Digital como principal alavanca para **crescimento**

Crescimento consistente de resultados YoY, **com geração de caixa**

EVOLUÇÃO EBITDA¹ (R\$ milhões)



PRÓXIMOS ANOS

Maior **crescimento de mercado** – envelhecimento da população e maior renda disponível

Crescimento de **resultados** alavancado por **maturação** das lojas, **novos CDs** e **novos canais de vendas**

Processo de **consolidação** do setor

¹ Não inclui *impairment* de R\$ 593 M em 2019
2018: sem IFRS 16



ULTRA

 **Rodrigo Pizzinatto**

CFO da Ultrapar

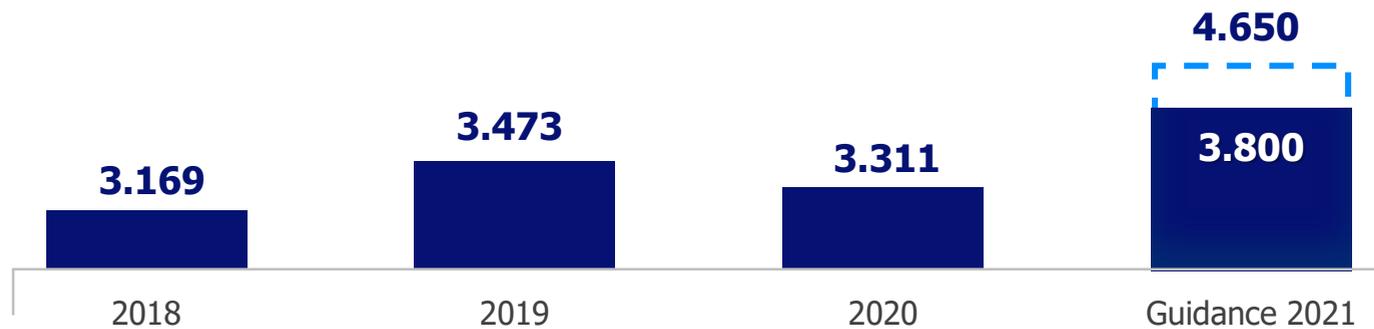


Resultado consolidado robusto

mesmo diante de cenário desafiador



EBITDA recorrente¹ (R\$ milhões)



Resiliência do portfólio

Resultados recordes na **Ultragaz**, **Oxiten** e **Ultracargo** em 2020

Guidance para 2021 aponta para **crescimento sólido** de EBITDA

Lucro líquido (R\$ milhões)



Pagamento de R\$ 480 milhões em dividendos em 2020

Payout

60%

60%

52%

¹ Não inclui (i) multa pela não aquisição da Liquigás de R\$ 286 M e créditos tributários da Oxiten de R\$ 186 M em 2018, (ii) *impairment* da Extrafarma de R\$ 593 M, TAC da Ultracargo de R\$ 66 M e baixa de ativos da Oxiten Andina de R\$ 14 M em 2019 e (iii) créditos tributários da Oxiten de R\$ 156 M e da Ultracargo de R\$ 12 M em 2020
2018: sem IFRS 16

Para 2021, crescimento com rentabilidade e disciplina de custos são as principais alavancas



EBITDA (R\$ milhões)	2021		
Ultrapar¹	3.800	≤ Δ ≤	4.650
Ipiranga ¹	2.100	≤ Δ ≤	2.500
Oxitenó ¹	800	≤ Δ ≤	1.100
Ultragaz ¹	670	≤ Δ ≤	750
Ultracargo	340	≤ Δ ≤	370
Extrafarma	100	≤ Δ ≤	140
Holding e Outros		(210)	

Ipiranga – recuperação dos resultados com iniciativas para **eleva a competitividade**

Ponto mínimo do *guidance* para **Oxitenó**, **Ultracargo** e **Extrafarma** indica **EBITDAs recordes** em 2021

Resultados sólidos e consistentes na **Ultragaz**, apesar de volumes menores

Principais premissas: taxa de câmbio de R\$ 5,30/US\$, PIB (Brasil) de 2,2% e inflação (IPCA) de 3,0%

Estrutura de *zero cost collar* para a Oxitenó não contratada para 2021

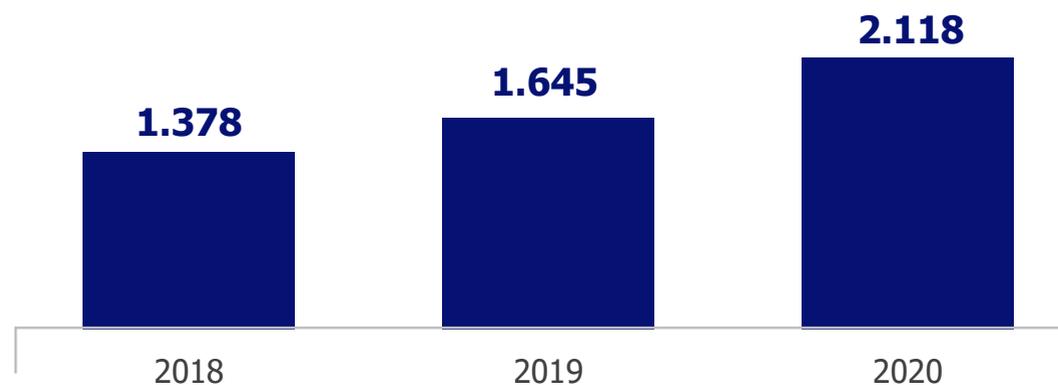
As projeções são baseadas em informações disponíveis, estimativas e premissas da diretoria da Companhia, e não contemplam efeitos de potenciais aquisições ou desinvestimentos. Essas estimativas não são garantias de desempenho e envolvem riscos e incertezas, pois se referem a eventos futuros e dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Condições econômicas gerais e condições da indústria, entre outros fatores, podem conduzir a resultados materialmente diferentes dos números apresentados

¹ EBITDA Ajustado

Maior seletividade na alocação de capital

contribuiu para **geração de caixa recorde em 2020**

Fluxo de caixa¹ (R\$ milhões)



- Processo contínuo de **otimização do capital de giro**
- Aceleração dos **investimentos em expansão** em 2021
- **Potencial crescente** de oportunidades
 - Retomada do crescimento da economia
 - Privatizações
 - Abertura do mercado de gás natural
 - Transição energética

¹ Fluxo de caixa das atividades operacionais subtraído do fluxo das atividades de investimentos (ex-aplicações financeiras)



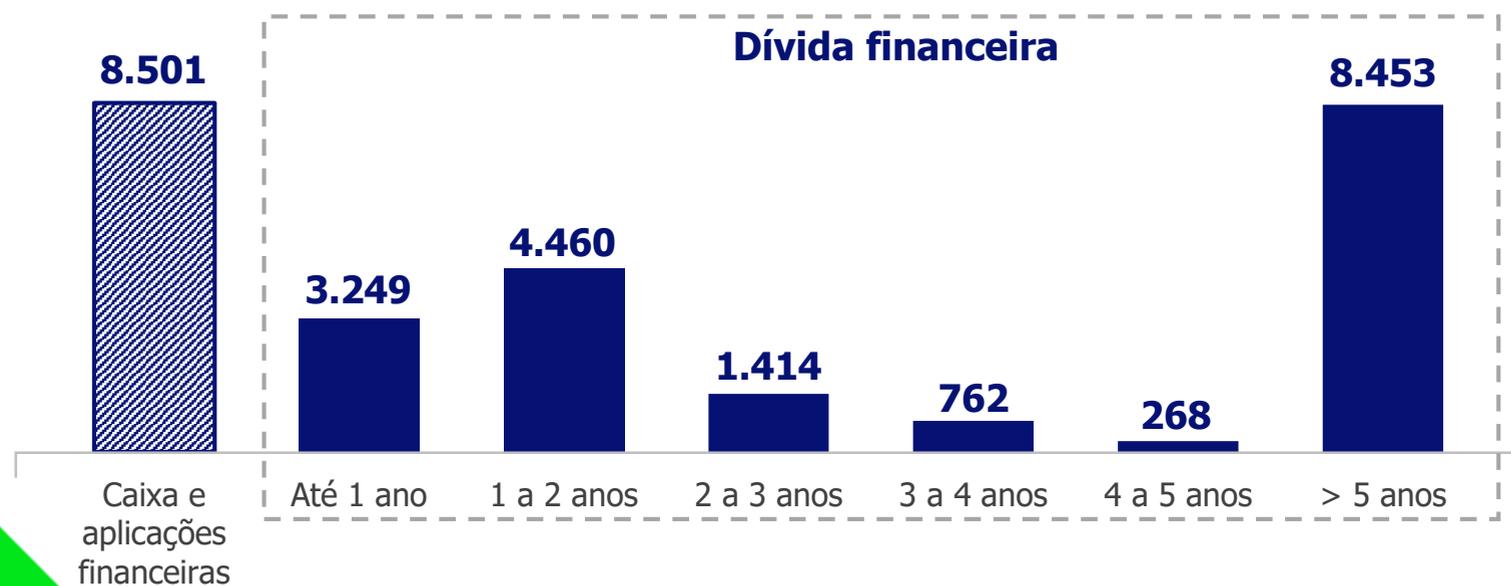
Solidez e portfólio posicionam a Ultrapar



como uma **plataforma única** para capturar oportunidades na cadeia de óleo & gás

- *Rating* dois níveis acima do soberano
 - Moody's **Ba1** | S&P **BB+**
- Acesso a fontes variadas de recursos de baixo custo (debêntures de infraestrutura, CRA, *bonds*, etc)
- Dívida: *duration* de 4,6 anos, sem *covenants* financeiros
- Manutenção da alavancagem mesmo durante a pandemia
- *Guidance* EBITDA 2021 + geração de caixa: **redução gradual da alavancagem**

Caixa e perfil de amortização (R\$ milhões)



Caixa, aplicações e dívida: informações 1T21

Revisão em andamento do portfólio pode fornecer liquidez adicional para **entrada no refino**

Conhecimento da cadeia de óleo & gás combinado à **capacidade de gestão** e **solidez financeira**: alavancas para aproveitar **oportunidades de expansão**

Ultrapar é a empresa brasileira com melhor avaliação ESG no setor



MSCI ESG Ratings

- Pontuação **AA** – categoria **Líder no setor**
- Top 15% entre 41 empresas do setor no mundo
- Segmento *Oil & Gas Refining, Marketing, Transportation and Storage*



ISS QualityScore Rating

- Avaliação entre 1 e 2 na categoria Governança em 2020/21 (1 a 10, sendo 1 a melhor nota)
- **Pioneirismo em governança corporativa**, reconhecido pelas avaliações de mercado



Carbon Disclosure Project

- Questionário de Mudanças Climáticas – Nota 2020: **B** – categoria **Gerenciamento** desde 2017
- Nota média Oil & Gas: D, América do Sul: C, Global: C
- Questionário de Segurança Hídrica – Nota 2020: **B**
- Participação da Ultrapar no CDP desde 2008



FTSE4Good

Maior exposição da nossa estratégia

para melhor percepção do potencial de **geração de valor da Ultrapar**



Ultra Day

- Visão mais macro das estratégias dos principais negócios e da Ultrapar

Séries Ultra – Encontros com a liderança

- Eventos específicos para discussão mais ampla sobre estratégia, resultados e perspectivas
- Maior interação e exposição dos executivos com investidores e analistas

Março

Realizado

- Ultracargo – expansão e ganhos de produtividade

Julho

Próximo evento

- AmPm – novo modelo de lojas, perspectivas de crescimento e rentabilidade



Eventos a definir

- abastece aí
- ESG
- *Deep dive* Ipiranga e Ultragaz
- Eventos internacionais, etc.



ULTRA

DAY

2021

Relações com Investidores

55 11 3177-7014

invest@ultra.com.br

ri.ultra.com.br