



Tabajara Bertelli
CEO da Ultragaz

ultragaz

Visão geral

Marca reconhecida,
acessível e presente
no dia a dia dos
brasileiros

Capilaridade e relacionamento

Empresa pioneira de GLP do Brasil

44
bases
operacionais



1,7
milhão
de toneladas
vendidas em 2023



Presença em
23
estados
+ DF



Granel

**Líder de
mercado**

60 mil
clientes
empresariais

720 mil
abastecimentos
/ano



Envasado

11
milhões
de domicílios
atendidos

80
milhões
entregas
/ano

6,3 mil
revendedores

Mercado brasileiro de GLP

Entre os 10 maiores mercados do mundo¹

7,4 milhões de toneladas de GLP vendidas



91% das residências



Alta complexidade logística

13 botijões entregues por segundo



17 minutos tempo médio de entrega



Energia limpa e acessível

Espaço para crescimento

- Papel relevante na transição energética
- Potencial de liberação de novos usos

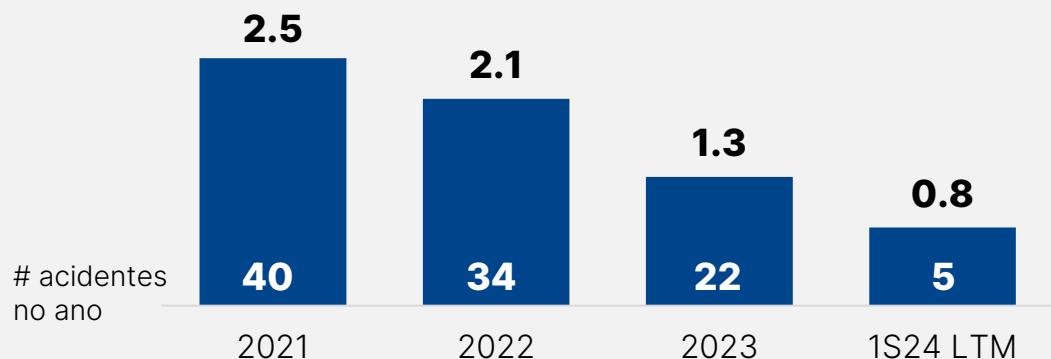
Sólida e moderna regulação

Focada no cliente

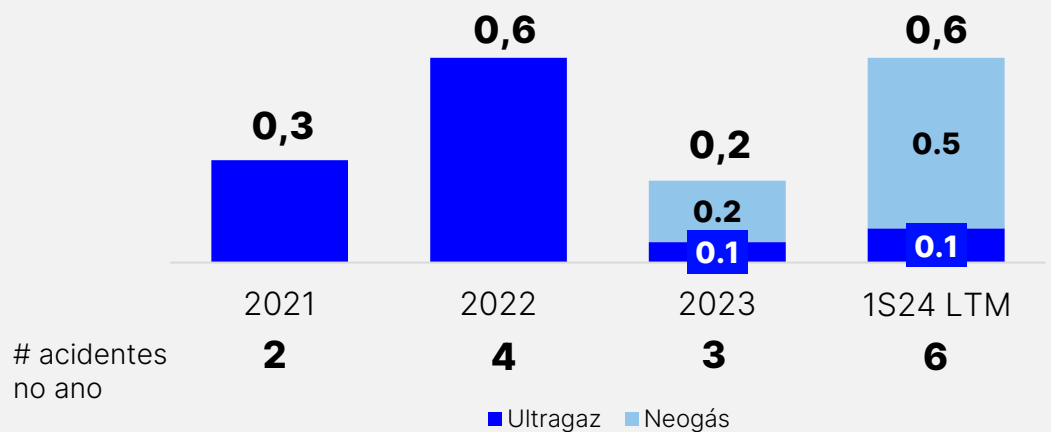
- Respeito à marca nos cilindros
- Segurança e rastreabilidade

¹ Considera consumo residencial, comercial, industrial e agro
Fonte: Sindigás

Taxa de acidentes com afastamento – LTIF



Taxa de eventos de processo – Tier 1 e 2



Número de acidentes / Milhões de horas de exposição ao risco para colaboradores próprios e terceiros

Segurança é um pilar fundamental para a Ultragaz

Jornada completa de segurança, com foco em colaboradores próprios e terceiros



Evolução comportamental
através de capacitação contínua



Gestão de transportes
com tecnologia embarcada e torre de controle, para evolução dos níveis de segurança logísticos



Processo de gestão de contratadas
para qualificação da operação dos prestadores de serviço

Avanços recentes

Estratégia Ultragaz

Usamos a nossa
energia para mudar
a vida das pessoas



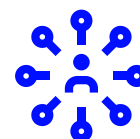
Fortalecimento da rede de revendedores

com foco no cliente final
(qualificação e excelência no atendimento)



Expansão de clientes empresariais

com eficiência logística



Ampliação do uso de canais digitais

no relacionamento com clientes e
parceiros



Investimentos robustos em excelência operacional,

melhoria contínua de processos
e aumento de eficiência



Proximidade com clientes e excelência no nível de serviço,

impulsionando oferta de outras energias

Segmento domiciliar

Em qualquer lugar, a qualquer momento



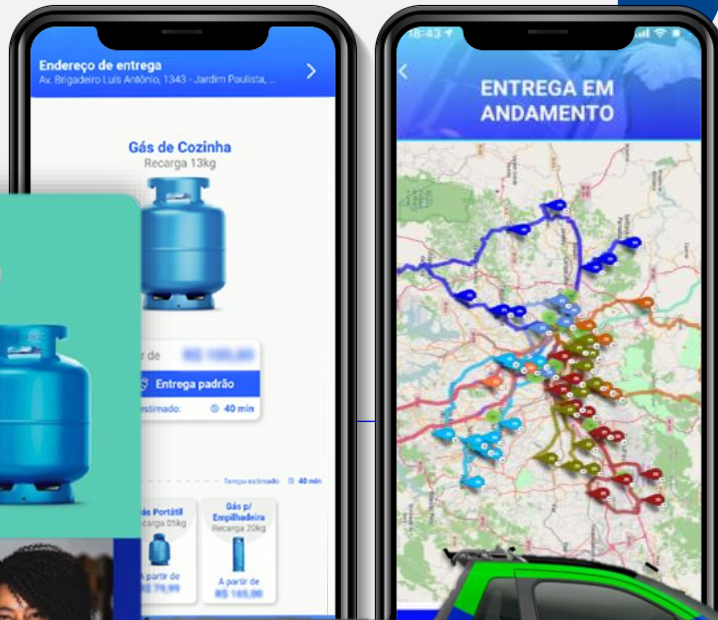
Crescimento
em regiões com maior potencial



Proximidade
com a rede e excelência no nível de atendimento



Expansão
de mercado via canais digitais



Vale Gás

Compre seu botijão agora e use quando precisar.*

ultragaz
somando energias

O valor do Vale Gás será aquele consultado e pago junto ao caixa no momento da ativação.

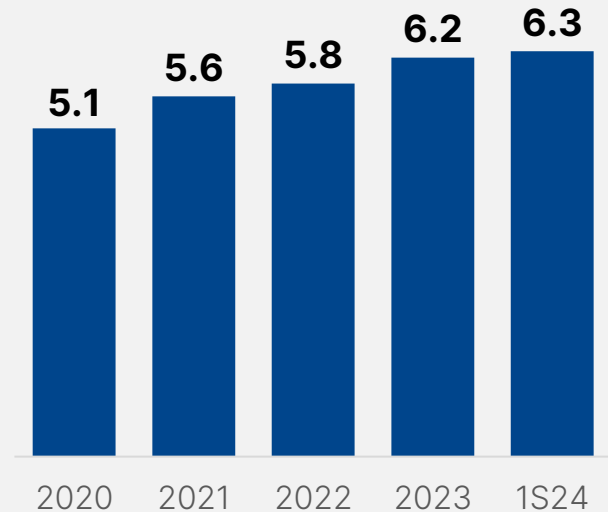


→ **Tecnologia**
aproximando e fortalecendo o relacionamento com o cliente e com os parceiros

→ **Aplicativo Ultragaz**
5 milhões de clientes

Evolução Consistente

vendas (mil)



Segmento empresarial

Expansão com rentabilidade

Soluções que geram valor para o cliente, nos segmentos de atuação

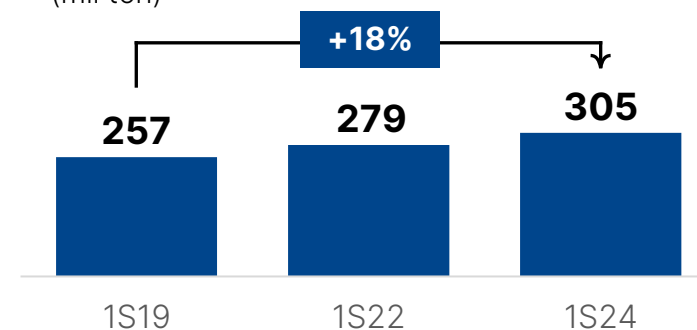
Ampla base de clientes, com relacionamento de longo prazo

Maior proximidade, impulsionando oferta de outras energias

Infraestrutura robusta e excelência logística

Garantia de disponibilidade de molécula, com elevado nível de serviço aos clientes

Evolução do volume vendido (mil ton)



Portfólio de soluções de energia



Indústria



Comércio



Condomínios



Agronegócio

Excelência operacional como vantagem competitiva



44

bases operacionais



+ de **3,4 mil**
municípios atendidos



26 milhões
botijões (P13)



+ de **300**
caminhões granel



140 mil
ton/mês movimentadas (1S24)



R\$ **300 milhões**
em infraestrutura nos
últimos 3 anos

Manutenção de custos competitivos, associados à expansão da base de clientes



Produção
Otimização de processos/
automatização



Logística
Aumento de produtividade e nível de serviço com atuação em real time, através da torre de controle



Suprimentos
Aquisição de matéria-prima via diversificação de fornecedores



Consórcio operacional
17 bases operando no modelo

Excelência operacional

Consórcio operacional



Modelo de compartilhamento

implantado em 17 de 19 bases



Bases remanescentes

com integração até 2025



Maior capacidade de envase

- Melhor nível de serviço
- Menores custos logísticos
- CAPEX evitado de expansão



Captura integral das sinergias a partir de 2025

Oferta de novas soluções energéticas

Força da marca como alavanca para expansão, viabilizando descarbonização dos clientes

Gás natural



GNC¹

Energias renováveis



Biometano



Energia elétrica

Inovação



Início da comercialização de **bioGLP**

¹ Gás natural comprimido

Energia elétrica

Ultragaz Energia Inteligente

- Avançando no modelo de geração distribuída, com energia renovável e econômica para clientes de baixa tensão (residências e pequenos negócios)
- Evolução do modelo de negócio para maior controle da operação, buscando melhorar a jornada do cliente

wtz energia

- Entrada no mercado livre, ampliando nosso portfólio de soluções de energia para atender clientes de alta tensão
- Oportunidades de sinergias comerciais, digital e expansão da base de clientes



Baixa tensão

Contratação de
100 MWp¹



Geração de energia (GD)

Início de operação
de usinas próprias
e arrendamento



Alta tensão

+ de 3 mil clientes
260 MWm
comercializados

¹ Previsão até dez/24

GNC e biometano

Estratégia de crescimento via distribuição de biometano para clientes industriais, com ênfase em descarbonização das operações



Capacidade de compressão de
250 mil m³/dia



6 bases de compressão

e maior frota de GNC do Brasil
(200 carretas sendo 50 após aquisição)



Novos contratos de suprimento
+220 mil m³/dia
de biometano



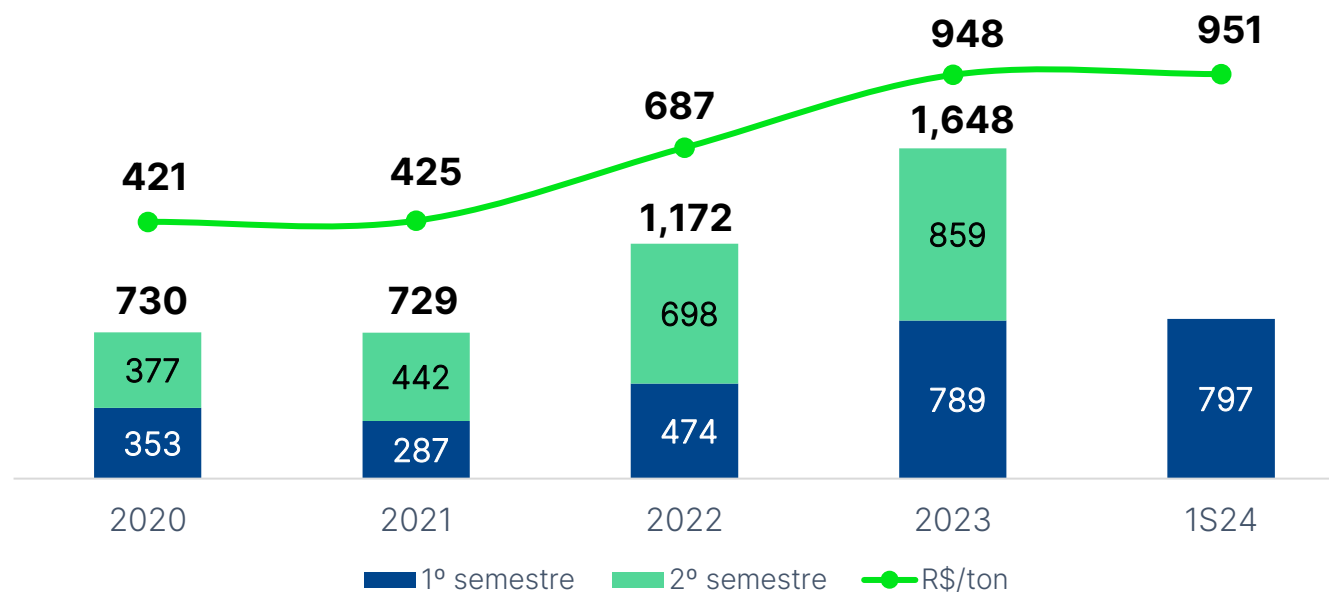
+ de **10 contratos**
assinados



Crescimento consistente

Resultado das iniciativas de excelência operacional e aumento do valor percebido pelo cliente

Evolutivo do EBITDA recorrente¹ (R\$ M)

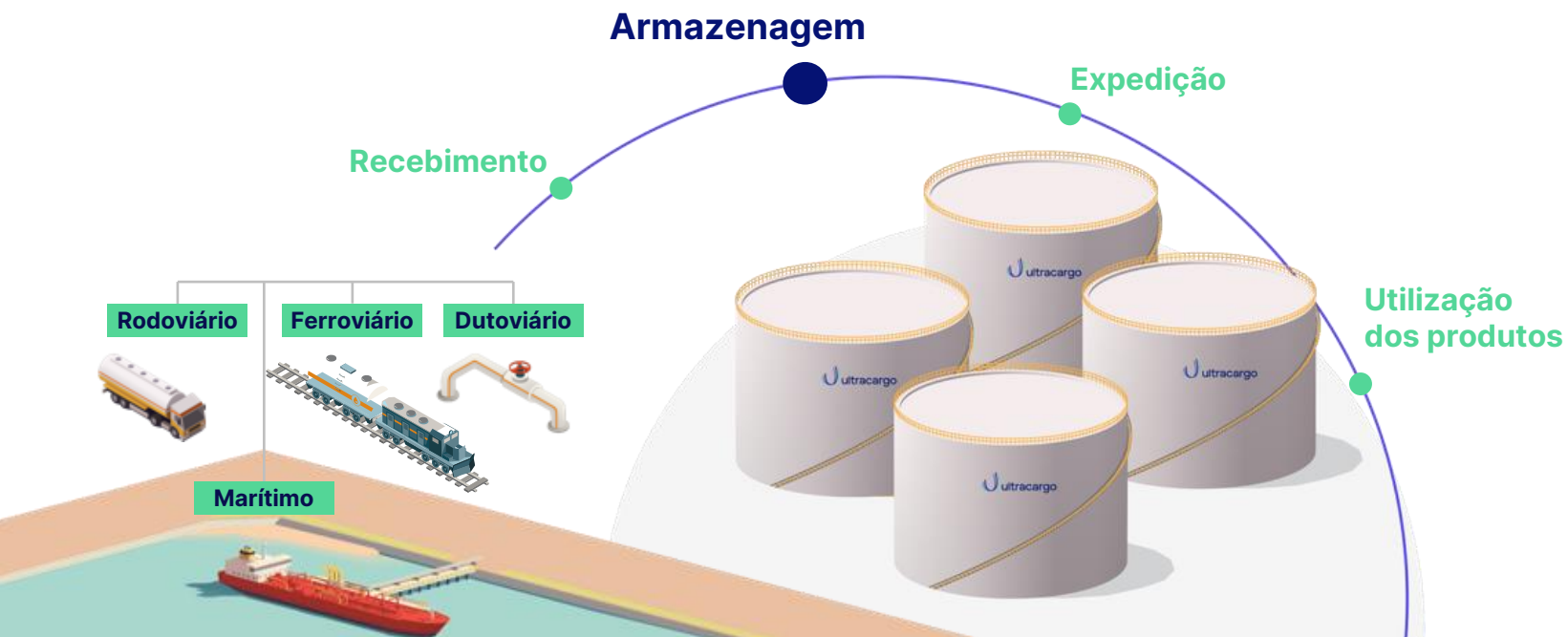


¹ Não considera créditos tributários extraordinários de R\$ 333 M em 2022 e R\$ 17 M referente ao earnout da Stella no 1S24



Décio Amaral
CEO da Ultracargo





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

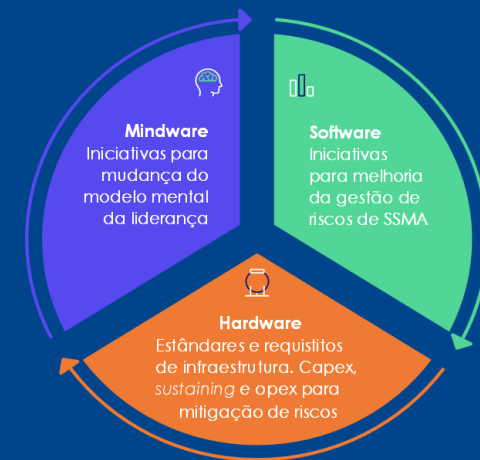


Escolha preferencial dos clientes

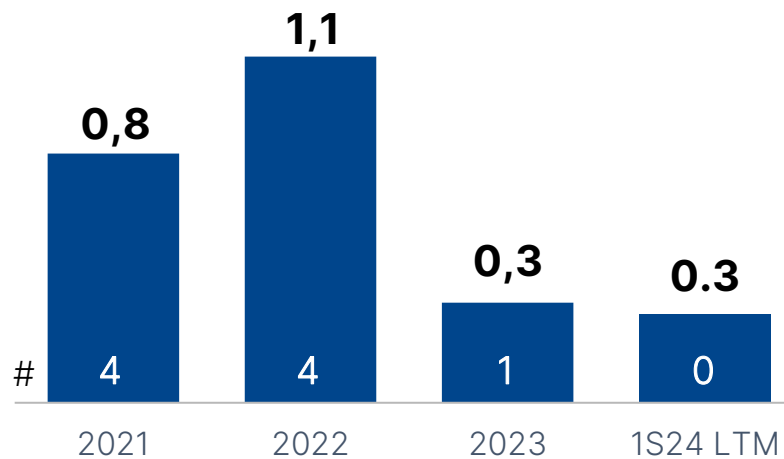


Novas avenidas de crescimento e relevância geográfica

Investimentos robustos aliados à cultura resultam em mais **segurança**, **produtividade** e **eficiência**

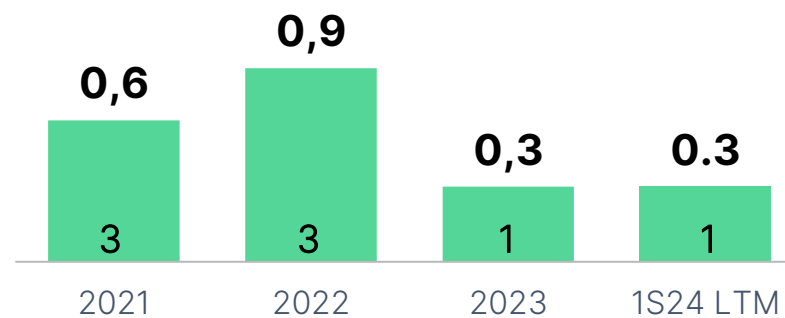


Taxa de acidentes com afastamento – LTIF

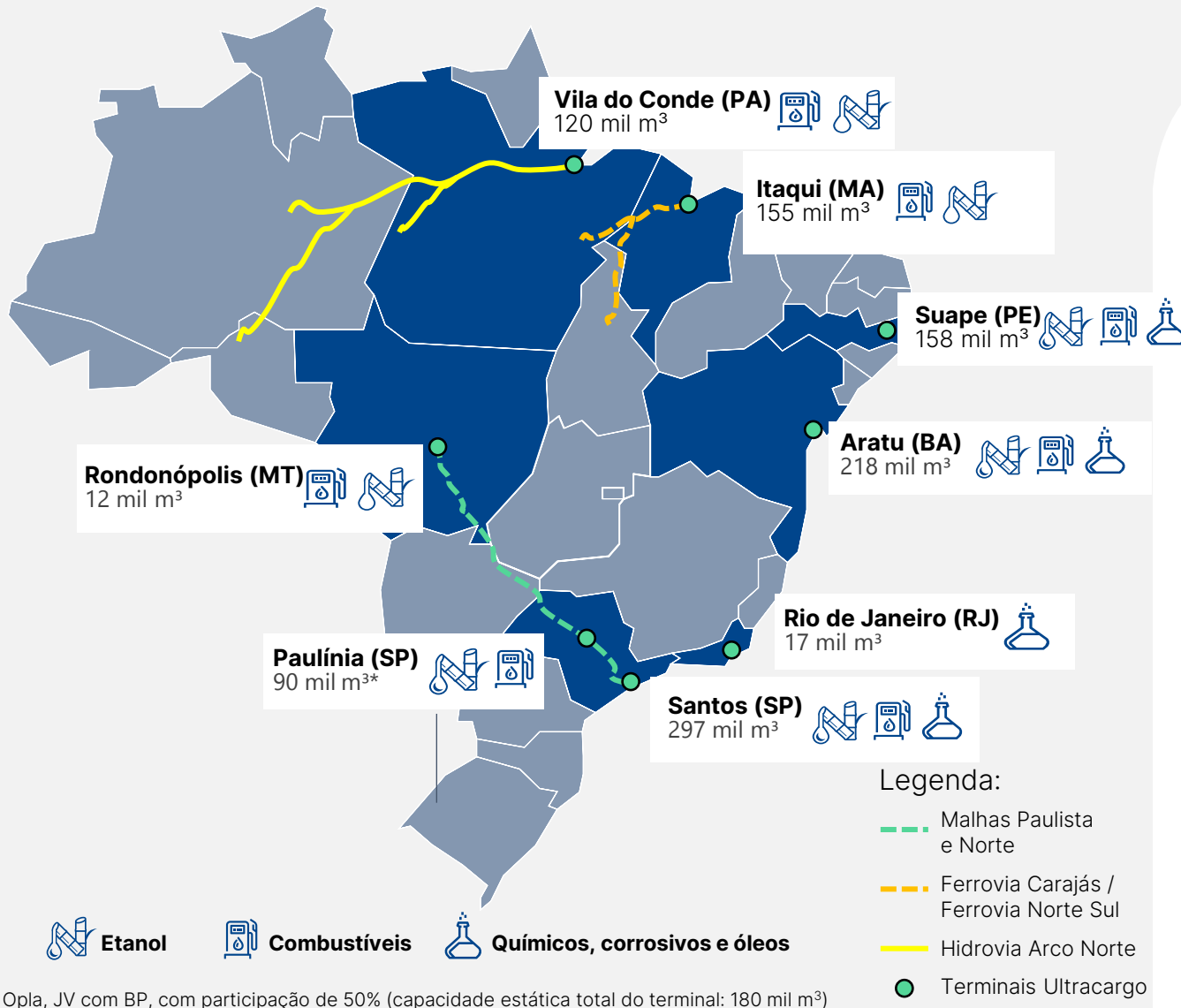


nº de acidentes no ano

Taxa de acidentes de processo – Tier 1 e 2



Posicionamento estratégico nos principais polos logísticos



Visão geral



¹ Jun/24

² Nos últimos 12 meses, até jun/24

Nosso compromisso com a **sociedade e o meio ambiente** fortalece nossa atuação e a torna **mais sustentável**



Fortalecimento da participação feminina

Programas de formação com foco em mulheres nas operações e na liderança



Operações ecoeficientes

Projetos para reduzir emissões, alcançar aterro zero e otimizar o consumo de recursos naturais



Clima organizacional

Certificação pelo Great Place To Work®, conquistada em 2024, com índice de favorabilidade de 76%



Responsabilidade social

Iniciadas as obras do hospital que atenderá **120 mil habitantes** e construção de escola com até **300 vagas**

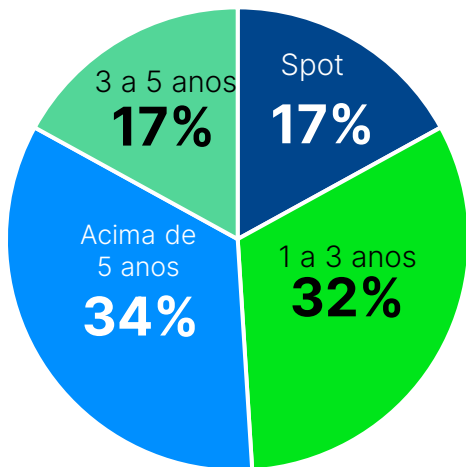


Carteira de clientes diversificada,

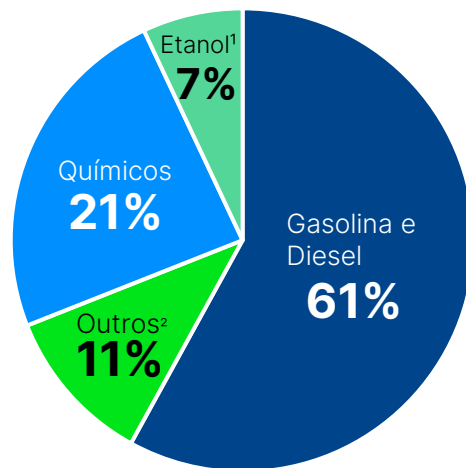
tanto em termos de cadeias atendidas quanto em prazos de contrato

Receita líquida 1S24

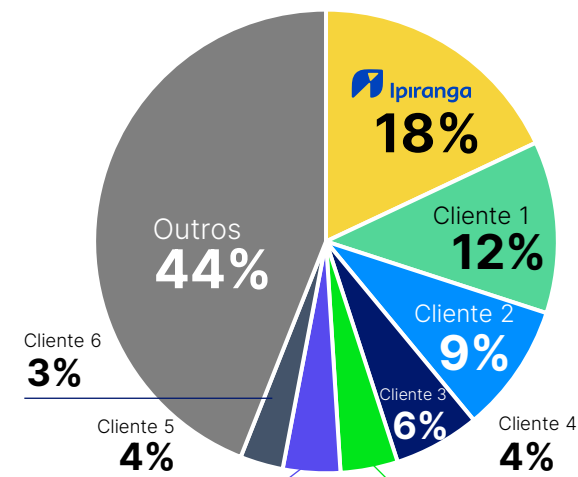
Participação por tipo de contrato



Participação por classe de produto



Participação dos clientes



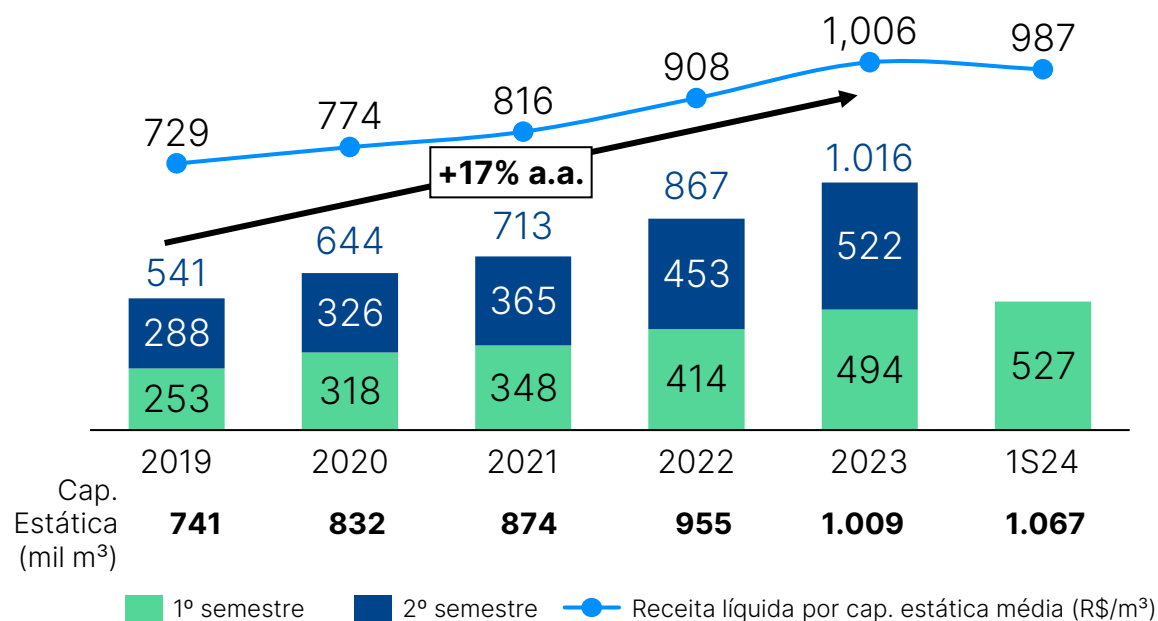
¹ Etanol industrial

² Corrosivo, óleo lubrificante e óleo vegetal

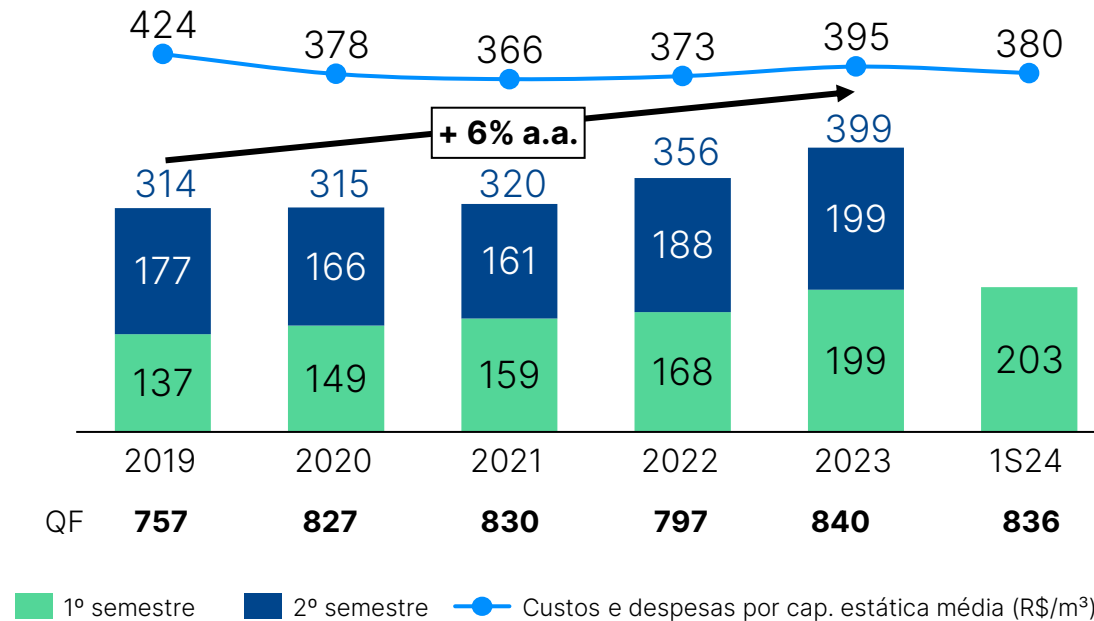
Assertividade de novos investimentos

combinada a ganhos de escala e excelência operacional, impulsiona o crescimento e eleva o nível de satisfação dos clientes

Receita líquida¹ (R\$ M)



Custos e despesas¹ (R\$ M)



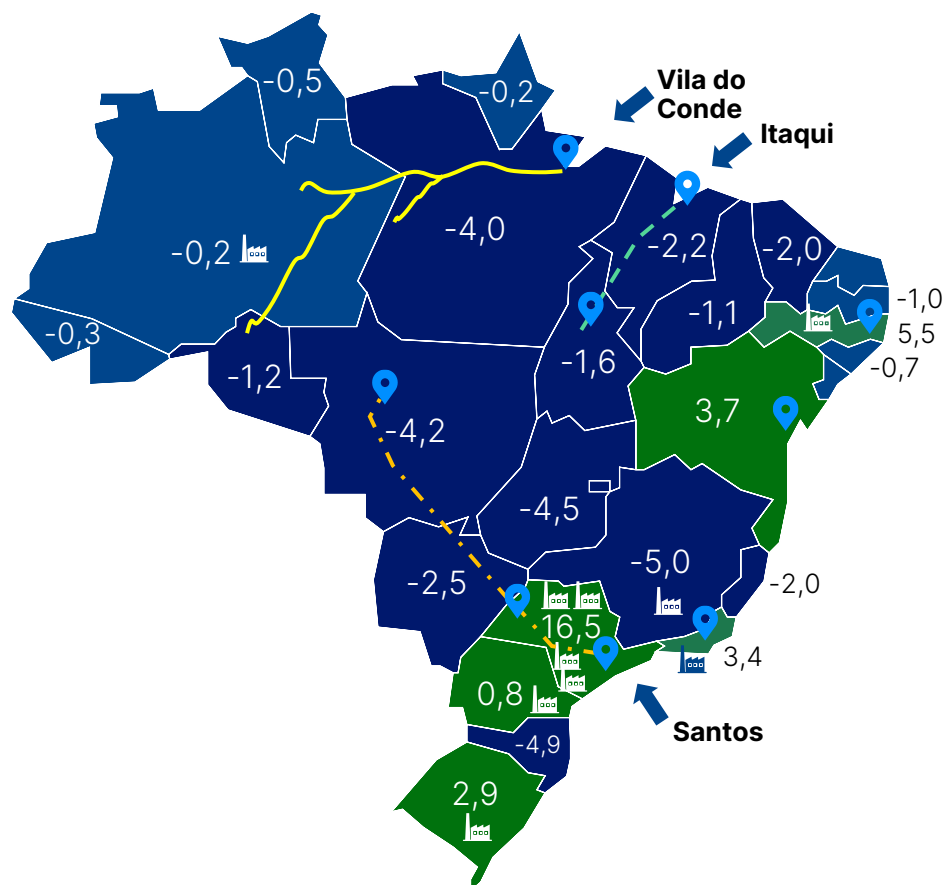
¹ Em moeda nominal, não inclui depreciação e amortização

Estratégia de interligação interior com porto

para aproveitar as oportunidades para corredores logísticos nas regiões deficitárias

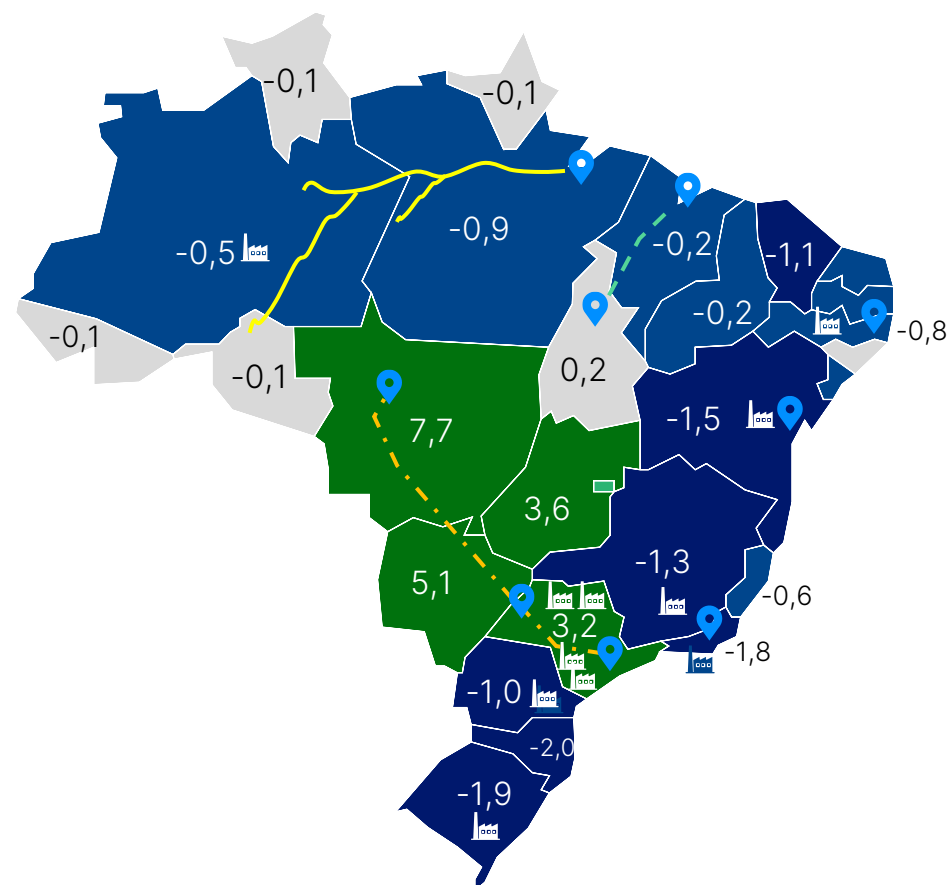
Balço consumo vs. produção de derivados em 2030

(R\$ M/m³)



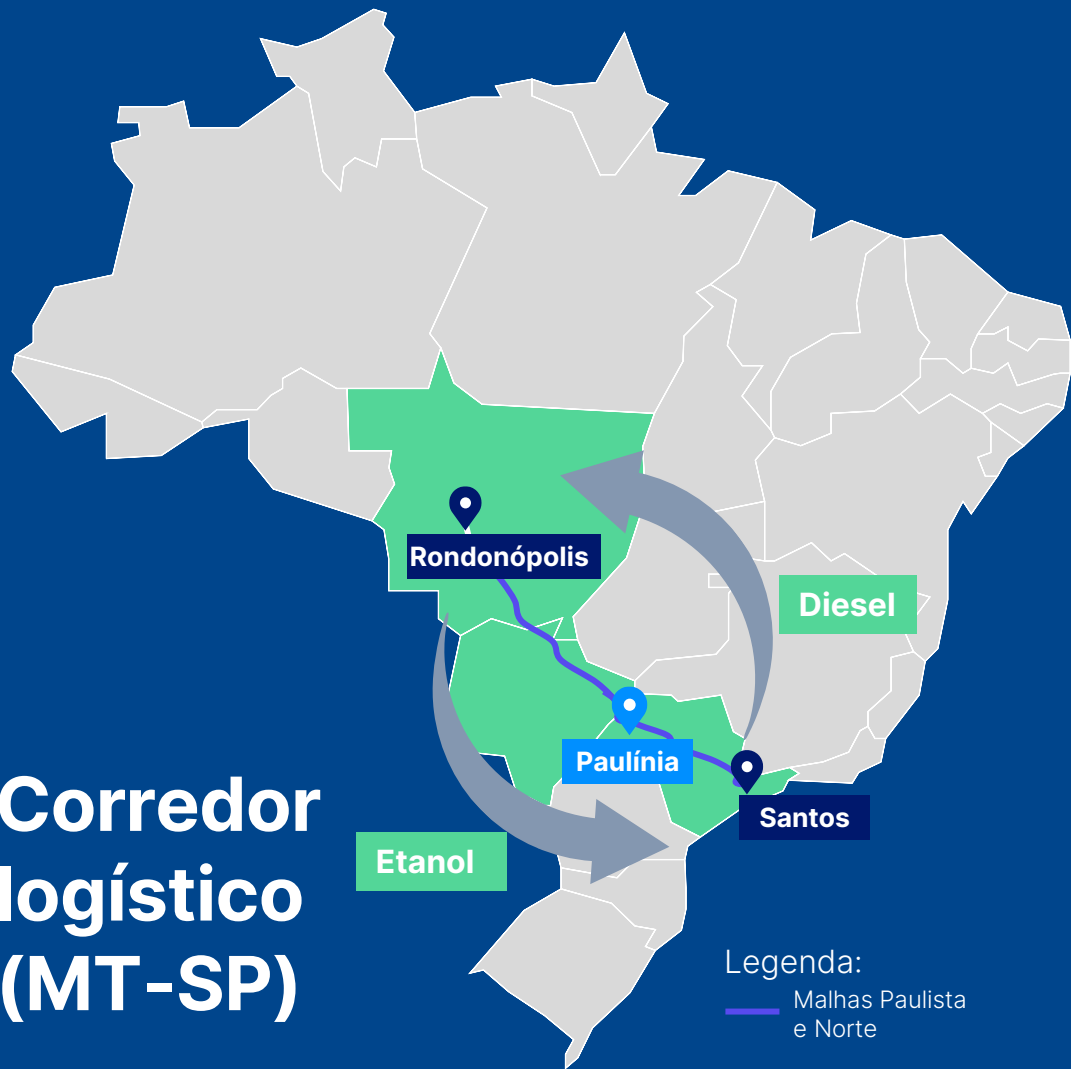
Balço consumo vs. produção de etanol em 2030

(R\$ M/m³)

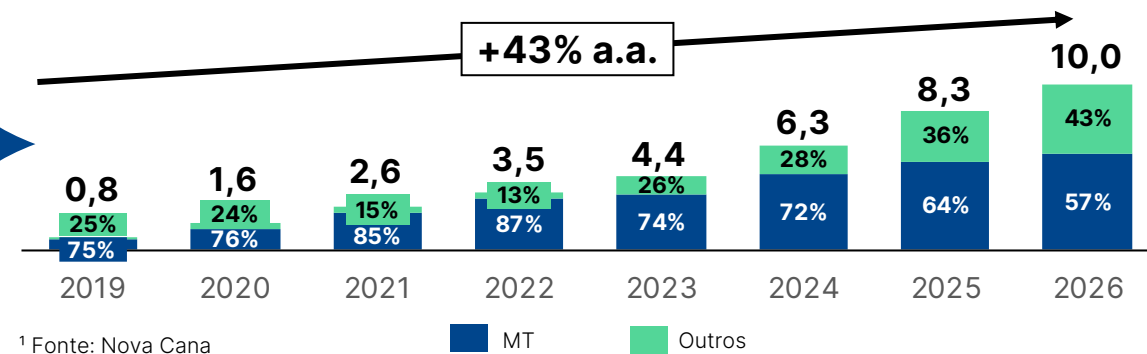


Corredor logístico (MT-SP)

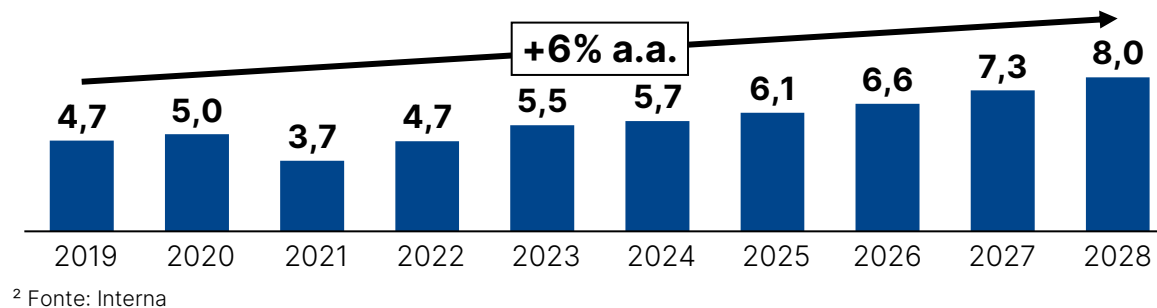
Mato Grosso se consolida como o principal produtor do etanol de milho e como importante hub de distribuição de combustíveis e biocombustíveis



Produção de etanol de milho e participação por região¹ (M m³)



Projeção de importação de derivados em SP² (M m³)



Investimentos relevantes

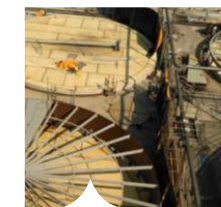
Expansão Rondonópolis
22 mil m³ previsto para 1T25



Desvio de Opla
previsto para 1T25



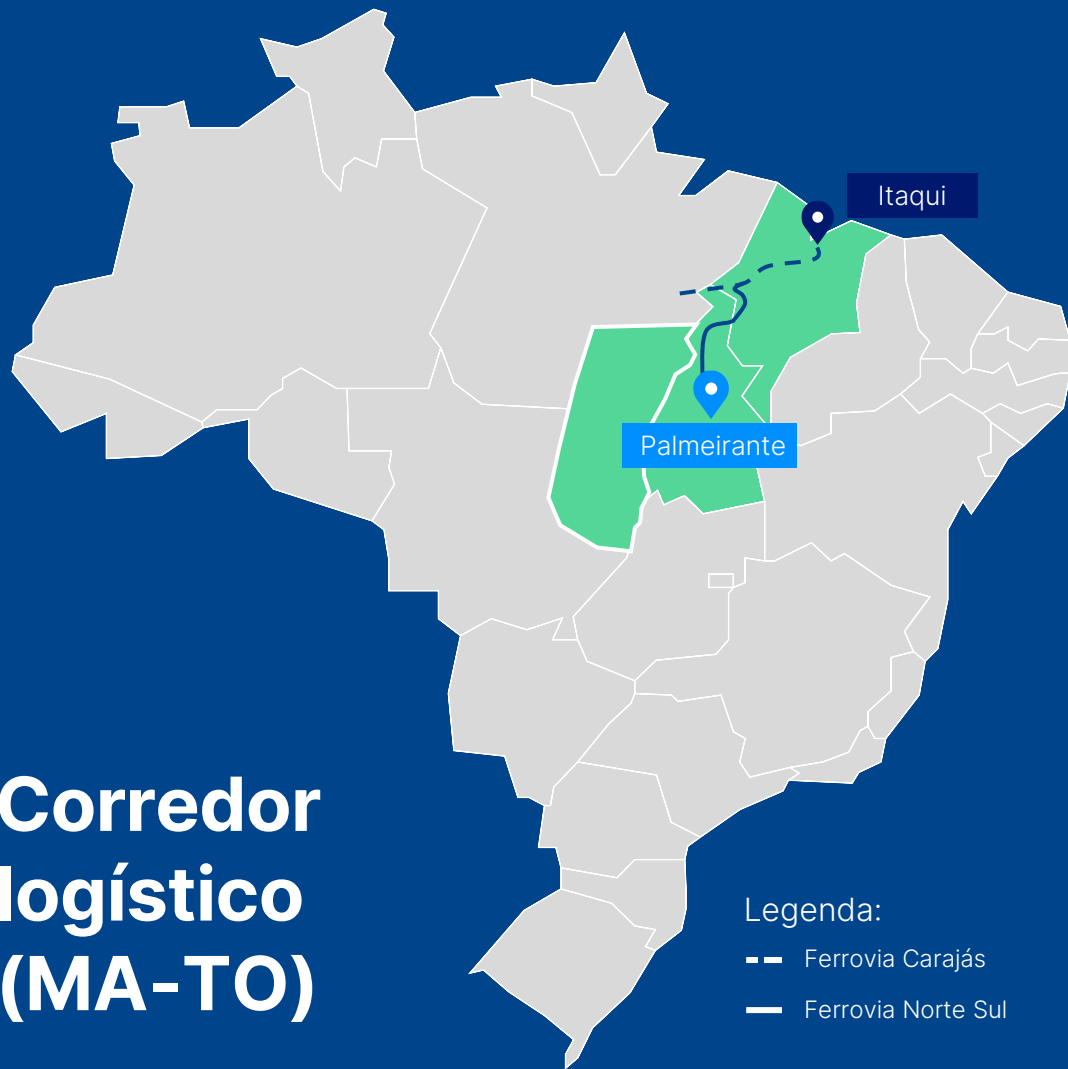
Expansão de Santos
25 mil m³ previsto para 1T25



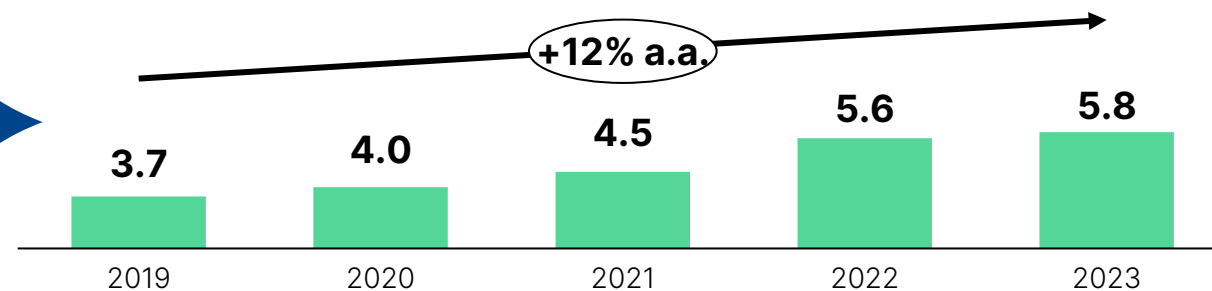
+ Autorização para conexão ferroviária em Santos

Corredor logístico (MA-TO)

67% do combustível consumido na área de influência de Itaqui (MA) se torna mais competitivo se transportado por ferrovia

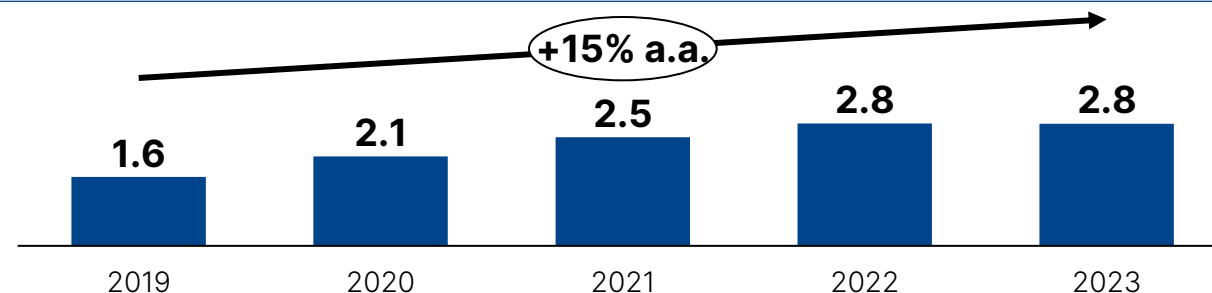


Volume movimentado no porto de Itaqui¹ (M m³)



¹ Fonte: ABTL

Volume movimentado no terminal da Ultracargo em Itaqui² (M m³)



² Fonte: ABTL

Investimentos relevantes

Expansão de Itaqui

83 mil m³ previsto para 4T25



Expansão de Palmeirante

23 mil m³ previsto para 1T25



Novo cenário

Ultracargo ampliará sua abrangência geográfica

fortalecendo a oferta de soluções logísticas mais eficientes, sustentáveis e integradas



- Legenda:
- Malhas Paulista e Norte
 - Ferrovia Carajás / Ferrovia Norte Sul
 - Hidrovia Arco Norte
 - Terminais Ultracargo
 - Base de clientes



Expansões

- Santos (SP)
- Rondonópolis (SP)
- Palmeirante (TO)
- Itaqui (MA)



Aumento de aprox.
15% capacidade
estática até final de 2025



Corredor logístico
Paulínia (SP) – Rondonópolis (MT)



Corredor logístico
Itaqui (MA) – Palmeirante (TO)

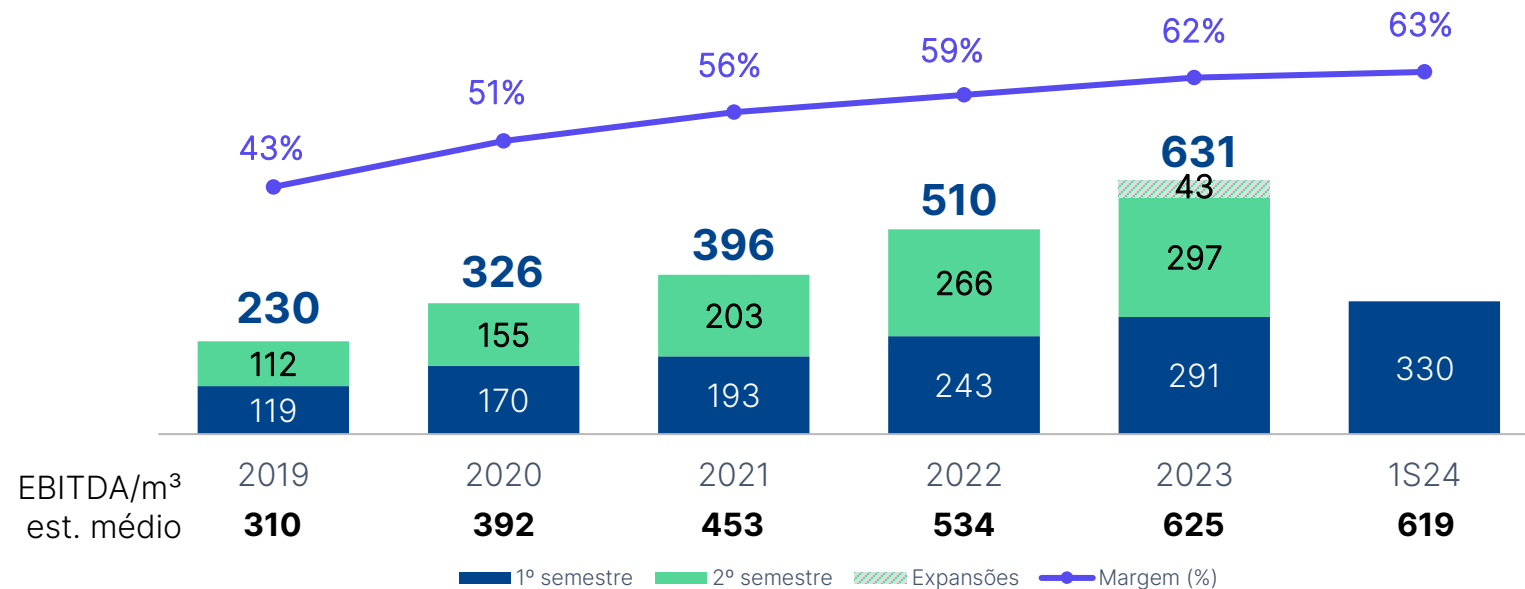


Continuidade na
estratégia de interiorização

Nossa rentabilidade resulta da eficiência na alocação de capital e ganhos expressivos de produtividade



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

Segurança

Gestão de segurança integrada ao negócio

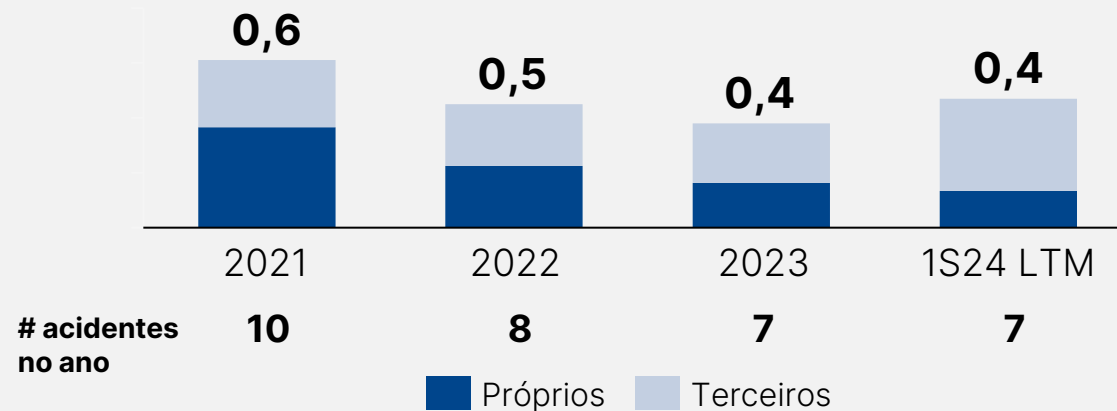


Fortalecimento da cultura de segurança



Investimentos em tecnologias protecionais

Taxa de acidentes com afastamento - LTIF



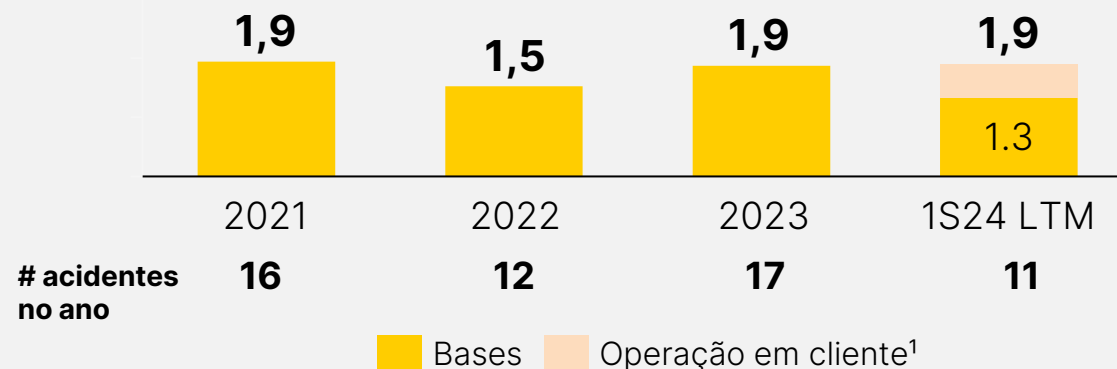
↑ **25%**

Aumento do nº de reports (1S22 vs. 1S24)

↓ **60%**

Redução da gravidade - tempo de afastamento (1S22 vs. 1S24)

Taxa de eventos de processo – Tier 1 e 2



↓ **90%**

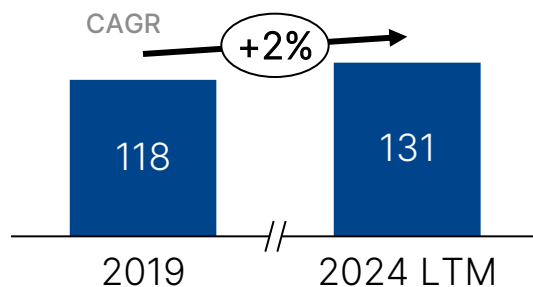
Redução de volume derramado por m³ (22 vs. 24)

¹ Início do report com operação em cliente a partir de 2024

Mercado de combustíveis
crescimento constante
 com maior presença de biocombustíveis...



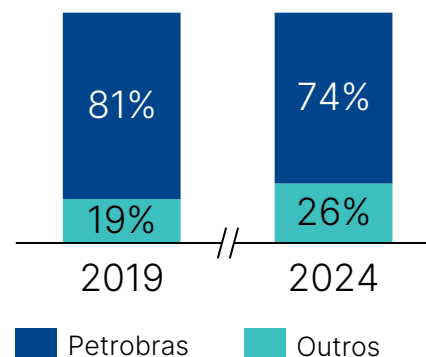
Volume - G+D+E
em bilhões de litros



Penetração biocombustíveis
 CBios comprados no mercado

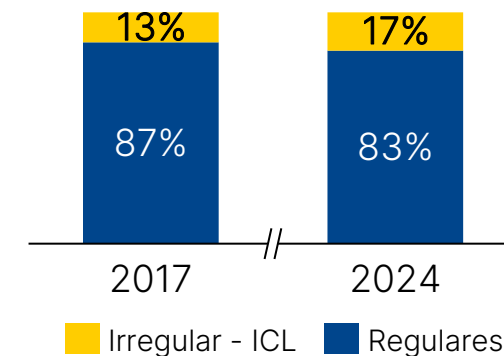


Menor dependência do suprimento Petrobras
% (G+D)



Fonte: ANP

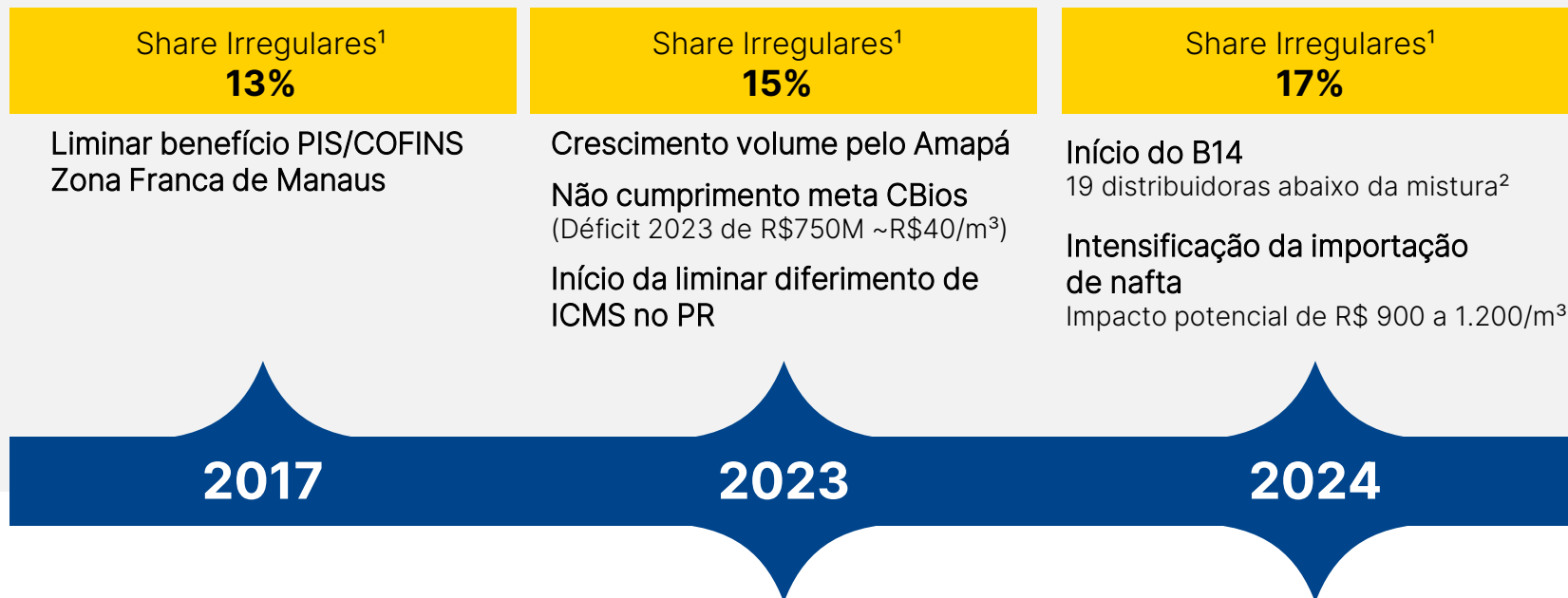
Market share ANP
% (G+D+E)



Fonte: ANP

...em ambiente competitivo e desafiador

Desafios



Evoluções

Monofasia

Mai – diesel
Jun- gasolina

STF desabona isenção
PIS/COFINS na ZFM
Liminar Amapá revogada
Revogação ICMS PR
Cassação de empresas
irregulares relevantes

Outros indicadores de irregularidades

Intensificação dos devedores contumazes
+R\$ 70 Bi em dívida ativa

Outras liminares:
CBios e ICMS



¹ Lista de Irregulares reconhecidas pelo ICL | ² Fonte ANP

Para competir nesse mercado é preciso:

- Agilidade e adaptabilidade
- Eficiência logística
- Marca forte
- Inteligência do mercado
- Disciplina de custo e capital
- Melhor time



E nossos

4 pilares

estão sendo essenciais para garantir uma

Ipiranga forte



Logística e distribuição



Suprimentos e trading



Competitividade



Engajamento por encantamento

Segurança

Cultura ágil

Processos e tecnologia

Disciplina na execução

Resultados consistentes

5,9 mil postos

2023

+ 7 mil

Clientes empresariais
2023

2,4 milhões

Abastecimentos na rede
Ipiranga/dia

85 unidades operacionais

2023

23 bilhões litros

2023

19% mix de aditivado

gasolina em 2023



Líder em conveniência

+ 1,5 mil

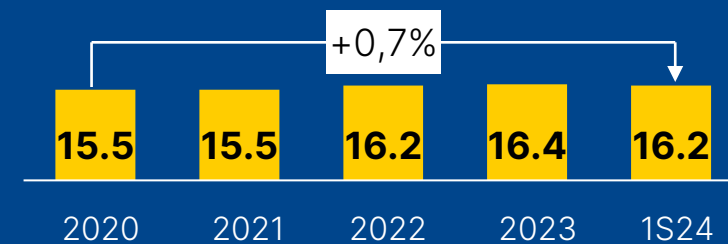


Líder em lubrificantes



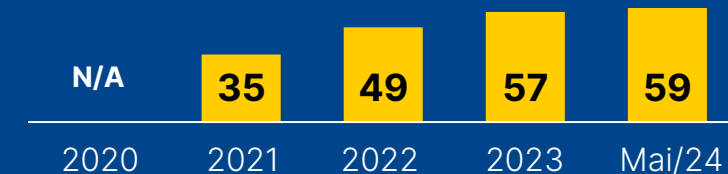
Lubrificantes

Market share ANP (%) – Rede bandeirada



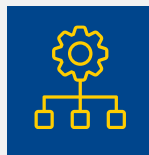
NPS(%) – Revenda

Fonte: OFFICINA SOPHIA



Logística e Distribuição

Uma jornada de evolução



Infraestrutura

- Disciplina na alocação de capital
- Posicionamento regiões de maior crescimento



Planejamento e eficiência logística

- Otimização da malha
- Estoque otimizado
- Qualificação transportadores (-40% da frota 22x24)



Nível de serviço do cliente

- Transformação do processo Order to Cash
- Gestão de transportes, ciclo do pedido, gestão terminais

Evolução dos resultados

-27%

Tempos operacionais - Carregamento mais ágil (1S22 x 1S24)

-60%

de acidentes de frotas pesadas (1S22 x 1S24)

+14%

Produtividade da frota (1S22 x 1S24)

-51%

de sobreestadias (1S22 x 1S24)

R\$ 400M em eficiência a capturar nos próximos 3 anos

Suprimentos e Trading

Opcionalidade

Competitividade

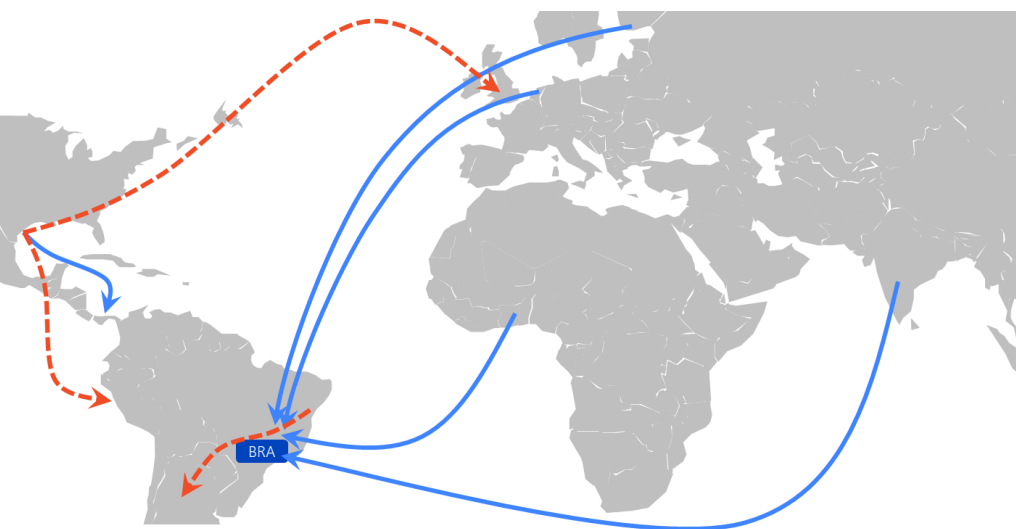
Suprimento balanceado do mercado brasileiro

S&OP integrado

Operações estruturadas

Novos produtos

Escritórios internacionais



→ Importação 2022/2023 - - - - - Exportação 2023



60 navios
em 2023

5 origens diversas entre
EUA, África, Ásia e Europa

3 destinos internacionais entre
Europa, EUA e LATAM, além do
suprimento nacional brasileiro



Crescimento das
vendas internacionais:

22% do volume
comercializado pela
trading em 2023

Competitividade

Inteligência de mercado e processos eficientes



Consistência, transparência e coerência



Rede forte e saudável
Investimento seletivo

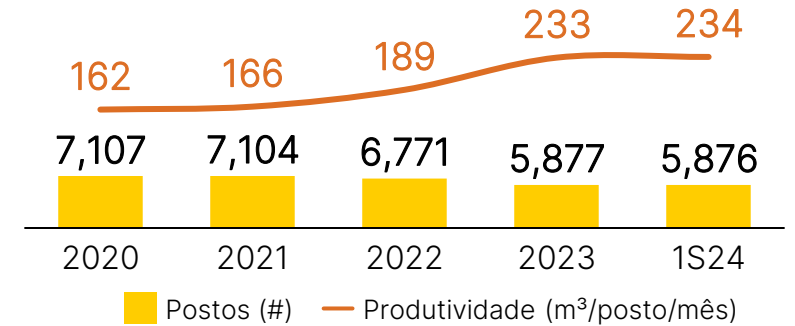


Qualificação do portfólio de produtos

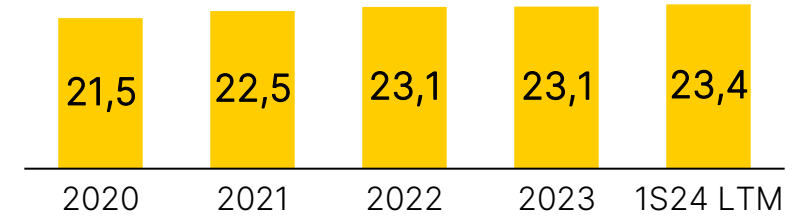


Disciplina de custo e capital
Novo ERP

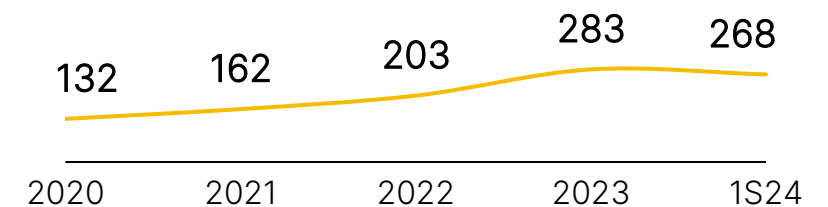
Qualificação rede de postos



Volume total (Bi litros) IPIMAX



Lucro bruto unitário recorrente¹



¹ Exclui amortização de bonificação antecipada e créditos extraordinários da LC 192

Engajamento por encantamento



Marca forte

+1.400
postos

Nova imagem



Proximidade e transparência com stakeholders

- Presença no campo
- Fortalecimento das agendas institucionais



Proposta de valor

- Novas parcerias AmPm
- Reposicionamento do KMV

Engajamento por encantamento

Construindo o futuro da Ipiranga



Desenvolvimento de pipeline e sucessão da liderança

- Desenvolvimento do Perfil Líder alto potencial
- Novo Modelo de Competências Executivas
- **80%** de posições críticas com sucessores até 3 anos



30% de mulheres em posição de alta liderança
Junho/24



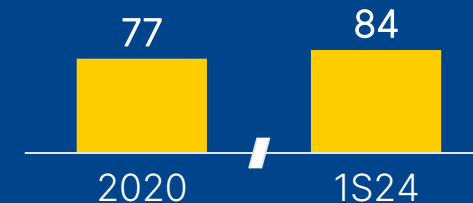
10% LGBTQIA+
Junho/24



40% do quadro preenchido por pretos e pardos
Junho/24

Clima organizacional

Índice de Favorabilidade ¹



¹ Pesquisa interna do RH

Engajamento por encantamento

Transformando a vida das pessoas



Operação Mulher e Mulher Motorista

Formação de **94 mulheres** operadoras e motoristas



Inclusão Tech

Formação de **300 pessoas** com deficiência



Saúde na estrada



R\$ 3,6 milhões

de investimento total

+ 700 mil

atendimentos desde 2007





Inovação, liderança e expansão



Novo negócio
Distribuição de óleos básicos



Competitividade



Novos nichos de atuação
Graxas Especialidades, Power Generation & Pulverização agrícola



Alta capacidade logística
2 plantas
Terminal portuário



Maior centro de tecnologia da América do Sul

Líder desde sua criação

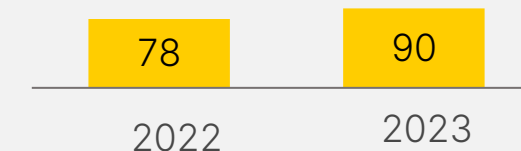
Market Share %

Fonte: ANP



Índice de satisfação do cliente %

Fonte: Pesquisas IBRC



Marcas líderes e reconhecidas



Operação segura:
ZERO ACIDENTES

Expansão dos negócios
para América do Sul

Ampliação da capacidade
de armazenagem

Maior qualificação
do portfólio



Transformando a parada no melhor de cada jornada



Rede de lojas mais forte e saudável

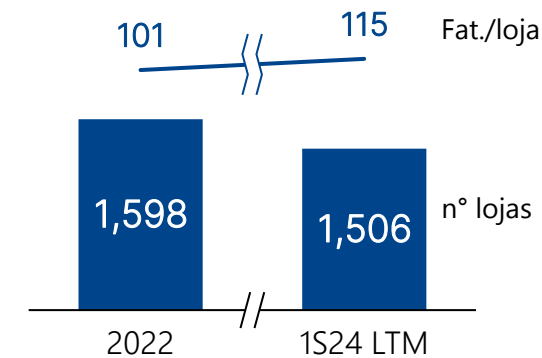
Maior rentabilidade para o franqueado



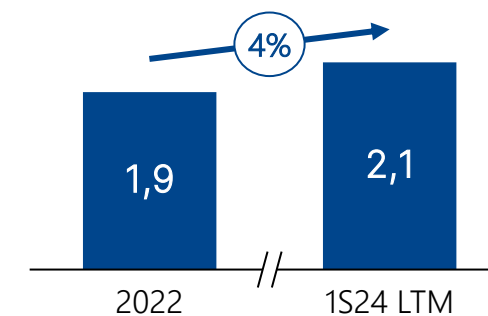
Novas parcerias exclusivas



Faturamento por loja



Faturamento total (R\$ Bi)



Expansão adensada das **marcas parceiras**



Modelos de **lojas mais aderentes** ao negócio



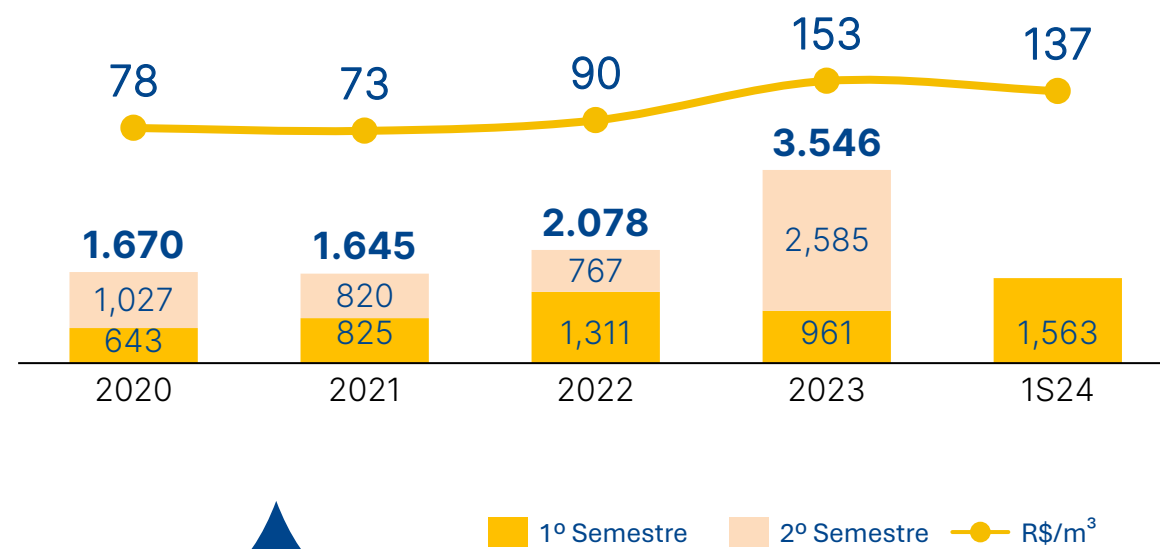
Desenvolvimento de **produtos proprietários**



Distribuição como **diferencial competitivo**

Resultados consistentes

Evolutivo do EBITDA recorrente (R\$ M)



Uma oferta completa para abastecer a vida em movimento



 **#1**
conveniência



 
#1 **#1**
Franquia automotiva Lubrificantes




Plataforma de **inteligência e fidelização**




 **TEXACO**
LUBRIFICANTES




Fabio Schettino
CEO da Hidrovias do Brasil

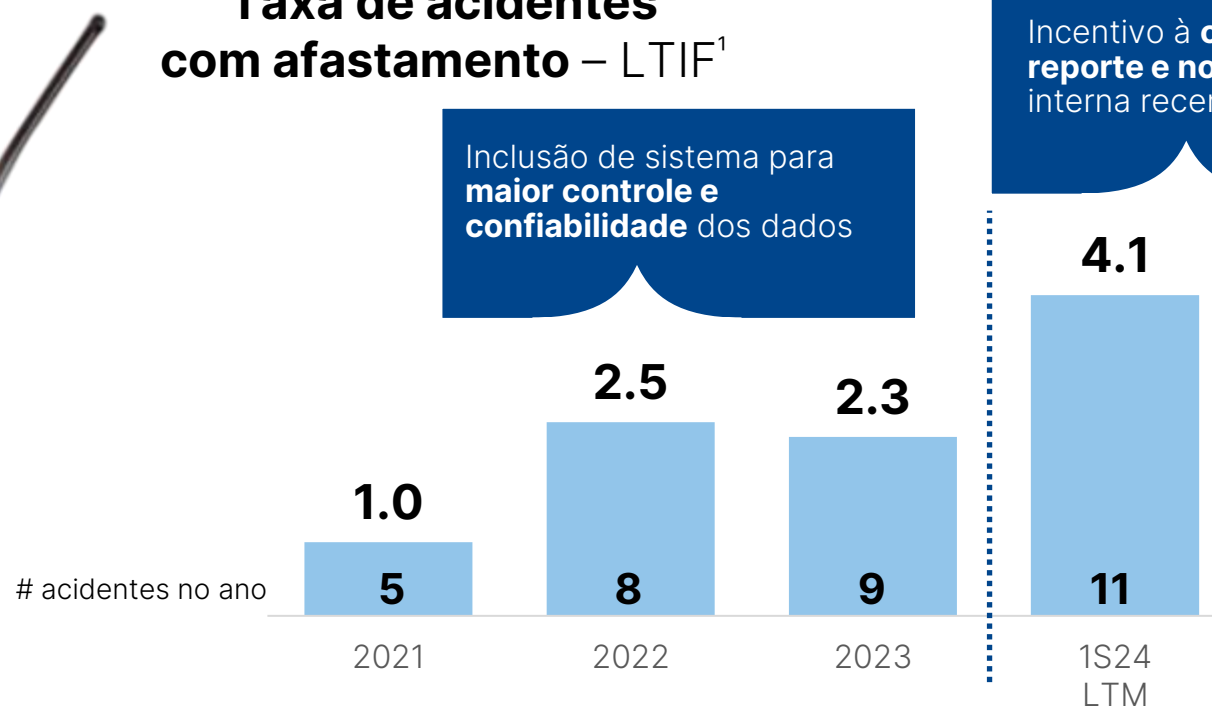


Hidrovias do Brasil

Segurança operacional

Olhar contínuo para o comportamento (individual e organizacional), com foco no apoio para **prevenção de fatalidades** ou **lesões graves**.

Taxa de acidentes com afastamento – LTIF¹



¹ apenas colaboradores próprios

Histórico

Origem

2010

2014

Início
Operação Sul

Início
Operação Norte

2016

2019

Arrendamento
Santos

2020

IPO

2023

Início
Mudança Societária

Novo ciclo:
Ultrapar

2024

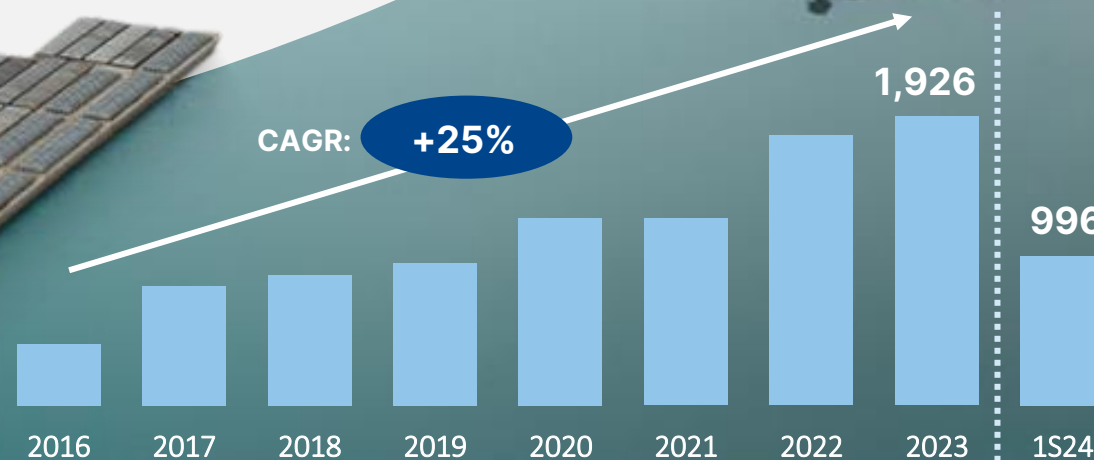
Novo acionista de referência
com visão de longo prazo



Menos de 15 anos de história

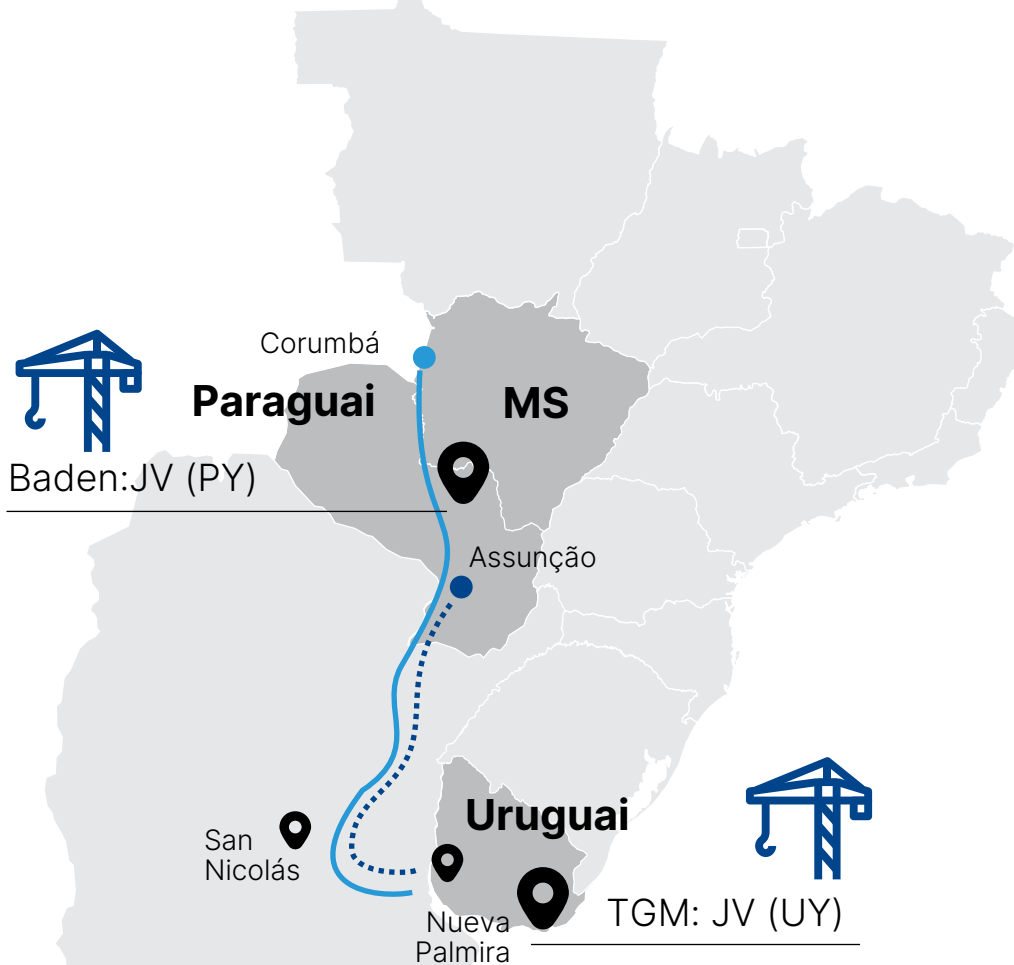
Posição de destaque em diferentes corredores logísticos, com oportunidades de desenvolvimento

Receita op. líquida (R\$ milhões)



Corredor Sul

(visão geral)



Baden:JV (PY)

TGM: JV (UY)

Corredor Sul

- Minério de Ferro
- Grãos

TGM: Terminal Granelero de Montevideo (participação de 49%), Baden: Porto para escoamento de grãos localizado no Paraguai (participação de 49%).

Serviço **Navegação Fluvial**

Capacidade anual estimada **6 mi/ton**

Cargas e rotas:

Minério de ferro:
Corumbá (BRA) → San Nicolás (ARG) / Nueva Palmira (UY)

Grãos e Fertilizantes:
Assunção (PY) → Nueva Palmira (UY)

Celulose:
Fray Bentos (UY) → Nueva Palmira (UY)

Ativos:

18
empurradores

264
barcaças

Principal contrato



Carga
Minério de ferro

Volume
2,9 a 3,2 mi/ton
por ano

Cliente
MCR (J&F)

Formato
Take-or-pay

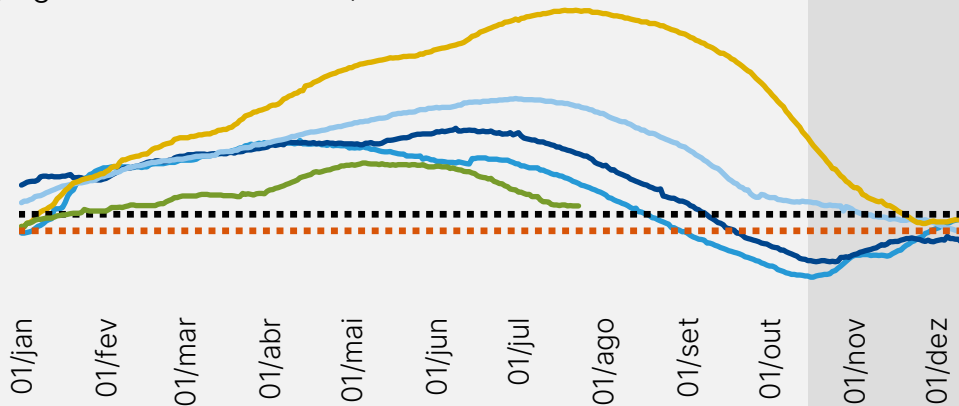
Prazo
2039

Garantia
Vale International

Reajuste
Inflação americana e labor

Corredor Sul (calado)

Histórico recente Hidrovia Paraná-Paraguai (régua em Ladário - mts)



Aquisição da Imperial Logistics: ativos com maior flexibilidade operacional



- 2020
- 2021
- 2022
- 2023
- 2024
- Parada operacional
- Plano de águas baixas



Cenário Ótimo

Rota navegação inicialmente esperada

3 empurradores
6,5 pés

7 empurradores
7,5 pés

4 empurradores
6,5 pés

CICLO DAS VIAGENS
~25 dias para San Nicolás
~29 dias para Nueva Palmira

Cenário "Águas Baixas"

Rota navegação ajustada

7 empurradores
6,5 pés

Maiores restrições de navegação

7 empurradores
7,5 pés

CICLO DAS VIAGENS
~42 dias para San Nicolás
~45 dias para Nueva Palmira

Corredor Norte

(visão geral)

Ativos

13 Empurradores | 200 Barcaças | 1 TUP e 1 ETC

Serviços

Transbordo
 Navegação fluvial
 Elevação portuária

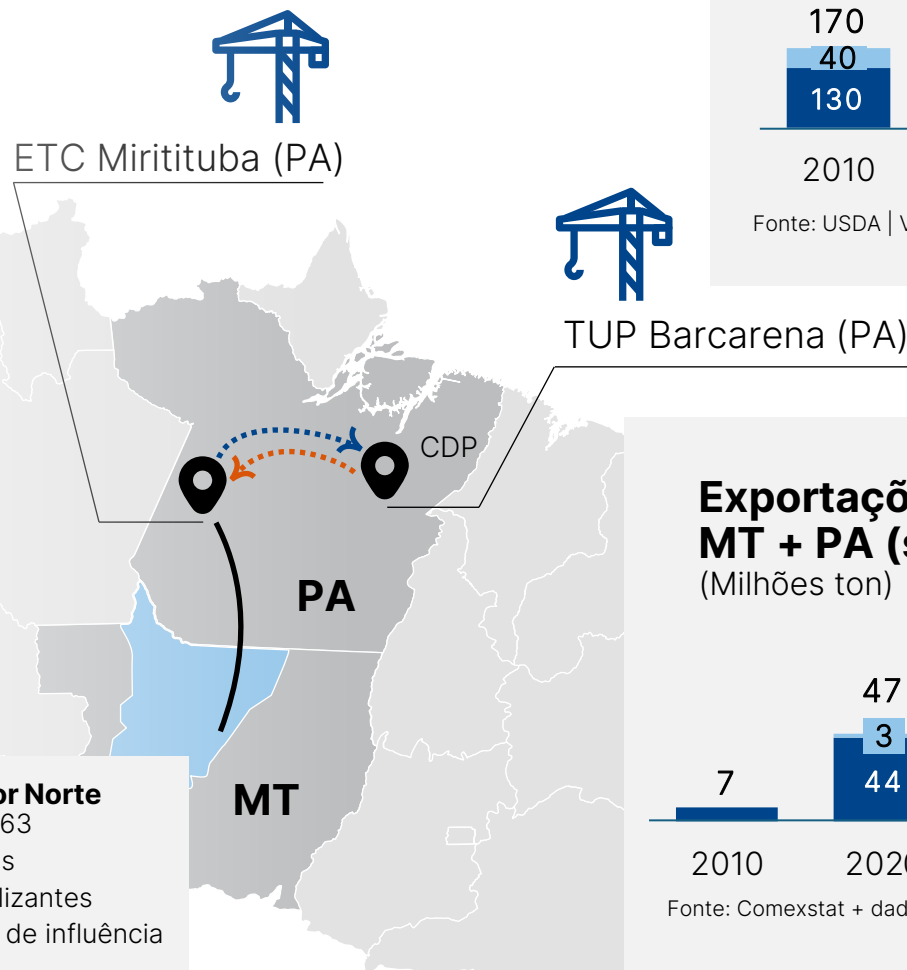
Carga

→ Soja → Milho

Capacidade Anual

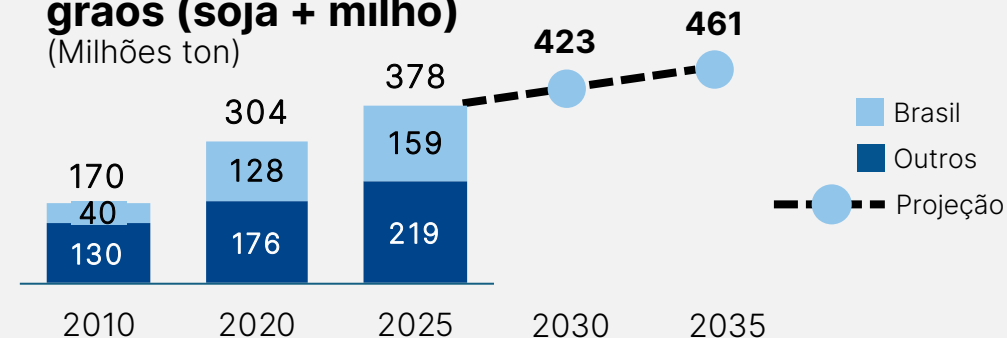
7,2 milhões/ton TUP
6,5 milhões/ton ETC

Corredor Norte
 BR-163
 Grãos
 Fertilizantes
 Área de influência



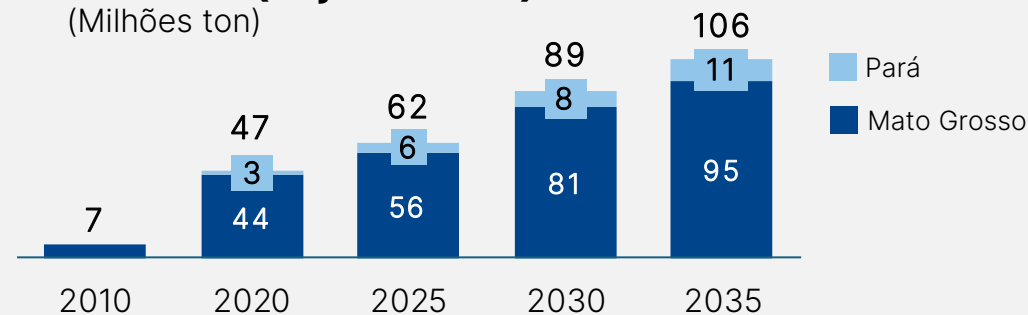
Exportações globais de grãos (soja + milho)

(Milhões ton)



Exportações agrícolas MT + PA (soja + milho)

(Milhões ton)



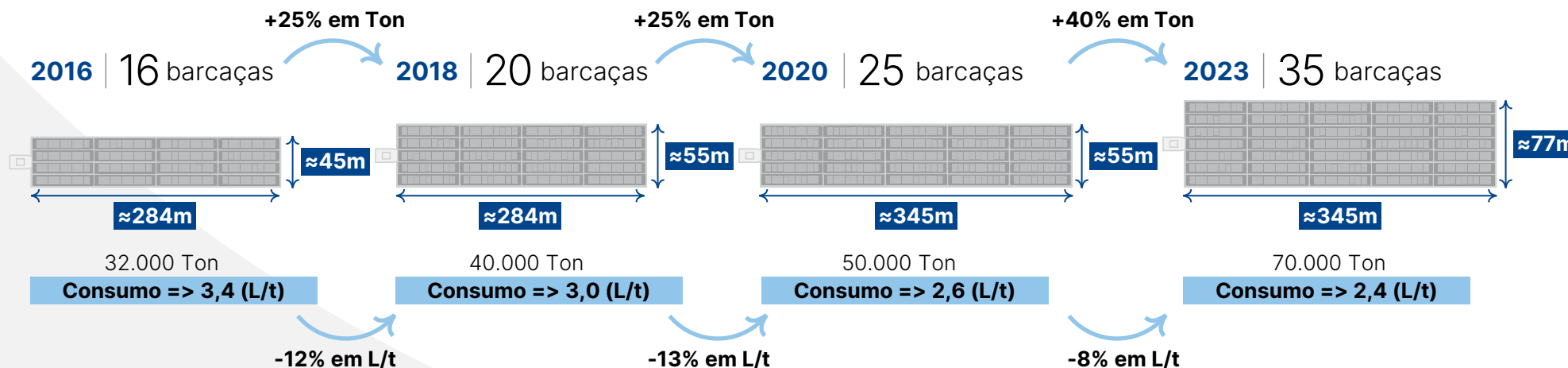
Corredor Norte

(histórico de produtividade e capacidade)

Operação alavancada por ganhos com produtividade e ativos diferenciados

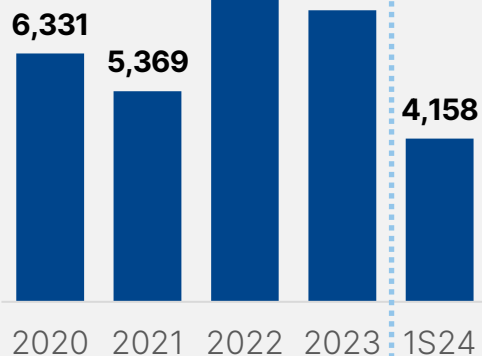
Tamanho Comboios

Capacidade e consumo de combustível



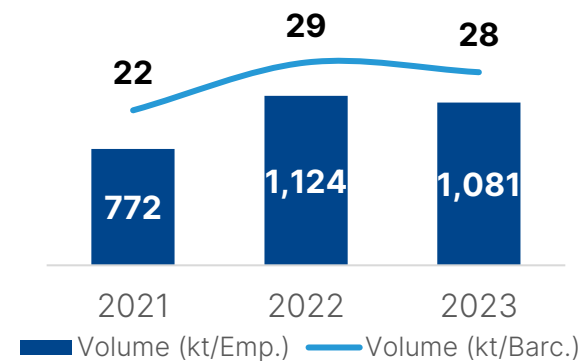
Volume

(Mil ton)



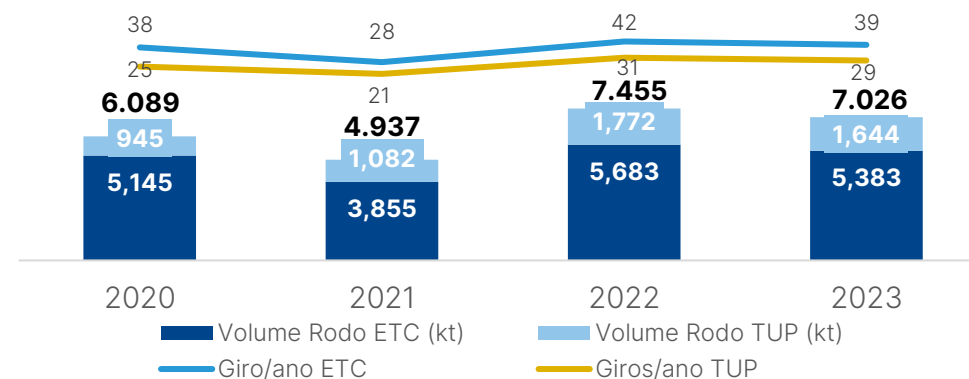
Navegação

Produtividade dos ativos*



Giro Anual (ETC e TUP)

Produtividade dos ativos*



* Volume somente de grãos

Ganho de eficiência sem aumento da capacidade

Santos

Capacidade
2,5 mi/ton ano
(1,5 ferti + 1,0 sal)

Arrendamento
Por **25 anos**

3 armazéns • **Carga**
→ Fertilizantes → Sal



Volume (Mil ton)

Período de reforma e modernização



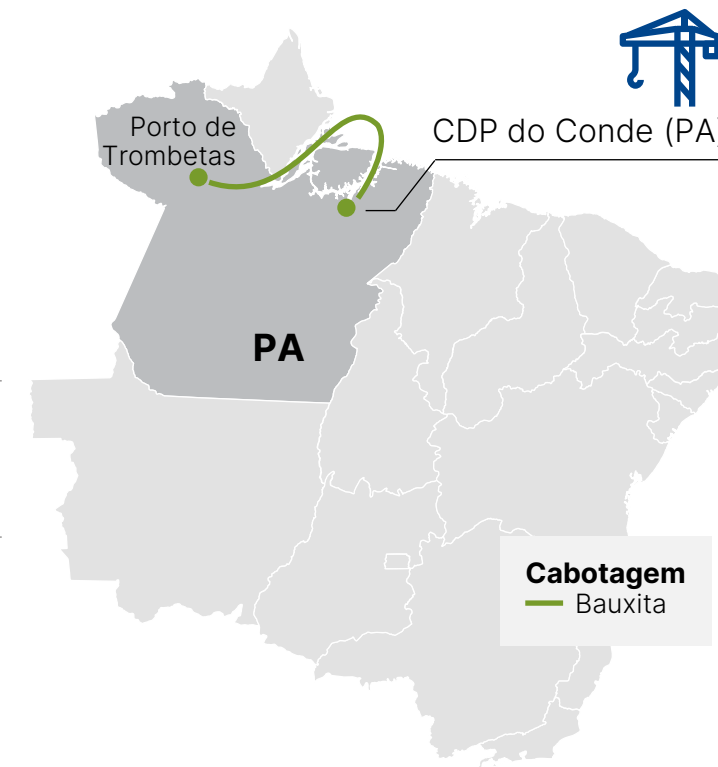
STS20: Área arrendada no Porto de Santos

Navegação costeira

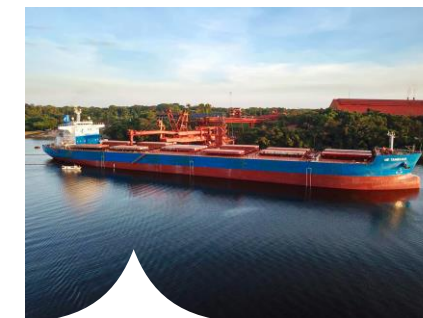
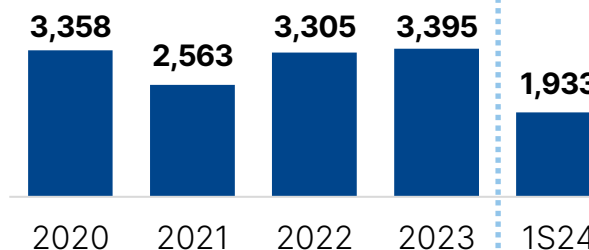
Dois navios
tailor made de
bandeira brasileira

Capacidade
72 mil toneladas
por viagem

Carga
→ Bauxita



Volume (Mil ton)



CDP: Companhia Docas do Pará – porto onde descarregamos a bauxita

Novo ciclo de crescimento

Foco em agilidade, assertividade e visão de longo prazo

Corporativo

- Reorganização societária
- Otimização fiscal
- Otimização de estrutura de capital

Sul

- Mitigação de impactos climáticos:
 - Maior estabilidade de navegação

Norte

- Expansão de capacidade
- Mitigação de impactos climáticos:
 - Maior estabilidade de navegação

Nav. costeira

Santos

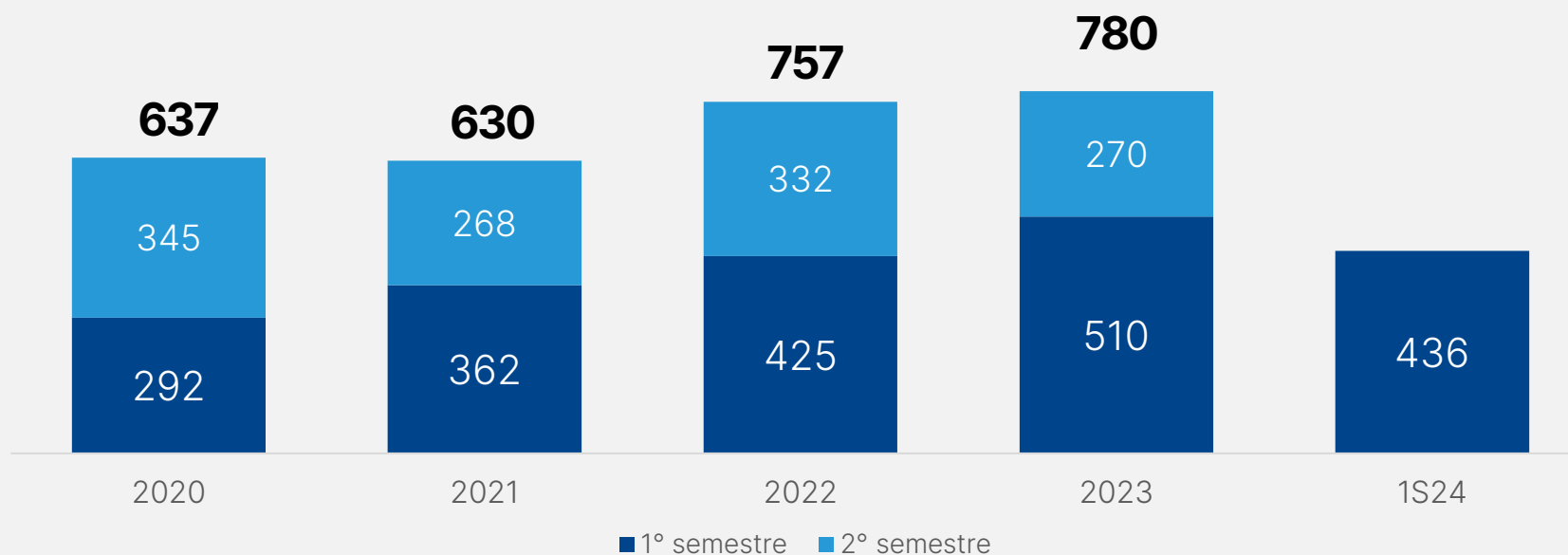
- Excelência operacional
- Mapeamento de novas oportunidades

Crescimento e maior rentabilidade



EBITDA ajustado¹

EBITDA ajustado¹ (R\$ milhões)



- Diversificação de rotas e cargas buscando **maior resiliência**.
- Foco em **navegação mais perene** para otimização de longo prazo.

¹EBITDA Ajustado por itens não recorrentes ou não caixa, hedge accounting e inclui resultado obtido com participação em JV's.

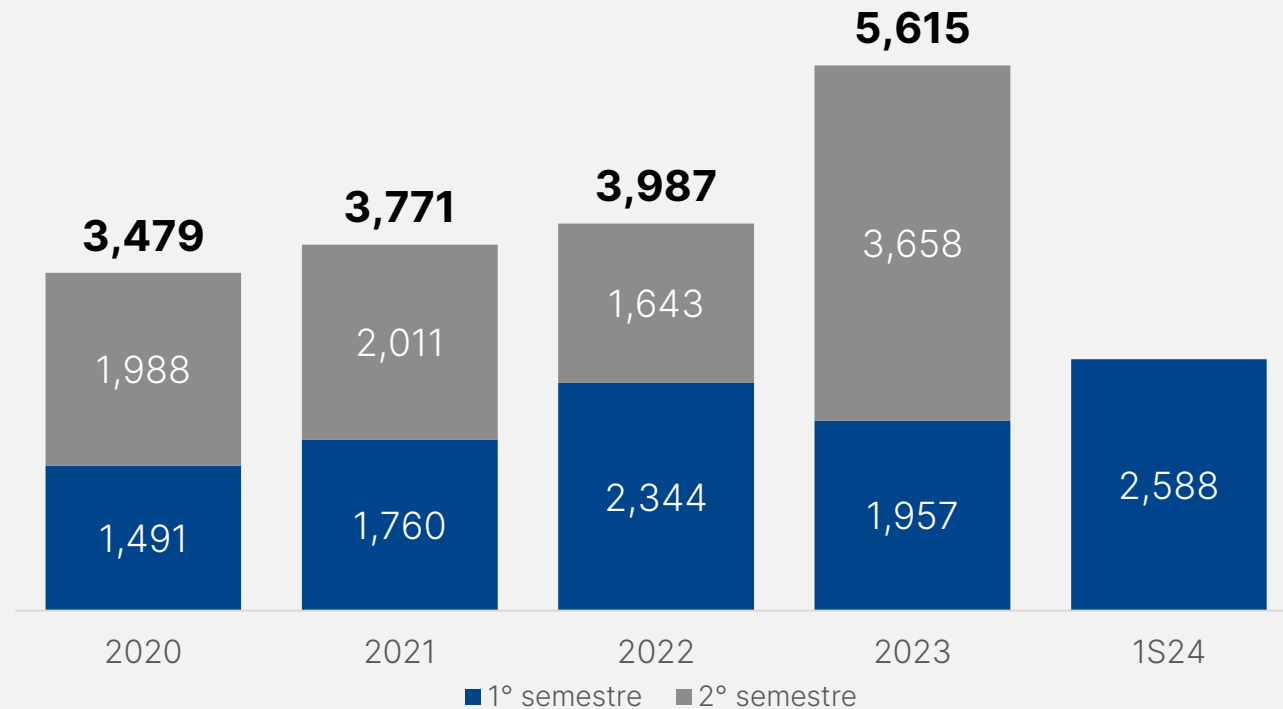


Rodrigo Pizzinatto
CFO da Ultrapar

ultra 

Nos últimos anos, tivemos **crescimento de resultados dos três principais negócios**

Evolução do EBITDA recorrente¹ (R\$ M)



Continuidade do **crescimento da Ultragaz e Ultracargo**



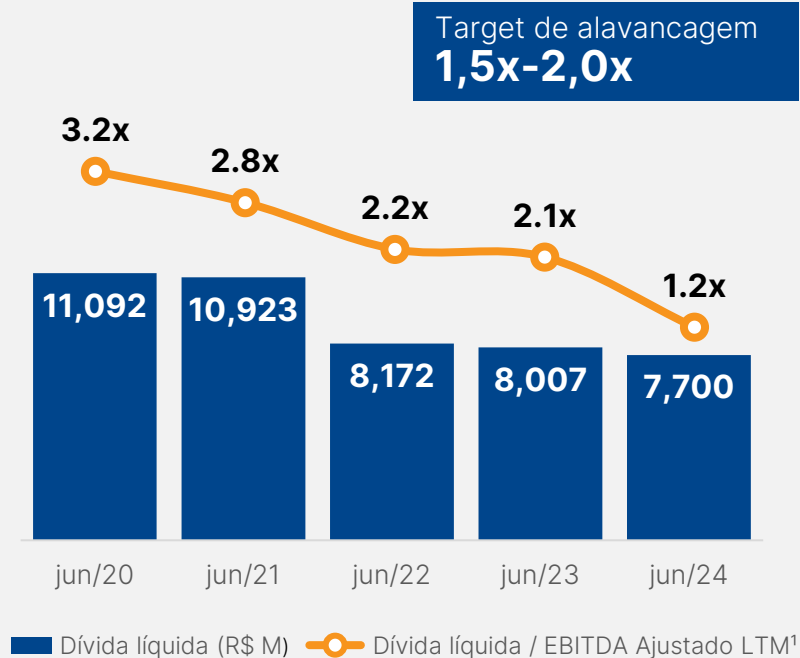
Recuperação da **rentabilidade da Ipiranga**, reflexo do plano de retomada de crescimento

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

Solidez financeira e otimização da estrutura de capital e portfólio...

01

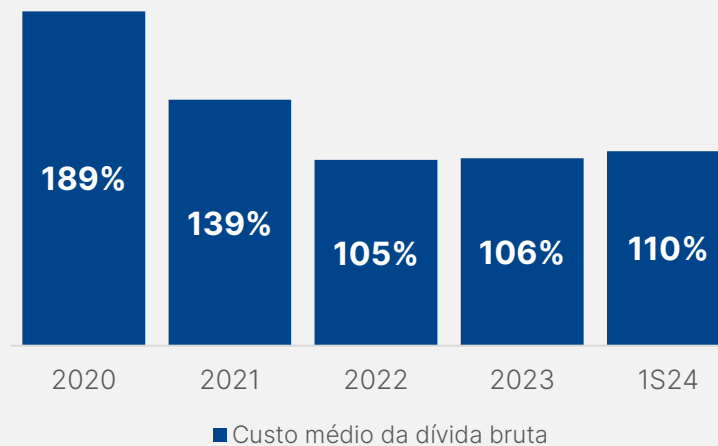
Revisão ampla do perfil de dívida e aplicações nos últimos anos...



02

...com custos de dívida otimizados...

Mesmo com a restrição à emissão de CRAs, R\$ 3,0 B a ~108% CDI de custo médio nas emissões de 2024 (inferior ao CRA em 2023²)



03

...e melhora de rating

S&P BBB-

Perspectiva Estável

Moody's Ba1

Perspectiva Estável



Recuperação da classificação de *investment grade* pela S&P

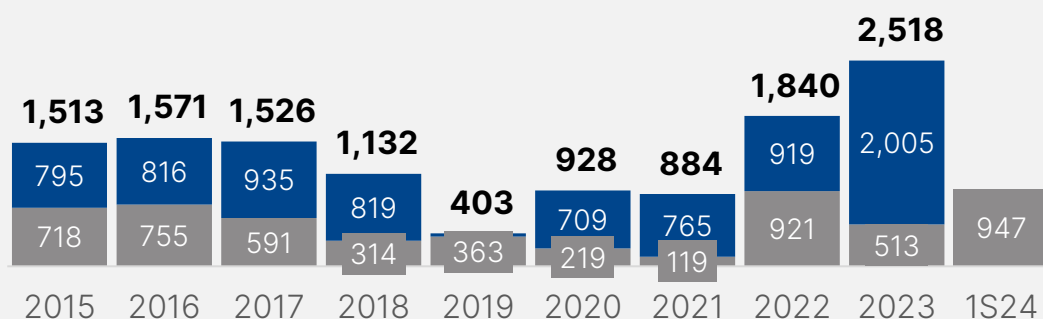
¹ EBITDA Ajustado LTM não inclui impairments, ganho de capital e ajustes de fechamento com as vendas da ConectCar, Oxiteno e Extrafarma, e créditos fiscais extraordinários; não inclui o resultado da Oxiteno e da Extrafarma desde a conclusão das vendas

² Considerando o custo all-in da operação

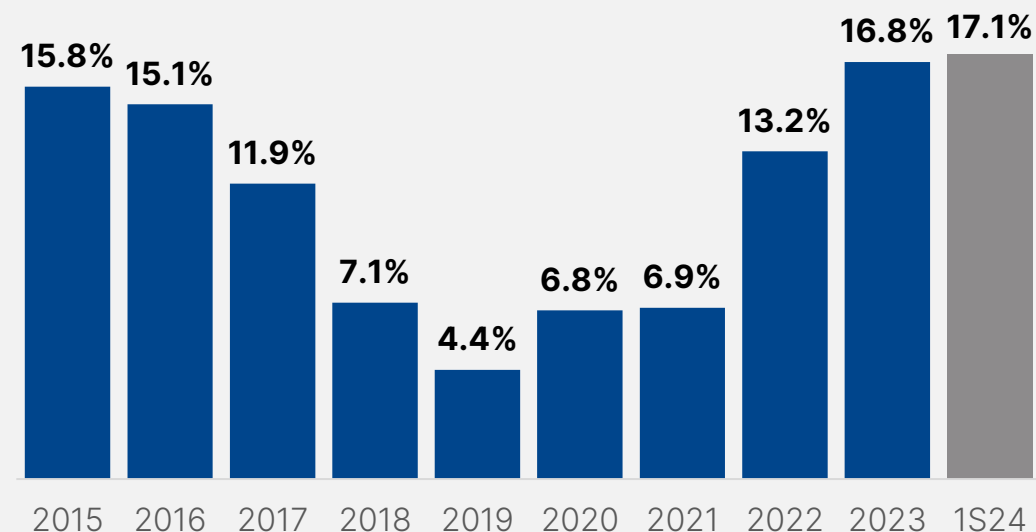
...que influenciam na **recuperação de retorno** nos últimos anos

Lucro líquido¹ (R\$ M)

■ 1º semestre ■ 2º semestre



ROIC¹ (%)

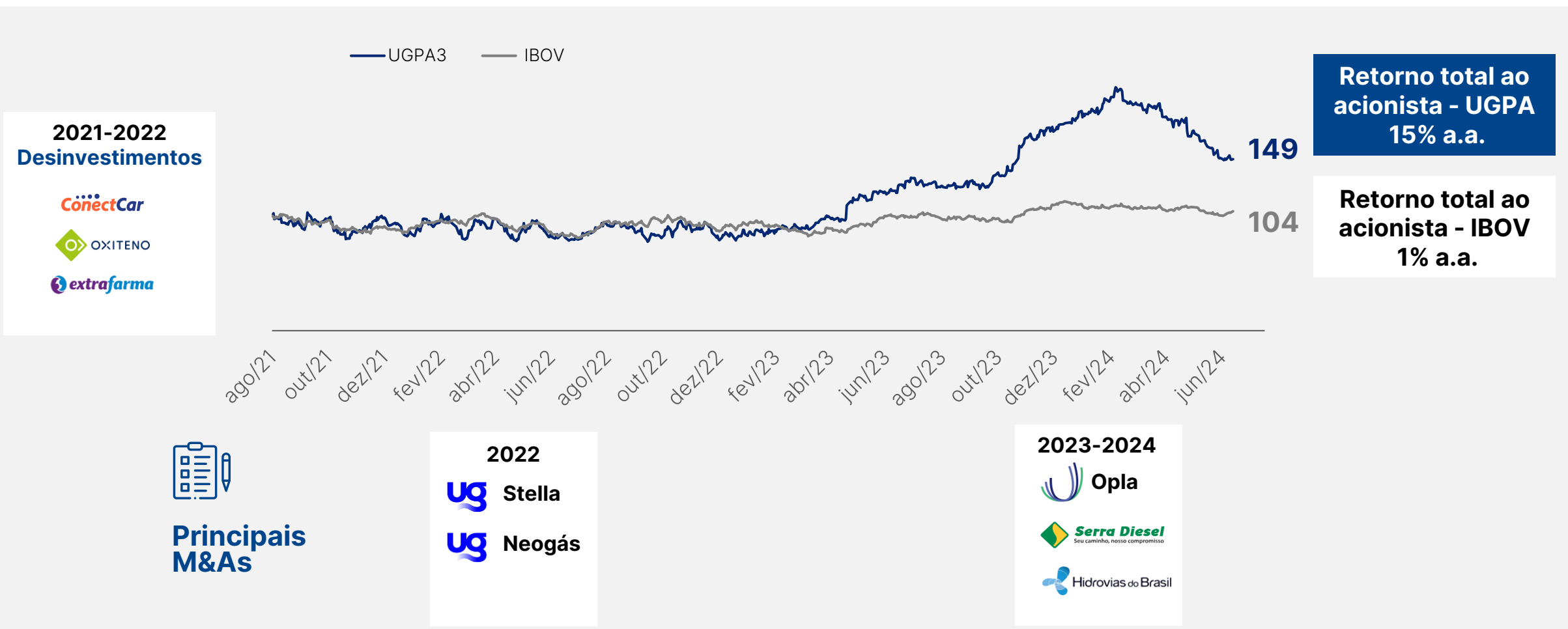


Oxiteno + Extrafarma ROIC médio ~7%

Nível de retorno esperado >20%

¹ Valores de 2015 a 2019 sem IFRS 16 e de 2020 a 2023 com IFRS 16

Ação reflete retomada da rentabilidade e novo portfólio



Base 100: 16/08/2021 (assinatura de venda da Oxiteno – último desinvestimento)
Referência: 28/06/2024

Completamos 25 anos de abertura de capital

Sólido e consistente histórico de boas práticas em **governança corporativa**



Alinhamento de interesses



Respeito aos minoritários



1ª empresa da América Latina a transformar executivos em acionistas relevantes

Revisão de portfólio e processo de preparação ao IPO

1980-1998



1ª empresa brasileira a fazer IPO simultâneo na B3 e na NYSE, com mais alto nível de governança

1ª empresa brasileira a garantir direito de tag along a 100% dos acionistas

1999-2010



Conversão de ações preferenciais em ordinárias e ingresso no Novo Mercado

Fortalecimento dos órgãos de governança corporativa

2011-2021



Renovação e conclusão do processo de sucessão do Conselho

Renovação das lideranças

Retomada do Plano de Sócios mais relevante

2022 – atual

Após assumir compromissos públicos em 2023, seguimos evoluindo na nossa **jornada ESG**



Avanços no Plano ESG 2030



Evolução ou manutenção dos indicadores de cada tema material



Inclusão de premissas relacionadas aos temas materiais no planejamento estratégico, inclusive nas decisões de investimento



Revisão da matriz de riscos climáticos em andamento



Reporte do acompanhamento das metas no site de Relações com Investidores

Participação nos Ratings e índices ESG



Climate Change: **Nota B**

ISE B3

Retorno à carteira em **jan/24**

Estamos preparando a **Ultrapar** para o futuro, inclusive com a **renovação do papel da holding**

ultra

Holding estratégica focada em geração de valor de longo prazo

Proposta de valor

Criamos valor e protegemos capital, com cultura forte, ética e transparência, promovendo um ambiente de negócios íntegro e saudável



Direcionadores

- Investimento com disciplina na alocação de capital: crescimento inorgânico e novos negócios
- Geração de valor nos negócios existentes e no portfólio
- Foco em setores com potencial de geração de valor de longo prazo em que podemos ser os melhores acionistas
- Otimização do custo de capital

Valores

- Trabalhamos juntos para objetivos comuns
- Temos atitude empreendedora
- Focamos em resultados de longo prazo

Pilares

- Densidade de talentos alinhado com a cultura
- Tecnologia e dados entregando produtividade e inteligência
- Modelo de gestão simples e eficiente (governança, risco e incentivo)
- Conhecimento profundo dos setores
- Ética e sustentabilidade (reputação, solidez financeira e visão de longo prazo)



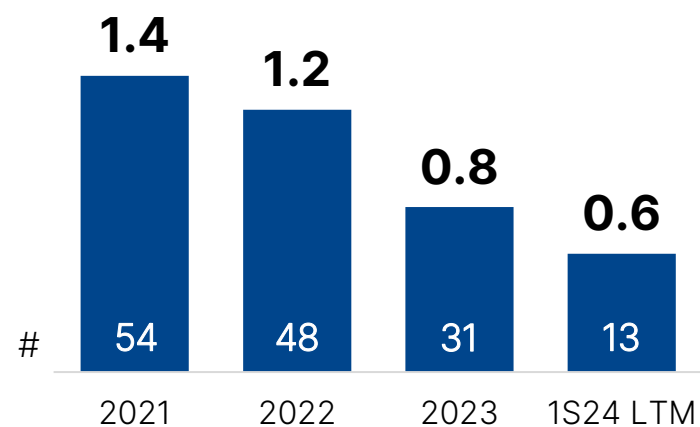


Marcos Lutz
CEO da Ultrapar



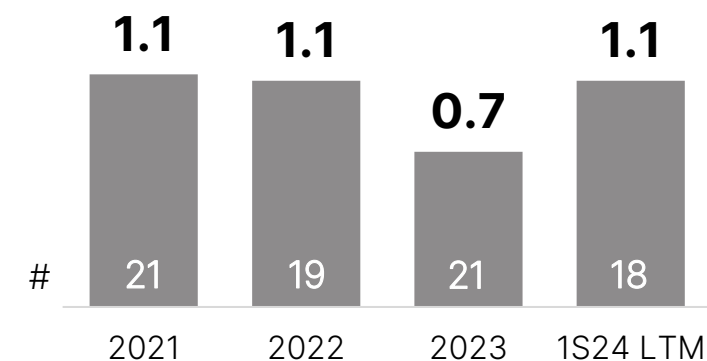
Evolução dos principais indicadores de segurança

Taxa de acidentes com afastamento – LTIF



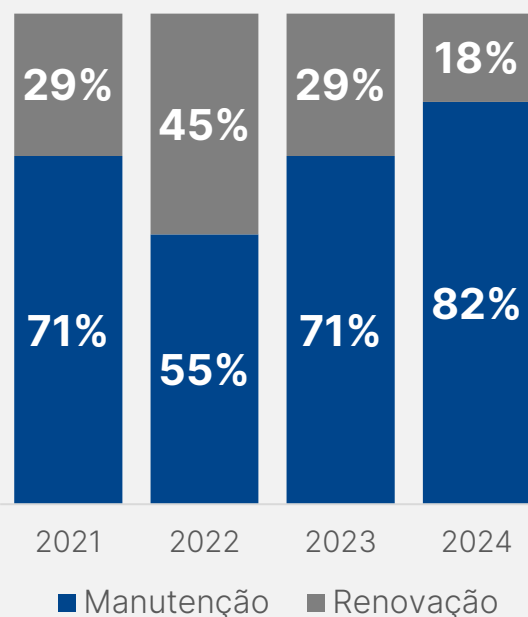
n° de acidentes no ano

Taxa de acidentes de processo – Tier 1 e 2



Pessoas como chave para a perenidade

Evolução da renovação da liderança



	2021	2022	2023	2024
Contratações externas	9%	18%	14%	8%
Movimentações internas	20%	27%	15%	10%
Tempo médio função	1,6	1,6	2,6	2,3
Tempo médio empresa	13,3	10,7	10,0	9,5



Atração



Desenvolvimento



Retenção

Pessoas certas
nos lugares certos =
Perenidade



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

No Brasil, temos **desafios e oportunidades** nos setores em que atuamos

Ambiente fiscal e regulatório

2023 Monofasia diesel e gasolina:

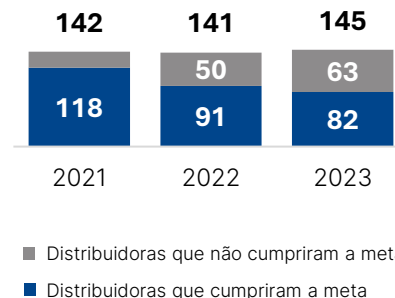
- **Maior arrecadação** para os governos
- **Simplificação**

1S24 Aumento nas irregularidades

R\$ 29 bilhões¹

perdidos por ano no Brasil com práticas de sonegação e adulteração de combustíveis

Descumprimento ao RenovaBio²



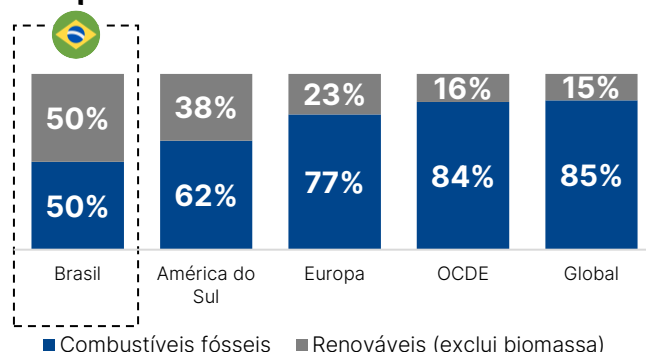
R\$ 70 bilhões³

de dívida ativa das empresas sonegadas no setor de combustíveis. Menos de 1% é recuperado

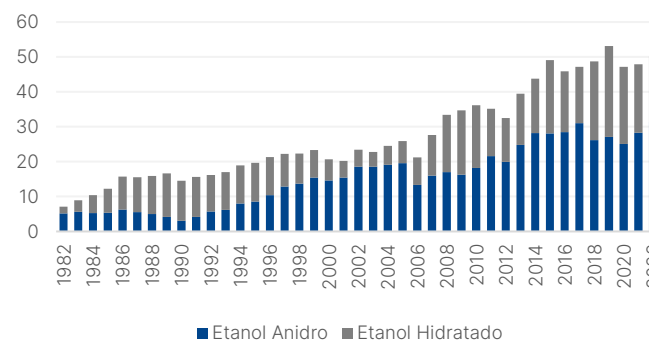
- + Fiscalização
- + Mobilização setorial
- Monofasia etanol hidratado
- Devedor contumaz
- Reforma tributária

Transição energética

Consumo de energia primária proveniente de fontes renováveis⁴

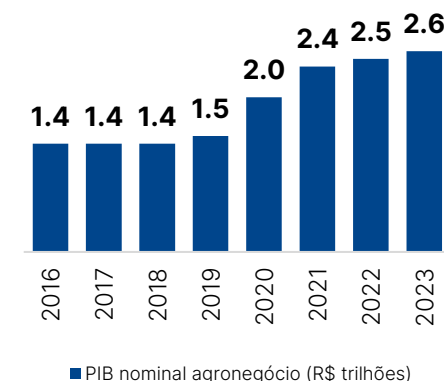


Emissões evitadas pelo uso de etanol na matriz de transporte⁵ em MtCO_{2eq}



Agronegócio

PIB agronegócio⁶



¹ Fonte: ICL (2024)

² Fonte: ANP (2024)

³ Fontes: procuradorias da dívida ativa estaduais e SEFAZES (BA, PE, RJ, RS e SP) (2024)

⁴ Fonte: Our World in Data (2024). Dados de 2023.

⁵ Fonte: EPE (2023). Consideram-se emissões evitadas pela frota leve em relação às emissões de carbono médias atuais dos combustíveis.

⁶ Fonte: CEPEA – USP e CNA (2024)

Seguimos comprometidos em manter **disciplina na alocação de capital**

Papel de **acionista de referência**

Acelerador de **tendências**

+70 oportunidades **avaliadas** desde 2020



Verticais de **mobilidade, energia, infraestrutura logística** e adjacências com claro potencial de **geração de valor**



Hidrovias do Brasil

Acionista de referência

40%

de participação

- 4ª linha de negócio da Companhia
- Ativo de porte relevante com potencial de geração de valor
- Valor atrativo: bem abaixo do valor de reposição

Modelo de gestão e de negócios com visão de longo prazo

Know-how estratégico, operacional, administrativo e financeiro

Profissionais com conhecimento da empresa e setor

Com governança eficiente dos nossos negócios

Modelo atual



Novo Modelo



- Evolução da governança de cada negócio, que passa a se reportar para seu Conselho de Administração
- Aumento da agilidade, autonomia e responsabilidade de cada um dos negócios

- A estrutura da Ultrapar segue sendo utilizada como ferramenta para geração de valor nos negócios
- Consolidação da Ultrapar como gestora que tem foco em geração de valor de longo prazo

Próximos 25 anos da Ultrapar



Modelo de gestão Ultra

- Autonomia com responsabilidade
- Clareza de papéis: holding como alavanca de geração de valor
- Governança ágil, diretrizes e solidez financeira



Disciplina na alocação de capital

- Portfólio complementar, robusto e resiliente
- Processo de decisão de investimentos sólido
- Conhecimento profundo dos setores de atuação



Estrutura de capital robusta

- Baixo custo de capital
- Alta liquidez
- Bem posicionada para aproveitar oportunidades



Visão de longo prazo

- Crescimento com geração de valor
- Respeito aos minoritários
- Integridade
- ESG integrado à estratégia



Executivos como sócios relevantes

- Alinhamento de interesses
- Mesma classe de ações, outorga com dividendos até vesting
- Compromisso com o melhor para o Ultra

