



ULTRA

DAY 2022






ULTRA
DAY 2022

ultragaz



Tabajara Bertelli, CEO da Ultragaz

VISÃO GERAL ULTRAGAZ

CAPILARIDADE

Em qualquer lugar, a todo o momento

39 BASES OPERACIONAIS

30 MIL COLABORADORES
(próprios + parceiros)

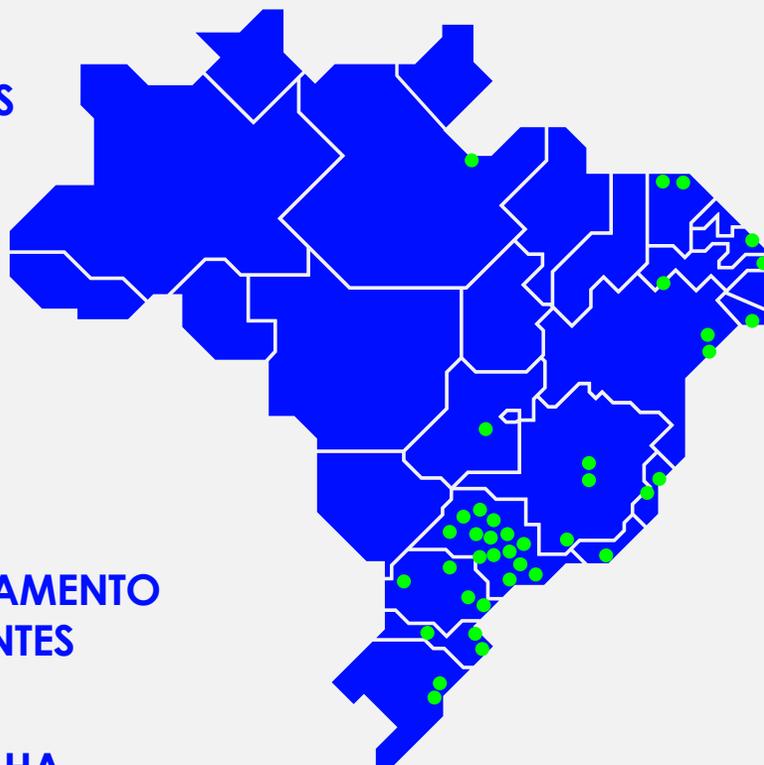
11 MILHÕES DE DOMICÍLIOS



RELACIONAMENTO
COM CLIENTES



ÚLTIMA MILHA



MARCA

Confiança e força nacional



ultragaz
somando energias



ULTRAGAZ DOMICILIAR



PROXIMIDADE

11 milhões
de domicílios

~3,1 mil
municípios



AGILIDADE

80 milhões
de entregas/ano

17 minutos
tempo de entrega

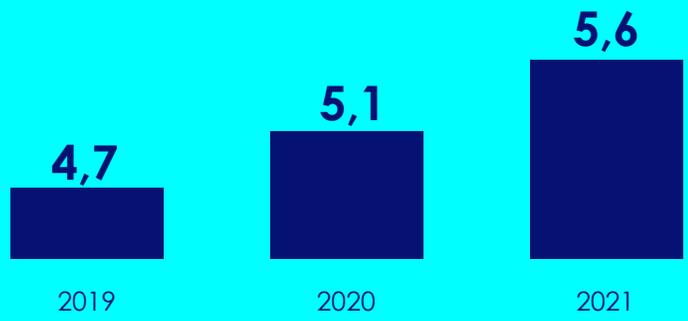


CONECTIVIDADE

+2 milhões
de transações digitais

RELACIONAMENTO PRÓXIMO E DE CONFIANÇA

Expansão da base de vendas (# mil)



ULTRAGAZ EMPRESARIAL



Ultragaz
cervejaria



58 mil
clientes empresariais

51 meses
prazo médio de contrato

1,2 milhão
abastecimentos/ano

+30%
inovações customizadas
(novos clientes)

RELACIONAMENTO ESPECIALIZADO E DE LONGO PRAZO



COMÉRCIOS E
SERVIÇOS



INDÚSTRIAS E
GASES ESPECIAIS



AGRICULTURA



CONDOMÍNIOS

INFRAESTRUTURA EM CONSTANTE EVOLUÇÃO



Fortaleza/CE



Belém/PA

+R\$ 225 M

de investimentos em
bases de 2017 a 2021

- Acesso a **novos mercados**
- **Automação**
- Capacidade de **armazenagem**
- Melhor **nível de serviço ao cliente**

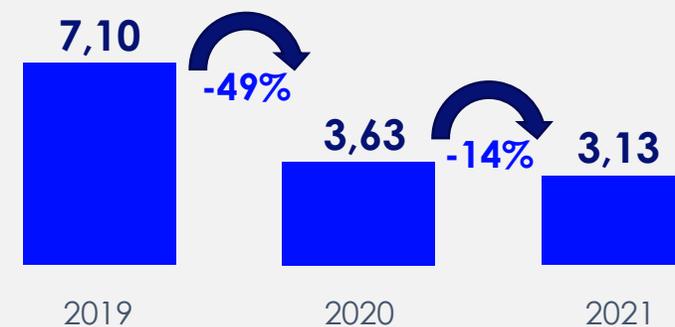


NOSSA JORNADA DE SEGURANÇA

R\$ 111 M investidos de 2019 a 2021



TRIR



LTIF



ESG COMO OPORTUNIDADE DE GERAÇÃO DE VALOR



ENERGIA PARA INOVAR

24 inovações
contribuindo para a redução
das emissões de GEE

14% de redução
no consumo de água



ENERGIA HUMANA

**Programa de
diversidade**
(74% de favorabilidade)

Aceleração da formação de
**lideranças
femininas**



ENERGIA CIDADÃ

R\$ 13 M
investidos em **projetos
socioambientais** nos
últimos 3 anos

+23 M de pessoas
impactadas positivamente



ENERGIA ÉTICA

+3,5 mil horas
de **treinamento** em
políticas de *compliance*

Contratos com cláusula
**anticorrupção, LGPD e
análise reputacional**

FUTURO – ALAVANCAS DE VALOR

ultragaz
somando
energias



EXCELÊNCIA OPERACIONAL

NOVAS FONTES DE SUPRIMENTOS

INOVAÇÃO NO MERCADO DE GLP

DIVERSIFICAÇÃO ENERGÉTICA

EXCELÊNCIA OPERACIONAL E SUPRIMENTOS

**EXPANDIR
PRODUTIVIDADE
SOBRE ATIVOS**



Projeto Lean

- Racionalização de processos
- Automatização

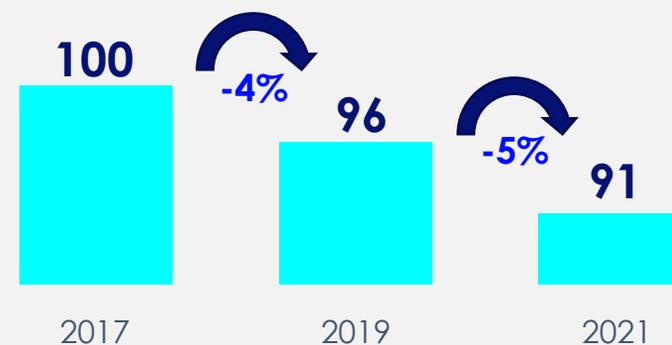
76% volume

engarrafamento automatizado

**5 novos fornecedores
de matéria-prima**

(~15% do volume Ultragaz 2022²)

OPEX¹



¹ Base 100 em 2017; Opex = custos + despesas, excluindo custo GLP e efeito da inflação

² Inclui ACELEN

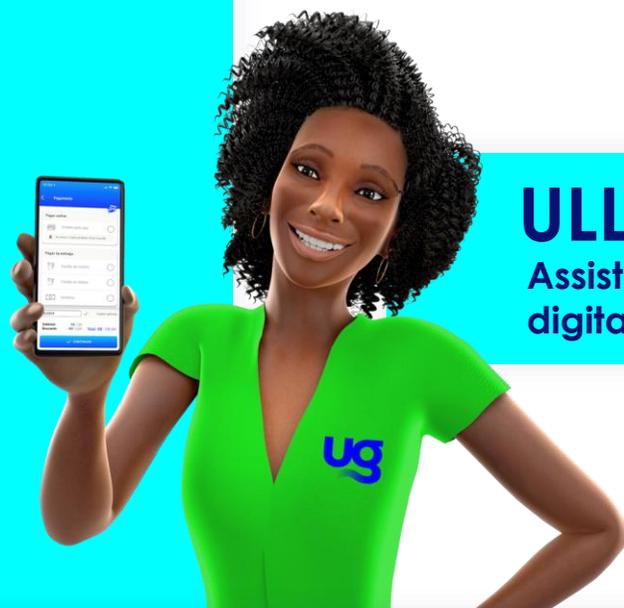
INOVAÇÃO FACILIDADE E CONVENIÊNCIA

TECNOLOGIA
APROXIMANDO E
FORTALECENDO O
RELACIONAMENTO
COM O CLIENTE

Autoatendimento Ultragaz 24h



Portal auto
atendimento
para cliente
empresarial



ULLY
Assistente
digital



Parcerias
e canais



Vale gás



INOVAÇÃO CLIENTE EMPRESARIAL

PORTFÓLIO DE
SOLUÇÕES DE ENERGIA
com foco no cliente



Usinas de asfalto



Lavanderias



Beneficiamento de algodão



Secagem de sementes



Bomba de irrigação

INDÚSTRIAS E
SERVIÇOS

AGRONEGÓCIO

TESTES PARA
LIBERAÇÃO DE
USOS RESTRITOS



24

soluções
lançadas

- Uso energético mais eficiente
- Redução da emissão de carbono



+8 mil

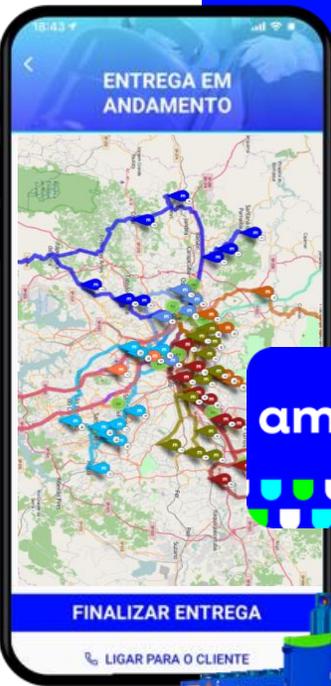
clientes com
novas soluções

INOVAÇÃO

AGILIDADE PARA EVOLUÇÃO DOS PARCEIROS E SEUS NEGÓCIOS

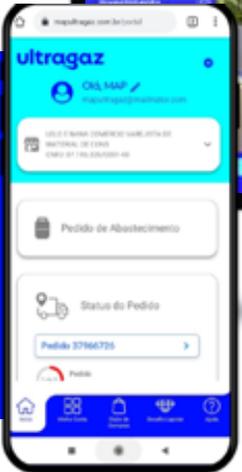
RELACIONAMENTO DIGITAL COM A REVENDA

APLICATIVO AMIGU
Última milha
2,3 mil entregadores





MAP MEU APLICATIVO PARCEIRO
4,5 mil revendedores conectados




APLICATIVO ULTRAGAZ
+2 milhões de downloads
+600 cidades



Sempre perto do cliente para entregar a energia que ele precisa

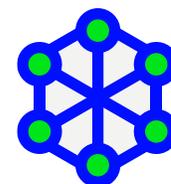
Preparados para acelerar a transição energética



Presença diária nos
domicílios e negócios



Marca forte e de
confiança



Capilaridade
nacional

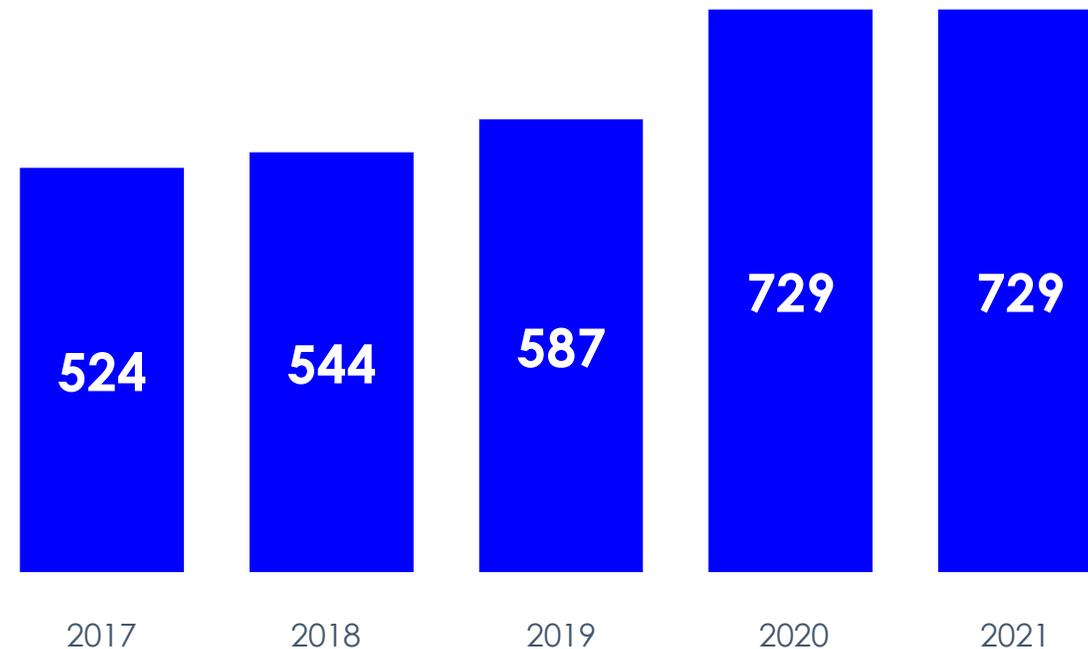


Portfólio de
soluções



**CRESCIMENTO
CONSISTENTE**
MESMO COM VOLUME DE
MERCADO ESTÁVEL

EBITDA¹ (R\$ M)



**Volume
mercado GLP
(milhões de tons)**

7,4

7,3

7,3

7,5

7,4

¹ Não inclui TCC de R\$ 84 M em 2017 e multa pela não aquisição da Liquigás de R\$ 286 M em 2018
2017 e 2018: sem IFRS 16




ULTRA
DAY 2022

 **ultracargo**

Décio Amaral, CEO da Ultracargo

ULTRACARGO É LÍDER NO BRASIL

EM TERMINAIS INDEPENDENTES
DE GRANÉIS LÍQUIDOS



955 mil m³*
de capacidade
estática total



7 milhões
de toneladas
movimentadas



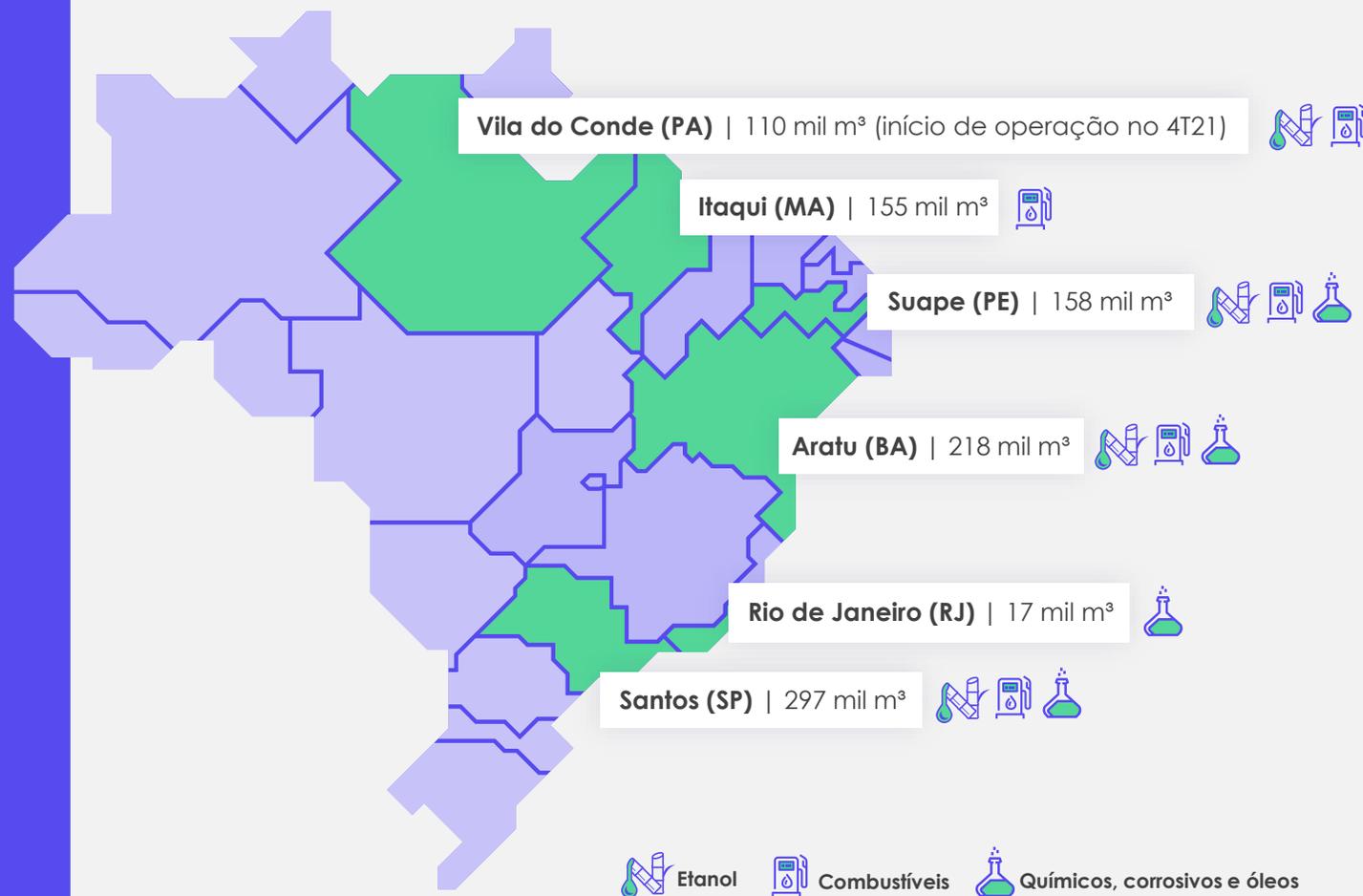
13 milhões
de m³ faturados



870
colaboradores

POSICIONAMENTO GEOGRÁFICO E CAPACIDADE ESTÁTICA

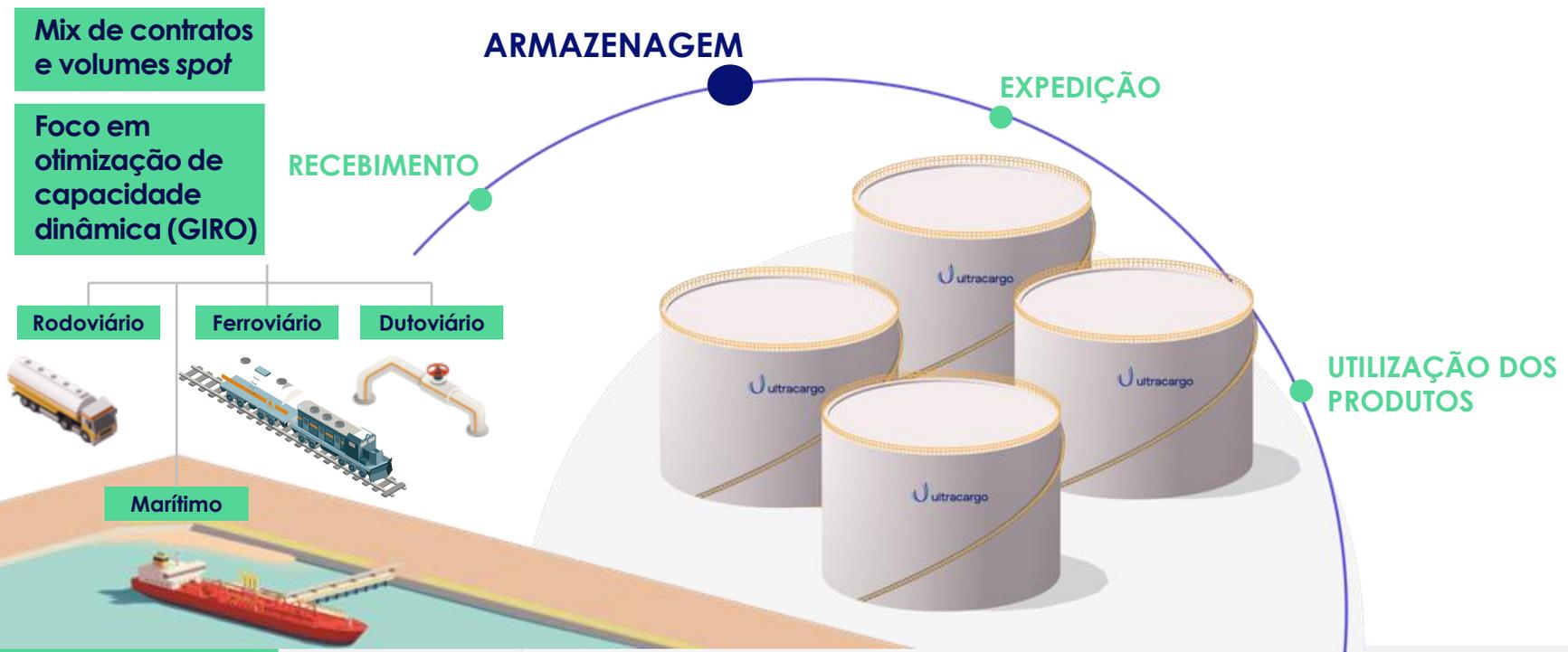
17



Dados referentes a 2021

* Não considera 28 mil m³ do terminal da União Vopak – em desmobilização

CONECTAMOS NEGÓCIOS



TRANSPORTE DE RECEBIMENTO E EXPEDIÇÃO FEITO POR NOSSOS CLIENTES

-  NAVIO
-  CAMINHÃO
-  TREM
-  DUTOS

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

EVOLUÇÃO NA JORNADA DE SEGURANÇA

R\$ 75 M investidos em segurança e integridade nos últimos 3 anos



TRIR – Frequência de acidentes com e sem afastamento (acidentes/hht*1.000.000 próprios e terceiros)
LTIF – Frequência de acidentes com afastamento (acidentes/hht*1.000.000 próprios e terceiros)

NOSSO PLANO DE SUSTENTABILIDADE

CONTEMPLA METAS E INICIATIVAS PARA EVOLUÇÃO NOS **NOSSOS TEMAS MATERIAIS**



OPERAÇÕES ECOEICIENTES



RESPONSABILIDADE COM A COMUNIDADE

100%

energia elétrica de **origem renovável** certificada e rastreável já em 2021

133 mil m³

de economia de água com reutilização em testes hidrostáticos nas obras em 2021

Até 2030

zero

destinação de resíduos para **aterro**

-30%

captação de água nova em nossos terminais em relação a 2020

25%

das escolas da rede municipal de São Luís (MA) receberão em 2022 o projeto Diálogos Socioemocionais, com investimento da Ultracargo em parceria com o Instituto Ayrton Senna

R\$ 2 M

investidos em ações sociais nos últimos dois anos, entre investimento direto e projetos incentivados

ESTRATÉGIA DE NEGÓCIO E ALOCAÇÃO DE CAPITAL

INVESTIMENTOS EM REGIÕES DE MAIOR CRESCIMENTO

RACIONAL DE EXPANSÃO

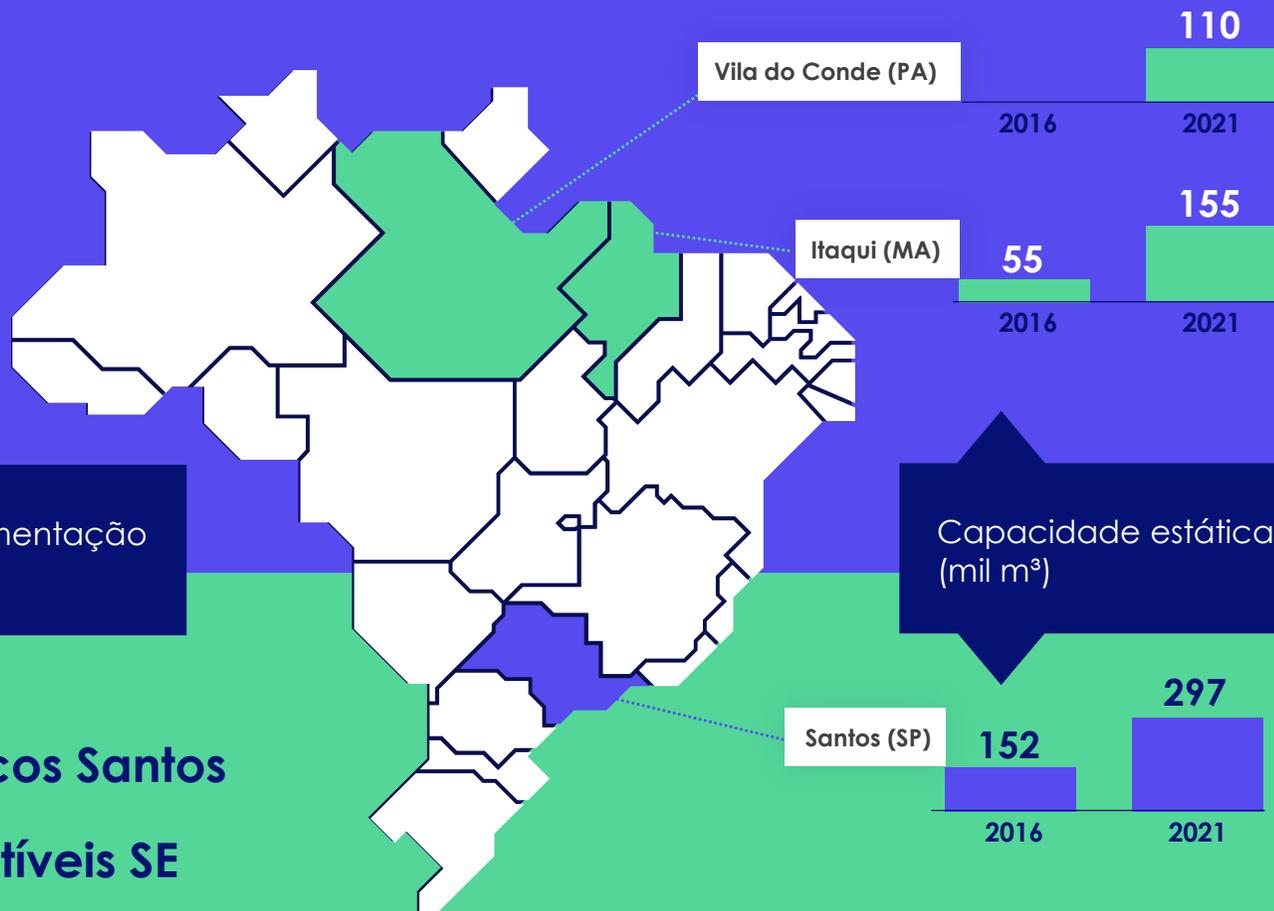
- Crescimento do Arco Norte
- Itaqui: porta de entrada de combustíveis para o MAPITO
- Operações integradas com ferrovia
- Portos de alto calado: economia no frete marítimo

Crescimento da movimentação e expansões da Ultracargo nos últimos 5 anos

+42%
combustíveis
N/NE

Crescimento da movimentação de 2016-2021

+56% químicos Santos
+3% combustíveis SE



Capacidade estática (mil m³)

2016 2021

PRINCIPAIS PROGRAMAS DE

PRODUTIVIDADE E TECNOLOGIA: SOUL E CONECTA

SOUL (SISTEMA DE OPERAÇÕES ULTRACARGO)

NOVO MODELO DE GESTÃO OPERACIONAL



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:

Ultracargo: redução de custos, otimização de giro e capex evitado

Clientes: redução no tempo de carregamento e melhora no nível de serviço

SOUL

SISTEMA DE OPERAÇÕES ULTRACARGO



CONECTA

CONECTAR PARA TRANSFORMAR

CONECTA

TRANSFORMAÇÃO DIGITAL ULTRACARGO

Gestão automatizada dos processos



Otimização em *supply chain* e evolução no nível de serviço aos clientes



Maximização do uso dos ativos



Captura de ganhos:

Ultracargo: redução de custos, otimização de compras e melhorias na gestão de custeio



Clientes: automatizações *check in check out*, otimização de agendamentos e gestão online de estoques

OS RESULTADOS INICIAIS DESSES PROJETOS

JÁ DEMONSTRAM GANHOS DE EFICIÊNCIA OPERACIONAL...

SANTOS



Tempo médio (minutos)
de movimentação rodoviária

2019 X 2021

-55%

2019
04:06

2021
01:50

Utilização dos ativos

2019 X 2021

21 p.p.

ITAQUI



Produtividade
Tonelada movimentada/colaborador

2020 X 2021

+21%

2020
1.634

2021
1.979

Utilização dos ativos

2020 X 2021

3 p.p.

ARATU



Produtividade
Tonelada movimentada/colaborador

2020 X 2021

+20%

2020
769

2021
922

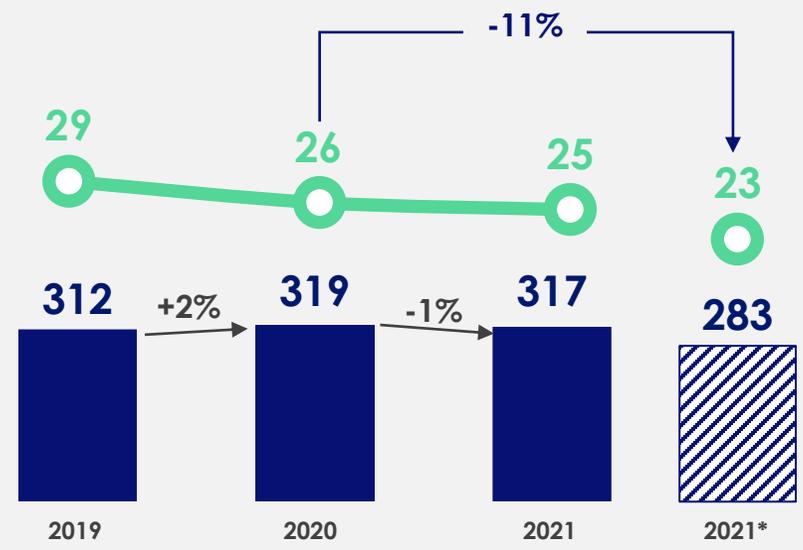
Utilização dos ativos

2020 X 2021

10 p.p.

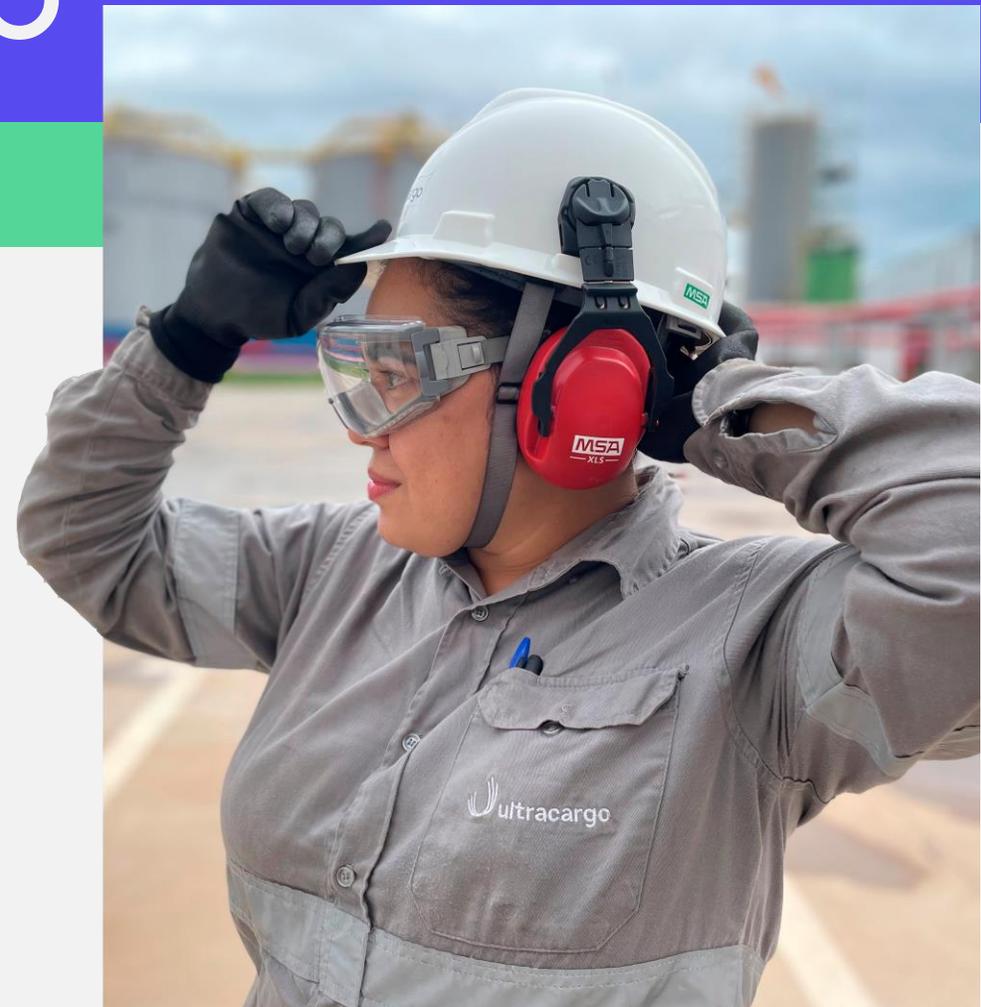
... E JÁ SE REFLETEM NA OTIMIZAÇÃO DE CUSTOS DA ULTRACARGO

CUSTOS E DESPESAS EX-DEPRECIÇÃO



Inflação 2021:
 IPCA +10,1%
 IGP-M +17,8%

— Custos e despesas unitários (R\$/m³ fat.)
 ■ Custos e despesas totais (R\$ M)



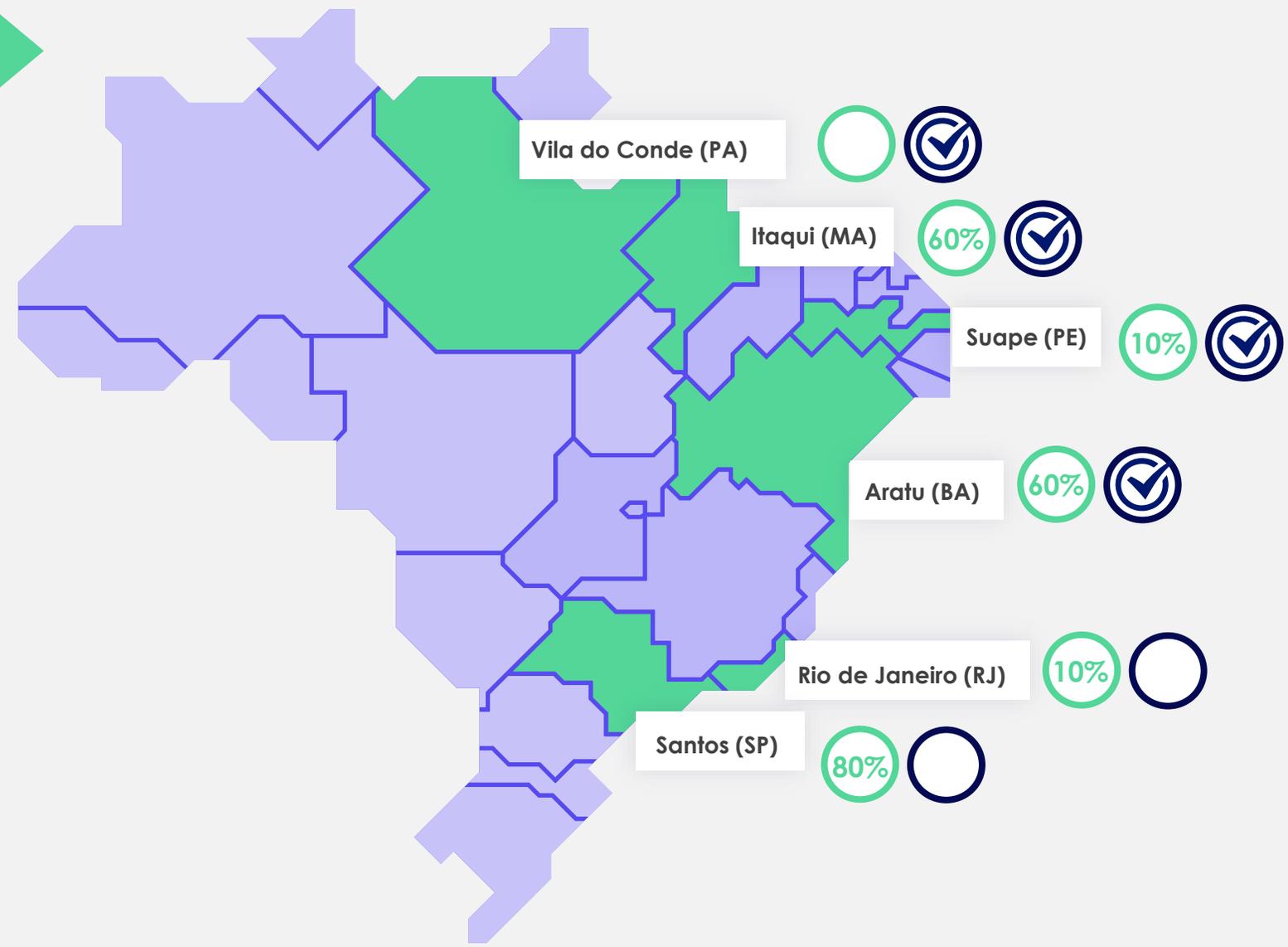
* Em moeda de 2020; valor ajustado pela cesta ponderada de indicadores – 11%

AVANÇO IMPORTANTE DOS PROGRAMAS DE TRANSFORMAÇÃO

DO PADRÃO OPERACIONAL E TECNOLÓGICO DOS NOSSOS TERMINAIS


STATUS SOUL


STATUS CONECTA



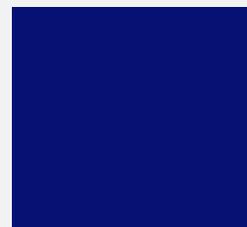


CONSOLIDAMOS NOSSA LIDERANÇA

EM ABRANGÊNCIA GEOGRÁFICA
E CAPACIDADE ESTÁTICA

CAPACIDADE ESTÁTICA (em mil m³)

955



 ultracargo

6 geografias

25%

de market share
de movimentação

610



CONCORRENTE A

1 geografia

16%

de market share
de movimentação

510



CONCORRENTE B

1 geografia

13%

de market share
de movimentação

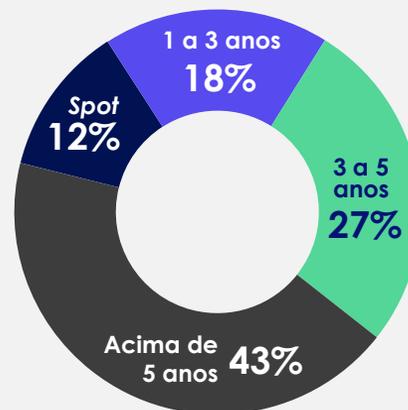


O CRESCIMENTO DA ULTRACARGO

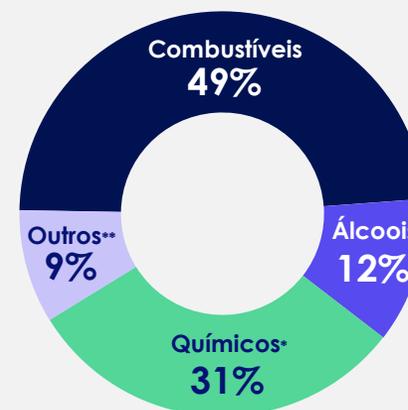
É SUSTENTADO POR UMA CARTEIRA DIVERSIFICADA DE CLIENTES E CONTRATOS DE LONGO PRAZO

RECEITA LÍQUIDA 2021

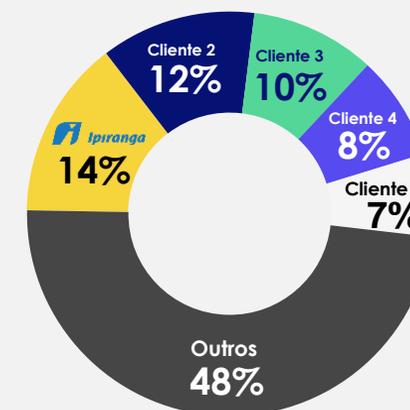
Participação por tipo de contrato



Participação por classe de produto



Participação dos clientes



* Químicos + corrosivos ** Outros: óleos e serviços

MAIOR DEMANDA

ALAVANCADA PELO CRESCIMENTO NA MOVIMENTAÇÃO DE COMBUSTÍVEIS E BIOCOMBUSTÍVEIS

28

Aumento da **movimentação de combustíveis e biocombustíveis**

- **Necessidade crescente de importação de combustíveis**
- **Crescimento da utilização e mistura de biocombustíveis**

Químicos crescendo em linha com a economia

PROJEÇÃO MERCADO BRASIL



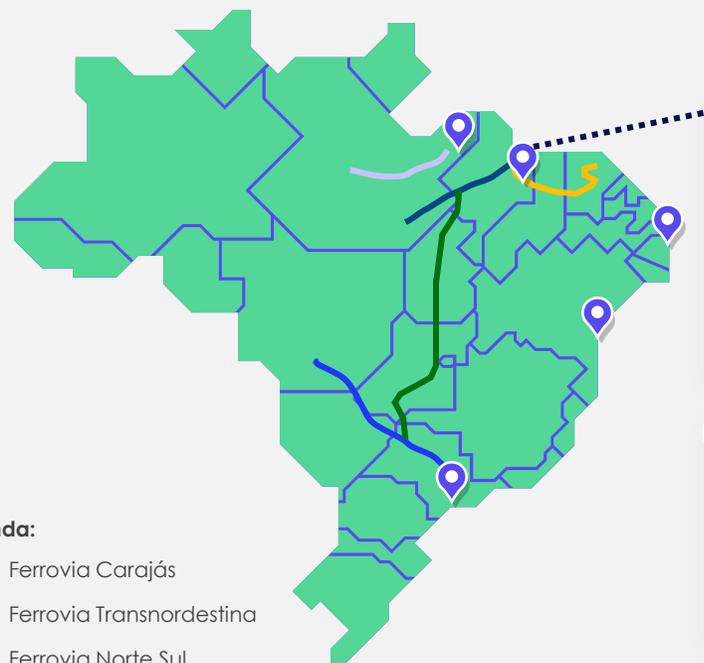
+33%

de aumento projetado de capacidade estática no Brasil nos próximos 10 anos



EXPANSÕES EM ANDAMENTO E OPORTUNIDADES EM AVALIAÇÃO

POTENCIALIZANDO INTEGRAÇÃO
PORTO, FERROVIA E INTERIOR



Legenda:

- Ferrovia Carajás
- Ferrovia Transnordestina
- Ferrovia Norte Sul
- Rumo Malhas Paulista e Norte
- Hidrovia

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

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

+69%

de potencial crescimento de
capacidade nas áreas atuais*

Novas licitações

Interligação com ferrovias

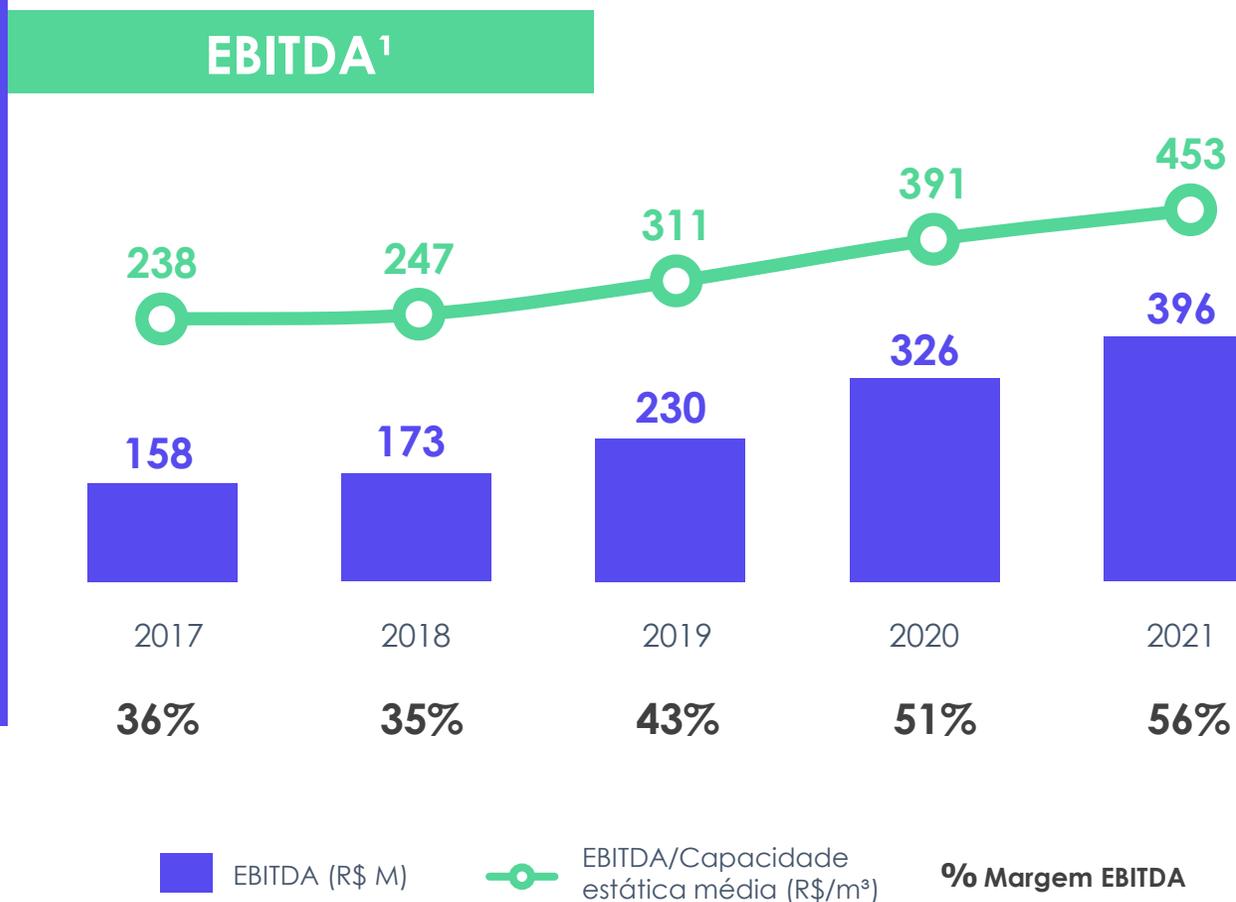
Operações no interior

Outros granéis

* Aratu e Suape em processo de renovação contratual

OS GANHOS DE PRODUTIVIDADE

E OS AVANÇOS DO PLANO DE CRESCIMENTO, PAUTADOS PELA SUSTENTABILIDADE, SÃO OS ALICERCES PARA AUMENTO DE RENTABILIDADE DA ULTRACARGO NOS PRÓXIMOS ANOS



¹ Não inclui despesas com incêndio de Santos de R\$ 34 M em 2017, TAC de R\$ 66 M em 2019 e créditos tributários de R\$ 12 M em 2020
2017 e 2018: sem IFRS 16




ULTRA
DAY 2022



Leonardo Linden, CEO da Ipiranga

ALGUMAS DECISÕES DO PASSADO IMPACTARAM OS RESULTADOS NOS ÚLTIMOS ANOS



CAPTURA DE MARGEM ACIMA DO SUSTENTÁVEL

Desgaste no relacionamento
com a revenda



EXPANSÃO ACELERADA DA REDE APÓS FRUSTRAÇÃO DA AQUISIÇÃO DA ALESAT

Postos de menor produtividade com
menores retornos e maiores riscos



DEMORA NA IMPLEMENTAÇÃO DE UMA BOA GESTÃO DE PRICING

Nova estrutura e processos de
pricing revisados e implementados
a partir de jul/21



DIFICULDADE DE ATACAR OS PROBLEMAS DE FORMA ASSERTIVA

Excesso de iniciativas desestabilizou
processos



PESSOAS

Plano sucessório falho:
mudança de grande parte
da equipe (N-2 e N-3)
durante a pandemia

NESSE PERÍODO, SURGIRAM ALGUNS MITOS QUE PRECISAVAM SER DESCONTRUÍDOS



MITO 1

REDE VULNERÁVEL

Rede **forte, saudável**
e **engajada**



MITO 2

INFRA INSUFICIENTE

Capacidade estrutural para
atender com sobra o volume



MITO 3

ATIVOS LOGÍSTICOS RUINS

Boa infra e malha logística,
com custos competitivos

~85% do volume da rede com
contrato vigente

Menos de

15%

da rede é composta por
postos de baixo potencial

Legado de investimentos ruins, que já
estão sendo tratados

	2015	2021	Cresc. %
Volume total M m ³	26	22	-12%
Capacidade estática ¹ mil m ³	576	914	+60%



Distribuição eficiente **entre os modais**



Ganho de eficiência logística virá
com a **otimização dos processos** de
planejamento e execução

¹ Bases próprias, pools e terceiros

TEMOS UM PLANO DE RETOMADA DO CRESCIMENTO

34

FOCO EM 4 PILARES



Inteligência
de *pricing*



Logística
e distribuição



Suprimentos e
trading



Gestão e
engajamento
da rede

Marca forte

Pessoas

TI / Processos

DISCIPLINA DE EXECUÇÃO



PREÇO JUSTO COM MAIS CONSISTÊNCIA E COERÊNCIA

JORNADA DE PRICING IPIRANGA

MELHORIA DE FERRAMENTAS, PROCESSOS E ORGANIZAÇÃO

2021



NOVA GESTÃO DE PRICING
IMPLEMENTADA



**MAIOR CONSISTÊNCIA NA
ESTRATÉGIA** DE PREÇOS VS
MARKET SHARE (4T21)

2022+



EVOLUÇÃO & MATURIDADE DO PRICING

- **Nos segmentos:**
 - Rodovia
 - Urbano
 - Grandes redes
- B2B
- Mercado spot
- **Maior transparência**
- **Mais digital**



EVOLUÇÃO DA FERRAMENTA DE INTELIGÊNCIA DE PREÇOS

Maior visibilidade da dinâmica de mercado e da volatilidade de cada zona de preços



LOGÍSTICA E DISTRIBUIÇÃO MAIS EFICIENTES E COMPETITIVAS

DESDE 2021 COM FOCO EM...



MELHORIA DE PROCESSOS PARA GANHO DE EFICIÊNCIA OPERACIONAL

Foco em dois processos chaves

Evolução do planejamento logístico:
plataforma tecnológica integrada, trazendo maior visibilidade, inteligência e poder de reação

+eficiência +rentabilidade

Otimização do ciclo do pedido:
gestão ativa do pedido da entrada até o recebimento

-atrito +nível de serviço +eficiência



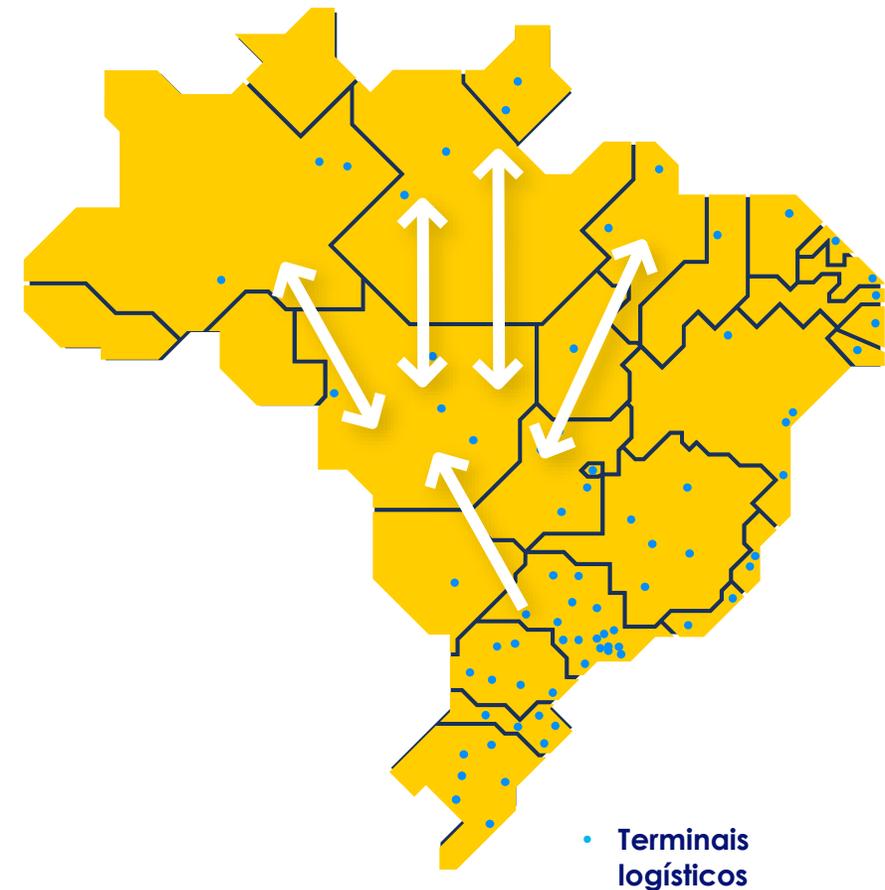
NOVAS FONTES E MODELOS DE COMPRAS DE PRODUTO¹



EVOLUÇÃO DA TRADING



INVESTIMENTOS RENTÁVEIS PARA CRESCIMENTO



MAIOR PRODUTIVIDADE, NÍVEL DE SERVIÇO E EFICIÊNCIA

¹ Derivados e biocombustíveis

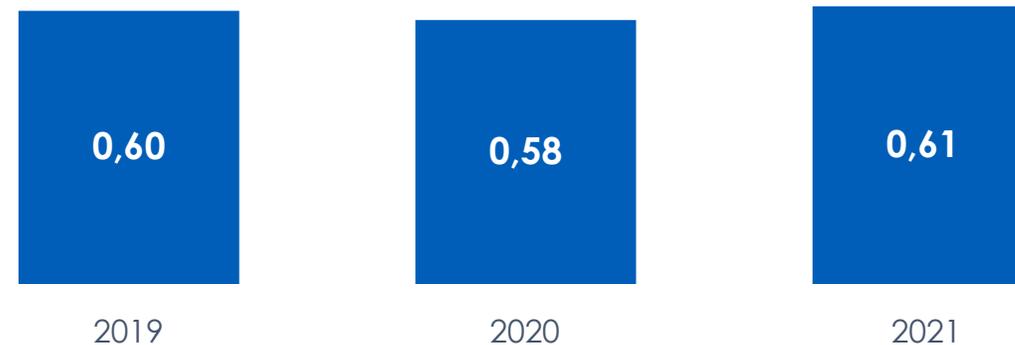
JORNADA DA SEGURANÇA: UM PLANO DE EVOLUÇÃO CONSISTENTE E INTEGRADO À CULTURA



Nº acidentes pessoais totais / M Horas de exposição ao risco
(TRIR)



Nº acidentes pessoais com afastamento / M Horas de exposição ao risco
(LTIF)



REDE FORTE, ENGAJADA E COM EXCELÊNCIA EM IMAGEM E SERVIÇOS

EXPANSÃO QUALIFICADA DA REDE



+250 inaugurações

em 2021, com produtividade média de 342 m³/mês



Crescimento da rede Ipiranga



Otimização do portfólio

IMAGENS E SERVIÇOS



~2.000 postos

com a imagem revitalizada até jun/22

Capacitação na pista



Escola de Varejo

+ 4 mil revendedores treinados em 2021

+ 35 mil Vips treinados em 2021

REDE MAIS SAUDÁVEL E ENGAJADA



Redução de +40% do débito corrente (2020)



+80% dos revendedores engajados nas dinâmicas trimestrais de debates



Jornada do revendedor

Foco na **revenda**

Maior proximidade com revendedor

Imagem **impecável**

Competitividade na bomba

Excelência em **produtos e serviços**

Marca forte

~2.000 POSTOS

com a imagem
revitalizada até
jun/22

↑ **+4%¹ vol.**
nos postos
revitalizados



¹ Avaliação vs grupo de controle no período de jun/21 a ago/21

PROPOSTA DE VALOR IPIRANGA

IPIRANGA

UMA OFERTA COMPLETA ONDE QUER QUE VOCÊ ESTEJA.



Marca
FORTE



Clientes e consumidores
ENGAJADOS





OFERTA COMPLETA



Maior franquia automotiva do Brasil



+1,1 mil
Lojas em 2021

Rede e marca líder em conveniência



+1,8 mil
Lojas em 2021

Plataforma de inteligência e fidelização



36 milhões
participantes



4 milhões
contas criadas



Mix de produtos



PIONEIRISMO EM SUSTENTABILIDADE



Primeiros **50 pontos** de recarga elétrica em postos do Brasil



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



1º corredor elétrico RJ - SP



Parceria com a Voltz
Troca de bateria moto elétrica
Parceria com iFood





ORGULHO EM PERTENCER

UM AMBIENTE INOVADOR,
COLABORATIVO E DE CRESCIMENTO



Valor Inovação
Brasil 2021



Marca Mais,
do Estação



Prêmio
Respeito 2021



Prêmio Ser Humano
RH – ABRH

Prontidão
para sucessão

Maior
equidade
de gênero e etnia

82% Engajamento

79% Favorabilidade
(clima)



NOSSA JORNADA



REDE FORTE

- Expansão qualificada
- Competitividade
- Posto completo



EXPANSÃO SELETIVA EM INFRAESTRUTURA

Para crescimento e competitividade



LOGÍSTICA, DISTRIBUIÇÃO E TRADING EFICIENTES



MELHOR TIME

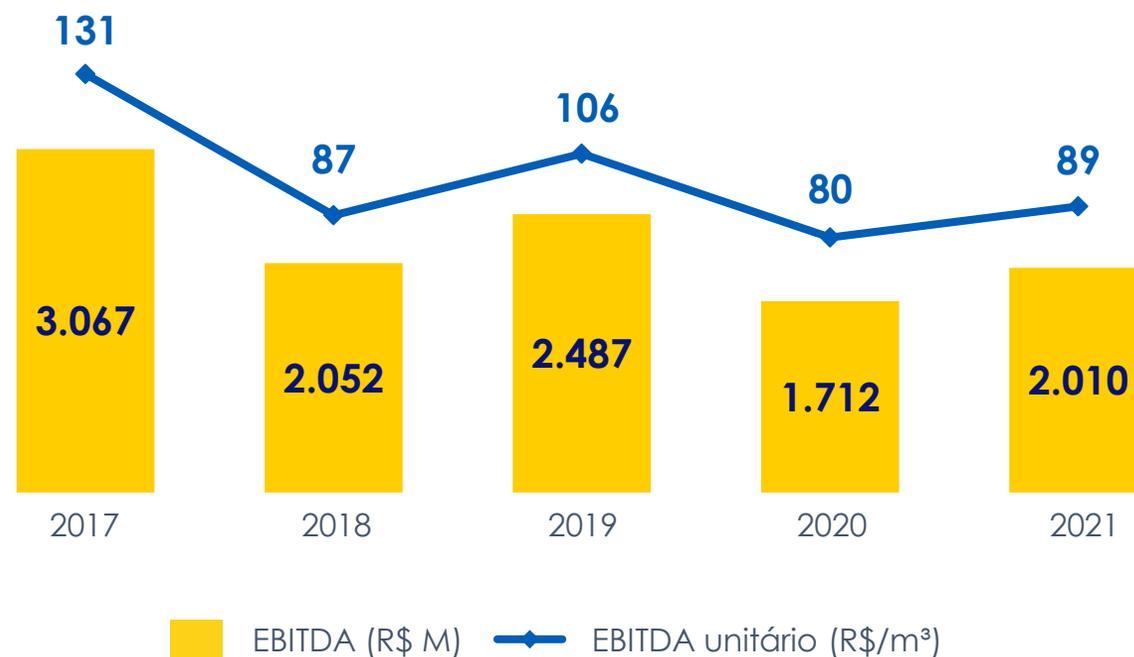
Competências certas

FOCO NA EXECUÇÃO

RESULTADOS FINANCEIROS



EBITDA¹



¹ Não inclui ganho de capital com a venda da ConectCar de R\$ 76 M em 2021
2017 e 2018: sem IFRS 16



ULTRA
DAY **2022**

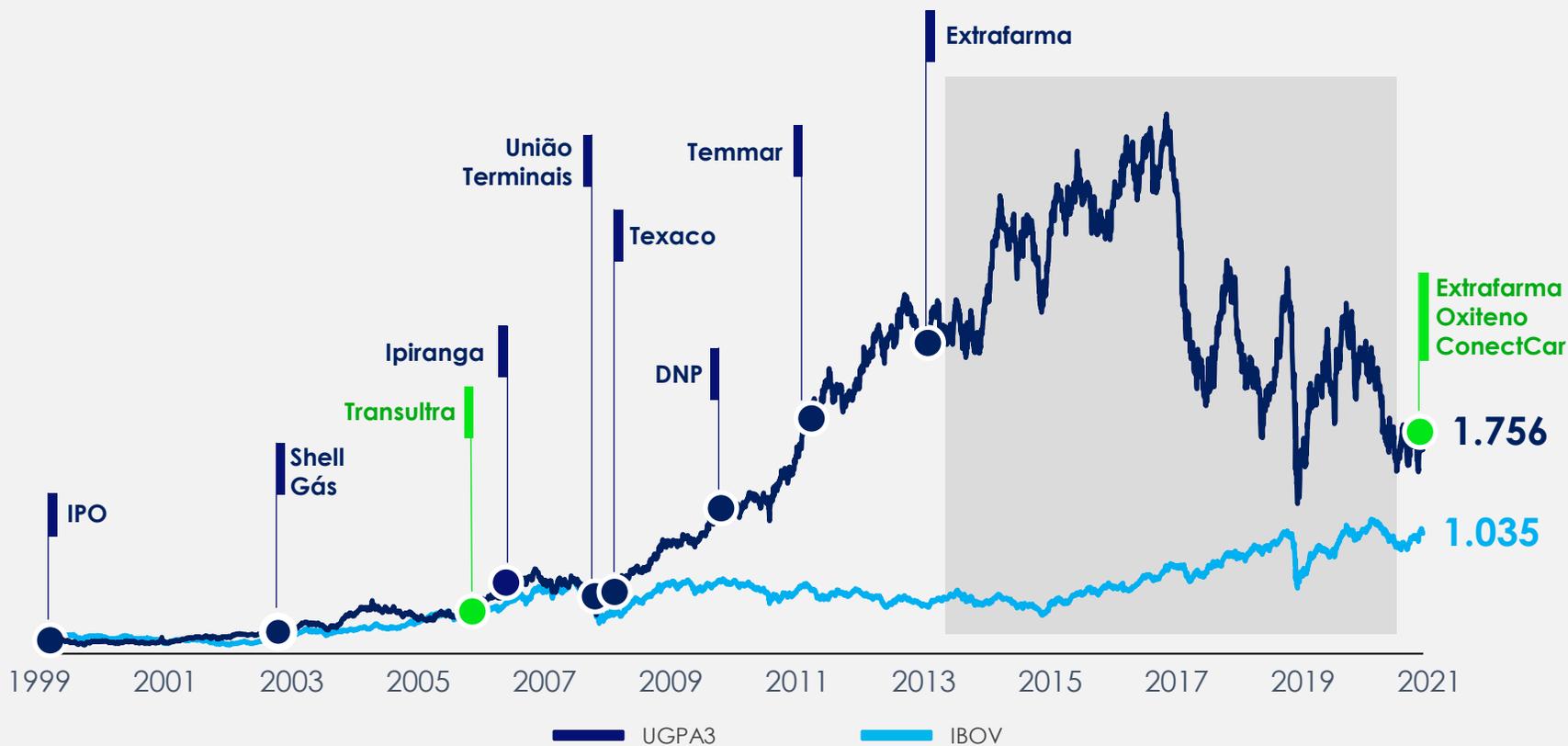


ULTRA

Rodrigo Pizzinatto, CFO do Grupo Ultra

TRAJETÓRIA MARCADA POR M&A E GESTÃO ATIVA DO PORTFÓLIO

DESEMPENHO DESDE O IPO*



Transultra: negócio de transporte rodoviário especializado vendido pela Ultracargo
DNP: distribuidora de combustíveis adquirida pela Ipiranga
Temmar: terminal de Itaquí adquirido pela Ultracargo
* Base 100: 13/10/1999



DESINVESTIMENTO

DA OXITENO

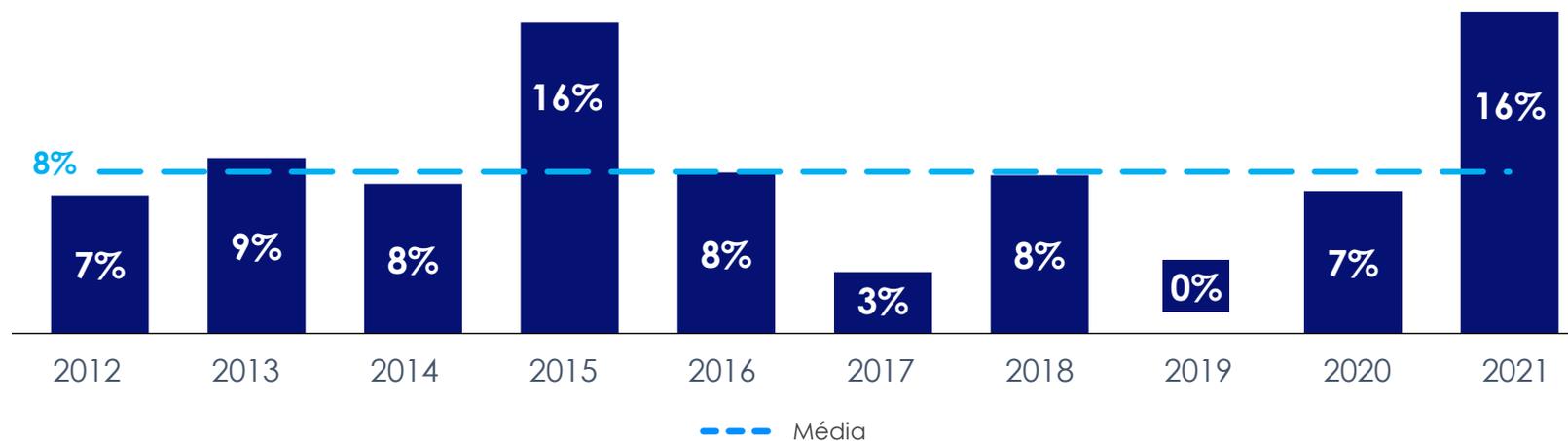
A Oxiteno tem tido um ótimo desempenho no Brasil, porém enfrentou **desafios importantes em seu processo de internacionalização...**

...a venda ocorre em um momento oportuno de ciclo petroquímico e desvalorização cambial

EVOLUTIVO DE MARGEM



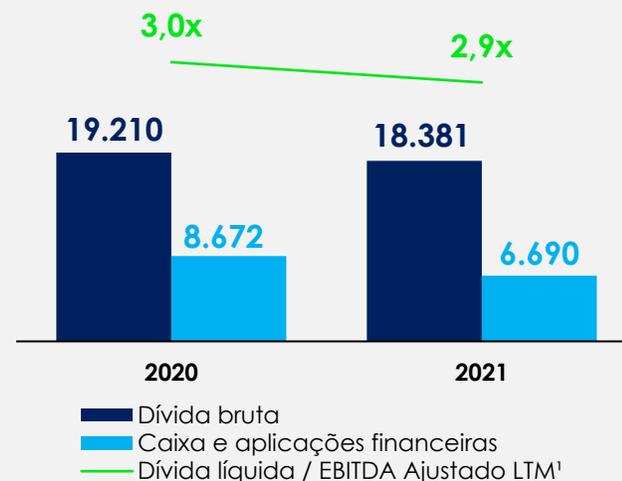
ROIC



REDUÇÃO DO CUSTO DE CAPITAL, REFORÇANDO A SOLIDEZ FINANCEIRA

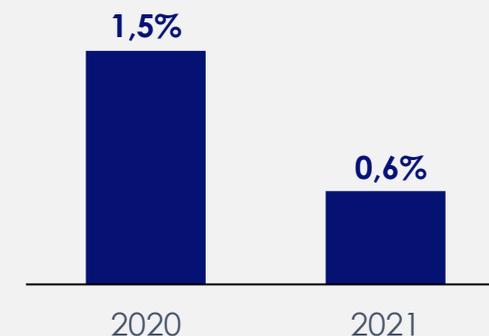
DÍVIDA BRUTA E CAIXA

R\$ M



CUSTO DA DÍVIDA

CDI+



GESTÃO ATIVA DE DÍVIDA E CAIXA

Emissão de CRA com **menor custo do mercado em 2021**

Liquidação antecipada de dívidas + recompra do *bond*² para **reduzir custo total do endividamento**

Redução do dividendo mínimo obrigatório de **50%** para **25%** visando maior flexibilidade

Target de alavancagem: **2,0x – 2,5x**

¹ EBITDA Ajustado LTM exclui *impairment* Extrafarma e ganho de capital com venda ConectCar em 2021

² Anunciado em abril de 2022

EBITDA DOS NEGÓCIOS

operações continuadas¹



Preparação para NOVO CICLO DE CRESCIMENTO



Melhora operacional da **Ultragaz** e **Ultracargo** resultaram em aumento expressivo em seus EBITDAs



Turnaround da **Ipiranga** como foco em geração de valor no curto e médio prazo

Destaques do PLANO DE INVESTIMENTOS DE 2022

ultragaz

Expansão em granel e revenda

Ultracargo

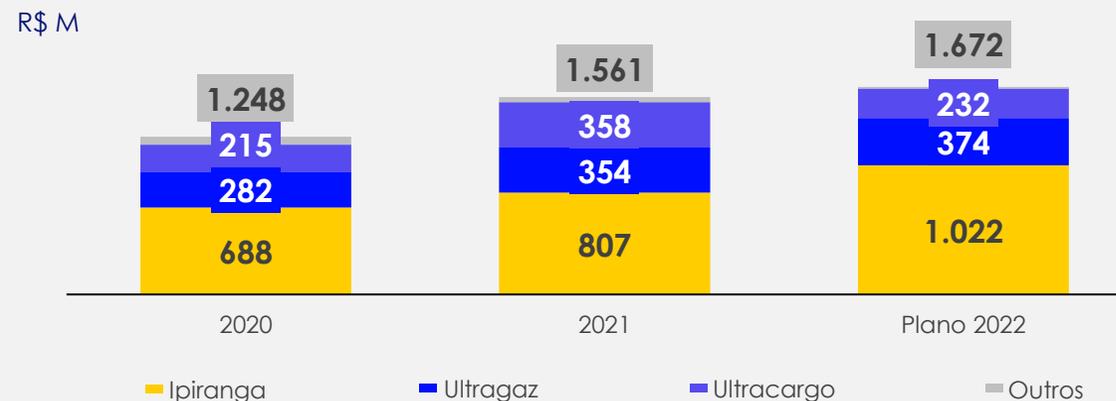
Expansão e otimização das operações

Ipiranga

Otimização da rede de postos (postos com maior galonagem), **expansão da infraestrutura** logística e novas lojas próprias da AmPm

CAPEX

operações continuadas



+ portfólio revisado

+ balanço fortalecido

+ flexibilidade da gestão de caixa

¹ 2017: sem IFRS 16; não inclui R\$ 84 M do TCC assinado com CADE na Ultragaz e R\$ 34 M de despesas com incêndio na Ultracargo, ambos em 2017, e ganho de capital com venda ConectCar de R\$ 76 M na Ipiranga em 2021

INTRÍNSECA À NOSSA ESTRATÉGIA, SEGUIMOS EVOLUINDO EM NOSSA JORNADA SUSTENTÁVEL

2019 - 2020

Estudo de
materialidade

2021

Criação de estrutura
focada em **ESG** e
definição dos temas
materiais

2022

Definição da
estratégia e dos
nossos compromissos,
com **foco em 2030**



A PARTIR DE 2022

toda a liderança do Ultra com
**metas de ESG atreladas à sua
remuneração variável**



Participação nos **ratings e índices ESG**

MSCI: A

Classificação de
AAA a CCC

FTSE: 3

Cujas notas
variam de 0 a 5

CDP¹: B e C

Cujas notas
variam de A a D

ICO2 desde 2012

IGC desde 2011

ITAG desde 2011

CERTIFICAÇÕES



Women on Board

Pela representação feminina no
Conselho de Administração



I-RECs

Certificados de energia renovável
para toda a energia comprada



GPTW

Selo Melhores Empresas para
Trabalhar para a *Holding*

¹ Nota B no questionário de Segurança Hídrica e nota C no questionário de Mudanças Climáticas



ULTRA
DAY **2022**



ULTRA

Marcos Lutz, CEO do Grupo Ultra

Nº acidentes pessoais com afastamento / M Horas de exposição ao risco LTIF¹

53

NOSSA JORNADA DE SEGURANÇA



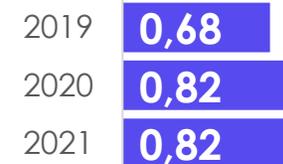
ULTRA²



ULTRAGAZ



ULTRACARGO



IPIRANGA



¹ Considera acidentes com colaboradores e terceiros para a Ipiranga e Ultracargo e apenas acidentes com colaboradores para a Ultragaz

² Considera apenas Ultragaz, Ultracargo e Ipiranga

OS DESAFIOS DO BRASIL TRAZEM OPORTUNIDADES IMPORTANTES

Ranking de infraestrutura¹



Evasão fiscal²

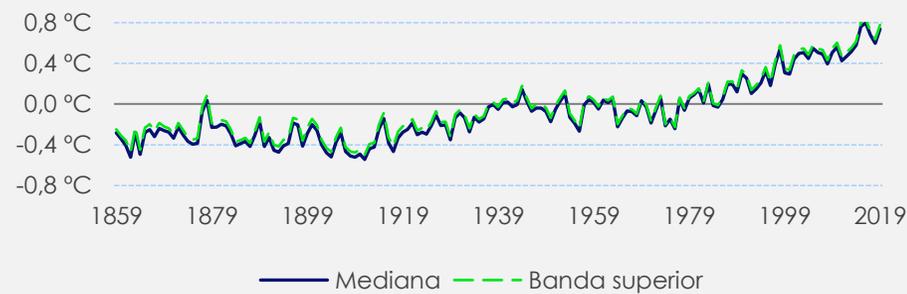


R\$ **14 BILHÕES³**

perdidos no setor de combustíveis com **evasão fiscal no Brasil por ano**

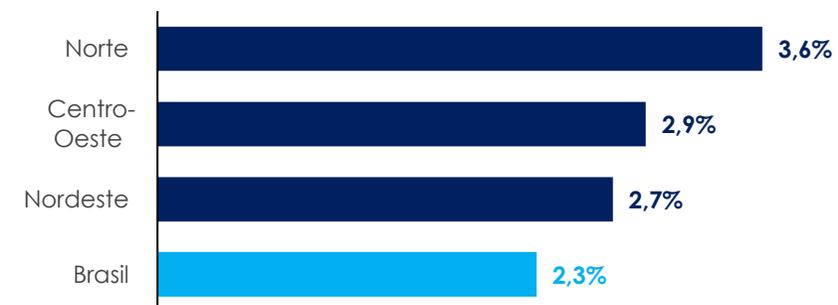
Transição energética³

Temperatura global⁴



Interiorização da economia brasileira⁵

CAGR PIB 2009 - 2019



TEMOS UMA PLATAFORMA ROBUSTA DE NEGÓCIOS PARA PARTICIPAR DESSAS OPORTUNIDADES

55



GÁS / ENERGIA

- Marca nacional **de referência**
- Capilaridade na **última milha**
- **Relacionamento de confiança** com o consumidor
- **Líder de inovação** no setor



INFRAESTRUTURA

- Presença **nacional**
- **Know-how** setorial
- Terminais **multipropósito**
- **Expertise** de concepção e **capacidade de implementação**
- Produtos e **clientes diversificados**



**COMBUSTÍVEIS /
MOBILIDADE**

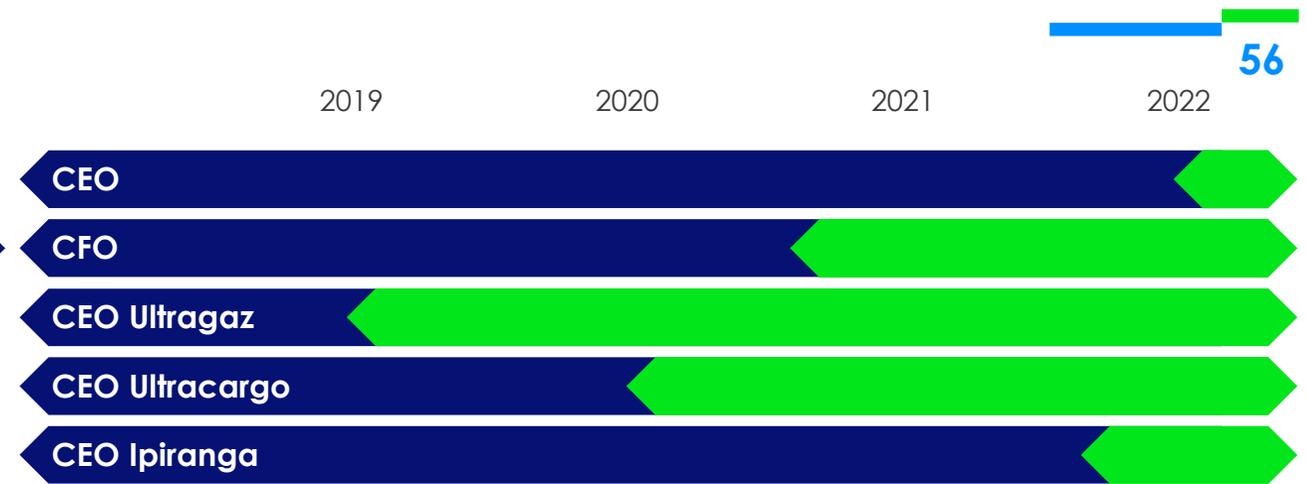
- **Marcas líderes**
- **Capilaridade**
- **Infraestrutura** de dimensão nacional
- **3º maior short** brasileiro
- Uma das **maiores plataformas de venda** de biocombustíveis
- **Maior rede de conveniência** do Brasil



HOLDING

- **Acesso a capital** a custo baixo
- **Diversificação** de receita
- **Alinhamento de interesses / governança**
- **Integridade**
- **Captação e retenção** de talentos
- **Escala** institucional

NOS ÚLTIMOS ANOS, PROMOVEMOS A SUCESSÃO DA NOSSA LIDERANÇA



Anúncio do processo de **sucessão da presidência do Conselho** com conclusão prevista para abril de 2023



Sucessão de todos os diretores estatutários do Grupo foi promovida a partir de 2019



Sucessão via “*job rotation*”, promoções ou contratações **de mais que 50% dos diretores N-2**

NOSSA JORNADA

PILARES DE CRESCIMENTO

RETORNO SOBRE CAPITAL

ALINHAMENTO
DE INTERESSES



Integridade

ALOCAÇÃO
DE CAPITAL



Disciplina

TRANSIÇÃO
ENERGÉTICA



Inovação

EFICIÊNCIA
OPERACIONAL



Pessoas

CULTURA



ULTRA

DAY 2022

