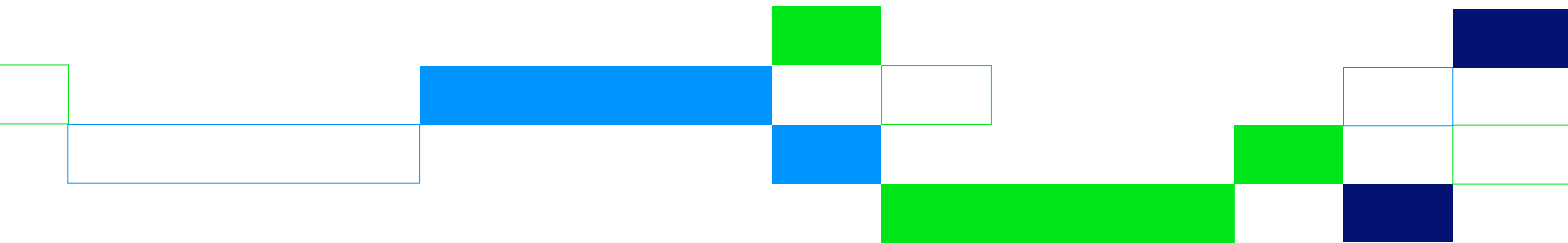




ULTRAPAR PARTICIPAÇÕES S.A.

Teleconferência de resultados – 4T23
29.02.2024



Considerações iniciais

► Previsões acerca de eventos futuros

- ✓ Esta apresentação 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.

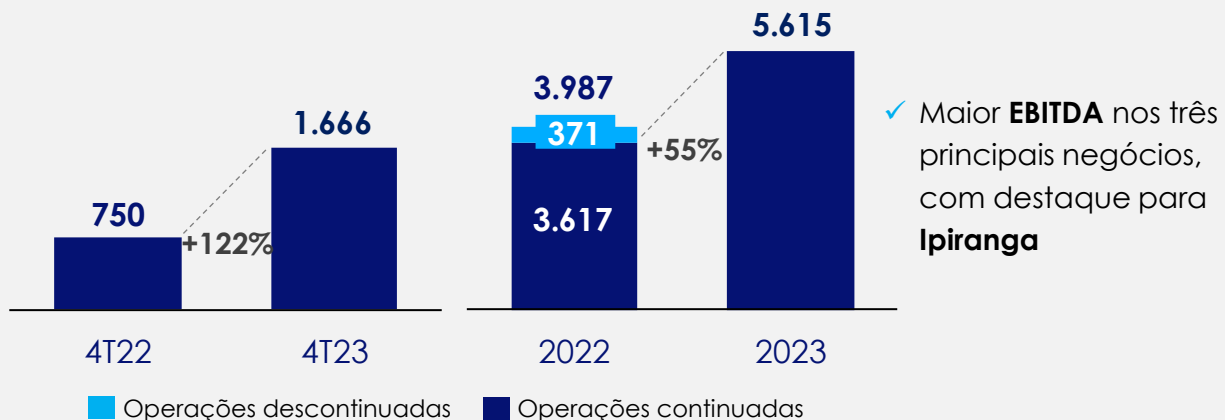
► Padrões e critérios aplicados na preparação das informações

- ✓ Em maio e agosto de 2021 foram assinados os contratos de venda da Extrafarma e da Oxiten, respectivamente, conforme Fatos Relevantes divulgados à época. Em 31 de dezembro de 2021, a Ultrapar classificou esses negócios como ativos e passivos mantidos para venda e operações descontinuadas. A Oxiten teve sua venda concluída em 01 de abril de 2022, e por essa razão deixou de compor as operações descontinuadas e os resultados da Ultrapar a partir do 2T22. Já a Extrafarma teve sua venda concluída em 01 de agosto de 2022, e seu resultado até esta data é demonstrado dentro de operações descontinuadas. **Nesta apresentação, as informações financeiras de 2022 referentes à Ultrapar correspondem às informações consolidadas (pró-forma) da Companhia, isto é, os dados consideram a soma das operações continuadas e descontinuadas, exceto quando indicado de outra forma.**
- ✓ As informações financeiras apresentadas neste documento foram extraídas das demonstrações financeiras elaboradas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil e com as normas internacionais de relatório financeiro – “*International Financial Reporting Standards*” (IFRS) emitidas pelo *International Accounting Standards Board* (IASB). As informações referentes aos negócios são apresentadas sem eliminação de transações realizadas entre segmentos. Portanto, a soma de tais informações pode não corresponder às informações consolidadas (pró-forma) da Ultrapar. Adicionalmente, as informações financeiras e operacionais incluídas nessa apresentação de resultados 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 denominadas EBITDA estão apresentadas de acordo com a Resolução 156 emitida pela CVM em 23 de junho de 2022.

Ultrapar – Desempenho 4T23 e 2023

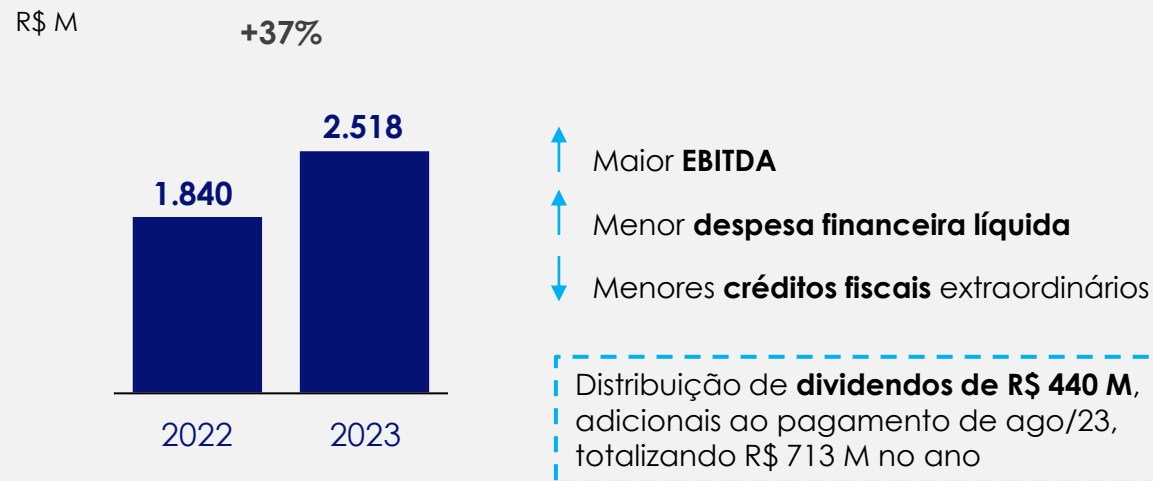
EBITDA recorrente¹

R\$ M



Lucro líquido

R\$ M



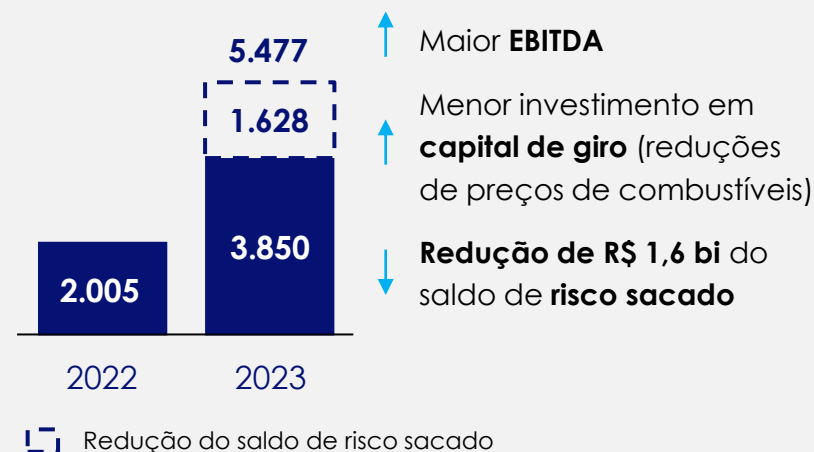
CAPEX

R\$ M

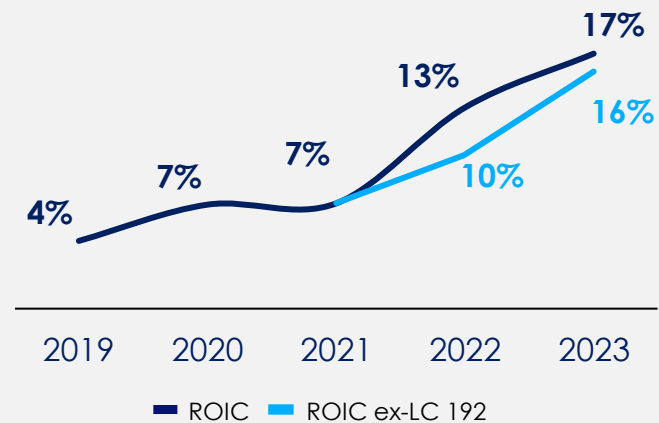


Fluxo de caixa das operações

R\$ M



ROIC

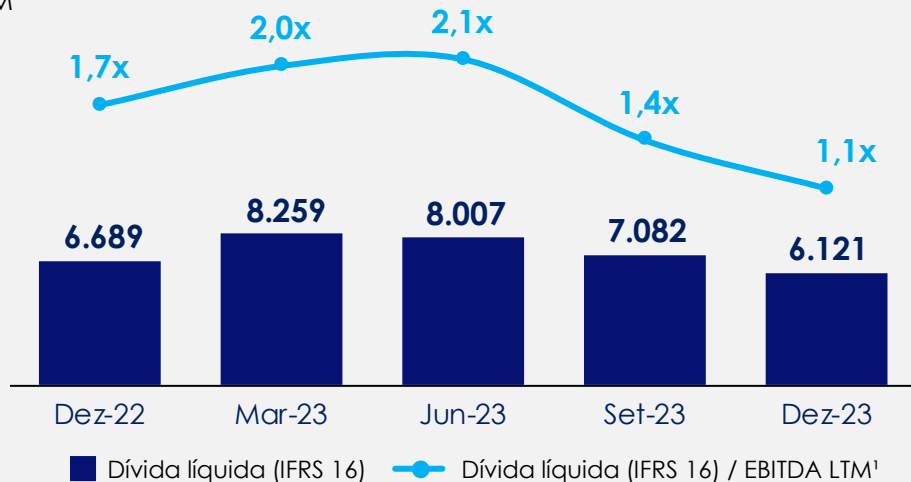


¹ Itens não recorrentes descritos na página 3 do Earnings Release

Ultrapar – Dívida e alavancagem

Dívida líquida e alavancagem

R\$ M



✓ Redução da dívida líquida QoQ

↑ Geração operacional de caixa

↓ Concentração de investimentos no 4T23

↓ Redução do risco sacado

- Redução de R\$ 135 M vs 3T23
- Redução de R\$ 1.628 M vs 4T22

✓ Redução da alavancagem QoQ

- Maior EBITDA LTM
- Menor dívida líquida

Dívida e perfil de amortização

R\$ M

	4T22	1T23	2T23	3T23	4T23
Dívida líquida	6.689	8.259	8.007	7.082	6.121
Fornecedores convênio (risco sacado)	2.667	1.770	1.468	1.175	1.039
Passivo financeiro de clientes (vendedor)	451	423	388	354	309
Recebíveis dos desinvestimentos²	(1.097)	(1.098)	(1.083)	(932)	(924)
Dív. líq. + risco sac. + vendedor + receb.	8.710	9.354	8.779	7.679	6.545

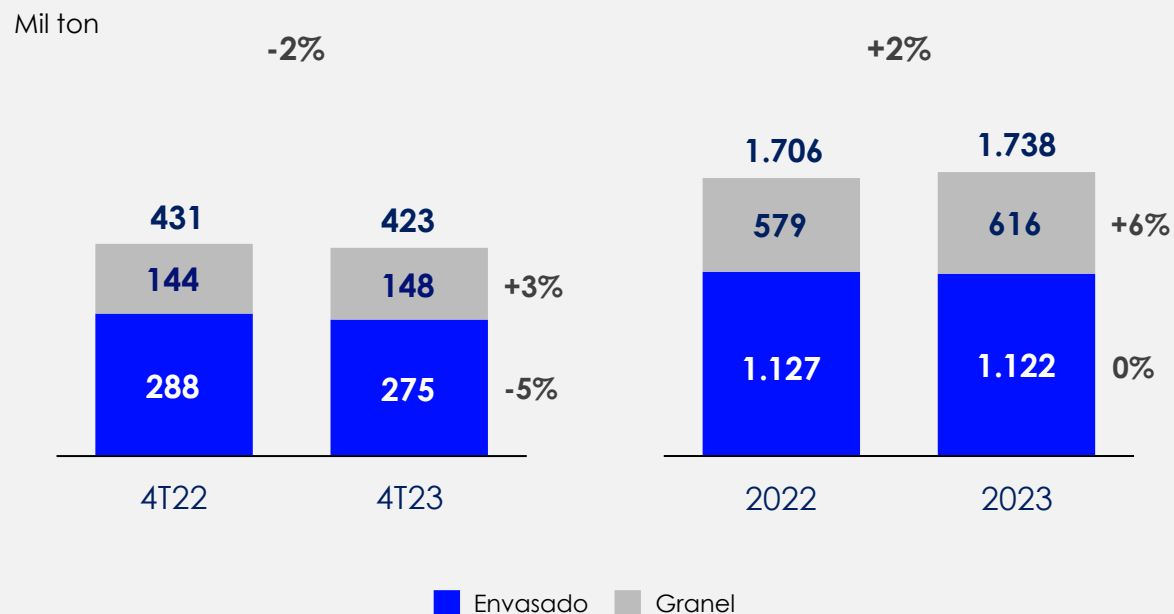


¹ Ajustes do EBITDA LTM descritos na página 8 do Earnings Release

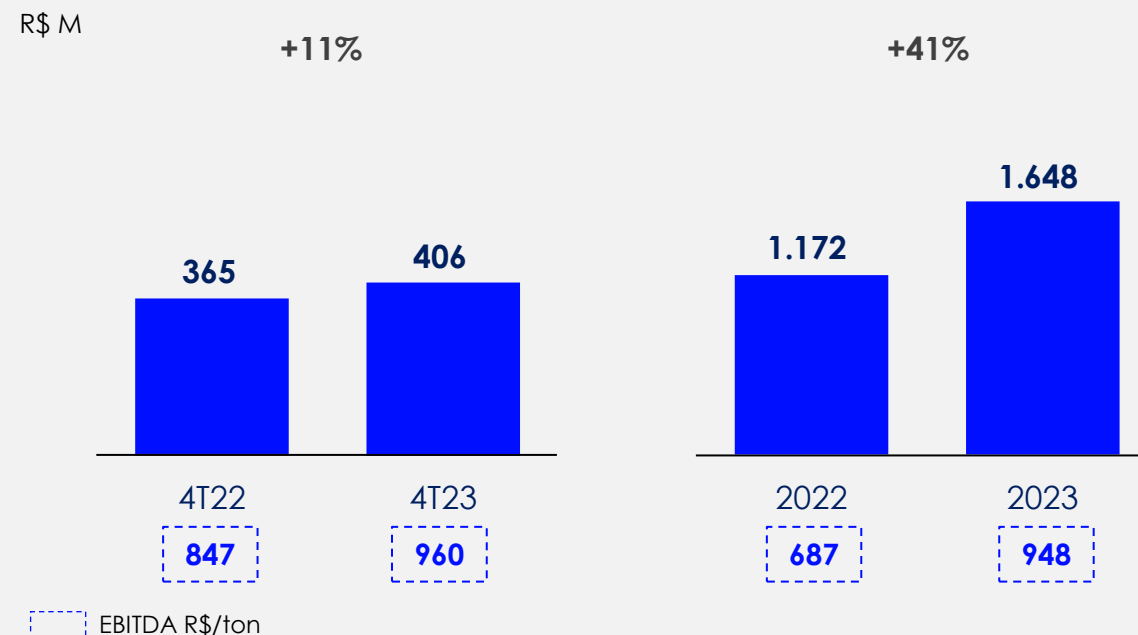
² Oxígeno e Extrafarma

Ultragaz – Desempenho 4T23 e 2023

Volume



EBITDA recorrente¹



Volume 4T23 x 4T22

Envasado

↓ Menor **demanda** do mercado

Granel

↑ Maiores vendas para **indústrias**

Volume 2023 x 2022

Envasado

• Estável entre os períodos

Granel

↑ Maiores vendas para **indústrias**

EBITDA recorrente

- ↑ Ganhos de **eficiência** e **produtividade**
- ↑ Melhor **mix de vendas**
- ↑ Repasse **inflacionário**
- ↓ Maiores **despesas** no ano

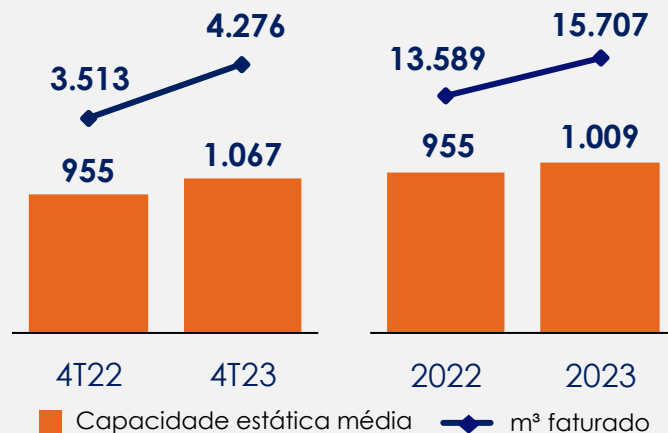
¹ Itens não recorrentes descritos na página 3 do Earnings Release

Ultracargo – Desempenho 4T23 e 2023

m³ faturado e receita líquida

Mil m³

Capacidade e m³ faturado

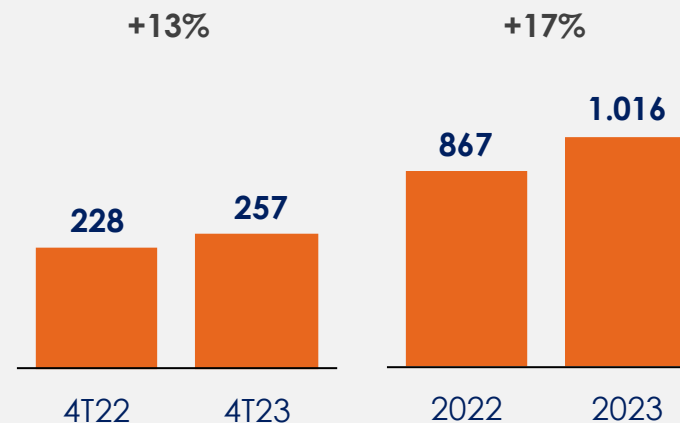


↑ Maior **movimentação de combustíveis** em Santos, Vila do Conde e Itaquí

↑ Início das **operações em Opla e Rondonópolis**

R\$ M

Receita líquida

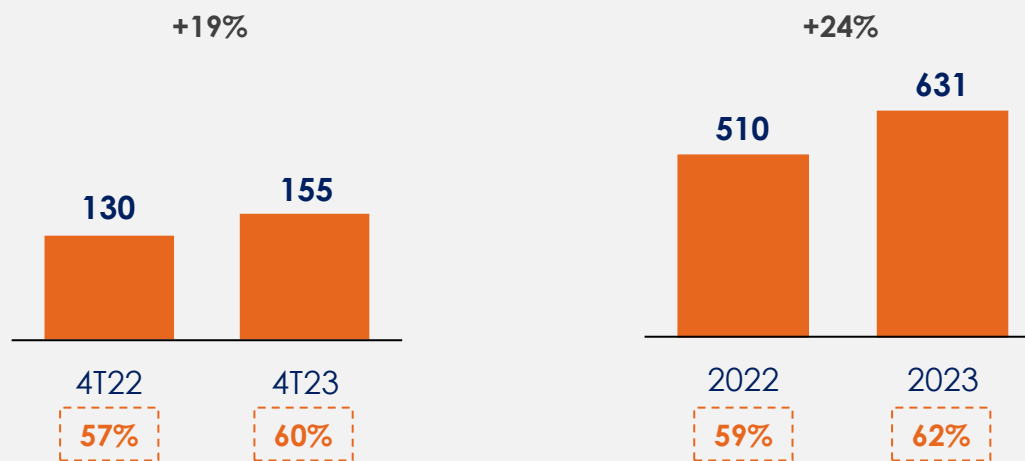


↑ Maior **m³ faturado**

↑ Vendas **spot**

EBITDA

R\$ M



↑ Maior **ocupação da capacidade** com **ganhos de rentabilidade**

↑ Vendas **spot**

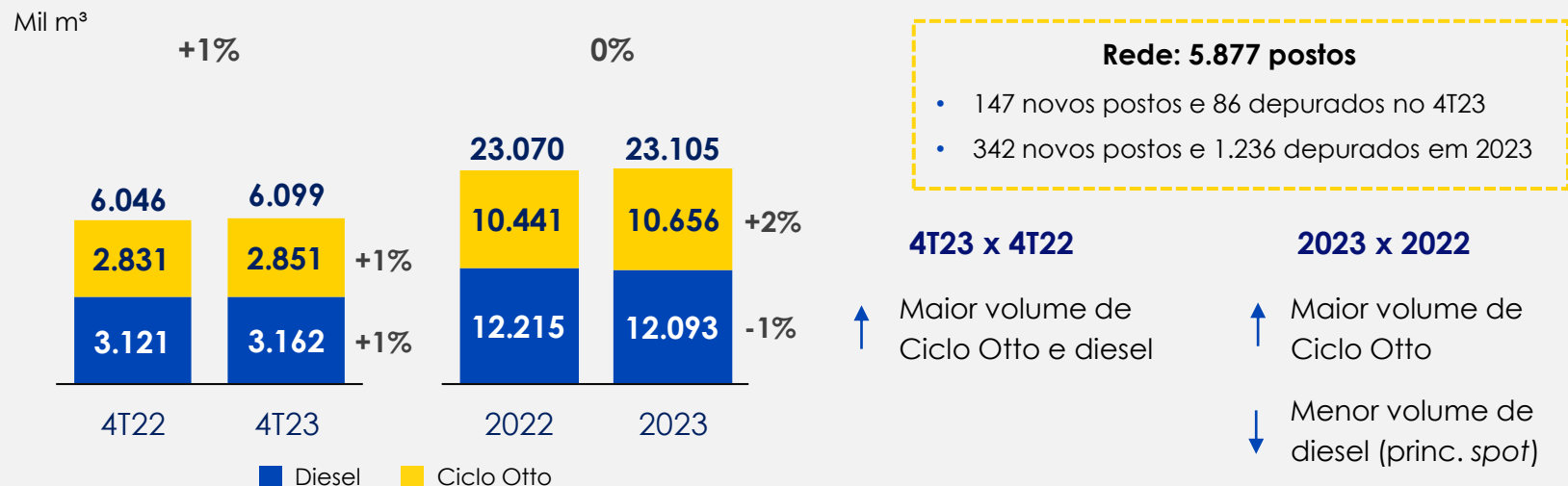
↑ Ganhos de **produtividade e eficiência**

↓ Maiores **despesas**

▭ Margem EBITDA

Ipiranga – Desempenho 4T23 e 2023

Volume



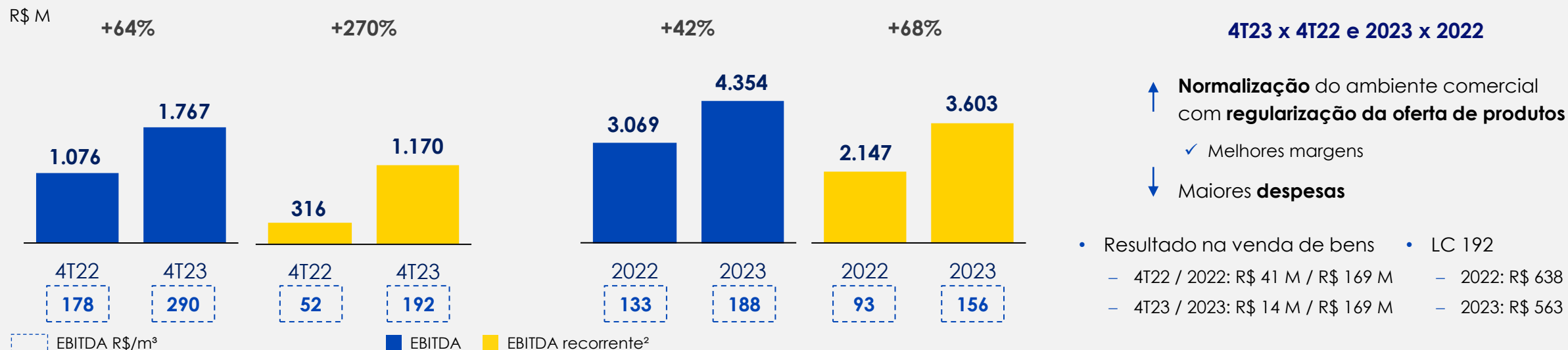
Evolução AmPm

- ✓ **Faturamento total (GMV¹)** de R\$ 550 M no 4T23 e R\$ 2.040 M em 2023
 - SSS +8% YoY no 4T23
 - SSS +11% YoY em 2023
- ✓ **1.540 lojas** de conveniência
 - 26% de penetração
- ✓ **175 lojas** com **operação própria**
- ✓ **Nova parceria** com exclusividade: Krispy Kreme



¹ Gross merchandise value

EBITDA



² Itens não recorrentes descritos na página 3 do Earnings Release

Ultrapar – Plano robusto de investimentos em 2024

R\$ M	2023 (Plano)	2023 (Real)	2024 (Plano)
Expansão	1.005	1.039	1.528
Ipiranga	585	640	582
Ultragaz	190	164	311
Ultracargo	204	210	635
Outros	26	24	-
Manutenção e outros	1.177	911	1.150
Ipiranga	791	503	764
Ultragaz	238	247	186
Ultracargo	113	121	169
Outros	35	39	32
Total	2.182	1.949	2.678
Ipiranga¹	1.376	1.143	1.345
Ultragaz	428	412	497
Ultracargo	317	332	804
Outros¹	61	63	32

2023: Real x Plano

- ✓ Ipiranga: maior alocação em expansão (embandeiramento de postos e infraestrutura logística), mais que compensada por desinvestimentos (Rondonópolis e venda de ativos) e postergações

2024: Investimentos em expansão – Destaques

- ✓ **Ipiranga**
 - Embandeiramento de postos
 - Ampliação da infraestrutura logística
- ✓ **Ultragaz**
 - Novos clientes no segmento granel
 - Revitalização e abertura de revendas
 - Otimização das operações decorrente do consórcio com a Supergasbrás
 - Expansão em novas energias
- ✓ **Ultracargo**
 - Desvio ferroviário em Opla
 - Aumento da capacidade de Itaquí, Santos e Rondonópolis
 - Construção do terminal de Palmeirante

2024: Investimentos em manutenção

- ✓ **Sustentação dos negócios**
 - Manutenção dos ativos
 - Asseguramento e revitalização de postos e revendas
 - Segurança operacional
 - Tecnologia da informação

¹ abastece aí: R\$ 43 M em 2023 (Plano) e R\$ 33 M em 2023 (Real) estão consolidados em Outros, enquanto R\$ 41 M para 2024 (Plano) está consolidado na Ipiranga



ULTRAPAR PARTICIPAÇÕES S.A.

Relações com Investidores

invest@ultra.com.br

ri.ultra.com.br



Local Conference Call
Ultrapar Participações S/A (UGPA3)
Resultados do 4T23
29 de fevereiro de 2024

Operadora: Bom dia e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da Ultrapar para discussão dos resultados referentes ao quarto trimestre de 2023. O evento também está sendo transmitido simultaneamente pela Internet, via Webcast, podendo ser acessado no site ri.ultra.com.br e pela plataforma do MZiQ.

A apresentação será conduzida pelo Sr. Rodrigo Pizzinatto, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores da Ultrapar, e a sessão de perguntas e respostas contará também com a presença do Sr. Marcos Lutz, CEO da Ultrapar, e os CEOs da Ultragaz e da Ipiranga, os Srs. Tabajara Bertelli e Leonardo Linden e o CFO da Ultracargo, o Sr. André Zaia.

Informamos que esse evento está sendo gravado e que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Companhia. Após a apresentação, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando instruções adicionais serão fornecidas. Lembramos que os participantes do webcast poderão registrar antecipadamente no website perguntas a serem respondidas durante a sessão de perguntas e respostas. O replay desse evento estará disponível logo após seu encerramento por um período de 7 dias.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da Ultrapar, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Considerações futuras não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais, podem afetar o desempenho futuro da Ultrapar e podem



conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora, gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Rodrigo Pizzinatto, que dará início a teleconferência. Por favor, Sr. Rodrigo, pode prosseguir.

Rodrigo Pizzinatto: Bom dia a todos! É um prazer estar aqui mais uma vez com vocês para falar sobre os resultados da Ultrapar.

E já começando com uma breve retrospectiva de 2023. No ano passado, tivemos evoluções importantes para a Companhia, mesmo com um ambiente de volatilidade e incertezas.

A Ipiranga, Ultragaz e Ultracargo, nossos três principais negócios, atingiram resultados recordes. A forte geração operacional de caixa permitiu também à Companhia alcançar o menor índice de alavancagem financeira dos últimos 15 anos, e contribuiu para recuperarmos a classificação de grau de investimento, *investment grade*, pela Standard & Poors.

Concluímos as aquisições da Stella e da NEOgás pela Ultragaz, e as aquisições de Opla e da base de Rondonópolis pela Ultracargo. Anunciamos também a construção do primeiro terminal de granéis líquidos no Tocantins. Obtivemos ainda a aprovação do CADE para a parceria entre a Ultragaz e a Supergasbrás no compartilhamento de seus ativos operacionais.

Demos também continuidade à nossa jornada ESG, assumindo compromissos públicos para as metas 2030.

Vou passar agora para a apresentação dos nossos resultados do quarto trimestre e do ano de 2023.

No slide 2, gostaria apenas de lembrá-los que tanto o *Earnings Release* quanto esta apresentação consideram os dados das operações continuadas em 2023. Já para 2022, os dados são apresentados na visão pró-forma, que contemplam a soma das operações continuadas e descontinuadas, exceto quando indicado de forma diferente.



Passando agora para o slide 3, com os resultados consolidados da Ultrapar.

Como vocês podem ver no gráfico superior à esquerda, nosso EBITDA recorrente das operações continuadas totalizou R\$ 1 bilhão e 666 milhões no quarto trimestre de 2023, 122% maior em relação ao do 4T de 22. Esse crescimento se deve ao maior EBITDA dos três principais negócios, com destaque para a Ipiranga, resultados que vou detalhar nos próximos slides.

Olhando para o resultado do ano, nosso EBITDA recorrente das operações continuadas totalizou R\$ 5 bilhões e 615 milhões, crescimento de 55% em relação a 2022, com resultados recordes registrados na Ipiranga, na Ultragaz e na Ultracargo.

O lucro líquido da Ultrapar foi de R\$ 2 bilhões e 518 milhões em 2023, 37% acima do lucro de 2022, devido ao crescimento de EBITDA dos negócios e à menor despesa financeira líquida. Esses efeitos foram atenuados pelo menor reconhecimento de créditos fiscais extraordinários, R\$ 408 milhões abaixo de 2022.

Nosso Conselho de Administração, como já comunicamos, aprovou o pagamento adicional de R\$ 440 milhões em dividendos, equivalentes a 40 centavos por ação. Ele será realizado a partir de 15 de março, em complemento ao pagamento feito em agosto do ano passado, totalizando uma distribuição de R\$ 713 milhões referente a 2023.

O CAPEX das operações continuadas totalizou R\$ 1 bilhão e 949 milhões em 2023, 11% superior ao de 2022, fruto de maiores investimentos na Ultracargo, Ultragaz e Ipiranga.

Tivemos uma geração de caixa operacional robusta de R\$ 3,8 bilhões em 2023, R\$ 1,8 bilhão acima da geração de caixa de 2022. Esse aumento decorre do maior EBITDA e do menor investimento em capital de giro, em função das reduções de preços de combustíveis ao longo de 2023. Esses efeitos foram atenuados pela redução de R\$ 1,6 bilhão da linha de risco sacado. Se desconsiderarmos essa redução, a geração de caixa operacional de 2023 teria sido de R\$ 5,5 bilhões.

Vocês podem ver também no gráfico inferior à direita, a retomada da rentabilidade da Companhia nos últimos 5 anos, medida pelo ROIC.

E passando agora para o próximo slide, slide 4, para falar da gestão do nosso endividamento.



Encerramos o ano com uma dívida líquida de R\$ 6,1 bilhões, redução de quase R\$ 1 bilhão em relação a setembro de 23. A queda é decorrente da maior geração operacional de caixa, mesmo com a concentração de investimentos no 4T de 23 e a redução de R\$ 135 milhões do saldo de risco sacado no trimestre.

Nossa alavancagem foi reduzida nos últimos 12 meses de 1,7x para 1,1x em dezembro de 23, como já disse, o menor patamar dos últimos 15 anos. Essa queda é reflexo do maior EBITDA, com geração de caixa e consequente redução da dívida líquida que acabei de mencionar. Destaco que os números do 4T de 23 ainda não incluem os recebimentos pendentes de R\$ 924 milhões referentes às vendas da Oxiten e da Extrafarma.

Vocês podem ver também na parte inferior desse slide uma tabela com os valores totais das linhas de risco sacado, vendor e os recebimentos pendentes das vendas da Oxiten e da Extrafarma. A dívida líquida de dezembro de 23 somada ao risco sacado, vendor e recebíveis dos desinvestimentos, seria de R\$ 6,5 bilhões, que é R\$ 2,2 bilhões inferior ao saldo de dezembro de 2022.

Passando agora para o próximo slide, de número 5, para falarmos de mais um excelente trimestre da Ultragaz.

O volume vendido de GLP no quarto trimestre foi 2% menor ano contra ano, devido à redução de 5% no segmento envasado, em função da menor demanda do mercado, atenuada pelo aumento de 3% no segmento granel, reflexo principalmente de maiores vendas para indústrias.

No acumulado do ano, o volume vendido foi 2% maior, fruto do crescimento de 6% nas vendas do segmento granel, decorrente de maiores vendas para indústrias, enquanto o segmento envasado permaneceu estável.

O SG&A da Ultragaz no 4T de 23 foi 3% inferior ao do 4T de 22, em função de menores despesas com pessoal e com projetos de expansão e produtividade.

O EBITDA da Ultragaz totalizou R\$ 406 milhões no trimestre, 11% superior ao do 4T de 22. Se olharmos para os dados do ano, o EBITDA da Ultragaz foi de R\$ 1 bilhão e 648 milhões em 2023, aumento de 41% em relação a 2022. O crescimento na comparação trimestral e na comparação anual é explicado principalmente pelas



iniciativas de eficiência e produtividade implementadas nos últimos trimestres, melhor mix de vendas e repasse inflacionário.

Para o primeiro trimestre, a perspectiva é de continuidade dos bons resultados, com níveis de rentabilidade similares aos vistos no quarto trimestre de 2023.

Indo agora para o slide 6, para falarmos de mais um ótimo trimestre de resultados da Ultracargo.

A capacidade estática média da empresa atingiu 1 milhão e 67 mil metros cúbicos no quarto trimestre de 23, crescimento de 12% em comparação com o 4T22, decorrente das adições de capacidade de Opla, Vila do Conde e Rondonópolis ao longo do 3T do ano passado. Essas adições de capacidade ainda tiveram impacto imaterial no resultado deste trimestre e devem começar a contribuir gradativamente nos próximos meses com o *ramp up* das operações.

O m³ faturado cresceu 16% ano contra ano, devido principalmente à maior movimentação de combustíveis em Santos, Vila do Conde e Itaquí, e ao início das operações em Opla e Rondonópolis.

A receita líquida da Ultracargo foi de R\$ 257 milhões no 4T de 23, 13% superior à do 4T de 22. Em 2023, a receita líquida da Ultracargo foi de R\$ 1 bilhão e 16 milhões, aumento de 17% em relação a 2022. O crescimento nas duas comparações é reflexo do maior m³ faturado e de vendas *spot*.

Os custos e despesas combinados foram 6% maiores que os do 4T de 22, consequência de dois fatores principais: maiores gastos com pessoal, principalmente dissídio e remuneração variável, alinhada à progressão de resultados, e maiores custos com depreciação, em virtude dos aumentos de capacidade.

O EBITDA da Ultracargo totalizou R\$ 155 milhões no trimestre, 19% superior ao do 4T de 22, em razão da maior ocupação da capacidade com ganhos de rentabilidade, das vendas *spot* e dos ganhos de produtividade e eficiência, apesar de maiores despesas. A margem EBITDA foi de 60% no 4T de 23, 3 pontos percentuais superior à margem do 4T de 22.



Já para o ano de 2023, o EBITDA da Ultracargo foi de R\$ 631 milhões, um crescimento de 24% em relação a 2022, pelos mesmos motivos que acabei de mencionar. A margem EBITDA foi de 62%, 3 pontos percentuais superior à margem de 2022.

Para o primeiro trimestre, esperamos a continuidade do bom desempenho operacional da Ultracargo, com níveis próximos aos vistos no quarto trimestre.

Passando agora para o próximo slide, de número 7, vamos falar sobre os resultados da Ipiranga.

O volume vendido no trimestre apresentou aumento de 1% em relação ao 4T de 22, com crescimento de 1% no ciclo Otto e no diesel.

Em 2023, o volume de vendas da Ipiranga se manteve estável em relação a 2022, com aumento de 2% no ciclo Otto e queda de 1% no diesel.

Encerramos o 4T de 23 com uma rede de 5.877 postos, 61 postos a mais do que setembro de 23. Foram inaugurados 147 postos com uma galonagem média de 301 metros cúbicos por mês, e depurados 86 postos com uma galonagem média de 143 metros cúbicos por mês, nesse quarto trimestre. Nós concluímos em setembro o processo de gestão do legado de postos, que nos últimos dois anos teve uma depuração líquida de 1.227 postos. Ao final desse processo, temos agora uma rede mais robusta e saudável.

Além disso, encerramos o trimestre com 1.540 lojas na AmPm, com crescimento de faturamento mesmas lojas de 8% no 4T. Aproveito para chamar a atenção para a parceria entre a AmPm e a Krispy Kreme. Teremos exclusividade na comercialização dos produtos Krispy Kreme em lojas de conveniência, alinhada com a estratégia de associação da AmPm com marcas icônicas.

O SG&A da Ipiranga aumentou 36% em comparação ao do 4T de 22, devido a quatro fatores principais: (i) maiores despesas com pessoal, principalmente dissídio e remuneração variável, alinhada à progressão de resultados, (ii) despesas pontuais relacionadas à conclusão do processo de depuração de postos da rede legada, (iii) maiores despesas com marketing e (iv) o efeito líquido positivo pontual de créditos e provisões de R\$ 69 milhões no 4T de 22.



A linha de outros resultados operacionais totalizou R\$ 131 milhões negativos no trimestre, piora de R\$ 22 milhões em relação ao 4T22, fruto de maiores gastos com CBios, atenuados pela maior constituição de créditos fiscais extemporâneos. Já a linha de resultado na venda de bens totalizou R\$ 14 milhões, decorrente da venda de 6 terrenos.

O EBITDA da Ipiranga totalizou R\$ 1 bilhão e 767 milhões no trimestre. Já o EBITDA recorrente totalizou R\$ 1 bilhão e 170 milhões no trimestre, 270% maior ano contra ano. O maior EBITDA reflete principalmente a continuidade da normalização do ambiente comercial no 4T de 23 em comparação com a maior oferta de produtos e perdas de estoque no 4T de 22. Esses efeitos foram atenuados pelas maiores despesas no 4T de 23.

Já para o ano de 2023, o EBITDA total da Ipiranga foi de R\$ 4 bilhões e 354 milhões. O EBITDA recorrente, por sua vez, totalizou R\$ 3,6 bilhões, crescimento de 68% em relação a 2022, reflexo da normalização do ambiente comercial, atenuada por maiores despesas.

Para o primeiro trimestre, com a continuidade do ambiente comercial normalizado, esperamos níveis de rentabilidade superiores aos do primeiro trimestre do ano passado. No entanto, dado o cenário atual de maiores níveis de estoque, a perspectiva é de rentabilidade se aproximando a de 2023.

E para fechar a apresentação de hoje, indo para o slide 8, vamos falar sobre o plano de investimentos que divulgamos ontem.

Em 2023, a principal variação em relação ao plano ocorreu na Ipiranga. A maior alocação em expansão, com maior embandeiramento de postos e infraestrutura logística, foi mais que compensada por desinvestimentos, como Rondonópolis e venda de ativos, além de postergações.

O plano de investimentos para 2024 totaliza R\$ 2 bilhões e 678 milhões, mais de R\$ 700 milhões acima do realizado em 2023.

A alocação para investimentos em expansão é o principal destaque de crescimento, 47% superior ao realizado em 2023.



Na Ipiranga, os investimentos serão direcionados principalmente ao embandeiramento de postos e à ampliação da infraestrutura logística.

Na Ultragaz, eles se concentram principalmente para novos clientes no segmento granel, na revitalização e abertura de revendas, na otimização das operações, decorrente do consórcio com a Supergasbrás, e na expansão para novas energias, após as aquisições da NEOgás e da Stella.

Na Ultracargo, os investimentos serão focados principalmente na construção do desvio ferroviário em Opla, nos aumentos de capacidade de Itaqui, Santos e Rondonópolis, e na construção do terminal de Palmeirante, no Tocantins.

A parcela de investimentos para manutenção será direcionada à sustentação dos negócios, e contempla principalmente investimentos na manutenção dos ativos, asseguração e revitalização de postos e revendas, segurança operacional e tecnologia da informação.

Com isso, eu encerro a minha apresentação. Agradeço o interesse e a atenção de vocês. E passaremos agora para a sessão de perguntas e respostas, na qual estaremos à disposição para responder as questões que tiverem. Muito obrigado! E vamos passar a sessão de Q&A.

Sessão de Perguntas e Respostas

Operadora: Obrigado, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas apenas para investidores e analistas. Caso deseje fazer alguma pergunta, na plataforma Zoom utilize o ícone "raise hand".

Nossa primeira pergunta vem da Sra. Monique Greco, do Itaú BBA. Sra. Monique seu microfone está liberado.

Monique Greco: Oi pessoal, bom dia. Primeiro queria dar parabéns pelo resultado e pela trajetória que vocês tiveram ao longo do ano de 2023. E queria agradecer pela oportunidade de fazer perguntas também, eu vou fazer duas aqui do nosso lado.

Primeiro, em Ipiranga, a gente consegue ver bem, agora nos dados, o ponto de inflexão da estratégia de depuração de postos para uma estratégia de expansão.



Teve uma adição líquida de mais de 60 postos no trimestre que é bem relevante, na nossa opinião.

Vocês conseguem explorar um pouco mais de como está essa estratégia de embandeiramento? Que tipo de receptividade vocês têm sentido do lado da revenda, e como ela conversa com o CAPEX de expansão que vocês anunciaram para a Ipiranga para 2024? Porque tem uma redução no valor de 24, em comparação ao realizado em 23, e nós ficamos curiosos para entender como isso conversa com a estratégia de embandeiramento para esse ano.

E a minha segunda pergunta é para a Ultragaz. Quanto do EBITDA de Ultragaz em 23 veio dos outros negócios (Stella, NEOgás, biometano)? Se vocês puderem dar uma ordem de grandeza para nós, da representatividade disso em 2023, e também como vocês veem a representatividade desses negócios nos próximos anos à frente? Obrigada.

Leonardo Linden: Oi Monique. Bom dia, é o Linden aqui. Obrigado pela sua pergunta. Com relação à estratégia de embandeiramento, ela não muda, Monique. Se nós isolarmos o fato embandeiramento do fato depuração, nós vamos continuar fazendo os embandeiramentos dentro daquelas diretrizes que nós viemos dividindo com vocês há algum tempo, procurando fazer investimentos de forma seletiva, com qualidade, com o objetivo de levantar a qualidade da rede como um todo.

E vamos seguir investindo, em 2024 nós vamos continuar fazendo os nossos planos de investimento na rede e agregando os negócios que nós entendemos que fazem sentido para agregar para o Ipiranga. Não muda muito em relação aos anos anteriores, de novo, quando nós olhamos especificamente a questão de embandeiramento.

Tabajara Bertelli: Sobre a sua pergunta da Ultragaz, eu acho que você comentou bem sobre o início das operações de projetos energéticos. De fato, para 23 ainda é participação muito marginal, praticamente desprezível em relação ao resultado total da empresa, e a expectativa é de que ele comece a crescer nos próximos anos, potencialmente, nada muito significativo para este ano, mas uma linha de crescimento, claramente uma visão de mais relevância no longo prazo.



Monique Greco: Está certo. Obrigada, pessoal.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Thiago Duarte do BTG Pactual, Sr. Thiago seu microfone está liberado.

Thiago Duarte: Olá, bom dia a todos. Obrigado pela oportunidade. Eu tenho duas perguntas. A primeira, se vocês puderem compartilhar um pouco, quando nós pensamos na expansão da Ultracargo, o Rodrigo falou um pouco, detalhou um pouco dos principais destinos desse CAPEX de expansão em 24.

O que nós estamos vendo é, muito em linha também com o que foi discutido no Ultra Day e um pouco da visão que vocês têm como grupo, de oportunidade de crescimento, nós estamos vendo uma interiorização da plataforma do ativo na Ultracargo em particular.

Mas eu entendo que a dinâmica do negócio é uma dinâmica diferente, quando nós comparamos com a principal base hoje da Ultracargo, de armazenagem muito localizada na costa. E eu entendo que a dinâmica de rentabilização desses ativos, até eu diria, do ponto de vista competitivo, é uma dinâmica diferente, quando nós pensamos na ida para o interior.

E eu queria, se vocês pudessem discutir um pouco como isso conversa em termos de rentabilidade, em termos de *payback* desse investimento marginal, mesmo do ponto de vista competitivo, qual o tamanho da barra que vocês estão olhando para rentabilizar esse CAPEX que se tornou, de fato, muito relevante, em termos do CAPEX de crescimento.

Seria interessante, não sei se olhar ROIC, olhar TIR, como nós deveríamos imaginar o incremento de geração de resultado a partir desse CAPEX de crescimento da Ultracargo em particular. Essa é a primeira pergunta.

A segunda pergunta, talvez em uma ótica mais abrangente, pensando no Grupo como um todo, quando nós olhamos um pouco dessa retrospectiva que o Rodrigo fez na apresentação de 2023, houve um claríssimo contribuidor nas três grandes linhas de negócio e de expansão de margem. Na Ipiranga mais concentrado no 2S, na Ultracargo e na Ultragaz ao longo do ano inteiro, a contribuição do crescimento do EBITDA e do lucro veio muito através de expansão de margem.



Um pouco também dos comentários do Rodrigo, pensando nesse começo de 2024, a margem parece, quando olhamos sequencialmente em relação ao 4T, elas estão muito bem, mas já não parece que estão expandindo de forma tão representativa.

Então, pensando muito no crescimento para frente, faz sentido imaginar o crescimento da Ultrapar nas três unidades de negócio, agora muito mais vindo de busca por volumetria, cada um à sua maneira, cada negócio à sua maneira.

Onde vocês entendem que está, que nós deveríamos imaginar o crescimento de lucro daqui para frente, dado o patamar de margem historicamente elevado, que as três unidades de negócios já estão? Essa é a provocação que eu queria fazer. Muito obrigado.

Marcos Lutz: Oi, Thiago, é o Marcos aqui. Eu vou responder à segunda pergunta. O Grupo Ultra, de fato, não dá para simplificar com uma resposta simples e direta. "É só margem, só volume." Não é bem assim. Você pega a Ultragaz, ela tem segmentos de margem distintas, e expansões, volumes e geografias de margens distintas, e *go-to-market* de margens distintas.

Existe, sim, um aumento de volume em segmento de margens mais altas, que tiveram uma transformação importante, mas também existem, de novo, alguns segmentos que são mais estáticos. Como o Tabajara falou, nós estamos construindo também caminhos para outras linhas de negócio que os P&Ls não são negativos, mas nós crescemos em volume, tem coisas que as margens ainda são pequenas, mas nós vemos grande potencial mais à frente.

Quando você vê na Ipiranga, nós já tivemos expansão relativa de margem, mas existe, talvez, espaço para ter uma margem mais normalizada. Como nós falamos há bastante tempo, a margem existente no setor não é uma margem que nós achamos correta, justa, que remuneraria o capital de um investimento de expansão relevante de um entrante, ou mesmo de uma expansão da própria Ipiranga, ou coisa do gênero. Então, existe um espaço para uma expansão de margem sim.

E a Ultracargo, de fato, acho que ela buscaria mais volume, ela tem que fazer investimento para aumento de capacidade, e mais do que isso, fazendo um gancho para depois o Zaia responder a primeira pergunta, ela está começando, cada vez



mais, embarcar conhecimento de logística, embarcar tecnologia, embarcar serviço em cima dos seus tanques. Então nós estamos querendo suar mais o ativo.

Quando nós fazemos essa expansão para o interior, não é simplesmente colocar tanque que é exatamente o modelo que você tinha na beira da água, é você ter a capacidade de atender um cliente de uma maneira mais integrada. É importante nós termos claro isso.

Isso tudo dito, quando nós falamos margem, é uma simplificação enorme, se você reduzir custos de logística expande margem, você melhorar a sua eficiência em várias coisas expande margem, e mercado e *pricing* expandem margem.

Você tem uma série de coisas que acabam influenciando nisso, e o segmento de distribuição, especificamente de combustível, você tem esse novo modelo que foi inaugurado há alguns anos atrás, de suprimento de todos os distribuidores do seu próprio produto, portanto, a Petrobras não fazendo isso para todos, criou uma nova tecnologia, um novo conhecimento, uma nova dinâmica de justamente suprir o vazio, porque, obviamente, o comprado da Petrobras não é 100% da demanda, tanto que você construiu o modelo de fornecimento, o modelo de *trading*, para simplificar a palavra, mas assim, modelo sofisticado de *supply*, de previsão de demanda, de como se traz produto para cada lugar, e um rearranjo logístico, etc e tal.

Isso também, traz, em alguns casos margem, mas também traz, em todos os casos, mais volatilidade de margem, que é uma outra história, nós vamos ter que nos acostumar e começar a entender essa dinâmica, que é o modelo no mundo inteiro, o Brasil que era um pouco diferente disso.

André Zaia: Olá, Thiago. Primeiro só ressaltar que este investimento que nós temos para esse ano não é só nas bases do interior. Nós temos dentro da estratégia, também fortalecer os terminais marítimos. Nós temos condições, tanto em Itaquí quanto em Santos, são dois terminais que tem contribuído muito nestes últimos trimestres para o resultado da Ultracargo, e obviamente, por ser uma expansão, tem taxa de retorno maior, tem ganho de escala, enfim.



Realmente, no interior, como você comentou bem, uma dinâmica diferente, muito na linha do que o Marcos comentou, aqui nós estamos falando de prover soluções logísticas. Nós também temos, nesse investimento você tem, exatamente por isso, uma conexão com a ferrovia.

Então não é só tancagem, porque realmente você tem uma dinâmica de girar mais o ativo, mas quando nós falamos na rentabilidade da tancagem estática que nós temos, com uma curva de *ramp up*, imagino que vai ter uma rentabilidade muito similar à que temos observado que já é nos padrões da Ultracargo. Acho que é um pouco essa linha.

Thiago Duarte: Agradeço os comentários. Se eu puder, que seja em ordem de grandeza, desses 635 milhões de expansão, quanto está na beira da água, como disse o Marcos, e quanto que está no interior? Só a ordem de grandeza, se for possível.

Andre Zaia: É mais ou menos 60% interior e 40% na beira da água.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Luiz Carvalho do UBS. Sr. Luiz seu microfone está liberado.

Luiz Carvalho: Olá pessoal. Obrigado por aceitar a pergunta. Eu tenho duas também aqui. A primeira eu acho que é uma pergunta recorrente aqui do meu lado, Lutz, sobre a discussão de alocação de capital. Agora vocês chegaram em um nível de alavancagem bastante confortável, eu diria, próximo de 1x, a Companhia está conseguindo gerar caixa.

Eu queria entender um pouco como olhar para 2024, nós vemos alguns ativos disponíveis no mercado, que talvez teriam algum tipo de sinergia ou de alinhamento, vamos dizer assim, com a estratégia da Companhia. Mas eu queria entender um pouco do horizonte em relação a priorização de alguma diversificação de portfólio, ou eventualmente retornar, em eventual excesso de caixa, de maneira um pouco mais agressiva para os investidores.

A segunda pergunta é sobre, obviamente, a distribuição de combustíveis. Eu queria falar menos especificamente da Ipiranga, mas pegar um pouco da visão de vocês sobre esse novo momento do mercado. Nós, nos últimos dez anos, vimos muitos



movimentos que deram uma bagunçada, vamos dizer assim, desde greve de caminhoneiros ao início da importação e tal.

E nós percebemos agora, conversando com alguns revendedores e outras distribuidoras regionais, talvez um momento de mercado muito mais favorável, seja por conta de crescimento de PIB, seja por conta de uma maior coordenação, vamos dizer assim, em relação à busca de rentabilidade, não a volume.

Não sei se o Linden pode comentar sobre qual é a expectativa que você tem em relação à dinâmica de mercado, e obviamente, a margens para 2024. Obrigado.

Marcos Lutz: Eu não tenho uma resposta que você vai gostar. Não posso falar nada sobre alocação de capital futuro. Obviamente, a Companhia está em uma situação hoje de balanço que já nos permite fazer movimentos adicionais. Vou repetir um pouco quase da sua pergunta.

Então nós, de fato, hoje, olhamos seriamente possibilidades de alocação de capital em outras verticais, e nós também olhamos que se não tiver uma alocação de capital, em um curto espaço de tempo, nós talvez tenhamos distribuições extraordinárias de dividendos. Acho que é um pouco isso, não tem muito a acrescentar.

O que eu posso dizer é que nós teremos muita disciplina de como usar esse caixa. Nós sabemos o quanto custa, o quanto é difícil gerar esse caixa no dia a dia, carregando cada caminhão, carregando cada navio, e fazendo cada entrega. E nós não vamos, porque estamos em uma situação mais confortável de caixa, alocar isso por alocar.

Nós entendemos que nós temos avaliar os riscos e os retornos, têm possibilidade de fazer negócios de qualidade nesse momento, temos análises que há muitos anos nós já estamos conduzindo. Mas se nada acontecer, de alguma forma nós distribuiremos dividendos adicionais.

Vou passar para o Linden.

Leonardo Linden: Oi, Luiz. Com relação à expectativa, eu tenho um olhar cuidadosamente otimista para o mercado. Eu acho que, de fato, você está certo, tem fatores que, de uma certa forma, normatizam um pouco mais o mercado, esse



evento que o Marcos, por exemplo, comentou há pouco, da abertura do mercado, da abertura das importações, do suprimento internacional, acho que isso tudo traz uma dinâmica favorável para o mercado, combinado com o abastecimento de Petrobras.

Acho que a monofasia traz efeitos positivos para o mercado, simplificação tributária, apesar de não estar em todos os produtos ainda, nós precisamos continuar avançando nessa agenda. Eu acho que o nível de competitividade sempre vai ser muito alto, e isso é algo que nós já conhecemos e sabemos que você tem que trabalhar nas nossas eficiências para garantir a sua competitividade.

Agora, nós também temos os nossos desafios, como também foi dito aqui, a margem sempre vai ter o impacto de arbitragem, o impacto de tamanho de inventário no país, e nós precisamos saber lidar com esses fatores.

Nós temos ainda, no Brasil, um problema crônico de adulteração de combustível, de comércio irregular, que precisa ser lidado. Mas, como eu comentei no início, de fato, nós temos um olhar otimista, mas com certos cuidados, e eu acho que o caminho dessa normalização do negócio, passa também por um ambiente mais estável com relação à distribuição de combustível.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Gabriel Barra do Citi. Sr. Gabriel, seu microfone está liberado.

Gabriel Barra: Olá, pessoal. Obrigado por pegar as minhas perguntas. Eu tenho duas. O primeiro ponto que eu queria tentar entender um pouco melhor é em relação à margem do 1T. O Pizzinatto mencionou que seria melhor do que o 1T do ano passado, mas muito parecido com a média do ano, a média do ano estaria perto de R\$155, R\$160 por metro cúbico. E quando nós olhamos o cenário do 1T, seria o 1T que nós vimos o mercado, de certa forma, tentando capturar um ganho de estoque, dado o aumento de imposto.

E neste 4T, quando nós fazemos um paralelo, foi um trimestre onde você teve, de certa forma, uma perda de estoque. O mercado também, até um pouco mais super ofertado no final do trimestre, até pela essa estratégia de *trading* de algumas



distribuidoras, de trazer esse produto para tentar fazer essa estratégia de carregamento de estoque para esse cenário melhor de preço no 1T.

Então, se pudesse falar um pouco mais sobre isso, porque o que me pareceu foi que, não sei se esse ganho de margem está incluído nesse número que foi comentado, se não está. Se talvez no 4T, tenha sido um trimestre muito bom no *trading* e essa margem, talvez não recorrente, não está sendo colocada no 1T dado a não recorrência dela. Então, se pudesse falar um pouco sobre essa dinâmica, só para entendermos um pouco melhor esse número, porque não ficou muito claro para mim.

O segundo ponto é sobre o crédito tributário, vocês colocaram mais quase R\$560 milhões neste 4T, para dentro. Eu entendo que tem todos os testes de *impairment* que vocês fazem no final do ano, e isso provavelmente vai ser feito no ano que vem de novo. Eu queria entender o quanto ainda tem de espaço e de crédito para serem utilizados nesses próximos testes.

E se puder comentar, até onde eu sei, existe ainda uma outra tese da anualidade que está sendo judicializada, e se pudesse passar um pouco do update em relação à essa tese, também nos ajudaria a entender um pouco o que tem além desse número para ser monetizado nos próximos anos. São esses dois pontos. Obrigado.

Rodrigo Pizzinatto: Oi, bom dia, Barra. Vou começar pela segunda pergunta e depois eu volto para a primeira. Sobre os créditos fiscais, nós definimos uma metodologia junto com a nossa auditoria, de revisão anual com base na projeção de rentabilidade conservadora para os próximos cinco anos.

Com base nessa visão conservadora, nós fazemos, ou não, o registro dos créditos extemporâneos. Nós temos ainda um saldo potencial de registro pouco acima de R\$1 bilhão, e o valor que está sendo judicializado é próximo ao valor total de registro.

Sobre a sua primeira pergunta, nós estamos fazendo aqui uma divulgação de resultados, e eu concentro toda visão nossa de expectativas, naquela frase que eu já disse quando expliquei o resultado da Ipiranga. Então, é só voltar a gravação que você tem a nossa visão para o 1T.



Gabriel Barra: Está ótimo Pizzinatto. Obrigado pelas respostas. Só neste último ponto, desculpa ser chato aqui, mas só para tentar entender um pouco melhor até a questão do *trading*.

Se pudesse, só nesse ponto, explicar um pouco melhor o quanto isso influenciou o resultado do 4T, se teve algum impacto mais relevante que nós não deveríamos considerar para frente, etc. Não sei se vocês podem comentar alguma coisa em relação a isso, mas se puder, ajuda muito. Obrigado.

Leonardo Linden: Oi Barra, é o Linden. Não teve nada extraordinário de *trading* no 4T, obviamente, uma boa atividade de *supply* ajuda o resultado, mas isso é inerente a um negócio de distribuição de combustível. Mas não teve nada de excepcional, é o trabalho que nós viemos fazendo de *trading*, a evolução do nosso *supply* como um todo, que nós temos discutido nas nossas interações. Então é vida normal, não é nada excepcional.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Bruno Montanari da Morgan Stanley. Sr. Bruno seu microfone está liberado.

Bruno Montanari: Bom dia, pessoal. Obrigado por pegar as perguntas. Tenho uma pergunta e alguns *follow-ups*. A primeira pergunta, para o Linden talvez, teve um esforço muito grande e muito proveitoso na Ipiranga para melhorar a rentabilidade do negócio, eu lembro de você mencionando aqueles vários pontos de atenção que foram todos endereçados.

Eu queria pegar a sua cabeça agora, olhando para dentro da Ipiranga, talvez mais a médio e longo prazo, quais podem ser os próximos passos para que você consiga melhorar ainda mais os resultados da Companhia daqui para frente?

A segunda pergunta é sobre os créditos fiscais também, se vocês conseguem dar alguma cor sobre qual foi o efeito caixa dessas recuperações ao longo de 2023, faz sentido, eventualmente, nós olharmos o que estava previsto na nota explicativa no fim de 2022, que era algo próximo de R\$900 milhões, se isso foi, de fato, possível de ser utilizado dentro do ano.

E a última pergunta, em Ultracargo, tem esse crescimento expressivo no CAPEX de expansão para 2024, eu queria saber como deveria ser a cara desse CAPEX,



provavelmente para 2025, 2026. Se ainda tem alguns anos de investimento acima da média ou se nós já devemos pensar que em 2025 ele volta para aquele patamar mais normalizado, que nós vimos nos últimos anos. Muito obrigado.

Leonardo Linden: Bruno, vamos lá. Eu vou me manter consistente aos pilares que também nós viemos discutindo há algum tempo. É óbvio que nós enxergamos oportunidades ainda, dentro da Ipiranga, de seguir evoluindo.

E quando nós olhamos aqueles quatro pilares, como eu tenho comentado já em outras ocasiões, nós enxergamos no pilar de logística e distribuição, um caminho ainda a ser percorrido para que nós possamos destravar alguns valores, em termos de melhoria de processo, de otimização de frota, de otimização das nossas operações nas nossas bases.

Tem uma série de iniciativas que estão em curso na Ipiranga e que são iniciativas estruturais, elas demoram um pouco mais do que as outras três para atingirem um nível que nós achamos que faz sentido com o que é a Ipiranga, e aí nós vemos um valor importante.

Falando dos outros três pilares, de competitividade, de *supply* e de marca, sempre tem espaço para evoluir. Nós fizemos um avanço importante fazendo *catch-ups*, que eram necessários para o negócio e que tiveram resultado de curto prazo, mas sempre tem espaço e nós vamos continuar evoluindo.

Nós vimos recentemente uma mexida de marca Ipiranga, tem outras iniciativas por acontecer, nós temos um trabalho qualitativo importante que está sendo feito, se você olhar o perfil de venda do volume da Ipiranga, você vê, por exemplo, que a nossa participação de produto premium no nosso mix de venda cresce.

Então, existem, sim, frentes que estão abertas e que vê eficiência ao longo do tempo, sendo, de novo, para ser consistente, a área de logística e distribuição, talvez, a que tenha maior espaço a percorrer nos próximos meses.

Rodrigo Pizzinatto: Bruno, bom dia. Eu vou pegar as suas duas outras perguntas. Sobre a utilização de créditos tributários em 2023, nós usamos próximo a R\$ 800 milhões no ano como um todo.



Sobre a sua pergunta da Ultracargo, só para dar um pouco mais de contexto. A Ultracargo é uma empresa que expande conforme projetos de longo prazo. Nós vivemos em um país que tem uma carência estrutural de infraestrutura logística, e nós entendemos isso, por isso, o Décio fala muito disso no próprio Ultra Day, o grande potencial de expansão que nós temos, seja em terminais existentes, seja em abertura de novos mercados com uma interiorização, por exemplo.

À medida que estes projetos se materializam, você sabe que um terminal da Ultracargo nasce, em grande parte, contratado, nós colocamos esses projetos em plano de investimento e comunicamos vocês. Então tem potencial para fazer mais que isso e nós vamos comunicando à medida que esse projeto se materializa.

O que nós temos neste ano para o plano de 24, são as expansões que eu já mencionei na apresentação, e elas, em grande parte, se concluem no próprio ano. E à medida que nós tivermos esses novos projetos materializando nós vamos comunicando vocês da evolução.

Operador: Não havendo mais perguntas, gostaria de passar a palavra ao Sr. Rodrigo Pizzinatto, para que faça as considerações finais da Companhia.

Rodrigo Pizzinatto: Muito bem. Obrigado a todos pela atenção novamente e aguardo vocês para a próxima conferência em maio.

Operadora: A teleconferência de resultados da Ultrapar está encerrada. Por favor, desconectem suas linhas agora. Tenham um bom-dia.