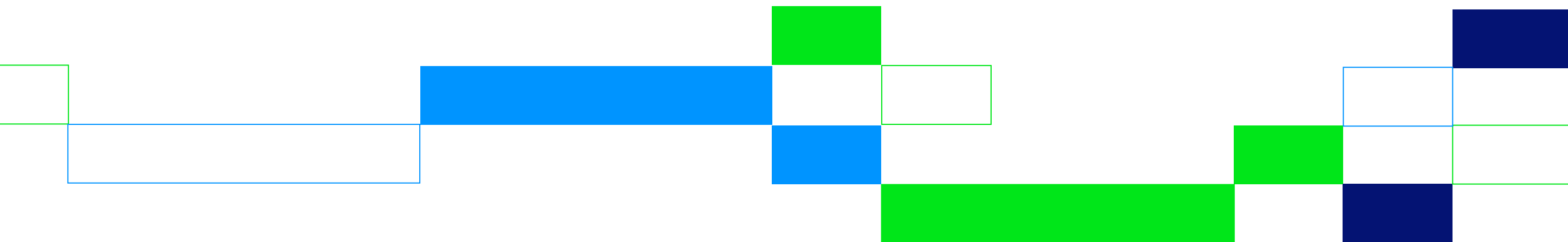




ULTRAPAR PARTICIPAÇÕES S.A.

Teleconferência de resultados – 1T23

04.05.2023



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.

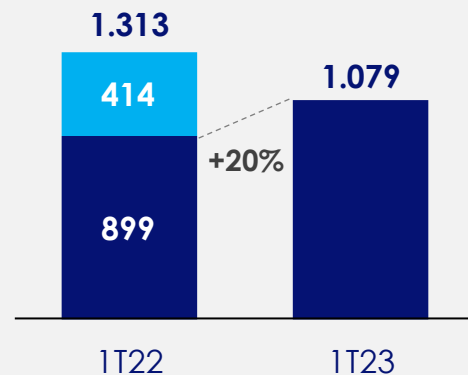
► Padrões e critérios aplicados na preparação das informações

- ✓ 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 informações contábeis intermediárias (“Informações Trimestrais”) para o período de três meses findo em 31 de março de 2023, e preparadas de acordo com o pronunciamento técnico CPC 21 (R1) - Demonstração Intermediária e com a norma internacional IAS 34 - “Interim Financial Reporting”, emitida pelo “International Accounting Standards Board - IASB”, e apresentadas de forma condizente com as normas expedidas pela CVM, aplicáveis à elaboração das Informações Trimestrais. 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 discussão 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 1T23

EBITDA

R\$ M

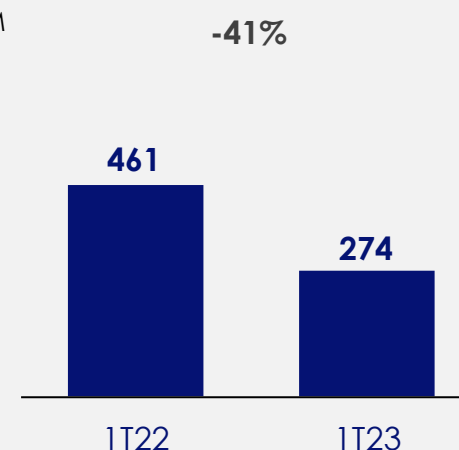


✓ Maiores EBITDAs da **Ultragaz** e da **Ultracargo**, atenuados pelo menor EBITDA da **Ipiranga**

■ Operações continuadas ■ Operações descontinuadas

Lucro líquido

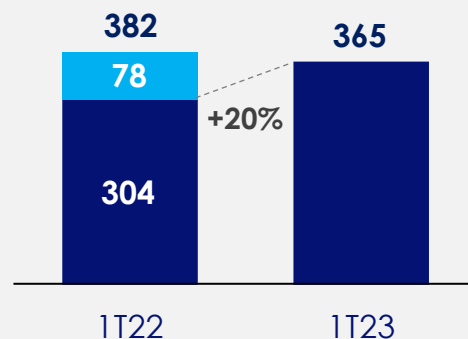
R\$ M



- ↓ Menor **EBITDA**
 - Desconsolidação dos resultados de Oxiteno e Extrafarma
- ↑ Menor **despesa financeira líquida**
- ↑ Menores custos e despesas com **depreciação e amortização**

CAPEX

R\$ M

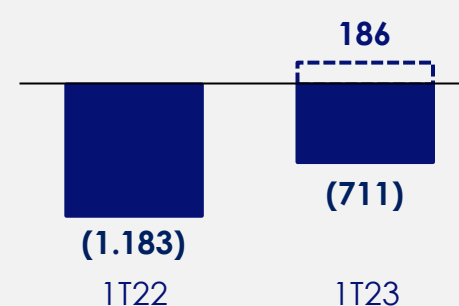


✓ Maiores investimentos principalmente na **Ipiranga** e na **Ultragaz**

■ Operações continuadas ■ Operações descontinuadas

Fluxo de caixa das atividades operacionais

R\$ M



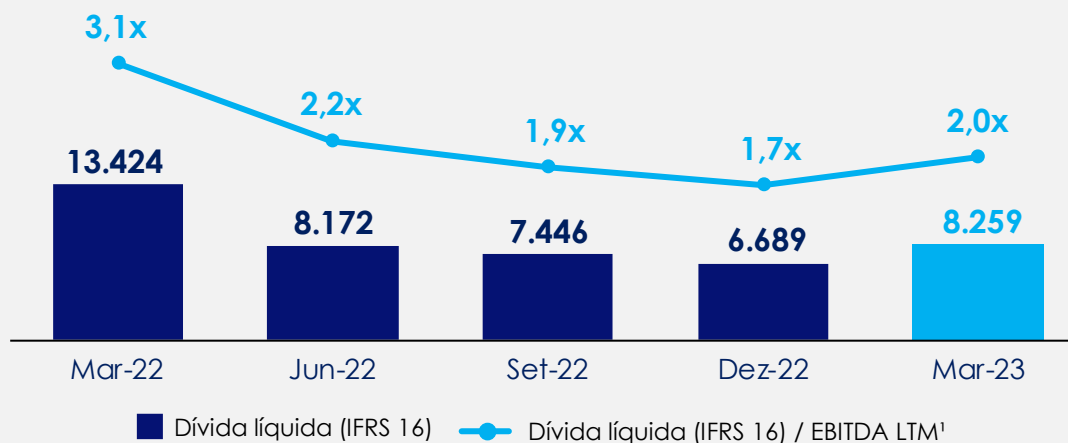
- ✓ Maiores investimentos em capital de giro no 1T22 (aumentos de preços de combustíveis)
- ✓ Redução de R\$ 897 M do saldo de risco sacado no 1T23

▭ Fluxo de caixa ex-redução do saldo de risco sacado

Ultrapar – Dívida e alavancagem

Dívida líquida e alavancagem

R\$ M



✓ Aumento da dívida líquida QoQ

- ↓ Efeito calendário
- ↓ Consumo de caixa operacional (redução do risco sacado)
- ↑ Reduções de preços de combustíveis

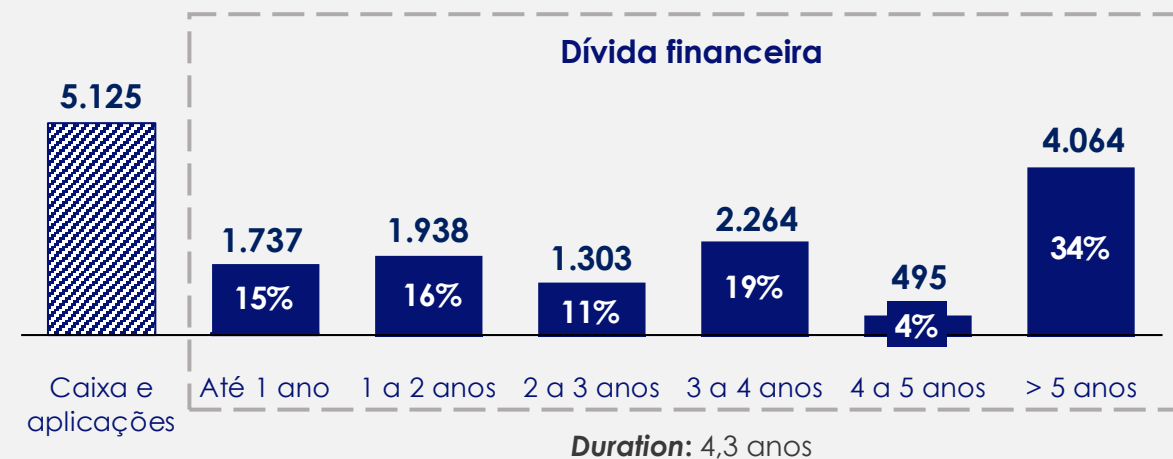
✓ Aumento da alavancagem QoQ

- Maior dívida líquida

Dívida e perfil de amortização

R\$ M

	1T22	1T23
Dívida líquida	13.424	8.259
Fornecedores convênio (risco sacado)	2.969	1.770
Passivo financeiro de clientes (vendedor)²	554	423
Recebíveis dos desinvestimentos (Oxiteno e Extrafarma)	-	(1.098)
Dívida líquida + risco sacado + vendedor + recebíveis	16.947	9.354



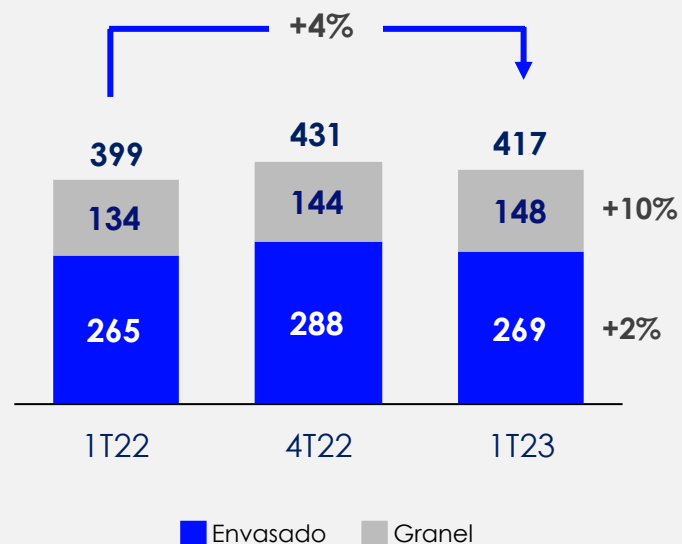
¹ EBITDA Ajustado LTM não inclui *impairments* da Extrafarma, ganho de capital e ajustes de fechamento com as vendas da ConectCar, Oxiten e Extrafarma, e créditos fiscais extraordinários; além disso, não inclui o resultado LTM da Oxiten e da Extrafarma desde a conclusão das vendas

² Valores de vendedor incluídos na linha de fornecedores no 1T22

Ultragaz – Desempenho 1T23

Volume

Mil ton



Volume 1T23 x 1T22

Envasado

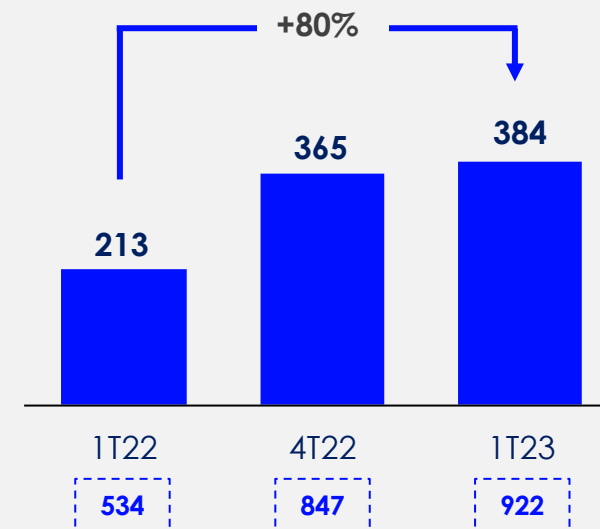
↑ Maior **demanda de mercado**

Granel

↑ Maiores vendas para **indústrias, comércios e serviços**

EBITDA recorrente¹

R\$ M



EBITDA R\$/ton

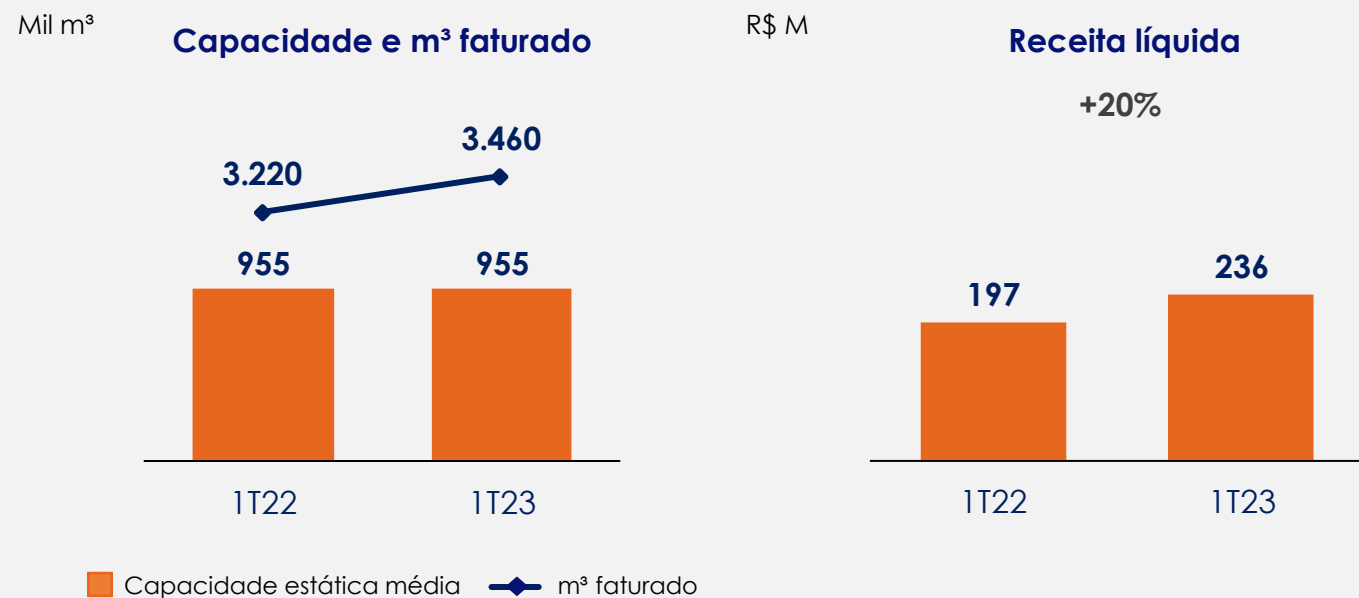
EBITDA recorrente 1T23 x 1T22

- ↑ Ganhos de **eficiência** e **produtividade**
- ↑ Melhor **mix de vendas**
- ↑ Repasse **inflacionário**
- ↑ Maior **volume de vendas**
- ↓ Maiores **despesas**

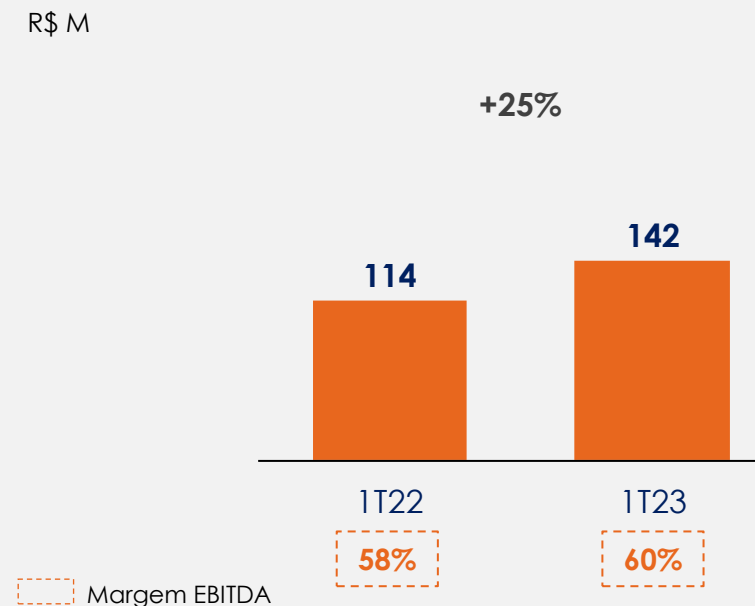
¹ Itens não recorrentes descritos na página 2 do Earnings Release

Ultracargo – Desempenho 1T23

m³ faturado e receita líquida



EBITDA



m³ faturado

↑ Maior **movimentação de combustíveis** em Vila do Conde, **etanol** em Suape e **químicos** em Santos

Receita líquida

↑ **Reajustes contratuais**

↑ **Vendas spot**

↑ **Maior m³ faturado**

EBITDA

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

↑ **Reajustes contratuais**

↑ **Vendas spot**

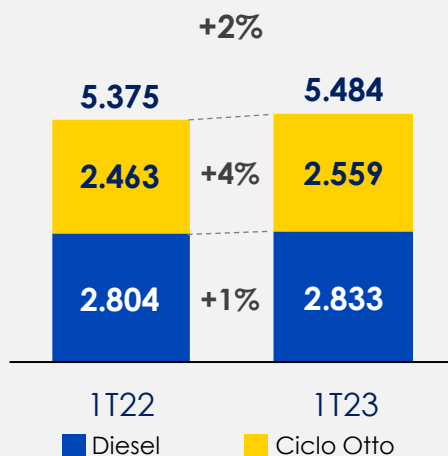
↑ **Ganhos de produtividade e eficiência**

↓ **Maiores despesas**

Ipiranga – Desempenho 1T23

Volume

Mil m³



↑ Maior volume de ciclo Otto e diesel

Rede: 6.526 postos

- + 49 novos postos
- 294 depurados

Evolução AmPm

✓ **Faturamento total (GMV¹)** de R\$ 502 M (SSS +13% YoY)

✓ **1.555 lojas** de conveniência

- 24% de penetração

✓ **211 lojas** com **operação própria**



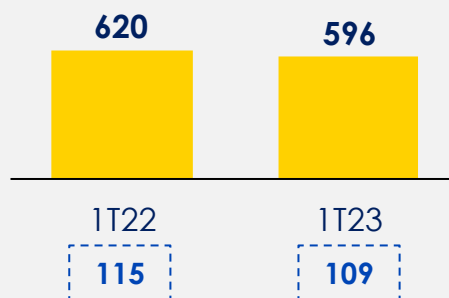
¹ Gross merchandise value

EBITDA

R\$ M

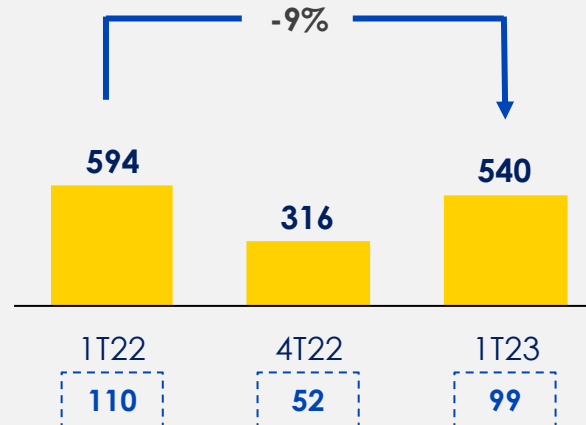
EBITDA

-4%



EBITDA recorrente²

-9%



1T23 x 1T22

- ↓ **Margens pressionadas** (perdas de estoque)
- ↓ **Maiores despesas**
- ↑ **Maior volume de vendas**
- Resultado na venda de bens
 - 1T22: R\$ 26 M
 - 1T23: R\$ 56 M

² Itens não recorrentes descritos na página 2 do Earnings Release



ULTRAPAR PARTICIPAÇÕES S.A.

Relações com Investidores

55 11 3177-7014

invest@ultra.com.br

ri.ultra.com.br



Local Conference Call
Ultrapar Participações S/A (UGPA3)
Resultados do 1T23
4 de maio de 2023

Operadora: Bom dia e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da Ultrapar para discussão dos resultados referentes ao primeiro 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 dos negócios, os Srs. Tabajara Bertelli, Décio Amaral e Leonardo Linden.

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. Caso algum dos senhores necessite de assistência durante a conferência, queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando *0. 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.

No slide 2, gostaria apenas de lembrá-los que, nesse momento, tanto o *Earnings Release* quanto esta apresentação consideram, para a Ultrapar, os dados das operações continuadas em 2023, enquanto para 2022, os dados da Companhia são apresentados na visão pró-forma, ou seja, contemplam a soma das operações continuadas e descontinuadas, conforme divulgamos ao longo do ano passado, 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 das operações continuadas totalizou R\$ 1 bilhão e 79 milhões no primeiro trimestre de 2023, 20% superior em relação ao 1T de 22, em função dos maiores EBITDAs da Ultragaz e da Ultracargo, atenuados pelo menor EBITDA da Ipiranga.

O lucro líquido da Ultrapar foi de R\$ 274 milhões no primeiro trimestre, 41% menor ano contra ano, principalmente pela desconsolidação dos resultados da Oxiteno e da Extrafarma, apesar do maior EBITDA das operações continuadas, da menor despesa financeira líquida e dos menores custos e despesas com depreciação.

O CAPEX das operações continuadas totalizou R\$ 365 milhões no 1T de 23, 20% superior ao do 1T de 22, devido principalmente aos maiores investimentos na Ipiranga e na Ultragaz.

Tivemos um consumo de caixa operacional de R\$ 711 milhões no primeiro trimestre, comparado a um consumo de R\$ 1 bilhão e 183 milhões no mesmo período do ano passado, em função de maiores investimentos em capital de giro no 1T22,



principalmente pelos aumentos relevantes de preços de combustíveis naquele trimestre, parcialmente compensados pela redução de R\$ 897 milhões do saldo de risco sacado no 1T23.

Indo agora para o slide 4, para falar da gestão do nosso endividamento.

Encerramos o primeiro trimestre com uma dívida líquida de R\$ 8,3 bilhões, aumento de R\$ 1,6 bilhão em relação a dezembro de 22. Esse aumento se deve a dois efeitos principais. O primeiro é o efeito calendário, pois 31 de dezembro foi feriado e, portanto, os pagamentos foram postergados para o início do ano. E o segundo é o consumo de caixa operacional em capital de giro, fruto principalmente da redução das operações de risco sacado no 1T23 que acabei de mencionar. Esses dois efeitos foram atenuados pelas reduções de preços de combustíveis nos últimos meses.

Nossa alavancagem passou de 1,7x em dezembro de 22 para 2,0x em março de 23, reflexo do aumento da dívida líquida. Destaco que os números do 1T de 23 ainda não incluem os recebimentos pendentes de R\$ 1,1 bilhão referentes às vendas da Oxiteno e da Extrafarma.

Assim como fizemos na divulgação anual, para trazer maior visibilidade em relação aos nossos números, na parte inferior desse slide incluímos uma tabela com os valores totais das linhas de risco sacado, vendor e os recebimentos pendentes das vendas da Oxiteno e da Extrafarma, todas as linhas destacadas em nosso balanço. A dívida líquida de março de 23 somada ao risco sacado, vendor e recebíveis dos desinvestimentos, seria de R\$ 9,4 bilhões.

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

O volume vendido de GLP no primeiro trimestre foi 4% maior em relação ao 1T de 22, devido ao aumento de 2% do segmento envasado, reflexo da maior demanda do mercado, e de 10% no granel, com maiores vendas para indústrias, comércios e serviços.

O SG&A da Ultragaz no 1T de 23 foi 20% superior ano contra ano, em função de maiores despesas com pessoal, principalmente dissídio e maior quadro físico, fruto



das aquisições da NEOgás e da Stella, além de maiores despesas com comissionamento de vendas e fretes, decorrentes do maior volume de vendas.

A Ultragaz teve mais um trimestre de fortes resultados. O EBITDA totalizou R\$ 384 milhões, 80% superior ao do 1T de 22. Esse crescimento é explicado principalmente pelas iniciativas de eficiência e produtividade implementadas nos últimos trimestres, pelo melhor mix de vendas, pelo repasse inflacionário e pelo maior volume de vendas, apesar das maiores despesas.

Para o trimestre corrente, esperamos resultado próximo ao dos últimos trimestres.

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

A capacidade estática média da empresa foi de 955 mil metros cúbicos no primeiro trimestre de 23, estável em relação ao 1T22. Já o m³ faturado apresentou crescimento de 7%, devido principalmente à maior movimentação de combustíveis em Vila do Conde, etanol em Suape e químicos em Santos.

A receita líquida da Ultracargo foi de R\$ 236 milhões no 1T de 23, 20% superior ano contra ano, fruto de reajustes contratuais, vendas spot e maior m³ faturado.

Os custos e despesas combinados foram 11% maiores que os do 1T de 22, consequência de maiores despesas com pessoal, principalmente dissídio, e consultorias para projetos de expansão e rentabilidade.

O EBITDA da Ultracargo totalizou R\$ 142 milhões no trimestre, 25% superior ao do 1T de 22, em razão da maior ocupação de capacidade com ganhos de rentabilidade, reajustes contratuais, vendas spot e ganhos de produtividade e eficiência, apesar das maiores despesas. A margem EBITDA foi de 60% no 1T de 23, 3 pontos percentuais superior à margem do 1T de 22.

Para o trimestre em curso, esperamos a continuidade do bom desempenho operacional da Ultracargo, com resultado próximo ao do primeiro trimestre.

E para fechar a apresentação, indo para o slide 7, vamos falar sobre os resultados da Ipiranga.



O volume vendido no trimestre apresentou aumento de 2% em relação ao 1T de 22, com crescimento de 1% no diesel e 4% no ciclo Otto.

Encerramos o 1T de 23 com uma rede de 6.526 postos, 245 postos a menos do que dezembro de 22, em linha com a nossa estratégia de gestão do legado de postos de baixo potencial. Foram inaugurados 49 postos com uma galonagem média de 265 metros cúbicos por mês, e depurados 294 postos com uma galonagem média de 39 metros cúbicos por mês. Apesar da redução do número de postos, o efeito líquido no volume foi positivo, reforçando nossa estratégia de adensamento e maior qualificação da rede de postos. Além disso, encerramos o trimestre com 1.555 lojas na AmPm, com crescimento de faturamento mesmas lojas de 13% ano contra ano.

O SG&A da Ipiranga aumentou 17% em comparação ao 1T de 22, devido a maiores despesas com pessoal, depreciação e provisões para contingências.

A linha de outros resultados operacionais totalizou R\$ 139 milhões negativos no trimestre, comparado a R\$ 110 milhões negativos no 1T de 22, reflexo principalmente de maiores gastos com CBios. Já a linha de resultados na venda de bens totalizou R\$ 56 milhões, fruto da venda de 10 terrenos.

O EBITDA da Ipiranga totalizou R\$ 596 milhões no trimestre, 4% inferior ao 1T de 22 e, conforme previsto, boa recuperação em relação ao 4T de 22. Já o EBITDA recorrente foi de R\$ 540 milhões, 9% menor em relação ao mesmo período de 2022, fruto de margens mais pressionadas por perdas de estoque e maiores despesas, apesar do maior volume de vendas.

Olhando agora para o segundo trimestre, a perspectiva é de volumes sazonalmente mais fortes e, no contexto de mercado atual, rentabilidade similar à do 1T23.

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!

Operadora: Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas apenas para investidores e analistas. Caso haja alguma pergunta, por favor, digitem *1. Se a sua pergunta for respondida, você pode sair da fila digitando *2.



As perguntas serão atendidas na ordem que são recebidas. Solicitamos a gentileza de tirarem o fone do gancho ao efetuarem a pergunta, dessa forma, uma ótima qualidade som será oferecida. Por favor, aguarde enquanto coletamos as perguntas.

Se você estiver participando via webcast, favor clicar em “pergunta ao palestrante” para enviar sua pergunta aos executivos da Companhia.

Sessão de Perguntas e Respostas

Operadora: Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas apenas para investidores e analistas. Caso haja alguma pergunta, por favor, digitem *1. Se a sua pergunta for respondida, você pode sair da fila digitando *2.

As perguntas serão atendidas na ordem que são recebidas. Solicitamos a gentileza de tirarem o fone do gancho ao efetuarem a pergunta, dessa forma, uma ótima qualidade som será oferecida. Por favor, aguarde enquanto coletamos as perguntas.

Se você estiver participando via webcast, favor clicar em “pergunta ao palestrante” para enviar sua pergunta aos executivos da companhia.

A nossa primeira pergunta é de Monique Greco, Itaú BBA.

Monique Greco: Oi, pessoal, bom dia. Obrigada por pegar as minhas perguntas. Eu queria parabenizar o time pelo resultado super forte.

Eu vou aproveitar a oportunidade para fazer duas perguntas. Primeiro se vocês puderem – talvez para o Linden aí – compartilhar um pouco com a gente como é que vocês estão vendo a dinâmica competitiva recente do setor de distribuição de combustível nesse segundo tri, nesse contexto de uma arbitragem ainda aberta de forma persistente, um rearranjo dos fluxos globais por conta das sanções da União Europeia à Rússia.

E a segunda pergunta é sobre a estratégia de depuração de postos. Vocês comentaram sobre um objetivo de promover um adensamento da rede. Esse



adensamento teria algum impacto regional específico? A gente deveria esperar alguma alteração do *footprint* da companhia por conta dessa estratégia de depuração? Tem alguma especificidade regional que vale destacar?

É isso. Obrigada, pessoal.

Leonardo Linden: Oi, Monique, bom dia. Bom, falando um pouco da dinâmica do segundo tri, eu acho que você pontuou aí o que de fato está caracterizando esse segundo tri, é um mercado com arbitragem bastante aberta, aliás, ela já vem aberta desde fevereiro, não é uma particularidade do segundo tri. É um mercado bastante ofertado porque quando a arbitragem abre muito você tem muita oferta de produtos, e isso de uma certa forma impõe aí alguns desafios para a gente do ponto de vista de margens.

Enfim, a expectativa é que isso, pelo menos no curto prazo, se mantenha dessa forma, a gente vai ver um mercado relativamente ofertado, com uma entrada importante de produto importado e isso deve botar pressão aqui na nossa operação, nas margens. Mas, de novo, não é muito diferente do que a gente viveu, principalmente a partir de fevereiro do primeiro trimestre. Eu acho que o ponto ainda a ser visto é como a própria Petrobras vai se comportar em relação aos seus preços no sentido de diminuir ou não essa arbitragem, mas o ambiente é esse, é um ambiente que está dado.

Em relação à depuração dos postos, eu acho que é muito consistente com o que a gente tem falado desde o princípio. A gente tá eliminando, uma cauda de baixa produtividade, isso não deve alterar o *footprint* regional da Ipiranga, mas ele obviamente traz produtividade para a nossa rede como um todo porque você fica com postos mais eficientes, mas ele não tem essa conotação regional de sair ou ficar mais ou menos adensado numa região específica.

A Ipiranga continua sendo uma empresa nacional que tem algumas oportunidades maiores em algumas regiões do que outras, mas eliminação da causa ela acontece de uma forma uniforme aí onde ela tem que ser feita muito mais pela característica daquele negócio individualmente do que por uma estratégia regional.

Monique Greco: Tá ótimo. Obrigada, Linden, super claro.



Operadora: Nossa próxima pergunta Leonardo Marcondes, Bank of America.

Leonardo Marcondes: Bom dia, pessoal. Obrigado por pegarem as minhas perguntas. Tenho 3 perguntinhas aqui do meu lado. A primeira é em relação à venda de terrenos pela Ipiranga. Nos últimos anos, a gente tem visto um valor relevante nessa linha, eu queria entender então quantos terrenos vocês ainda têm para vender, quanto vocês esperam receber por eles e até quando esperam vender todos esses terrenos?

Minha segunda pergunta é em relação à depuração na base de pontos da Ipiranga também. Queria entender um pouco como que essa depuração vem afetando o P&L da Ipiranga, principalmente quando a gente olha para as linhas de depreciação e SG&A.

E aí seu eu puder uma terceira pergunta aqui sobre a Ultragaz, a gente viu que a Ultragaz mais uma vez entregou um resultado acima do consenso, com ROIC mega alto, que na nossa visão não é muito comum para um *business* de distribuição. Então, nesse sentido, querer entender quais são as vantagens competitivas da Ultragaz que vocês entendem que as outras distribuidoras não conseguem replicar e o que a gente deve esperar em termos de margem e ROIC olhando para frente? Obrigado.

Rodrigo Pizzinatto: Bem, bom dia, Leonardo. Eu vou pegar suas duas primeiras perguntas e o Taba pega a pergunta sobre a Ultragaz.

Sobre a venda de terrenos, a gente vendeu nesse primeiro trimestre 10 imóveis, ele resultou em R\$ 56 milhões na linha de resultado na venda de bens e a gente tem cerca de 300 imóveis na Ipiranga para venda, que a gente vai fazer ao longo dos próximos 3 a 4 anos, e se pegar o valor médio que tem sido essa venda, da ordem de 3 a 4 milhões, isso tem torno de R\$1 bilhão para ser reconhecido nos próximos 3-4 anos, e isso tem sido feito com muito cuidado porque são oportunidades inclusive de a gente trazer revendedores e uma rede mais qualificada para a Ipiranga.

Sobre depuração, esse processo que o Linden comentou de depuração – e que saíram de forma líquida nesse trimestre em torno de 250 postos –, isso tem feito uma amortização em torno de R\$ 30 a R\$ 40 milhões maior do que o normal desde o segundo trimestre do ano passado. Então, uma vez que esse processo se conclui, a



gente estima concluir no terceiro trimestre ano, a gente deve ter esse efeito não mais afetando a linha de depreciação e amortização e, por consequência, de lucro líquido.

Eu passo agora para o Taba para a pergunta sobre Ultragaz.

Tabajara Costa: Legal. Bom, Leonardo, aí sobre a tua pergunta da evolução dos resultados da Ultragaz, acho que a gente volta aqui a olhar isso numa perspectiva muito mais ampla, num prazo, de fato, né. A gente já conversou com vocês ali sobre a nossa estratégia de longo prazo, a gente vem construindo um desenho dessa empresa muito focada na sua eficiência operacional, então a gente vem investindo em eficiência operacional aí ao longo dos anos e essas coisas vão se materializando com o passar do tempo, e também é uma empresa muito mais focada nos seus clientes, buscando inovação, os canais digitais, e a gente tem cada vez mais se equilibrado na distribuição da *commodity*, da molécula especificamente, e na oferta de serviços associados com outros movimentos, até nos movimentos mais recentes que a gente vem fazendo para ampliar a oferta de energia.

Então, acho que essa é uma construção, não é um movimento extraordinário de curto prazo, mas é um desenho de longo prazo que a gente vem implantando aí nos últimos anos e que a gente acredita bastante nele aí mais à frente também.

Então, eu acho que é muito trabalho de construção de uma empresa mais próxima do cliente, mais próxima do varejo especificamente com entrega soluções adicionais à sua operação e que tem o valor percebido diferente, como você destacou.

Leonardo Marcondes: Perfeito. Obrigado, pessoal.

Operadora: Nossa próxima pergunta Pedro Soares, BTG Pactual.

Pedro Soares: Bom dia a todos. Eu tenho três perguntinhas. A primeira – imagino que para o Linden na parte da Ipiranga e tentando endereçar um pouco aí a discussão sobre margens mas também sobre o ROIC da Ipiranga – teve uma dinâmica bastante desafiadora no tri, que deve ter levado a perda de estoques relevantes, vocês até mencionam isso no *release*, mas mesmo assim as margens vieram bem resilientes.



Então, eu queria ouvir de vocês o quanto que vocês atribuem essa resiliência das margens a uma dinâmica talvez atrelada à linha a linha de fornecedores também. Como vocês discutiram no *release*, houve uma redução substancial nessa linha indicando uma redução ali no prazo de pagamento, então eu queria que vocês discutissem um pouco se faz sentido um debate um pouco de efeito meio troca de prazo por preço.

E ainda nesse tópico, eu queria entender de vocês como a gente deve pensar na evolução do giro pra frente, principalmente no capital empregado para a gente tentar conseguir pensar na evolução do ROIC da Ipiranga.

A segunda pergunta, na verdade, é um *follow-up* bem rápido sobre o que o Pizzinatto falou agora sobre a depuração de postos. Pizzinatto, você mencionou que o processo deveria ir até o terceiro tri deste ano, é isso?

E, por último, rapidamente também na Ultragaz, queria ouvir também sobre o que mudou tanto do primeiro tri para o segundo tri... desculpa, do resultado do quarto tri para o primeiro tri para explicar essa melhoria. Eu falo porque no último *call* de resultado vocês trouxeram uma perspectiva muito boa, sim, para o segmento, mas mais próximo a gente imaginava do que foi ali no segundo semestre do ano passado, e os números eram bem melhores aí.

Então, se puderem debater um pouco sobre se foi uma dinâmica mais conjuntural, alguma *stock down*, se foi feito algo de fato dentro da Ultragaz que levou a isso. Acho que são esses pontos. Obrigado.

Leonardo Linden: Oi, Pedro. Linden aqui, deixa eu começar e eu acho que o Rodrigo pode contribuir aqui também na parte da Ipiranga.

Bom, assim, antes dando um pouco o panorama do trimestre, só para botar um pouco de pano de fundo, a gente começa com um janeiro fraco do ponto de vista de volume, carregando uma perda de inventário de um movimento PB no final do mês de dezembro, naquele momento a gente via um Brent em alta, enfim, janeiro foi um mês complicado principalmente do ponto de vista de volume por estar todo mundo sobre estocado naquela expectativa de passagem de dezembro para janeiro com o retorno de PIS e COFINS.



Depois a partir dali, assim, o trimestre muda um pouco de história, começa a ter uma abertura de arbitragem bastante relevante e aí você tem uma outra tônica e obviamente isso acaba impactando também o negócio, mas você já tem uma situação melhor de volume, a gente já começa a ter alguns benefícios aí com a nossa estratégia de suprimento, enfim, em função de importações e etc.

Eu acho que, assim, no final das contas essa foi mais ou menos a tônica, teve uma perda de inventário, sim, no primeiro trimestre, mas também teve algumas contribuições no primeiro trimestre, como a gente teve, por exemplo, a reoneração de PIS e COFINS, o parcial, que ajudou ali o mês de março, mas acho que basicamente foi isso.

Eu acho que o que a gente está vendo de margem na Ipiranga ela reflete no final das contas o nosso esforço aqui de fazer com que o negócio ganhe consistência e ganhe as suas margens, traga para uma rentabilidade num patamar que a gente entende que é compatível com o negócio da Ipiranga e trabalhando dentro daqueles quatro pilares que a gente sempre comentou. Então, a gente tem que aprender a lidar com essa volatilidade do mercado e acho que foi isso que nós fizemos no primeiro tri.

Acho que em respeito ao impacto financeiro, eu deixo o Rodrigo complementar aqui.

Rodrigo Pizzinatto: Pedro, bom dia. Sobre a questão de giro e de fluxo de caixa, primeiro a gente nesse primeiro trimestre, em janeiro depois que aconteceu o caso da Americanas, o custo de embutido nas linhas de risco sacado aumentou muito e a gente achou muito mais vantajoso para a companhia substituir por uma dívida de prazo mais longo com um custo mais vantajoso e por isso teve a redução de R\$900 milhões de risco sacado nesse trimestre, que aumentou a dívida e, por outro lado, prejudicou o capital de giro, a figura do consumo de giro.

E, além disso, nesse primeiro trimestre a gente tem um efeito que é sazonal, o efeito calendário. Como dezembro acaba em dia não útil, o fato de o dia 31 não ser dia útil leva o capital de giro do quarto trimestre, em torno de R\$ 300 milhões, mais positivo e o capital de giro do primeiro trimestre, os mesmos R\$ 300 milhões, mais negativo. E isso acaba respondendo um pouco a sua segunda pergunta, né, que a tendência



de giro você vai olhar para os dados históricos da Ultrapar é de segundo semestre mais gerador de caixa.

Um dos motivos é esse efeito calendário que eu acabei de comentar, o outro é que é um semestre muito mais alavancado operacionalmente, os volumes que a gente tem, que são os negócios, é maior no segundo semestre do que no primeiro, por isso que é um semestre mais gerador de caixa do que é o primeiro semestre.

E sobre a sua pergunta sobre o processo de depuração do legado, a gente estima concluir no terceiro trimestre, ou seja, a partir do quarto tri é um processo de depuração mais normalizado, que o *churn* regular que a gente deveria ver.

E só complementando, você também tinha perguntado do custo do efeito da redução do risco sacado no custo. Na Ipiranga, essa redução no risco sacado aconteceu mais próximo do final do trimestre e o efeito no tri foi de menos de R\$2 por metro cúbico.

Tabajara Costa: Pedro, sobre a sua pergunta da evolução dos últimos 2 trimestres, dando continuidade na resposta que eu usei anteriormente, primeiro acho que, assim, a gente veio muito em minha com o que a gente tinha de expectativa de como a gente ia evoluir, e se você for analisar de novo aí com uma fotografia mais desenhada é uma continuidade dos últimos trimestres, e especificamente nesse trimestre a gente acho que teve condições de entregar um desempenho quando a gente olha a própria parte dos nossos custos operacionais melhor até do que a gente tinha de expectativa em relação ao trimestre anterior, um desempenho comercial melhor também ali quando a gente olha o desempenho de vendas de volume efetivamente entregue e a gente começa a ver na nossa operação, vamos dizer, a gente começa a ter as novas energias ali que não contribuem de forma diferenciada para o resultado, mas ajudam muito a gente no relacionamento com nossos clientes, os clientes tradicionais ali com um relacionamento de fato mais ampliado para todos.

Então, acho que essa combinação positiva fez essa evolução, essa visão mais de curto prazo.

Pedro Soares: Tá muito claro. Obrigado, Linden, Pizzinatto, Tabajara.



Operadora: Nossa próxima pergunta Gabriel Barra, Citibank.

Gabriel Barra: Olá, pessoal. Conseguem me escutar bem?

Operadora: Sim, pode prosseguir, Gabriel.

Gabriel Barra: Obrigado por pegar minhas perguntas. Eu tenho mais uns três pontos aqui que eu queria bater um pouco melhor com vocês, alguns *follow-ups*, mas o primeiro é em relação à aquisição da Opla. A gente não teve a oportunidade de falar um pouco mais sobre a estratégia da empresa sobre essa aquisição e quanto isso pode até impactar o *business* da Ipiranga e se tem realmente alguma alavancagem no *business* de distribuição de combustível com essa aquisição da Ultracargo.

Então, se puder falar um pouquinho sobre a estratégia da companhia sobre isso, acho que ajudaria bastante a gente aqui a entender um pouco sobre quanto isso pode ajudar a companhia em competitividade no *business* de etanol, principalmente no etanol.

O segundo ponto aqui é sobre o embandeiramento. A gente vinha falando que o setor e tinha uma perspectiva bem positiva aqui sobre embandeiramento para este ano com um clima um pouco mais favorável, e até pegando um pouco do gancho de algumas perguntas sobre o cenário competitivo até com relação ao *sourcing* por esse diesel importado da Rússia talvez trazendo um pouco mais de competitividade pra você em bandeira-branca ou até regionais.

Como vocês têm sentido talvez esse impacto agora na ponta na revenda? Ou seja, já sentiu algum impacto, tem algum impacto em relação a isso ou é muito cedo também para falar sobre isso? Eu queria ouvir um pouco de vocês em relação a isso.

E um último ponto aqui rápido, na verdade um assunto até no quarto trimestre, mas ele vem sendo discutido e voltado à tona sobre a lei complementar 192. Vocês tiveram aquele crédito tributário no quarto trimestre, bem detalhados ali no ITR, a gente conseguiu ver que a tese parece que é muito forte. Eu tenho dois pontos aqui, se existe a possibilidade aqui de se creditar de mais algum montante dependendo do cenário, se tem mais algum valor para ser creditado ao longo desse ano. Esse é o primeiro ponto.



E o segundo ponto aqui, eu entendo que a tese é forte, mas se tem algum risco aqui disso ser revertido em algum momento deste ano. O que que talvez aqui seria algum *trigger*, alguma coisa para gente talvez seguir um pouco mais de perto e prestar atenção? Acho que é um ponto importante também para entender.

São esses três pontos. Obrigado.

Décio Amaral: Bom dia, Gabriel. Décio falando. A Opla ela se encaixa perfeitamente na estratégia da Ultracargo de interiorização para a gente começar a acessar o Novo Mercado, é um terminal de alta capacidade com integração com vários modais, ferrovias, duto, rodovia e que nos conecta no fim do dia lá no centro-oeste e pode no futuro capturar ainda mais volume com a expansão da malha ferroviária e num futuro breve também ligado até Santos por ferrovia, que é um projeto que a gente já falou que ele está aguardando a autorização ferroviária, e ele vai ser o grande canal de chegada do etanol de milho em Paulínia para distribuição, que é um setor de alto crescimento, e também aumenta a nossa exposição a biocombustíveis.

Então, a gente está totalmente alinhado na estratégia de crescimento de ser um provedor de solução logística e tirar gargalos existentes no país e alinhado também à questão de sustentabilidade. E a gente espera transformar um terminal que era dedicado a carrego de etanol em terminal de giro, que é o nosso *expertise*, e buscar aí no tempo níveis de rentabilidade igual ao que a gente tem nas nossas outras operações.

Leonardo Linden: Gabriel, em relação ao embandeiramento, o nosso *pipeline* de embandeiramento ele está consistente com o que a gente fez ou imaginou que faríamos na época que nós fizemos o orçamento. Quer dizer, ele é um *pipeline* robusto, a gente tem esse ano, além do embandeiramento, a gente também tem um esforço aí dedicado ao *rebranding* dos nossos postos, a atualização da imagem que a gente acabou de fazer e que isso a gente espera também que dê um resultado positivo, e até esse momento, assim, não tenho motivo nenhum para acreditar que isso sofra qualquer tipo de variação. Muito pelo contrário, acho que o cenário que a gente vive hoje de Brasil e de suprimento, a Ipiranga tem um valor para



entregar dentro desse cenário como uma empresa que, enfim, tem um comprometimento estrutural com o suprimento do seu negócio no Brasil.

Então, está positivo, a gente está no plano, estamos abastecidos no nosso *pipeline* e vamos seguir na mesma toada.

Em relação à competitividade do mercado, você comentou sobre diesel russo impactando em competitividade. Eu diria que a arbitragem muito aberta como um todo, obviamente impacta o mercado, como a gente já comentou aqui. Você tem uma sobre oferta, enfim, mas isso o importado como um todo. Mesmo no importado do Golfo hoje você tem uma arbitragem bastante aberta. Essas coisas elas têm a sua volatilidade em momentos assim, depois a arbitragem se fecha.

Enfim, de novo, eu acho que a gente não é uma empresa que está aqui para especular, a gente está aqui para abastecer a nossa rede, os nossos clientes de uma forma estrutural e a gente vai continuar se ajustando ao mercado e importando na medida da necessidade.

Acho que os impactos que a gente vê hoje no mercado, tanto do ponto de vista de *supply* quanto do ponto de vista de arbitragem, eles são voláteis, daqui a pouco eles mudam.

Com relação a 192, acho que o Rodrigo fala.

Rodrigo Pizzinatto: Bom dia, Gabriel. Sobre os créditos fiscais, a gente fez o reconhecimento levando em consideração o total de créditos tributários a recuperar que a gente tem nas duas companhias, Ultragaz e Ipiranga, em um determinado período de tempo, e à medida que a lucratividade continue a melhorar, a gente pode reconhecer créditos adicionais na Ipiranga se isso acontecer ao longo do tempo. E o risco de ser revertido é baixo na nossa visão porque esse crédito foi concedido em lei.

Gabriel Barra: Pessoal, muito obrigado pela resposta.

Operadora: Nossa próxima pergunta Luiz Carvalho, UBS.

Luiz Carvalho: Oi, pessoal, obrigado por pegarem as perguntas aí também. Eu tenho talvez duas aqui. A primeira, aproveitando a presença do Lutz e acho que é uma pergunta que eu tenho feito de maneira quase que recorrente nos *calls*, Lutz, a companhia ela passou nos últimos anos por alguns processos relevantes quando a gente olha um histórico mais longo, a chegada do Pátria lá atrás, a sua chegada posteriormente e mais recente a gente teve uma troca, eu diria, bastante importante e (pelo menos ao nosso ver) aqui relevante no Board.

Então, se você puder comentar um pouco sobre olhando um pouco o filme, vamos dizer assim, o momento que você enxerga a companhia hoje. A gente obviamente viu nesse trimestre, ou nesses últimos trimestres, um eu diria *turnaround* operacional em alguns dos negócios de vocês e muito do que se discutia no momento da sua chegada era um processo de alocação de capital para frente, de eventualmente redução, por exemplo, do *stake* da companhia em algumas das subsidiárias.

Ou seja, o que que você tem de plano atualizado com essa nova composição do Board? Quais são as disfunções que vocês estão tendo nessa parte, vamos dizer assim, de alocação de capital?

A segunda – talvez aqui para o Linden –, Linden, eu sei que vocês não comentam sobre estratégia de *trading*, de importação. No entanto, a gente tem contato obviamente com o mercado e em dois dos eventos que a gente fez, pelo menos mencionaram, vamos dizer assim, que vocês estariam trazendo, né, que a Ipiranga estaria trazendo produto da Rússia, alguma coisa como quatro ou seis navios. A gente viu outros *players*, uma *trading* chamada [incompreensível] trazendo produto para o Brasil, aproximadamente 15 navios, e aí eu queria entender um pouco dessa dinâmica do que exatamente isso poderia apresentar de risco do ponto de vista dos investidores, como é que vocês estão mapeando, vamos dizer assim, isso como uma oportunidade mais pontual ou se vocês acreditam que talvez esse fluxo, especificamente de lá possa ser alguma coisa mais perene no mercado de uma maneira geral. Obrigado.

Marcos Lutz: Oi, Luiz, obrigado pelas perguntas. É o seguinte, a primeira parte, assim, de fato é um filme... assim, o Grupo Ultra é uma empresa de 85 anos e ela tem um processo evolutivo que passou por vários momentos e muitas coisas super especiais



aconteceram ao longo dessa história. Eu acho que eu entrei aqui num processo que já vinha acontecendo internamente de renovação, tem um grupo grande pessoas aqui em volta dessa mesa que a gente está agora, tem várias pessoas que nesse processo também tomaram suas posições, a entrada do Pátria foi também uma coisa importante, pela primeira vez um *private equity* entrou na composição do bloco de referência no Ultra.

Então, assim, bastante coisas vêm acontecendo, então acho que não tem nada disruptivo bombástico que aconteceu num dia exato, o que aconteceu de fato é um processo evolutivo e acho que a gente tem um Brasil, um mundo diferente pelos próximos 85 anos do que os últimos 85 anos. Eu acho que a gente cada vez mais está preparado para esses próximos 85 anos. É um processo de construção de qualidade operacional e etc., e como Ultrapar, de fato, a gente está cada vez mais se preparando para ser um alocador de capital um pouco mais ativo do que a gente foi no passado.

Lembrando que a gente fez alocação de capital no passado, inclusive a própria Ipiranga, foi uma alocação de capital da Ultrapar no passado de muito sucesso, fizemos algumas de insucesso, algumas coisas foram importantes de rumo e acho que olhando para frente a gente tem que melhorar essa habilidade nossa tanto na agilidade quanto na eficácia, assertividade.

Então, assim, eu acho que é isso, acho que o processo não tem nada de disruptivo, mas tem sim de consistência na direção de renovação, de modernização e de adaptação para um mundo cada vez mais digital, mais moderno, mais atual.

No tema do suprimento russo, de fato, o Brasil como nação optou por não ter restrições, a não ser as instituições que você tem de ONU e etc. do produto russo, e isto, na visão nossa, assim, no longo prazo vai ter uma penetração muito grande no Brasil. O Brasil importa 15% do diesel, provavelmente um pedaço grande disso vai ser desta origem porque foi uma decisão do governo brasileiro na prática. Este mês, na nossa leitura, de 1.2 bilhão de litros de diesel que entram no Brasil, mais da metade já é russo.

Agora de fato você está certo, a gente não comenta da nossa estratégia, mas o que a gente comenta com clareza é que sempre a gente observa todas as regras, as

políticas de *compliance*, a gente tem investidores estrangeiros listados na Bolsa de Nova Iorque, a gente tem financiamentos multilaterais, e todas essas regras de *compliance* serão sempre observadas pela companhia. Mas de fato a gente olha um mercado, como o Linden estava fazendo, que vai ser muito ofertado e tem desafios no mercado brasileiro importantes que as empresas de distribuição vão enfrentar com esse excesso de produto enquanto essa arbitragem for tão grande, a Petrobras de fato vai ter que... é a grande reguladora disso em termos de definição de preço a Petrobras. Mas o fato é que a arbitragem tem que medir neste momento no Brasil contra preço de Petrobras é a arbitragem do produto que vai entrar mais nos próximos tempos aqui.

Luiz Carvalho: Tá certo, obrigado. E seu puder só um *follow-up* na primeira pergunta. Aquele plano eventualmente de reduzir, vamos dizer assim, o *stake* nas empresas embaixo ainda é uma coisa sendo considerada nesse momento de mercado, como você colocou, de Brasil, de mundo? É uma coisa que fica para um segundo plano? Como é que vocês estão vendo isso?

Marcos Lutz: Então, a gente vê sem preconceito. Eu acho que no final a gente tem que olhar e ver como um alocador de capital os momentos corretos de fazer esse tipo de movimento. Uma coisa que é de fato verdade internamente aqui, a gente não olha para uma possível abertura de capital de um negócio como uma coisa que não deve ser considerada. A gente olha como uma coisa que só deve ser considerada se a gente vê valor sendo criado nesses movimentos. É por aí.

Luiz Carvalho: Tá ótimo, super obrigado, pessoal. Obrigado.

Operadora: Nossa próxima pergunta Vicente Falanga, Bradesco BBI.

Vicente Falanga: Obrigada aí a todo o time da Ultrapar. Eu tinha uma pergunta GLP. O MME desse governo ele tem sido mais vocal me parece, tem tentado ser mais participativo no setor, e no ritmo do governo do Jair Bolsonaro, a gente viu uma liberação aí do preço do GLP indexado ao preço lá fora, que possui uma certa volatilidade [incompreensível]. Eu queria se o MME desse governo tem se posicionado de alguma forma pra voltar ao sistema de precificação que era antes, com o preço



um pouco mais estável e com subsídio cruzado, se os *players* desse setor têm interagido com o MME nesse sentido. Obrigado, pessoal.

Tabajara Costa: Oi, Vicente, é o Tabajara aqui. Bom, aí sobre a visão de política de preço, assim, acho que o Brasil vem evoluindo, como você comentou, e já há bastante tempo a gente já tem preços liberados aí no Brasil. O case de GLP no Brasil é uma referência mundial em termos de regulação, a gente tem uma regulação muito moderna, muito pró-consumidor, pró-cliente, com muita liberdade. A gente acredita que tem espaço para aperfeiçoar, a gente tem as questões de alguns usos restritos, algumas questões que acho que os órgãos de governo como um todo vêm rediscutindo, vem buscando uma evolução, mas a nossa perspectiva sempre é desse mercado, que já bastante competitivo, que a competição tende a se ampliar, a gente vê a ampliação do suprimento que vem acontecendo nos últimos anos, é algo que traz ainda mais uma dinâmica, um outro lado da dinâmica competitiva para o setor de GLP.

Então, a nossa visão aqui claramente é de um mercado competitivo que no final do dia é aquilo que leva aí uma melhor oferta, uma oferta mais competitiva para os clientes e para a sociedade como um todo. Essa é a nossa visão e a nossa perspectiva daqui para frente.

Vicente Falanga: Obrigado, Tabajara.

Operadora: Nossa próxima pergunta Bruno Montanari, Morgan Stanley.

Bruno Montanari: Bom dia, pessoal. Obrigado por pegar minhas perguntas. Eu tenho 2 *follow-ups* e uma pergunta. Primeiro sobre a questão do risco sacado, que queria saber se a substituição desse instrumento já está basicamente concluída ou se a gente pode ter ainda alguma migração daqueles valores que estão em risco sacado para instrumentos mais tradicionais de dívida.

Segundo ponto sobre embandeiramento, queria ver se vocês conseguem comentar a situação atual no ambiente competitivo entre os modelos de bonificação antecipada e postecipada. E a terceira pergunta é mais sobre essas aquisições recentes que vocês fizeram, que, apesar de relativamente pequenas, podem



contribuir com os negócios da Ultragaz, Ultracargo e tangencialmente a Ipiranga de uma maneira bastante interessante.

Então, queria saber se vocês têm visibilidade sobre potenciais novas aquisições que possam acontecer de pequeno porte e que passem a ganhar corpo, e dar uma ideia de *timing* para que esses novos negócios possam contribuir um pouco mais visivelmente com o resultado da companhia. Muito obrigado.

Rodrigo Pizzinatto: Bom dia, Bruno. Obrigado aí pelas perguntas. Começando pelo risco sacado, é possível que reduza um pouco mais o saldo ao longo do tempo, mas eu lembro também que a gente tem R\$1,100 bilhão para receber da venda da Oxiten e da Extrafarma e uma parte relevante disso entre em Março do ano que vem, que é referente a Oxiten, que a gente olha o nosso perfil de endividamento e de alongamento de prazos à luz do que a gente tem também de entrada de recursos.

E passando agora para o Linden para falar de bonificação.

Leonardo Linden: Bruno, sobre a questão dos embandeiramentos, aqui se eu entendi a tua pergunta, essa relação entre postecipado e antecipado, assim, cada negociação é uma negociação diferente, cada caso é um caso. A gente procura sempre manter o balanço entre essas concessões e não carregar demais nem para um lado nem para o outro e, enfim, ficar sempre alinhado com o que a gente planeja no nosso orçamento. Mas a gente não está vendo nenhuma mudança radical nem para um lado nem para o outro, mais ou menos manter o que a gente tem feito ao longo do tempo.

Tabajara Costa: Muito bem. Bom, Bruno, falando aqui do lado da Ultragaz, assim, das compras aí que a gente fez recentemente, como a gente já comentou, a nossa visão aqui para esse ano de fato é algo que não seria tão material assim em termos de resultados, mas deve ser um ano de bastante construção dessas avenidas e, lembrando, ali da nossa proposta disso como uma plataforma e a gente já tem operado assim nos últimos meses conjuntamente com a oferta de GLP via revendedores, via nossos clientes ali do segmento empresarial. Então, a gente está bastante feliz e entusiasmado com o que a gente tem construído, mas claramente



aqui é uma perspectiva mais de longo prazo aí para a empresa, não para efeitos aí no curto prazo.

Bruno Montanari: Tá claro, obrigado, pessoal.

Operadora: Obrigada. Não havendo mais perguntas, gostaria de passar a palavra para o senhor Rodrigo Pizzinatto para as últimas considerações. Senhor Rodrigo, prossiga com suas últimas considerações.

Rodrigo Pizzinatto: Bem, muito obrigado a todos pelas perguntas e pelo interesse. As perguntas que chegaram via webcast a equipe de RI vai responder e aguardo vocês na nossa próxima divulgação. Obrigado e bom dia.

Operadora: Obrigada. A teleconferência de resultados da Ultrapar está encerrada. Por favor, desconectem suas linhas agora.