



Teleconferência de resultados – 3T24

14/11/2024



Previsões acerca de eventos futuros

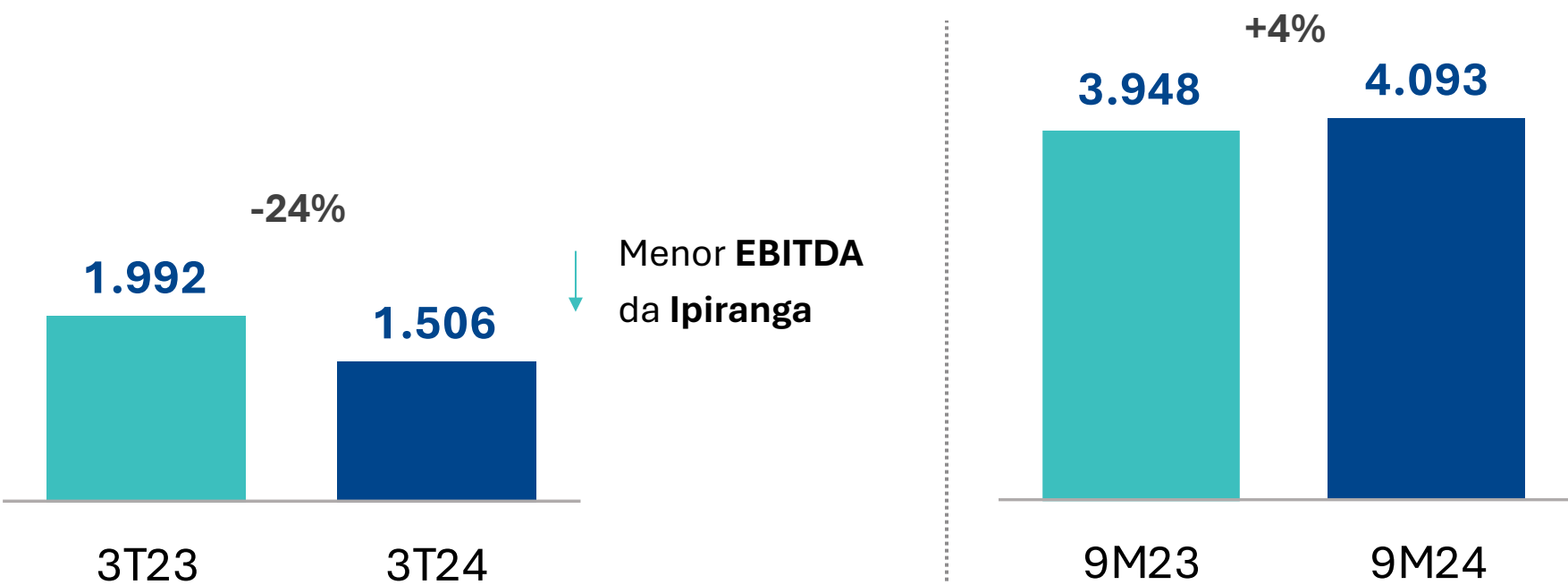
- Esta apresentação pode conter previsões acerca de eventos futuros. Tais previsões refletem apenas expectativas dos administradores da Companhia. Palavras como “acredita”, “espera”, “planeja”, “estratégia”, “prospecta”, “prevê”, “estima”, “projeta”, “antecipa”, “pode” e outras palavras com significado 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

- As informações financeiras apresentadas neste documento foram extraídas das informações contábeis intermediárias (“Informações Trimestrais”) para o período de três meses findo em 30 de setembro de 2024, e preparadas de acordo com o pronunciamento técnico CPC 21 (R1) - Demonstração Intermediária e com a norma internacional IAS 34, emitida pelo “*International Accounting Standards Board* - IASB”, e apresentadas de forma condizente com as normas expedidas pela CVM, aplicáveis à elaboração das Informações Trimestrais.
- O resultado da Hidrovias é contabilizado com uma defasagem de competência de dois meses, impactando o resultado por equivalência patrimonial a partir de julho de 2024.
- As informações da Ipiranga, Ultragaz e Ultracargo são apresentadas sem eliminação de transações realizadas entre segmentos. Portanto, a soma de tais informações pode não corresponder às informações consolidadas da Ultrapar. Adicionalmente, as informações financeiras e operacionais são sujeitas a arredondamentos e, como consequência, os valores totais apresentados nas tabelas e gráficos podem diferir da agregação numérica direta dos valores que os precedem.
- As informações denominadas EBITDA estão apresentadas de acordo com a Resolução 156 emitida pela CVM em 23 de junho de 2022.

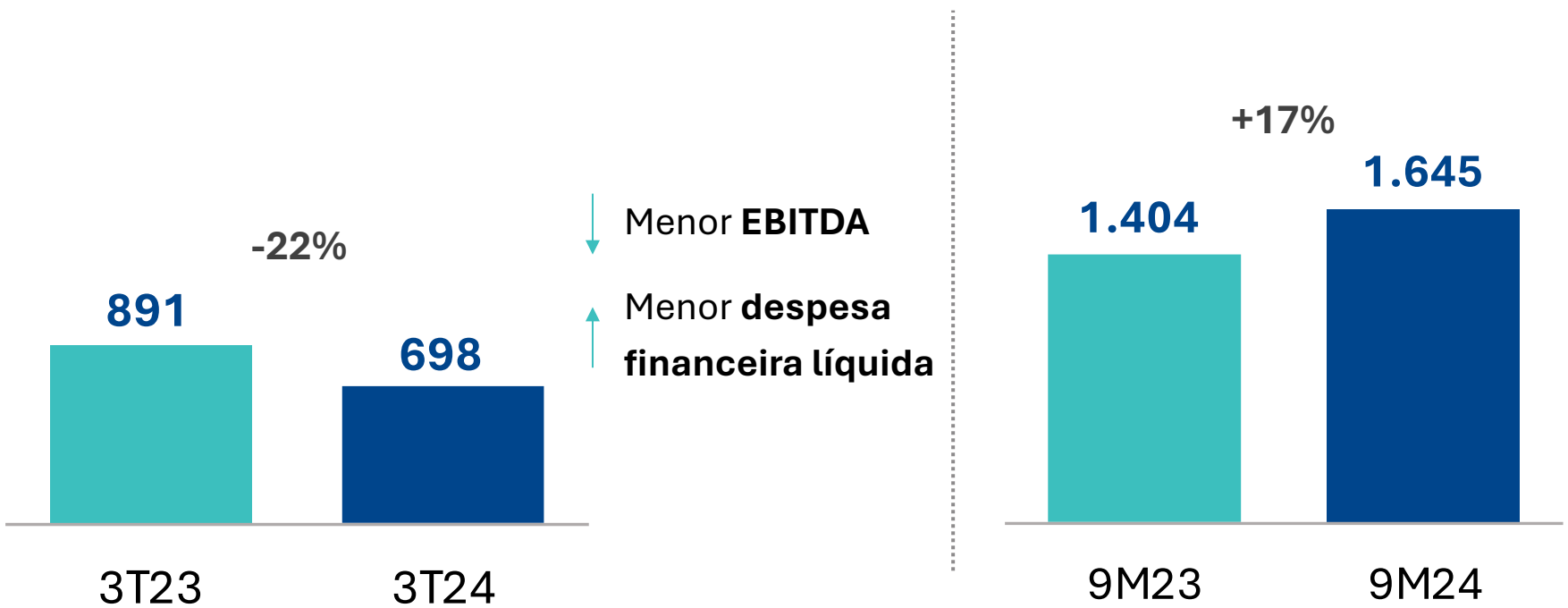
EBITDA recorrente¹

R\$ M



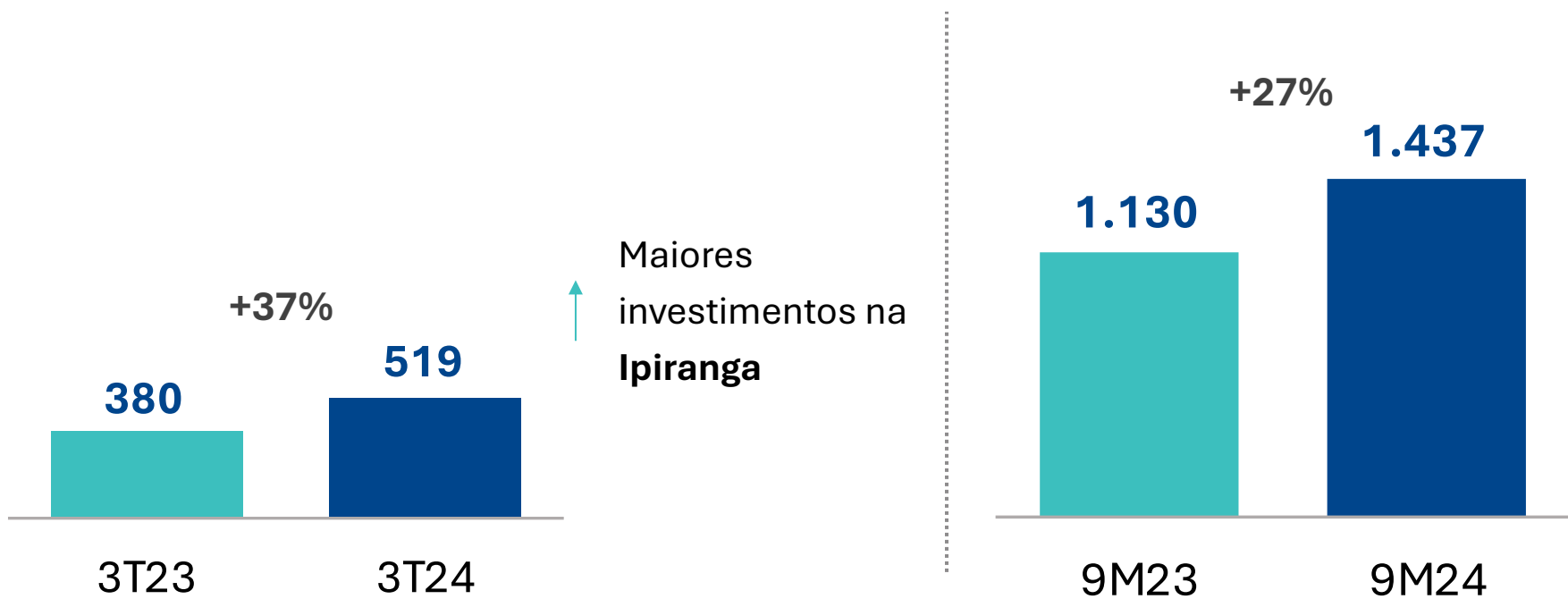
Lucro líquido

R\$ M



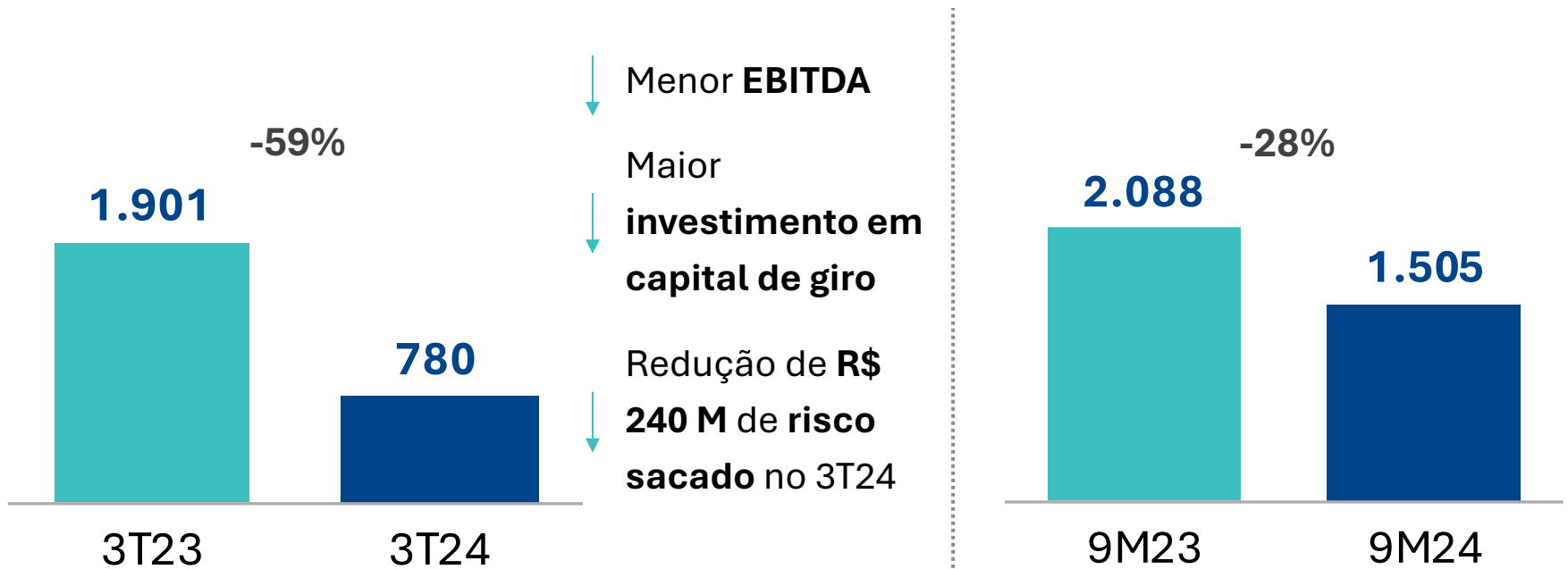
CAPEX

R\$ M



Fluxo de caixa operacional

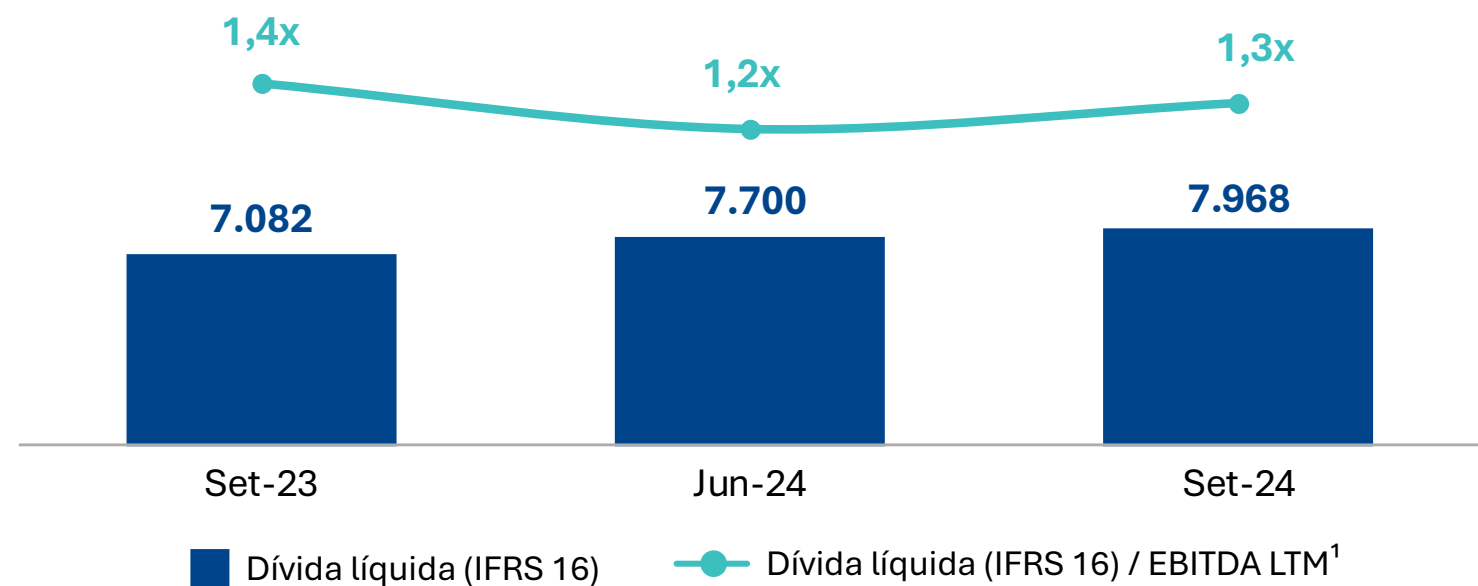
R\$ M



¹ Itens não recorrentes descritos na página 2 do Earnings Release

Evolução do endividamento e da alavancagem

R\$ M



Aumento da dívida líquida Set-24 x Jun-24

- Redução de R\$ 240 M de saldo de **risco sacado**
- Pagamento de dividendos** de R\$ 276 M em agosto de 2024
- Recebimento de R\$ 222 M da última parcela da **venda da Extrafarma**

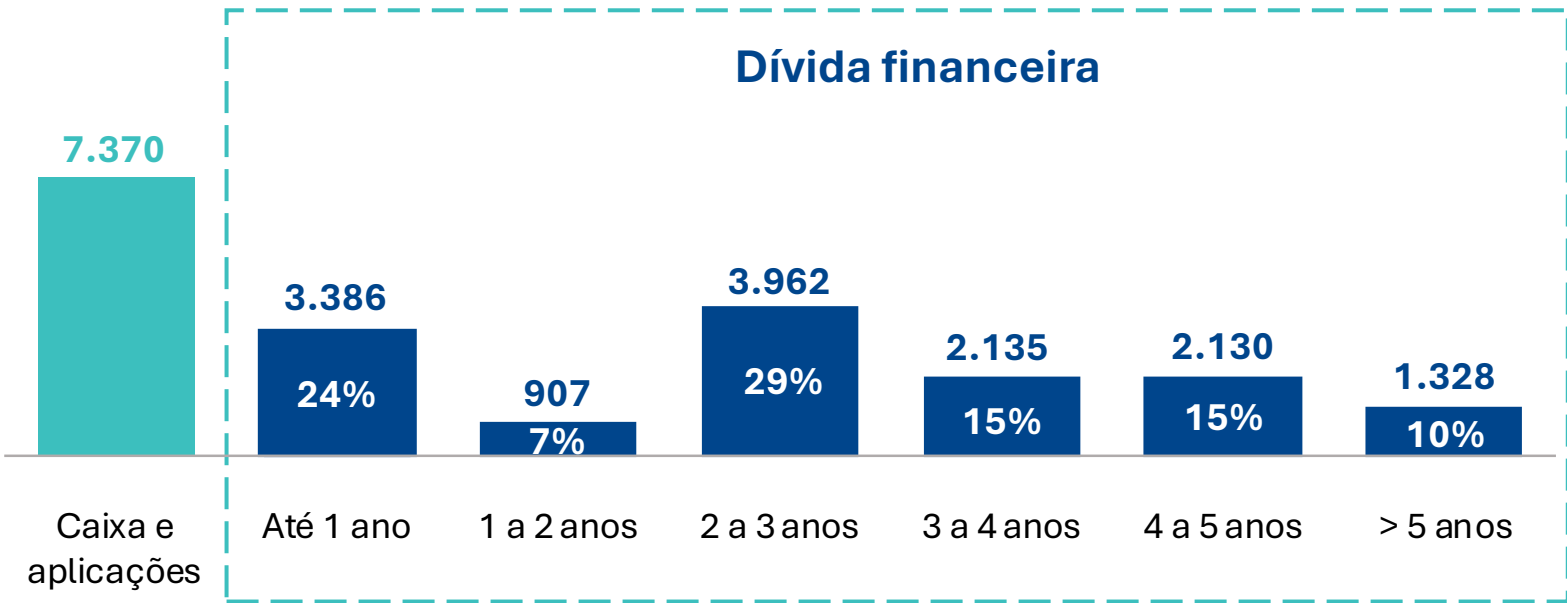
Aumento da alavancagem Set-24 x Jun-24

- Menor **EBITDA LTM**
- Maior **dívida líquida**

Dívida e perfil de amortização

R\$ M

	Período		
	3T23	2T24	3T24
Dívida líquida	7.082	7.700	7.968
Fornecedores convênio (risco sacado)	1.175	1.531	1.291
Passivo financeiro de clientes (vendedor)	354	244	211
Recebíveis dos desinvestimentos ²	(932)	(220)	-
Dívida líquida + risco sacado + vendedor + recebíveis	7.679	9.256	9.470

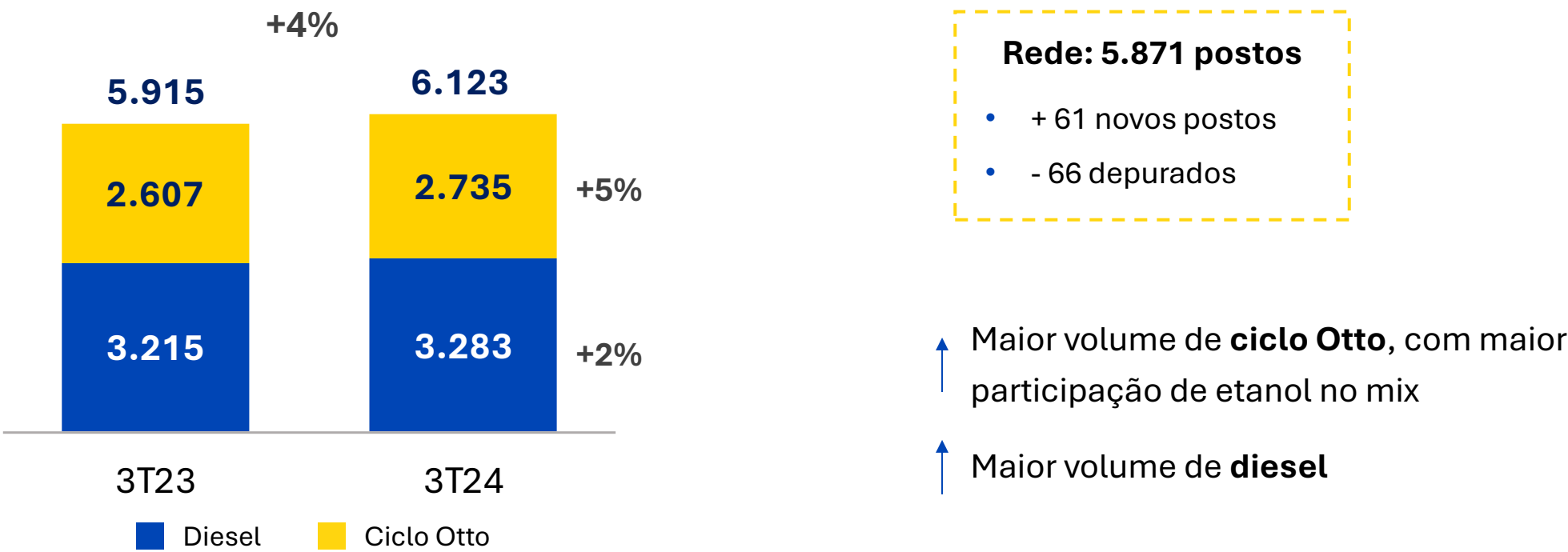


Duration: 3,3 anos

¹ Ajustes do EBITDA LTM descritos na página 7 do *Earnings Release*

² Oxiteno e Extrafarma

Volume
Mil m³

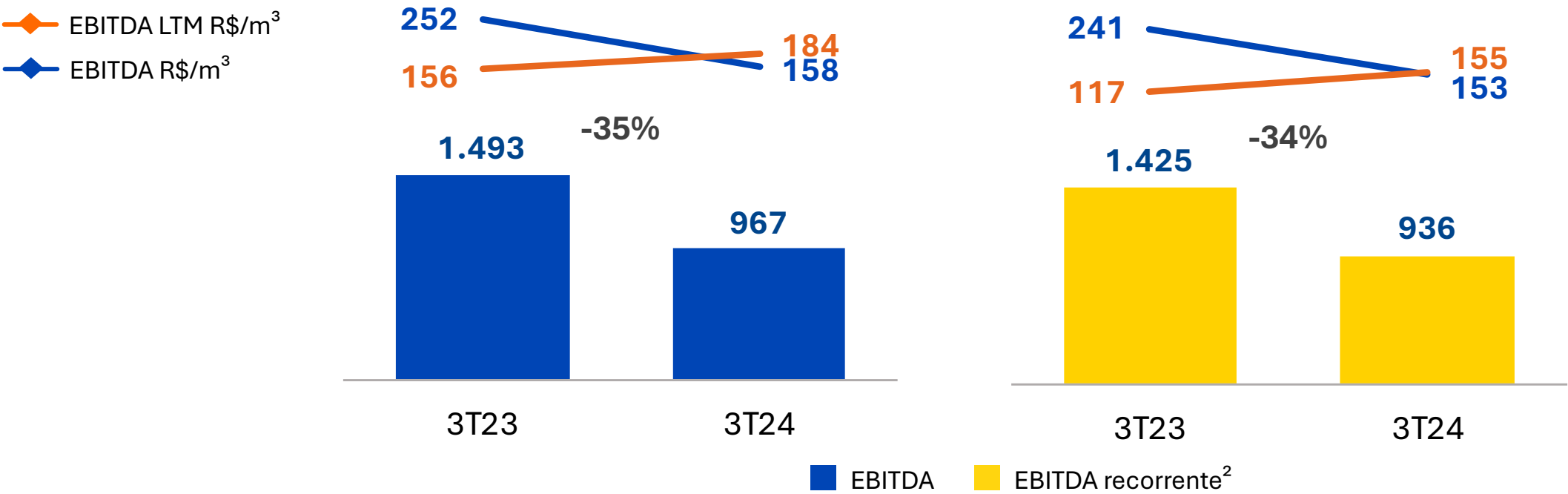


Evolução AmPm

- ✓ **Faturamento total (GMV¹)** de R\$ 521 M no 3T24
 - SSS +7% vs 3T23
- ✓ **1.478 lojas** de conveniência
 - 25% de penetração
- ✓ **73 lojas** com **operação própria**

¹ Gross merchandise value

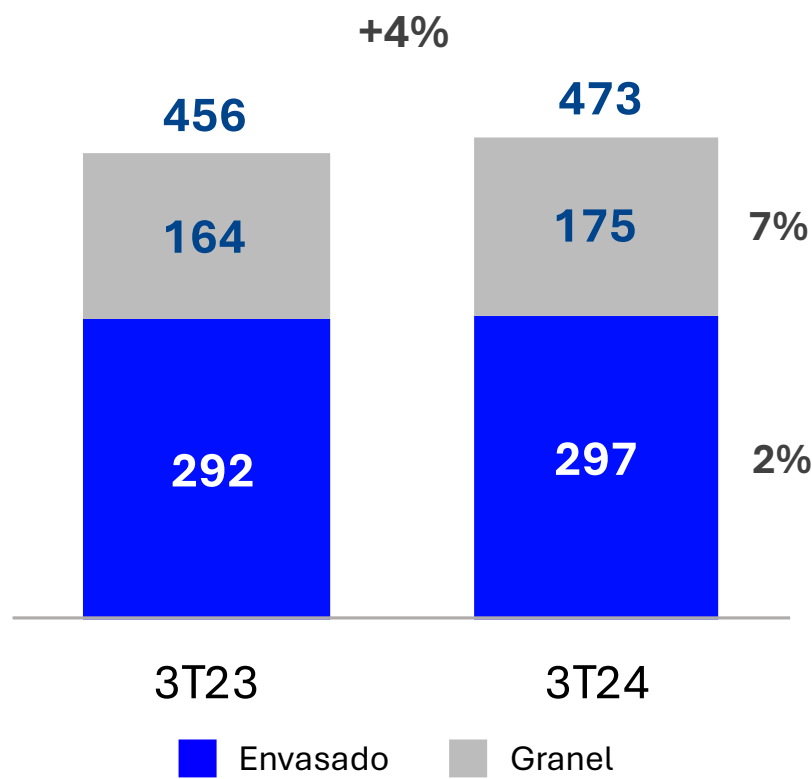
EBITDA
R\$ M



- ↓ Menores **margens** (resultado recorde no 3T23)
- ↓ Menor **ganho de estoque**
- ↑ Redução das **irregularidades no setor** vs. 2T24

² Itens não recorrentes descritos na página 2 do Earnings Release

Volume
Mil ton



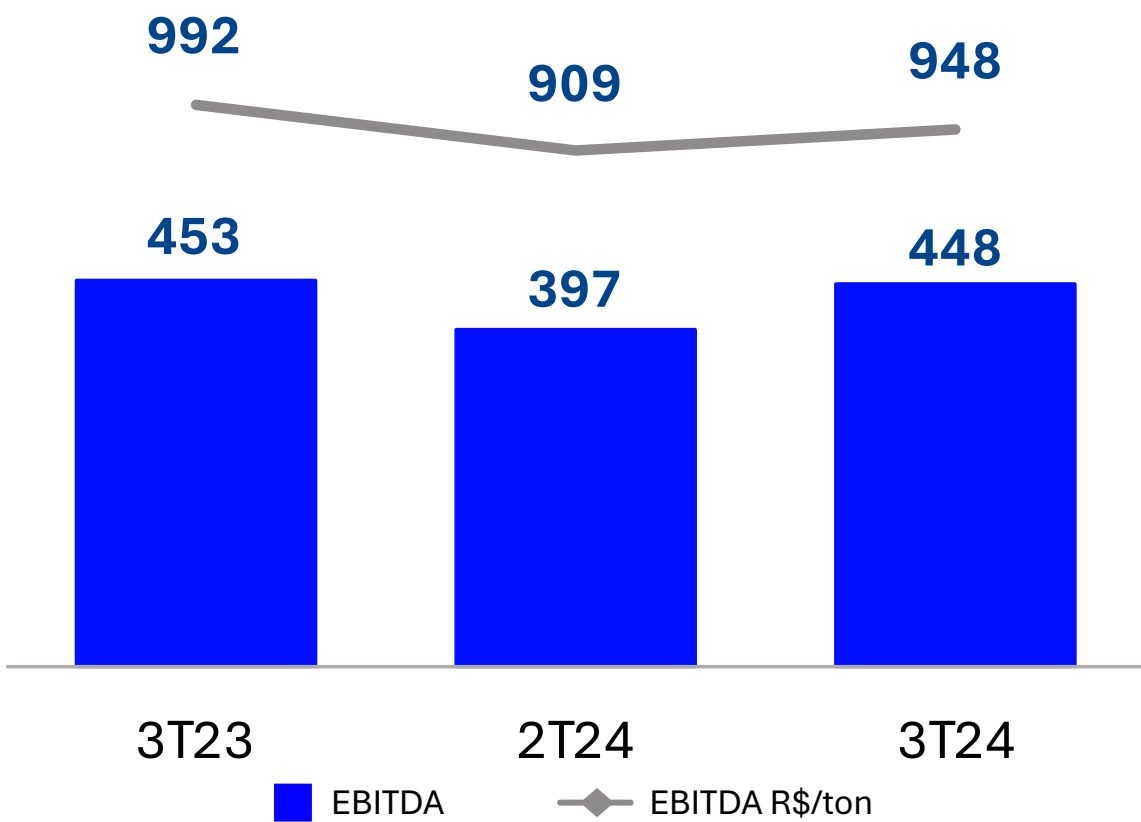
Envasado

↑ Maior **demanda do mercado**

Granel

↑ Maiores **vendas para indústrias**

EBITDA recorrente
R\$ M



↑ Maior **volume de vendas**

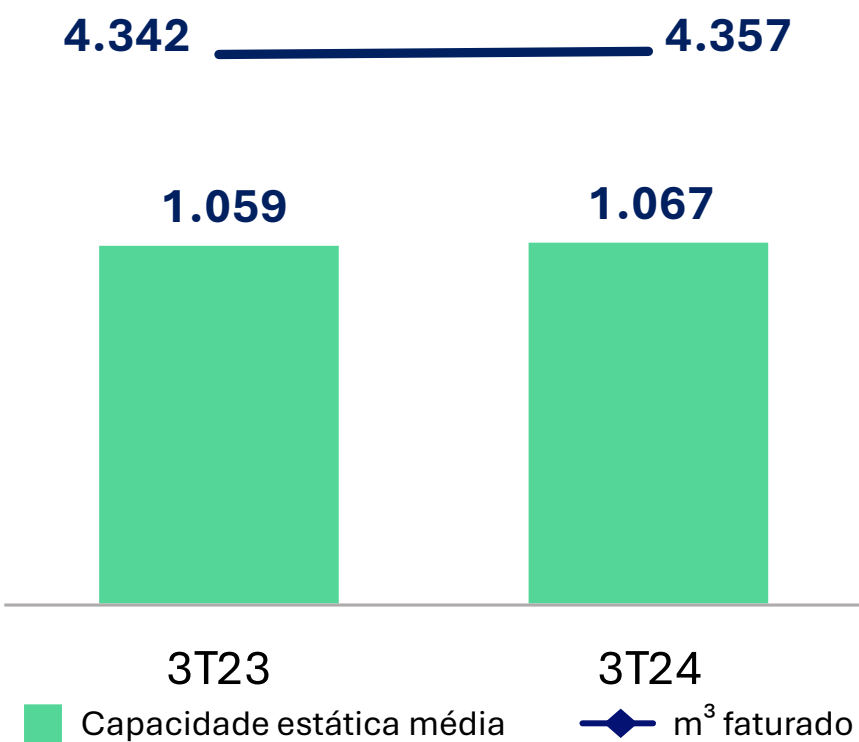
↑ **Ambiente comercial** no envasado mais normalizado vs. 2T24

↓ Maior **custo com frete e despesas**

¹ Itens não recorrentes descritos na página 2 do *Earnings Release*

Capacidade e m³ faturado

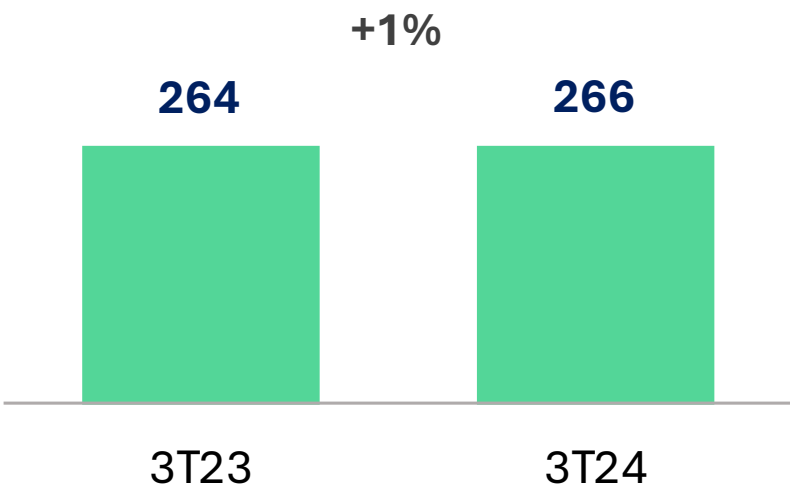
Mil m³



- ↑ Início das **operações Rondonópolis**
- ↑ Maior **movimentação** em Opla, Vila do Conde e Suape
- ↓ Menor **movimentação spot** em Santos, Aratu e Itaquí

Receita líquida

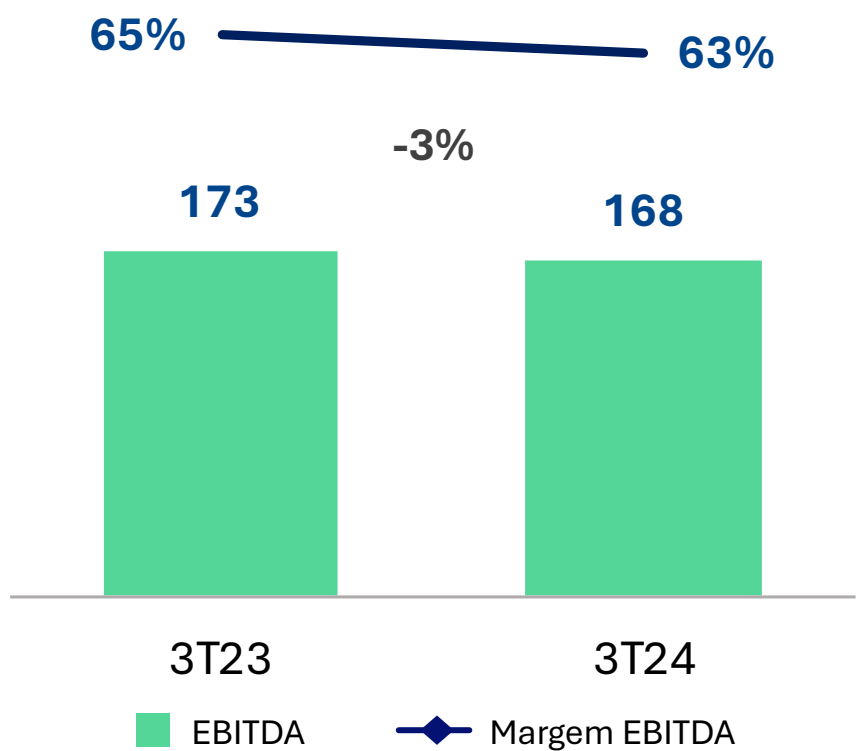
R\$ M



- ↑ Melhores **tarifas**
- ↓ Menores **vendas spot**

EBITDA

R\$ M



- ↓ Principalmente menores **vendas spot**



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 3T24

14 de novembro de 2024

Operadora: Bom dia e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da Ultrapar para discussão dos resultados referentes ao terceiro trimestre de 2024. 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. 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 com vocês mais uma vez para falar sobre os resultados da Ultrapar. E, antes de começar, lembro vocês dos critérios e padrões de reporte apresentados no slide de número 2.

E já passando para o slide 3. Como vocês podem ver no gráfico superior à esquerda, o nosso EBITDA recorrente totalizou R\$ 1 bilhão e 506 milhões no terceiro trimestre de 24, que é 24% menor em relação ao 3T de 23, fruto principalmente do menor EBITDA da Ipiranga no ano contra ano. E como vocês podem ver também, o EBITDA acumulado de 2024 é de R\$ 4 bilhões e 93 milhões, 4% acima do período anterior.



O lucro líquido da Ultrapar foi de R\$ 698 milhões, 22% inferior ano contra ano, devido ao menor EBITDA que acabei de mencionar, parcialmente compensado pela menor despesa financeira líquida. O lucro líquido acumulado de 2024 é de R\$ 1 bilhão e 645 milhões, 17% acima do período anterior. E gostaria de ressaltar que a equivalência patrimonial de Hidrovias foi contabilizada com uma defasagem de 2 meses, o que contribuiu positivamente com R\$ 9 milhões no resultado do 3T de 24.

O CAPEX, por sua vez, totalizou R\$ 519 milhões no 3T de 24, crescimento de 37% em relação ao 3T de 23, fruto principalmente de maiores investimentos na Ipiranga.

Nós tivemos uma geração de caixa operacional de R\$ 780 milhões no 3T de 24. A geração de caixa teria sido de R\$ 1 bilhão e 20 milhões se a gente não considerasse a redução de R\$ 240 milhões nas operações de risco sacado no 3T de 24. Essa geração foi 59% inferior à geração do 3T de 23, principalmente em função do menor EBITDA e do maior investimento em capital de giro.

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

Nós encerramos o terceiro trimestre com uma dívida líquida de R\$ 7 bilhões e 968 milhões, um aumento de R\$ 268 milhões em relação a junho de 24. O aumento do endividamento líquido em relação ao 2T de 24 se deve principalmente à redução de R\$ 240 milhões do saldo de risco sacado no trimestre e ao pagamento de dividendos de R\$ 276 milhões em agosto, parcialmente compensados pelo recebimento de R\$ 222 milhões da última parcela da venda da Extrafarma.

A nossa alavancagem passou de 1,2x em junho de 24 para 1,3x em setembro de 24, devido ao menor EBITDA dos últimos 12 meses e à maior dívida líquida que acabei de mencionar.

Como vocês podem ver também na tabela, na parte inferior desse slide, a dívida líquida de setembro de 24 somada ao risco sacado e vendedor, seria de R\$ 9 bilhões e 470 milhões, 1,8 bilhões superior ao saldo de setembro do ano passado, fruto principalmente da aquisição de participação que a gente fez da Hidrovias.

E passando para o próximo slide, de número 5, vamos falar sobre os resultados da Ipiranga.

O volume vendido pela Ipiranga no terceiro trimestre cresceu 4% em relação ao 3T de 23, com crescimento de 5% no ciclo Otto, impulsionado pela maior participação de etanol, em detrimento da gasolina no mix de produtos, e crescimento de 2% no diesel.

Nós encerramos o 3T de 24 com uma rede de 5.871 postos, 5 postos a menos do que junho de 24. Nós inauguramos 61 postos e depuramos 66 ao longo do trimestre. Este nível de depuração reflete um maior rigor no cumprimento de contratos. Lembro que o número de postos não é o principal direcionador para crescimento de volume, como tem sido observado nos últimos trimestres. Além disso, nós encerramos o trimestre com 1.478 lojas na AmPm, com crescimento de faturamento das mesmas lojas de 7%.

O SG&A da Ipiranga reduziu 4% em comparação ao 3T de 23, devido a menores despesas com contingências, atenuadas por maiores provisões para créditos de liquidação duvidosa e maiores despesas com pessoal, principalmente dissídio.



A linha de outros resultados operacionais totalizou R\$ 124 milhões negativos no trimestre, uma melhora de R\$ 55 milhões ano contra ano, fruto de menores despesas com CBios. Já a linha de resultado na venda de bens totalizou R\$ 31 milhões, decorrente da venda de 7 terrenos.

O EBITDA da Ipiranga foi de R\$ 967 milhões no trimestre, e o EBITDA recorrente totalizou R\$ 936 milhões, que é 34% inferior ano contra ano. Nós vimos neste trimestre uma melhora no ambiente competitivo comparado ao 2T24, com a redução das irregularidades do setor. Tivemos também ganho de estoque fruto do reajuste da gasolina em julho. Mas apesar desses fatores, no terceiro trimestre do ano passado tivemos margem recorde da Ipiranga, beneficiada pela combinação de ganhos mais relevantes de estoque, com paridade de importação mais favorável, e nível normalizado de estoque na indústria.

Nós temos operado nos últimos trimestres com rentabilidade acima de R\$ 130/m³, mesmo com as irregularidades que têm afetado todo o setor. Neste quarto trimestre, com as condições de mercado que temos observado, esperamos manter este padrão.

Indo agora para o slide 6, para falarmos da Ultragaz.

O volume vendido de GLP no terceiro trimestre foi 4% maior ano contra ano, devido ao aumento de 7% no granel, reflexo principalmente de maiores vendas para indústrias. O envasado apresentou, por sua vez, aumento de 2%, em função de maior demanda do mercado.

O SG&A da Ultragaz no 3T de 24 foi 1% superior ao do 3T de 23, fruto de maiores despesas com pessoal, principalmente dissídio, provisão para créditos de liquidação duvidosa e fretes, em linha com o maior volume de vendas. Esses efeitos foram atenuados por iniciativas para aumento de eficiência operacional e menores despesas com comissionamento de vendas.

O EBITDA da Ultragaz foi R\$ 448 milhões no 3T de 24, 1% inferior ao do 3T de 23. O maior volume de vendas e o ambiente comercial no envasado mais normalizado foram compensados por maiores custos com fretes e despesas.

E para o quarto trimestre, apesar de volumes sazonalmente menores, nós esperamos um maior EBITDA, com maior contribuição das novas energias.

E para fechar a apresentação, indo para o slide 7, para falarmos de mais um bom resultado da Ultracargo.

A capacidade estática média da empresa de 1 milhão e 67 mil metros cúbicos é 1% acima da capacidade do 3T de 23, decorrente da adição da base de Rondonópolis.

O m³ faturado permaneceu estável ano contra ano. O início das operações em Rondonópolis e a maior movimentação em Opla, Vila do Conde e Suape, foram compensados pela menor movimentação *spot* em Santos, Itaquí e Aratu.

A receita líquida da Ultracargo foi de R\$ 266 milhões no 3T de 24, 1% superior à do 3T de 23, fruto de melhores tarifas, apesar de menores vendas *spot*.



Os custos e despesas combinados foram 10% maiores que os do 3T de 23, consequência do aumento de movimentação dos novos terminais.

O EBITDA da Ultracargo totalizou R\$ 168 milhões no trimestre, 3% inferior ao do 3T de 23, em razão principalmente de menores vendas *spot*.

A margem EBITDA foi de 63% no 3T de 24, 2 pontos percentuais menor que a margem do 3T de 23.

Para o quarto trimestre, esperamos EBITDA similar ao dos últimos trimestres.

Muito bem, encerro assim minha apresentação. Passaremos agora para a sessão de perguntas e respostas, para respondermos as questões que tiverem. Muito obrigado pela atenção.

Sessão de Perguntas e Respostas

Operadora: Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas apenas para investidores e analistas. Nossa primeira pergunta vem da Sra. Monique Grecco, do Itaú BBA. Por favor, Monique, pode prosseguir, seu microfone já está liberado.

Monique Grecco: Oi, pessoal, bom dia. Obrigada por pegar as minhas perguntas. Vou fazer uma primeira sobre Ipiranga, voltando um pouquinho na fala que o Pizzinatto acabou de fazer aqui de expectativa de margem para frente. Nós entramos nesse 2S com uma expectativa de uma dinâmica competitiva bem melhor, bem mais saudável, combinado com aumento de demanda, normalização de estoques.

O quanto que vocês acham que essa melhora dessa dinâmica competitiva de volumes já está refletida nesse patamar de margens que vocês fizeram nesse 3T? E, Pizzinatto, quando você fala de manter patamares acima de 130, vocês esperam ainda um reflexo dessa melhora da dinâmica competitiva nos próximos trimestres? Assim, deveríamos ver alguma melhora ainda se refletindo nas margens para frente? Essa é minha primeira pergunta.

E a segunda vai mesclar um pouco aí Ipiranga e Ultracargo, queria saber de vocês como é que vocês têm visto a dinâmica de importação de diesel na ponta. Nós temos visto nos dados públicos aqui uma representatividade cada vez menor dos importadores independentes no total importado para o país, então queria ouvir do Linden um pouquinho como que você está vendo o impacto disso na dinâmica competitiva do setor de distribuição.

E aí, se eu puder estender essa mesma pergunta ao Décio sobre como essa tendência de menores importações *spot* podem eventualmente impactar as operações de Ultracargo. Obrigada.

Leonardo Linden: Oi Monique, bom dia. Linden aqui. Bom, primeiro com relação à dinâmica do 3T, sem dúvida nenhuma o melhor ambiente do ponto de vista de combate à ilegalidade, ele ajuda, ele ajudou principalmente a gasolina e o etanol. Tivemos um trimestre em que o nosso volume cresceu 5% em relação ao 2T, teve uma melhora de cenário na gasolina e no etanol, mas nós vimos um ambiente bem competitivo no diesel, principalmente na rodovia e no mercado



spot. Nós vimos um custo do diesel subindo, tanto pelo importado quanto pelo biodiesel, pressionou o preço na ponta, o revendedor de rodovia principalmente com um pouco de dificuldade de fazer o repasse, até pela estabilidade dos custos da Petrobras. Então, uma coisa meio que *offsetou* a outra e essa foi um pouco da dinâmica do 3T.

Eu acho que olhando para o 4T, obviamente o melhor cenário do ponto de vista de legalidade ele sempre contribui, contribui com o setor como um todo e esperamos que esses esforços continuem evoluindo e que continuemos a ver um cenário cada vez melhor.

E temos ainda um cenário de competitividade no diesel de novo, principalmente na rodovia e no mercado *spot*, em contrapartida. Então, acho que é mais ou menos esse equilíbrio que estamos vendo. Do ponto de vista do *supply*, nós temos visto um mercado mais equilibrado. Foi um trimestre estável, se você olhar ao longo dos três meses do trimestre, você vai ver margens relativamente estáveis, então não teve grandes volatilidades e grandes oscilações. Eu imagino que essa é uma dinâmica que ela também deve estar presente para o 4T.

Com relação à importação, de fato tem uma queda na importação. Não acho que é uma queda significativa, caiu um pouco, mudou um pouco essa lógica de produto de leste europeu versus o Golfo, o Golfo tomando um pouco mais de espaço na importação. Mas existe, como eu sempre falo, uma dependência estrutural do mercado brasileiro para a importação e essa importação está acontecendo e vai continuar entrando com um perfil que pode mudar um pouquinho aí entre Rússia e Golfo.

Mas eu deixo o Décio aqui, se quiser complementar, fica à vontade, Décio.

Décio Amaral: Obrigado. Oi, Monique, tudo bem? Obrigado pela pergunta. Se você comparar realmente esse tri com o mesmo tri do ano passado, você vai ver um volume nosso de *spot* menor. Esse trimestre o que está acontecendo, o nível de estoque aumentou um pouco no sistema, os nossos tanques estão mais cheios. Mas lembrar da Ultracargo, o produto vai entrar importado ou por cabotagem. Nós estamos super bem-posicionados em Vila do Conde, em Itaquí, em Suape. Então, o produto precisa entrar porque essas regiões são muito deficitárias.

Então, nós ficamos menos voláteis. Então se a Petrobras aumenta uma produção momentaneamente, reduz a importação, ela vai cabotar e vai jogar o produto nesses portos. Então estamos tranquilos que é algo momentâneo e continuamos apostando no aumento do déficit estrutural e por isso que continuamos investindo nos portos para ter bastante oportunidade de importação ou cabotagem de produtos.

Monique Grecco: Obrigada, Linden e Décio.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Pedro Gama, do Citi. Por favor, Sr. Pedro, pode prosseguir.

Pedro Gama: Oi, pessoal, bom dia. Obrigado por pegar minhas perguntas. Eu tenho duas do meu lado. A minha primeira pergunta é voltada para a Ultragaz. Temos visto um maior foco na discussão do governo sobre o gás natural e do GLP, principalmente com o programa do Gás para Todos e o Gás para Empregar. Por um lado, vemos que esses programas têm um incentivo maior



ao uso do GLP, mas por outro lado, vemos uma maior discussão no crescimento da margem da distribuição do GLP nos últimos anos.

Eu queria entender qual é a visão de vocês sobre esses programas e seus efeitos no mercado e como vocês enxergam o GLP em cenários de maior competição com outros combustíveis e outros energéticos, como o gás natural ou até mesmo o etanol e outros energéticos do país.

E a minha segunda pergunta vai para o Linden, com relação ao crescimento de volume da Ipiranga. Vimos que nesse mês passado tivemos a abertura do primeiro posto da Texaco. Eu queria entender qual é a estratégia para a marca no Brasil e como ela se encaixa com a estratégia de volume inteira da Ipiranga como um todo. É isso, pessoal. Obrigado.

Tabajara Bertelli: Pedro, é o Tabajara aqui. Vou começar com a pergunta que você fez para a Ultragaz. Primeiro, acho que do programa do Gás para Todos, acho que é um programa que está em elaboração, em discussão, nós estamos acompanhando, nós já comentamos sobre o principal objetivo ali da redução da pobreza energética, que, de fato, entendemos que isso acontece no país e acho que o movimento nesse sentido tem muito valor e o governo está ali corretamente olhando para isso, e é positivo, vamos apoiar e estamos participando do que nós pudermos, mas acho que tem bastante coisa para acontecer para ver como é que esse programa vai evoluir.

Eu acho que ele deve, potencialmente, olhar a estrutura, a capacidade das revendas já instaladas, utilizar isso para, de fato, que o benefício que o GLP traz para a sociedade ele atinja 100% da sociedade. Nós vemos o programa no caminho certo ali, apesar de ainda com muita coisa para ser debatida.

E acho que sobre a evolução, que você falou da competição com os outros energéticos, eu acho que estamos agora num momento inclusive olhando um espaço maior para o GLP na regulação. O GLP ainda tem uma limitação de aplicação em alguns usos, a população não tem acesso ao GLP para alguns usos. Nós temos a expectativa de que a evolução regulatória libere a participação do GLP e acho que nós acreditamos bastante nisso. Nós estamos vendo a evolução nossa, em especial, no segmento granel desenvolvendo novas aplicações, novos usos para o próprio GLP, e nós também estamos nos preparando com as outras energias que a empresa já vem trazendo para o seu portfólio. A nossa visão é sempre levar para os clientes o leque completo do que podemos oferecer.

E se ele é uma solução mais competitiva, em que tese que para o GLP nós enxergamos um espaço ainda relevante de desenvolvimento e crescimento, então vemos os dois pontos que você trouxe na tua pergunta como potencialmente positivo aí para o setor, obviamente mais a longo prazo, tá?

Leonardo Linden: Bom, Pedro, com relação à volume e Texaco e Ipiranga, bom, em primeiro lugar, esse crescimento de volume do segundo para o 3T da Ipiranga não tem absolutamente nada a ver com Texaco, é porque nós abrimos um posto só até agora e ainda foi no 4T, não foi nem no 3T, então isso é muito mais relacionado a mercado mesmo e ações nossas na nossa rede Ipiranga.



Com relação a Texaco, o que nós estamos fazendo aqui com a marca Texaco é, na verdade, introduzir um modelo diferente de negócio no país, e onde vamos adotar uma estratégia de exclusividade regional para parceiros específicos, onde esse parceiro vai ter ali a exclusividade da marca Texaco numa região que vai ser definida entre as partes, e é para ser um modelo muito mais leve do ponto de vista de investimento.

E nós não temos uma diretriz aqui muito pressionada do ponto de vista de volume vindo da Texaco nesse momento porque justamente estamos no processo de testar o modelo, introduzir esse modelo e entender o tamanho do alcance. Mas, resultados iniciais positivos e eu acho que temos uma boa rota aqui para perseguir.

Então, o que você está vendo hoje de volume é Ipiranga mesmo e muito possivelmente nos próximos trimestres o comportamento de volume vai estar muito mais relacionado à Ipiranga, que, obviamente, é o nosso principal canal de venda do que Texaco em si.

Pedro Gama: Não, está ótimo, pessoal, ficou claro. Mas, no meu caso, a pergunta era mais para entender a estratégia daqui para frente mesmo. Valeu, pessoal.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Matheus Enfeldt, do UBS. Por favor, Sr. Matheus, pode prosseguir.

Matheus Enfeldt, UBS: Bom dia, Rodrigo, time. Parabéns pelos resultados e obrigado por pegar as minhas perguntas. A minha primeira pergunta é em CAPEX. O CAPEX tem rodado abaixo do que nós imaginávamos para a entrega do plano que foi anunciado no começo do ano em todas as unidades de negócio e queríamos entender um pouquinho o motivo disso e pegar um pouco mais de granularidade do quanto isso é atraso para 2025, se tem nessa parcela um ganho de eficiência relevante, se são projetos que deixaram de ser feitos por mudança de premissa, uma taxa de juros maior talvez.

Pegar um pouco de granularidade talvez dentro das unidades de negócio, porque o CAPEX tem *underperformed* já sabendo que geralmente tem uma aceleração no 4T.

E daí, em Ultragaz, um *follow-up* talvez da pergunta anterior, discutir as outras propostas de ajuste regulatório também, enchimento parcial, enchimento de botijão de outras marcas, fim da tutela, novos usos acho que já comentou um pouco, mas talvez se nós pudéssemos discutir de forma mais ampla a proposta de revisão de ajuste regulatório da ANP. É isso, obrigado.

Rodrigo Pizzinatto: Bom dia, Matheus. Obrigado pela pergunta. E sobre CAPEX, só lembrando que o plano que nós divulgamos no ano, para o ano de 2024, não é linear. Então, temos tradicionalmente um acúmulo de CAPEX no final do ano. E nós imaginamos, nesse momento, fechar o ano com CAPEX um pouco abaixo do plano. Parte em função de economia nos projetos, parte em função de algum *carry over* para 2025.

Vou passar aqui para o Tabajara para a pergunta da Ultragaz.

Tabajara Bertelli: Legal. Bom, Matheus, aí acho que só continuando ali a sua pergunta sobre a parte da evolução regulatória, bom, está no mesmo pacote de uma consulta à sociedade de como ela entende a melhor forma da evolução da nossa regulação. Nós já tivemos esses debates



aí no passado, acho que é a hora da sociedade ali efetivamente participar. Nós conhecemos bastante o assunto, então vemos, como referências internacionais, a nossa regulação é bastante elevada, ela é muito moderna, ela propicia um nível alto de competição para os agentes, um nível altíssimo de segurança para um país como o nosso, com as dimensões que temos ali, praticamente inexistente fraude e ilegalidade em produto, e isso aí diretamente leva à altíssima segurança operacional para nós e para os clientes.

Então, é um resultado muito positivo, nós combinamos alta segurança com alta competição. Outros modelos ali que podemos sempre debater e que têm o racional econômico, sempre podem ser analisados. A grande preocupação é que isso, de fato, precisa levar a uma melhoria econômica do sistema e garantir que tenhamos esse nível de segurança, de fiscalização, sem abrir espaço para ilegalidade, que, no nosso setor, a ilegalidade vai conversar diretamente com o risco de segurança, que eu acho que ninguém quer isso para a nossa indústria e nós queremos sempre essa evolução positiva.

Então, acho que esse é o arcabouço que nós devemos olhar na evolução regulatória e isso deve prevalecer mais à frente. Acho que essa é a solução mais positiva para a nossa sociedade a longo prazo.

Matheus Enfeldt: Ótimo, obrigado.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Pedro Soares, do BTG Pactual. Por favor, Sr. Pedro, pode prosseguir.

Pedro Soares: Bom dia a todos do time da Ultra. Eu tenho duas perguntas. A primeira é sobre capital de giro. Teve um consumo bastante relevante nesse trimestre, particularmente na linha de estoque, então eu queria ouvir um pouco mais sobre a expectativa para frente, para o 4T.

E também sobre o estoque, se vocês poderiam talvez destrinchar um pouco mais sobre as partes que explicam essa dinâmica desse trimestre. Imagino que possa ter tido um pouco de algum movimento estratégico, mas também se vocês puderem abordar se teve algo derivado de uma dinâmica mais competitiva do etanol dentro do ciclo Otto e, por consequência, um carregamento de estoque maior na gasolina, se vocês entendem que isso é mais algo momentâneo de mercado ou se nós deveríamos ver uma dinâmica um pouco mais de maior sobreoferta pelos próximos trimestres de uma forma mais estrutural.

E uma segunda pergunta, sobre as margens ali na Ipiranga também, o patamar ali de 130 indicado, ele parece conservador, não só pelo resultado atingido nesse tri, mas também até por ser abaixo do que nós vimos no 1S desse ano. Eu queria ouvir se vocês entendem que esse talvez seja um patamar que mantém não só os retornos em patamares saudáveis como estão agora, mas também permitem algum ganho de *market share* ou se não, isso é só de fato um conservadorismo por parte da gestão. Obrigado, pessoal.

Leonardo Linden: Pedro, deixa eu pegar aqui no início com as respostas da Ipiranga e depois talvez o Rodrigo complete. Bom, com relação a giro, eu acho que tem quatro efeitos aqui no componente Ipiranga, que deve ser aí uns 600 milhões mais ou menos de consumo de capital. Acho que primeiro tem o crescimento do volume, esses 5% que eu já mencionei; segundo tem o maior preço da gasolina, teve um reajuste de gasolina no início do trimestre; tem sim uma



estratégia de antecipação de compra de biocombustíveis, porque nós vimos uma oportunidade; e o quarto fator é uma redução do *confirming* que nós fizemos ao longo desse trimestre.

Tanto a estratégia de montar a posição no biocombustível quanto a própria questão do *confirming*, são circunstanciais de 3T e isso recupera no 4T.

Com relação a margens, sim, eu acho que tem uma visão aqui um pouco mais conservadora. Nós sempre falamos aqui que nós enxergamos margens nesse negócio a partir de R\$150/m³, mas estamos sendo um pouco mais conservadores para o 4T tentando entender um pouco mais aqui a dinâmica do mercado.

E não é estratégia de *share*, só para deixar claro. Não é estratégia de *share*.

Pedro Soares: Está claro, obrigado, Linden.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Eduardo Muniz, do Santander. Por favor, Sr. Eduardo, pode prosseguir.

Eduardo Muniz, Santander: Bom dia, pessoal, e obrigado por receber as minhas perguntas. A minha primeira pergunta é acerca das medidas contra a ilegalidade no setor de distribuição. Nós pudemos ver esse ano o enfoque de vários elos na cadeia no combate às ilegalidades, tem ficado cada vez mais forte, tendo em vista algumas derrubadas de regimes especiais.

Quais outras medidas ou avanços na agenda vocês esperam ainda esse ano ou no 1T do ano que vem que sejam aprovadas ou avançadas que possam melhorar o ambiente competitivo?

E a segunda pergunta em relação a Hidrovias do Brasil. Quais são os principais pontos que a Ultrapar pretende contribuir com a Hidrovias na elaboração do projeto para dobrar a TUP do Arco Norte? Seria uma colaboração via inteligência adquirida na Ultracargo, na construção de ativos logísticos talvez? Quais outros caminhos aqui para nos ajudar? Obrigado.

Leonardo Linden: Oi, Eduardo. Bom, vamos lá. Sim, tem uma melhora, eu ainda acho que tem muita coisa para ser feita do ponto de vista de combate à ilegalidade. Nós já vimos o quanto o cenário pode melhorar se esse combate for efetivo. Eu acho que falta aqui, quando nós falamos em evasão fiscal, falta principalmente nós andarmos com o ponto de monofasia do etanol. O etanol continua sendo um problema relevante no comércio irregular. Tem essa tramitação da lei sobre o devedor contumaz, que ela é muito importante, e nós também esperamos que isso avance, embora seja uma discussão já bem longa.

Tem a revisão do RenovaBio, que também está em discussão, e hoje existe uma parcela importante de distribuidoras que não cumprem suas metas de CBIOS, e isso prejudica não só o setor, como prejudica o programa e os produtores em si, que deveriam estar investindo esse dinheiro em aumento da produção de biocombustíveis. E, por fim, esperamos que consigamos ter um maior controle sobre a não mistura de biodiesel. Também é um problema.

Você pega um momento como agora, por exemplo, com biodiesel a mais de R\$ 7 o litro, uma diferença muito grande para o B-100, e nós sabemos que nesses momentos isso incentiva eventos de não mistura.



Então tem frentes abertas, todas essas frentes estão em discussão, esperamos que evolua. Eu não consigo dizer para você se isso vai acontecer esse trimestre, trimestre que vem ou em algum momento, mas, de fato, tem discussões em andamento e um trabalho grande sendo feito, capitaneado principalmente do lado das companhias pelo ICL, mas também com muito apoio de reguladores.

Nós precisamos evoluir nessa agenda, que continua sendo um problema do setor.

Marcos Lutz: Do ponto de vista de Hidrovias, hoje em dia nós participamos do Conselho, julgamos que a Companhia tem total condição de fazer os projetos dela com qualidade, mas obviamente a engenharia da Ultracargo, que está neste momento fazendo quatro terminais simultaneamente, tem um *track record* bastante bom e bastante ativo, pode dar todo o suporte necessário se assim for julgado.

Mas nesse momento, o que estamos trazendo para a Hidrovias é um horizonte de longo prazo, de fato dar o suporte para a Companhia para os projetos que já existiam na Companhia, mas que estavam esperando um momento que tivesse o alinhamento dos acionistas para executar. Vemos com muito otimismo aí essas possibilidades de aumento da capacidade de escoamento do Arco Norte. Acho que tem muito valor ali para ser gerado.

Rodrigo Pizzinatto: E, aproveitando, além dos pontos que o Marcos colocou, a Hidrovias tem uma equipe boa já dedicada ao assunto, mas nós também estamos contribuindo com pessoas que foram para a Hidrovias participar desse projeto, desse processo, desde a pessoa na área financeira como, hoje, a gerente de projetos é uma pessoa que veio aqui da Ultrapar com muita experiência em conduzir projetos complexos, que vai ajudar nessa implementação do “dobra TUP”.

E, só aproveitando, Eduardo, a tua pergunta também de ilegalidade juntando com a pergunta anterior do Pedro, só para dar uma dimensão de alguns pontos, se a Ipiranga ficar sem misturar biodiesel só agora em novembro e dezembro, a Ipiranga teria um EBITDA adicional da ordem de R\$ 1 bilhão em função da diferença nesse momento do preço do biodiesel para o preço do diesel.

É desse tamanho que a ilegalidade afeta o setor e por isso que é importante combater essas iniciativas para ter uma paridade de competição para quem faz a coisa certa.

Eduardo Muniz: Tá certo, pessoal, obrigado. Só um *follow-up* ali em Hidrovias ainda. Tem alguma expectativa de homologação e sobras do aumento de capital na Hidrovias?

Rodrigo Pizzinatto: Não, não tem nenhuma notícia nesse momento.

Eduardo Muniz: Tá certo, obrigado.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Leonardo Marcondes, do Bank of America. Por favor, Sr. Leonardo, seu microfone já está liberado.

Leonardo Marcondes: Bom dia, pessoal. Obrigado por pegarem minhas perguntas aqui. Na verdade, a grande maioria delas já foram respondidas, então vou fazer só uma. Sobre Ultragaz, o Pizzinatto mencionou agora há pouco na apresentação que vocês esperam uma contribuição



maior do segmento de novas energias. Queria entender, então, se vocês poderiam dar um pouco mais de cor nesse ponto.

Se pudessem falar um pouco da dinâmica desse novo segmento e se também poderiam quantificar um pouco de quanto seria essa contribuição. Obrigado.

Tabajara Bertelli: Muito bem, Leonardo. Bom, ali acho que pegando do ponto do que o Rodrigo trouxe na abertura, de uma expectativa de evolução positiva aí para o 4T, ali é uma mistura aí da evolução da nossa estratégia. Eu acho que aqui nesse 3T tivemos uma evolução muito boa dos caminhos, das iniciativas estratégicas que temos a longo prazo, a história de maior proximidade com os clientes, revenda de varejistas no segmento envasado, evolução dos canais, um dos segmentos que temos de objetivo é o segmento granel, a eficiência, excelência operacional elas evoluíram bastante nesse trimestre, e devem contribuir mais positivamente ali para o 4T, isso está colocado ali na nossa evolução.

Nós começamos a ver a maturidade ali dos lançamentos que nós fizemos em outras energias, a energia elétrica nas duas modalidades, no biometano, elas vêm ali contribuindo, nós já tínhamos dito no passado ali da nossa expectativa de algo entre 3 a 5% do nosso EBITDA, mas mais relevante é que não são operações segregadas, temos gastado um tempo relevante ali na combinação dos negócios, numa oferta de valor superior ali para os clientes, isso já começa a se materializar e inclusive potencializando um pouco do nosso resultado.

Então, é esse desenho que provavelmente é o desenho que vai se intensificando nos outros trimestres, uma empresa ali com uma oferta mais ampliada e muito mais próxima e com excelência operacional nas suas operações. Então, esse desenho que nós enxergamos mais claro para o 4T e também para os próximos trimestres.

Leonardo Marcondes: Está bem claro. Obrigado.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Bruno Montanari, do Morgan Stanley. Por favor, Sr. Bruno, pode prosseguir.

Bruno Montanari: Bom dia, pessoal. Obrigado por pegar as perguntas. Tenho um *follow-up* e só uma pergunta. Só voltando no ponto de capital de giro, se eu entendi corretamente, nós devemos esperar uma liberação de capital de giro no 4T? E queria entender se ela pode ser expressiva, dado o investimento que ocorreu em capital de giro ao longo dos vários últimos trimestres.

E queria aproveitar para fazer uma pergunta para o Lutz, de como você está enxergando os desenvolvimentos no Brasil pensando em economia, política, pós-eleições nos Estados Unidos, eventualmente na ótica de tomar decisões de investimentos mais expressivas, seja nos negócios existentes ou eventualmente em novas frentes. Muito obrigado.

Leonardo Linden: Bom, só primeiro eu vou responder rapidamente aqui a parte do giro, eu deixo o Lutz aqui tomar a maior parte do tempo.

Sim, deve representar uma recuperação de capital de giro e esses movimentos de capital de giro sempre são expressivos, tanto para cima quanto para baixo, mas esperamos de fato uma recuperação de boa parte do que nós investimos no 3T.



Marcos Lutz: Eu não vejo nenhuma mudança radical para o Brasil que deveria ser relevante para o negócio da Ultrapar. Acho que em termos de investimentos, nós também temos esse investimento na Hidrovias, ainda a maturar. Como foi comentado, acho que tem muitos *upsides*, nós vemos uma Companhia com um grande futuro, os nossos três negócios aqui tradicionais no Ultra também têm seus projetos de expansão, têm feito alocação de capital.

Então, eu acho que, no nosso caso, estamos num momento de, de fato, ainda continuar se mantendo mais para o desalavancado e olhando com cautela os comportamentos da economia. Eu acho que a eleição dos Estados Unidos, especificamente que você comentou, eu não vejo impactar a estratégia nossa em nada nesse momento, não.

Bruno Montanari: Tá claro, obrigado.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem da Sra. Helena Kelm, da XP Investimentos. Por favor, Helena, pode prosseguir.

Helena Kelm, XP Investimentos: Oi, pessoal, tenho uma pergunta bem rápida do meu lado. É mais pensando sobre a estratégia de postos de vocês. Ficou bem claro o movimento que nós vimos nesse trimestre, mas queria pegar um *update* de vocês, como vocês estão pensando para frente essa estratégia de embandeiramento e número de postos.

Leonardo Linden: Oi, Helena. Não muda em relação ao que nós viemos fazendo pelo menos há três anos desde que eu estou aqui. Nós fazemos investimentos seletivamente e temos uma *attrition* natural desse tipo de negócio. Eu acho que o grande esforço que nós fizemos lá atrás de depuração da rede está feito, está fechado.

Se você pegar hoje os números oficiais da ANP de autodeclaração da Ipiranga e comparar com os números que nós reportamos, você vai ver que eles são muito, muito próximos. Isso é um sinal da acuracidade do número que temos reportado. E agora, para frente, é *business as usual*, é fazer investimentos de forma seletiva e tirar da rede quem entendemos que não faz sentido manter.

Helena Kelm: Perfeito, obrigada.

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

Rodrigo Pizzinatto: Bem, obrigado a todos pelas perguntas. As perguntas não respondidas vão ser respondidas pela equipe de RI e aguardo vocês para a divulgação do ano completo de 2024. Um abraço.

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