

ultra 

Rodrigo Pizzinatto
CEO da Ultrapar



Segurança: valor inegociável

Base da cultura de excelência operacional e geração de valor

Taxa de acidentes com afastamento

LTIR¹



Taxa de acidentes de processo

Tier 1 e 2²



¹Número de acidentes / milhões de horas de exposição ao risco, colaboradores próprios e terceiros; ²Os dados da Hidrovias passaram a compor a consolidação da Ultrapar em jun/25



Jornada de evolução da Ultrapar

Alocador de capital + modelo Ultra de gestão

Revisão do portfólio

- **Venda das:**
 - Oxiteno
 - Extrafarma
 - Conectcar
 - Navegação Costeira - Hidrovias

Alocação eficiente de capital

- **Aquisições e investimentos:**
 - Novas energias e granel na Ultragaz
 - Rede de postos, infraestrutura, TI e TRR na Ipiranga
 - Opla e novos terminais na Ultracargo
 - Virtu GNL
- **Aquisição da Hidrovias**

Renovação do papel da *Holding*

- **Alocação de capital focada em geração de valor de longo prazo**
- **Gestão focada em otimização operacional e geração de caixa**
- **Solidez financeira**
- **Força institucional**
- **Foco em atrair, desenvolver e reter talentos**

Modelo Ultra de gestão reforçado

- **Nova governança dos negócios**
- **Políticas e diretrizes mais simples e pragmáticas**
- **Modelo de remuneração com reforço nos incentivos de longo prazo**
- **Renovação da liderança sênior e conselho**
- **Essência Ultra: espírito empreendedor + atitude de dono**

Foco em geração de valor de curto e longo prazo

Alocação de capital

Disciplina na avaliação de riscos, retorno e criação de valor

Alternativas de alocação

Negócios centrais

- Projetos de crescimento orgânico e ganhos de produtividade

Adjacências

- Oportunidades conectadas aos negócios centrais

Novos negócios

- Potencial de crescimento e rentabilidade
- Capacidade da Ultrapar de criar valor como acionista
- Oportunidade tangível de entrada

Redução de dívida

- Quando o benefício ajustado ao risco supera o retorno

Retorno aos acionistas

- Dividendos, JCP e recompra de ações



+100

transações avaliadas desde 2021

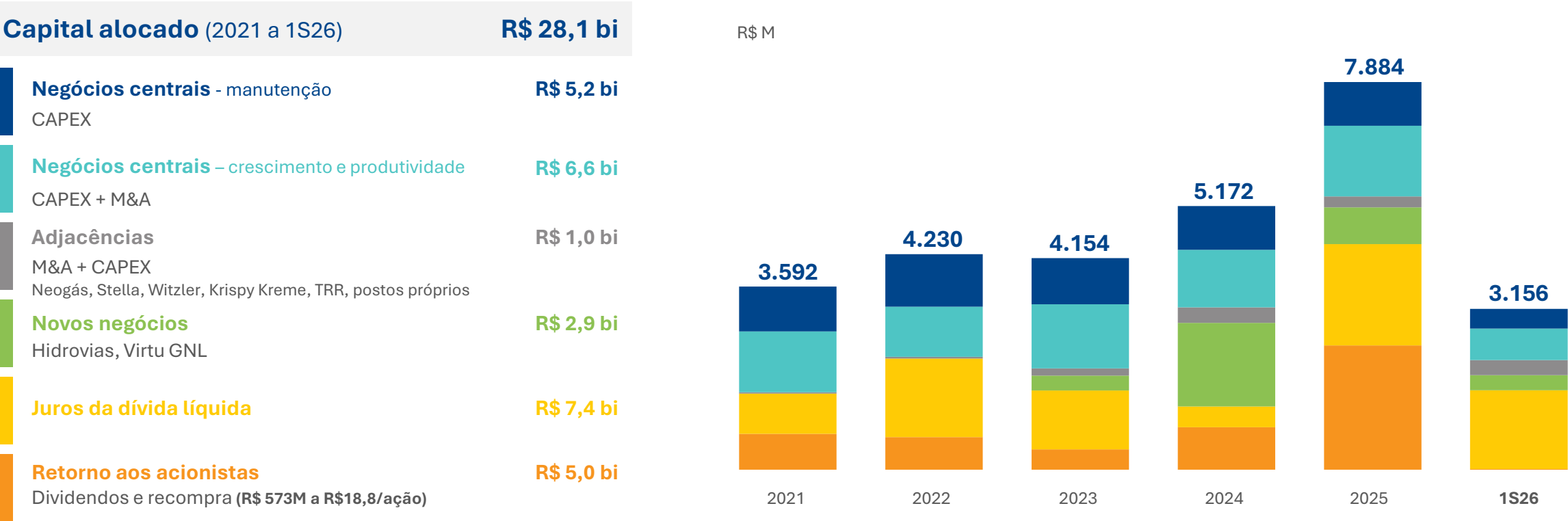


14

transações concluídas

Múltiplas alternativas e capital paciente permitem decisões orientadas pela criação de valor, e não por crescimento pelo crescimento

Capital alocado desde 2021

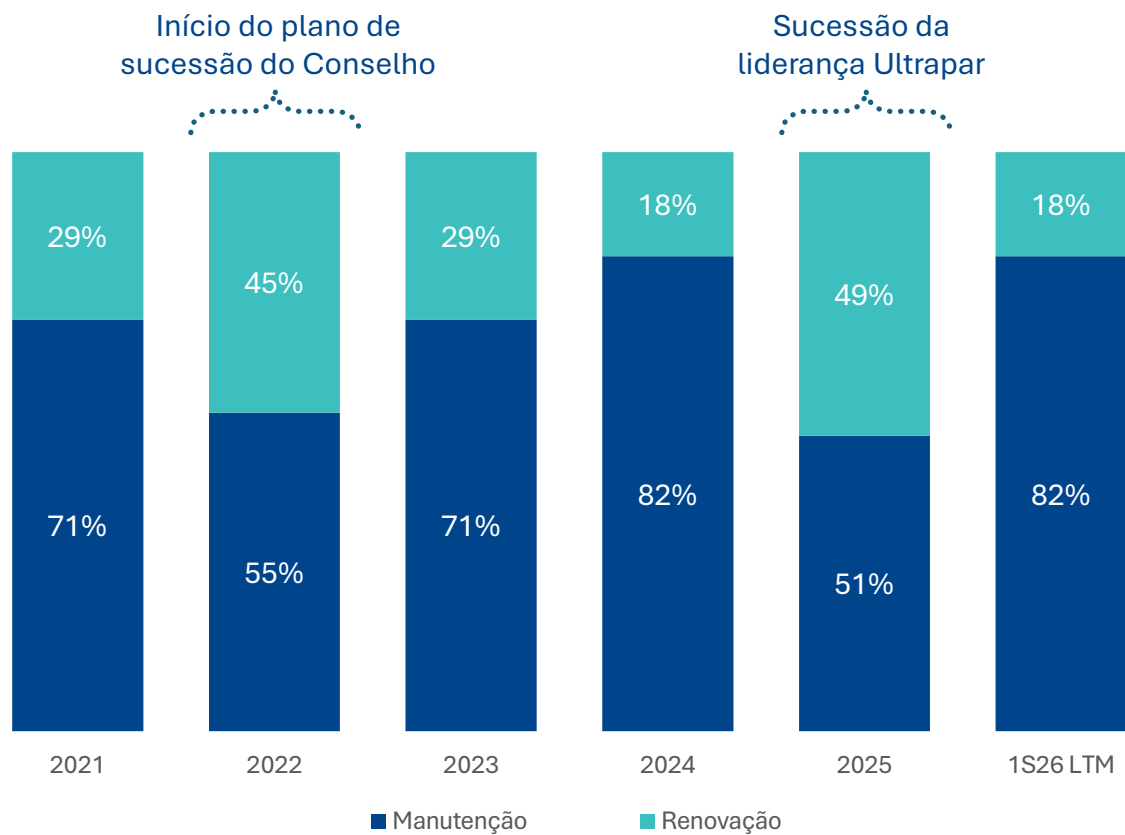


Não inclui movimentação da dívida líquida

Disciplina para identificar oportunidades, humildade para reconhecer erros e agilidade para corrigir rotas

Time forte e renovado

Talentos como chave para perenidade,
sustentar cultura e gerar valor



Filosofia Ultra

Segurança	Ética
Humildade	Atitude de dono
Crescimento com valor	Foco em resultados de longo prazo
Simplicidade	Melhoria contínua
Colaboração	Alinhamento de incentivos



Time forte e alinhado para criação de valor de longo prazo

30%	Remuneração fixa			
70%	Remuneração variável			
30% Curto prazo	EBITDA	Metas financeiras	 Ciclo anual	
	Fluxo de caixa operacional (pós-investimentos)			
40% Longo prazo	Δ EVA (50%)	Meta de criação de valor	 Ciclo 3 anos	
	TSR (50%)	Meta de retorno ao acionista		



Plano de sócios e ILP: ~100 pessoas
Conselho + Executivos com posição acionária relevante
vesting até 10 anos

Posição não inclui ações compradas pelos executivos e conselheiros

25,5 M
de ações

2,3%
do capital

Próximos 25 anos da Ultrapar



Times de alta performance

- Sustenta estratégia, execução e crescimento



Modelo Ultra de gestão

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



Disciplina na alocação de capital

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



Estrutura de capital robusta

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



Força institucional

- Presença e relevância nos setores em que atuamos
- Voz ativa nas agendas setoriais
- Relações comerciais e empresariais de longo prazo



Visão de longo prazo

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



Governança e alinhamento de incentivos

- Executivos como sócios
- Mesma classe de ações, outorga com dividendos até *vesting*
- Compromisso com o melhor para o Ultra



Leonardo Linden
CEO da Ipiranga

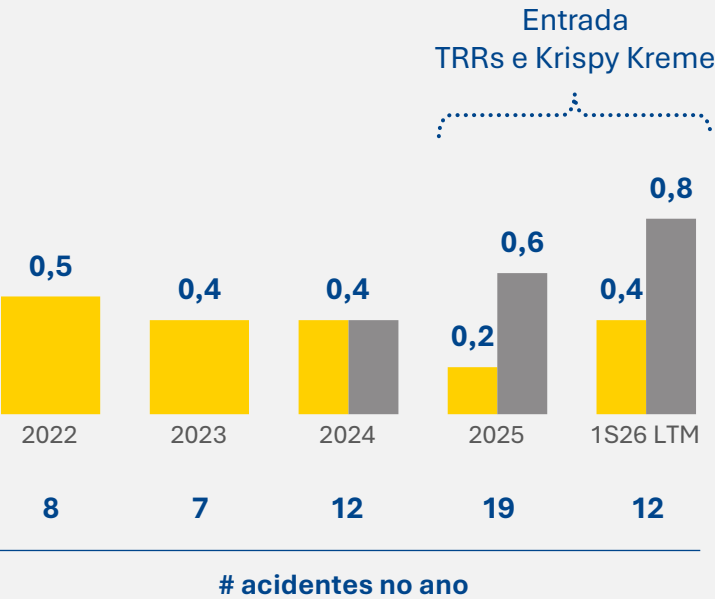


Segurança: valor inegociável

Base da cultura de excelência operacional e geração de valor

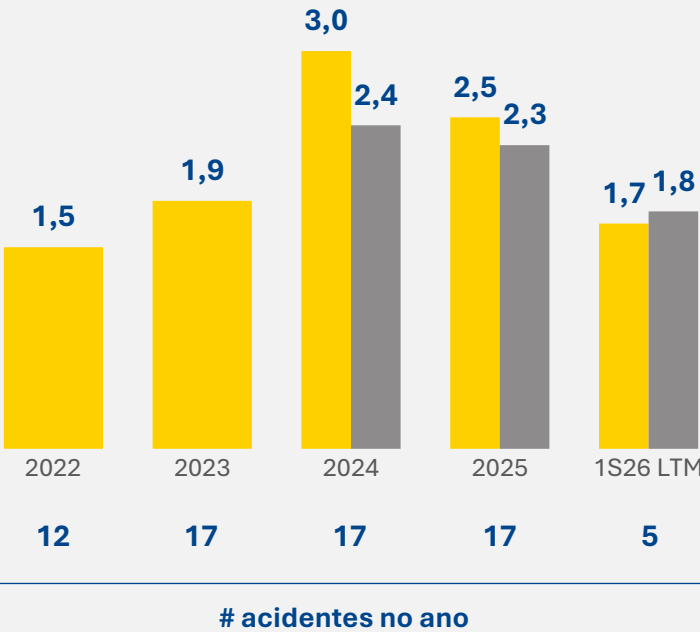
Taxa de acidentes com afastamento

LTIR¹



Taxa de acidentes de processo

Tier 1 e 2



Ipiranga distribuição

Ipiranga consolidado

¹ Número de acidentes/milhões de horas de exposição ao risco para colaboradores próprios e terceiros



Mercado de combustível

Avanços no combate às ilegalidades contribuíram para um ambiente competitivo mais justo

Principais ações...

2025

- Monofasia etanol (PIS/COFINS)
- CBIOs: lista inadimplentes ANP
- Carbono Oculto | interdição REFIT

2026

- Devedor Contumaz
- Monofasia NAFTA

Pontos Pendentes

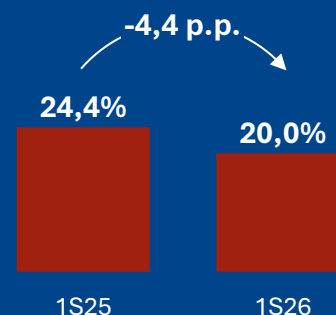
- Monofasia etanol (ICMS)
- Maior controle da mistura do biodiesel

...que trouxeram benefícios para todos

- **Maior arrecadação dos governos (ICMS SP e RJ): mais recursos para toda população**
- **Fortalecimento do Combustível do Futuro** (investimentos em renováveis)
- **Maior qualidade** do combustível para o consumidor final
- **Melhora da rentabilidade e competitividade** para quem paga impostos e cumpre a legislação
- **Mais investimentos no setor**

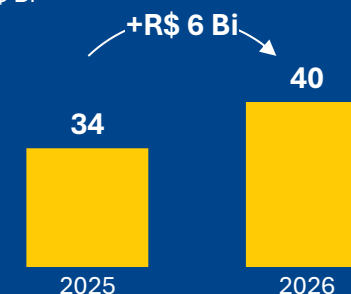
E refletiram na retração do *market share* das irregulares e maior arrecadação dos estados

Irregular ICL¹



Arrecadações ICMS RJ e SP²

R\$ Bi





Mercado de combustível

Ambiente geopolítico com efeito temporário de restrições na oferta

Alta volatilidade nos preços internacionais + **Níveis históricos de arbitragem fechada** – **Supridor especulativo**

Ipiranga fortalece atuação como supridor estrutural do mercado



Participação importante no equilíbrio do suprimento do país

+60 navios
1S26 LTM



Redução do impacto da volatilidade de preços no mercado local

Inteligência de *trading* +
infraestrutura própria



Valor do suprimento assegurado

Crescimento ~6%
volume contratado/cativo
(Rede + consumo vs 1S25)

Seguimos focados em gerar valor na Ipiranga, atuando nos nossos pilares



**Suprimentos
e trading**



**Eficiência
logística**



Competitividade



**Engajamento por
encantamento**



Cultura ágil

Segurança

Processos e tecnologia

Disciplina na execução



Suprimentos e *trading*

Trazendo estabilidade em um ambiente altamente volátil

Opcionalidade e competitividade para Ipiranga

Garantia de abastecimento para os nossos clientes

Alavancar o crescimento dos negócios

Capacidade de originar mundialmente

Oportunidades estratégicas mesa *spot*

Proximidade dos mercados

Inteligência de originação

Em 2026, **maximizamos** geração de **valor**:



+7%

Volume Consumo
vs 1S25



+50%

Vendas na mesa *spot*
vs 1S25



+5%

Volume Rede
vs 1S25



2x resultado

vs 2025



Logística e distribuição

Segura, competitiva e mais eficiente



Logística eficiente

1S26 vs 1S25

+4%

Produtividade da frota

+16%

Otimização operacional



Melhor nível de serviço e automação

Processo 100% digitalizado

Do pedido ao faturamento

+Agilidade

+Eficiência



Otimização dos ativos

1S26 vs 1S25

+39%

Receitas de armazenagem

-29%

Custos de contrato



Expansão de infraestrutura como diferencial competitivo

Vera | MT

Nova base conectada a usina de biodiesel

Interligação Etanol Duto | SP

Larga escala e flexibilidade

R\$ 250 M de eficiência capturada no último ano

Totalizando **+R\$ 800 M** nos últimos 3 anos¹

¹Acumulado de 2S23 a 1S26



Rede completa

Alavancando nossa capacidade de competir



Proposta de valor forte



+3,2 mil postos
com a nova imagem



+41% produtos aditivados
volume Ipimax 1S26 vs 1S25



+1 M clientes fidelizados
+25% 1S26 vs 1S25



+190 novas lojas
1S26 LTM



+11% faturamento
1S26 vs 1S25

Rede forte



Rede Qualificada

+321 novos postos
1S26 LTM

5.855 postos 1S26
246 m³/posto +6% 1S26 vs 1S25



Avanço no share

+0,8 p.p. 1S26 vs 1S25
(Revenda)

Foco no **crescimento da Rede** com excelência na **execução**

AmPm - Força do Varejo



1,5 mil

lojas 1S26



R\$ 130

mil/loja/mês
1S26 LTM

Nº 1

**Maior rede de
padarias¹**



+12% volume

nos postos com
franquias AmPm



Sucesso absoluto

+R\$ 95 M faturamento
1S26 LTM



**Franquia
diferenciada com
sinergia com a pista**

Fortalecendo a oferta do Posto Completo

Parcerias
exclusivas



Protagonismo no
Food & Beverage

Transformação
digital

Suprimentos
Geração de valor para
o franqueado

¹Fonte: ranking oficiais de varejo, principalmente ABF



B2B - Descomoditizando a oferta

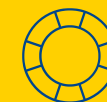
Foco no crescimento e rentabilidade no médio e longo prazo



+6 p.p. de segmentos
mais rentáveis no *mix*
1S26 vs 1S25



Crescimento +11%
no diesel marítimo
1S26 vs 1S25



+1,2 p.p.
share total B2B
1S26 vs 1S25

Pilares estratégicos

Ampliação do **portfólio**

Soluções voltadas para o **agronegócio**

Aumento **capilaridade** clientes

Atuação no **mercado spot**

Produtos e serviços **diferenciados**

Proposta de valor **integrada com
Lubrificantes e Pró-Frotas**



TRR¹ - operação varejista de diesel

Plano de crescimento, capturando sinergias comerciais e excelência operacional, em parceria com sócios locais

Fortalecimento da governança:



Suprimentos /
Logística



Comercial



Financeiro



Segurança



Pessoas



Evoluções até junho de 2026



+15% | Volume vs 1S25



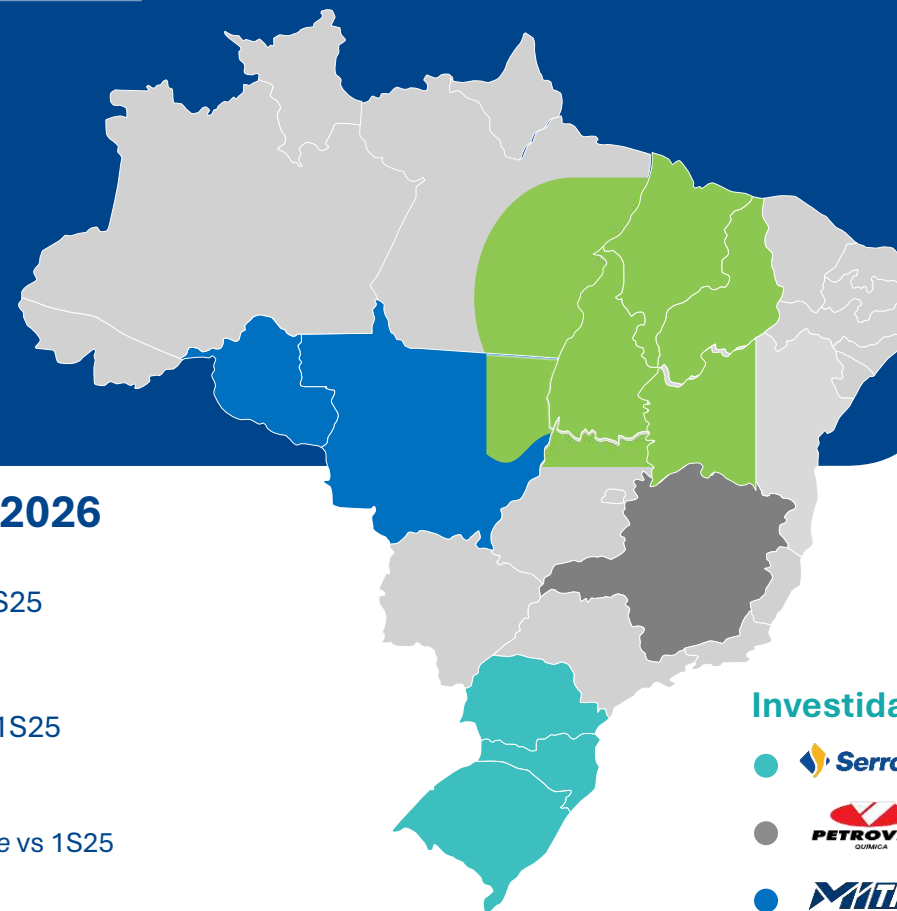
+148% | EBITDA vs 1S25



+4 p.p. | Market share vs 1S25



Aquisições | Petrovila e Cacique



Investidas



¹ Para até 15m³

Eficiência e crescimento impulsionados pela tecnologia Ipiranga

Novo ERP, com IA integrada



**Processos
mais eficientes e integrados**



Otimização de sistemas legados

Redução de +40 sistemas satélites



**Advanced analysis/IA
Inteligência e produtividade**



**Go-live
2027**



+R\$ 200 M

otimização em custos,
despesas e CAPEX por
ano a partir de 2028

Geração de valor

Otimização de SG&A

Alocação eficiente de capital

Inteligência de mercado



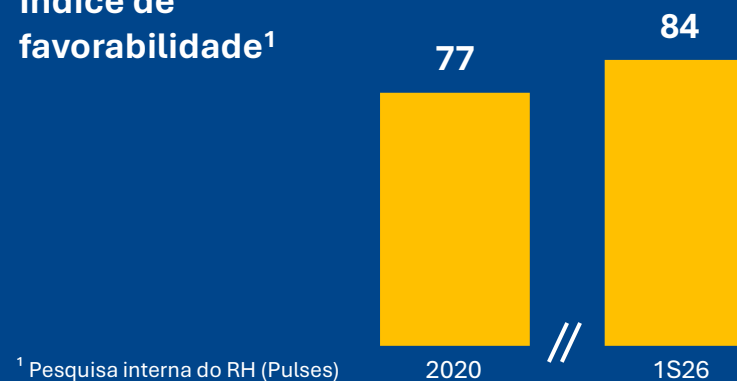
Equipe forte e preparada

Pipeline e sucessão da liderança:

- **Investimento na formação e aceleração de desenvolvimento da liderança**
- **84% de posições críticas com sucessores até 3 anos**
- **45% de renovação no time de executivos**
Promoções / movimentação no grupo / externa (últimos 5 anos)

Clima organizacional

Índice de
favorabilidade¹



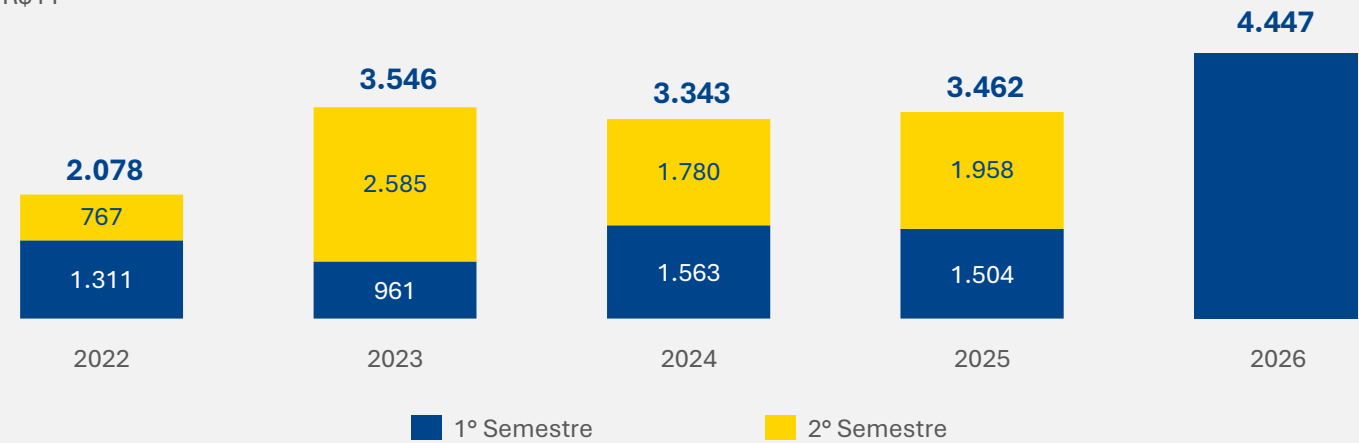
¹ Pesquisa interna do RH (Pulses)



EBITDA e FCO

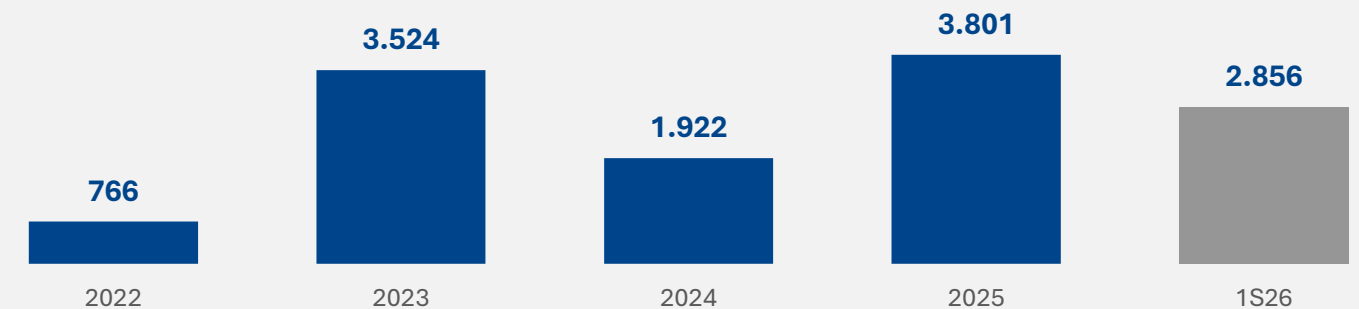
EBITDA Ajustado recorrente

R\$ M



Fluxo de caixa operacional¹

R\$ M



¹ Fluxo de caixa operacional ex-risco sacado (fornecedores convênio)



Ipiranga

Abastecendo a vida em movimento



A blurred industrial background showing a bottle filling machine. Several white plastic bottles with blue and yellow labels are being filled by a mechanical arm. The machine has various pipes, valves, and a control panel. The scene is brightly lit, typical of a factory environment.

Alexandre Bassaneze
CEO da ICONIC

ICONIC

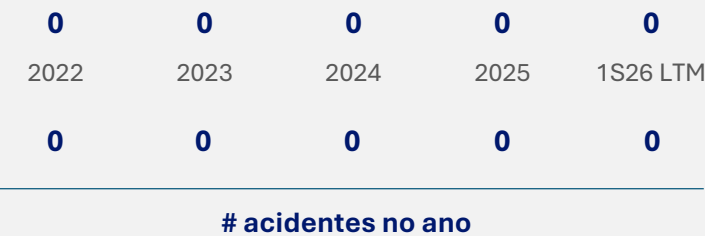
Segurança: valor inegociável

Base da cultura de excelência operacional e geração de valor

Taxa de acidentes com afastamento
LTIR¹



Taxa de acidentes de processo
Tier 1 e 2



¹ Número de acidentes/milhões de horas de exposição ao risco para colaboradores próprios e terceiros



Visão estratégica

Vantagens competitivas que sustentam trajetória de crescimento e rentabilidade



**Infraestrutura robusta,
escala e capilaridade**

Capacidade industrial,
ampla rede logística,
distribuidores exclusivos e
acesso a rede de postos



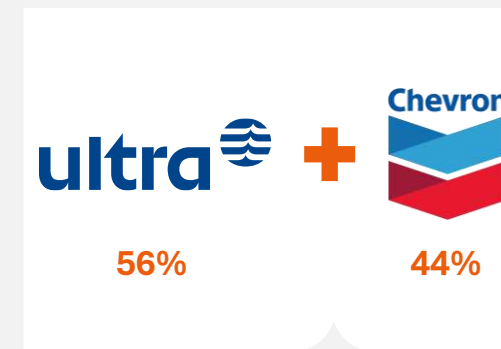
**Tecnologia e
conhecimento**

Maior centro de tecnologia
da América do Sul



**Portfólio
diversificado e
marcas fortes**

Marcas fortes, portfólio
abrangente e estratégia
comercial segmentada



**Acionistas estratégicos
e complementares**

Acesso ao mercado, postos
Ipiranga e conhecimento
local combinados à
tecnologia e *expertise* global

Infraestrutura robusta, escala e capilaridade

ICONIC

+400

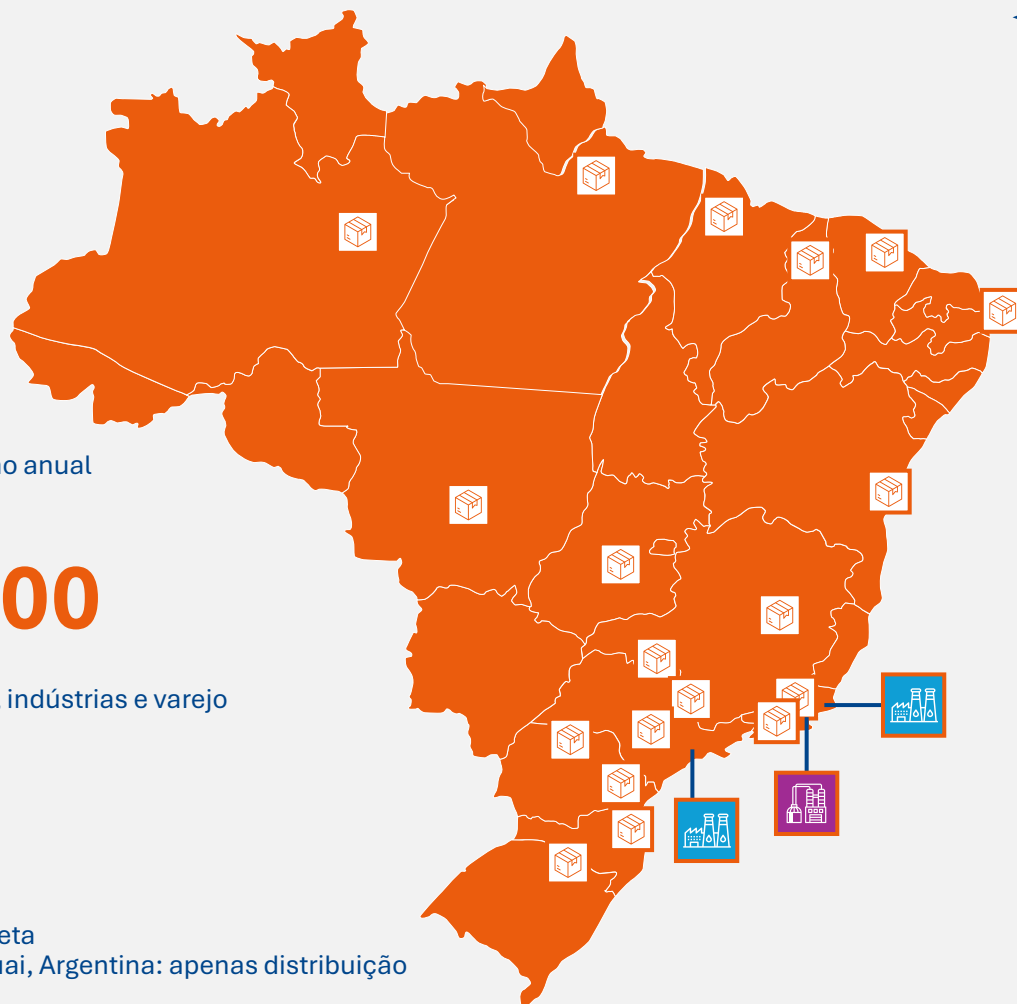
Milhões de litros
capacidade de produção anual

+100.000

Clientes
grandes consumidores, indústrias e varejo

5

Países
Brasil: operação completa
Bolívia, Uruguai, Paraguai, Argentina: apenas distribuição



Market share¹

25,7%



2024

25,9%



1S26



1 Fábrica de lubrificantes

1 Fábrica de graxas e fluidos de arrefecimento



1 Terminal de óleos básicos



1 Centro de distribuição nacional (RJ)

18 Centro de distribuição regional



18 Distribuidores autorizados

Maior centro tecnológico para lubrificantes e fluidos da América do Sul

ICONIC

Maior diferenciação do portfólio, padrões elevados de qualidade e fortalecimento da relação com clientes

Inovação

Soluções de maior valor agregado e alinhadas a aplicações específicas

- Formulações customizadas
- Desenvolvimento de novos produtos

Excelência técnica

Conhecimento e infraestrutura para desenvolver, testar e comprovar desempenho

- Testes especializados
- Validação em condições reais

Proximidade com clientes

Suporte técnico que transforma a venda em uma relação de longo prazo

- Análise e diagnóstico
- Monitoramento do óleo usado

Ganhos em eficiência

Menor custo e tempo de desenvolvimento

Otimização de formulações e processos

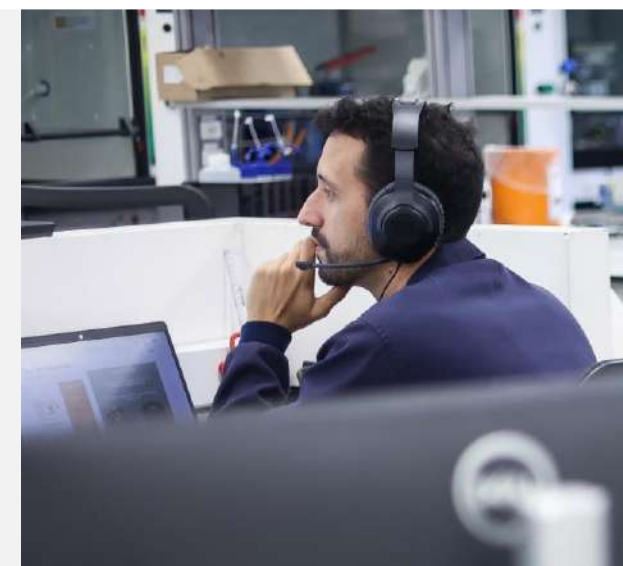
Menos falhas e intervenções



+50
Profissionais
especializados
Doutores (PhD),
Mestres (MSc) e Graduados

300
Equipamentos
+100 mil
Mil amostras / ano

+500 mil
Mil testes / ano
+200
Clientes atendidos / ano



Portfólio diversificado e complementar: a força de ser multimarca

ICONIC

Lubrificantes



Duas marcas líderes reconhecidas

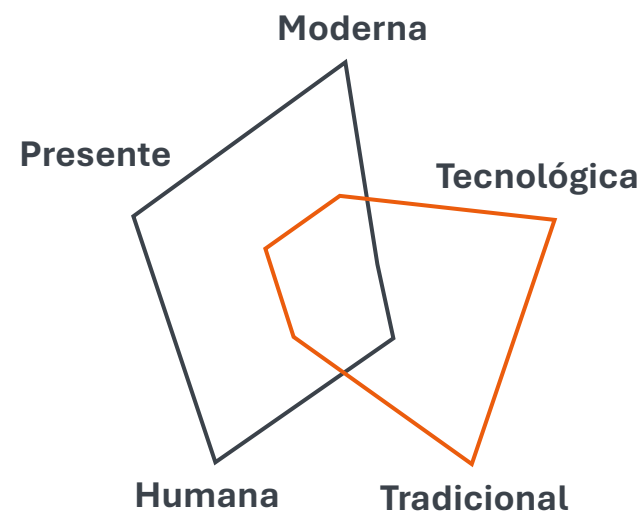
Presença relevante em
+20 setores da economia

Distribuidores autorizados multimarcas

Alavancado por uma rede
madura e consolidada



**Portfólio completo
de produtos e serviços**



TEXACO



**Complementaridade que amplia a cobertura de mercados,
canais e perfis de clientes**

Portfólio diversificado e complementar: presente em todo mercado de lubrificantes

ICONIC

Segmentos de atuação

**Pra tudo que
não pode parar**

Entre lubrificantes, graxas,
fluidos, coolants e serviços
especializados



Montadoras



Transportadoras



Agrícola e
cooperativas



Usinas



Siderurgia e
mineração



Indústria e
construção civil



Geração
de energia



Marítimo



Ferroviário



Varejo e trocas
especializadas

ICONIC *Base Oil*

A confiança que você precisa na gestão
de óleos básicos e aditivos



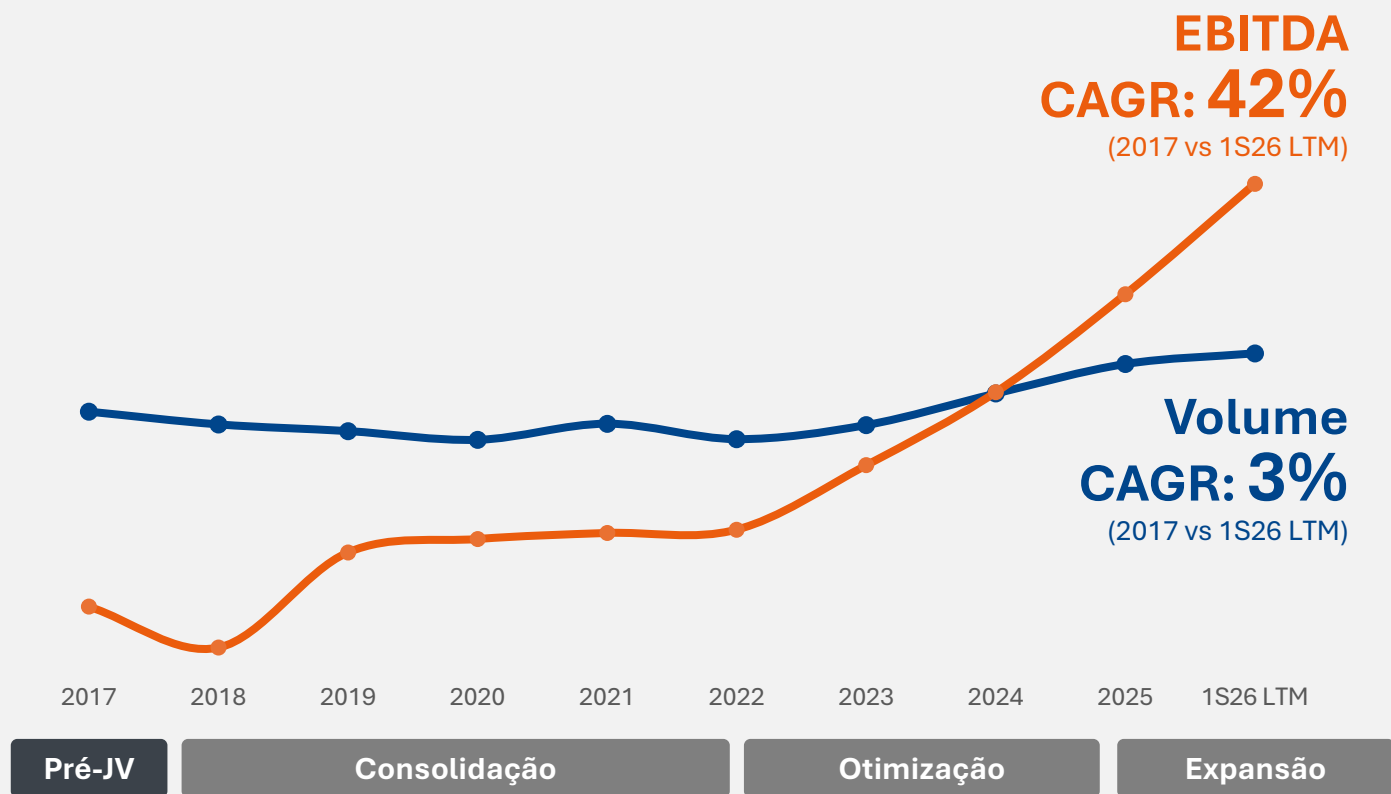
premium base oils



acelen



Trajetória de transformação



Principais iniciativas:

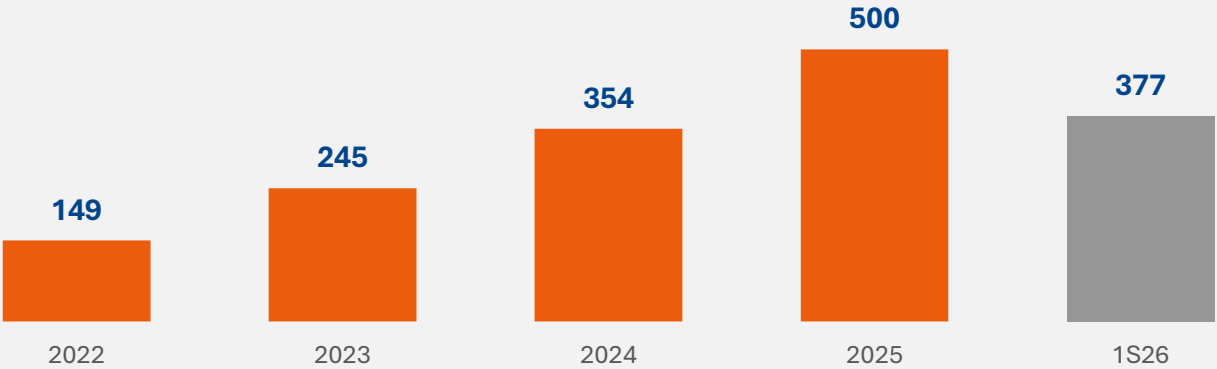
Sinergias operacionais, redesenho organizacional, estratégia multimarca, expansão da infraestrutura e evolução do modelo comercial



EBITDA e FCO

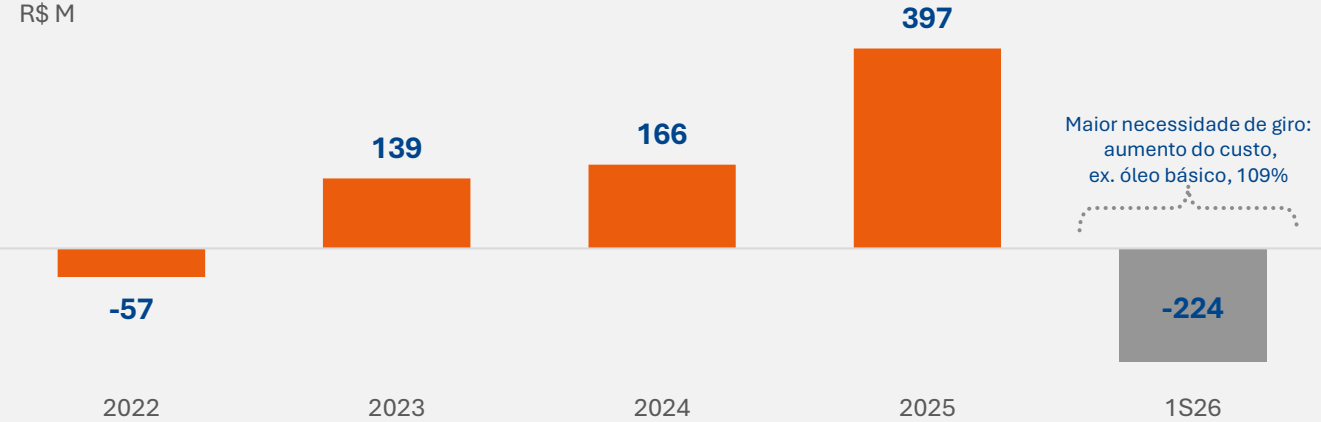
EBITDA Ajustado recorrente

R\$ M



Fluxo de caixa operacional

R\$ M





Tabajara Bertelli
CEO da Ultragaz

ultragaz

Segurança: valor inegociável

Base da cultura de excelência operacional e geração de valor

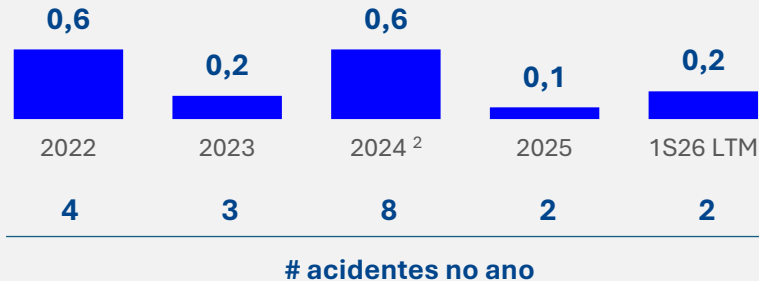
Taxa de acidentes com afastamento

LTIR¹



Taxa de acidentes de processo

Tier 1 e 2



¹ Número de acidentes/milhões de horas de exposição ao risco para colaboradores próprios e terceiros; ² Entrada da NEOgás



Mercado brasileiro de GLP



Mercado maduro e de relevância global



6º maior mercado residencial de GLP do mundo¹



Energia limpa e acessível



Versátil, segura e democrática



Alta complexidade logística



Excelência para garantir disponibilidade com agilidade



Regulação sólida



Referência mundial

- 7,7 Mton de GLP vendidas (2025)
- 91% das residências utilizam GLP
- Demanda recorrente e baixa volatilidade de consumo

- Papel relevante na transição energética
- Combate à pobreza energética (Programa Gás do Povo): +15 M de famílias e 26 mil revendas cadastradas

- 13 botijões entregues por segundo
- 17 minutos de tempo médio de entrega
- Capilaridade elevada, alcançando 100% dos municípios

- Respeito à marca: manutenção e qualidade dos cilindros
- Enchimento em planta com segurança, confiabilidade e rastreabilidade
- Eventual liberação de usos do GLP: *upside* de demanda

¹ Considerando cocção, aquecimento de água, aquecimento residencial e outros usos domésticos. Fonte: Sindigás

Visão geral Ultragaz

Há 89 anos usando nossa energia para mudar a vida das pessoas, com uma marca reconhecida, acessível e presente no dia a dia dos brasileiros

Escala e relevância



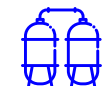
**1,7
milhão**

Toneladas vendidas nos últimos 12 meses¹



21,9%

Market share no 1S26



**55
mil**

Clientes granel²



**10
milhões**

Domicílios atendidos



**6,3
mil**

Revendedores



**+15
pts**

NPS total (zona de qualidade)³

Diferenciais competitivos



Marca forte e pioneira



Capilaridade e ampla base de clientes



Plataforma de transição energética, capturando crescimento em outros mercados



Solidez financeira sustentada por forte geração de caixa



Disciplina na alocação de capital

¹ LTM considerando jun/26; ² Considerando clientes ativos com consumo em jun/26; ³ vs 2025

Propósito | Usamos nossa energia para mudar a vida das pessoas

Diferenciais



Segurança como valor



Presença relevante em regiões e segmentos-alvo



Eficiência reconhecida pelo cliente



Infraestrutura e tecnologia eficientes como vantagem competitiva



Cultura de alta performance e pessoas no centro

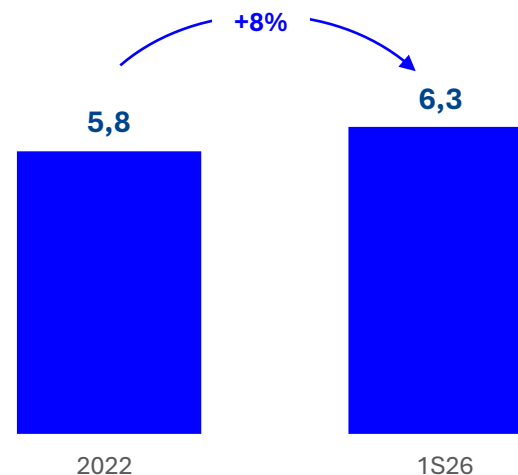
Segmento envasado

Em qualquer lugar, a qualquer momento

- Expansão em regiões **de alto potencial de crescimento** e prospecção de **novos parceiros qualificados**
- **Proximidade com a rede e melhora no nível de serviço**
 - **Eficiência: redução de 14% no gate to gate** (vs 2025)
 - **+8 pontos NPS** (vs 2025)
- Evolução das plataformas de canais diretos: **melhor experiência ao cliente**
 - **+3 pontos NPS de canais** (vs 2025)
- Tecnologia e IA como alavancas de relacionamento, **simplificando a jornada do revendedor e do cliente final**

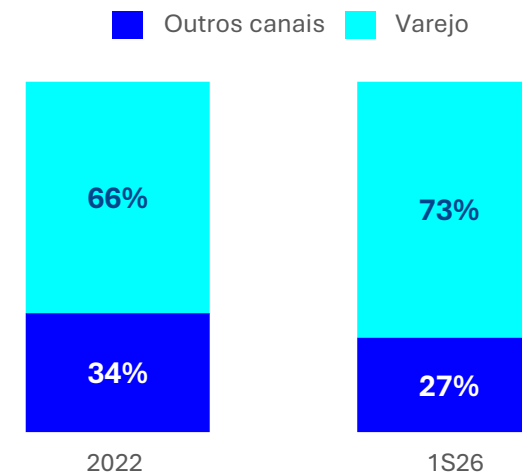


Número de vendas
Mil



Crescimento consistente no varejo

Mix de clientes por volume



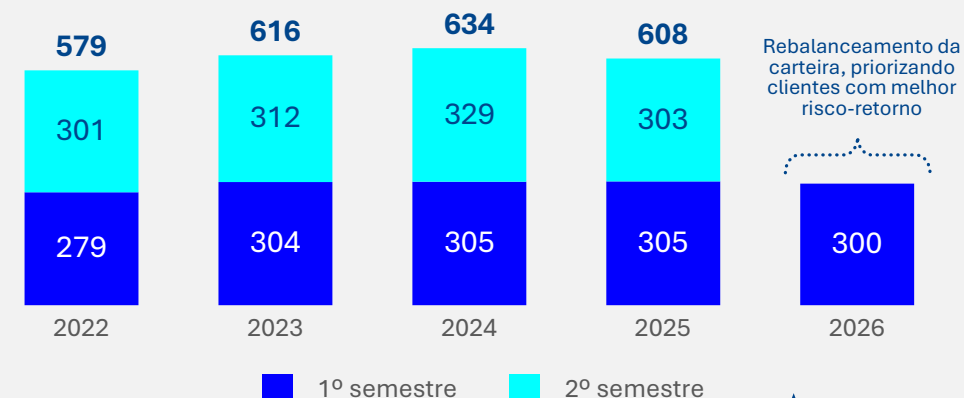
Segmento granel

Relacionamento de longo prazo oferecendo soluções para todos os segmentos

- Foco em segmentos de clientes com **alto valor agregado**
- **Qualificação e segmentação comercial**
 - ↑ Atendimento
 - ↑ Agilidade
 - ↑ Nível de serviço: **+19 pontos NPS** vs 2025
- **Simplificação da jornada do cliente:** tecnologia + IA
 - Referência no serviço de medição individual no GLP: **653 mil UCs**
- **Novos usos GLP** junto à ANP

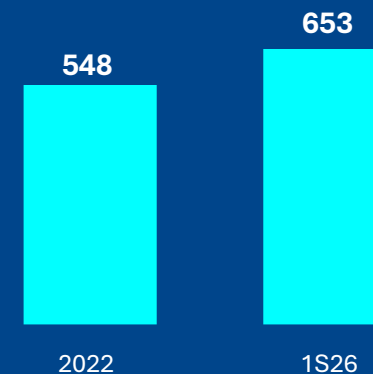
Evolução do volume vendido

Mil ton



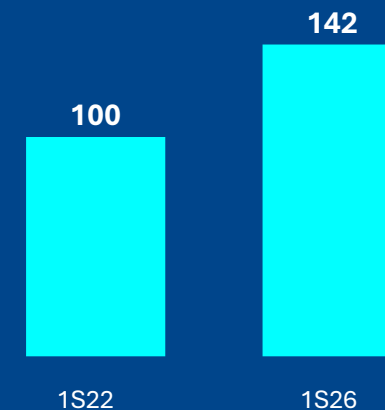
UCs de medição individual

Mil



Volume vendido agro

Índice, 1S22 = 100

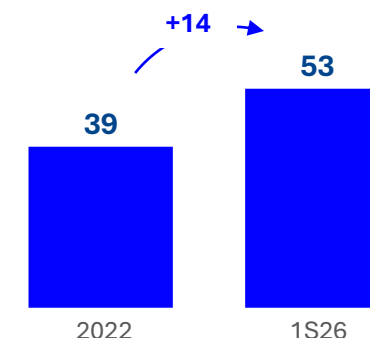


Infraestrutura e tecnologia eficientes como vantagem competitiva

- **Expansão do footprint** de bases
 - **+14 bases** (vs 2022)
 - **+ 1 base: Rio Verde** até dez/26
- **Diversificação de fornecedores** de molécula
 - **17%** do volume suprido por *players* privados em 2025 (+3 p.p. vs 2022)
- **Tecnologia embarcada** para otimização da malha de suprimentos e de frota
 - **100% da frota** monitorada pela torre de controle
- **Maior adensamento e capilaridade**
 - **Maior frota** de *bobtails* do Brasil
 - **26 M** de vasilhames
- **Redução real de 4,3%** nos **custos unitários de produção** (vs 2022): principalmente consórcio operacional com SHV
- Terminal de **Pecém**: nova rota de diversificação de origem da molécula

Número de bases

Unidade



Construção da nova base satélite de Rio Verde (GO)

Infraestrutura e tecnologia eficientes como vantagem competitiva

- **Transformação da arquitetura tecnológica**

- Substituição do ERP
- Simplificação do ambiente tecnológico
- Maior agilidade no acesso a informações

➡ **+R\$ 100 M de otimização em custos e despesas** a partir de 2028

- **Avanço no uso de dados:** IA aplicada à gestão e eficiência

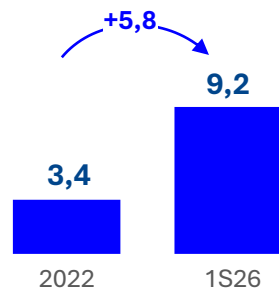
- **+4 M de dados** de clientes finais dos canais digitais

- **Expansão da jornada digital**

- **Multicanalidade:** *app*, Whatsapp e *site*
- **Multiplataformas independentes:** MAP, Hub, *app*, Amigu

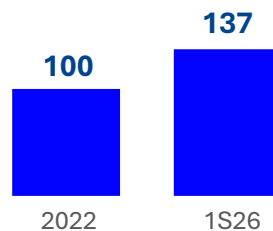
Downloads do app

Milhões



Volume de vendas via canais digitais

Índice base 100



Portfólio de soluções energéticas

Força da marca e capilaridade como alavancas para expansão, viabilizando descarbonização dos clientes

Energia elétrica



- Atuação no mercado livre em alta tensão
- Oferta 100% renovável para clientes residenciais e empresariais
- Monitoramento das oportunidades com a abertura do mercado livre de baixa tensão



Biometano e Gás Natural



- Expansão do fornecimento para indústrias e frotas de veículos pesados
- Alternativa ao diesel com redução de emissões
- Operação segura, escalável e com logística dedicada



Gases especiais



- 96 mil ton/ano de capacidade | líder de mercado
- Fornecimento de propano, butano e gases para aplicações industriais
- Atuação em setores como alimentos, bebidas e indústria
- Foco em aplicações críticas com maior exigência técnica



Outras avenidas



- 1º bioGL distribuído no Brasil
- Testes de novos usos GLP junto à ANP
- Estudo de viabilidade no segmento de baterias
- Monitoramento de outras energias alinhadas à transição energética



Energia elétrica

Ecossistema Ultragaz como alavanca de valor por meio da sua força comercial, marca, relacionamento e capilaridade



Portfólio de energia complementar com soluções renováveis para clientes do GLP



Expansão com foco em clientes varejistas de alta tensão

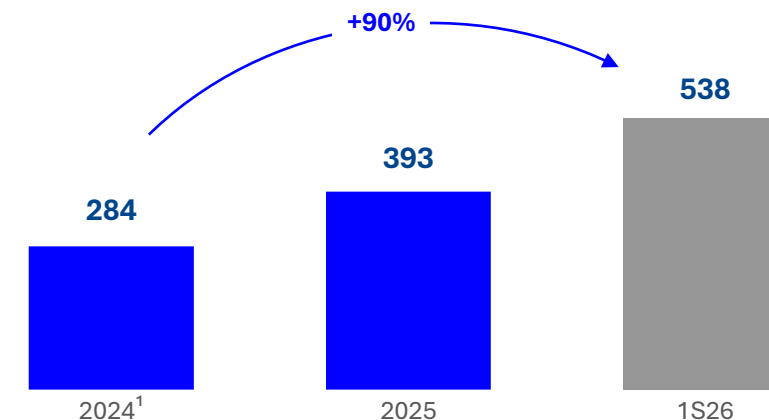


Abertura do mercado livre para clientes de baixa tensão (varejo) como oportunidade

ultragaz

Volume comercializado

MWm



2ª maior varejista de alta tensão

¹ Período entre setembro a dezembro de 2024, após aquisição da Witzler pela Ultragaz



5,5 mil clientes
entre varejo e atacado
+8% vs 2025



538 MWm
comercializados no 1S26 no
segmento de alta tensão
+33% vs 1S25



GNC e Biometano

Crescimento via distribuição de biometano para clientes industriais e no segmento de frota pesada



**Lei do combustível do futuro:
oportunidades na agenda de transição energética**



**Suprimento assegurado com crescimento de 40% vs
2025**

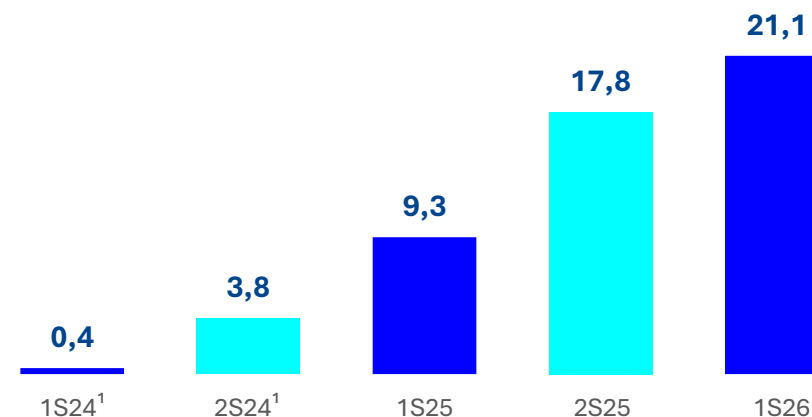


Maior frota de biometano comprimido do Brasil

ultragaz

Volume comercializado (biometano)

M m³



¹ Período após início da operação de biometano pela Ultragaz

143 mil
m³/dia comercializados
de biometano



6 bases
de compressão



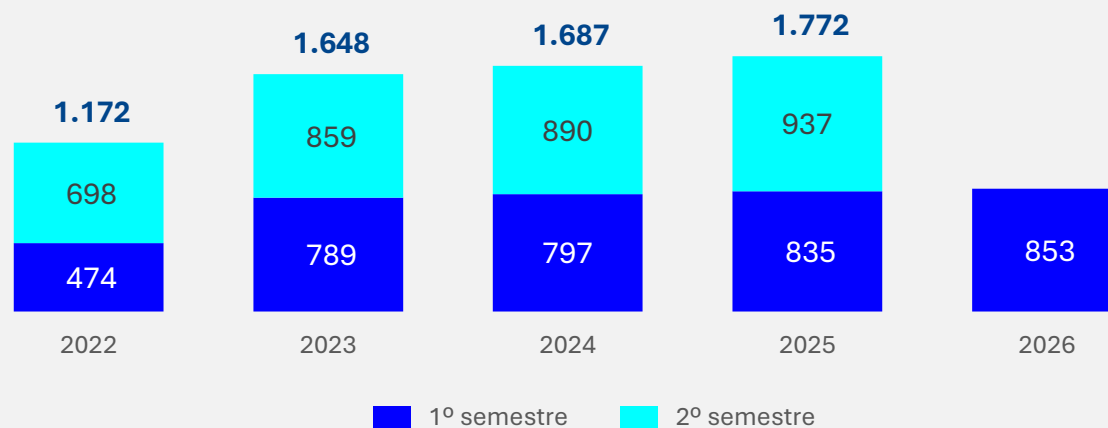
+45 clientes
contratados
de biometano



EBITDA e FCO

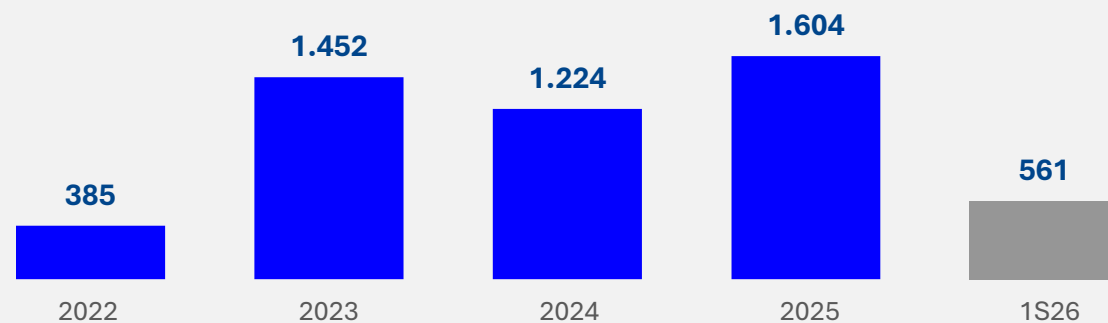
EBITDA Ajustado recorrente¹

R\$ M

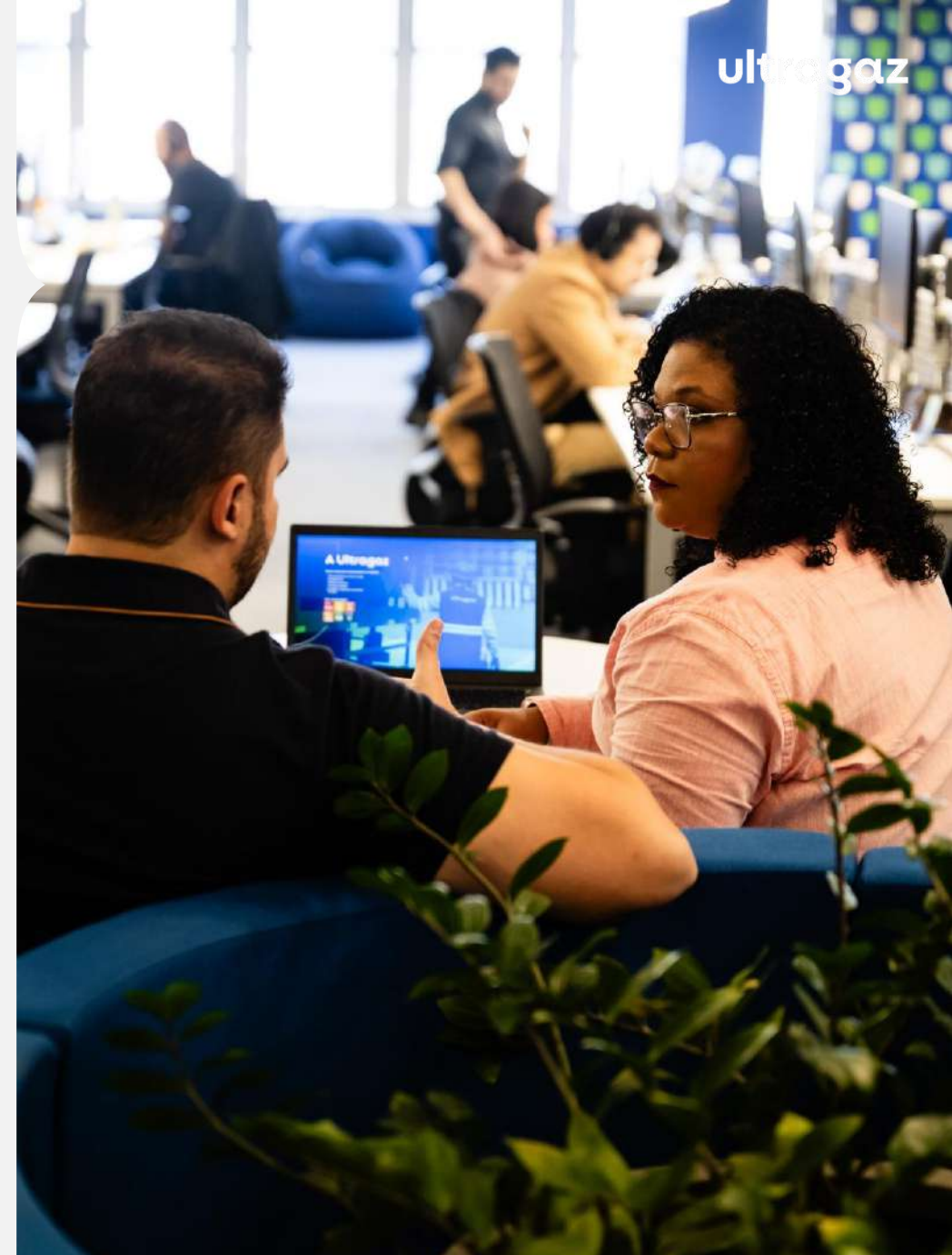


Fluxo de caixa operacional

R\$ M



¹ Não considera créditos e provisões de R\$ 333 M no 1S22 e R\$ 76 M no 1S24, R\$ 17 M no 1S24 e R\$ 37 M no 2S24 referente ao *earn-out* da Stella





Fulvius Tomelin
CEO da Ultracargo



Segurança: valor inegociável

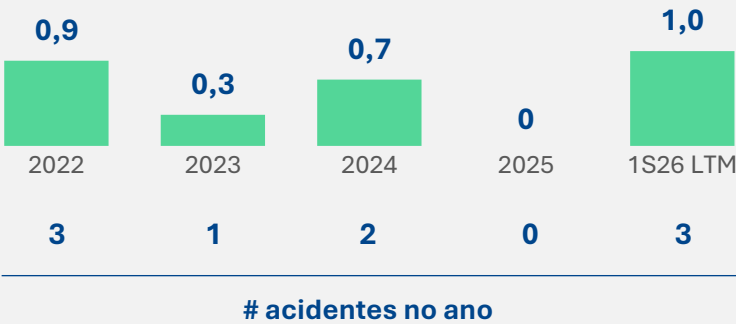
Base da cultura de excelência operacional e geração de valor



Taxa de acidentes com afastamento
LTIR¹



Taxa de acidentes de processo
Tier 1 e 2



Eventos do período aceleraram o fortalecimento da governança de SSMA, com foco em prevenção, gestão de riscos críticos, liderança em campo e disciplina operacional

¹Número de acidentes/milhões de horas de exposição ao risco para colaboradores próprios e terceiros

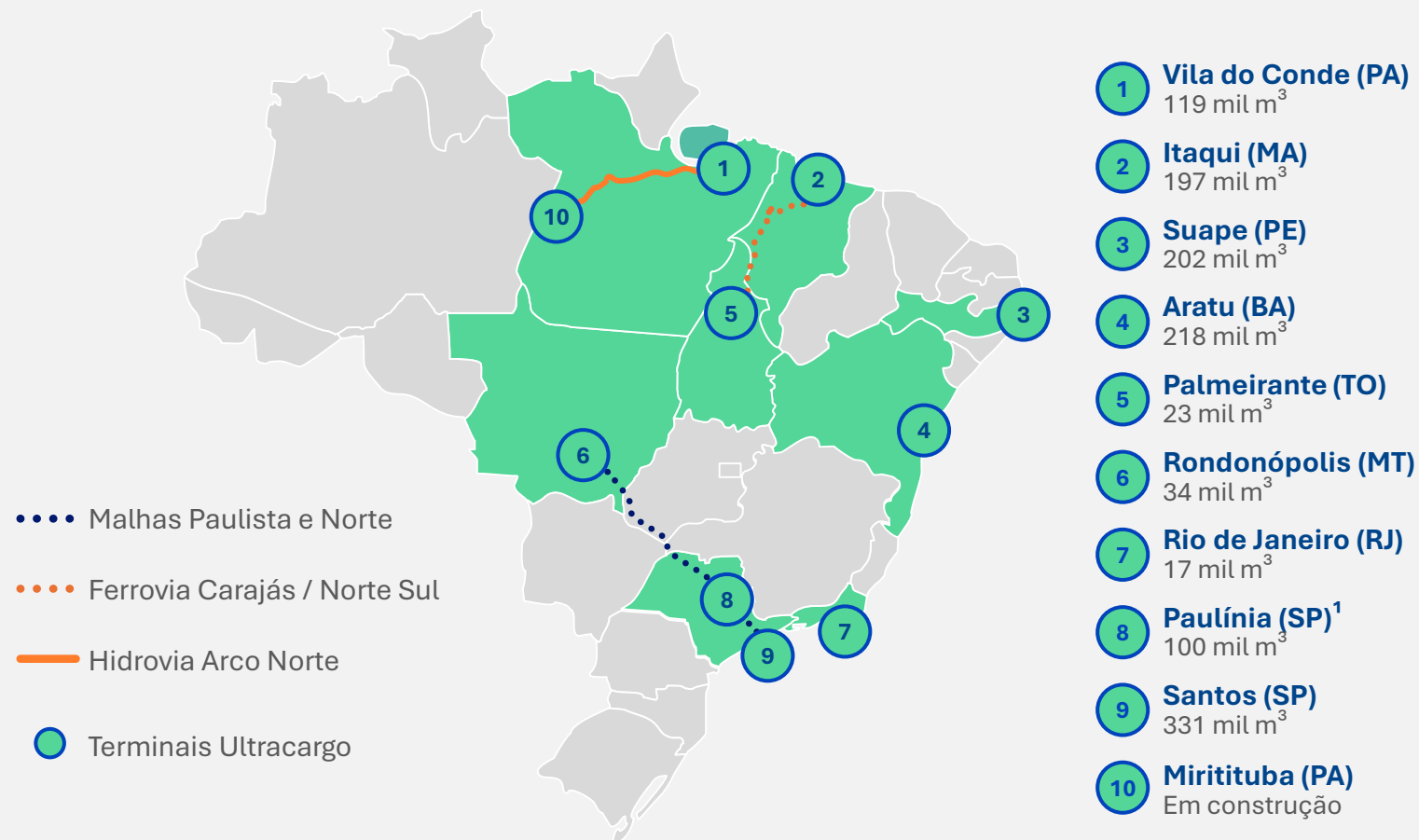


Estratégia centrada no cliente, oferecendo soluções integradas e conectando, mais e melhor, a logística do país



Plataforma logística integrada com presença nacional

Conectando a produção, importação e o consumo nos principais corredores logísticos do país



¹Paulínia: JV com a BP, com participação de 50% (capacidade estática total do terminal: 200 mil m³); ²Nos últimos 12 meses, até jun/26



9
terminais
operacionais¹



17
milhões m³
faturados²



11
milhões ton
movimentadas²

Expansão: ganho de escala para gerar valor
(em andamento)

+ 64 mil m³
2025

+ 111 mil m³
2026

1.242 mil m³
capacidade estática atual

Diferenciais: escala, presença geográfica e
integração logística

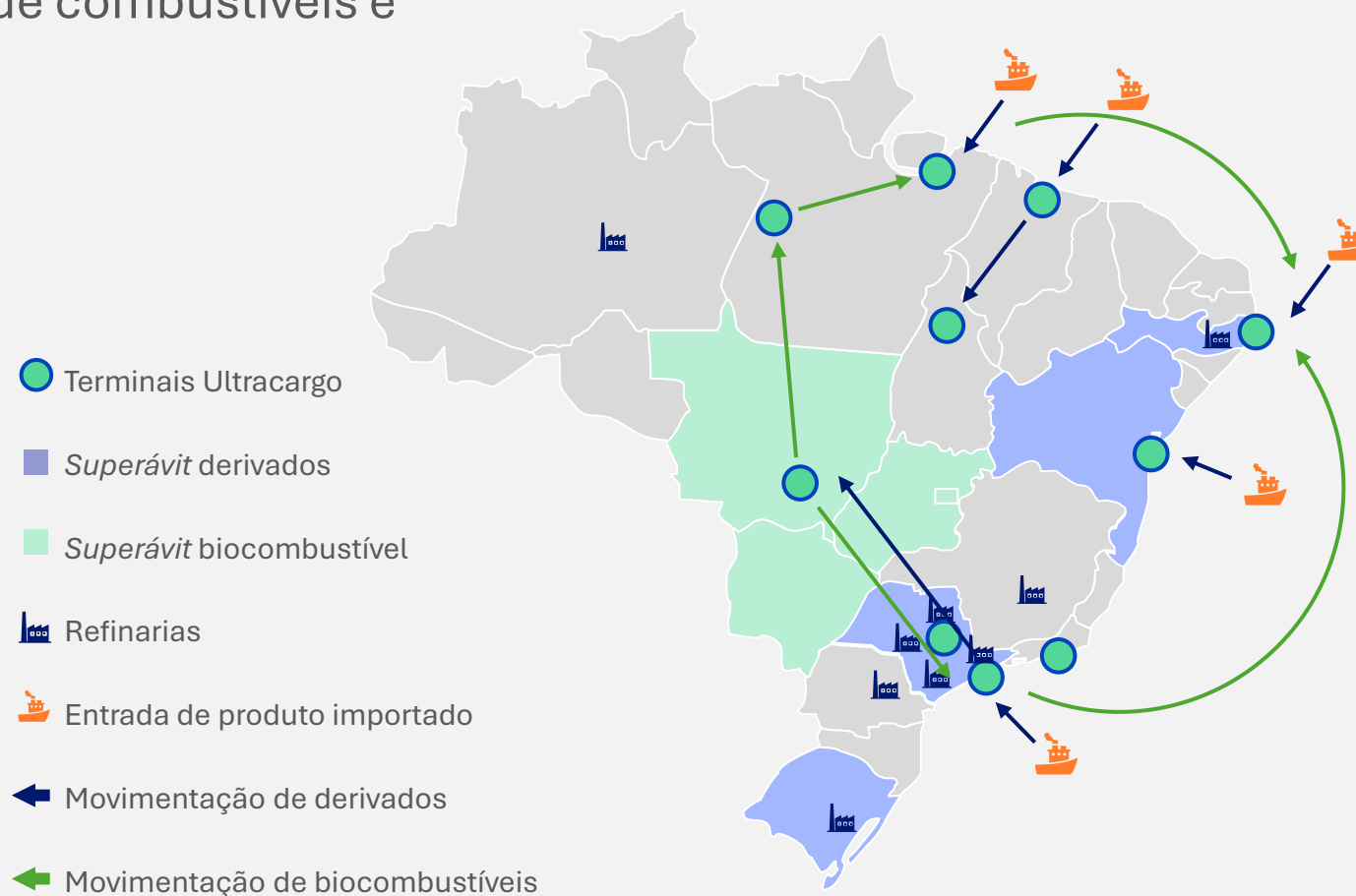
Posicionada estrategicamente...

...para aproveitar as oportunidades de crescimento de mercado, conectando os principais fluxos logísticos de combustíveis e biocombustíveis

Tendências estruturais

- Brasil continuará **dependente de importação de derivados**
- **Crescimento da produção de etanol de milho** no Centro-Oeste demanda novos fluxos logísticos
- **Crescimento de biodiesel** amplia oportunidades para operadores independentes

Conexão entre regiões produtoras e mercados consumidores



Principal corredor logístico de crescimento do etanol de milho no Brasil

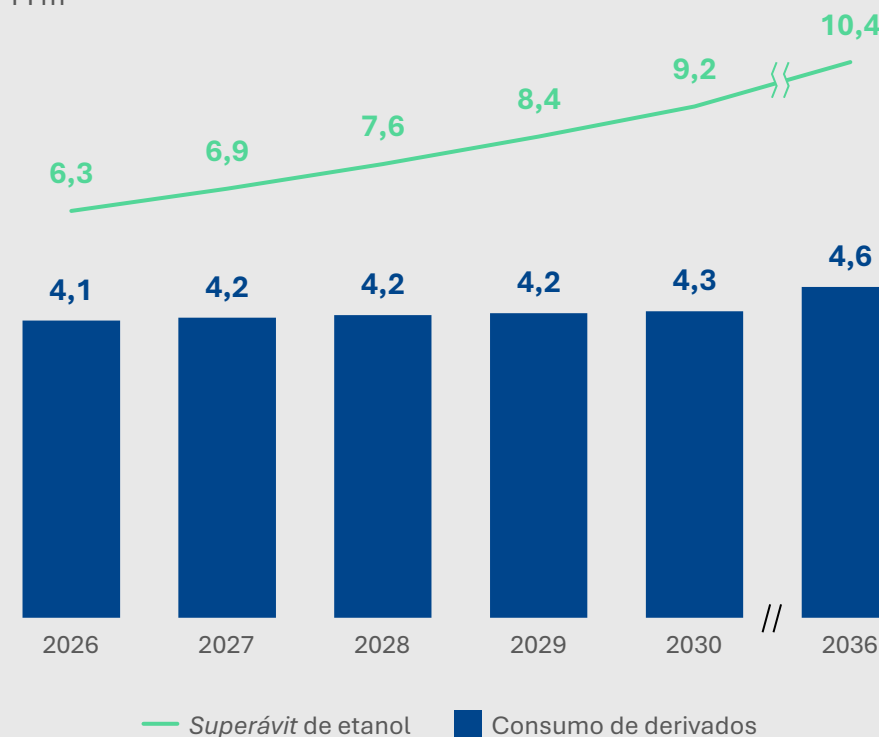
O Corredor Central (Rondonópolis – Paulínia – Santos) conecta o crescimento de produção ao mercado consumidor e de exportação



¹Paulínia, JV com BP, com participação de 50% (capacidade estática total do terminal: 200 mil m³)

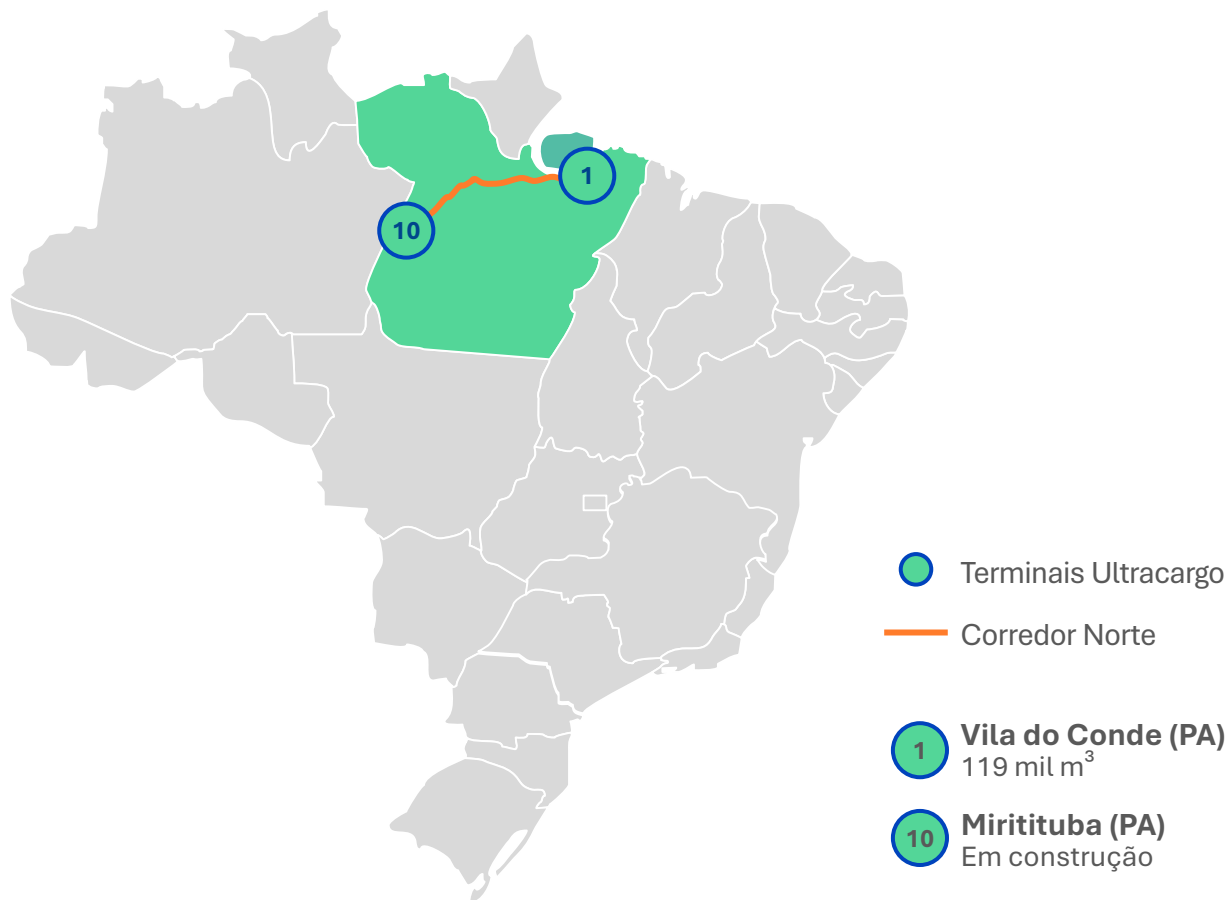
Superávit de etanol vs consumo de derivados no Mato Grosso

M m³



Miritituba

Nova rota para atender mercados deficitários do Norte e Nordeste, ampliando a opcionalidade logística dos clientes

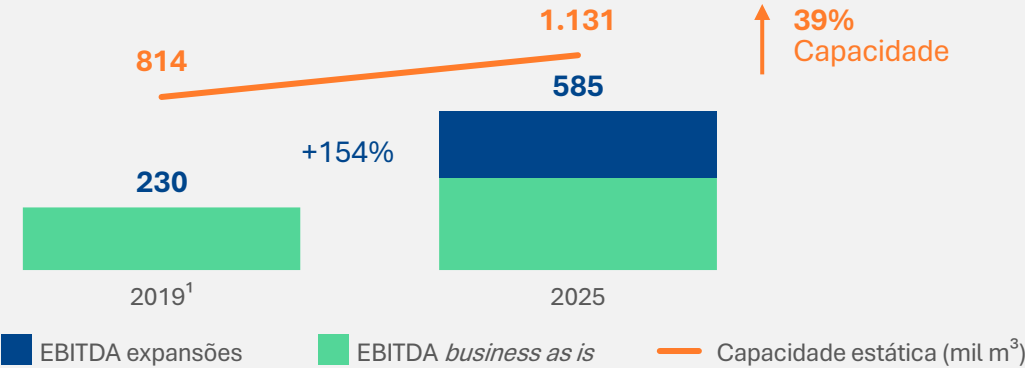


- **Crescimento da produção de etanol de milho** no Mato Grosso
- **Maior opcionalidade logística** entre Norte e Sul
- **Superávit estrutural de oferta** no Mato Grosso
- **Déficit de abastecimento** em mercados consumidores Norte e Nordeste
- **Corredor Norte** ganhando relevância

Novo ciclo de expansão – rentabilidade em andamento



Rentabilidade das novas tancagens Ultracargo



¹Não considera despesas com TAC de R\$ 66 M

Eficiência da base de ativos custos e despesas²/capacidade estática média R\$/m³



² Exclui depreciação e amortização; moeda constante 2025

Investimentos concluídos entre 2020 a 2025

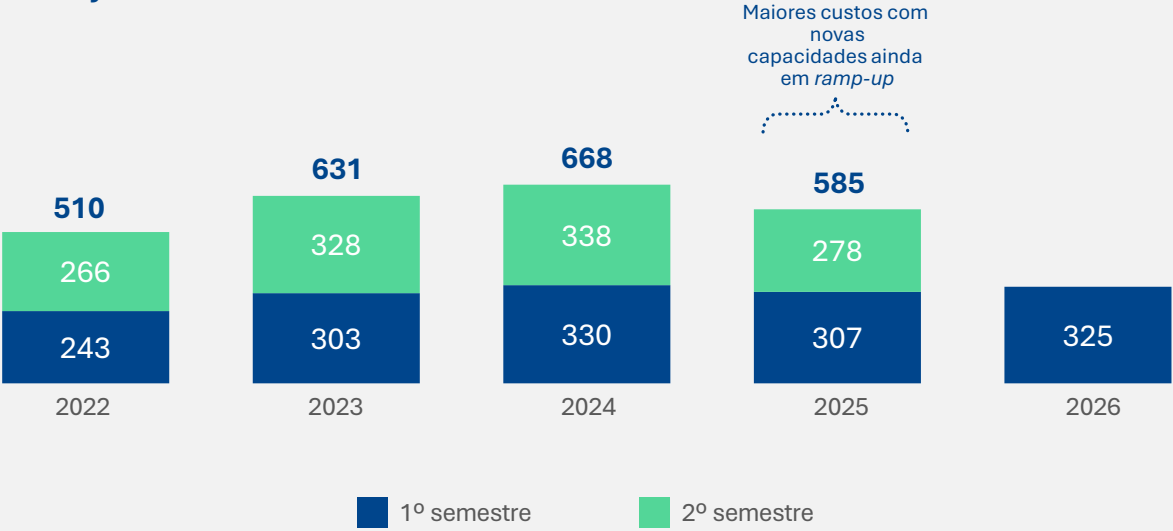
Projeto	Capacidade estática	Status
Itaqui e Vila do Conde	189 mil m³	Maturidade plena
Rondonópolis, Paulínia, Palmeirante e Santos	166 mil m³	Ramp-up

- Atraso no licenciamento
- Ramp-up mais lento x redução das importações

EBITDA e FCO

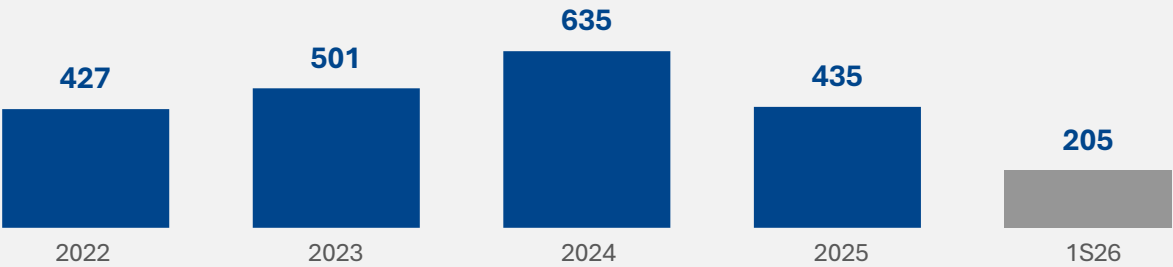
EBITDA Ajustado recorrente

R\$ M



Fluxo de caixa operacional

R\$ M





André Hachem
CFO da Hidrovias do Brasil



Segurança: valor inegociável

Base da cultura de excelência operacional e geração de valor

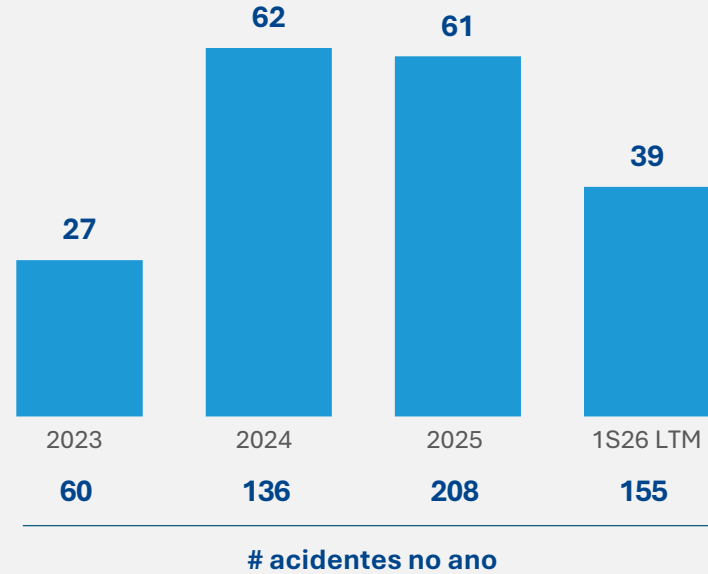
Taxa de acidentes com afastamento

LTIR¹



Taxa de acidentes de processo²

Tier 1 e 2



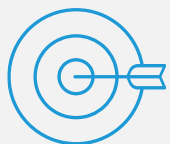
¹Número de acidentes/milhões de horas de exposição ao risco para colaboradores próprios e terceiros; ²Taxa móvel de 12 meses.
TF=número de acidentes x 1.000.000/homem hora trabalhada. Dados de 2026 datados até jun/26



Evolução no processo de transformação estrutural

Avanço nas dimensões mais relevantes para suportar a capacidade de execução e de geração de valor de longo prazo

Trajetória



Revisão e otimização de portfólio



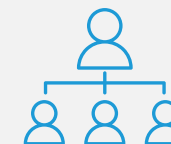
Estrutura de capital e disciplina financeira



Institucional e regulatório



Governança e alinhamento

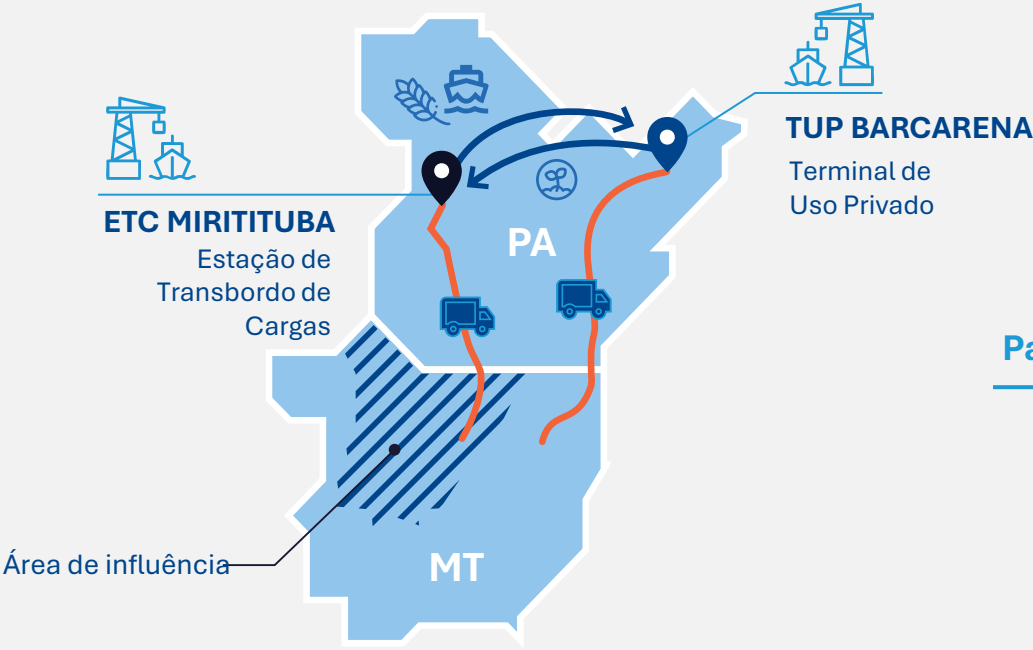


Pessoas e cultura

Revisão e otimização de portfólio

Foco nas operações mais estratégicas e alinhadas à visão de longo prazo

Norte



TIPOS DE TRANSPORTE

-  Hidrovia
-  Rodovia
-  Ferrovia

TIPOS DE CARGA

-  Grãos
-  Minério de ferro
-  Fertilizantes
-  Sal

Santos



Paraguai



Navegação



- Norte**
Grãos e fertilizantes
- Paraguai**
Minério, grãos e fertilizantes

Terminais



- ETC Miritituba (PA)**
Grãos
- TUP Barcarena (PA)**
Grãos e fertilizantes
- Terminal em Santos**
Fertilizantes e sal

Principais avanços:

- Revisão das etapas operacionais
- Otimização dos ativos
- Venda da Navegação Costeira

Estrutura de capital e disciplina financeira

Gestão disciplinada dos riscos financeiros e desalavancagem consistente

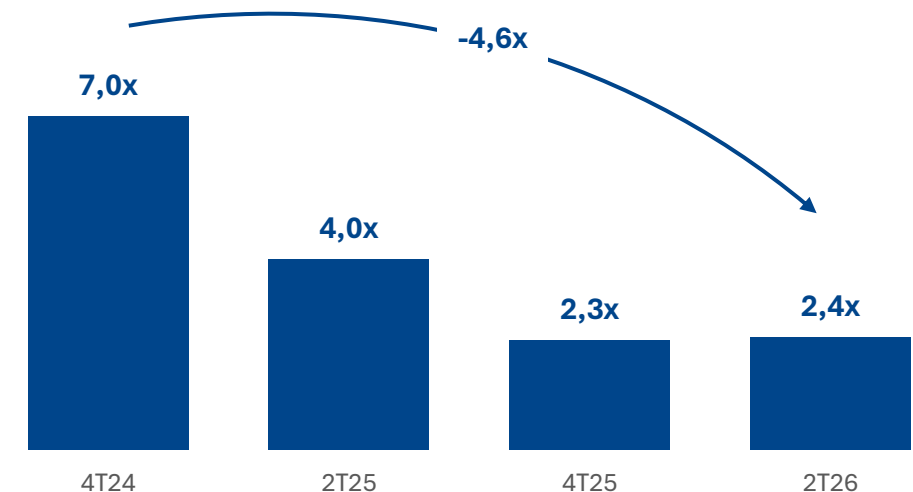
Redução expressiva da alavancagem

- Aumento de capital
- Custo do endividamento estruturalmente menor com risco Ultra
- Geração de caixa

Melhor gestão de capital de giro e eficiência tributária

- Redução de +50% no prazo médio de recebimento vs 4T24
- Aproveitamento de créditos fiscais

Dívida líquida e alavancagem¹



¹ Alavancagem considera:

- EBITDA ajustado recorrente LTM
- Dívida Bruta: empréstimos e financiamentos bancários, arrendamentos e passivo de instrumentos financeiros derivativos
- Caixa: caixa e equivalentes de caixa, títulos e valores mobiliários e derivativos ponta ativa

Institucional e regulatório

Ambiente regulatório mais favorável viabiliza melhor captura das vantagens competitivas dos nossos ativos



“

set/26 · TheAgriBiz

“Hidrovias tem que ser dragada, diz presidente da Cargill”

Em evento realizado pelo Bradesco BBI, executivo defendeu a dragagem no rio Tapajós para evitar percalços nas exportação de grãos em ano de El Niño

set/26 · Poder 360

“Falta de dragagem no Tapajós pode causar prejuízo de R\$ 850 milhões”

A dragagem do Tapajós está no centro de um impasse...

set/26 · O Globo

“Veto do governo à dragagem do Rio Tapajós põe em risco escoamento de grãos no Norte do país em meio a El Niño”

Volume total de cargas transportado pela hidrovia saiu de 100 mil toneladas em 2010 para 16,8 milhões no ano passado

”

Governança e alinhamento

Modelo Ultra de Gestão implementado

2010 · Origem: empreendedorismo
Projeto empreendedor: governança e processos de uma empresa em início de operação

2024 · Inflexão: escala exige método
Estrutura de capital e governança limitavam novo ciclo de crescimento e rentabilidade

2026 · Bússola recalibrada
Implementação do Modelo Ultra de Gestão, Companhia mais preparada para aproveitar as oportunidades e criar valor

Principais avanços

Agilidade e simplicidade

- Redução de comissões e comitês
- Revisão de políticas, diretrizes, papéis e alçadas
- Rituais de gestão claros
- Controles: certificação SOx⁵ e matriz de riscos do Grupo

Disciplina de gestão

- Mentalidade de busca contínua de eficiência
- Gestão de desempenho por indicadores de retorno e criação de valor
- Novo processo de avaliação dos investimentos e *post-audit* de projetos
- Eliminação de ineficiências fiscais

Foco no cliente

- Nova diretoria comercial e de novos negócios com foco em atendimento personalizado
- Estrutura segmentada por carteira de clientes

Pessoas certas e incentivos alinhados

- Renovação da liderança sênior para maior alinhamento com o momento
- Novo modelo de incentivos e remuneração – metas atreladas a FCO¹, ROIC², TSR³ e EVA⁴

¹FCO: Fluxo de caixa operacional; ²ROIC: Retorno sobre o capital investido; ³TSR: Retorno total do acionista; ⁴EVA: Valor econômico adicionado; ⁵SOx: Sarbanes-Oxley.

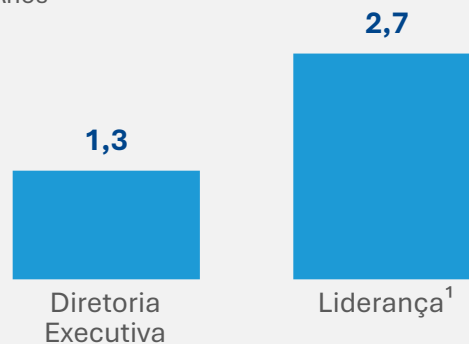
Pessoas e cultura

Liderança renovada, em curva de aprendizado e cultura em evolução para suportar novo ciclo da Companhia



Tempo médio de casa

Anos

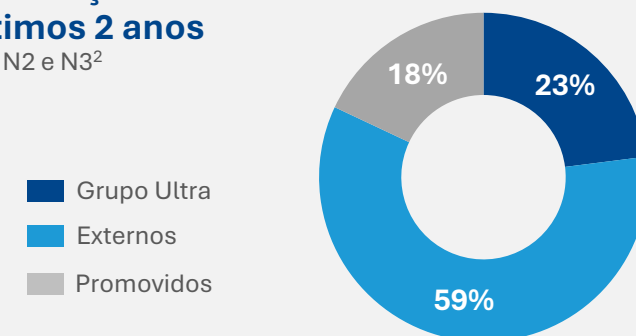


¹ Liderança: demais diretores, gerentes executivos e gerentes

² N1, N2 e N3: N1: Diretores Executivos; N2: Diretores e Gerentes Executivos e N3: Gerentes

Liderança renovada nos últimos 2 anos

N1, N2 e N3²



2010–2020

Origem:
Empreendedorismo

Ousadia e senso de dono viabilizaram ativos inéditos no mapa logístico brasileiro

2024 - 2026

Inflexão:
Escala exige método

A escala exige novo modelo de gestão e disciplina para operar

ADIANTE

Bússola recalibrada

segurança · pessoas · conexão · clientes · resultado consistente

Essência empreendedora mantida, com disciplina e visão de longo prazo

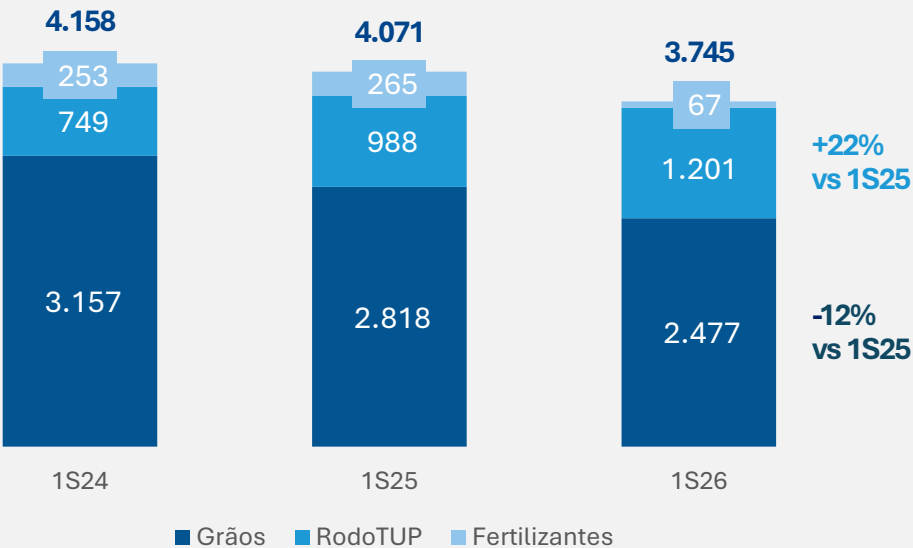
Jornada de aprendizado, disciplina e evolução

Brasil: 2026 com aprendizados

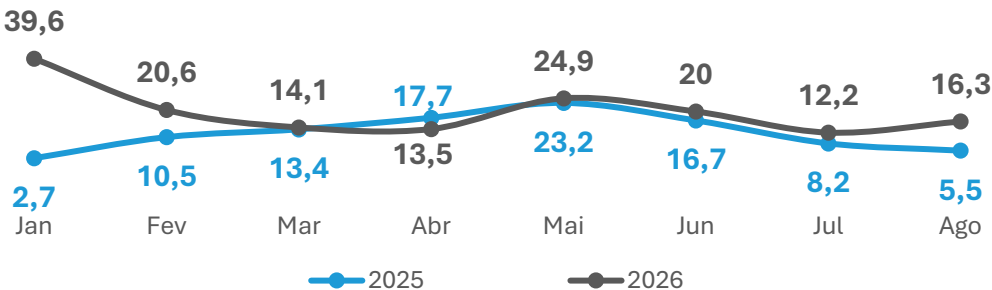
Mudanças estruturais importantes exigiram um período de adaptação operacional maior que o esperado

Volume - Norte

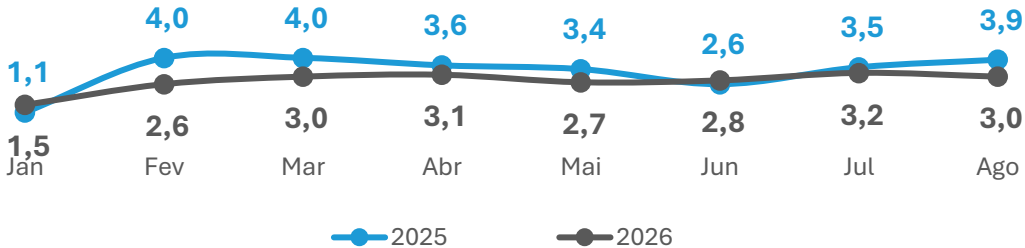
M/ton



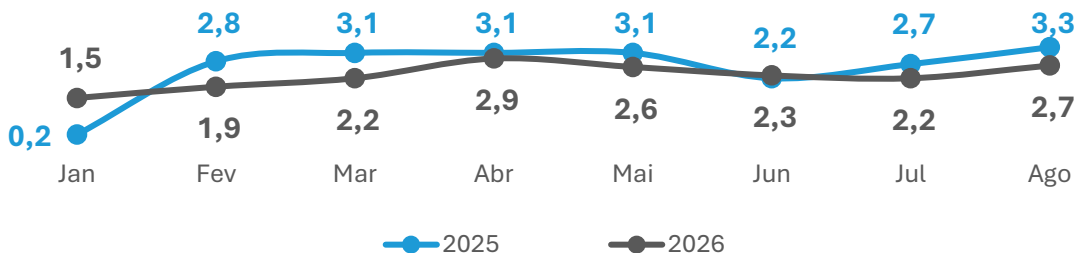
Check in - Check out - ETC (horas)



Giro mensal - ETC



Giro mensal - TUP



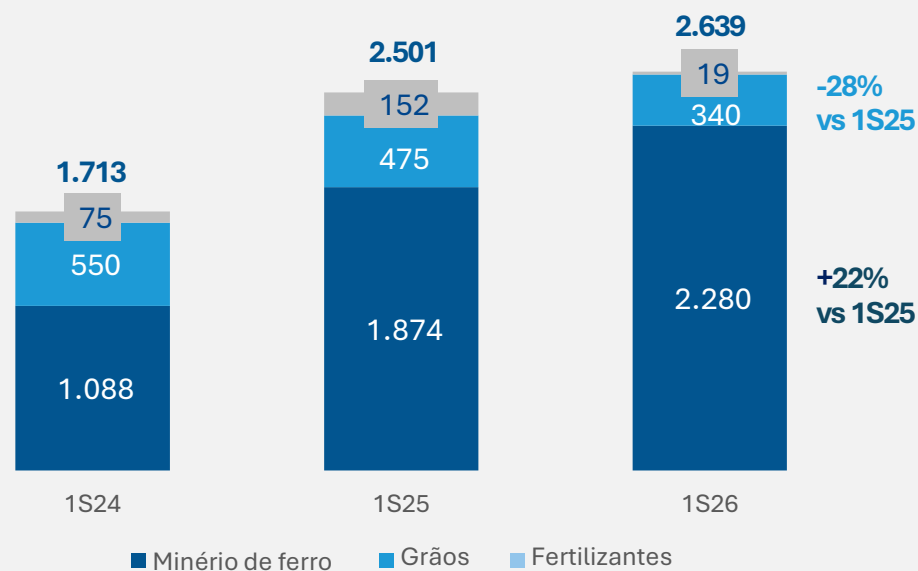
- Recepção de volume na ETC impactado na via transportuária
- Maior carga no RodoTUP para mitigar recepção da ETC
- Terceirização do transbordo

Paraguai: decisão estratégica e ajuste operacional

Priorizamos cargas de maior valor - curva de aprendizado operacional foi mais lenta que o esperado

Volume consolidado

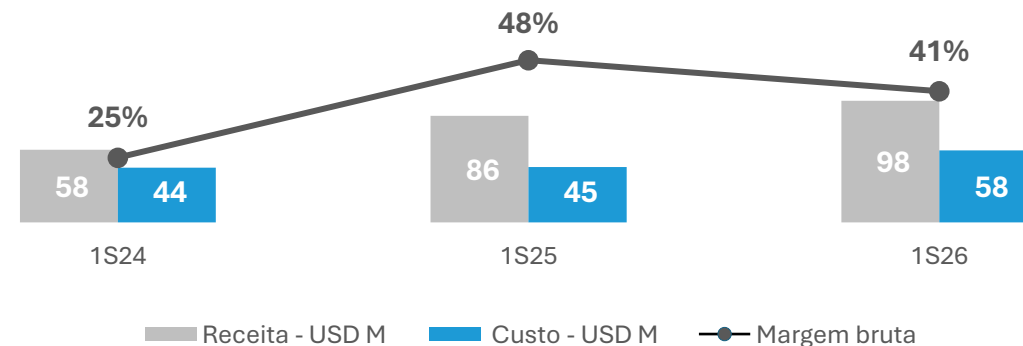
M/ton



- Maior ciclo de viagem pelo aumento do minério de ferro no mix
 - Ciclo médio de grãos ~15 a 20 dias
 - Ciclo médio de minério de ferro ~25 a 30 dias
 - Aumento do tempo de espera para carregamento das barcaças no porto do cliente

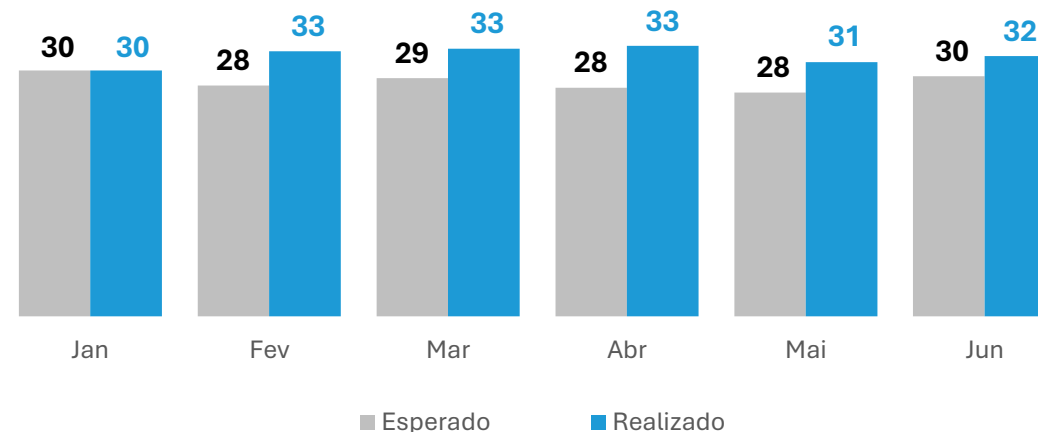
Receita e custo

USD M



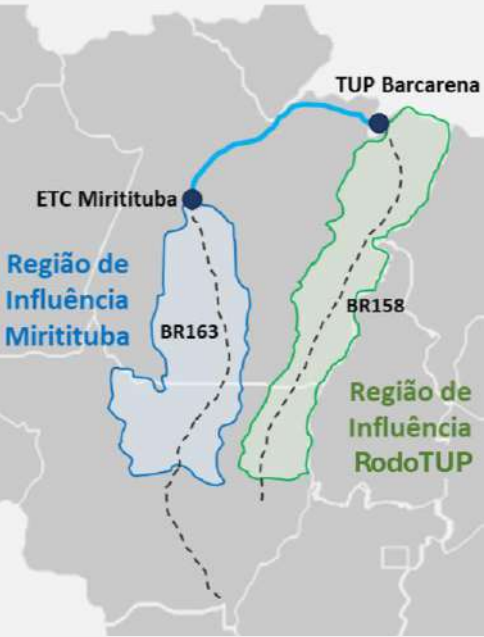
Tempo de ciclo médio em 2026

Dias



Alavancas de crescimento

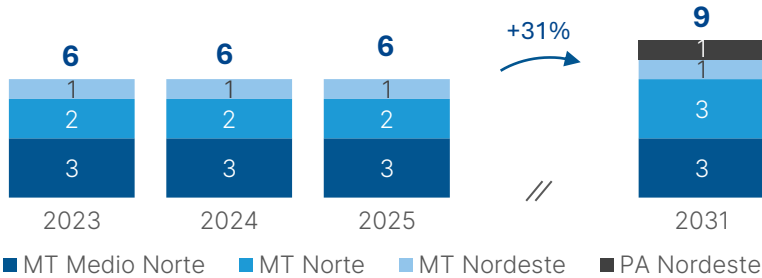
Fluxos e cargas que aumentam o giro dos ativos e diversificam o *mix*



Mercado	Fluxo	Cargas
Navegação	Serviço de navegação	Grãos, fertilizantes, outras cargas
MT	Destino MT	Fertilizantes, combustíveis, outras cargas
	Origem MT	Soja, milho, farelo, DDG, sorgo
PA/TO	Destino PA	Fertilizantes
	Origem PA	Soja, milho, farelo, DDG, sorgo

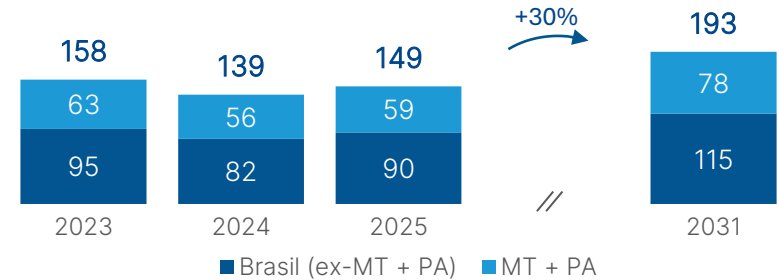
Mercado de fertilizantes

M ton



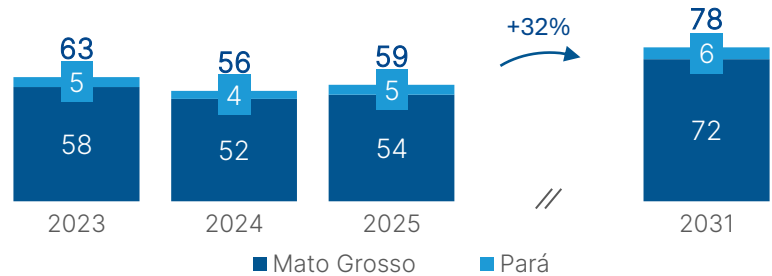
Exportação Brasil

M ton



Exportação MT e PA

M ton

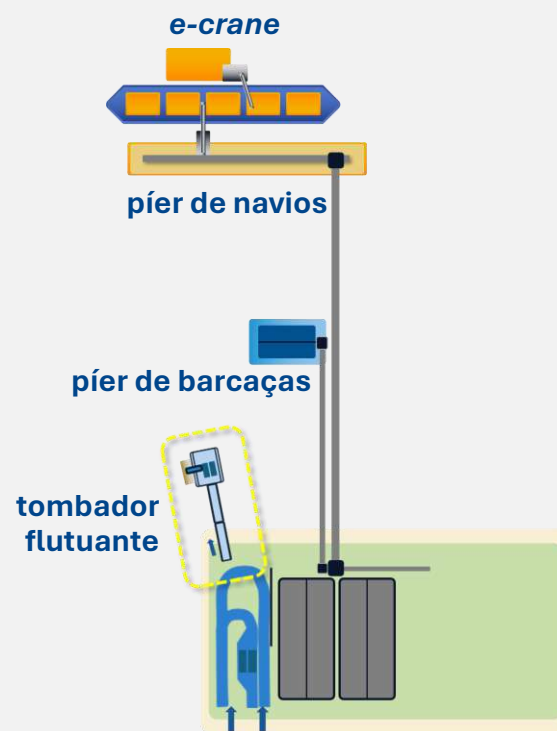


Projeto de expansão do TUP no arco Norte em revisão

Acompanha a demanda e amplia capacidade

1ª Fase:

Tombador flutuante no TUP



- **Redução de +50% no CAPEX vs projeto original**

- Projeto híbrido combinando elementos estruturantes e modulares

- **Implantação faseada**

- Capacidade entregue conforme curva de demanda

- **Viabiliza captura de cargas alternativas**

- DDG, Farelo, Sorgo e Fertilizantes (rodo)

- **Licenciamento da expansão**

- Autorizada pelo Ministério de Portos e Aeroportos e incluída no PAC

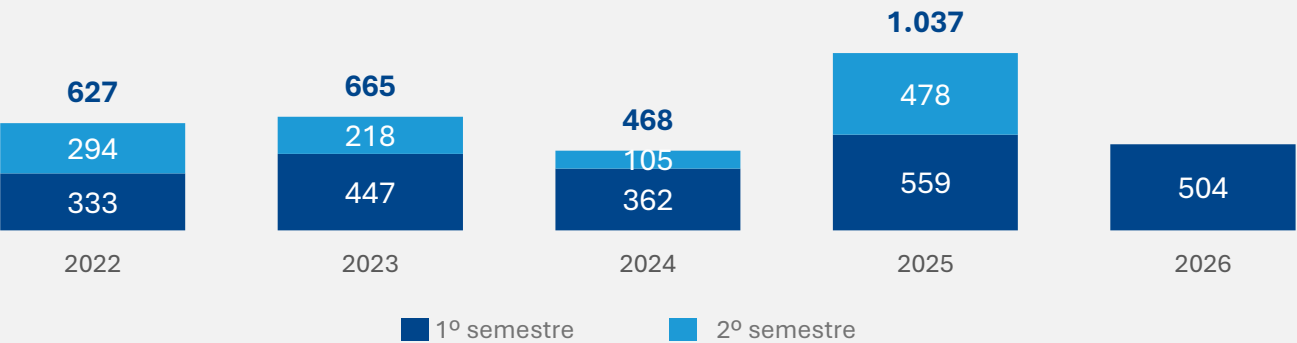
Finalização do projeto até o início de 2027

Ativo será realocado para operar no TUP

EBITDA e FCO

EBITDA Ajustado recorrente (visão pro-forma)¹

R\$ M



Fluxo de caixa operacional (visão pro-forma)¹

R\$ M



¹EBITDA Ajustado recorrente: não considera itens não recorrentes ou não caixa e *hedge accounting* e operações descontinuadas. Novo conceito de EBITDA a partir de 2024. Considera apenas as operações continuadas



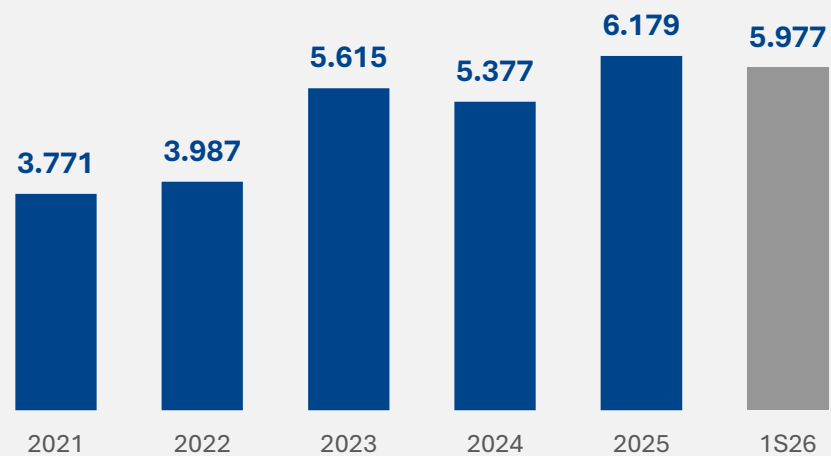
ultra 

Alexandre Palhares
CFO da Ultrapar



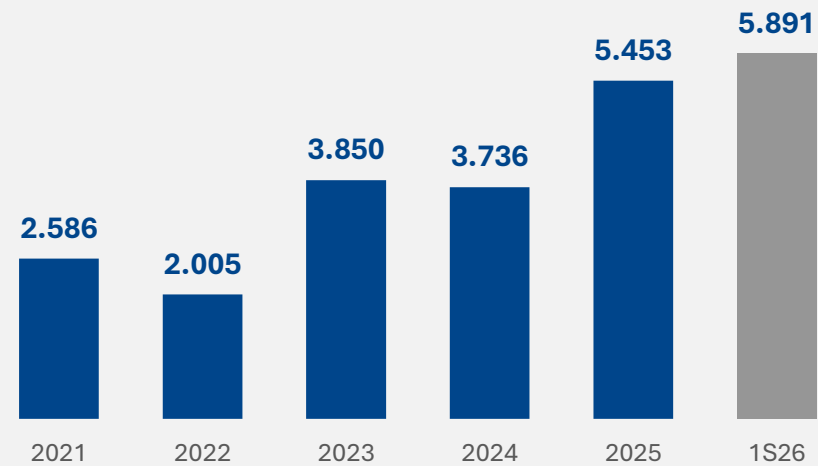
EBITDA Ajustado recorrente

R\$ M



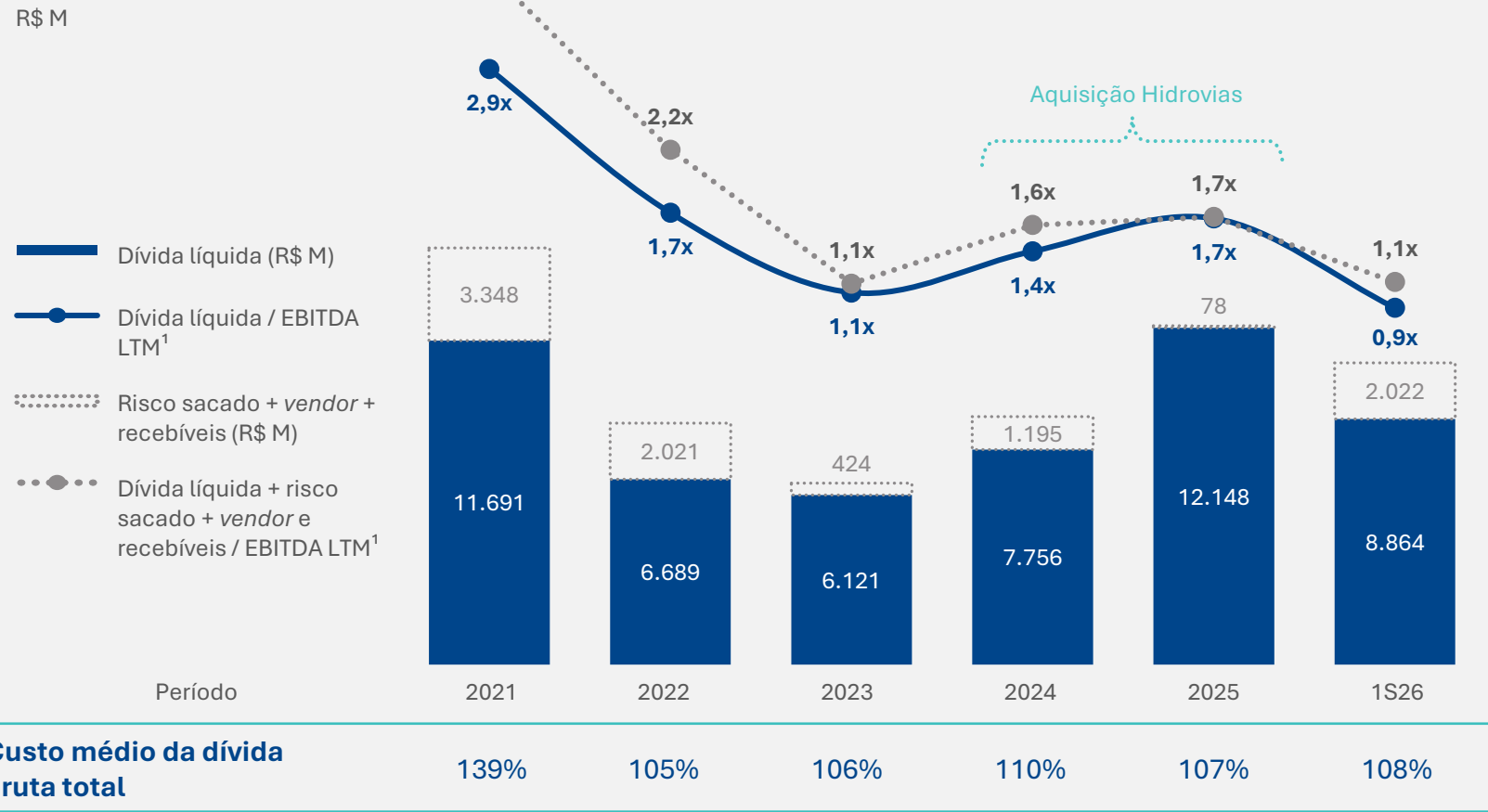
Fluxo de caixa operacional

R\$ M



Disciplina na gestão de capital

Alavancagem



Rating

S&P Global

BBB-

Perspectiva estável

MOODY'S

Ba1

Perspectiva positiva

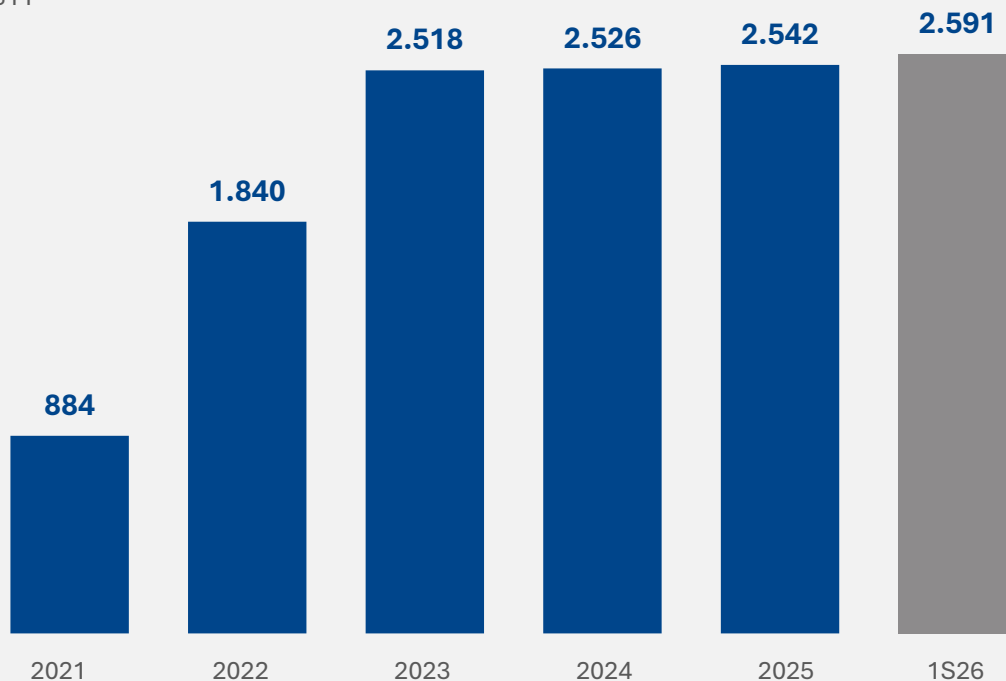
¹EBITDA LTM Ajustado não inclui créditos fiscais extraordinários



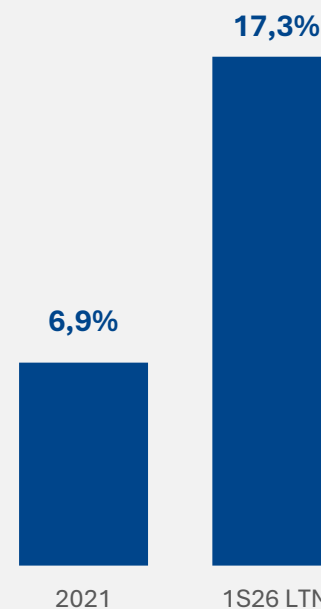
Rentabilidade sólida como base para crescimento sustentado

Lucro líquido

R\$ M



ROIC



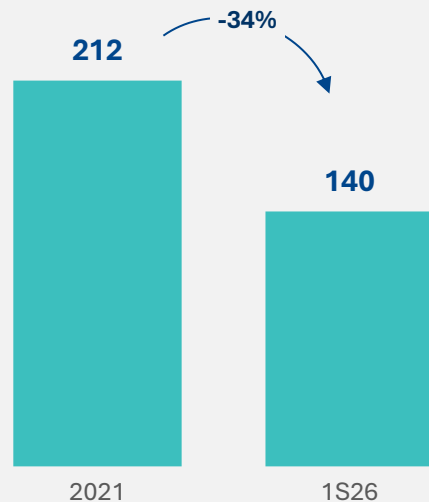
- Tendência positiva
- Curto prazo volátil
- Resultado extraordinário em 2026

ΔEVA: +R\$ 2,5 bi

Estrutura mais simples e eficiente, com foco na geração de valor

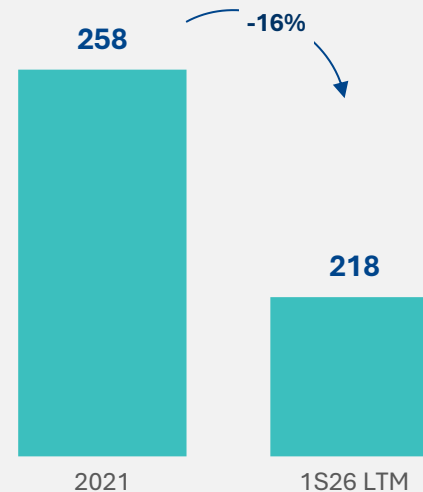
Quadro físico da *Holding*

Número de pessoas



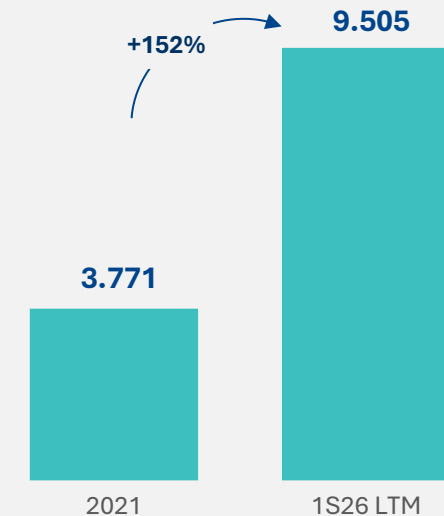
Custo da *Holding*

R\$ M



EBITDA¹

R\$ M



¹EBITDA Ajustado recorrente

***Holding* estratégica que reúne competências e escala para apoiar melhores decisões e potencializar a geração de valor em todo o Grupo**

Olhar para além dos resultados de hoje

Atualização dos temas materiais de perenidade alinhados à estratégia:

- Segurança, saúde e bem-estar
- Ética, integridade e governança corporativa
- Transição energética e mudanças climáticas
- Operações ecoeficientes
- Disciplina e eficiência na alocação de capital
- Relacionamento e satisfação dos clientes
- Densidade de talentos alinhados à cultura
- Responsabilidade com a comunidade

“Sustentabilidade empresarial, alinhada à geração de valor de curto e longo prazo”

Presença em índices e *ratings* relevantes do mercado

ISEB3

+ 12 posições
no ranking

ICO2 B3

IDIVERSA B3

desde 2025

SUSTAINABILITY

Dow Jones Best-in-Class

Ingresso no DJBIC *Emerging Markets Index* em 2026



desde 2022

IGPTWB3

instituto
ultra

R\$ 33 M

investidos em projetos
de educação

71

projetos

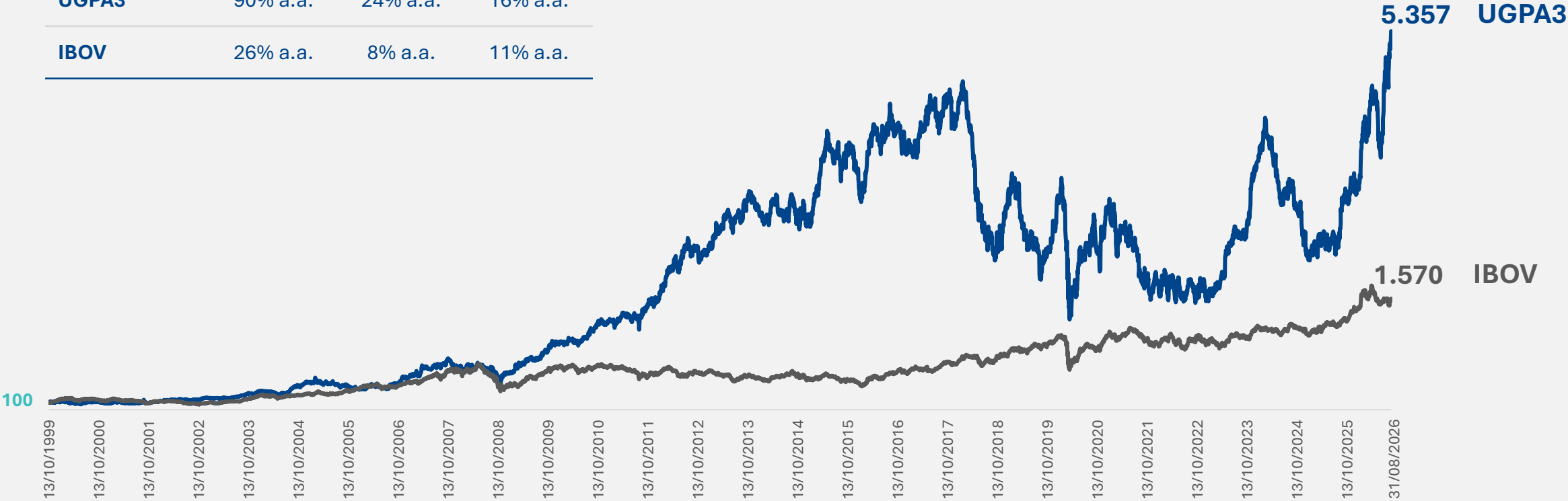
~1,8 M

pessoas
impactadas

Performance da ação reflete evolução da Ultrapar



Retorno total ao acionista	1 ano	5 anos	Desde IPO
UGPA3	90% a.a.	24% a.a.	16% a.a.
IBOV	26% a.a.	8% a.a.	11% a.a.



¹Inclui reinvestimento de dividendos. Base 100 UGPA3 e IBOV: 31 de agosto de 2026. Fonte: Broadcast

ultra



Marcos Lutz

Presidente do Conselho da Ultrapar



Evoluções regulatórias são necessárias para fortalecer os setores essenciais

Combustíveis



Concorrência mais justa para quem investe e opera corretamente, maior arrecadação e mais recursos para a sociedade

GLP



Inclusão energética com segurança e responsabilidade

Logística | infraestrutura



Mais previsibilidade para manter o Brasil competitivo e em movimento

Concorrência justa, segurança jurídica e agências reguladoras cada vez mais fortes são pilares para destravar investimentos e garantir o desenvolvimento do país

ultra 

ri.ultra.com.br

