ultra



Rodrigo Pizzinatto

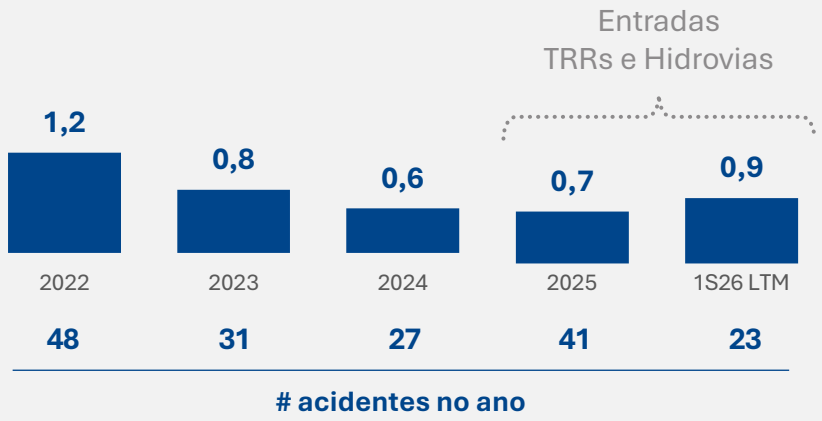
CEO da Ultrapar

Segurança: valor inegociável

Base da cultura de excelência operacional e geração de valor

Taxa de acidentes com afastamento

LTIR[1]



Taxa de acidentes de processo

Tier 1 e 2[2]



[1]Número de acidentes / milhões de horas de exposição ao risco, colaboradores próprios e terceiros; [2]Os 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

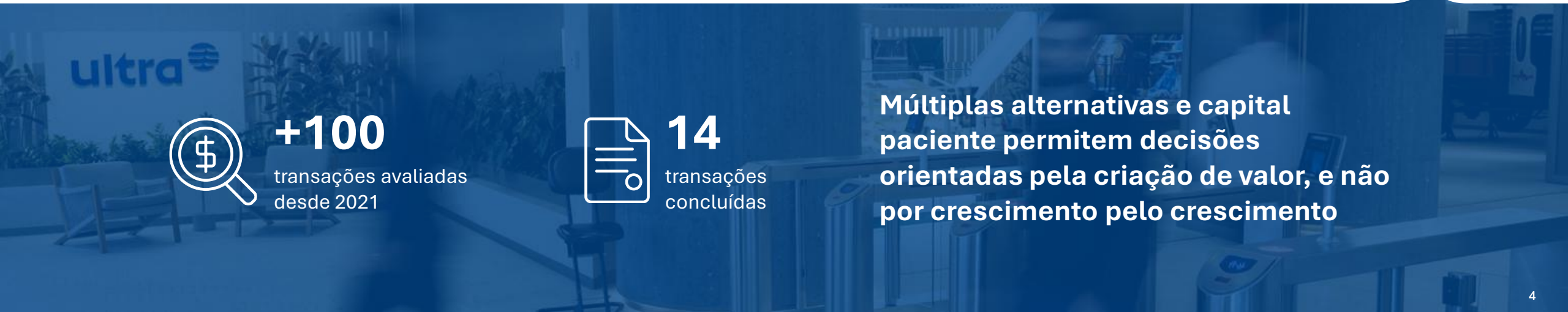
- Potencial de crescimento e rentabilidade
- Capacidade da Ultrapar de criar valor como acionista
- Oportunidade tangível de entrada

Redução de dívida

- Quando o benefício ajustado ao risco supera o retorno

Retorno aos acionistas

- Dividendos, JCP e recompra de ações



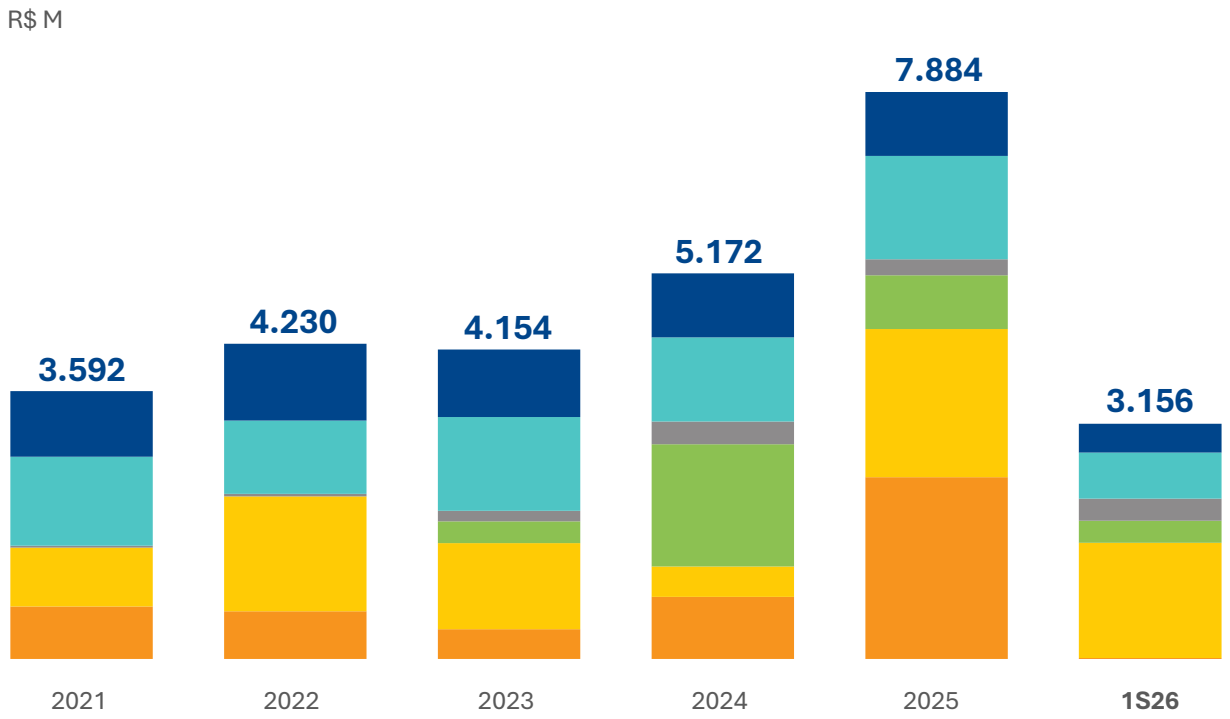
+100
transações avaliadas desde 2021

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

Capital alocado (2021 a 1S26)	**R$ 28,1 bi**
Negócios centrais - manutenção CAPEX	**R$ 5,2 bi**
Negócios centrais – crescimento e produtividade CAPEX + M&A	**R$ 6,6 bi**
Adjacências M&A + CAPEX Neogás, Stella, Witzler, Krispy Kreme, TRR, postos próprios	**R$ 1,0 bi**
Novos negócios Hidrovias, Virtu GNL	**R$ 2,9 bi**
Juros da dívida líquida	**R$ 7,4 bi**
Retorno aos acionistas Dividendos e recompra **(R$ 573M a R$18,8/ação)**	**R$ 5,0 bi**

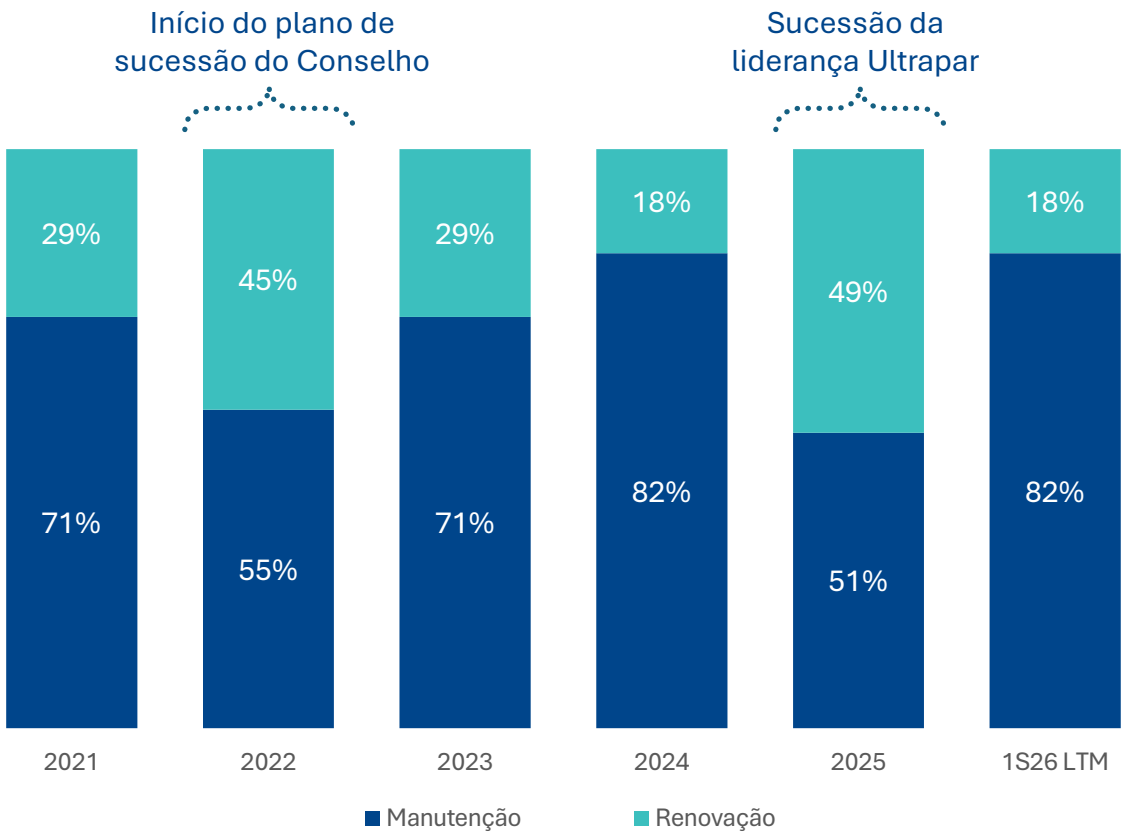


Não inclui movimentação da dívida líquida

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, com alinhamento 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

25,5 M
de ações

2,3%
do capital

Posição não inclui ações compradas pelos executivos e conselheiros

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

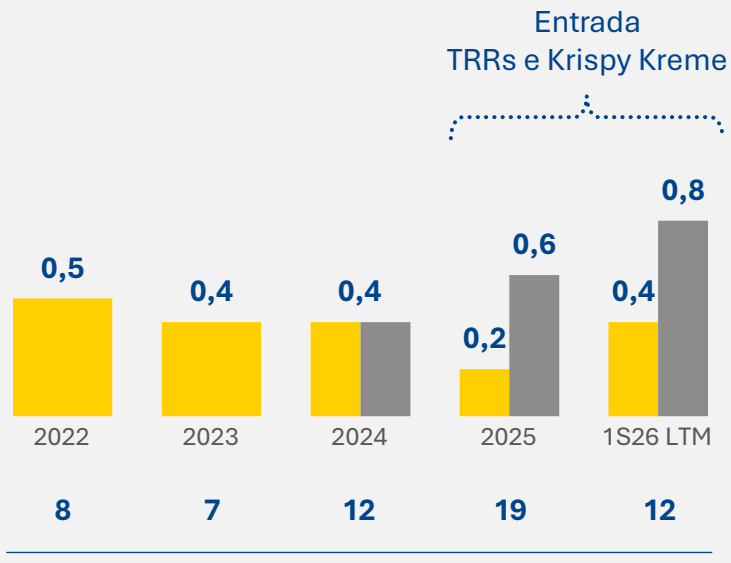
Ipiranga

Segurança: valor inegociável

Base da cultura de excelência operacional e geração de valor

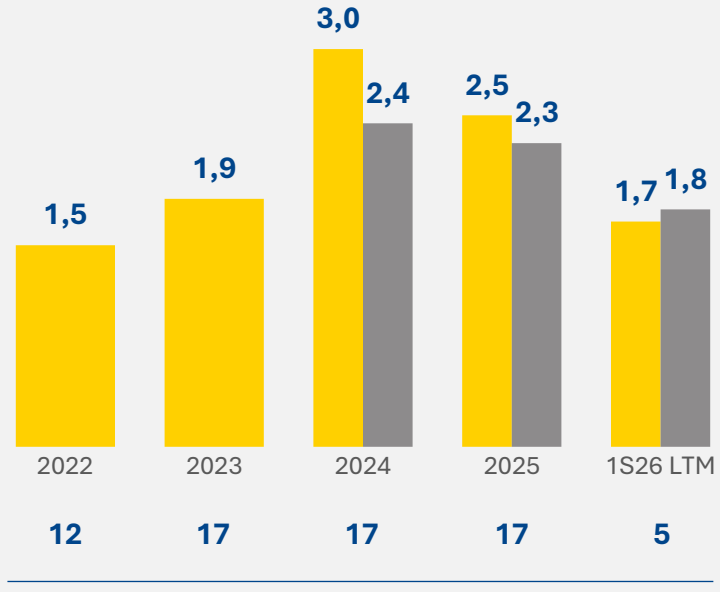
Taxa de acidentes com afastamento

LTIR[1]



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

Ipiranga

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**

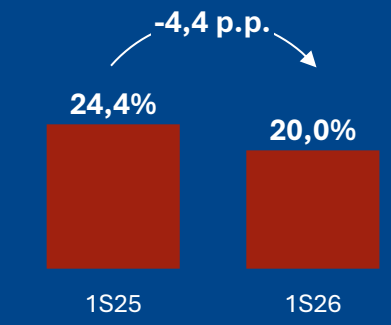
Pontos Pendentes
- **Monofasia etanol** (ICMS)
- **Maior controle** da mistura do biodiesel

...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 competividade** para quem paga impostos e cumpre a legislação
- **Mais investimentos no setor**

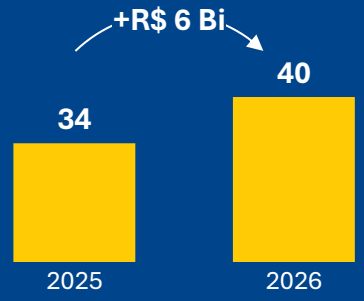
E refletiram na retração do *market share* das irregulares e maior arrecadação dos estados

Irregular ICL[1]



Arrecadações ICMS RJ e SP[2]

R$ Bi



[1] Fonte: ANP: *players* classificados conforme *risk list* de atividades irregulares e/ou anticompetitivas pelo ICL; [2] SEFAZ RJ e SP. Anualizado a partir dos dados de janeiro a maio para SP e 2T26 para o RJ







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

Ipiranga

Suprimentos e *trading*



Eficiência logística



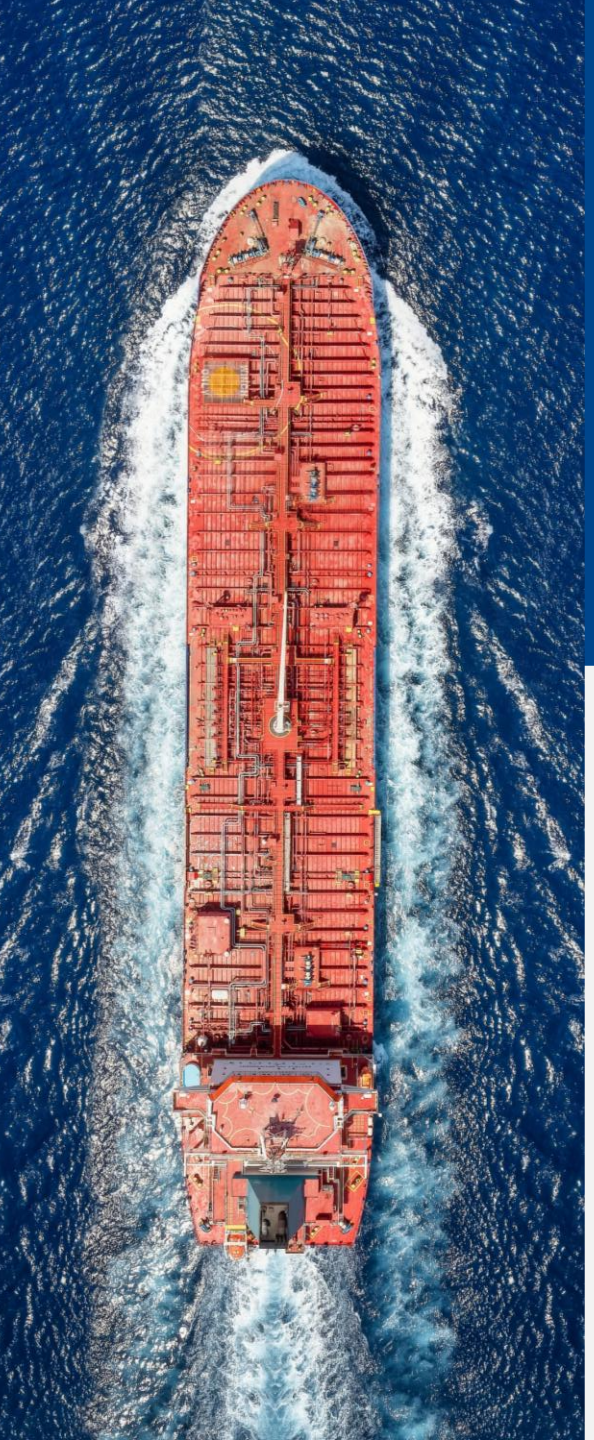
Competitividade



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*
vs1S25

+5%
Volume Rede
vs 1S25

2x resultado
vs 2025





Logística e distribuição

Segura, competitiva e mais eficiente

Ipiranga

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 anos[1]

[1]Acumulado de 2S23 a 1S26



Rede completa

Alavancando nossa capacidade de competir

Ipiranga

Proposta de valor forte

Ipiranga

+3,2 mil postos
com a nova imagem

Ipimax

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

KMV
KM de Vantagens

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

ampm

+190 novas lojas
1S26 LTM

JetOil

+11% faturamento
1S26 vs 1S25

Rede forte

Rede Qualificada

+321 novos postos
1S26 LTM

5.855 postos 1S26
246 m^3/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 padarias[1]

+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

[1]Fonte: *ranking* oficias de varejo, principalmente ABF







B2B - Descomoditizando a oferta

Foco no crescimento e rentabilidade no médio e longo prazo

Empresas





+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

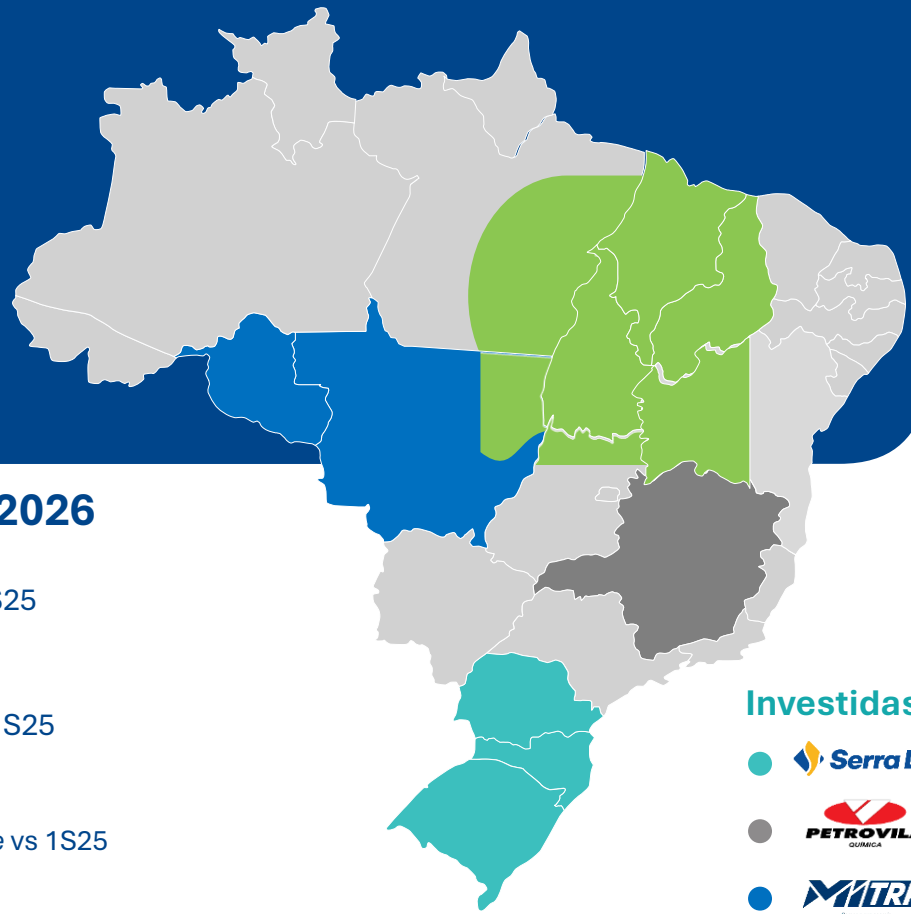
- Ampliação do **portfólio**
- Aumento **capilaridade clientes**
- Produtos e serviços **diferenciados**
- Soluções voltadas para o **agronegócio**
- Atuação no **mercado *spot***
- Proposta de valor **integrada com Lubrificantes e Pró-Frotas**

TRR[1] - 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

- Serra Diesel
- Petrovila Química
- MITRR
- TRR Cacique

[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



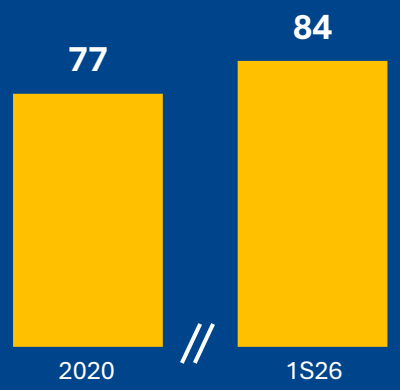
Equipe forte e preparada

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 favorabilidade[1]



[1] Pesquisa interna do RH (Pulses)

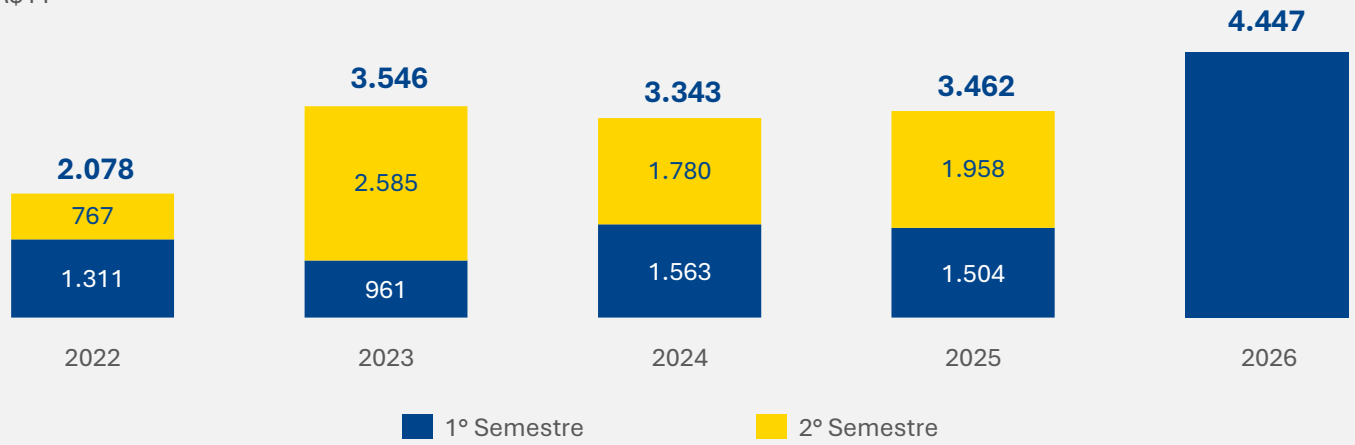




EBITDA e FCO

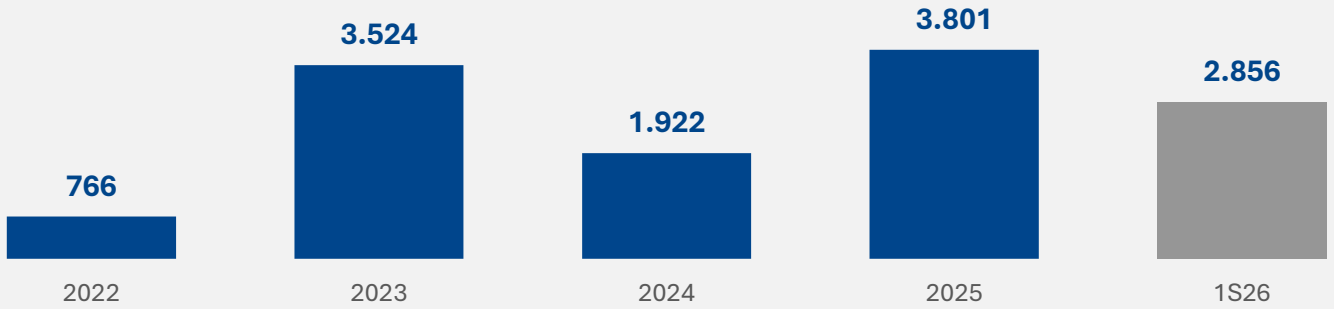
EBITDA Ajustado recorrente

R$ M



Fluxo de caixa operacional[1]

R$ M



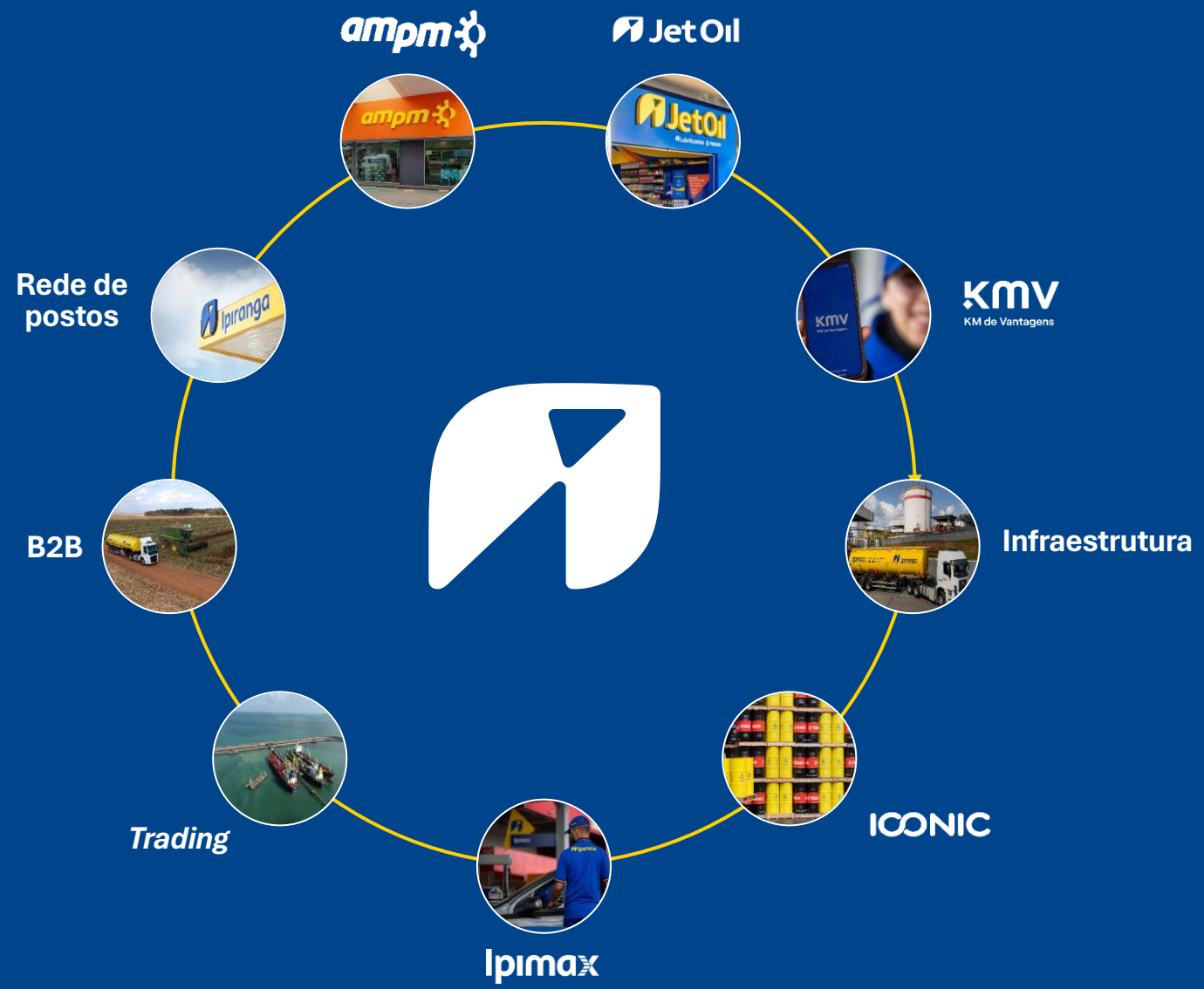
[1] Fluxo de caixa operacional ex-risco sacado (fornecedores convênio)



Ipiranga

Abastecendo a vida em movimento







Alexandre Bassaneze

CEO da ICONIC

Segurança: valor inegociável

Base da cultura de excelência operacional e geração de valor

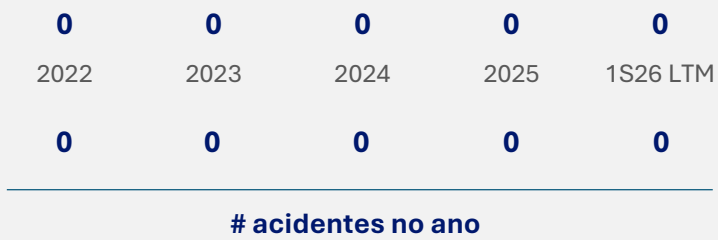
Taxa de acidentes com afastamento

LTIR[1]



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

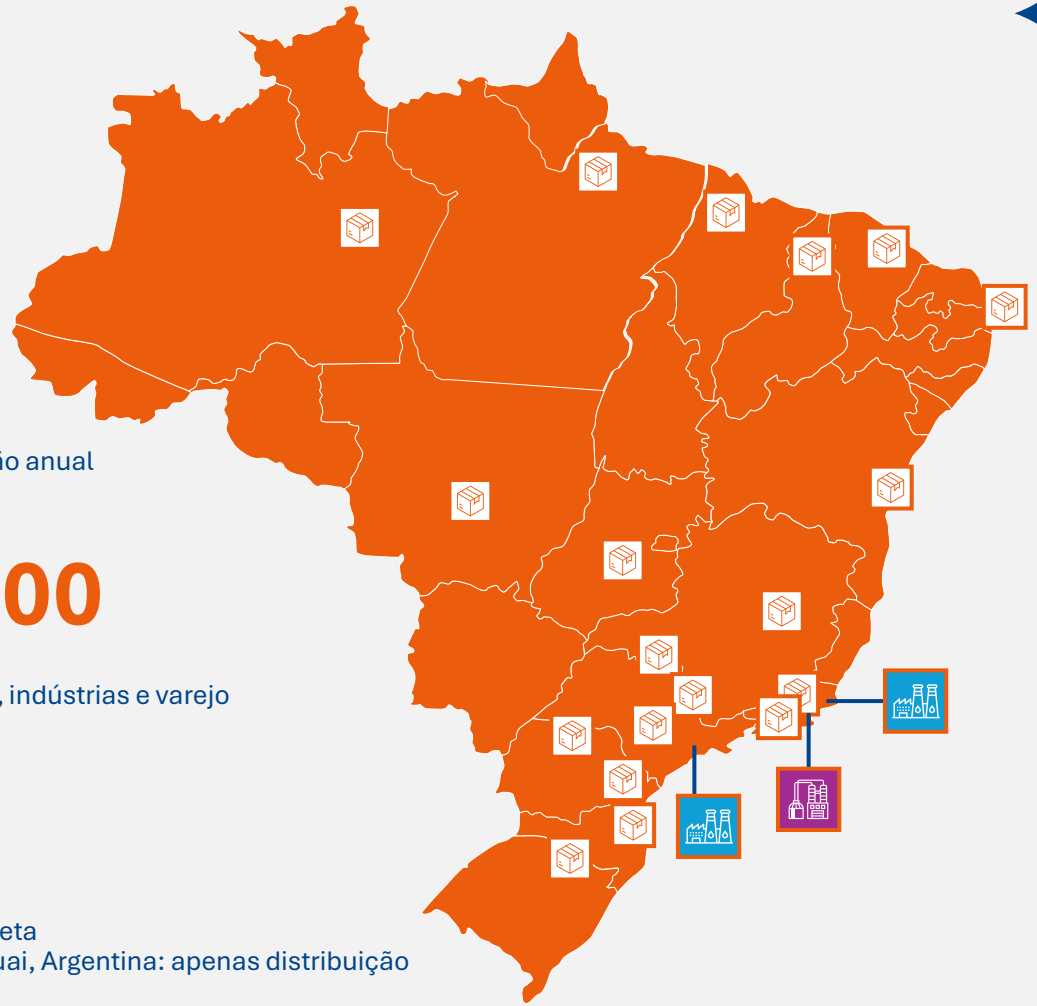
ultra + Chevron

56% 44%

Acionistas estratégicos e complementares

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

Infraestrutura robusta, escala e capilaridade

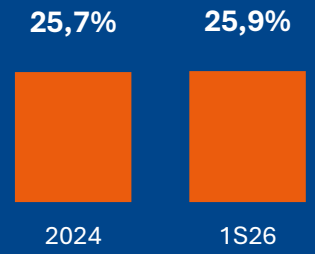


+400
Milhões de litros
capacidade de produção anual

+100.000
Clientes
grandes consumidores, indústrias e varejo

5
Países
Brasil: operação completa
Bolívia, Uruguai, Paraguai, Argentina: apenas distribuição

***Market share*[1]**



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

[1]Fonte: IBP

Maior centro tecnológico para lubrificantes e fluidos da América do Sul

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



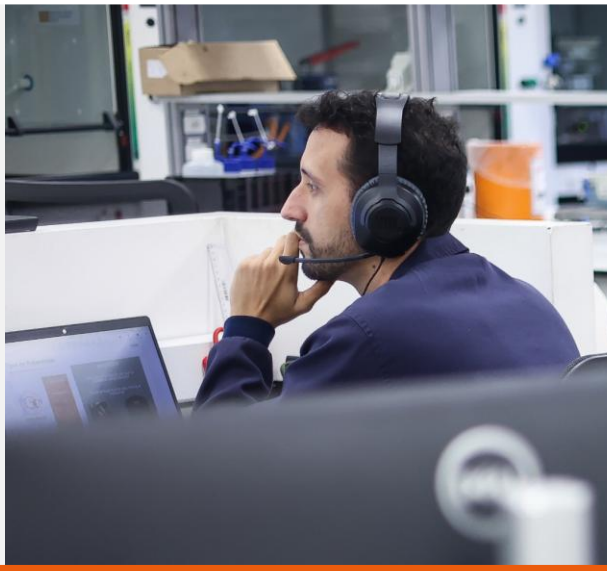
+50
Profissionais especializados
Doutores (PhD), Mestres (MSc) e Graduados

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

Duas marcas líderes reconhecidas

Presença relevante em +20 setores da economia

Distribuidores autorizados multimarcas

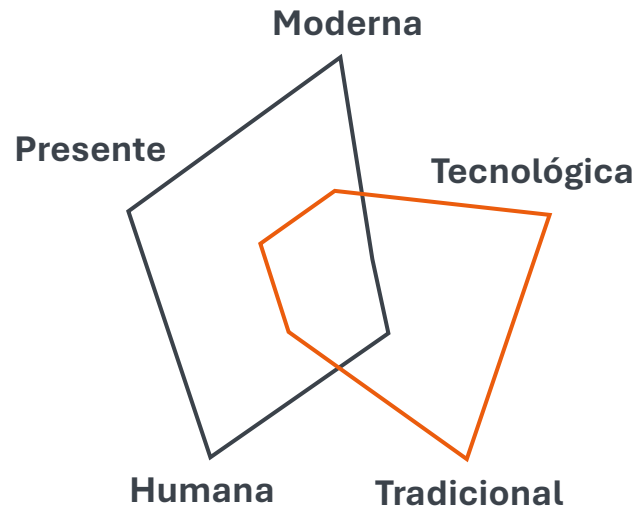
Alavancado por uma rede madura e consolidada

Portfólio completo de produtos e serviços

Lubrificantes



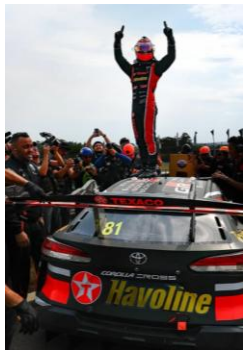




TEXACO









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

Portfólio diversificado e complementar: presente em todo mercado de lubrificantes

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

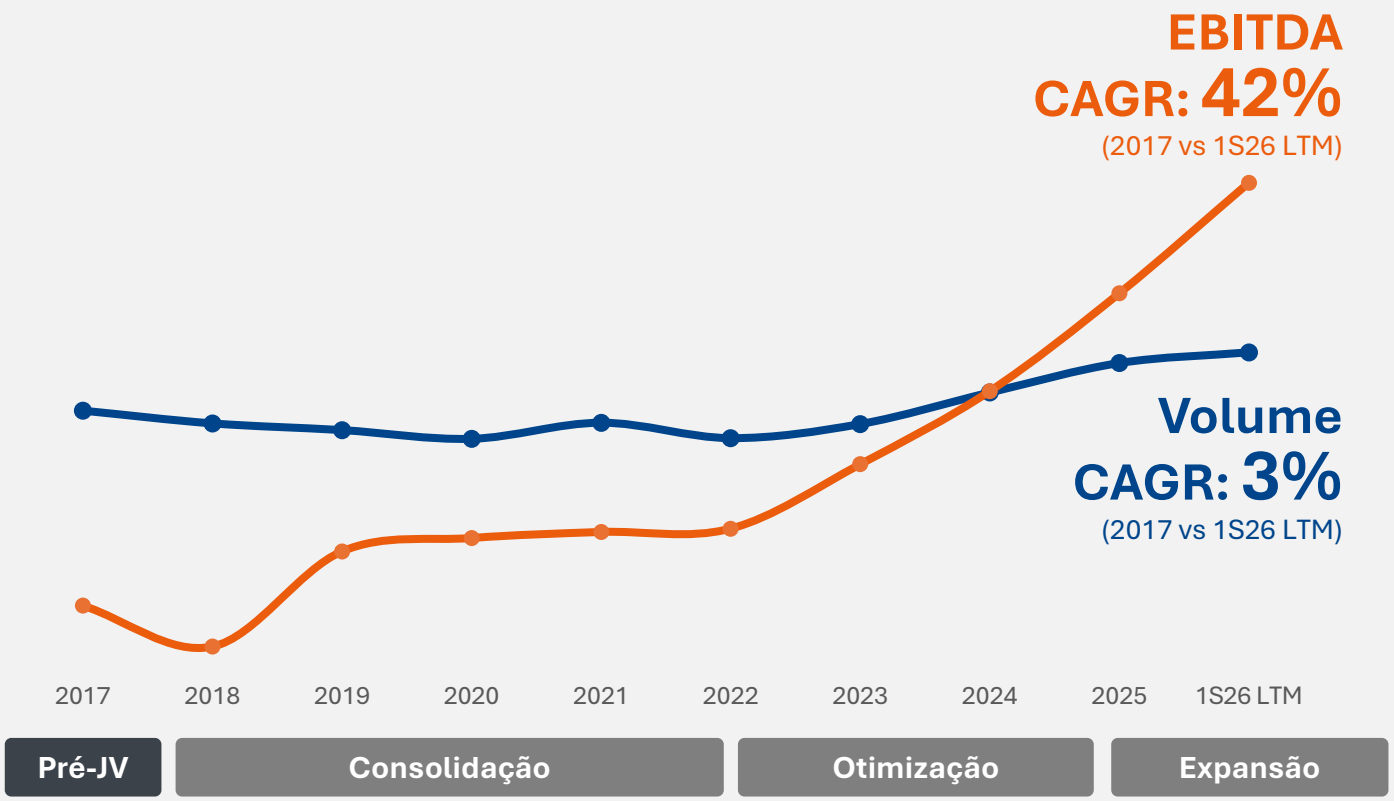
Chevron premium base oils

NYNAS

acelen

Chevron Oronite

Trajetória de transformação



Principais iniciativas:

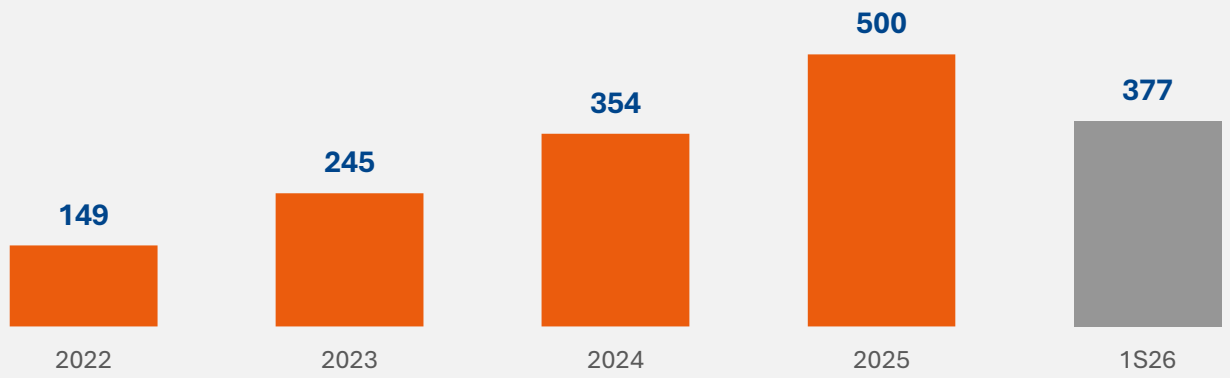
Sinergias operacionais, redesenho organizacional, estratégia multimarca, expansão da infraestrutura e evolução do modelo comercial



EBITDA e FCO

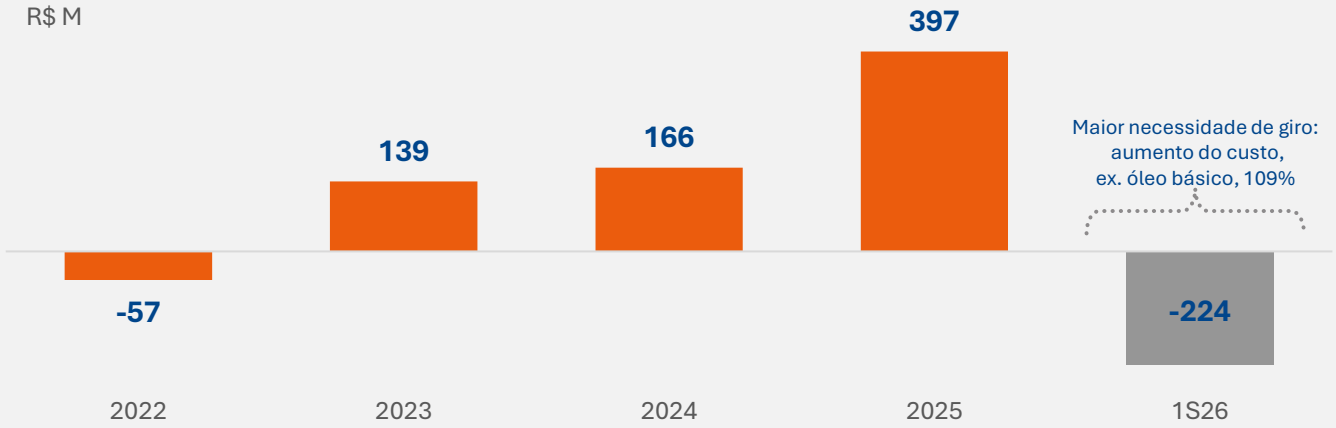
EBITDA Ajustado recorrente

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

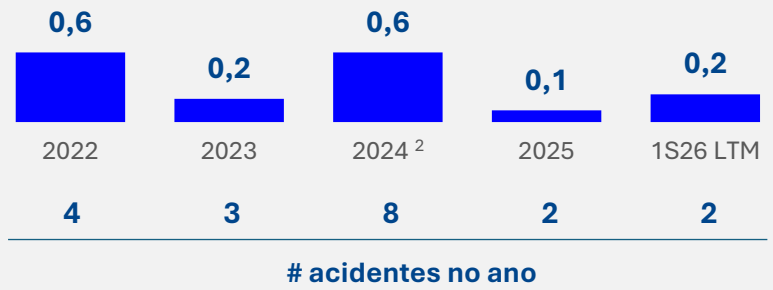
Taxa de acidentes com afastamento

LTIR[1]



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 mundo[1]

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

Energia limpa e acessível



Versátil, segura e democrática

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

Alta complexidade logística



Excelência para garantir disponibilidade com agilidade

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

Regulação sólida



Referência mundial

- 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 meses[1]
21,9%	***Market share*** no 1S26
55 mil	**Clientes granel**[2]
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

Visão estratégica Ultragaz

Propósito | **Usamos** nossa **energia para mudar** a vida das pessoas

Diferenciais



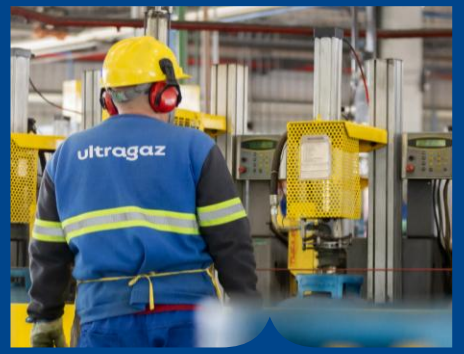
Segurança como valor



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

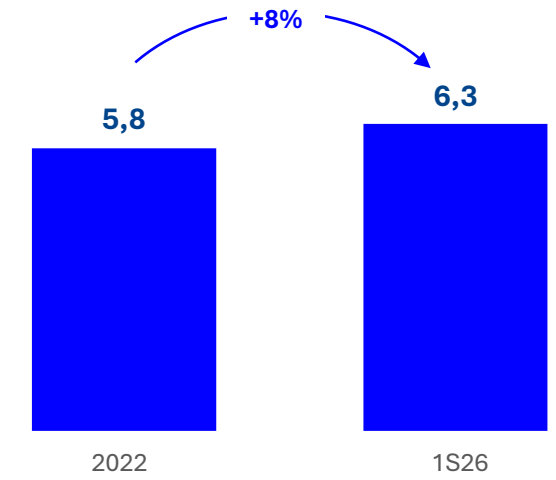
Em qualquer lugar, a qualquer momento

- 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**

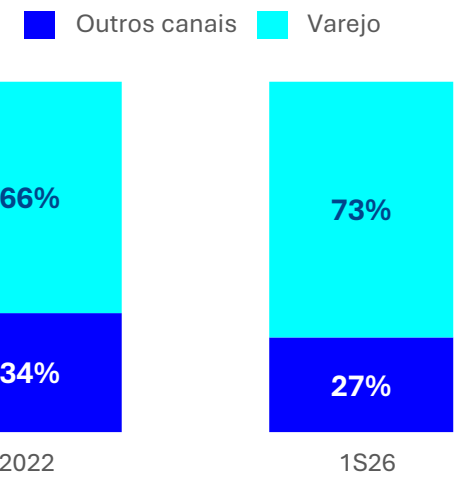


Número de revendas

Mil



Mix de clientes por volume



Crescimento consistente no varejo

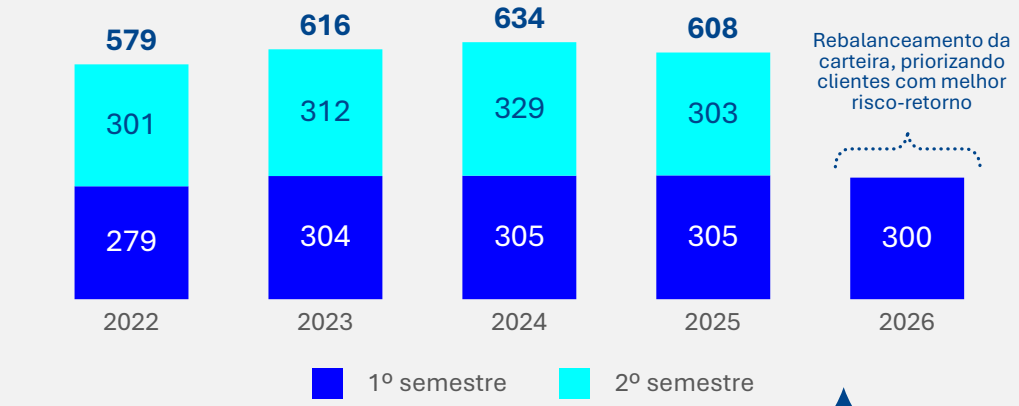
Segmento granel

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

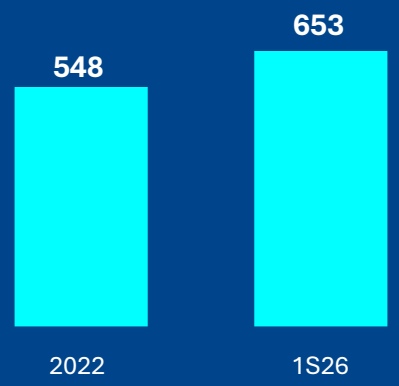
Mil ton





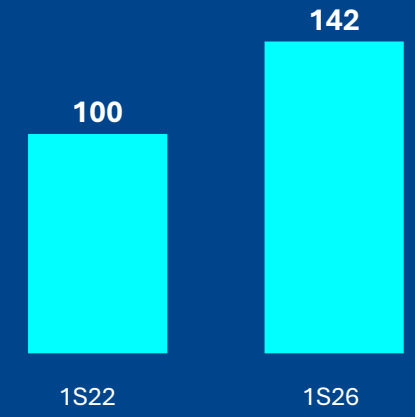
UCs de medição individual

Mil



Volume vendido agro

Índice, 1S22 = 100

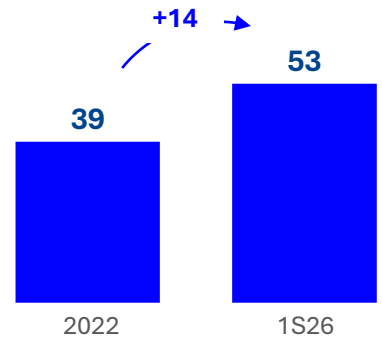


Infraestrutura e tecnologia eficientes como vantagem competitiva

- **Expansão** do *footprint* de bases
  - **+14 bases** (vs 2022)
  - **+ 1 base: Rio Verde** até dez/26
- **Diversificação** de **supridores** 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

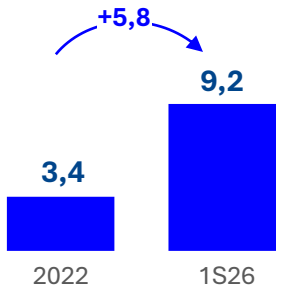
- **Transformação** da **arquitetura tecnológica**
  - Substituição do ERP
  - Simplificação do ambiente tecnológico
  - Maior agilidade no acesso a informações

    ➡ **+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



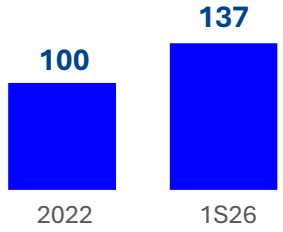
Downloads **do *app***

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

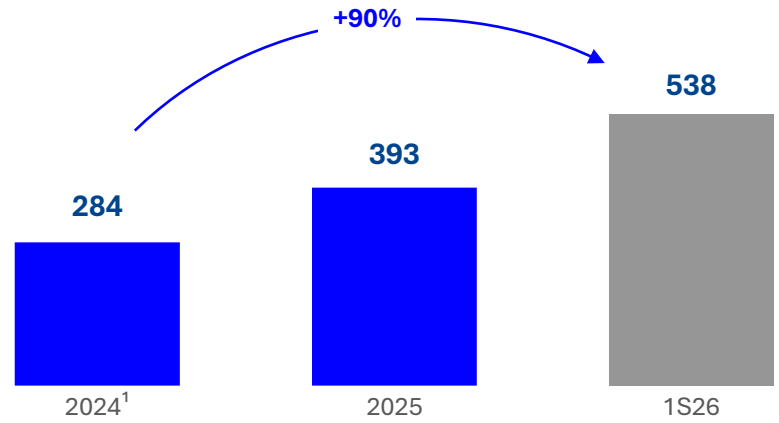
Portfólio de energia complementar com soluções renováveis para clientes do GLP

Expansão com foco em clientes varejistas de alta tensão

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

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

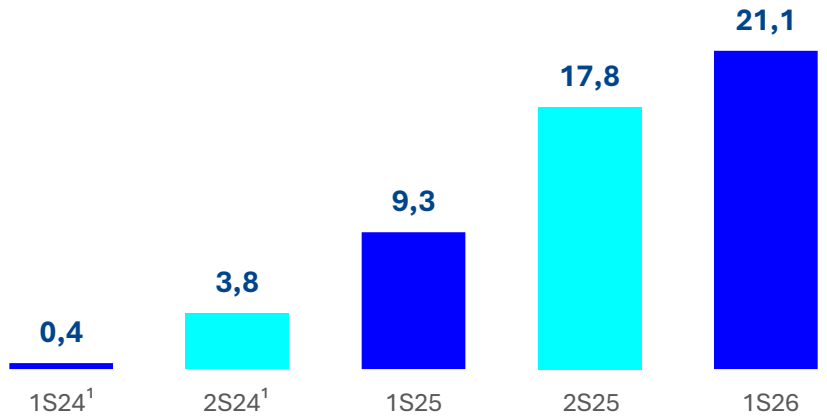
Lei do combustível do futuro: oportunidades na agenda de transição energética

Suprimento assegurado com crescimento de 40% vs 2025

Maior frota de biometano comprimido do Brasil

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

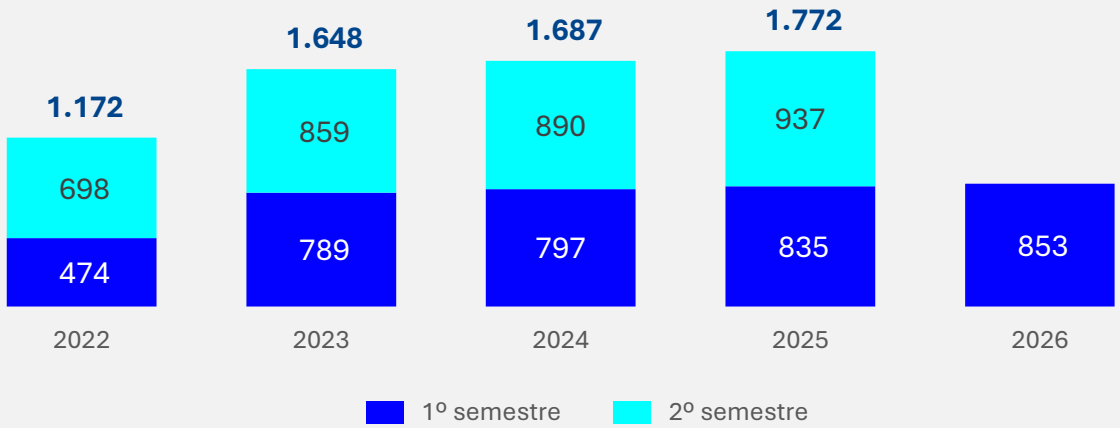
+45 clientes contratados de biometano



EBITDA e FCO

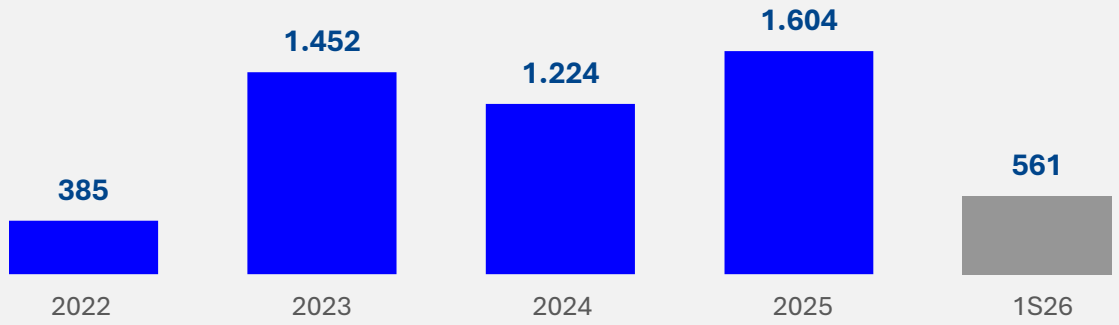
EBITDA Ajustado recorrente[1]

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

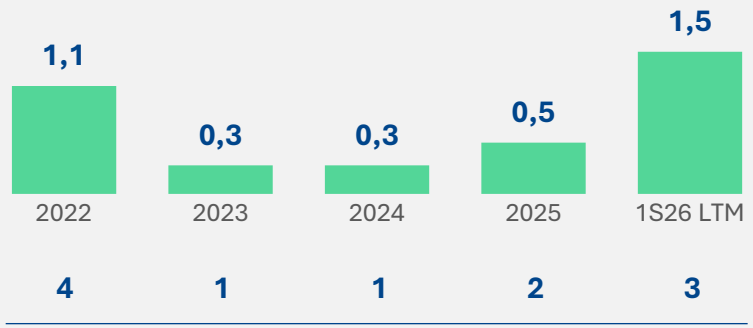
ultracargo

Segurança: valor inegociável

Base da cultura de excelência operacional e geração de valor

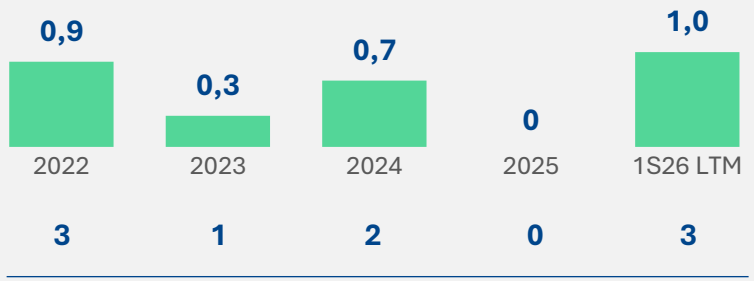
Taxa de acidentes com afastamento

LTIR[1]



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

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



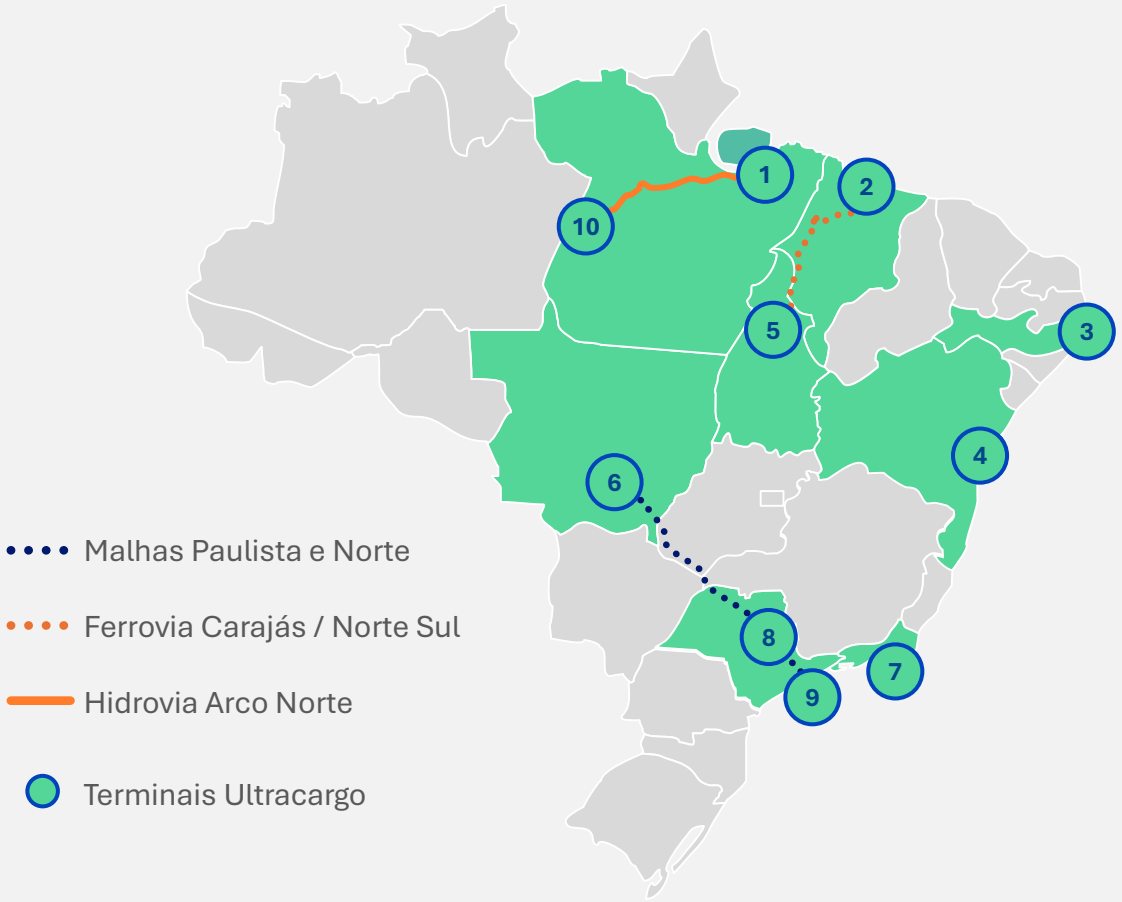
Estratégia centrada no cliente, oferecendo soluções integradas e conectando, mais e melhor, a logística do país





Plataforma logística integrada com presença nacional

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



1. **Vila do Conde (PA)** 119 mil m³
2. **Itaqui (MA)** 197 mil m³
3. **Suape (PE)** 202 mil m³
4. **Aratu (BA)** 218 mil m³
5. **Palmeirante (TO)** 23 mil m³
6. **Rondonópolis (MT)** 34 mil m³
7. **Rio de Janeiro (RJ)** 17 mil m³
8. **Paulínia (SP)**[1] 100 mil m³
9. **Santos (SP)** 331 mil m³
10. **Mirituba (PA)** Em construção

9 terminais operacionais[1]

17 milhões m³ faturados[2]

11 milhões ton movimentadas[2]

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

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

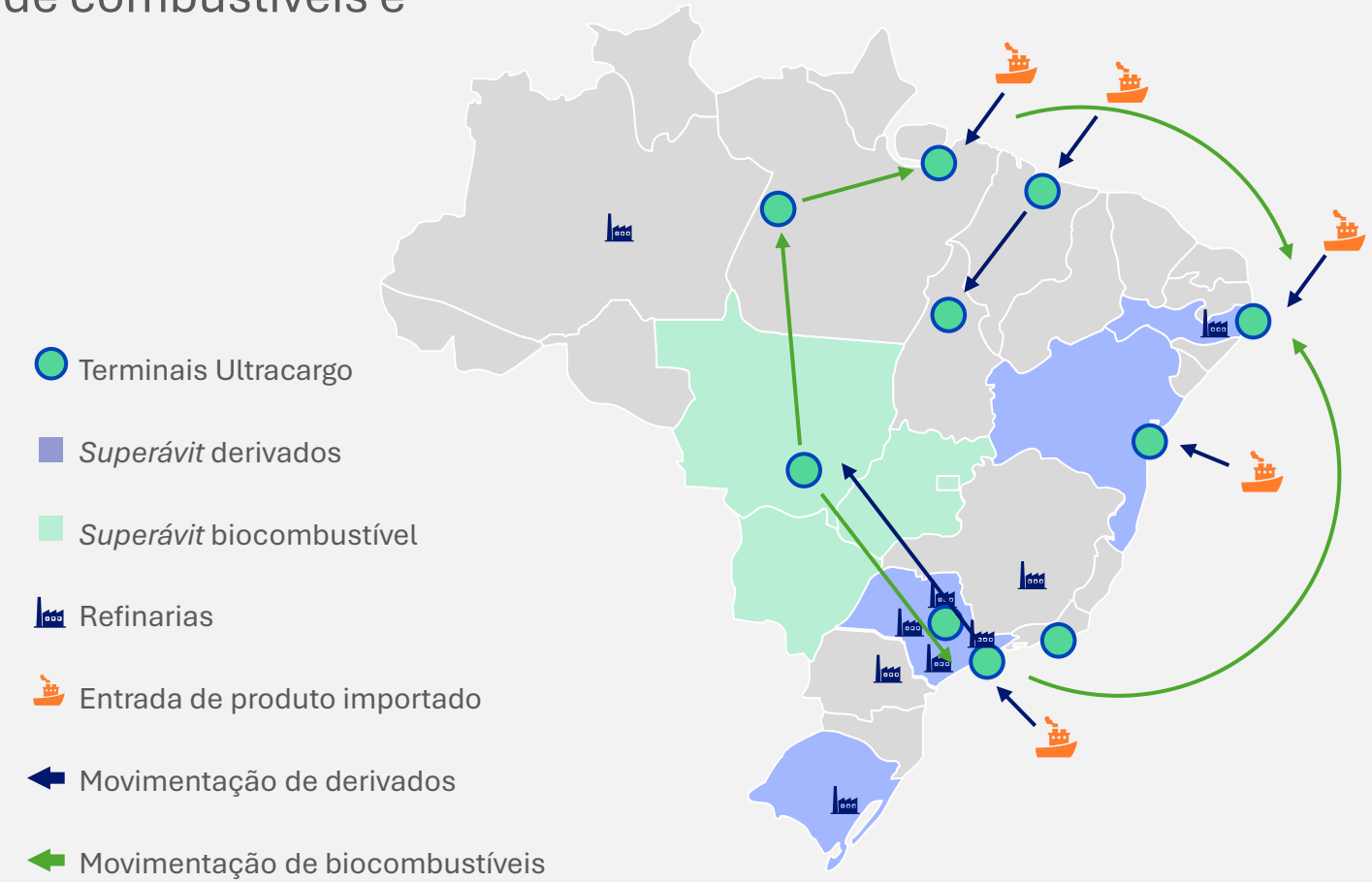
Posicionada estrategicamente...

...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



- Terminais Ultracargo
- *Superávit* derivados
- *Superávit* biocombustível
- Malhas ferroviárias Paulista e Norte

6 **Rondonópolis (MT)** 34 mil m³

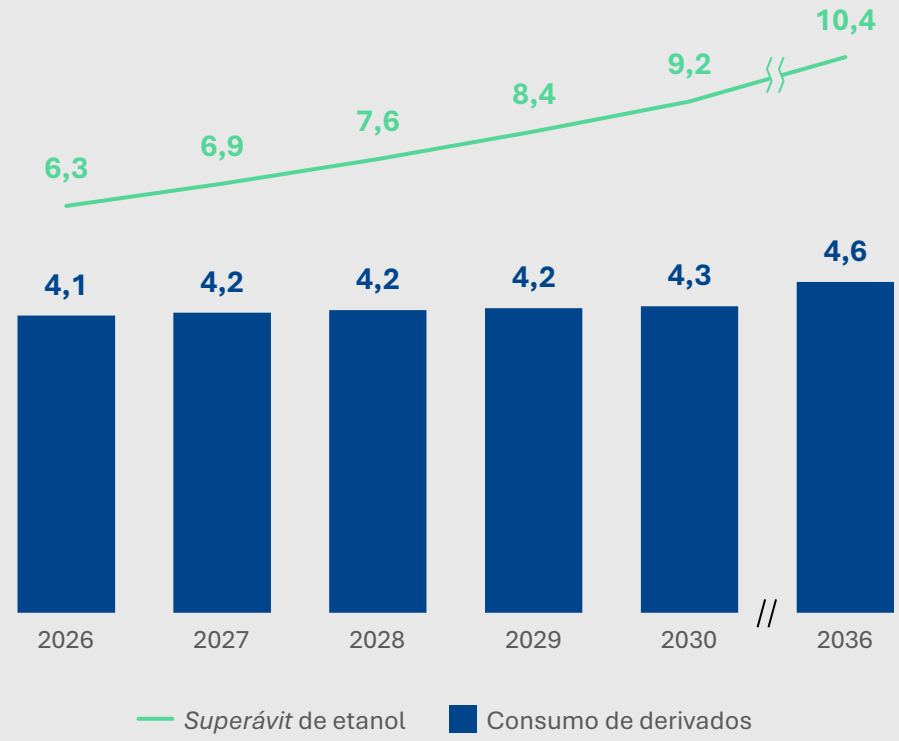
8 **Paulínia (SP)**[1] 100 mil m³

9 **Santos (SP)** 331 mil m³

[1]Paulínia, 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

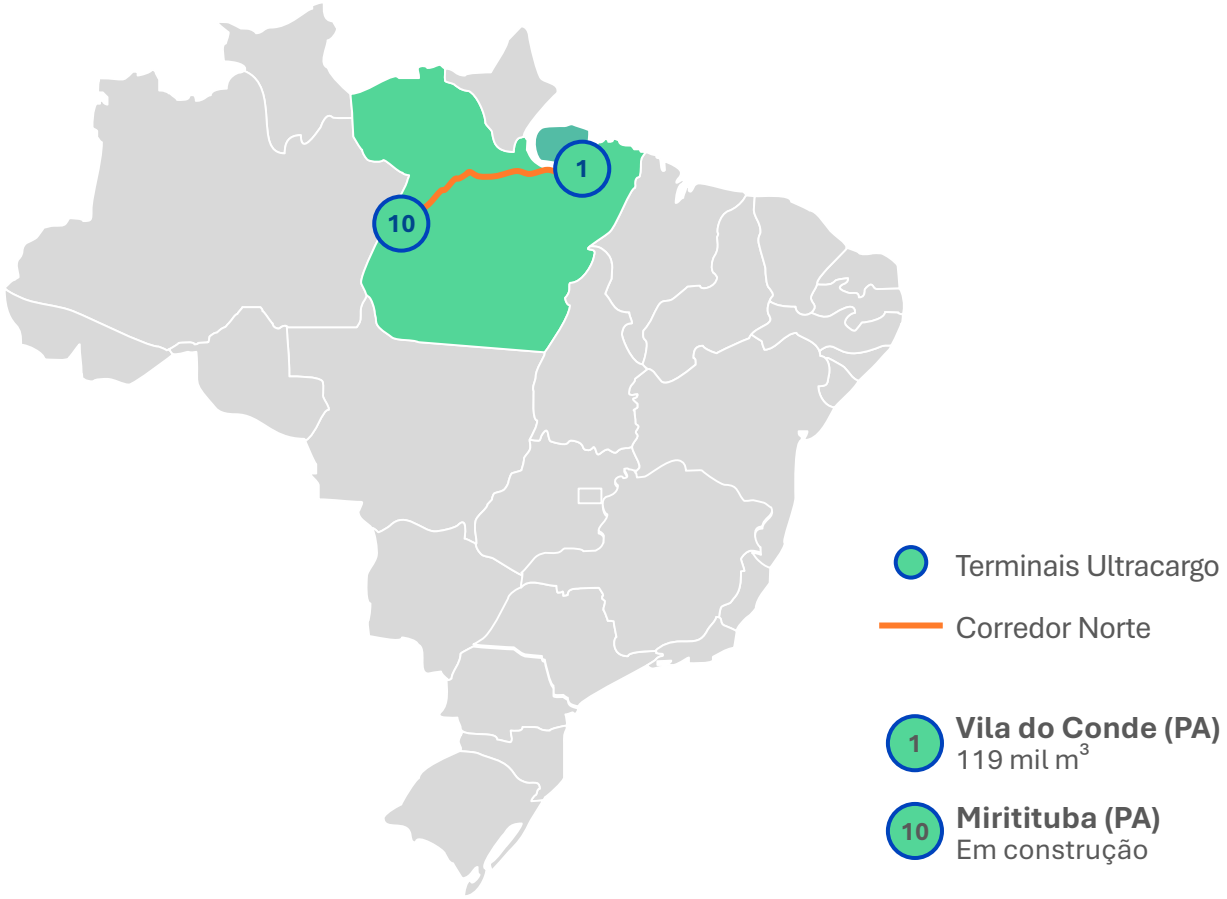
M m³



Fonte: Interna

Mirituba

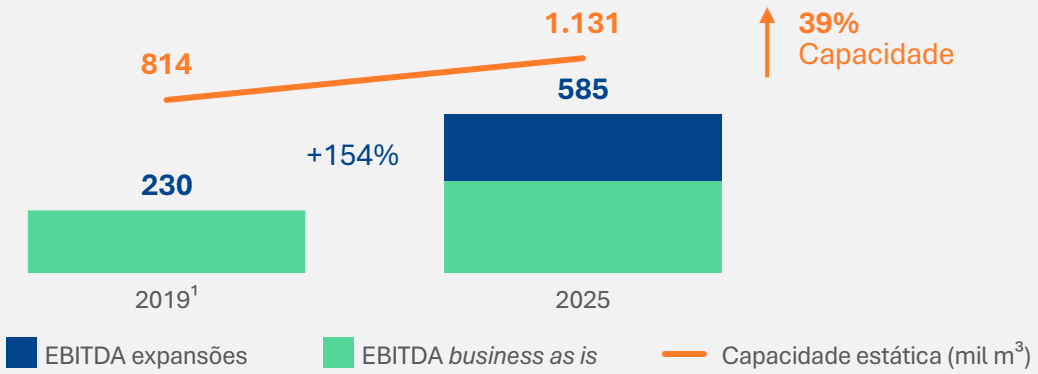
Nova rota para atender mercados deficitários do Norte e Nordeste, ampliando a opcionalidade logística dos clientes



- **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

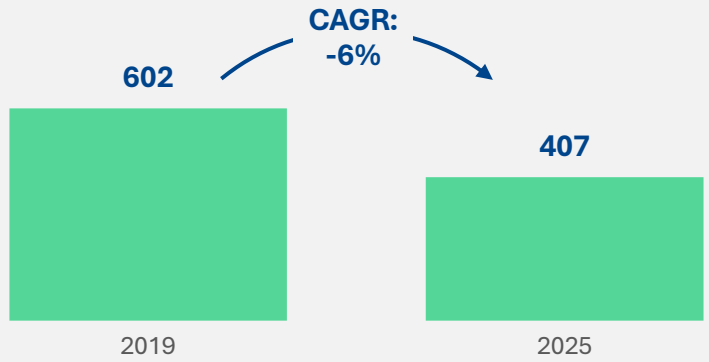


[1]Não considera despesas com TAC de R$ 66 M

Eficiência da base de ativos

custos e despesas[2]/capacidade estática média

R$/m³



[2] Exclui depreciação e amortização; moeda constante 2025

Investimentos concluídos entre 2020 a 2025

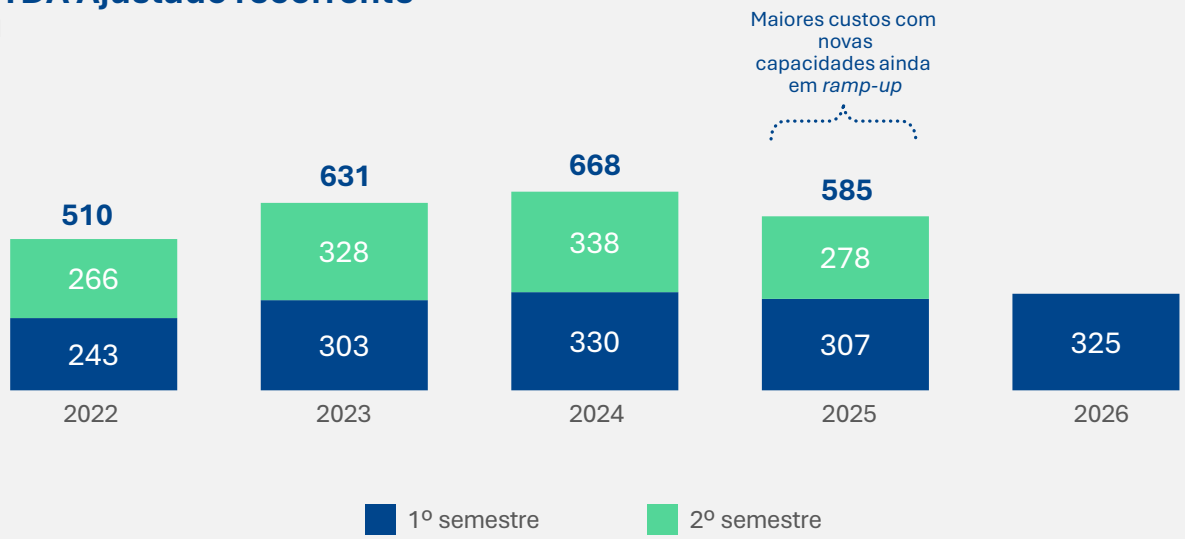
Projeto	Capacidade estática	Status
Itaqui e Vila do Conde	189 mil m³	Maturidade plena
Rondonópolis, Paulínia, Palmeirante e Santos	166 mil m³	*Ramp-up*

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

EBITDA e FCO

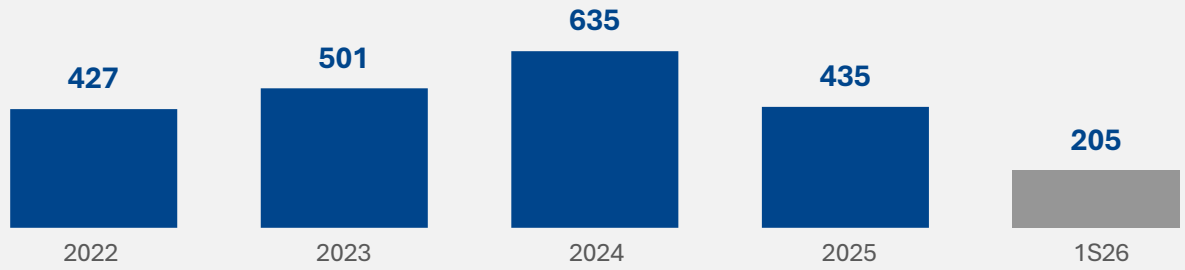
EBITDA Ajustado recorrente

R$ M



Fluxo de caixa operacional

R$ M







André Hachem
CFO da Hidrovias do Brasil

Hidrovias do Brasil

Segurança: valor inegociável

Base da cultura de excelência operacional e geração de valor

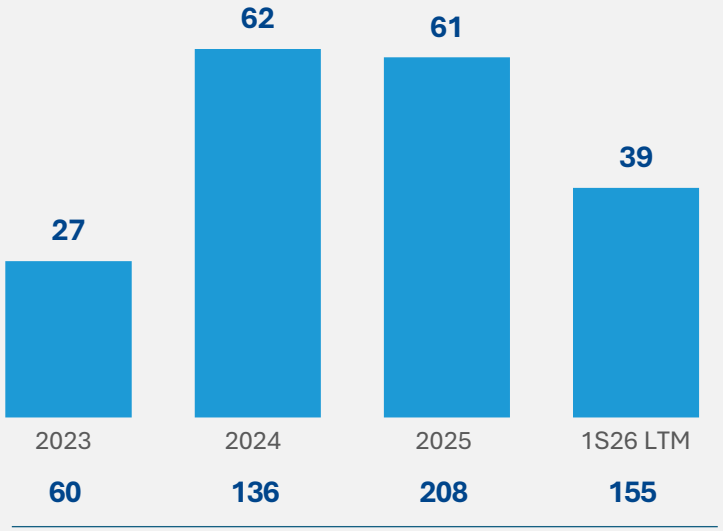
Taxa de acidentes com afastamento

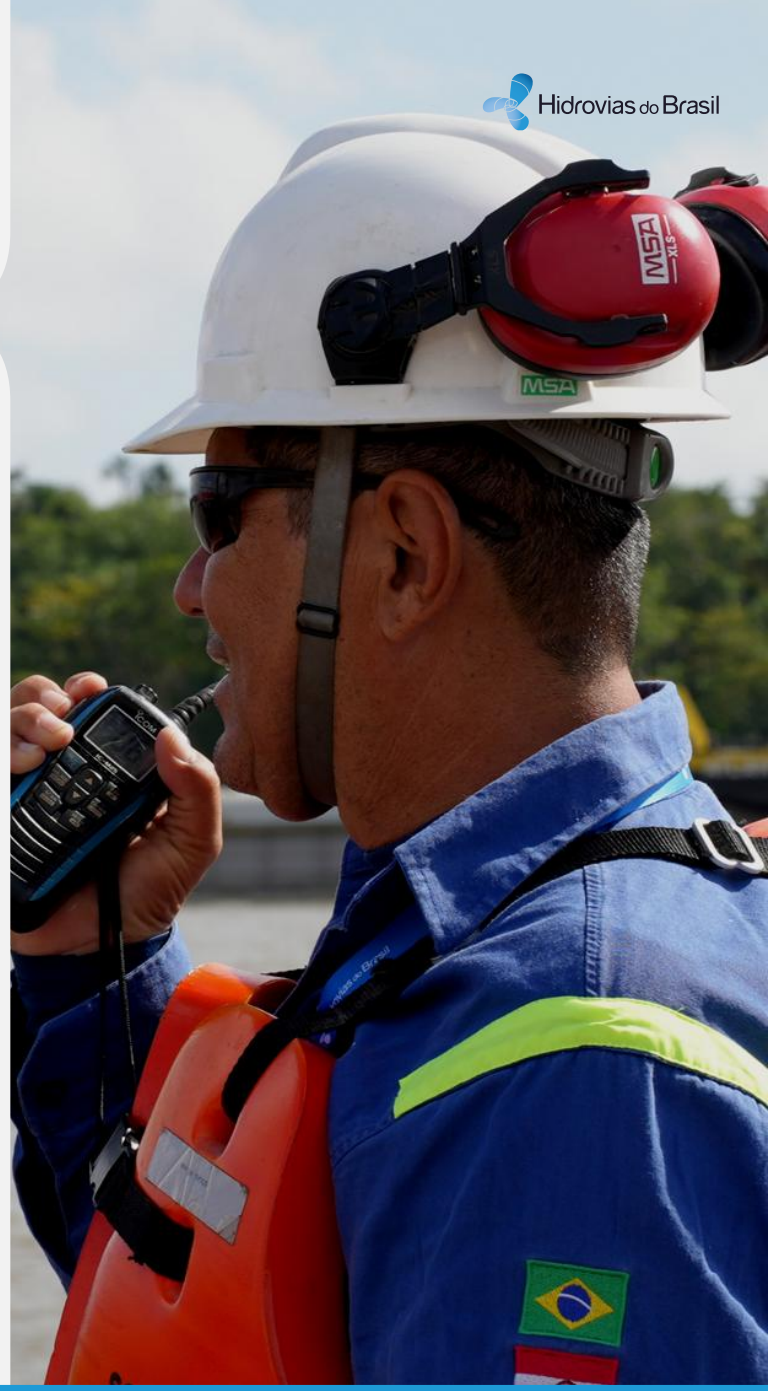
LTIR[1]



Taxa de acidentes de processo[2]

Tier 1 e 2





[1]1Número de acidentes/milhões de horas de exposição ao risco para colaboradores próprios e terceiros; [2]Taxa 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

2010
Fundação

2014
Início das operações

2020
Abertura de capital

2024
Ultrapar - acionista de referência

2025
Ultrapar – acionista controlador

Revisão e otimização de portfólio

Estrutura de capital e disciplina financeira

Institucional e regulatório

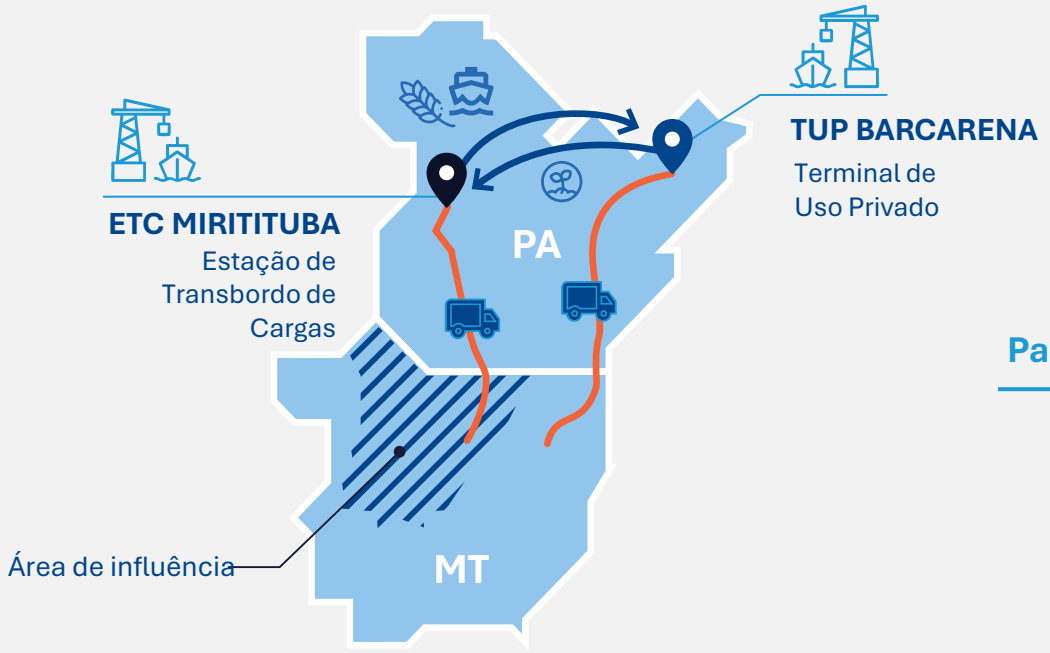
Governança e alinhamento

Pessoas e cultura

Revisão e otimização de portfólio

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

Norte



Santos



Paraguai



TIPOS DE TRANSPORTE

- Hidrovia
- Rodovia
- Ferrovia

TIPOS DE CARGA

Grãos · Minério de ferro · Fertilizantes · Sal

Hidrovias do Brasil

Navegação

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

Terminais

- **ETC Mirituba (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

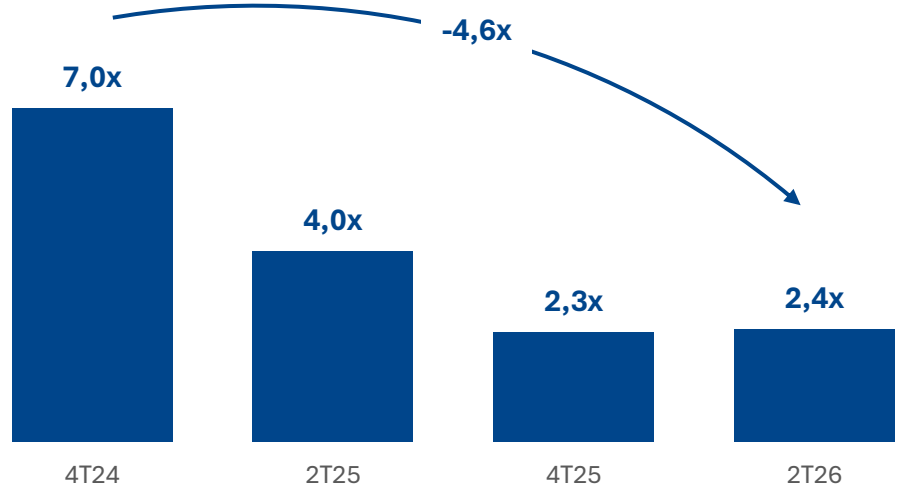
Redução expressiva da alavancagem

- 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 alavancagem[1]



[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

abr/24
Institucionalização
Criação SNHN – Secretaria de Hidrovias

ago/25
Base legal
Lei dispensa novo licenciamento ambiental

jun/26
Órgãos técnicos aprovam manutenção do Tapajós

out/26
Manutenção Tapajós
Arcabouço técnico e regulatório aprovado

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

Clipping: TheAgriBiz (set/26); Poder 360 (set/2026); O Globo (set/26)

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 SOx[5] 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 FCO[1], ROIC[2], TSR[3] e EVA[4]

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

Pessoas e cultura

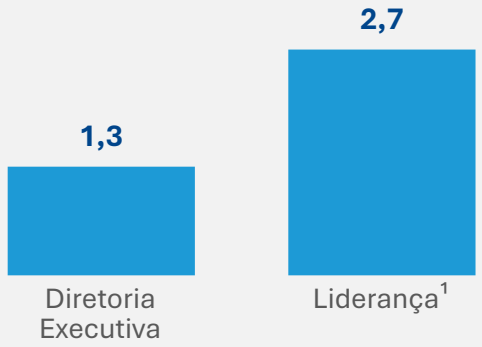
Hidrovias do Brasil

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



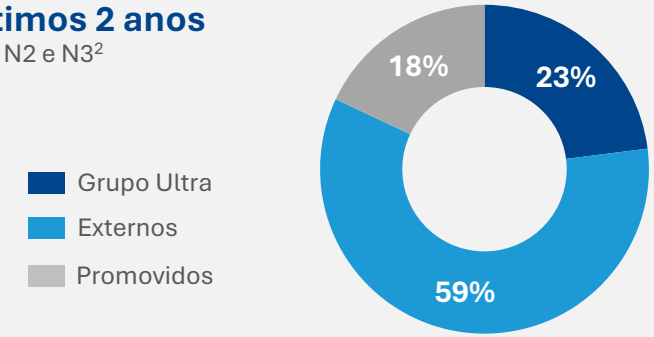
Tempo médio de casa

Anos



Liderança renovada nos últimos 2 anos

N1, N2 e N3[2]



[1] Liderança: demais diretores, gerentes executivos e gerentes
[2] N1, N2 e N3: N1: Diretores Executivos; N2: Diretores e Gerentes Executivos e N3: Gerentes

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

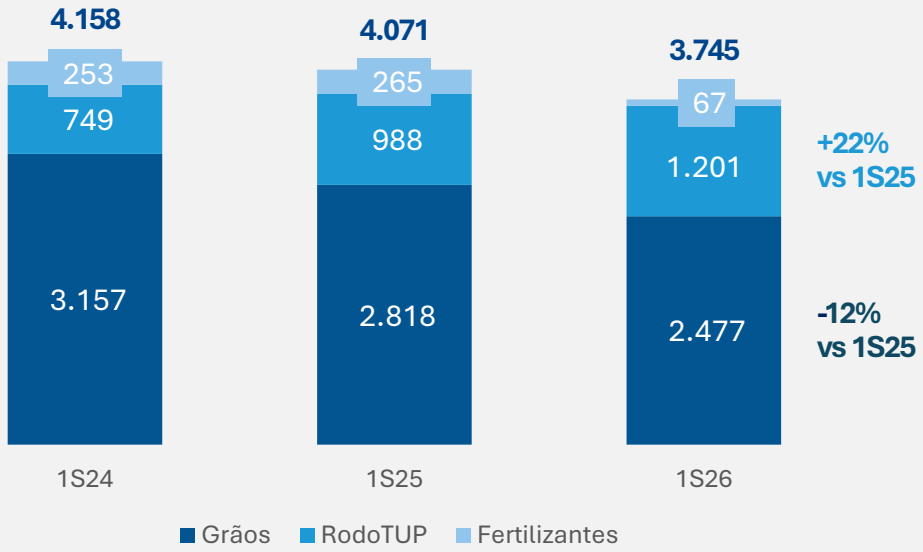
Jornada de aprendizado, disciplina e evolução

Brasil: 2026 com aprendizados

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

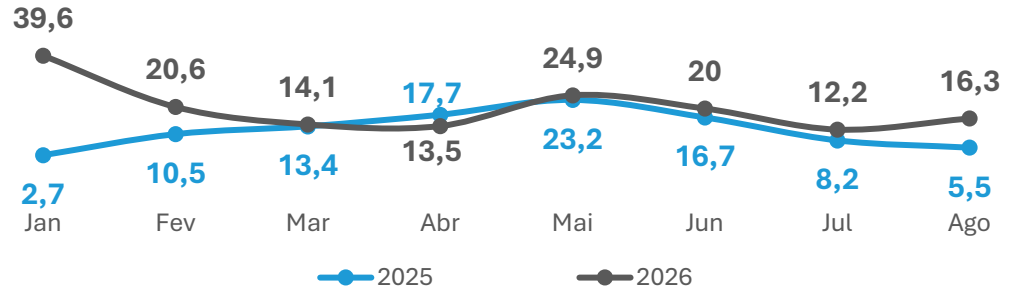
Volume - Norte

M/ton

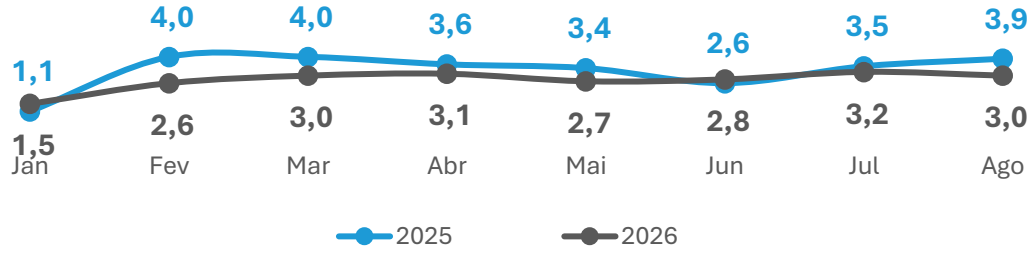


- Recepção de volume na ETC impactado na via transportuária
- Maior carga no RodoTUP para mitigar recepção da ETC
- Terceirização do transbordo

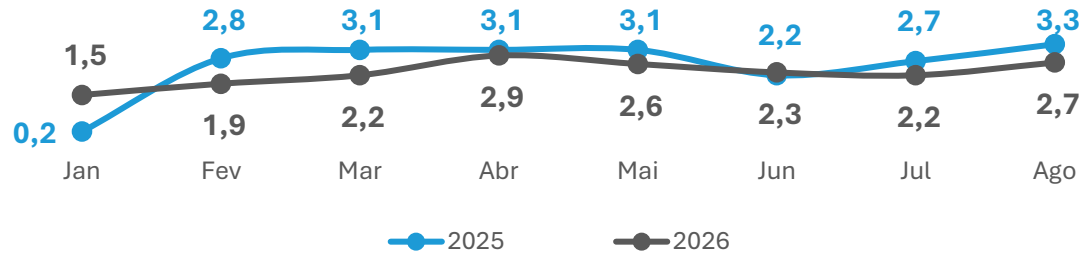
Check in - Check out – ETC (horas)



Giro mensal – ETC



Giro mensal – TUP

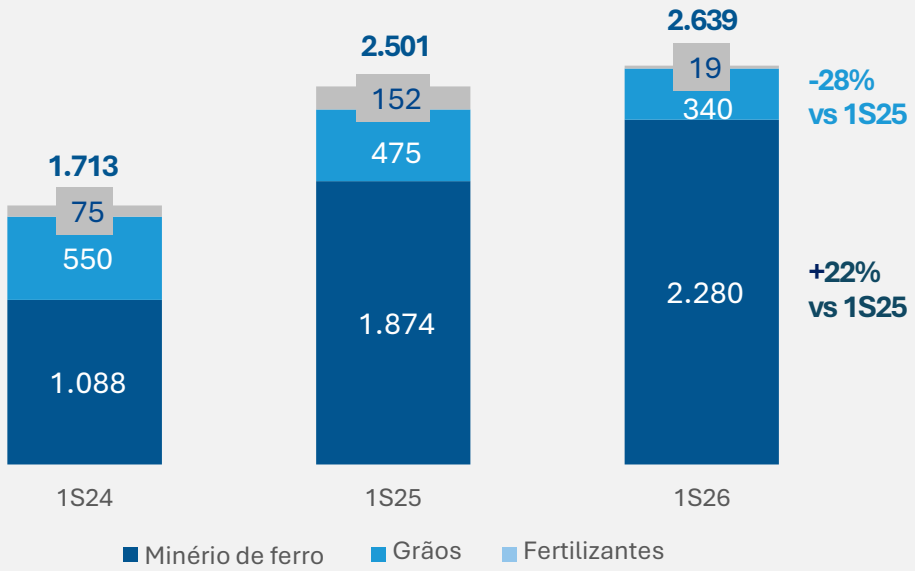


Paraguai: decisão estratégica e ajuste operacional

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

Volume consolidado

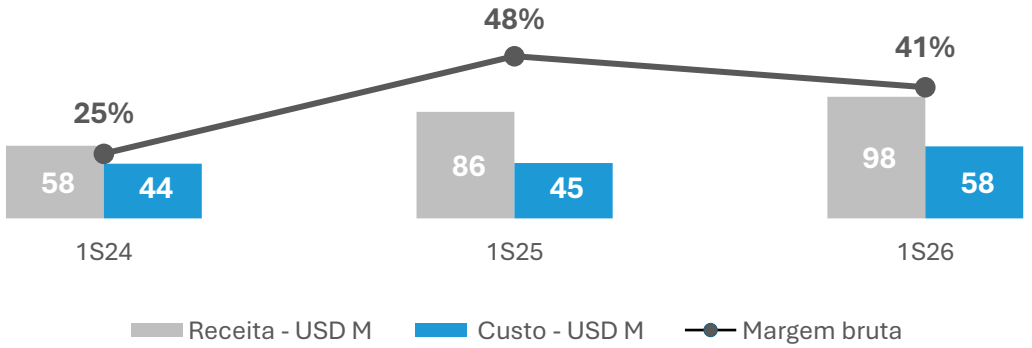
M/ton



- 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

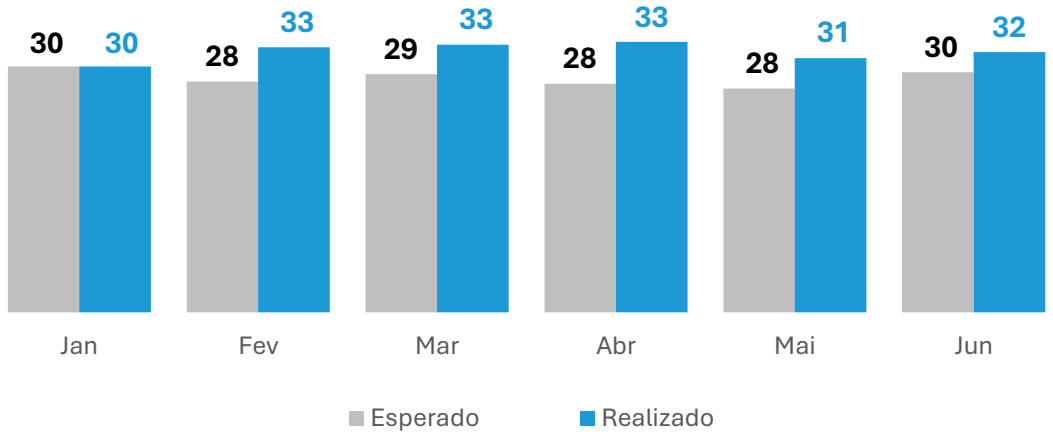
Receita e custo

USD M



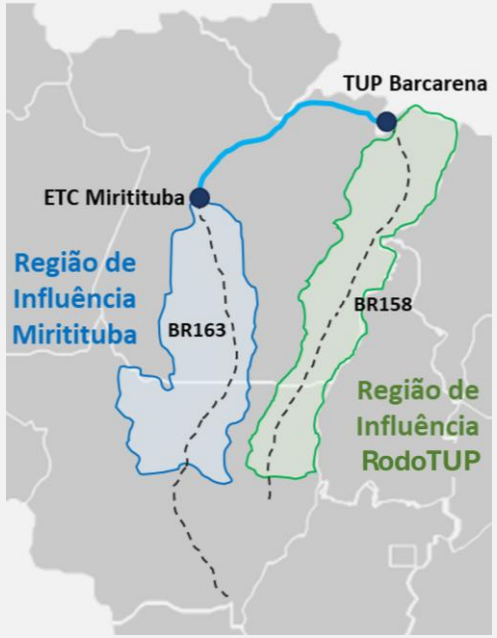
Tempo de ciclo médio em 2026

Dias



Alavancas de crescimento

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

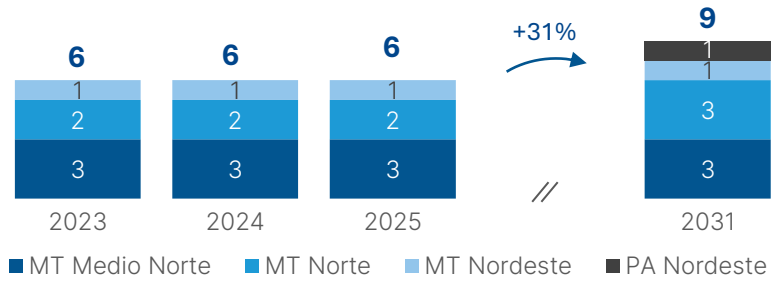


Mercado	Fluxo	Cargas
Navegação	**Serviço de navegação**	Grãos, fertilizantes, outras cargas
MT **Eixo BR-163**	**Destino MT**	Fertilizantes, combustíveis, outras cargas
	Origem MT	Soja, milho, farelo, DDG, sorgo
PA/TO **Eixo BR-158**	**Destino PA**	Fertilizantes
	Origem PA	Soja, milho, farelo, DDG, sorgo

Hidrovias do Brasil

Mercado de fertilizantes

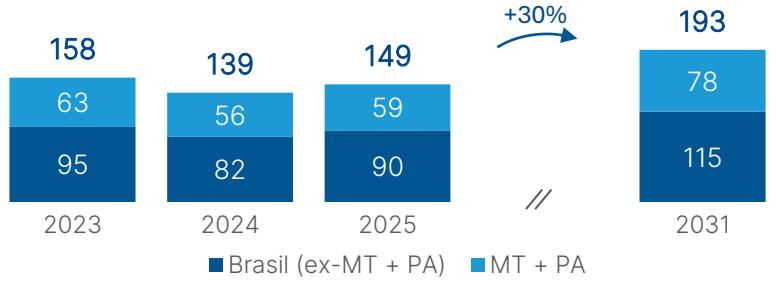
M ton



Exportação Brasil

M ton

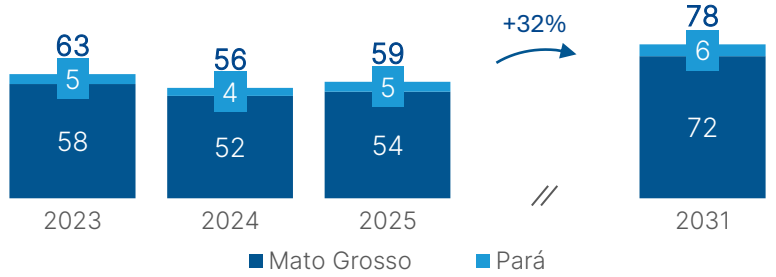
Grãos
soja e milho

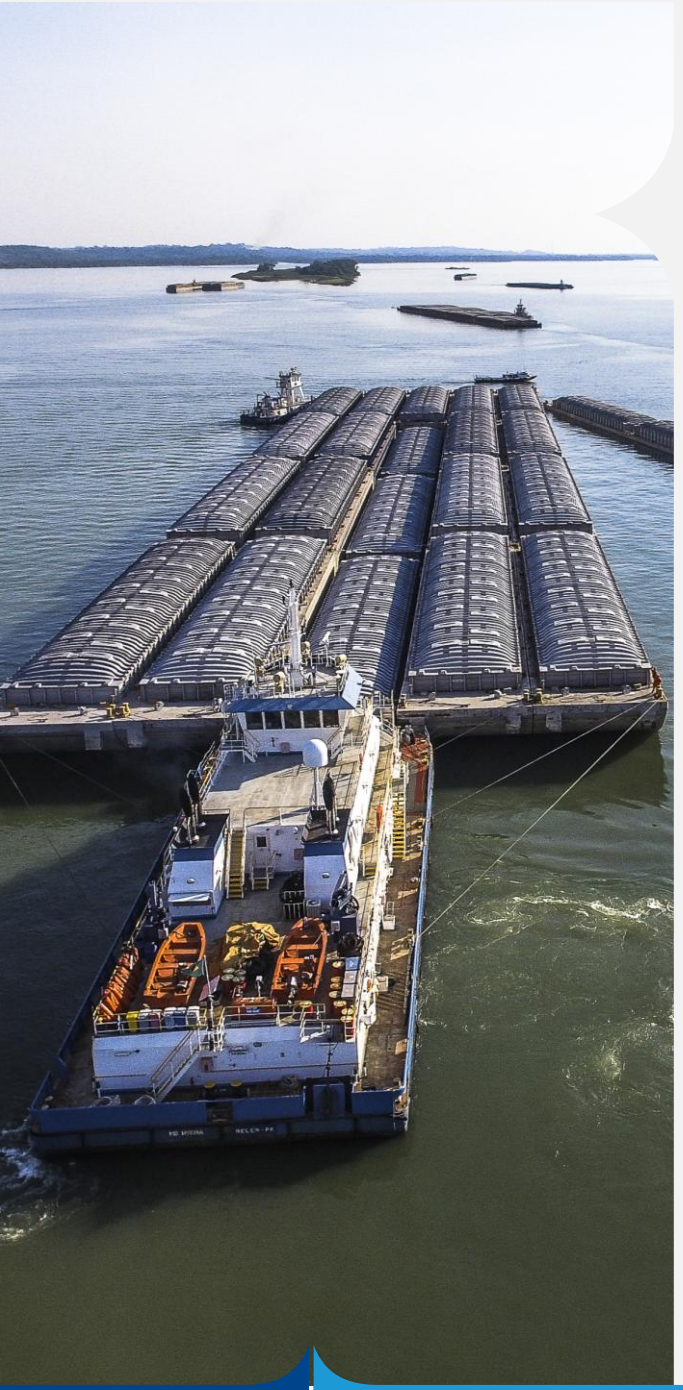


Exportação MT e PA

M ton

Grãos
soja e milho



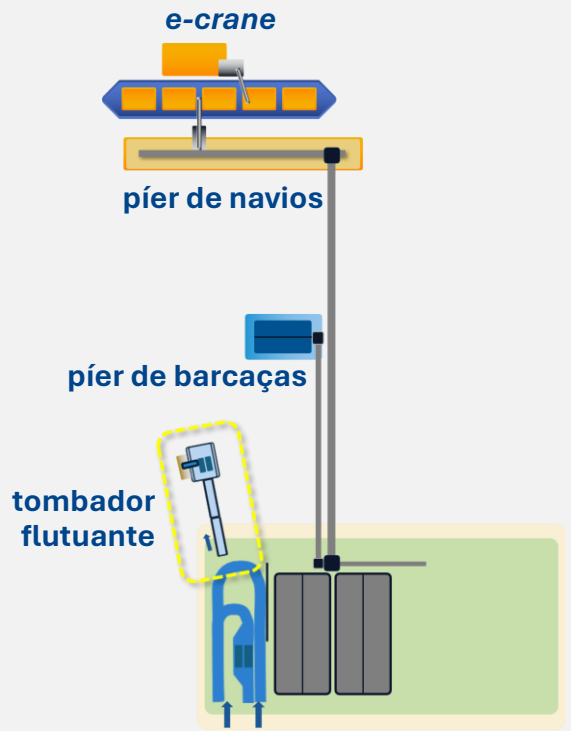


Projeto de expansão do TUP no arco Norte em revisão

Hidrovias do Brasil

Acompanha a demanda e amplia capacidade

1ª Fase:
Tombador flutuante no TUP



Ativo será realocado para operar no TUP

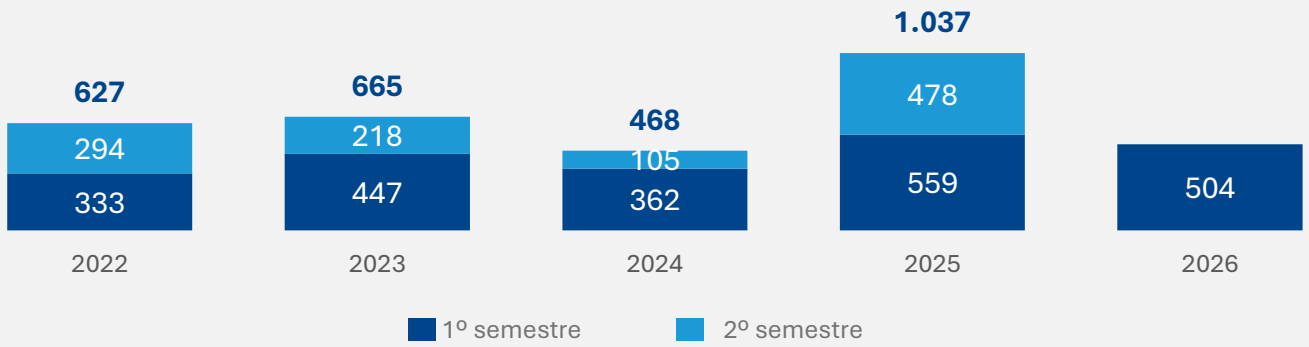
- **Redução de +50% no CAPEX vs projeto original**
  - Projeto híbrido combinando elementos estruturantes e modulares
- **Implantação faseada**
  - Capacidade entregue conforme curva de demanda
- **Viabiliza captura de cargas alternativas**
  - DDG, Farelo, Sorgo e Fertilizantes (rodo)
- **Licenciamento da expansão**
  - Autorizada pelo Ministério de Portos e Aeroportos e incluída no PAC

Finalização do projeto até o início de 2027

EBITDA e FCO

EBITDA Ajustado recorrente (visão pro-forma)[1]

R$ M



Fluxo de caixa operacional (visão pro-forma)[1]

R$ M



[1]EBITDA 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







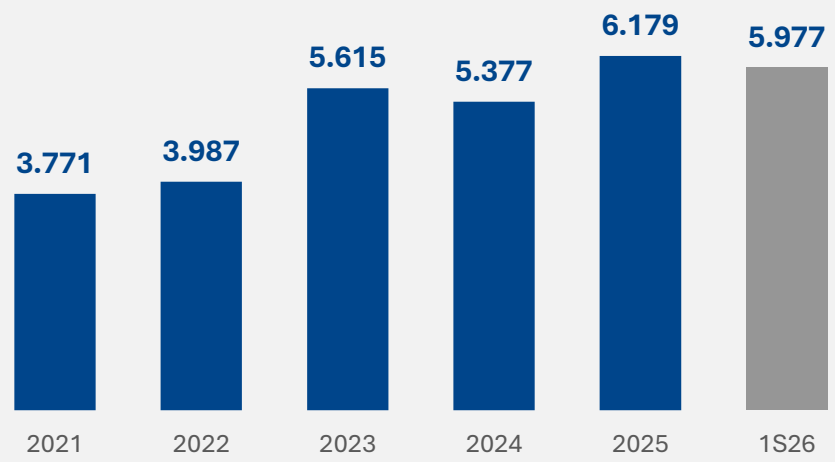


Alexandre Palhares
CFO da Ultrapar

Solidez financeira

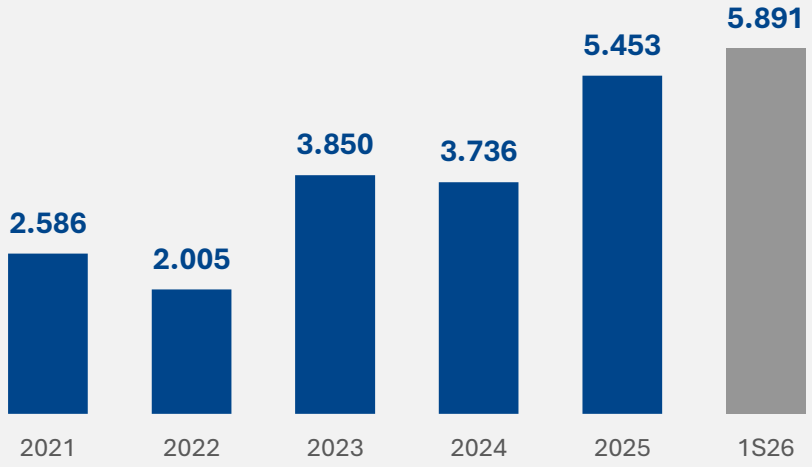
EBITDA Ajustado recorrente

R$ M



Fluxo de caixa operacional

R$ M

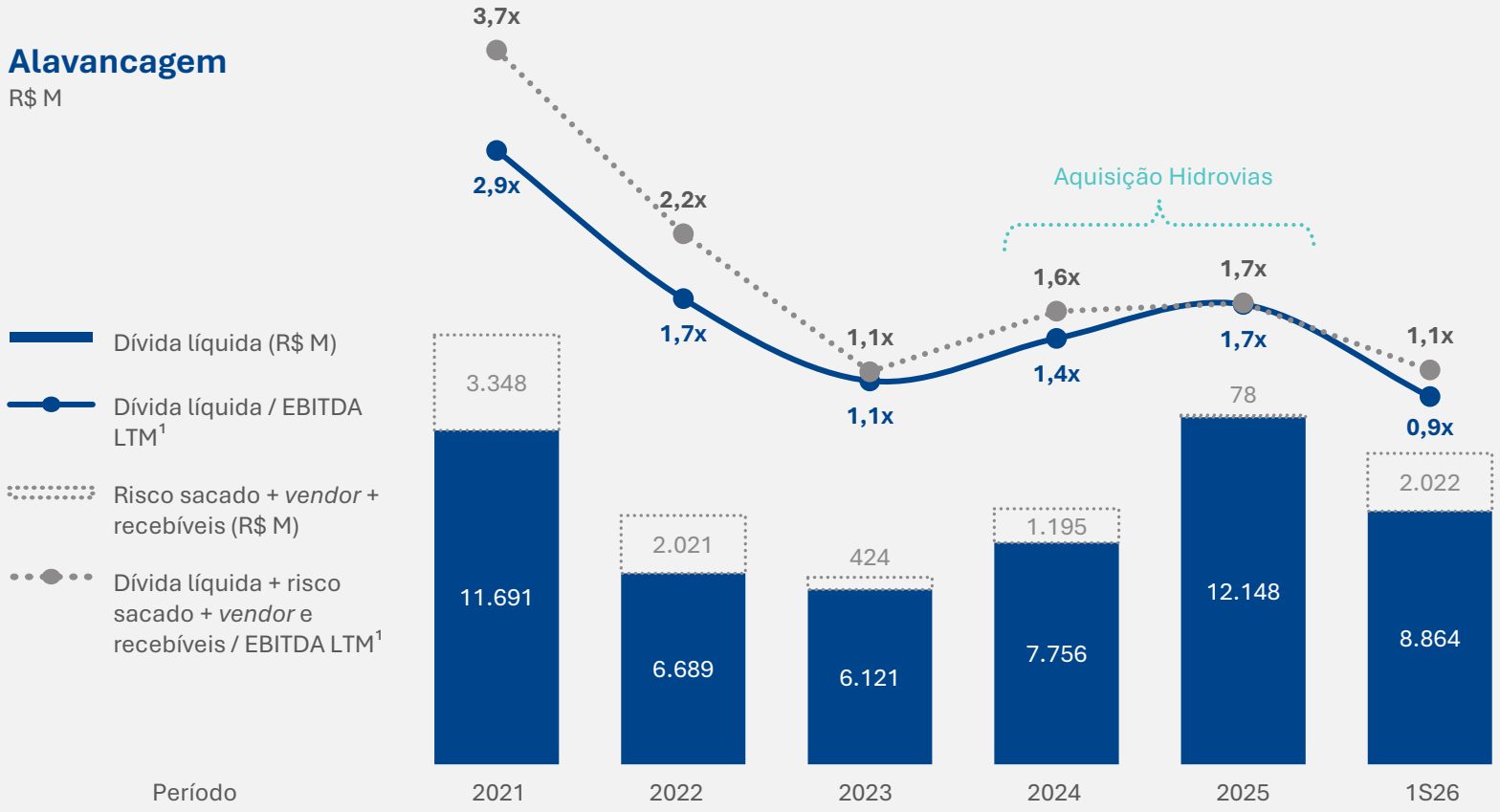




Disciplina na gestão de capital

Alavancagem

R$ M



Custo médio da dívida bruta total	139%	105%	106%	110%	107%	108%

Rating

S&P Global **BBB-**
Perspectiva estável

MOODY'S **Ba1**
Perspectiva positiva

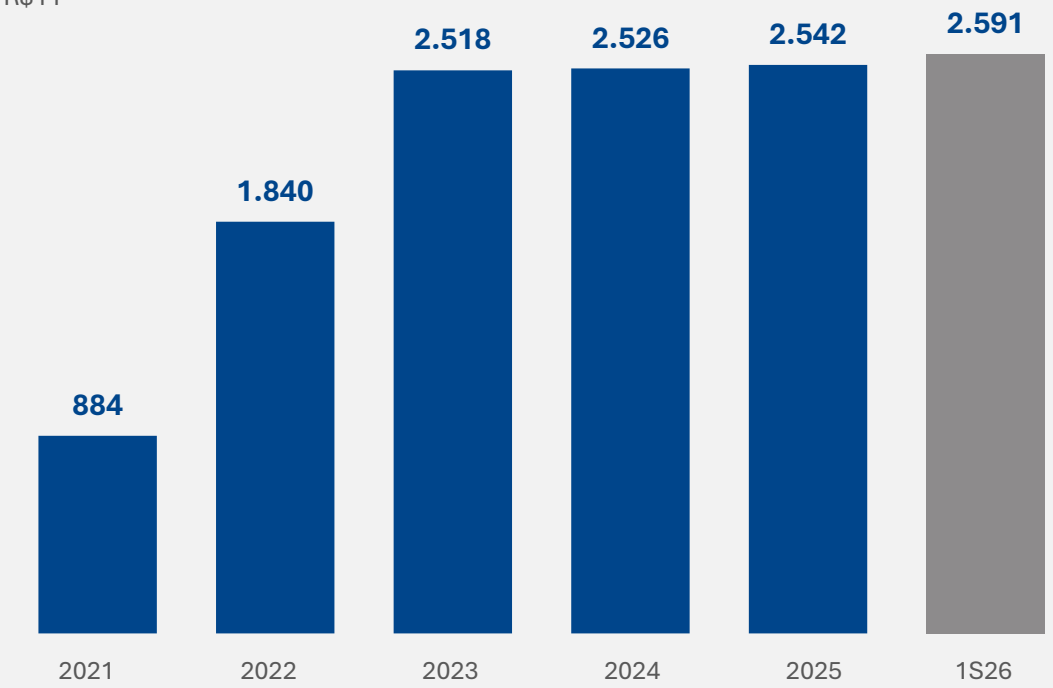
[1]EBITDA LTM Ajustado não inclui créditos fiscais extraordinários



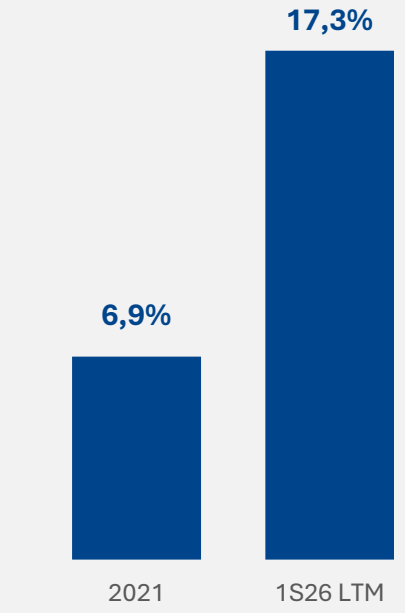
Rentabilidade sólida como base para crescimento sustentado

Lucro líquido

R$ M



ROIC

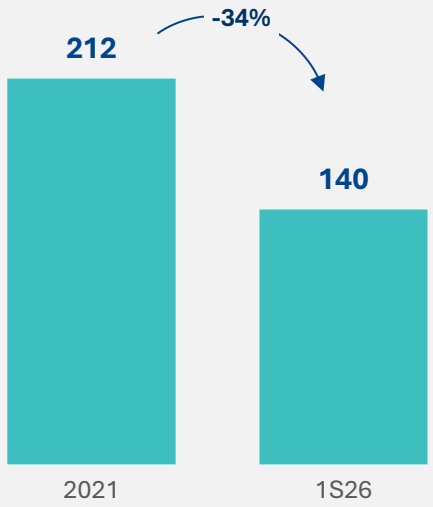


- Tendência positiva
- Curto prazo volátil
- Resultado extraordinário em 2026

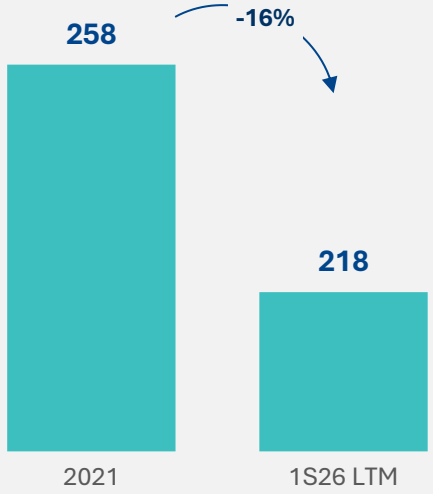
ΔEVA: **+R$ 2,5 bi**

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

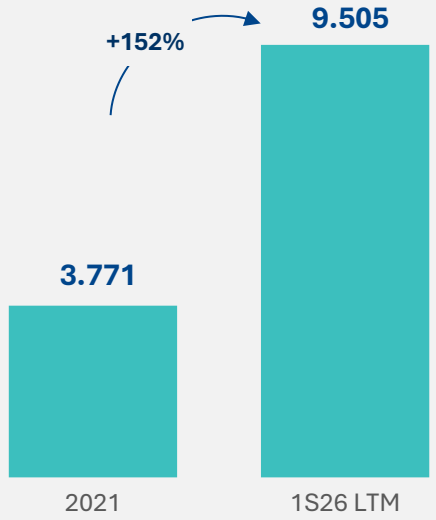
Quadro físico da *Holding*
Número de pessoas



Custo da *Holding*
R$ M



EBITDA[1]
R$ M



[1]EBITDA 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

ultra

Presença em índices e *ratings* relevantes do mercado

ISE B3
+ 12 posições no *ranking*

ICO2 B3
IDIVERSA B3
desde 2025

IGPTW B3

SUSTAINABILITY Dow Jones Best-in-Class
Ingresso no DJBIC *Emerging Markets Index* em 2026

WOB
desde 2022

instituto ultra

R$ 33 M
investidos em projetos de educação

71
projetos

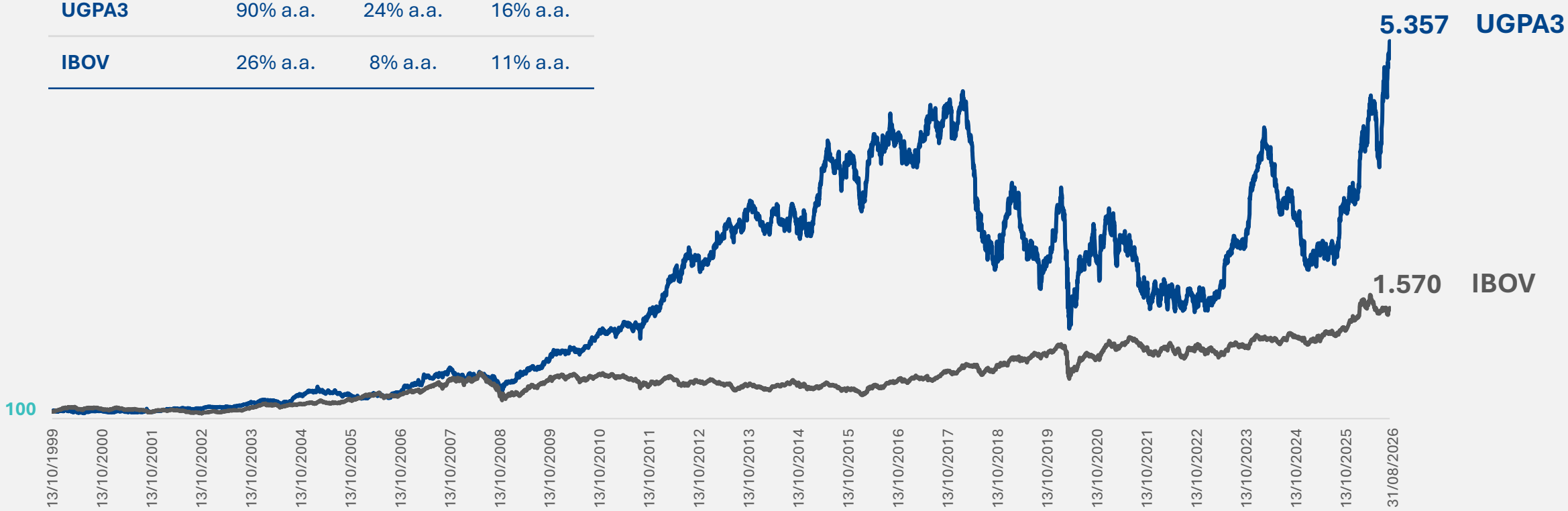
~1,8 M
pessoas impactadas



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

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.



[1]Inclui 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