

Relatório Anual **2017**





ULTRA

Apresentação

Seja bem-vindo ao relatório anual do Ultra. Esta versão apresenta os principais destaques entre as atividades, relacionamentos e resultados alcançados em 2017 por nossos negócios – Ipiranga, Oxiteno, Ultragaz, Ultracargo e Extrafarma.

Pelo segundo ano, apresentamos uma visão mais completa com a inclusão de novas informações socioambientais, reforçando nossa divulgação de resultados. Nosso Modelo de Sustentabilidade contempla cinco pilares (Segurança, Meio Ambiente, Pessoas, Produtos e Serviços e Cadeia de Valor), que são incorporados na gestão de cada empresa. Respeitando o segmento e o contexto em que opera, cada negócio do Ultra também tem seus próprios indicadores.

Também estamos atentos às melhores práticas de relato, buscando incorporar princípios da *Global Reporting Initiative* (GRI) e do *International Integrated Reporting Council* (IIRC). Para nós, a transparência institucional é o caminho para que possamos apresentar uma visão mais completa do impacto e do valor que geramos para nossos públicos de relacionamento.

As informações relacionadas aos nossos pilares de sustentabilidade levam em conta o nível de maturidade da Companhia no levantamento e acompanhamento dessas informações e a relevância desses dados para os públicos de relacionamento.

Boa leitura!



Confira nosso desempenho completo em

www.ultra.com.br/Ultra/relatorio/2017/pt/

Mensagem da liderança

Com uma trajetória pautada pelas melhores práticas de governança corporativa e solidez financeira, comemoramos, em 2017, 80 anos de história do Ultra. Nosso modelo de gestão é focado na geração de valor, no engajamento de nossos mais de 16 mil colaboradores, no bom atendimento a nossos clientes e em estratégias que priorizam a excelência operacional, a segurança, o meio ambiente e a qualidade de nossos produtos e serviços. A sustentabilidade é um elemento indispensável em nossas ações estratégicas e operacionais, potencializando a perenidade da Companhia.

A construção desse legado converge com a história do Brasil, ao sermos pioneiros na distribuição de gás liquefeito de petróleo (GLP). Ao longo das últimas décadas, tornamo-nos uma das maiores e mais diversificadas empresas do Brasil, estando presente em quase todos os estados, em 85% de todos os municípios e em oito países.

O ano de 2017 foi marcado por uma lenta recuperação da atividade econômica no País, após dois anos de profunda recessão, o que fez com que, assim como as demais empresas brasileiras, sentíssemos os seus impactos. Apesar disso, conseguimos mais um ano de resultados consistentes e registramos crescimento de receita em todos nossos negócios. A receita consolidada avançou 3%, chegando a R\$ 80 bilhões.

Dois eventos exigiram flexibilidade e velocidade de reação para seguirmos nossos planos, embasados por nossa visão de futuro: o posicionamento do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade) contrário à compra da ALESAT (em 2017) e da Liquigás (início de 2018) que nos levou a revisar nossas estratégias de investimentos.

Nossa confiança no Brasil e no potencial de nossos negócios fizeram com que, para este ano, aprovássemos um plano de investimentos de aproximadamente R\$ 2,7 bilhões, o que demonstra a continuidade de boas oportunidades para crescimento orgânico e ganhos de produtividade da Companhia.

Como mudança importante no ano, tivemos os ajustes no novo modelo de precificação de derivados de petróleo no País, baseado em referências internacionais, com variações constantes de preços nas refinarias. Essa nova

dinâmica exigiu uma forma diferente de atuação da Ipiranga e da Ultragas, que reagiram rapidamente para continuar servindo seus clientes e revendedores com qualidade e diferenciação.

A **Ipiranga** manteve, em 2017, a estratégia de investir na abertura de postos e lojas de conveniências, no fortalecimento dos nossos parceiros revendedores e na ampliação da infraestrutura de distribuição. Encerramos o ano com 8.005 postos Ipiranga, 442 a mais do que em 2016. Em conjunto com a expansão da rede e reforçando o conceito do posto completo, adicionamos 250 novas franquias am/pm, 141 unidades Jet Oil, 179 padarias, 116 *Beer caves*, entre outras iniciativas que visam ampliar a oferta de produtos e serviços, gerando maior fluxo nos postos e maior valor para nossos revendedores.

Demos seguimento à estratégia de internacionalização da **Oxiteno** com a expansão da planta nos EUA, cuja partida

“Nosso modelo de gestão é focado na geração de valor, no engajamento de nossos mais de 16 mil colaboradores e no bom atendimento a nossos clientes”

Ultra: 80 anos de história marcados pela paixão pelos clientes, excelência operacional, qualidade e segurança

será realizada no primeiro semestre de 2018, e que nos permitirá competir com maior efetividade nos Estados Unidos– o maior mercado de tensoativos do mundo. Evoluímos, também, nas atividades relacionadas a P&D e inovação e adicionamos 29 novos produtos ao nosso portfólio.

Com foco em inovação e excelência operacional, a **Ultragaz** avançou em sua estratégia de aprimoramento da rede de vendas, na diferenciação de serviços com o apoio de recursos tecnológicos, e na criação de novos canais de comercialização. Essas ações foram fundamentais para a empresa enfrentar a dinâmica do mercado de fornecimento de GLP que, conforme citado anteriormente, passou a seguir a referência internacional com maior frequência na variação de preços.

Em junho de 2017, a **Ultracargo** retomou parcialmente as atividades no terminal de Santos, com o retorno da operação de 67,5 mil m³ de capacidade. A empresa apresentou melhoria em seus indicadores operacionais, com a continuidade da forte movimentação de combustíveis em portos, e conta hoje com um dos sistemas de combate a incêndio mais modernos do País.

Após o relançamento da marca **Extrafarma**, em 2016, com um posicionamento que reforça os atributos de confiança e proximidade no relacionamento com nossos clientes, aceleramos o ritmo de expansão da rede

com um novo modelo de loja e abrimos 100 novas unidades ao longo de 2017. Concentramos nossa expansão nas regiões Norte e Nordeste, onde somos líderes de mercado nos estados do Pará, Maranhão e Amapá. Adensamos nossa presença nos estados do Ceará, Rio Grande do Norte e Piauí, expandimos operações em Pernambuco, Paraíba, Tocantins e São Paulo e ingressamos nos estados da Bahia e Sergipe. Encerramos o ano presentes em 12 estados, com 394 lojas.

Neste *Relatório Anual*, convidamos todos a conhecer um pouco de nossa trajetória que vem fazendo do Ultra uma referência, na gestão de negócios e de compromisso com a sociedade e o meio ambiente. Nossos resultados não teriam sido possíveis sem o apoio de nossa equipe, que merece todo o nosso reconhecimento e agradecimento. Também reafirmamos o compromisso com nossos parceiros e investidores.

Seguiremos nossa estratégia de maneira responsável, continuando a contribuir com o desenvolvimento do País, com iniciativas inovadoras que garantam a sustentabilidade dos negócios no longo prazo, a contínua fidelização de nossos clientes e o crescimento orgânico da Companhia.

Pedro Wongtschowski *

Presidente do Conselho de Administração

Frederico Curado

Diretor-presidente

**Em 02 de maio de 2018, o Ultra anunciou a sucessão na presidência do Conselho de Administração. Pedro Wongtschowski assumiu como presidente do Conselho, sucedendo a Paulo Guilherme Aguiar Cunha, que ocupava a posição desde 1988. Em reconhecimento a suas contribuições ao longo de mais de 50 anos, Cunha foi nomeado para a posição honorífica e vitalícia de Presidente Emérito do Conselho de Administração. Wongtschowski ingressou na diretoria do Ultra em 1985, foi diretor-presidente executivo entre 2007 e 2012 e é integrante do Conselho de Administração desde 2013.*

O Ultra é uma companhia multinegócios presente em quase todos os estados brasileiros e em mais oito países.

Com atuação destacada nos segmentos em que atua e um dos maiores grupos empresariais do Brasil, a organização conta com mais de 16 mil funcionários.

Seus negócios se apoiam nas melhores práticas de governança corporativa e solidez financeira, com o objetivo de garantir sua perenidade. Há 18 anos, mantém ações nas bolsas de São Paulo e de Nova York, com ADRs Nível III, e, desde 2011, está listada no Novo Mercado, segmento que exige um padrão de governança corporativa altamente diferenciado.



Em comemoração ao seu aniversário, o Ultra criou um *hotsite* especial que conta toda a sua trajetória.

Conheça em
www.ultra.com.br/80anos

Presença estratégica

O Ultra está presente em quase todos os estados brasileiros e no Distrito Federal – o que corresponde a 85% dos municípios – além de oito países.

- **Ipiranga** – distribui e comercializa combustíveis e lubrificantes. A empresa encerrou 2017 com 74 bases e *pools* de distribuição e 8.005 postos revendedores em todo o Brasil.
- **Oxiten** – multinacional química com sete unidades industriais no Brasil– Mauá (SP), Suzano (SP), Tremembé (SP), Triunfo (RS) e três em Camaçari (BA)–, três no México (Coatzacoalcos, Guadalajara e San Juan del Río), e outras três no Uruguai, Venezuela e Estados Unidos. Também possui escritórios comerciais na Argentina, Colômbia, Bélgica e China.
- **Ultragaz** – maior distribuidora de Gás Liquefeito de Petróleo (GLP) do Brasil, com 18 bases de engarrafamento, 25 bases para estocagem e distribuição, além de uma rede de cerca de 5,8 mil revendedores independentes, que atendem mais de 11 milhões de domicílios, além de 52 mil empreendimentos empresariais.
- **Ultracargo** – empresa de armazenagem de grãos líquidos presente em seis portos brasileiros: Itaqui (MA), Suape (PE), Aratu (BA), Rio de Janeiro (RJ), Santos (SP) e Paranaguá (PR).
- **Extrafarma** – atua no varejo farmacêutico, com 394 lojas registradas em 2017, presente em 12 estados, com forte presença nas regiões Norte e Nordeste. A Extrafarma é líder em seu segmento nos estados do Pará, Maranhão e Amapá.

Prêmios e reconhecimentos 2017

Algumas premiações de relevância conquistadas durante o ano

GUIA DE SUSTENTABILIDADE, REVISTA EXAME

O Ultra foi destacado mais uma vez pela publicação, que reconheceu os investimentos da Companhia em ética e *compliance*.

CANNES CORPORATE MEDIA & TV AWARDS

O filme *8 de Outubro* recebeu três golfinhos, como são chamados os prêmios, nas categorias Filmes Informativos, Comunicação Interna e Recursos Humanos do *Cannes Corporate Media & TV Awards*, o maior festival de filmes corporativos do mundo. A iniciativa é realizada pelo Programa de Ética e *Compliance* do Ultra.

CARBON DISCLOSURE PROGRAM (CDP)

O Ultra é reconhecido por suas práticas responsáveis de gestão ambiental pelo CDP, organização internacional que incentiva e provê um sistema global para que as empresas e cidades meçam, divulguem, gerenciem e compartilhem informações sobre o meio ambiente.

PRÊMIO VALOR DE INOVAÇÃO BRASIL

A Oxiteno foi reconhecida, pelo terceiro ano consecutivo, como uma das 150 empresas mais inovadoras do Brasil, pelo jornal *Valor Econômico* em seu anuário Inovação Brasil. A pesquisa analisa os investimentos em inovação, melhores práticas, novos produtos e soluções e as estratégias das empresas ligadas à inovação, considerando prioritariamente as ações realizadas no Brasil.



Principais indicadores

7%

de crescimento médio anual da receita nos últimos cinco anos

9%

de crescimento médio anual de EBITDA nos últimos cinco anos

6%

de crescimento médio anual de lucro líquido nos últimos cinco anos

R\$ 7,8 BILHÕES

investidos em cinco anos nos negócios



DESEMPENHO FINANCEIRO (R\$ MILHÕES)¹

	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Ultrapar						
Receita líquida	53.869	60.940	67.736	75.655	77.353	80.007
EBITDA	2.411	2.918	3.158	3.953	4.217	4.064
Lucro líquido	1.027	1.229	1.251	1.513	1.571	1.574
Investimentos ²	1.310	1.089	1.220	1.352	1.811	2.294
Dividendos declarados	627	744	779	871	907	951
Lucro por ação (R\$)	1,90	2,28	2,26	2,76	2,88	2,91
Dividendos por ação (R\$)	1,17	1,37	1,42	1,60	1,67	1,75
Ipiranga						
Volume de vendas (mil m ³)	23.364	24.758	25.614	25.725	23.507	23.458
Receita líquida	46.829	53.384	58.830	65.350	66.407	67.731
EBITDA	1.653	2.030	2.288	2.769	3.080	3.137
Investimentos	942	746	815	872	1.065	1.336
EBITDA R\$/m ³	71	82	89	108	131	134
Oxiten						
Volume de vendas (mil t.)	761	776	780	725	738	790
Receita líquida	2.929	3.278	3.414	4.082	3.701	3.958
EBITDA	352	441	404	740	459	295
Investimentos	115	139	114	131	288	463
EBITDA US\$/t.	236	263	220	306	178	117
Ultragaz						
Volume de vendas (mil t.)	1.681	1.696	1.711	1.697	1.760	1.746
Receita líquida	3.847	3.982	4.091	4.621	5.366	6.069
EBITDA	246	281	306	357	447	453
Investimentos	157	151	181	220	225	215
EBITDA R\$/t.	146	165	179	210	254	260
Ultracargo						
Armazenagem média (mil m ³)	614	696	715	655	672	724
Receita líquida	294	332	346	316	355	438
EBITDA	143	158	167	26	171	124
Investimentos	82	37	26	24	79	86
Extrafarma						
Número de lojas	-	-	223	254	315	394
Receita bruta	-	-	1.171	1.417	1.674	1.981
EBITDA	-	-	30	29	37	24
Investimentos	-	-	57	81	143	170
Mercado de capitais						
Volume financeiro médio/dia (R\$ mil) ⁴	55.498	69.874	88.577	136.671	132.999	131.059
Cotação B3 (R\$/ação)	46,29	55,95	51,45	60,45	68,45	75,00
Cotação NYSE (US\$/ADR)	22,28	23,65	19,07	15,25	20,74	22,73

1. As informações financeiras foram preparadas de acordo com as normas IFRS (International Financial Reporting Standards), e os números referentes ao EBITDA foram preparados de acordo com a ICVM 527. As informações financeiras referentes ao Ultra correspondem às informações consolidadas. As informações financeiras de Ipiranga, Oxiten, Ultragaz, Ultracargo e Extrafarma são apresentadas sem eliminação de transações realizadas entre as sociedades. Exceto quando indicado, todos os números estão apresentados em R\$ milhões.

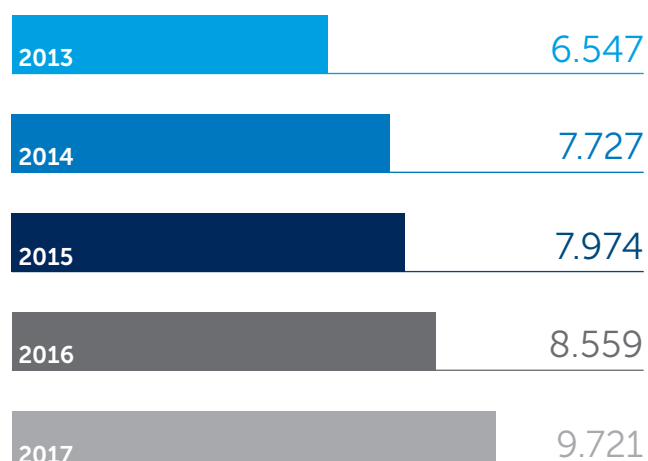
2. Investimentos orgânicos.

3. Em 2014, referente aos onze meses, de fevereiro a dezembro.

4. O volume financeiro médio/dia apresentado inclui a soma das negociações ocorridas na B3 (Brasil, Bolsa, Balcão) e NYSE.

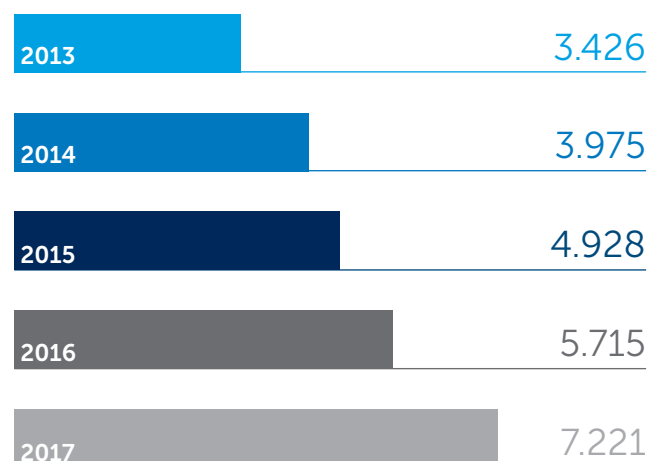
PATRIMÔNIO LÍQUIDO

(R\$ MILHÕES)

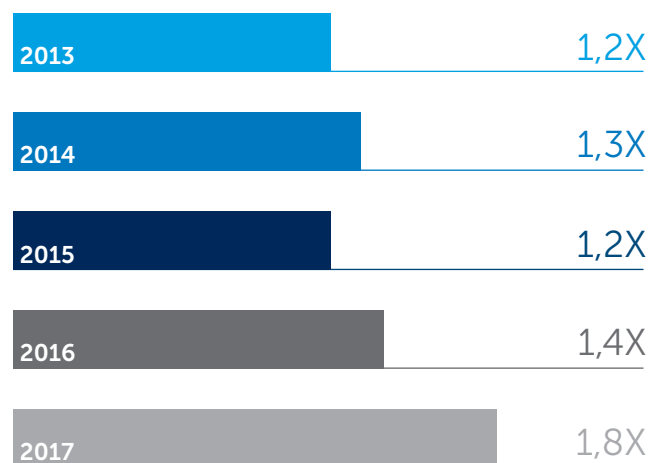


ENDIVIDAMENTO LÍQUIDO

(R\$ MILHÕES)

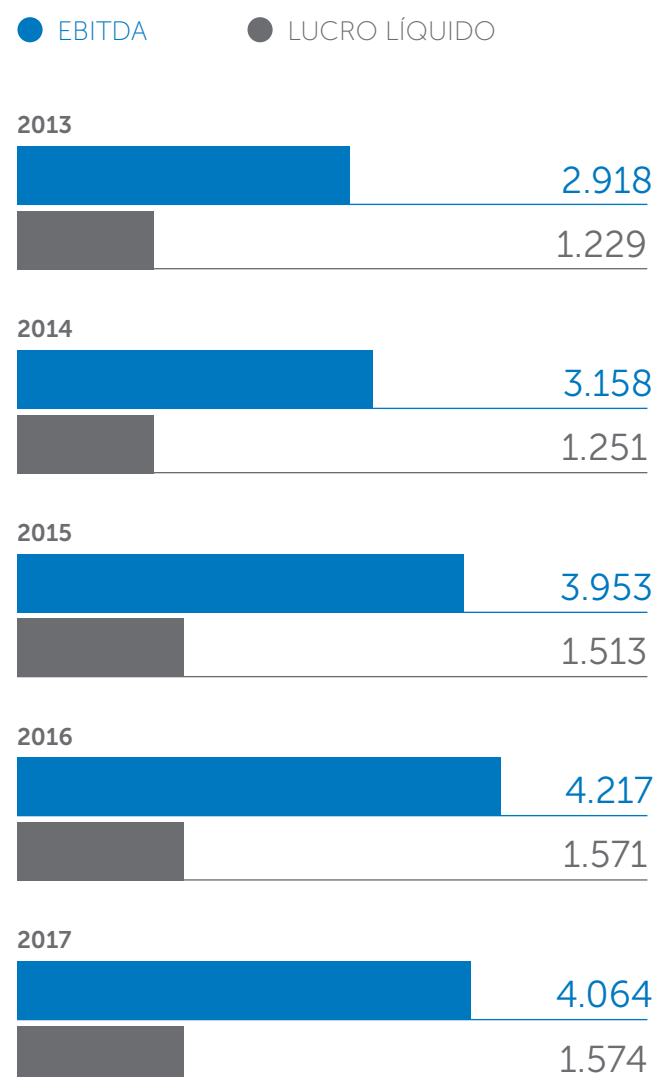


DÍVIDA LÍQUIDA/EBITDA

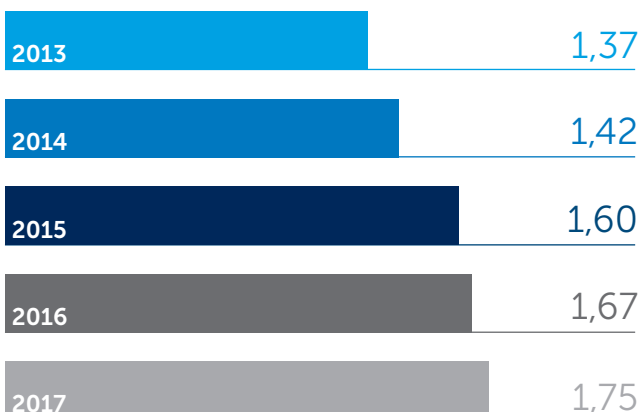


EBITDA E LUCRO LÍQUIDO CONSOLIDADO

(R\$ MILHÕES)



DIVIDENDO PAGO POR AÇÃO (R\$)



MERCADO DE CAPITAIS¹

- VOLUME DIÁRIO NEGOCIADO (EM R\$ MILHÕES)
- VALOR DE MERCADO (EM R\$ BILHÕES)



1. Calculado a partir do valor da ação no último dia do ano.

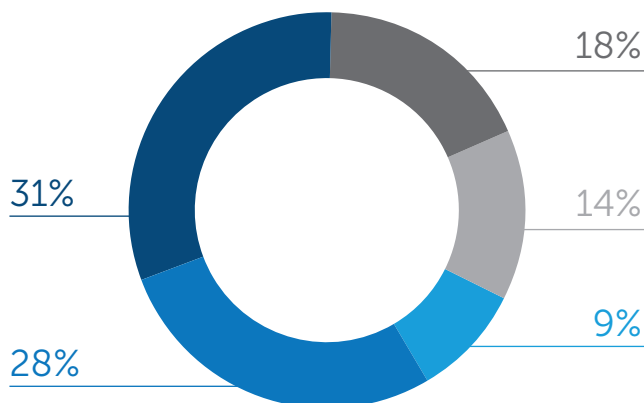


DISTRIBUIÇÃO DE VALOR

A Demonstração de Valor Adicionado (DVA) expressa a soma da riqueza econômica gerada pela Companhia, distribuída entre os diferentes públicos que contribuíram para os resultados ao longo do ano. O Ultra gerou, em 2017, o valor adicionado de R\$ 6.958.432 distribuído da seguinte forma:

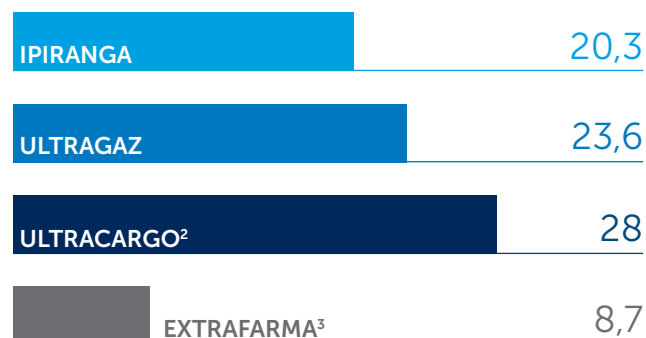
DISTRIBUIÇÃO DE VALOR

- FUNCIONÁRIOS
- GOVERNO
- TERCEIROS
- ACIONISTAS
- LUCROS RETIDOS



PRODUTOS E SERVIÇOS

PARTICIPAÇÃO DE MERCADO¹ EM 2017 (%)



1. Não há indicador público de participação de mercado no caso da Oxiteno, pois a empresa não possui concorrentes diretos, que produzem exatamente e exclusivamente os mesmos produtos, desta forma compartilha o mercado com diversas empresas. Qualitativamente, a Oxiteno é líder nas áreas de tensoativos e especialidades químicas na América Latina, oferecendo soluções para os segmentos de Agroquímicos, Cuidados Pessoais, Limpeza Doméstica e Institucional, Petróleo e Gás, Produtos de Performance e Tintas e Revestimentos.

2. Considera dados de movimentação ABTL (Associação Brasileira de Terminais de Líquidos).

3. Participação de mercado na sua região de atuação.

PESSOAS

NÚMERO DE FUNCIONÁRIOS POR EMPRESA¹

	IPIRANGA	OXITENO	ULTRAGAZ	ULTRACARGO	EXTRAFARMA	CORPORATIVO ²	ULTRA
2015	2.864	1.806	3.603	596	5.269	459	14.597
2016	2.903	1.903	3.610	645	5.670	442	15.173
2017	3.051	1.901	3.633	715	6.698	450	16.448

1. Não inclui estagiários.

2. O Centro Corporativo Ultra atende todos os negócios, concentrando as atividades de tesouraria, seguros, controladoria, jurídico, fusões e aquisições, controle de investimentos, planejamento, tecnologia da informação, comunicação, relações com investidores, recursos humanos, facilities & utilities, previdência e auditoria interna.

SEGURANÇA

TAXA DE ACIDENTES COM AFASTAMENTO (POR MILHÃO DE HORAS TRABALHADAS)¹

	IPIRANGA	OXITENO	ULTRAGAZ	ULTRACARGO	EXTRAFARMA
2015	3,6	3,1	2,6 ²	3,7 ²	5,5
2016	4,0	1,0	2,4	1,8 ²	0,1
2017	3,8	3,4	2,5	0,0	0,0

1. Taxa é calculada com base no nº de acidentes/HH (Calculado conforme NBR 14.280) da quantidade de funcionários em 31/12/2017.

2. Os números foram revistos.

AMBIENTAL

EMISSÕES DE GASES DO EFEITO ESTUFA (ESCOPOS 1 E 2) - tCO₂e

	IPIRANGA	OXITENO ¹	ULTRAGAZ	ULTRACARGO ²	CORPORATIVO
2015	18.543	635.257 ³	21.080	30.089	186
2016	18.456	582.864 ³	17.771 ³	7.466	191
2017	17.764 ⁴	674.767 ⁵	17.670	7.363	197

1. Valores correspondentes às emissões de todas as unidades industriais da Oxiteno, exceto a de Pasadena (EUA). Desde 2016, a Oxiteno e a White Martins implantaram um projeto para comercialização e purificação do CO₂ gerado na produção de óxido de eteno.

2. Em 2015, a Ultracargo contabilizou as emissões decorrentes da queima de produtos no incêndio de Santos, por isso, o valor sofreu alteração significativa.

3. Os números foram revistos.

4. O inventário de GEE da Ipiranga segue a abordagem de controle operacional e, por conta disso, a fábrica de Lubrificantes foi considerada até o mês de novembro de 2017.

5. A elevação da emissão em 2017 é devido ao aumento da produção no ano.

Governança corporativa

Alinhado com as melhores práticas, o Conselho de Administração do Ultra conta com 67% de conselheiros independentes no *board*. Também é assegurado para todos os acionistas direitos políticos e econômicos iguais (*one share one vote*) e 100% de *tag along*, no qual o acionista minoritário tem o direito de receber 100% do valor por ação recebido pelo controlador, em caso de alienação do controle acionário.

Os gestores de negócios do Ultra também são acionistas e recebem remuneração variável em contrapartida ao alcance de metas crescentes, estabelecidas por meio

de critérios de geração de valor econômico (*Economic Value Added – EVA*), indicador interno utilizado desde 2001. Por meio dessa ferramenta, a empresa investe em negócios lucrativos ou com EBITDA positivo e também em transações com retornos acima do custo de capital, tendo em vista a sustentabilidade corporativa.

Em 2017, ocorreram duas mudanças na governança do Ultra: no mês de maio, a vice-presidência do Conselho de Administração foi assumida por Pedro Wongtschowski, e, em outubro, Frederico Curado foi indicado o novo presidente da Companhia.*

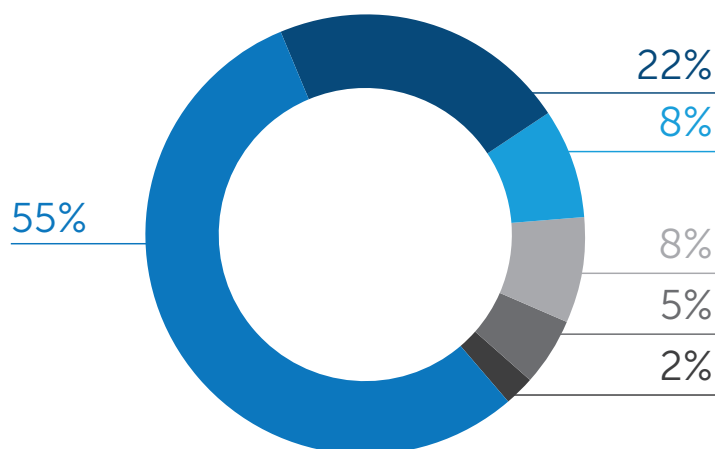
*Em 02 de maio de 2018, o Ultra anunciou a sucessão na presidência do Conselho de Administração. Pedro Wongtschowski assumiu como presidente do Conselho sucedendo a Paulo Guilherme Aguiar Cunha, que se tornou presidente emérito do Conselho de Administração do Ultra. Lucio de Castro Andrade Filho assumiu o cargo de vice-presidente do Conselho.

Membro-fundador do *Latin American Corporate Governance Roundtable Companies Circle*

Integrante do *MSCI Global Sustainability Index Series*

COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA ULTRAPAR PARTICIPAÇÕES S.A.

- OUTROS
- ULTRA S.A. PARTICIPAÇÕES
- STANDARD LIFEABERDEEN PLC¹
- PARTH INVESTMENTS COMPANY
- BLACKROCK, INC
- AÇÕES EM TESOURARIA



1. Gestora de investimentos sediada na Inglaterra (conforme Notificação de Participação de Acionista Relevante informada pelos respectivos fundos).

DIRETOR-PRESIDENTE



Frederico Curado

DIRETORES-SUPERINTENDENTES



André Covre



André Pires de Oliveira Dias



João Benjamin Parolin



Leocadio de Almeida
Antunes Filho



Pedro Jorge Filho



Ricardo Isaac Catran

ORGANOGRAMA

ASSEMBLEIA DE ACIONISTAS

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

CONSELHO FISCAL

DIRETORIA EXECUTIVA

DIRETOR-PRESIDENTE

DIRETOR-
-SUPERINTENDENTE
FINANCEIRO E DE RI

DIRETOR-
-SUPERINTENDENTE
IPIRANGA

DIRETOR-
-SUPERINTENDENTE
OXITENO

DIRETOR-
-SUPERINTENDENTE
ULTRAGAZ

DIRETOR-
-SUPERINTENDENTE
ULTRACARGO

DIRETOR-
-SUPERINTENDENTE
EXTRAFARMA

DIRETORA
CORPORATIVA DE
CAPITAL HUMANO

DIRETOR DE
AUDITORIA E
COMPLIANCE

ADMINISTRADORES

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

Presidente

Paulo Guilherme Aguiar Cunha¹

Vice-presidente

Pedro Wongtschowski¹

Conselheiros

Alexandre Gonçalves Silva*

Carlos Tadeu da Costa Fraga*

Jorge Marques de Toledo Camargo*

José Maurício Pereira Coelho*

Lucio de Castro Andrade Filho¹

Nildemar Secches*

Olavo Egydio Monteiro de Carvalho*

CONSELHO FISCAL

Presidente

Flavio César Maia Luz

Conselheiros

Geraldo Toffanello

Nilson Martiniano Moreira

ULTRA

Diretoria Executiva

Diretor Presidente

Frederico Curado

Diretores

André Covre

André Pires de Oliveira Dias

João Benjamin Parolin

Leocadio de Almeida Antunes Filho

Pedro Jorge Filho

Ricardo Isaac Catran

Diretor de Riscos, Compliance e Auditoria

Denis Celso Marques Cuenca

Diretora Corporativa de Capital Humano

Luciana Domagala

Diretora Jurídica

Sandra López Gorbe

CENTRO CORPORATIVO**

Diretor Superintendente Financeiro e de RI

André Pires de Oliveira Dias

Diretor de Administração, Controle e TI

José Manuel A. Borges

Diretor de RI e Comunicação

Marcello De Simone

Diretor de Estratégia e

Desenvolvimento de Negócios

Roberto Kutschat Neto

Diretora de Tesouraria e Planejamento

Maristela Akemi Utumi Seiler

IPIRANGA

Diretor Superintendente

Leocadio de Almeida Antunes Filho

Diretor de Administração e Controle

Julio Cesar Nogueira

Diretor de Varejo

Jeronimo José Merlo dos Santos

Diretor de Operações

José Augusto Dutra Nogueira

Diretor de Mercado Empresarial

Miguel Lacerda de Almeida

OXITENO

Diretor Superintendente

João Benjamin Parolin

Diretora de Administração e Controle

Ana Paula Santoro Coria

Diretora de Marketing e Inovação

Andréa Campos Soares

Diretor de Tecnologia

e Excelência Operacional

Flávio do Couto Bezerra Cavalcanti

Diretora de Recursos Humanos

Simone Torres Cavalcanti de

Albuquerque

Diretor Mercosul

Alberto Slikta***

Diretor México, Andina e Caribe

Gerson Secomandi (interino)

Diretor Estados Unidos

Timothy Madden

ULTRAGAZ

Diretor Superintendente

Pedro Jorge Filho

Diretor de Desenvolvimento

Aurelio Antonio Mendes Ferreira

Diretora de Administração e Controle

Caroline Pepe Leonard

Diretor de Integração

Tabajara Bertelli Costa

Diretor de Operações

Plínio Laerte Braz

Diretores de Mercado

André Luiz Pedro Bregon

José Vianna Sampaio Neto

Leandro Del Corona

ULTRACARGO

Diretor Superintendente

Ricardo Isaac Catran

Diretora de Administração e Controle

Cristiane Silva Leite

Diretor de Negócios Líquidos NE e SE

Helano Pereira Gomes

EXTRAFARMA

Diretor Superintendente

André Covre

Diretor de Administração e Controle

Élcio Arsenio Mattioli

Diretora de Recursos Humanos

Janaina Alves Maia

Diretor de Mercado e Expansão

Miguel Rothmann Jarros

Diretor Comercial, de Marketing e Logística

Rodrigo de Almeida Pizzinato****

*Conselheiros Independentes.

**Nova estrutura em vigor desde fevereiro de 2018.

***Assumiu a posição em janeiro de 2018.

****A partir de junho de 2018, Rodrigo de Almeida Pizzinato assumiu a posição de Diretor-Superintendente da Extrafarma.

1. Em 02 de maio de 2018, o Ultra anunciou a sucessão na presidência do Conselho de Administração. Pedro Wongtschowski assumiu como presidente do Conselho sucedendo a Paulo Guilherme Aguiar Cunha, que se tornou presidente emérito do Conselho de Administração do Ultra. Lucio de Castro Andrade Filho assumiu o cargo de vice-presidente do Conselho.

Ética e compliance

As políticas corporativas do Ultra passam por constantes atualizações e aprimoramentos, com novas abordagens regulatórias e legais. Em 2017, o Código de Ética e a Política Anticorrupção (que orienta e normatiza as diretrizes da chamada Lei da Empresa Limpa, n. 12.846, publicada em 2013, e outras diretrizes internacionais para o combate à corrupção) foram revisados e a divulgação para todos os funcionários ocorreu no primeiro trimestre de 2018. O Ultra também implementou uma nova estrutura de governança de *Compliance*, que passou a contar com gerências específicas em todos os negócios, com o intuito de assegurar o cumprimento das diretrizes do seu Programa de Ética e *Compliance*, reforçar os controles internos, a comunicação e os treinamentos.

Ainda em 2017, teve início um Diagnóstico da Cultura de *Compliance*, que tem como objetivo diagnosticar o andamento do tema na Organização, avaliar suas unidades de negócios e áreas corporativas, bem como identificar os ativadores de comportamentos de riscos

em seus colaboradores. Com os resultados obtidos, a Companhia consegue desenvolver novas ferramentas e, assim, manter o programa sempre coerente com seus princípios corporativos, diretrizes e responsabilidades éticas.

Para integrar as diversas instâncias de governança, representantes do Comitê de Conduta se reúnem com o presidente, com o Comitê de Auditoria e com o Conselho de Administração, para fazerem intercâmbio de informações e de iniciativas fortalecendo, assim, o ambiente de controles do Ultra.

Em 2017, o Código de Ética e a Política Anticorrupção do Ultra foram atualizados e uma nova estrutura de governança de *Compliance* foi implementada, reforçando o seu compromisso com a conduta íntegra nos negócios

Canal Aberto Ultra

Disponível a todos os públicos, o Canal de Denúncias do Ultra pode ser acessado por meio do portal www.canalconfidencial.com.br/ultra ou pelo telefone 0800-7017172. Operado por uma empresa externa e independente, ao longo de 2017 foram recebidos 238 relatos, sendo que 51% foram considerados pertinentes. Todas as denúncias e orientações são tratadas com confidencialidade e apuradas pelo time de *Compliance* com reporte ao Comitê de Conduta – órgão vinculado ao Conselho de Administração do Ultra.

TREINAMENTO, ENGAJAMENTO E AUDITORIA

Após o lançamento da política corporativa concorrencial em 2016, foi realizada uma série de treinamentos em 2017 sobre o tema às equipes das áreas comerciais dos negócios e aos revendedores. Dentre as questões abordadas estão conceitos, penalizações, *cases* de empresas e executivos que foram punidos por praticarem atos ilícitos, casos práticos relacionados ao dia a dia dos colaboradores, entre outros, que apresentam, de forma didática, as orientações que já são passadas pelas áreas jurídicas de cada empresa.

As ações de treinamento e comunicação buscam atingir o aspecto comportamental, promovendo engajamento, que é um dos principais focos do programa. Outro pilar do Programa de Ética e *Compliance* são os controles e monitoramento, realizados pelo time de Auditoria Interna, junto com as áreas de controles internos dos respectivos negócios. Durante o ano, foram promovidas pesquisas de reputação de parceiros e terceiros que interagem com os negócios. O Ultra também implantou diversos controles internos específicos e concluiu uma revisão sistemática de todos os pagamentos realizados– totalizando mais de 1,4 milhão de transações monitoradas.

O Ultra também trabalhou o tema conflito de interesses com o filme *O Conflito*, que mostra como uma sutil questão pode se transformar em um grande problema

Gestão de risco

O Ultra tem evoluído continuamente sua gestão de riscos e conta com governança específica para a condução do tema na Companhia. A partir de uma Matriz Integrada de Riscos, aprovada pelo Conselho de Administração em 2016, a discussão na alta administração é realizada de forma sistêmica e padronizada entre todos os negócios, ampliando sua visão e entendimento dos principais riscos.

A área de Riscos Corporativos também tem como objetivo permear e desenvolver a cultura de gestão de risco em todos os níveis da Companhia e, para tanto, busca apresentar os resultados obtidos nos diversos fóruns operacionais e administrativos de cada negócio, assim como no Conselho Fiscal.

Estratégia e perspectivas

Uma visão multinegócios

Com forte presença em setores-chave, escala e resiliência como fatores de diferenciação de mercado, o Ultra comunica sua estratégia e as prioridades de crescimento por meio da Visão 2022. O plano de futuro considera a incorporação de um olhar multinegócios para todas as empresas do grupo, aproveitando possibilidades de sinergia e ampliação da criação de valor. A integração da cultura, o reforço da identidade Ultra e uma visão multidisciplinar são as bases para alcançar os objetivos traçados.

Plano de investimentos

Serão investidos R\$ 2,7 bilhões em 2018:

IPIRANGA

R\$ 1,5 bilhão

ULTRACARGO

R\$ 247 milhões

OXITENO

R\$ 343 milhões

EXTRAFARMA

R\$ 232 milhões

ULTRAGAZ

R\$ 284 milhões



Prioridades

Os principais objetivos estratégicos de cada negócio:

IPIRANGA

- Diferenciar-se por meio da diversificação de produtos e serviços, além da inovação e do uso da tecnologia
- Ampliar a conveniência a partir de lançamentos de novos produtos e serviços nas lojas am/pm
- Consolidar o conceito de completude, oferecendo soluções para o dia a dia dos clientes e consumidores
- Expandir a rede de postos e franquias e intensificar a presença em mercados-chave, com estratégia de embandeiramento de postos bandeira branca e abertura de novos postos
- Fortalecer a presença no meio digital, customizando a comunicação cada vez mais e permitindo acesso de qualquer lugar e a qualquer momento
- Gerar ainda mais valor aos clientes empresariais com soluções diferenciadas de acordo com os objetivos de cada perfil de empresa

ULTRAGAZ

- Expandir a presença no mercado de granel com foco no atendimento a pequenas e médias empresas
- Ampliar a presença nas regiões Norte e Nordeste
- Promover novos usos para o GLP
- Gerar diferenciação por meio de serviços com o apoio de tecnologia digital

OXITENO

- Ampliar a presença internacional com expansão nos Estados Unidos
- Proteger a liderança na América Latina
- Diferenciação pela inovação, com importante investimento em pesquisa e desenvolvimento
- Ampliar a participação no segmento de especialidades químicas, fortalecendo a posição nos segmentos Agroquímicos, Cuidados Pessoais e Limpeza Doméstica e Institucional, Petróleo e Gás e Tintas e Revestimentos, com foco na cocriação e soluções customizadas

ULTRACARGO

- Aproveitar oportunidades na distribuição de grânéis líquidos, especialmente combustíveis
- Ampliar a presença nos principais portos do País e ganhar escala
- Expandir para novas geografias

EXTRAFARMA

- Acelerar a expansão da rede de lojas
- Ampliar liderança nas regiões Norte e Nordeste
- Promover experiência diferenciada de compra com melhor *mix* de produtos, excelência em atendimento e gestão de custos

Modelo de sustentabilidade

A sustentabilidade é um dos principais fundamentos dos negócios Ultra. No dia a dia, isso é materializado por meio de uma cultura que valoriza a transparência das informações, a solidez financeira, a ética nos negócios e a valorização da cidadania. Os colaboradores são incentivados à prática de voluntariado e são treinados em aspectos socioambientais. Além disso, há diferentes programas de excelência operacional adaptados aos produtos e serviços de suas empresas.

O Modelo de Sustentabilidade Ultra abrange cinco pilares– Segurança, Meio Ambiente, Pessoas, Produtos e Serviços e Cadeia de Valor– e tem 28 indicadores de desempenho e gestão, alinhados às diretrizes corporativas de sustentabilidade. Por conta das especificidades de seus mercados, os negócios mantêm políticas individuais de saúde e segurança relacionadas à atuação socioambiental. Os KPIs (conjunto de indicadores de desempenho e gestão) monitoram as ações, e os dados integram a matriz de decisões da Companhia.

O ULTRA INTEGRA

- > Índice de Carbono Eficiente (ICO₂) da B3
- > *Carbon Disclosure Program (CDP)*



BALANÇO SOCIAL ULTRA 2017 (R\$ MIL)

Base de cálculo	Dezembro 2017
Lucro Líquido (LL)	1.573.868
Resultado Operacional (RO)	2.866.920
Folha de Pagamento Bruta (FPB)	1.216.613

Indicadores sociais internos	Valor (R\$)	% sobre FPB	% sobre LL
Alimentação	114.629	9,4	0,1
Encargos sociais compulsórios	404.445	33,2	0,5
Previdência privada	24.592	2,0	0,0
Saúde	131.464	10,8	0,2
Segurança e medicina no trabalho	13.980	1,1	0,0
Educação	682	0,1	0,0
Capacitação e desenvolvimento profissional	14.182	1,2	0,0
Participação nos lucros ou resultados	130.757	10,7	0,2
Outros	104.355	8,6	0,1
Total – Indicadores sociais internos	939.086	77,2	1,2

Indicadores sociais externos	Valor (R\$)	% sobre RO	% sobre LL
Educação	2.166	0,1	0,0
Cultura	244	0,0	0,0
Outros (Doações e indenizações danos causados)	37.885	1,3	0,0
Total das contribuições para a sociedade	40.295	1,4	0,0
Tributos (excluídos encargos sociais)	1.947.920	67,9	2,4
Total – Indicadores sociais externos	1.988.215	69,4	2,4

Indicadores ambientais	Valor (R\$)	% sobre RO	% sobre LL
Relacionados com a operação da empresa	44.316	1,5	0,1
Total dos investimentos em meio ambiente	44.316	1,5	0,1

Gestão de pessoas

Nossa gente

Considerado um dos cinco pilares de sustentabilidade do Ultra, o capital humano é um componente central nesses 80 anos de história. A gestão de pessoas é direcionada com um olhar integrado para o nível de liderança. Esse modelo favorece o desenvolvimento e estimula a movimentação de funcionários entre as diferentes áreas – contribuindo assim para a disseminação das melhores práticas – e está apoiado em dois grandes pilares: meritocracia e alinhamento de interesses entre lideranças e colaboradores.

Dentre os principais focos da gestão estão alinhar o público interno com o direcionamento estratégico, garantir a prontidão de pessoas que façam a diferença, responsabilizar os líderes pelo desenvolvimento contínuo das pessoas e oferecer novas oportunidades de desenvolvimento aos colaboradores. Em 2017, mais de 1.000 funcionários movimentaram-se entre áreas ou unidades de negócio.

NÚMERO DE FUNCIONÁRIOS POR EMPRESA¹

	Ipiranga	Oxitenó	Ultragaz	Ultracargo	Extrafarma	Corporativo	Ultra
2015	2.864	1.806	3.603	596	5.269	459	14.597
2016	2.903	1.903	3.610	645	5.670	442	15.173
2017	3.051	1.901	3.633	751	6.698	450	16.448

1. Não inclui estagiários.

TAXA DE ROTATIVIDADE (%)

	Ipiranga	Oxitenó	Ultragaz	Ultracargo	Extrafarma	Corporativo ²
2015	12	9	14	11 ¹	34	10
2016	16	9	10	10	31	10
2017	15	11 ²	11	16	39	8

1. O número foi revisado.

2. Dado refere-se a Oxitenó Brasil.



PESQUISA DE CLIMA

75%
é o índice de
favorabilidade Ultra

91%
dos funcionários
participaram da
pesquisa de clima

CULTURA ULTRA

Desde 2015, a Companhia trabalha para fortalecer a Cultura Ultra, disseminando valores, atitudes e comportamentos que representam a essência Ultra. O objetivo é incentivar nas equipes o vínculo e o sentimento de pertencimento à Companhia. Além do trabalho de alinhamento com toda a liderança, foram preparados multiplicadores internos que atuaram como agentes de mudança e mobilizaram colaboradores de todos os negócios. Em 2017, foram realizados 70 *workshops* para 1.800 colaboradores de todos os negócios.

CAPACITAÇÃO E DESENVOLVIMENTO

Criado para apoiar a formação de um novo referencial de liderança, o Programa Essência Ultra formou 680 líderes (diretores, gerentes e coordenadores) entre 2015 e 2017. A

iniciativa contribui com a prontidão das lideranças para realizar as ambições estratégicas do Ultra, estimulando o pensamento crítico e habilitando os líderes a traduzirem tendências e melhores práticas para a organização, por meio da busca por soluções inovadoras. Ao todo, o Ultra investiu mais de 400 mil horas de treinamentos para os colaboradores em 2017.

ATRAÇÃO DE TALENTOS

Valorizar as portas de entrada à empresa é um dos fundamentos para garantir a atração de talentos. Em 2017, aproximadamente 335 jovens fizeram parte dos programas de jovens profissionais, estágio e *trainee* do Ultra.

REMUNERAÇÃO

As políticas e práticas de remuneração estabelecidas estimulam a expansão e

os resultados sustentáveis, contribuindo para o alcance dos objetivos empresariais. O Ultra está alinhado às melhores práticas de mercado, proporciona a meritocracia por meio do reconhecimento individual e padroniza a gestão da remuneração dos executivos em seus negócios.

ULTRA FORMARE

Realizado em parceria com a Fundação lochpe, o Programa Ultra Formare tem como foco a educação e a inserção de jovens no mercado de trabalho. Para isso, oferece cursos para formação de Agentes Administrativos e de Vendas, com carga horária de 25 horas semanais em 14 disciplinas. A formação é reconhecida pelo Ministério da Educação. O curso proporciona ainda visitas aos negócios do Ultra e estágios com duração de oito semanas.

HORAS DE TREINAMENTO POR FUNCIONÁRIO

	Ipiranga	Oxitenó	Ultragaz	Ultracargo	Extrafarma	Corporativo
2015	38	32	14	51	4	25
2016	48	42	9	67 ¹	10	15
2017	61	33	8	70	9	16

1. O número foi revisado.

Gestão da segurança

Ambiente seguro
para nossos
colaboradores



A promoção da cultura da segurança é um tema prioritário para todos os negócios e um dos cinco pilares do Modelo de Sustentabilidade do Ultra. Desde 2015, os negócios têm revisado seus estudos de análise de riscos e práticas de segurança, por meio do Programa Segurança Ultra, seguindo meta estabelecida pela alta liderança.

O programa de segurança da **Ipiranga** está concentrado no SIGA+ (Sistema Ipiranga de Gestão Aplicado à Saúde, Segurança, Meio Ambiente, Qualidade e Responsabilidade Social) e é dividido em três pilares: pessoas, condições físicas e procedimentos. Em 2017, 100% das unidades operacionais

passaram por inspeção e os Relatórios de Análise de Risco da empresa foram revisados. A Ipiranga continuou atuando no engajamento da liderança e implementou um programa de acompanhamento contínuo que prevê o aprimoramento das habilidades em segurança dos líderes operacionais. Como resultado, houve redução na taxa de frequência de acidentes com afastamento na comparação com 2016.

A **Oxiten** tem uma cultura de reforço à atitude segura, com uma gestão focada nos perigos e em seus potenciais impactos, por meio da identificação de riscos em cada etapa

Desde 2015, os negócios têm revisado a análise de riscos e práticas de segurança, seguindo meta estabelecida pela alta liderança

do processo produtivo e nas diversas atividades realizadas. Isso reduz a probabilidade de ocorrência de uma falha e valoriza a capacidade dos funcionários em detectar desvios e corrigi-los.

Com o intuito de fortalecer a cultura de segurança com colaboradores, terceiros e prestadores de serviço, a **Ultragaz** iniciou, em 2017, na base de produção de Capuava (SP), a

implantação do Programa Atitude Segura. Temas como governança, segurança e meio ambiente; desenvolvimento da liderança; identificação de riscos e engajamento dos colaboradores integram o programa, que, até 2019, estará efetivo em suas 18 bases de produção. Vale frisar que a gestão e o monitoramento de segurança são acompanhados por meio de indicadores e passam por auditorias locais anualmente.

A **Ultracargo** seguiu ampliando sua estrutura de Saúde, Segurança, Meio Ambiente e Qualidade (SSMAQ) com o intuito de manter mais bem preparada sua equipe no dia a dia da operação e já investiu, entre 2016 e 2017, mais de R\$ 100 milhões. Somente em 2017, foram mais de 40 mil horas dedicadas a treinamentos de segurança.

TAXA DE ACIDENTES COM AFASTAMENTO (POR MILHÃO DE HORAS TRABALHADAS)¹

	Ipiranga	Oxitenó	Ultragaz	Ultracargo	Extrafarma
2015	3,6	3,1	2,6 ²	3,7 ²	5,5
2016	4,0	1,0	2,4	1,8 ²	0,1
2017	3,8	3,4	2,5	0,0	0,0

1. Taxa é calculada com base no nº de acidentes/HH (Calculado conforme NBR 14.280) da quantidade de funcionários em 31/12/2017.
2. Os números foram revistos.

TAXA DE ACIDENTES SEM AFASTAMENTO (POR MILHÃO DE HORAS TRABALHADAS)¹

	Ipiranga	Oxitenó	Ultragaz	Ultracargo	Extrafarma
2015	0,4	6,4	2,2 ²	5,5 ²	0,2
2016	0,0	5,8	3,1	5,6 ²	0,0
2017 ³	1,0	8,0	4,4	1,9	0,0

1. Taxa é calculada com base no nº de acidentes/HH (Calculado conforme NBR 14.280) da quantidade de funcionários em 31/12/2017.
2. Os números foram revistos.
3. O aumento na taxa de acidentes sem afastamento se deve ao incentivo ao reporte desse tipo de ocorrência, para que seja realizada uma gestão efetiva nos acidentes de menor porte, com o intuito de evitar os de maior porte (com afastamento).

Ipiranga

Um lugar
completo
esperando
por você



3.051
funcionários

8 MIL
postos na rede

74
bases próprias ou
em *pool* (associação
com outra empresa)

A Ipiranga trabalha o conceito de "Posto Completo", baseado na diferenciação e na oferta diversificada de produtos e serviços, que vão além da distribuição e comercialização de combustíveis e lubrificantes. A Ipiranga busca a inovação constantemente em serviços e conveniência nos postos para facilitar o dia a dia das pessoas que se deslocam de um lugar para outro.

Quando o foco é o varejo, um dos carros-chefes de sua estratégia é a am/pm, a maior rede de lojas de conveniência do País, que encerrou 2017 com 2.415 unidades em postos Ipiranga, e registrou crescimento de 11,5%. Outros serviços de conveniência

também foram ampliados com a inauguração de 179 padarias, 116 *Beer caves* e 141 unidades Jet Oil.

A Ipiranga avança também na digitalização de serviços para maior comodidade dos clientes. O aplicativo Abastece Aí permite a realização de pagamentos de combustível com desconto exclusivo via dispositivo móvel e já soma mais de 1 milhão de *downloads* em cerca de dois anos.

Os serviços e produtos oferecidos pela Ipiranga estão diretamente interligados à plataforma de relacionamento Km de Vantagens, o maior programa de fidelidade do Brasil, que registrou 26 milhões de participantes em 2017.

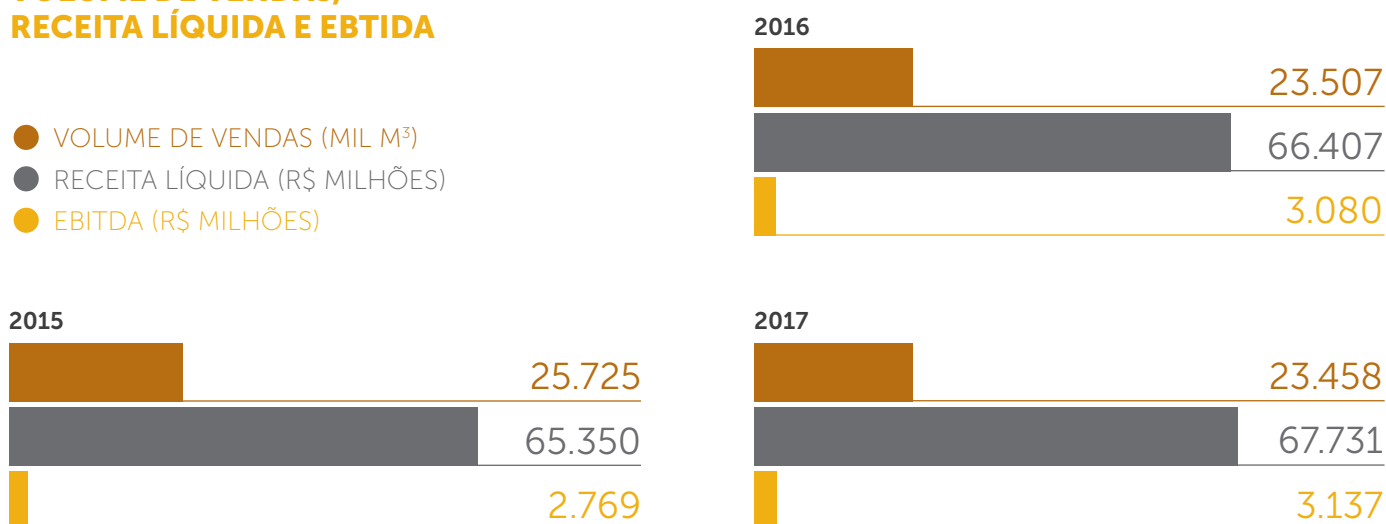
NOVA PARCERIA

A Ipiranga se associou à norte-americana Chevron e criaram a *joint venture* ICONIC Lubrificantes, para desenvolvimento, produção, distribuição e venda de lubrificantes, graxas, fluidos e *coolants* de ambas companhias no Brasil. Com a operação aprovada pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade) em fevereiro de 2017 e após um processo de integração, a ICONIC Lubrificantes foi lançada ao mercado em janeiro de 2018.

A nova empresa conta com três unidades de produção, 700 funcionários, 30 Centros de Distribuição e uma rede de 50 Distribuidores Autorizados. Com um portfólio de mais de 1.300 produtos, a ICONIC já nasce uma das líderes de vendas do segmento com as marcas de lubrificantes Ipiranga e Texaco, referências no mercado e presente em todo o território nacional, atendendo a demanda de clientes de diversos segmentos – como indústrias em geral, grandes consumidores, montadoras de veículos, clientes marítimos, usinas e a rede de Postos Ipiranga.

VOLUME DE VENDAS, RECEITA LÍQUIDA E EBTIDA

- VOLUME DE VENDAS (MIL M³)
- RECEITA LÍQUIDA (R\$ MILHÕES)
- EBITDA (R\$ MILHÕES)



Movimento Combustível Legal

A Ipiranga apoia o Movimento Combustível Legal, promovido pela Associação Nacional das Distribuidoras de Combustíveis, Lubrificantes, Logística e Conveniência (Plural) – iniciativa que busca esclarecer questões de ilegalidade do mercado de combustíveis, promovendo a discussão com sociedade, governo, judiciário e legisladores. O movimento apoia medidas para mitigação de fraudes, combate a atividades anticoncorrenciais e fraudulentas, como sonegação, inadimplência de tributos e fraudes de bombas.

Em 2017, para reforçar os preceitos éticos, a Ipiranga realizou *workshops* de *Compliance* Concorrencial, por meio da Universidade Ipiranga, com o objetivo de levar conhecimentos sobre o direito da concorrência no ambiente de negócios. Foram realizadas 23 turmas com cerca de 600 revendedores.

Oxiteno

Foco na inovação e na internacionalização do negócio

A Oxiteno é líder na fabricação de tensoativos e especialidades químicas na América Latina, desenvolve soluções inovadoras e sustentáveis para os segmentos de Agroquímicos; Cuidados Pessoais e Limpeza Doméstica e Institucional; Petróleo e Gás; e Tintas e Revestimentos, disponibilizando ao mercado 530 produtos diferentes— 19 patentes registradas em 2017. O trabalho da empresa está centrado

na inovação para oferecer soluções na medida das necessidades de cada cliente. O cuidado com as pessoas e com o meio ambiente também faz parte das prioridades do negócio.

Um dos focos da pesquisa e desenvolvimento é buscar diferenciação por meio de produtos e serviços que priorizem o uso eficiente e responsável dos recursos

naturais. Por meio da plataforma *Greenformance*, a Oxiteno estabelece uma série de diretrizes como a adoção de matérias-primas de origem vegetal em substituição a materiais sintéticos e derivados petroquímicos, além do uso eficiente de energia, água e embalagens, priorizando o desenvolvimento de produtos concentrados e biodegradáveis.

1.901
funcionários

9
escritórios comerciais

12
unidades industriais

4
centros de P&D

presença em

9 países



A Oxiteno também avança na estratégia de internacionalização e se prepara para iniciar a operação da nova planta de alcoxilação em Pasadena (Texas/EUA). A empresa já tem conquistado o mercado local nos últimos anos ao exportar produtos das unidades localizadas no México, Uruguai e Brasil. A presença é estratégica, uma vez que o mercado

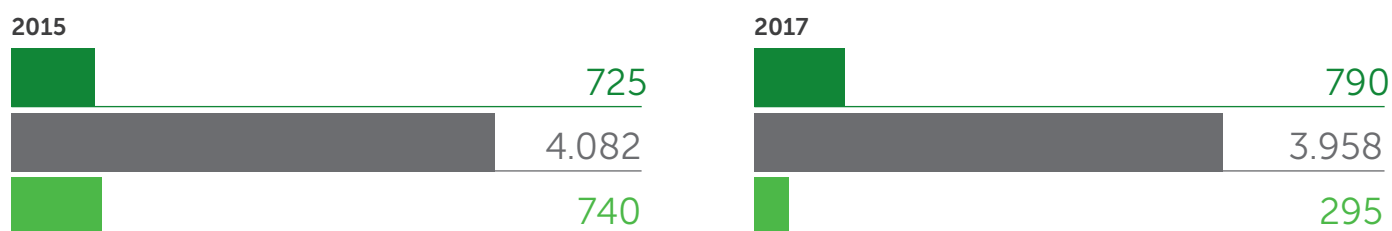
de tensoativos norte-americano é o maior do mundo. A unidade atenderá todos os segmentos e terá capacidade máxima instalada de 170 mil toneladas ao ano.

A estratégia da Oxiteno pauta-se pela venda de produtos com maior valor agregado, com o atendimento às necessidades específicas de cada cliente.

- VOLUME DE VENDAS (MIL M³)
- RECEITA LÍQUIDA (R\$ MILHÕES)
- EBITDA (R\$ MILHÕES)

VOLUME DE VENDAS, RECEITA LÍQUIDA E EBITDA

- VOLUME DE VENDAS (MIL M³)
- RECEITA LÍQUIDA (R\$ MILHÕES)
- EBITDA (R\$ MILHÕES)



Foram lançados 29 novos produtos em 2017, e investimento de R\$ 53 milhões

PESQUISA E DESENVOLVIMENTO

O ano de 2017 foi marcado pela otimização de produtos já existentes visando um melhor desempenho na fabricação e na qualidade. O período contou com 29 lançamentos ao mercado e investimentos de R\$ 53 milhões. A Oxiteno acumula um patrimônio de 219 patentes depositadas ao longo de sua história, número que tem crescido consideravelmente nos últimos dez

anos. Apenas em 2017, foram 19 novas patentes, aumentando a base tecnológica protegida e possibilitando o desenvolvimento de soluções inovadoras aos clientes.

Em setembro, a empresa anunciou a implementação de um novo laboratório de Pesquisa & Desenvolvimento (P&D) nos EUA, em parceria com a University of Southern Mississippi (USM).

Ultragaz

Excelência
operacional como
estratégia

Qualidade, segurança e inovação marcam a trajetória de 80 anos da Ultragaz, primeira empresa do Ultra, e se conecta à história do Brasil. A empresa foi pioneira na comercialização de Gás Liquefeito de Petróleo (GLP) a granel no mercado nacional e a primeira ao lançar o gás engarrafado no País, posicionando-a como líder nesse segmento. A cada ano, são distribuídas 1,760 mil toneladas de

GLP para atender 11 milhões de lares e 52 mil clientes empresariais.

A busca contínua por excelência operacional é estratégica para a empresa e componente importante para a perenidade nos negócios. Um exemplo disso é o aprimoramento que deve obter em sua eficiência logística com o novo sistema, em desenvolvimento, que

possibilita o rastreamento dos veículos e faz o acompanhamento em tempo real dos abastecimentos. O Projeto Mobilidade Pronta-Entrega, voltado para os públicos empresarial, domiciliar e industrial envasado facilita a comunicação entre os motoristas dos caminhões de abastecimento e as unidades, que é feita via *smartphone*.



Treinamentos para revendedores e vendedores dos segmentos domiciliar e empresarial garantem excelência em todo o Brasil

Por meio do iVIS10N, a Ultragaz desenvolve treinamentos para seus revendedores e vendedores dos segmentos domiciliar e empresarial com o objetivo de garantir uma atuação de excelência em todo o Brasil. Em 2017, a empresa revisitou a estratégia do programa e criou um Centro de Excelência Digital, que será responsável por trazer governança digital e possibilitar o avanço de novas iniciativas dentro da organização.

Já o clube UltraTop – programa de capacitação e incentivos para os funcionários das vendas do iVIS10N Domiciliar, lançou um módulo específico

para atendentes. Uma das inovações no clube é tendência de gamificação, que estimula a interação dos usuários.

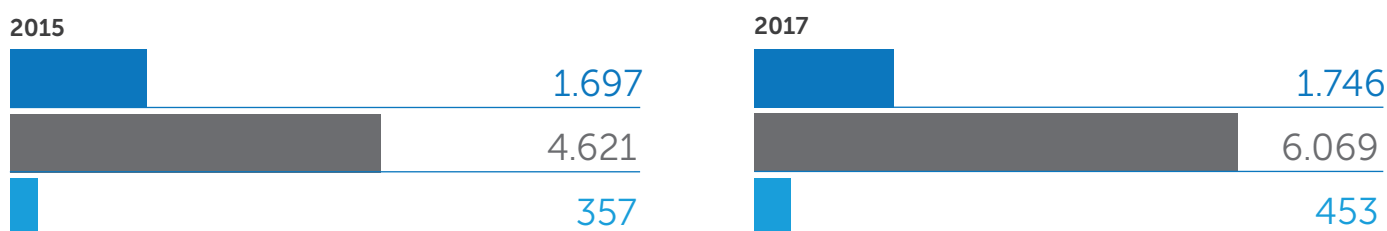
Outro projeto é o *SAP Business One*, um sistema de gestão integrada (ERP) customizado para as vendas Ultragaz. Nele, o revendedor conta com todas as funcionalidades necessárias para uma boa gestão do negócio. O sistema conta, ainda, com aplicativo integrado ao módulo de vendas, permitindo o monitoramento em tempo real. Com esse sistema, o modelo de gestão das vendas será levado a um novo patamar de qualidade.

3.610
funcionários

5,8 MIL
postos de venda

VOLUME DE VENDAS, RECEITA LÍQUIDA E EBITDA

- VOLUME DE VENDAS (MIL M³)
- RECEITA LÍQUIDA (R\$ MILHÕES)
- EBITDA (R\$ MILHÕES)



Ultracargo

Segurança
reforçada e mais
capacidade

Considerada a maior empresa de armazenagem de grãos líquidos do Brasil, a Ultracargo tem como prioridade de negócio a oferta de soluções flexíveis, seguras e confiáveis que atendam às necessidades de mercado.

A Ultracargo tem retomado progressivamente as atividades da capacidade comprometida pelo incêndio ocorrido em 2015 no terminal de Santos (SP). Em junho de 2017, houve o retorno da operação de 67,5 mil m³ de capacidade. A atuação diligente, transparente e responsável diante das consequências do evento foi utilizada como aprendizado e como base de conhecimento e fortalecimento para investimentos em melhorias contínuas da segurança de outros terminais. Em 2017, o investimento líquido foi de R\$ 86 milhões, sendo R\$ 48 milhões dedicados para reforçar a segurança.

Para estar preparada para atender à demanda crescente, a companhia investe na expansão do Terminal de Itaqui (MA),



cuja capacidade deve chegar a 103 mil m³ até o final de 2019– 87% maior que os 55 mil m³ atuais. Em Suape (PE), o plano de expansão deve ser concluído em 2020, com aumento de 25% na capacidade, hoje de 157.910 mil m³.

ARMAZENAGEM MÉDIA, RECEITA LÍQUIDA E EBITDA

- ARMAZENAGEM MÉDIA (MIL M³)
- RECEITA LÍQUIDA (R\$ MILHÕES)
- EBITDA (R\$ MILHÕES)

2015



2016



2017



Com a consolidação de sua nova estratégia, definida em 2016, a Extrafarma encerrou o ano com a abertura de 100 novas farmácias nas regiões Norte e Nordeste e em São Paulo. Dessa forma, a Extrafarma está presente em 12 estados e mantém a liderança nos estados do Pará, Maranhão e Amapá.

A empresa tem pautado sua atuação em um posicionamento que reforça os atributos de confiança e proximidade no relacionamento com os consumidores. O novo modelo de loja, mais moderno e acolhedor (lançado no segundo semestre de 2015), atende à crescente demanda por maior sortimento nas principais categorias e pela excelência no atendimento, com foco em uma experiência diferenciada de compra.

Na estratégia de expansão acelerada, a Extrafarma inaugurou suas primeiras lojas nos estados da Bahia e Sergipe, além de adensar sua presença no Ceará, Rio Grande do Norte, Piauí, Pará, Maranhão



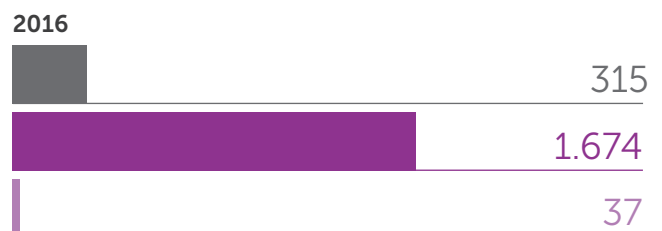
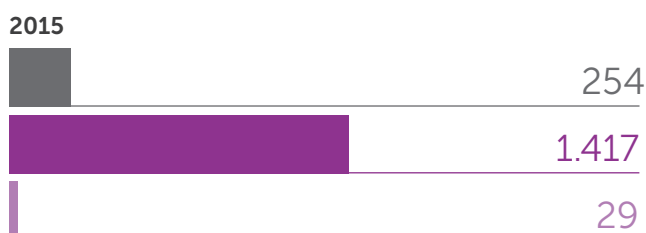
e Pernambuco. São Paulo, que já havia recebido duas lojas piloto, ganhou 22 novas lojas em 2017.

Em 2017, o Clube Extrafarma superou a marca de 6,5 milhões de clientes cadastrados, um avanço de 29% em relação a 2016. O programa de fidelidade

também aumentou a quantidade de produtos com descontos disponíveis para as faixas iniciais de resgate (com menos pontos), facilitando assim o acesso a uma parcela maior de clientes aos benefícios do programa. A quantidade de resgastes em 2017 cresceu 92% em um ano.

VOLUME DE VENDAS, RECEITA LÍQUIDA E EBTIDA

- NÚMERO DE LOJAS
- RECEITA LÍQUIDA (R\$ MILHÕES)
- EBITDA (R\$ MILHÕES)



Gestão ambiental

Atuação sinérgica

Os negócios do Ultra mantêm programas de melhoria contínua de seus processos industriais, que visam aumentar a eficiência do uso de matérias-primas e recursos naturais. Existe um esforço de atuação sinérgica dos negócios na busca de soluções que possam trazer benefícios

ao meio ambiente e à sustentabilidade das operações. Cada empresa monitora seus indicadores próprios, bem como os índices de emissão de gases de efeito estufa, água, energia e geração e destinação de resíduos e prestam contas ao Ultra de cada um desses temas.

Por meio do programa iVIS10N Empresarial, a Ultragaz desenvolveu um equipamento para limpeza automotiva a vapor que reduz em até 90% o consumo de água em relação à lavagem automotiva convencional. O Lavapor torna a limpeza do veículo mais eficiente e já foi instalado em 19 postos Ipiranga, com previsão de crescimento substancial nos próximos anos.

Operações ecoeficientes

A **Ipiranga** está comprometida com o meio ambiente e atua continuamente com projetos que visam melhorar a ecoeficiência também na operação de seus clientes revendedores. Um destaque da empresa são os Postos Ecoeficientes, que promovem uma gestão eficiente dos recursos naturais com princípios de construções sustentáveis. A energia, por exemplo, é economizada

por meio de iluminação em LED e luz natural aliada a sensores de dimerização. A edificação tem isolamento térmico e sombreamento da vitrine, além disso, conta com coleta da água da chuva e torneiras de fechamento automático.

Para multiplicar a concepção dos Postos Ecoeficientes, os revendedores também

podem receber uma consultoria gratuita, com as indicações sobre como trazer mais sustentabilidade para o negócio. A Ipiranga encerrou o ano com 1.240 postos desse tipo no Brasil dentro da sua rede de 8.005 unidades.

A **Oxiteno** conduz seus negócios com base em diretrizes e referências

internacionais de cuidado com o meio ambiente, como o Programa Atuação Responsável, da Associação Brasileira da Indústria Química (Abiquim), que estabelece o compromisso voluntário para a implantação de ações ligadas aos sistemas de gestão em saúde, segurança e meio ambiente. Nos demais países onde opera, a participação se dá em iniciativas similares, ligadas ao Programa *Responsible Care*, do Conselho Internacional das Associações da Indústria Química (ICCA, na sigla em inglês) e à norma ISO 14.001.

A **Ultragaz** vem implementando o modelo de revenda sustentável desde 2014. Já existem duas lojas neste formato localizadas em São Paulo (SP) e em Fortaleza (CE). A loja de São Paulo, por exemplo, foi construída segundo os padrões e orientações do *US Green Building Council* e certificada pelo LEED (*Leadership in Energy and Environmental Design*), sendo a primeira empresa distribuidora de GLP a conquistar essa certificação no Brasil.



GESTÃO DAS EMISSÕES DE EFEITO ESTUFA

A **Ipiranga** faz a gestão das emissões de gases de efeito estufa (GEE) em suas unidades e na cadeia de venda. No âmbito do Programa Ipiranga Carbono Zero, além da mensuração, a empresa obtém informações sobre a redução e a compensação das emissões que não puderam ser evitadas. A **Ipiranga** neutraliza suas emissões diretas e indiretas. O programa é auditado anualmente por uma empresa verificadora independente, garantindo transparência, consistência e confiabilidade junto a todos os seus públicos.

A compra de créditos de carbono feita pela Ipiranga também apoia a conservação da Amazônia com investimento em projetos locais de conservação, como a Redução de Emissões por Desmatamento e Degradação Florestal (REDD+). Em 2017, a empresa fez uma expedição à região para conhecer a realidade local e as reservas florestais que geraram os créditos de carbono.

A **Oxiten** gerencia suas emissões por meio do Programa de Monitoramento e Redução das Emissões Atmosféricas, que acompanha as emissões de CO₂,

poluentes de efeito local, material particulado (MP), óxidos de enxofre (SOx) e de nitrogênio (NOx), monóxido de carbono e compostos orgânicos voláteis (COVs) em suas operações. A iniciativa impulsiona também a adoção de tecnologias mais limpas e soluções eficientes. Até 2020, a Oxiten quer reduzir 25% da sua geração de gases de efeito estufa, tendo como ano-base 2008. A empresa divulga suas emissões e gestão realizada ao CDP para seus fornecedores e foi reconhecida, por dois anos seguidos, pela gestão realizada.

Na **Ultragaz**, o inventário anual de emissões monitora e registra as emissões de gases causadores de efeito estufa em todas as suas operações, inclusive as fontes de energia elétrica, revendas, viagens aéreas e veículos de terceiros. Além disso, em 2017, a empresa concluiu seu terceiro ano de atuação junto ao Programa CDP Supply Chain. Por meio dessa iniciativa, a Ultragaz convida seus fornecedores considerados críticos para reportar suas estratégias de gestão e iniciativas voltadas para a questão das mudanças climáticas, incluindo emissões de CO₂. Os resultados são avaliados pelo CDP, que fornece *feedbacks* e planos de melhoria.

EMISSIONES DE GEE (ESCOPOS 1 E 2) (tCO₂e)

	Ipiranga	Oxiten	Ultragaz	Ultracargo ²	Corporativo
2015	18.543	635.257 ³	21.080	30.089	186
2016	18.456	582.864 ³	17.771 ³	7.466	191
2017	17.764 ⁴	674.767 ⁵	17.670	7.363	197

1. Valores correspondentes às emissões de todas as unidades industriais da Oxiten, exceto a dos EUA. Desde 2016, a Oxiten e a White Martins implantaram um projeto para comercialização e purificação do CO₂ gerado na produção de óxido de eteno.

2. Em 2015, a Ultracargo contabilizou as emissões decorrentes da queima de produtos no incêndio de Santos, por isso, o valor sofreu alteração significativa.

3. Os números foram revistos.

4. O inventário de GEE da Ipiranga segue a abordagem de controle operacional e, por conta disso, a fábrica de Lubrificantes foi considerada até o mês de novembro/2017.

5. A elevação da emissão em 2017 é devido ao aumento de produção.

EMISSIONES DIRETAS E INDIRETAS DE GEE, POR TONELADA DE PRODUTO COMERCIALIZADO (tCO₂e)

	Ipiranga	Oxiten ¹	Ultragaz	Ultracargo
2015	0,001	0,438	0,012	0,005
2016	0,001	0,430	0,011	0,002
2017	0,001	0,425	0,010	0,000 ²

1. Valor correspondente às emissões, diretas e indiretas, de CO₂e pelo total produzido (t).

2. O número foi reduzido devido a maior movimentação nos terminais Suape e Itaquí, onde não há queima de vapores.



Conheça o detalhamento da gestão ambiental do Ultra e seus negócios em

www.ultra.com.br/Ultra/relatorio/2017/pt

Desempenho financeiro

Resultados consolidados

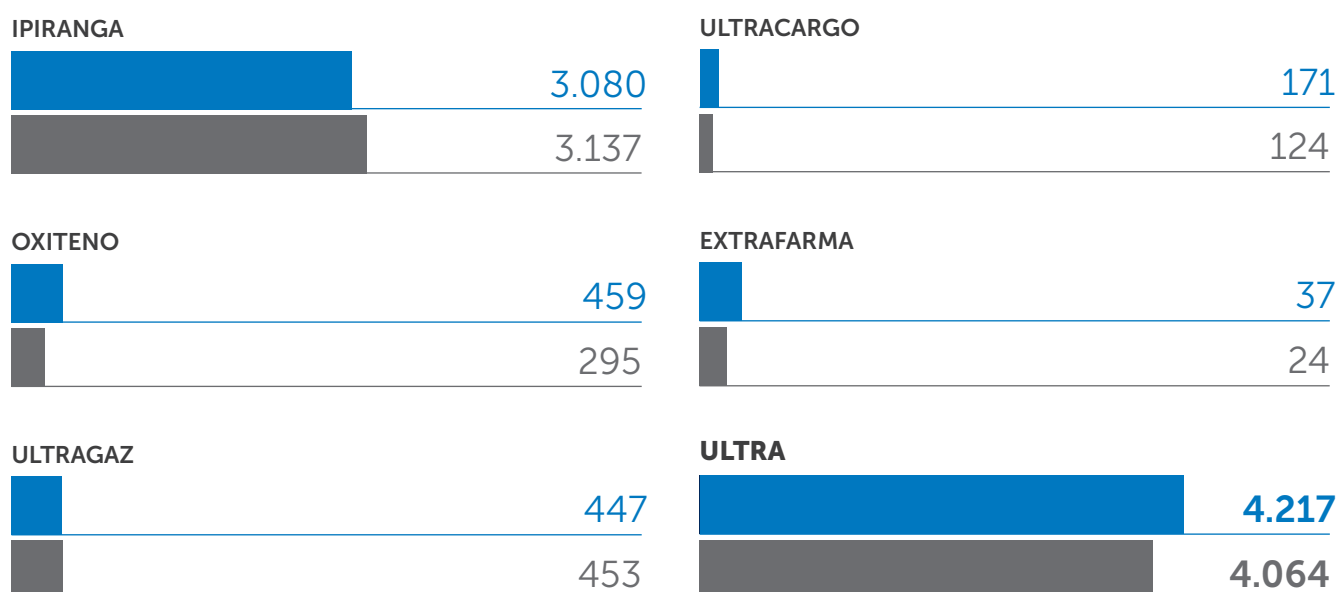
Em mais um ano de resultados consistentes, o Ultra registrou crescimento de receita em todos os seus negócios em 2017. Como consequência, a receita consolidada da Companhia avançou 3%, chegando a R\$ 80 bilhões.

O EBITDA atingiu R\$ 4 bilhões, uma redução de 4% em relação a 2016. O resultado foi influenciado, principalmente, por conta do Termo de

Compromisso de Cessação de Práticas (TCC) assinado com o Cade (Conselho Administrativo de Defesa Econômica) em novembro de 2017. O acordo, no valor de R\$ 93 milhões a ser pago em oito parcelas mensais, se refere a um processo sobre cartel iniciado em 2009, impactando o EBITDA em R\$ 84 milhões. Caso não tivesse ocorrido esse e outros efeitos extraordinários, o EBITDA seria estável na comparação com 2016.

EBITDA (R\$ MILHÕES)

- 2016
- 2017



Balanço das vendas

Na **Ipiranga**, o volume de vendas se manteve praticamente estável em 2017, mesmo com o aumento observado no preço dos combustíveis ao longo do ano. O volume vendido de combustíveis para veículos leves (ciclo Otto) aumentou 1%, influenciado pelo crescimento da frota. Acompanhando a retomada da economia, o volume de diesel voltou a crescer a partir do segundo semestre, encerrando o ano com redução acumulada de 2%.

A **Oxiten** registrou recorde em vendas em 2017, com crescimento de 7%. Esse resultado decorre das expansões de 16% e 5% nos volumes comercializados de *commodities* e especialidades químicas, respectivamente, devido ao volume vendido em pré-marketing para os

Estados Unidos por conta da nova planta de Pasadena (EUA), além do crescimento no mercado interno.

O volume comercializado pela **Ultragaz** registrou queda de 1% em 2017. Apesar da estabilidade do segmento envasado, fruto de investimentos para adição de novas revendas, o segmento granel teve redução de 3%, em função da perda de alguns clientes para o gás natural.

A maior movimentação de combustíveis permitiu o avanço de 8% da armazenagem média total da **Ultracargo**.

A **Extrafarma** acelerou o seu ritmo de expansão, com 100 lojas abertas em 2017, totalizando 394 lojas, em 12 estados, um crescimento de 25% em relação ao ano anterior.



Acesse o relatório completo em:
www.ultra.com.br/Ultra/relatorio/2017/pt/



Informações corporativas

Ultrapar Participações S.A.

B3: UGPA3 / NYSE: UGP

Gerência de Relações com Investidores

Av. Brigadeiro Luiz Antonio, 1.343 – 8º andar
São Paulo -SP - 01317-910
Telefone: 55 11 3177 7014
Fax: 55 11 3177 6107
E-mail: invest@ultra.com.br
www.ultra.com.br

Itaú Corretora de Valores S.A.

Superintendência de Soluções para Corporações
Rua Urural, 111 – Prédio B – Térreo – Tatuapé
São Paulo, SP – 03084-010
Telefone: 55 11 3003-9285

Banco Depositório dos ADRs

The Bank of New York Mellon Shareholders Relations
PO Box 358015 Pittsburgh, PA 15252-8015
Telefone: 1-800-BNY-ADRS (1-800-231-5469)
Telefone para ligações de fora dos EUA: 1-201-680-6825
e-mail: shrrelations@bnymellon.com
www.bnymellon.com/shareowner/equityacces

Auditoria das Demonstrações Contábeis

Deloitte Touche Tohmatsu Auditores Independentes
Rua Alexandre Dumas, 1.981
São Paulo, SP – 04717-906
Telefone: 55 11 5186 1000

Créditos

Coordenação do projeto

Gerência de Comunicação Institucional

Consultoria e redação

Report Sustentabilidade

Direção de arte e projeto web

Report Sustentabilidade

Fotos

Acervos: Extrafarma, Ipiranga, Oxiteno,
Ultracargo e Ultragaz

Carlos Reinis

Pisco Del Gaiso

Starling and Sage – Sage Studios

Ilustrações

Report Sustentabilidade

Agradecimentos

Agradecemos a participação de todos os profissionais do Ultra que contribuíram com a realização desta edição.

