ULTRA

Relatório Anual 2018

Índice

O ULTRA 3

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO/ATUAÇÃO 8

DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO 15

GOVERNANÇA CORPORATIVA 19

NOSSOS NEGÓCIOS 24

APRESENTAÇÃO

O relatório anual é uma das ferramentas empregadas pelo Ultra para fortalecer o relacionamento com seus públicos de interesse

O documento apresenta os principais eventos, realizações e desafios vivenciados pela Companhia e por seus negócios – Extrafarma, Ipiranga, Oxiteno, Ultracargo e Ultragaz –, bem como aponta caminhos a serem trilhados. Ano a ano, o Ultra o aperfeiçoa, incorporando novos e/ou mais aprofundados indicadores (quantitativos e qualitativos) para tornar o relatório mais aderente aos modelos ideais, como os propostos pela *Global Reporting Initiative* (GRI) e pela *International Integrated Reporting Council* (IIRC).

Este relatório, referente ao exercício de 2018, está dividido em dois blocos. O primeiro compila as informações e os dados relevantes do Ultra como um todo, detalhando macroestratégias, macroações e macropolíticas e expondo os números relacionados aos desempenhos operacional e financeiro que consolidam os resultados de todos os negócios. No segundo bloco estão descritos cenários, projetos, ações, conquistas e desafios de cada uma das empresas controladas em relação aos seus capitais Humano (colaboradores, fornecedores, clientes e consumidores), Intelectual (investimento e capacidade de inovação) e Socioambiental (ações em benefício da preservação ambiental e atuação em prol das comunidades).

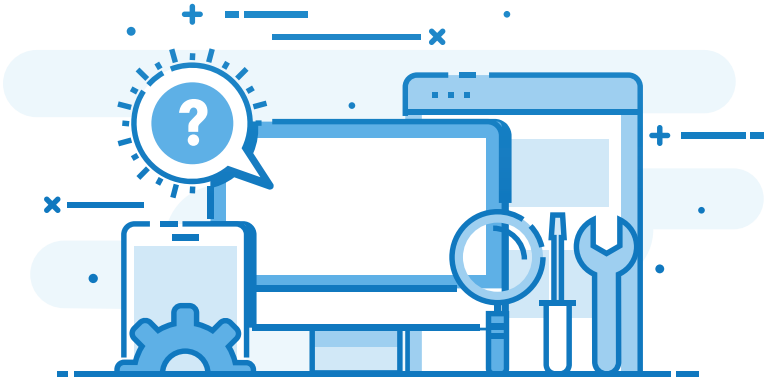
Os números relatados referentes ao desempenho financeiro do Ultra passaram por checagem de auditoria externa. Todo o conteúdo relatado foi definido com base em entrevistas conduzidas na Companhia e em contribuições de colaboradores de diversas áreas, que forneceram materiais e contribuíram para seleção e hierarquização dos temas mais relevantes.

ULTRA

O ULTRA

Com 81 anos de história, o Ultra é hoje um dos principais grupos empresariais do País, com valor de mercado estimado em

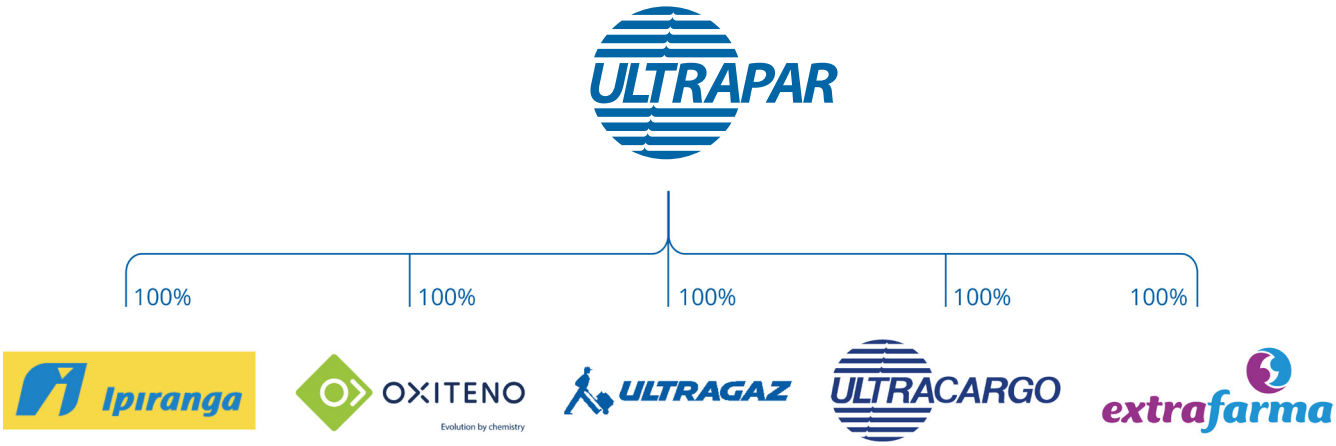
R$ 30 bilhões



Sediado em São Paulo (SP), tem como propósito assegurar um nível diferenciado de retorno de longo prazo para os acionistas da Companhia, agindo com responsabilidade em relação aos demais *stakeholders*. O Ultra atua nos segmentos de distribuição e varejo especializado, por intermédio da Ipiranga, da Extrafarma e da Ultragaz; tensoativos e especialidades químicas, via Oxiteno; e de armazenagem de granéis líquidos, por meio da Ultracargo.

No fim de 2018, o Ultra empregava diretamente mais de 17 mil pessoas no Brasil – onde está presente em 85% dos municípios –, na Argentina, no Uruguai, na Venezuela, no México, nos Estados Unidos, na Colômbia, na China e na Bélgica, mantendo unidades administrativas, comerciais ou fabris.

De capital aberto, desde 1999 o Ultra negocia ações nas bolsas de valores de São Paulo, a B3 S.A. – Brasil, Bolsa, Balcão – B3 (UGPA3), e de Nova Iorque, a NYSE (UGP). No Brasil, seus papéis são transacionados no Novo Mercado, segmento reservado às companhias aderentes às melhores práticas de governança corporativa.



NEGÓCIOS

EXTRAFARMA

Em 2018, atingiu a marca de 433 lojas e passou a figurar entre as cinco maiores redes de farmácias do Brasil, onde atuam mais de 7 mil colaboradores. Originada nos estados do Norte e Nordeste, hoje está presente em 13 estados brasileiros.

IPIRANGA

Uma das maiores distribuidoras de combustíveis e lubrificantes do País, reúne uma rede de postos cada vez mais completos e digitais, além da maior franquia de lojas de conveniência do Brasil, a am/pm.

OXITENO

Líder na produção de tensoativos e especialidades químicas na América Latina, inaugurou recentemente uma fábrica nos Estados Unidos, ampliando cada vez mais sua atuação internacional. A nova unidade industrial soma-se a seis no Brasil, três no México, uma no Uruguai e uma na Venezuela.

ULTRACARGO

Maior empresa independente de armazenagem de granéis líquidos do Brasil, opera nos principais portos do País. Na totalidade, são seis terminais, todos instalados em locais estratégicos das regiões Nordeste, Sudeste e Sul.

ULTRAGAZ

Pioneira e líder no mercado nacional de distribuição de Gás Liquefeito de Petróleo (GLP), é referência em inovação e mantém um dos mais modernos laboratórios de pesquisa e desenvolvimento da América Latina, com a criação constante de soluções para uso do produto.

Executivos ULTRA

TABAJARA
Presidente
Ultragaz

MARCELO
Presidente
Ipiranga

ANDRÉ
Diretor Financeiro e de Relações com Investidores
Ultrapar

FREDERICO
Presidente
Ultrapar

PAROLIN
Presidente
Oxiteno

RICARDO
Presidente
Ultracargo

RODRIGO
Presidente
Extrafarma

PRINCIPAIS INDICADORES[1]

ECONÔMICOS (R$ MILHÕES)

	2014	2015	2016	2017	2018
Ultra					
Receita líquida	67.736	75.655	76.740	79.230	90.698
EBITDA ajustado	3.158	3.953	4.161	3.981	3.069
Lucro líquido	1.251	1.513	1.541	1.523	1.132
Investimentos[2]	1.220	1.352	1.858	2.294	1.947
Dividendos declarados	779	871	907	951	685
Lucro por ação (R$)	2,3	2,8	2,8	2,8	2,1
Dividendos por ação (R$)	1,4	1,6	1,7	1,8	1,3
Ipiranga					
Volume de vendas (mil m^3)	25.614	25.725	23.507	23.458	23.680
Receita líquida	58.830	65.350	65.794	66.951	76.473
EBITDA ajustado	2.288	2.769	3.049	3.067	2.052
Investimentos	815	872	1.065	1.336	957
EBITDA (R$/$m^3$)	89	108	130	131	87
Oxiteno					
Volume de vendas (mil t)	780	725	738	790	769
Receita líquida	3.414	4.082	3.701	3.959	4.748
EBITDA	404	740	454	296	625
Investimentos	114	131	288	463	467
EBITDA (US$/t)	240	306	176	117	223
Ultragaz					
Volume de vendas (mil t)	1.711	1.697	1.760	1.746	1.725
Receita líquida	4.091	4.621	5.365	6.071	7.043
EBITDA	306	357	435	440	258
Investimentos	181	220	225	215	225
EBITDA (R$/t)	179	210	242	252	150
Ultracargo					
Armazenagem média (mil m^3)	715	655	672	724	757
Receita líquida	346	316	355	438	494
EBITDA	167	26	171	124	178
Investimentos	26	24	79	86	162
Extrafarma					
Número de lojas	223	254	315	394	433
Receita bruta[3]	1.171	1.417	1.674	1.981	2.141
EBITDA[3]	30	29	39	23	(47)
Investimentos[3]	57	81	143	170	118
Mercado de capitais					
Volume médio/dia (ações)	1.280.246	1.576.482	1.356.563	1.809.293	2.731.837
Volume financeiro médio/dia (R$ mil)[4]	88.577	136.671	132.999	131.059	138.598
Cotação B3 (R$/ação)	51,5	60,5	68,5	75,0	53,2
Cotação NYSE (US$/ADR)	19,1	15,3	20,7	22,7	13,5
Valor de mercado[5] (R$ milhões)	28.913	35.693	38.086	41.730	29.601

1. As informações financeiras foram preparadas de acordo com as normas *International Financial Reporting Standards* (IFRS), e os números referentes ao EBITDA foram preparados de acordo com a ICVM nº 527. As informações financeiras referentes ao Ultra correspondem às informações consolidadas da Companhia. As informações financeiras da Ipiranga, Oxiteno, Ultragaz, Ultracargo e Extrafarma são apresentadas sem eliminação de transações realizadas entre as sociedades. Exceto quando indicado, todos os números estão apresentados em milhões de reais.
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 e NYSE.
5. Calculado a partir do valor da ação no último dia do ano.

SEGURANÇA – TAXA DE ACIDENTES COM AFASTAMENTO (POR MILHÃO DE HORAS TRABALHADAS)

	2016	2017	2018
Extrafarma	0,1	0,0	1,0
Ipiranga	4,0	3,8	1,5
Oxiteno	1,0	3,4	1,5
Ultracargo	1,8	0,0	0,0
Ultragaz	2,4	2,5	3,0

TOTAL DE COLABORADORES POR EMPRESA

	2016	2017	2018
Extrafarma	5.670	6.698	7.113
Ipiranga	2.903	3.051	3.318
Oxiteno	1.903	1.901	1.943
Ultracargo	645	751	711
Ultragaz	3.610	3.633	3.512
Centro Corporativo	442	450	437
Ultrapar	15.173	16.448	17.034

Mensagem da **ADMINISTRAÇÃO**

Caros acionistas, consumidores, parceiros e colaboradores,

O ano de 2018 foi marcado por importantes avanços na gestão e governança da Ultrapar. Como parte de um processo planejado e consistente com a boa governança da Companhia, Paulo Guilherme Aguiar Cunha, após mais de três décadas de inestimáveis contribuições, foi nomeado Presidente Emérito do Conselho de Administração, posição honorífica e vitalícia. Para sucedê-lo foi eleito Pedro Wongtschowski, Vice-Presidente do Conselho de Administração e que atuou como Diretor Presidente da Ultrapar entre 2007 e 2012. Outras importantes sucessões ocorreram na Diretoria, na liderança das empresas Extrafarma, Ultragaz e Ipiranga, igualmente em um processo sucessório planejado e que combinou promoção de talentos internos e atração de talentos externos.

Ao longo do ano, dedicamos tempo e recursos para aprimorar nosso processo de planejamento estratégico, visando uma melhor integração e dinâmica das análises de nossos negócios, com extensão do horizonte de planejamento, harmonização de premissas e parâmetros entre as empresas, acompanhamento mais próximo e frequente, consolidação dos orçamentos anuais e planos de investimentos e uma sistemática de análise do portfólio de investimentos da Ultrapar.

Em uma outra frente, foram formalizadas ou aperfeiçoadas importantes políticas corporativas, como a de Gestão de Riscos (de caráter geral), Gestão de Riscos Financeiros, Divulgação de Fatos Relevantes, Negociação de Valores Mobiliários e Política Concorrencial, consistentemente com o compromisso inabalável de nossa organização com a melhoria contínua das práticas de governança e o comportamento ético e transparente de nossas pessoas.

Do ponto de vista macroeconômico, o ano iniciou-se sob a expectativa positiva do País recuperar-se da recessão mais profunda de sua história. Entretanto, a escalada nos preços do petróleo, em conjunto com uma forte desvalorização cambial, ocasionou um significativo aumento nos preços de combustíveis e, consequentemente, dos custos de transporte rodoviário, culminando na greve dos caminhoneiros que paralisou o País e impactou praticamente todos os setores da economia. Esse problema, aliado às incertezas das eleições majoritárias, levou o Brasil a ter um crescimento apenas moderado em 2018.

Nesse contexto, considerando que nossos negócios guardam grande correlação com o desempenho da economia nacional, atuamos firmemente na gestão de custos, despesas e de emprego de capital, buscando aumentar a eficiência de nossas operações, otimizar investimentos e reduzir o capital de giro de nossas empresas. Nesse ambiente de pouca expansão econômica e consequente acirramento da competição, tivemos impacto em alguns de nossos resultados. Em 2018, a Ultrapar registrou R$ 3.069 milhões de EBITDA e R$ 1.132 milhões de lucro líquido, que, embora configurem resultados sólidos, ficaram aquém das nossas expectativas e foram inferiores àqueles registrados em 2017.

As iniciativas voltadas ao controle de custos e maior seletividade nos investimentos de capital nos levaram a um excelente resultado de geração operacional de caixa, que atingiu R$ 1,4 bilhão em 2018, inclusive superior ao resultado de 2017.

Na Ipiranga, fortalecemos o modelo de gestão para garantir mais agilidade ante as oportunidades e os desafios do mercado. Reforçamos o relacionamento com nossos revendedores e modificamos a organização com vistas a facilitar a captura de valor nos negócios adjacentes à distribuição de combustível, como a franquia de lojas de conveniência am/pm e as plataformas de relacionamento com o cliente, com destaque para o KMV – Km de Vantagens, maior programa de fidelidade do País.

Após um primeiro semestre difícil, inclusive em razão da greve dos caminhoneiros, a Ipiranga iniciou um processo de recuperação gradual e consistente na segunda metade do ano, que fortalece nossa convicção de uma melhoria de resultados a partir de 2019. Em 2018, adicionamos 67 padarias e 54 *beer caves* à nossa rede, além de 78 novas lojas am/pm e 37 unidades Jet Oil que se consolidaram como segunda e sexta maiores redes de franquias do País, respectivamente, segundo a Associação Brasileira de *Franchising*.

Entre outras iniciativas, o aplicativo abastece e já é utilizado por mais de **1,4 milhão** de pessoas como meio de pagamento e troca de pontos do programa KMV

A Oxiteno iniciou sua operação na nova planta de alcoxilação no Texas, EUA, uma fábrica no estado da arte tecnológico e de automação, completando, assim, esse importante projeto de cerca de US$ 200 milhões em investimentos para uma presença no maior mercado de tensoativos do mundo. Adicionalmente, a Companhia segue comprometida com suas atividades de pesquisa e desenvolvimento para continuamente ampliar seu portfólio de especialidades químicas, com maior potencial de valor agregado, tendo lançado 22 novos produtos em 2018.

Ao longo de 2018, a Ultragaz continuou investindo com pioneirismo em inovação e excelência operacional, que, associados a uma forte disciplina na gestão de custos e despesas, vêm consolidando a Companhia como uma referência mundial em distribuição de GLP. Com soluções digitais para seus clientes, automação da força comercial e revendas informatizadas, a Companhia deve seguir crescendo organicamente no Brasil, principalmente nas regiões Norte e Nordeste, enquanto analisa eventuais oportunidades para sua expansão no mercado internacional. Em 2018, a Ultragaz desenvolveu e lançou sete novas aplicações de GLP para a indústria, o agronegócio, o comércio e os serviços, resultando em mais de 900 novos clientes no ano.

A Ultracargo teve um excelente desempenho em 2018, mesmo no cenário de redução das importações de combustíveis que afetou todo o setor de armazenamento de granéis líquidos. Sua agilidade e flexibilidade permitiram aproveitar oportunidades no mercado de etanol e de químicos, compensando a redução de demanda por armazenamento e movimentação de combustíveis. Para 2019, a Companhia continuará investindo na expansão de sua capacidade, principalmente nos portos de Santos (SP) e Itaqui (MA).

No que tange à Extrafarma, o ano de 2018 foi de acirramento do ambiente competitivo do mercado de varejo farmacêutico, com pressão sobre as margens e os processos de expansão das principais redes. Nesse sentido, a Companhia reduziu seu ritmo de expansão das lojas, aplicando maior seletividade em sua localização e potencial de rentabilidade, priorizando o adensamento da rede e a otimização logística. Adicionalmente,

a Extrafarma implementou um novo sistema de varejo, que permitirá ganhos de produtividade e melhor gestão de estoques nos centros de distribuição e nas lojas, além de proporcionar uma melhor experiência de compra aos seus clientes.

Para 2019, nossa expectativa é de melhora no cenário macroeconômico brasileiro, com mais geração de emprego e renda, impulsionando a expansão da demanda no mercado interno. Essa combinação de fatores será benéfica para nossos negócios, que têm potencial de alavancagem em relação ao crescimento do PIB e também se beneficiarão da maturação dos investimentos realizados nos últimos anos. Na Ultrapar, portanto, projetamos crescimento em todos os nossos negócios nos próximos anos, com melhoria de rentabilidade e rápida redução da alavancagem financeira, o que nos permitirá aumentar nossa capacidade de investimentos e prospecção de oportunidades de mercado.

Acreditamos em nossa capacidade de criação de valor por meio de nossa atuação na gestão de empresas de qualidade, que se caracteriza por um bom posicionamento de mercado, diferencial competitivo tangível, boa capacidade de geração de caixa e de retorno sobre o capital empregado, e que tenham uma equipe de liderança competente. Definimos ainda que nossos negócios sejam conduzidos em estreita aderência aos princípios do Ultra – segurança em primeiro lugar; governança, integridade e transparência de gestão; disciplina e solidez financeira; satisfação do cliente como base do sucesso; diferenciação como fator de competitividade; excelência operacional; e times de alta competência e desempenho.

Assim, estamos determinados a assegurar que a Companhia siga sua trajetória bem-sucedida de contribuição para o desenvolvimento do País, com respeito aos nossos clientes, consumidores, acionistas, parceiros de negócios, funcionários, fornecedores, mercado de capitais e sociedade em geral. Aproveitamos para agradecer a cada um de nossos *stakeholders* por sua confiança e sua contribuição para o aprimoramento da Ultrapar e de negócios.

Pedro Wongtschowski
Presidente do Conselho
de Administração

Frederico Curado
Diretor Presidente

ATUAÇÃO

Com foco no crescimento e na sustentabilidade, a Companhia dedicou-se, em 2018, à reestruturação de seu plano de negócios

ESTRATÉGIA

Em 2018, o Ultra passou por um processo de profunda reflexão da sua estratégia com o objetivo de continuar seu caminho de crescimento e sustentabilidade no longo prazo.

A revisão do plano estratégico de cada negócio da Companhia foi realizada de forma padronizada e simultânea, que permitiu uma análise compreensiva pela liderança do Ultra e pode cobrir os aspectos aspiracionais (propósito, princípios de negócio e ambição), financeiros (geração de caixa, dívida e valor da empresa), de riscos (grau de exposição e sensibilidades do valor da empresa) e de governança.

O processo de revisão dos planos começou pela discussão individual de cada negócio sobre os seus respectivos mercados de atuação, seu posicionamento e as principais competências.

Com base nessas análises, um novo plano de negócios foi desenvolvido, contemplando iniciativas a serem conduzidas com vistas à criação de valor no futuro. Elas incluem, por exemplo, o aprimoramento da experiência de compra na Extrafarma; o desenvolvimento de lideranças na Ultracargo para suportar o plano de expansão orgânico; a aceleração da migração para especialidades químicas na Oxiteno; o alcance de novo patamar de modelo operacional na Ultragaz, baseado na tecnologia digital; e o desenvolvimento acelerado pela Ipiranga dos negócios que viabilizam a sua proposta de Posto Completo, como o Programa de Fidelidade, Km de Vantagens e as redes de franquias, am/pm e *Jet Oil*. Após a consolidação dos planos, a Diretoria e o Conselho de Administração do Ultra desenvolveram uma estratégia de portfólio que desdobrou em diretrizes para os negócios e a Ultrapar.

A revisão realizada em 2018 foi o ponto de partida de um novo processo, em que os planos estratégicos dos negócios passam a ser avaliados anualmente, em coordenação com o processo orçamentário do Ultra.

DIRECIONADORES DO ULTRA

- Bom posicionamento e potencial de mercado
- Equipe de liderança competente
- Responsabilidade social empresarial
- Diferencial competitivo tangível
- Boa capacidade de geração de caixa e de retorno sobre capital
- Aderência aos princípios de negócios do Ultra

AGENDA DE CRESCIMENTO 2019

- Retomada gradual e consistente do crescimento e das margens na Ipiranga
- Crescimento com qualidade e melhor rentabilidade na Extrafarma
- Início de ciclo de crescimento do retorno sobre capital na Oxiteno
- Resultados crescentes e sustentados na Ultragaz e na Ultracargo
- Estrutura corporativa leve, com foco em estratégia e governança
- Gestão ativa de portfólio

RESPONSABILIDADE SOCIOAMBIENTAL

Todos os negócios do Ultra conduzem, paralelamente às suas operações, iniciativas socioambientais, tanto para minimizar o impacto das atividades como para contribuir com a construção de uma sociedade mais sustentável.

A Extrafarma, por exemplo, mantém Plano de Gerenciamento de Resíduos de Serviços de Saúde para cuidar do transporte, tratamento e destinação final adequada de medicamentos vencidos e avariados, seringas, agulhas e gazes. Já na Ipiranga, 1.182 unidades da rede já eram ecoeficientes no fim de 2018, adotando soluções de uso racional de água e energia. A Oxiteno, por sua vez, é certificada pela ISO 14001 desde 2002 nas unidades do Brasil, além de atender o código e requisitos do Atuação Responsável da Associação Brasileira da Indústria Química (Abiquim). O mesmo ocorre na Ultracargo, cujos terminais são certificados pela ISO 14001 e há a busca constante por oportunidades de aperfeiçoar as atividades para reduzir as emissões e o consumo de recursos naturais. Na Ultragaz, as ações para mitigar riscos ambientais e reduzir o impacto das operações incluem a realização de estudos para otimizar sua malha de distribuição à renovação da frota – com consequente redução de emissões de CO_2.

Entre as iniciativas realizadas pela Companhia, destaca-se o Ultra Formare, em que profissionais da Companhia atuam como educadores, monitores, orientadores ou supervisores. O programa, em parceria com a Fundação Iochpe, tem como propósito a educação e a inserção de jovens no mercado de trabalho ao possibilitar a estudantes do ensino médio o acesso a cursos profissionalizantes para formação – reconhecida pelo Ministério da Educação – de Agentes Administrativos e de Vendas. A capacitação tem carga de 25 horas semanais em 15 disciplinas e prevê visitas aos negócios do Grupo. Após o término, os alunos fazem um estágio em áreas dos negócios do Ultra.

BALANÇO SOCIAL ULTRAPAR

1) Base de cálculo	DEZEMBRO DE 2018 Valor (R$ mil)
Receita Líquida (RL)	90.697.983
Resultado Operacional (RO)	1.899.354
Folha de Pagamento Bruta (FPB)	1.387.940

2) Indicadores sociais internos	Valor (R$)	Percentual sobre FPB	Percentual sobre RL
Alimentação	122.807	8,8	0,1
Encargos sociais compulsórios	446.372	32,2	0,5
Previdência privada	26.654	1,9	0,0
Saúde	159.578	11,5	0,2
Segurança e medicina no trabalho	14.125	1,0	0,0
Educação	1.235	0,1	0,0
Capacitação e desenvolvimento profissional	14.170	1,0	0,0
Participação nos lucros ou resultados	162.971	11,7	0,2
Outros	103.641	7,5	0,1
Total – Indicadores sociais internos	**1.051.553**	**75,8**	**1,2**

3) Indicadores sociais externos	Valor (R$)	Percentual sobre RO	Percentual sobre RL
Educação	1.523	0,1	0,0
Cultura	165	0,0	0,0
Outros (doações e indenização de danos causados)	5.927	0,3	0,0
Total das contribuições para a sociedade	**7.615**	**0,4**	**0,0**
Tributos (excluídos encargos sociais)	2.045.871	107,7	2,3
Total – Indicadores sociais externos	**2.053.486**	**108,1**	**2,3**

4) Indicadores Ambientais			
Relacionados com a operação da empresa	47.558	2,5	0,1
Total dos Investimentos em Meio Ambiente	**47.558**	**2,5**	**0,1**

DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO

O Ultra obteve receita líquida de **R$ 91 bilhões**, o que representa elevação de 14% em comparação a 2017

O ano de 2018 foi bastante desafiador e marcado por eventos extraordinários, como a greve dos caminhoneiros que impactou diversos setores da economia e freou a recuperação da atividade econômica brasileira, que vinha sendo observada até meados de maio. O resultado disso foram reflexos negativos nos índices de confiança dos consumidores e dos empresários, que voltaram a apresentar crescimento apenas após a definição das eleições nacionais. De qualquer forma, a retomada de aquecimento econômico verificada antes da greve permitiu dois novos cortes de 0,25 p.p. na taxa básica de juros, que passou de 7,0% ao ano no fim de 2017 para 6,5% ao ano, índice mantido desde março de 2018. A cotação média do dólar em 2018 foi de R$ 3,65/US$ em comparação a R$ 3,19/US$ em 2017, um aumento de 14%.

Outro evento relevante no período foi a decisão dos países membros da OPEP+ de reduzir a produção de petróleo. A medida elevou os preços da *commodity* até setembro. A partir de outubro o valor do petróleo passou a retrair em consequência do anúncio do aumento da produção pelos EUA e da manutenção de estoques em níveis elevados. Ao final do ano, o barril do petróleo estava cotado a US$ 53/barril (*Brent*), uma desvalorização de 20% no ano.

No Brasil, com relação a setores em que atuamos, o número de veículos leves licenciados voltou a crescer e totalizou 2,5 milhões, com aumento de 14% em relação a 2017; no mercado de produtos químicos de uso industrial, dados da ABIQUIM mostraram recuo de 1% no Consumo Aparente Nacional; e, no varejo farmacêutico, segundo dados das associadas da Abrafarma, a receita de vendas foi 8% maior em 2018.

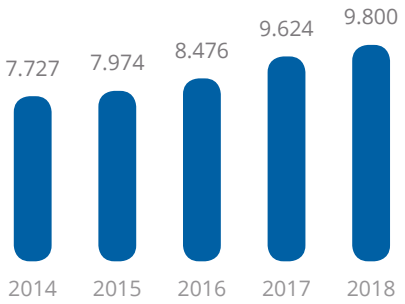
Em 2018, a receita líquida do Ultra foi de R$ 91 bilhões, 14% superior a 2017, reflexo do aumento de receita em todos os negócios. Já o EBITDA ajustado totalizou R$ 3,1 bilhões, 23% menos na comparação com o período anterior, o que decorre do menor EBITDA registrado na Ipiranga, na Extrafarma e na Ultragaz, e do pagamento da multa em razão da não aquisição da Liquigás no início do ano. Assim, a Ultrapar entregou resultados sólidos em 2018, porém abaixo das expectativas iniciais. O lucro bruto, em

2018, totalizou R$ 6.161 milhões, uma redução de 9% em relação a 2017, por conta da diminuição do lucro agregado da Ipiranga e da Ultragaz. Já o lucro líquido foi de R$ 1,1 bilhão, redução de 26% na comparação com 2017.

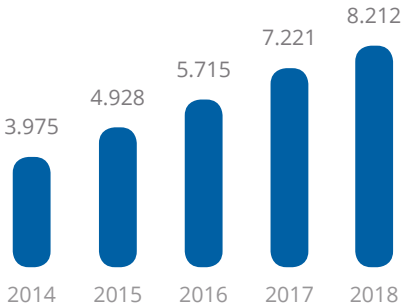
O custo dos produtos vendidos e serviços prestados do Ultra foi de R$ 84.537 milhões em 2018, aumento de 17% em relação a 2017.

O Ultra encerrou o exercício de 2018 com dívida bruta de R$ 15.206 milhões e caixa bruto de R$ 6.994 milhões, perfazendo uma posição de endividamento líquido de R$ 8.212 milhões, aumento de R$ 991 milhões em relação a 2017. O endividamento líquido no fim de 2018 corresponde a 2,68x do EBITDA dos últimos 12 meses, comparado a 1,81x no fim de 2017.

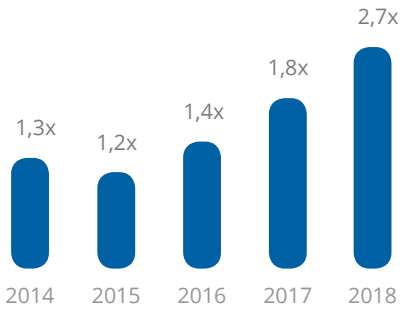
PATRIMÔNIO LÍQUIDO (R$ MILHÕES)



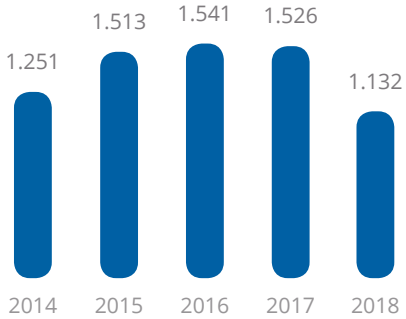
ENDIVIDAMENTO LÍQUIDO (R$ MILHÕES)



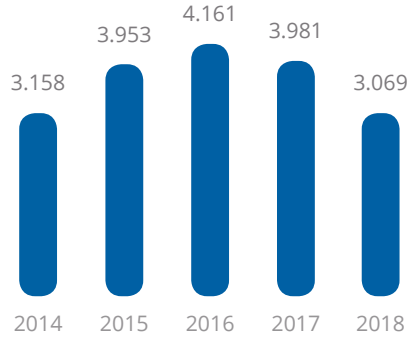
DÍVIDA LÍQUIDA/ EBITDA AJUSTADO



LUCRO LÍQUIDO (R$ MILHÕES)



EBITDA AJUSTADO (R$ MILHÕES)



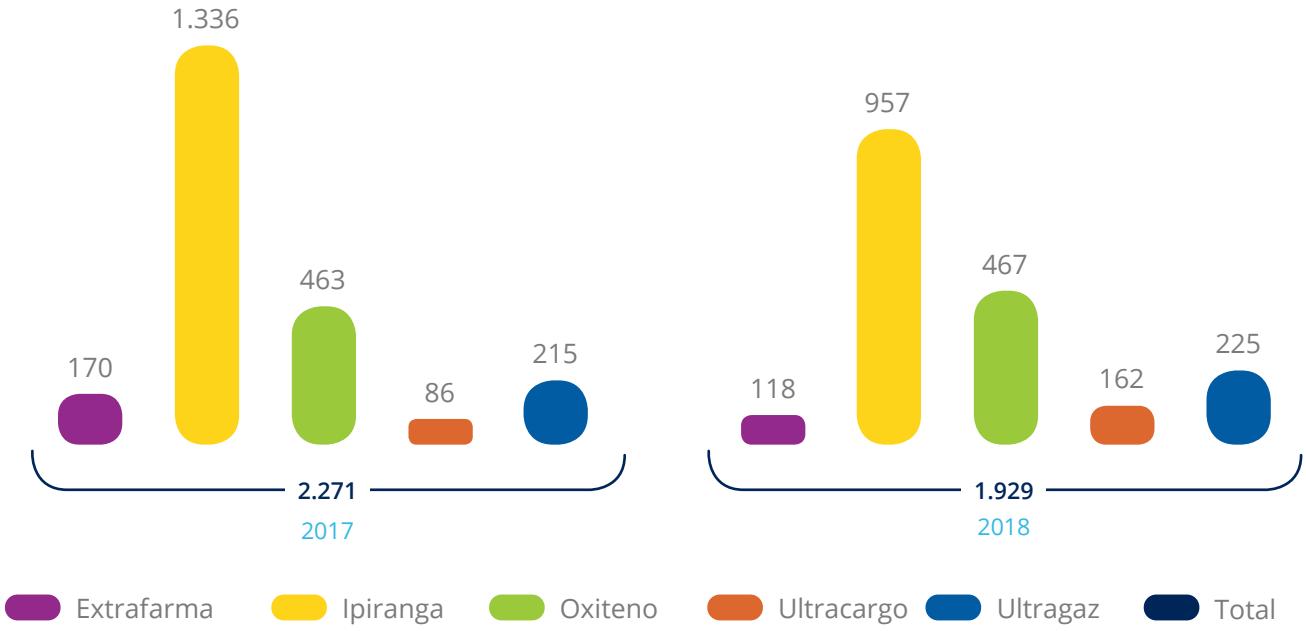
A expectativa do Ultra em relação a 2019 é positiva, em linha com a perspectiva de melhora no cenário econômico brasileiro, com crescimento do PIB e queda no desemprego e na ampliação da renda, fatores que afetam diretamente os resultados da Companhia. O comprometimento com a excelência operacional em todos os negócios, a adoção de medidas de redução de custos e despesas, bem como as de otimização do capital de giro – com a manutenção da disciplina na alocação de capital e foco na geração de caixa – continuarão sendo algumas das diretrizes perseguidas pelo Ultra. Outra ambição é reduzir a alavancagem financeira nos próximos trimestres para ampliar a capacidade de investimentos e prospecção de oportunidades orgânicas e inorgânicas. Assim, para o próximo período, espera-se um aumento importante do EBITDA em relação a 2018, principalmente em razão da evolução nos resultados da Ipiranga e da recuperação nos resultados da Extrafarma.

Para conferir os desempenhos operacional e econômico-financeiro das empresas controladas, consulte a versão completa do relatório em www.ultra.com.br/Ultra/relatorio/2018/pt.

INVESTIMENTOS

O Ultra investiu, em 2018, cerca de R$ 1,9 bilhão, montante inferior ao planejado e anunciado ao mercado no fim de 2017, em decorrência de decisões para preservar o caixa em meio a um cenário desafiador, no qual os resultados foram impactados por eventos não recorrentes. A greve dos caminhoneiros, por exemplo, ocasionou perdas estimadas de R$ 213 milhões, e a decisão do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade) de vetar a aquisição da Liquigás acarretou necessidade de pagamento de multa de R$ 286 milhões. Soma-se a isso ainda o desembolso de R$ 84 milhões referente ao Termo de Compromisso de Cessação de Prática assinado pela Ultragaz com o Cade no último trimestre de 2017.

INVESTIMENTOS POR NEGÓCIO (R$ MILHÕES)



A redução no orçamento para investimentos reflete o constante monitoramento da política de investimentos, cujo objetivo é aumentar a seletividade dos aportes, privilegiando aqueles capazes de reduzir riscos e ampliar as margens da Companhia. Por meio dessa lógica, o Ultra comunicou, em dezembro, seu Plano de Investimentos (orgânicos) para 2019, aprovado pelo Conselho de Administração, cujo montante é de aproximadamente R$ 1,8 bilhão.

À Ipiranga deverão ser direcionados R$ 824 milhões, dos quais 50% serão injetados na expansão da rede – com a adição de postos e franquias am/pm e *Jet Oil* – e em infraestrutura logística, que inclui a construção de duas bases de operação e ampliação de outras três. O restante dos recursos será empregado na manutenção e modernização de atividades, principalmente em renovação de contratos com revendedores e sistemas de informação para apoiar as operações.

Já os R$ 319 milhões previstos para a Oxiteno serão destinados principalmente à manutenção e à atualização tecnológica de unidades produtivas e dos sistemas de informação para incrementar os ganhos de eficiência e produtividade.

Na Ultragaz, a captura de novos clientes nos segmentos envasado e granel, a reposição e aquisição de vasilhames, a expansão e manutenção das bases de engarrafamento, bem como a Tecnologia da Informação, serão impulsionadas por meio do aporte de R$ 279 milhões.

O montante estimado para a Ultracargo, de R$ 161 milhões, possibilitará o aumento de capacidade de tancagem da Companhia em 16% já no segundo semestre de 2019 – em virtude das obras de expansão nos Terminais de Itaqui (MA) e Santos (SP) – e a melhoria contínua em segurança e infraestrutura das unidades.

Para a Extrafarma, R$ 158 milhões serão destinados à continuidade de ampliação da rede (abertura de lojas), qualificação da infraestrutura logística – a previsão é de construção de dois Centros de Distribuição, um em São Paulo e outro no Nordeste – e aceleração dos avanços na área de Tecnologia da Informação.

GOVERNANÇA CORPORATIVA

A estrutura e os processos que integram o modelo de governança do Ultra contribuem para a gestão ética, transparente e responsável dos negócios

A estrutura e os processos que integram o modelo de governança do Ultra contribuem para a gestão ética, transparente e responsável e para a definição de estratégias adequadas à sustentabilidade de longo prazo dos negócios. A aproximação cada vez maior entre Conselho de Administração e Diretoria-Executiva – responsáveis, respectivamente, por definir as diretrizes a serem adotadas e por conduzir as ações necessárias de acordo com o planejamento – fortalece as condições necessárias à criação, à preservação e/ou à maximização de valor para os públicos parceiros, em especial os acionistas.

A Companhia negocia suas ações no Brasil (sob o código UGPA3) e em Nova Iorque (UGP) desde 1999. No fim de 2018, seu valor de mercado era de R$ 30 bilhões. O Ultra tem como principais acionistas o Ultra S.A. Participações, que concentra 22% dos papéis do Grupo, a *Parth* do Brasil Participações Ltda. (8%) e a *BlackRock, Inc*. (5%). Do total de ações, 2% são mantidas em tesouraria.

A adoção das melhores práticas de governança corporativa está traduzida no fato de o Ultra integrar o Novo Mercado, segmento da B3 S.A. – Brasil, Bolsa, Balcão (B3), reservado às empresas comprovadamente alinhadas aos mais elevados padrões do mercado. Eles incluem, por exemplo, a oferta de *tag along* de 100% a todos os acionistas e a manutenção de pelo menos 20% de membros independentes no Conselho de Administração: no Ultra, 75% deles têm esse perfil.

ADMINISTRAÇÃO

Ao Conselho de Administração (CA), juntamente com a Diretoria-Executiva, cabe à administração do Ultra. Ao fim de 2018, o CA contava com oito integrantes, eleitos em Assembleia Geral, órgão máximo de decisão, para mandatos de dois anos, permitida a reeleição. Em 2018, os conselheiros se reuniram dez vezes para cumprir atribuições como fixar a orientação geral dos negócios e definir os ocupantes dos cargos de direção. Como parte de um planejado processo sucessório, o ano marcou a posse de Pedro Wongtschowski como Presidente do órgão em substituição a Paulo Cunha, que deixou a posição depois de 20 anos.

Time ULTRA

TABAJARA
Presidente
Ultragaz

MARCELLO
Presidente
Ipiranga

ANDRÉ
Diretor Financeiro e de Relações com Investidores
Ultrapar

FREDERICO
Diretor Presidente
Ultrapar

PAROLIN
Presidente
Oxiteno

RICARDO
Presidente
Ultracargo

RODRIGO
Presidente
Extrafarma

Ao longo do período, os membros do CA também indicaram três novos nomes para compor a Diretoria Executiva como presidentes na Ipiranga, na Ultragaz e na Extrafarma. Na Ipiranga, Leocadio de Almeida Antunes Filho aposentou-se, tendo assumido a posição Marcelo Pereira Malta Araújo; na Ultragaz, Tabajara Bertelli Costa passou a comandar os negócios em lugar de Pedro Jorge Filho, também por razão de aposentadoria, em 31 de dezembro de 2018; e na Extrafarma, a posição de Presidente agora é ocupada por Rodrigo de Almeida Pizzinatto, em substituição a André Covre.

Para acessar a composição do Conselho de Administração, da Diretoria-Executiva e dos comitês de assessoramento, consulte a versão completa do relatório em www.ultra.com.br/Ultra/relatorio/2018/pt.

ÉTICA E *COMPLIANCE*

O Ultra conduz seus negócios de forma íntegra e ética. Isso faz parte de sua governança e é traduzido por meio do seu Código de Ética, cuja primeira versão foi lançada em 2004, e suas diversas políticas corporativas, que abrangem temas como corrupção, conflito de interesses, práticas concorrenciais, divulgação de fatos relevantes e negociação de valores mobiliários e riscos, entre outros.

Entre 2013 e 2015, o Programa de *Compliance* do Ultra foi aprimorado pelo Conselho de Administração, com a constituição de um novo Comitê de Conduta coordenado por um membro independente e cujas atividades passaram a ser conduzidas por uma estrutura dedicada de governança em *Compliance*, formalmente definida nos documentos do programa e com independência suficiente para o exercício de suas funções.

O Programa de *Compliance* passou por avaliação formal e completa em 2017, com resultados positivos sobre os impactos no comportamento de seus funcionários, vem sendo fortalecido pelos prêmios de comunicação, eventos executivos, melhorias nos controles e participação em fóruns especializados em governança corporativa. Além disso, em 2018 recebeu um importante reforço de uma camada adicional de gerências de *compliance* alocadas diretamente em cada um dos seus diversos negócios, o que aumentou sua capilaridade e especialidade.

Ao longo de todo esse período, as diretrizes que amparam o Programa receberam revisões e atualizações, ocasiões em que foram aplicados treinamentos, presenciais e eletrônicos, e comunicação diferenciada, mantendo o tema sempre atualizado e presente na cultura dos seus mais de 17 mil funcionários. Nesse sentido destacam-se, em 2018, as revisões completas e o relançamento do Código de Ética, da Política Corporativa Anticorrupção e da Política Corporativa Concorrencial.

Canal aberto

Disponível a todos os públicos, o Canal de Orientações e Denúncias do Ultra é operado por uma empresa externa e independente e pode ser acessado por meio do link www.canalabertoultra.com.br ou pelo telefone 0800-7017172. Os relatos são tratados com confidencialidade e apurados pelo time de *Compliance* do Ultra, com reporte ao Comitê de Conduta – órgão vinculado ao Conselho de Administração.

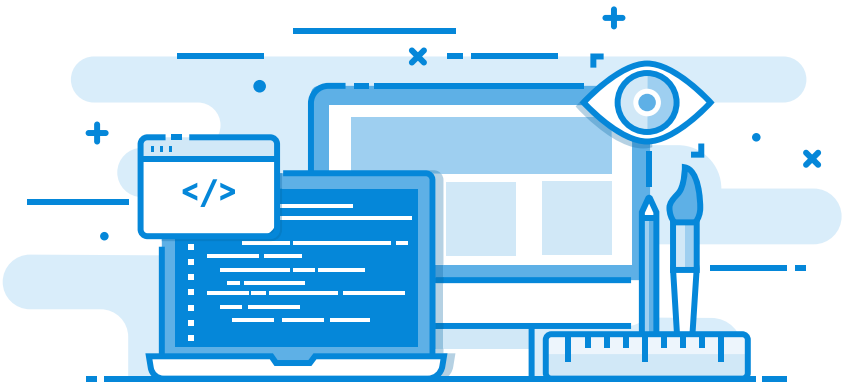
GESTÃO DE RISCOS

O Ultra possui um desenvolvimento contínuo de gestão de riscos em face da natureza de seus negócios, adotando procedimentos que avaliam e mitigam os riscos de suas operações, observando aspectos comportamentais, de processos e de controles adotados, com base em melhores práticas e em referências regulatórias desenvolvidas pelas autoridades, agências ou academia.

Em 2018, o Conselho de Administração formalizou sua governança de riscos na Política Corporativa de Gestão de Riscos, consolidando as seis famílias de riscos sob as quais o Ultra está sujeito – Estratégicos, Operacionais, Financeiros, *Compliance*, Cibernéticos e Capital Humano – e estabelecendo princípios, responsabilidades e diretrizes a serem seguidas por todos os negócios e órgãos de governança internos.

A cultura de gestão de riscos é difundida e reforçada no Grupo por meio de comunicações, avaliações e treinamentos técnicos e comportamentais, além da criação de comitês específicos intranegócios, como os de Segurança Operacional e de Segurança da Informação.

O Ultra busca ainda manter-se conectado com as principais tendências e tecnologias mundiais em gestão de riscos, desenvolvendo metodologias e ferramentas que impedem e reduzem eventos potencialmente danosos à vida, ao meio ambiente e aos seus negócios e *stakeholders*. Como exemplos, o Ultra desenvolveu metodologias de avaliação da maturidade dos colaboradores em termos de comportamento seguro e ético, a partir das quais foram definidos treinamentos e controles específicos para públicos-alvo bem-definidos.



AUDITORIA INTERNA

A Auditoria Interna do Ultra se reporta ao Comitê de Auditoria e monitora os procedimentos e controles de todos os negócios, identificando melhorias de processos e diminuindo riscos em suas atividades operacionais e na elaboração das demonstrações financeiras.

Além de interagir com os auditores externos no processo de certificação externa da Lei *Sarbanes-Oxley* (SOX), para as demonstrações financeiras divulgadas no mercado americano, a área também executa o planejamento anual de auditorias operacionais, que é previamente discutido com a administração e seus principais órgãos de governança, presta contas de sua execução ao fim de cada exercício e atende a demandas pontuais sobre as avaliações específicas nos negócios.

Esse monitoramento independente abastece a área de Riscos, que calibra seus mapeamentos com os dados recebidos e informa sobre a necessidade de ações corretivas aos Gestores de riscos, bem como abastece as áreas de *Compliance* com informações sobre ações preventivas a serem providenciadas na melhoria do Programa de *Compliance*, promovendo a sinergia de informações e de ações entre as áreas internas de controle e integridade.

Abastece as áreas de *Compliance* com informações sobre ações preventivas a serem providenciadas na melhoria do Programa de *Compliance*, promovendo a sinergia de informações e de ações entre as áreas internas de controle e integridade

NOSSOS NEGÓCIOS

EXTRAFARMA

EXTRAFARMA

A Extrafarma inaugurou 68 lojas no ano e assumiu a quinta posição no mercado brasileiro de farmácias (*ranking* da Abrafarma)

Propósito:

Dar acesso à saúde, beleza e bem-estar para as pessoas viverem o seu melhor.

Principais iniciativas:

Adensar a rede e desenvolver *footprint* logístico em estados com massa crítica para expansão.

Finalizar projetos necessários para aprimorar a experiência de compra e evoluir na excelência operacional.

Gestão de pessoas como viabilizador do plano do crescimento.

A Extrafarma encerrou 2018 com 433 lojas, na quinta posição no *ranking* da Associação Brasileira de Redes de Farmácias e Drogarias (Abrafarma) ao inaugurar 68 unidades no ano, a maior parte nos estados de São Paulo, Bahia e Pernambuco.

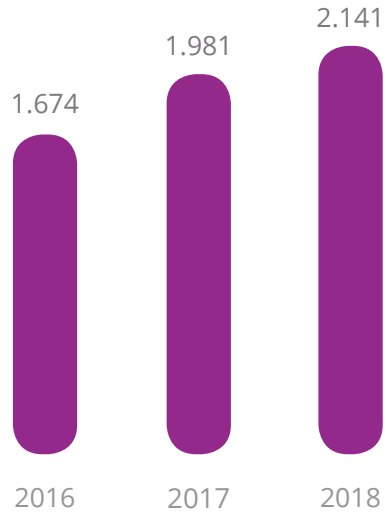
NÚMERO DE LOJAS

A expansão, o processo de maturação das lojas novas e as melhorias no modelo de gestão de varejo foram também afetados pelo ambiente competitivo mais pressionado durante o ano. Nesse cenário, a Extrafarma registrou, em 2018, uma receita bruta de R$ 2,1 bilhões, crescimento de 8% em relação ao ano anterior, em virtude do crescimento de 11% no faturamento do varejo (maior número de lojas e reajuste anual nos preços de medicamentos).

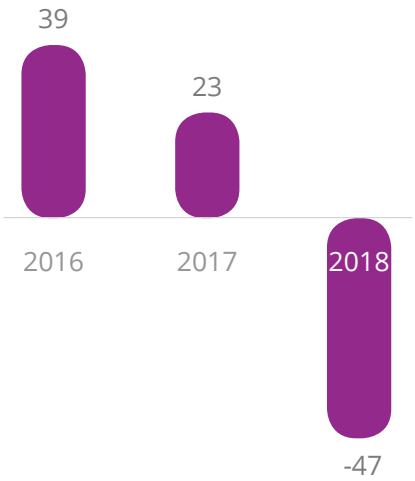
O EBITDA, por sua vez, foi negativo em R$ 47 milhões em virtude dos impactos causados pela implementação e estabilização de novo sistema de varejo, da maior depuração pontual de lojas ocorrida no terceiro trimestre e do maior patamar de lojas novas e ainda em maturação.

A Companhia investiu no ano R$ 118 milhões, direcionados especialmente à abertura de lojas e à tecnologia da informação.

RECEITA BRUTA (R$ MILHÕES)



EBITDA (R$ MILHÕES)



CLIENTES E CONSUMIDORES

A Extrafarma inaugurou, na capital paulista, sua primeira sala de serviços farmacêuticos, em uma unidade do bairro Bela Vista. Nela, os consumidores podem acessar serviços que contribuem para a melhor qualidade de vida, incluindo vacinas, testes de glicose, medição de pressão arterial, perfuração de orelha, entre outros.

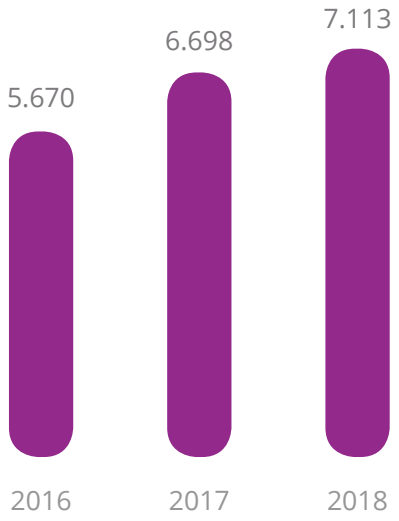
Outro benefício da rede é o **Clube Extrafarma**, programa de fidelidade que concede descontos aos clientes cadastrados, permitindo a troca de pontos acumulados por descontos substanciais na compra de uma série de produtos, além de permitir a troca por pontos Múltiplos e Km de Vantagens. Ao fim de 2018, o Clube Extrafarma contava com 8 milhões de associados, um avanço de 29% em relação a 2017. A adesão ao Clube Extrafarma pode ser feita via internet (www.clubeextrafarma.com.br) ou diretamente nas lojas.

Espírito de servir é uma das competências mais valorizadas no processo de seleção e retenção de talentos

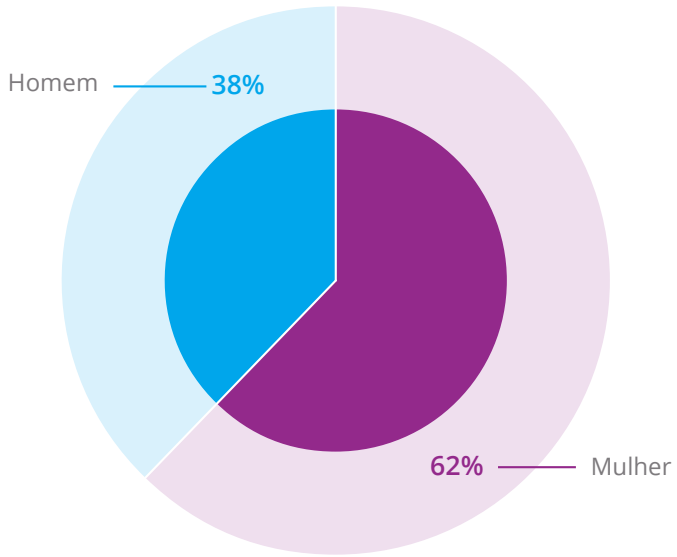
CAPITAL HUMANO

Uma das competências mais valorizadas na seleção e retenção de talentos é o "espírito de servir". A Companhia busca profissionais com perfil cada vez mais dinâmico, focado no cliente e em resultados, e oferece as melhores condições para que se mantenham motivados e capacitados. Em 2018, registrou taxa de rotatividade de 32%, inferior à média do setor, que é de 40%. Além disso, promoveu a realização de mais de 358 mil cursos, presenciais e a distância. O número de profissionais treinados foi 3,6 vezes superior ao do ano anterior em virtude da ampliação do acesso ao Portal DNA Extrafarma de ensino a distância e da intensificação dos módulos presenciais.

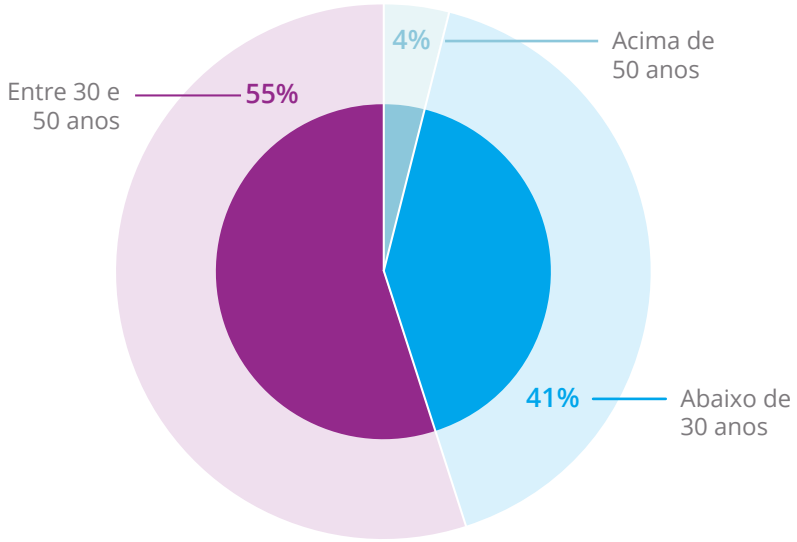
TOTAL DE COLABORADORES NOS ÚLTIMOS 3 ANOS*



TOTAL DE COLABORADORES POR GÊNERO*



TOTAL DE COLABORADORES POR FAIXA ETÁRIA*



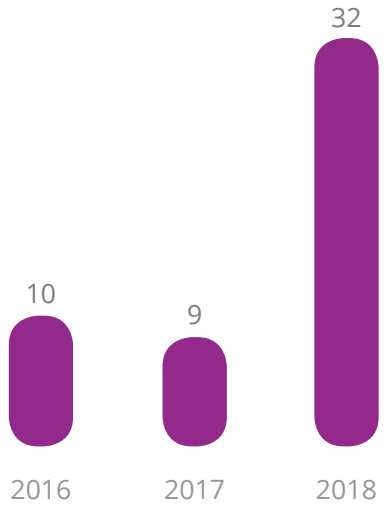
* Não foram considerados estagiários, aprendizes e colaboradores em projetos.

COLABORADORES POR CATEGORIA FUNCIONAL – 2018

Categoria funcional	Homem	Mulher
Presidente	1	0
Direção	3	1
Gerência	21	4
Coordenação/Supervisão/Consultor	64	30
Administrativo	102	164
Operacional	2.350	4.232
Estagiários	5	6
Jovens aprendizes	65	88
Total	**2.752**	**4.525**

Novas contratações e *turnover* – 2018	
Contratados	2.398
Desligados	2.043
Taxa de rotatividade (%)	32

MÉDIA DE HORAS DE TREINAMENTO POR COLABORADOR



VALORIZAÇÃO DE PESSOAS

A atração de talentos é um dos focos da Companhia. Uma das principais vias de ingresso no quadro funcional é o Programa de Estágio, por meio do qual são ofertadas vagas nas lojas e área administrativa. No ano de 2018, 1.081 pessoas se candidataram ao programa, das quais 724 no setor administrativo e 357 nas farmácias, tendo sido contratados 5 e 22, respectivamente.

A valorização da diversidade também é foco da Extrafarma, que lançou em 2018 o Programa Maturidade, direcionando vagas para pessoas com mais de 50 anos. A Companhia entende que profissionais experientes enriquecem as equipes e são capazes de estabelecer relações mais empáticas com parte dos nossos clientes. Além disso, a maturidade pode servir de exemplo para os funcionários mais jovens. Por meio desse programa, foram contratados, no ano, 70 profissionais.

Também para estimular a diversidade nas lojas, a Extrafarma iniciou a contratação de pessoas em situação de refúgio por meio de parcerias com Institutos e ONGs que trabalham com a causa.

CAPITAL INTELECTUAL

No âmbito de seu planejamento estratégico, a Extrafarma vem investindo fortemente na revisão de sua plataforma sistêmica, com o objetivo de criar os alicerces necessários ao aprimoramento da experiência de compra dos clientes, bem como evoluir na excelência operacional. Essa iniciativa visa criar as bases para o próximo passo de inovação e transformação digital, inserindo clientes e consumidores no centro do modelo de negócio, e assim proporcionar a eles um atendimento personalizado e multicanal.

CAPITAL SOCIOAMBIENTAL

Entre outras iniciativas nesse sentido, a Extrafarma levou pela primeira vez ao Norte e Nordeste do Brasil, a *CowParade*, considerada um dos maiores eventos de arte a céu aberto do mundo. A Companhia patrocinou as edições realizadas em Belém (PA), em 2016, no Recife (PE), em 2017, e em Fortaleza (CE), em 2018. Nesse tipo de evento, esculturas de vacas são estilizadas por artistas locais e expostas em diversos pontos públicos da cidade, inclusive em frente às lojas Extrafarma. Além de democratizar o acesso à arte, a exposição promove a responsabilidade social: no fim de cada edição, as peças são leiloadas e o valor arrecadado é destinado a instituições beneficentes locais. O projeto já foi responsável pela arrecadação e pela doação de mais de R$ 6 milhões para iniciativas sociais, sendo mais de R$ 800 mil nos três eventos patrocinados pela Extrafarma.

A Extrafarma mantém um Plano de Gerenciamento de Resíduos de Serviços de Saúde, que conta com assessoria de empresas terceirizadas habilitadas pela Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa). Essas empresas contratadas cuidam do transporte, do tratamento e da destinação final adequada de medicamentos vencidos e avariados, seringas, agulhas e gazes. Já a incineração de medicamentos com prazo de validade expirado, venda suspensa ou embalagem danificada é realizada por empresas credenciadas pelos órgãos ambientais, também avalizadas pela Anvisa.

A Extrafarma procura atuar socialmente nas localidades onde está inserida visando **fortalecer a relação** com seus clientes e deixar um legado positivo para a região

NOSSOS NEGÓCIOS

IPIRANGA

IPIRANGA

Uma das maiores distribuidoras de combustíveis e lubrificantes do Brasil, além de líder no segmento de conveniência e fidelidade

Propósito:

Ser uma plataforma de negócios convenientes que facilite o dia a dia e a mobilidade das pessoas.

Principais iniciativas:

Assegurar a diferenciação e inovação.

Intensificar foco e atuação em varejo de conveniência.

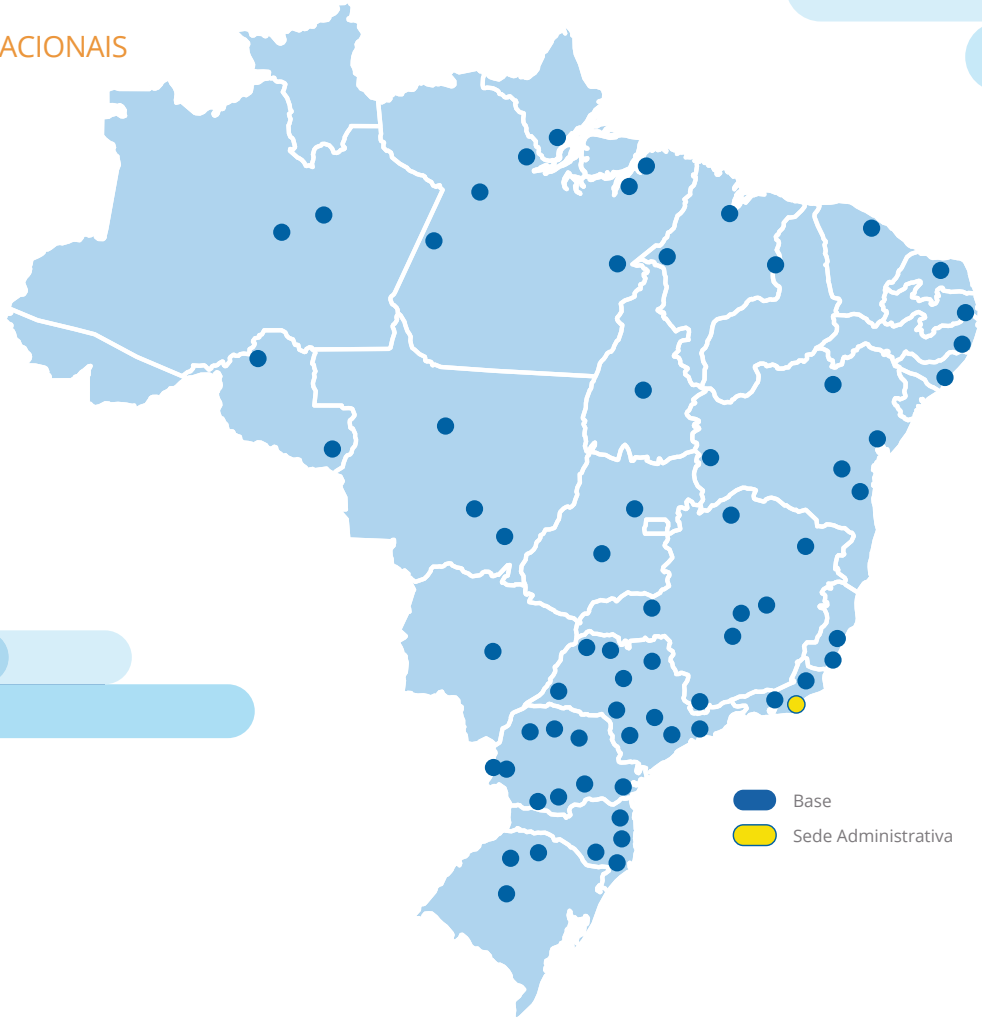
Garantir condições competitivas de suprimentos por meio do desenvolvimento de infraestrutura logística, de qualificação para importação e *trading* de combustíveis.

Aumentar a eficiência operacional assegurando custos competitivos em um cenário provável de maior volatilidade.

Evoluir o modelo de organização para um mais ágil e digital.

Com mais de 7 mil postos de serviços, em 26 estados e Distrito Federal, a Ipiranga é uma das maiores distribuidoras de combustíveis e lubrificantes do Brasil, além de líder no segmento de conveniência, com 2.493 lojas am/pm, e de serviços automotivos, o *Jet Oil*, com 1.772 unidades. Conduz também o maior programa de fidelidade do Brasil, o Km de Vantagens, com mais de 30 milhões de participantes e cerca de 160 empresas parceiras para a oferta de benefícios aos clientes.

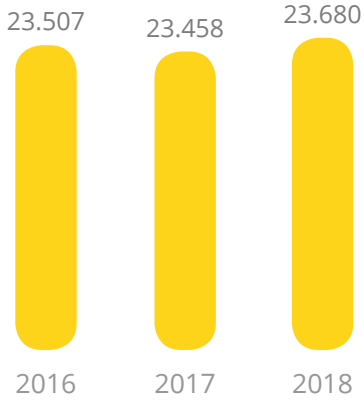
UNIDADES OPERACIONAIS



Em 2018, o número de postos com a bandeira Ipiranga avançou 4% na comparação com o ano anterior. O volume de vendas cresceu 1% em relação a 2017, com aumento de 2% no volume de diesel. Já no volume de combustíveis para veículos leves (ciclo Otto) houve queda de 1% nas vendas na mesma comparação. O aumento na produção de etanol em 2018 contribuiu para a redução do preço do produto e impulsionou o aumento nas vendas em 45%, enquanto o volume vendido da gasolina reduziu 14%.

A greve dos caminhoneiros ocasionou bloqueios nas bases de distribuição, impossibilitando o escoamento de produtos e impactando em 4% o volume comercializado. Somado aos custos extraordinários com logística e segurança derivados do evento, foram computados R$ 40 milhões em prejuízos. Além disso, a redução de R$ 0,46/l do preço do diesel ocasionou perda pontual de estoque de R$ 147 milhões.

VOLUME DE VENDAS TOTAL (MIL M³)



A despeito das turbulências experimentadas em 2018, a Companhia conseguiu cumprir uma de suas principais metas para o ano: recuperar o *market share*, preservando escala e competitividade. Segundo dados da ANP, a Ipiranga encerrou 2018 com 20,2% de participação de mercado considerando gasolina, etanol e diesel.

A Ipiranga registrou receita líquida de R$ 76.473 milhões, crescimento de 14% em 2018, em razão, especialmente, das movimentações nos custos médios do diesel e da gasolina; da desvalorização do real frente ao dólar; do aumento dos tributos (PIS/Cofins) sobre os combustíveis; e da estratégia de inovação constante em serviços e conveniência nos postos.

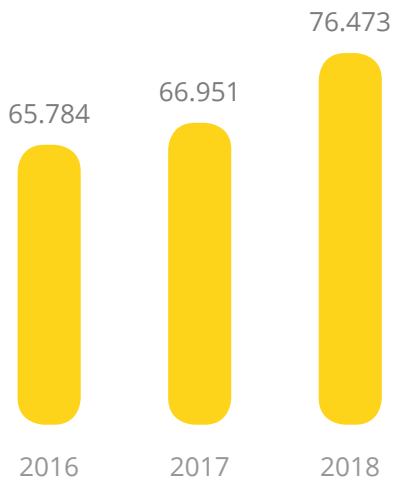
As despesas gerais, administrativas e de vendas cresceram 7%, reflexo da consolidação das despesas da *ICONIC*, que entrou em operação em dezembro de 2017. O EBITDA ajustado totalizou R$ 2.052 milhões, 33% abaixo de 2017, o que se deve à greve dos caminhoneiros, às despesas extraordinárias para integração e início da operação da ICONIC e ainda em razão dos movimentos nos custos de combustíveis ao longo de 2018.

Os investimentos totalizaram R$ 957 milhões, dos quais 50% foram direcionados à expansão da rede de postos, de franquias am/pm e *Jet Oil*. A outra metade foi destinada à renovação e à manutenção da rede, da infraestrutura logística e da inovação.

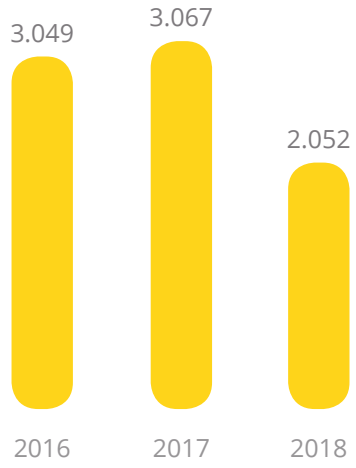
A empresa conduziu em 2018 o projeto *Next*, focado no desenvolvimento dos pilares a serem fortalecidos nos próximos dez anos para consolidar-se como uma plataforma de negócios convenientes que facilitem o dia a dia e a mobilidade das pessoas. A partir de 2019, passará a adotar um novo modelo de gestão, que prevê, entre outras medidas, converter as marcas am/pm e *Jet Oil* em unidades de negócio.

Em 2018, também foi anunciado formalmente ao mercado o começo da operação da *ICONIC*, *joint venture* formada com a americana *Chevron*. O novo empreendimento integrou as áreas de desenvolvimento, produção, distribuição e venda de lubrificantes, graxas, fluidos e *coolants* das duas empresas. A *ICONIC* já nasceu com três fábricas em operação, capacidade para produzir 340 milhões de litros de produtos e com um portfólio de mais de mil itens, presentes em pontos de vendas de todo o País. Além disso, detém 30 centros de distribuição e 50 distribuidores autorizados. No fim de 2018, respondia por 27% do mercado nacional de lubrificantes acabados, segundo dados publicados pela Plural.

RECEITA LÍQUIDA (R$ MILHÕES)



EBITDA AJUSTADO (R$ MILHÕES)

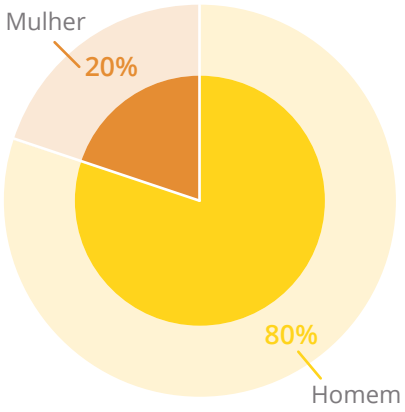


CAPITAL HUMANO

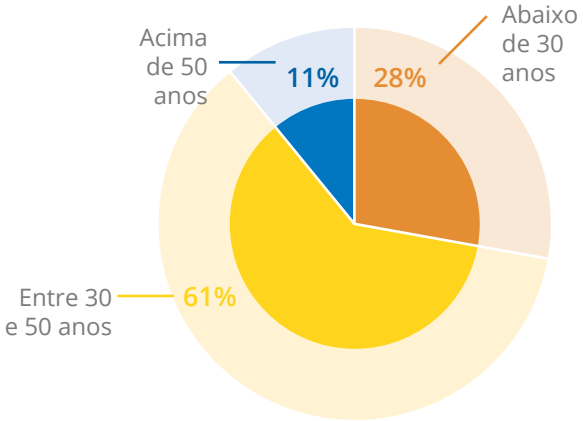
A Ipiranga emprega aproximadamente 3 mil colaboradores diretos e 80 mil indiretos. No ano, ofereceu 125 mil horas de treinamento aos profissionais e mais de 63 mil horas aos revendedores, grandes clientes e suas equipes. Todos os colaboradores recebem análise anual sobre seu desempenho.

Para desenvolver e/ou fortalecer as competências e os conhecimentos dos funcionários e revendedores e de suas equipes, a Universidade Ipiranga proporciona ferramentas estratégicas, com conteúdos presenciais e on-line. Um dos destaques de 2018 foi a capacitação sobre o tema *Compliance* Concorrencial a 28 turmas, compostas por funcionários e clientes.

TOTAL DE COLABORADORES POR GÊNERO*

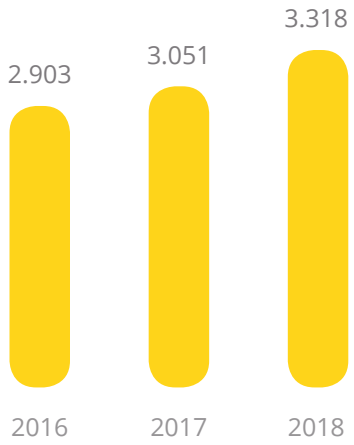


TOTAL DE COLABORADORES POR FAIXA ETÁRIA*



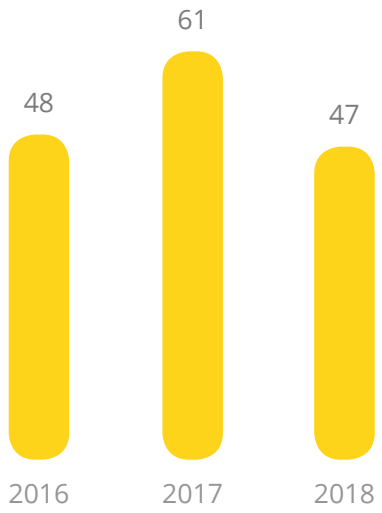
* Não foram considerados estagiários, aprendizes e colaboradores em projetos.

TOTAL DE COLABORADORES NOS ÚLTIMOS 3 ANOS[1, 2]



1. Em 2018, incluiu todos os funcionários com vínculo empregatício e das empresas *ICONIC*, Pró-frotas e *Millenium*.
2. Não foram considerados estagiários, aprendizes e colaboradores em projetos.

MÉDIA DE HORAS DE TREINAMENTO POR COLABORADOR



COLABORADORES POR CATEGORIA FUNCIONAL 2018*

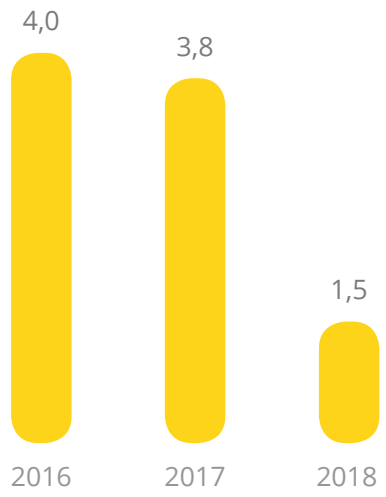
Categoria funcional	Homem	Mulher
Presidente	1	0
Direção	8	0
Gerência	84	12
Coordenação/Supervisão/Consultor	297	57
Administrativo	1.011	443
Operacional	713	10
Estagiários	97	61
Jovens aprendizes	42	21
Total	**2.254**	**604**

* A desagregação por categoria funcional considera apenas funcionários ativos e de empresas em que a Ipiranga possui gestão – totalizando 2.637 em dezembro de 2018. Além disso, a categoria funcional apresenta também estagiários e jovens aprendizes.

Novas contratações e *turnover* – 2018	
Contratados	430
Desligados	502
Taxa de rotatividade (%)	17,7

O negócio também proporciona aos colaboradores diretos o programa de qualidade de vida Viva Mais, constituído por ações e campanhas de orientação em benefício do bem-estar. Já o Programa de Segurança, que concentra as ações em relação ao tema, inclui inspeções em unidades, investimentos no aprimoramento das condições físicas das instalações e o estabelecimento de diretrizes a serem seguidas também por empreiteiras e transportadoras.

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



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

* Para o cálculo da taxa de acidentes, foram considerados 2.637 funcionários em dezembro de 2018, considerando apenas colaboradores ativos e de empresas em que a Ipiranga possui gestão. Não foram considerados estagiários, aprendizes e terceiros.

CLIENTES, CONSUMIDORES E REVENDEDORES

Um dos destaques entre os recursos à disposição dos clientes Ipiranga é o aplicativo de pagamentos Abastece Aí, que oferece descontos no combustível em troca de pontos no programa KMV. Em 2018, o número de clientes que utilizaram o aplicativo pela primeira vez alcançou a marca de 1,25 milhão de usuários.

No ano, os clientes empresariais passaram a contar com um *marketplace*, o Clube Empresarial Ipiranga, acessível pelo Portal Rede Ipiranga: https://portal.ipiranga. Por meio da plataforma, encontram peças, pneus, baterias, equipamentos de proteção individual e materiais para escritório a preços atrativos, além de garantirem um *cashback* a cada transação realizada. O valor gerado pode ser utilizado como desconto na compra de óleo diesel.

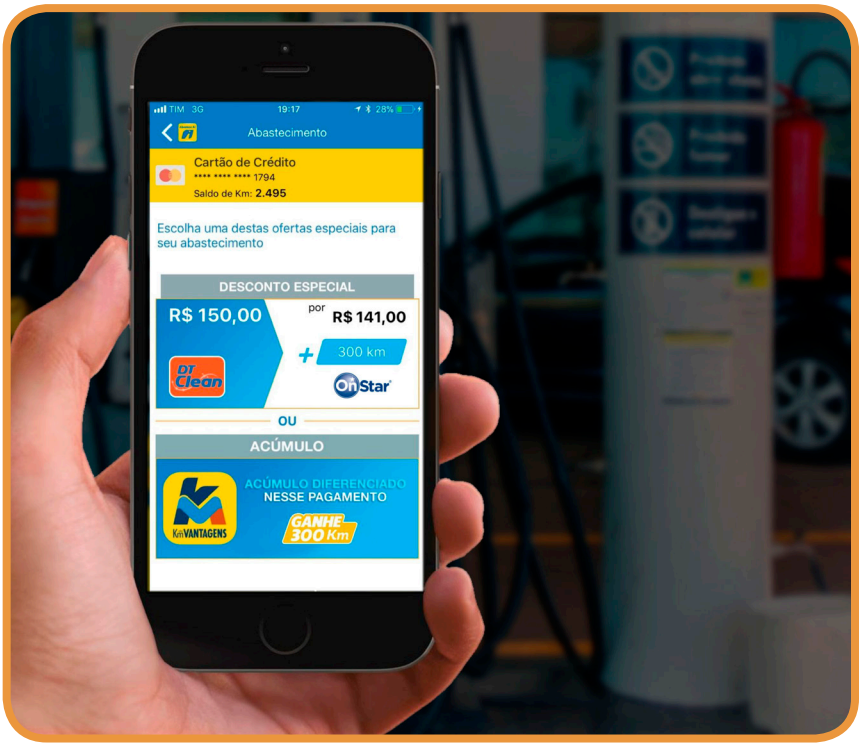
Para ajudar seus revendedores a aperfeiçoarem ainda mais a gestão de seus negócios, a Companhia conduziu o Programa de Educação Executiva, com conteúdo transmitido de forma presencial e on-line, e uma etapa internacional de capacitação. As atividades contaram com professores conceituados com experiências acadêmica e corporativa e contaram com a participação de 233 revendedores.

Esse público, assim como franqueados, fornecedores e grandes clientes empresariais do mercado B2B também participaram das trilhas de aprendizagem da Escola de Varejo da Ipiranga, em que são oferecidos programas de treinamento presenciais e on-line sobre temas como produtos, serviços, vendas e gestão.

FORNECEDORES

O Programa Fornecedor Comprometido Ipiranga é a ação por meio da qual a empresa incentiva seus principais parceiros à adoção de práticas que reforçam o compromisso com a sustentabilidade, a ética e a transparência. Em 2018, foi disponibilizada uma cartilha que abrange os principais assuntos socioambientais e de negócios tratados na Política de Fornecedores da Ipiranga.

A empresa contribui para o **aperfeiçoamento da gestão** de seus revendedores por meio de iniciativas como o Programa de Educação Executiva



Soluções digitais diferenciadas agregam agilidade e valor à experiência de consumo das pessoas

CAPITAL INTELECTUAL

Em 2018, a Ipiranga tornou-se a primeira empresa brasileira do setor de combustíveis a criar um endereço de nível superior ou gTLD na *internet*, o .ipiranga. No que tange às ações digitais e de tecnologia para impulsionar os negócios da Rede, por meio de inteligência digital e ferramentas de mídia geolocalizada, a Companhia colocou em prática diversas campanhas de Cerca Digital, com o objetivo de gerar o aumento do fluxo de consumidores para os postos e franquias da rede.

Outro destaque foi o lançamento do Pró-Frotas, primeiro aplicativo do mercado para gestão de abastecimentos. Com o aplicativo, frotistas não precisam instalar nenhum equipamento no veículo ou aguardar a chegada de um cartão para abastecer. Os usuários conseguem obter a pré-autorização dos gastos e a captura da imagem do hodômetro por meio da solução. A litragem abastecida é identificada automaticamente, evitando fraudes.

Em sua estratégia recente, a Ipiranga se tornou a empresa de distribuição brasileira pioneira na inovação e no investimento em tecnologias e parcerias necessárias para introduzir e tornar acessível a recarga elétrica de veículos no País. Em 44 postos da Rede, motoristas já conseguem recarregar automóveis com energia elétrica.

CAPITAL SOCIOAMBIENTAL

O negócio também se preocupa em monitorar suas ações e os impactos delas, o que o levou a desenvolver um programa de gestão customizado, o SIGA+, Sistema de Gestão de Saúde, Segurança, Meio Ambiente, Qualidade e Responsabilidade Social (SSMAQRS). Por meio dele, a Ipiranga audita o desempenho de cada uma de suas unidades, que, então, são classificadas em cinco faixas. Os indicadores são (re)avaliados anualmente e, além de possibilitarem um diagnóstico profundo sobre o negócio, favorecem o intercâmbio de melhores práticas.

COMUNIDADES

Para levar cultura e lazer aos motoristas e às comunidades onde estão suas unidades, a Ipiranga promove há dois anos o projeto Cinema na Estrada. Só em 2018, oito filmes foram exibidos gratuitamente em cada um dos 70 eventos realizados em 30 postos da rede, localizados em 21 municípios e seis estados das regiões Sul e Sudeste. A atividade atraiu mais de 7 mil pessoas para a carreta que transporta o cinema itinerante, equipada com 54 assentos, telão em 3D e uma *bombonière* am/pm.

A Ipiranga é adepta do programa **Na Mão Certa**, por meio do qual contribui para a erradicação da exploração sexual de crianças e adolescentes nas estradas a partir da conscientização dos caminhoneiros

Outra ação itinerante é o Saúde na Estrada, que, na 11ª edição, já proporcionou a mais de 430 mil pessoas, de 180 municípios, em 23 estados, o acesso a serviços como exames médicos preventivos, vacinações, avaliação da composição corporal, barbearia, massagem e espaço *zen*.

Com o Saúde na Estrada, a Ipiranga realiza ações do Semeando Cidadania, com doações de livros para escolas do entorno dos postos participantes. Em 2018, foram realizados 120 eventos do programa, com 30 mil pessoas atendidas, em 106 municípios, de 22 estados.

O Posto Amigo do Meio Ambiente e da Comunidade é outro projeto que pretende a aproximação ainda maior entre a Ipiranga e as comunidades. A ideia é de que as unidades da rede adotem ações em favor desses públicos, como campanhas de arrecadação ou doação de sangue.

MEIO AMBIENTE

No fim de 2018, 1.182 unidades da rede Ipiranga já eram ecoeficientes, adotando soluções de uso racional de água e energia. O trabalho de curadoria técnica sobre construções sustentáveis também é permanente e proporciona a atualização sobre novas tecnologias, sempre tendo em vista a relação custo-benefício. Em 2018, o material elaborado para os revendedores em relação à ecoeficiência foi ainda mais focado na operação do dia a dia, com dicas de boas práticas, especialmente no que diz respeito à gestão do consumo de energia e água.

Em relação às emissões de GEE, desde 2012 a Ipiranga elabora seu Inventário de Emissões de Gases de Efeito Estufa. Todos os indicadores são verificados por empresa externa e publicados na plataforma do Registro Público de Emissões do GHG *Protocol*.

Além disso, por meio do Programa Carbono Zero, promove a medição, busca a redução e realiza a compensação de emissões de GEE resultantes de suas operações diretas e indiretas, além de oferecer aos clientes a opção de compensar suas emissões. Desde o seu lançamento, o programa já adquiriu mais de 370 mil toneladas de Créditos de Carbono. Uma das fontes dos créditos são os projetos de conservação e recuperação de áreas verdes e de desenvolvimento local na Amazônia.

O negócio também monitora constantemente oportunidades de ampliar sua eficiência energética e, em 2018, viabilizou a elaboração de um Guia de Eficiência Energética para fornecer diretrizes para a otimização do consumo de eletricidade de suas unidades operacionais.

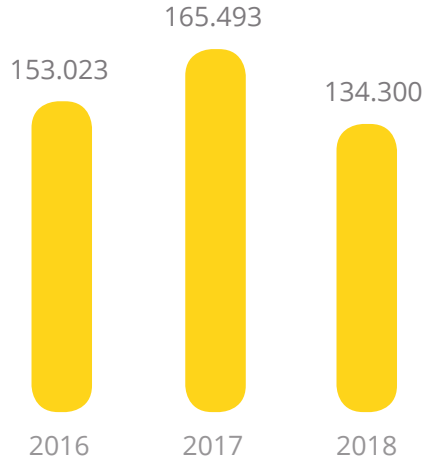
Cinema na Estrada e Saúde na Estrada são dois dos projetos itinerantes pelos quais a Ipiranga beneficia comunidades e caminhoneiros

Emissões

Emissões de Gases de Efeito Estufa (tCO_2e)	2016	2017	2018
Emissões diretas (Escopo 1)	16.706,1	14.716,0	12.894,1
Emissões indiretas (Escopo 2)	1.750,0	3.047,6	1.536,8
Total de emissões	18.456,0	17.764,0	14.457,6
Total por tonelada de produto comercializado	**0,0010**	**0,0010**	**0,0010**

Energia

CONSUMO DE ENERGIA DIRETA TOTAL DENTRO DA ORGANIZAÇÃO (GJ)[1, 2, 3]



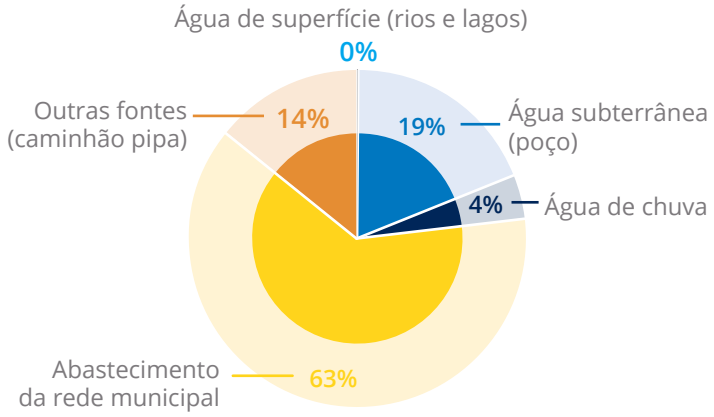
1. O indicador inclui o consumo de gás natural, diesel, gasolina, GLP, óleo combustível e eletricidade.
2. Em 2018, houve redução do consumo de energia também em razão da não inclusão da fábrica de lubrificantes nos indicadores de meio ambiente da Ipiranga.
3. Inclui energia renovável e não renovável.

Água

CONSUMO TOTAL DE ÁGUA (MILHÃO DE LITROS)*

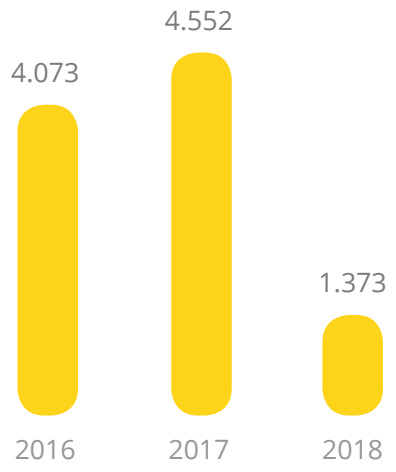
* Em 2018, houve redução do consumo de água também em razão da não inclusão da fábrica de lubrificantes nos indicadores de meio ambiente da Ipiranga.

RETIRADA DE ÁGUA POR FONTE EM 2018

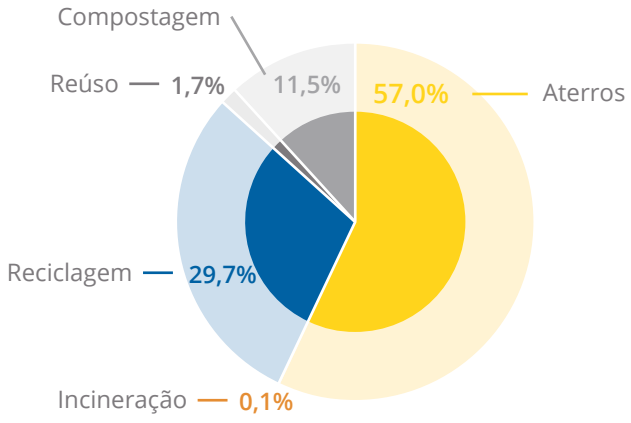


Resíduos

RESÍDUOS NÃO PERIGOSOS (T)

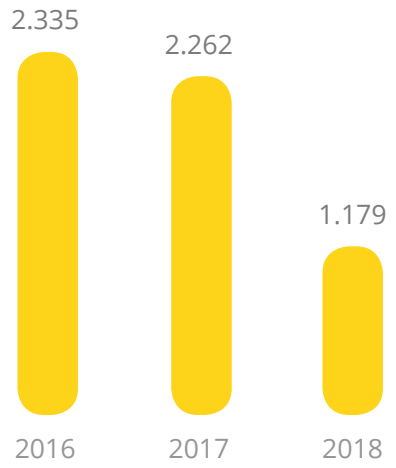


DESTINAÇÃO DE RESÍDUOS NÃO PERIGOSOS*



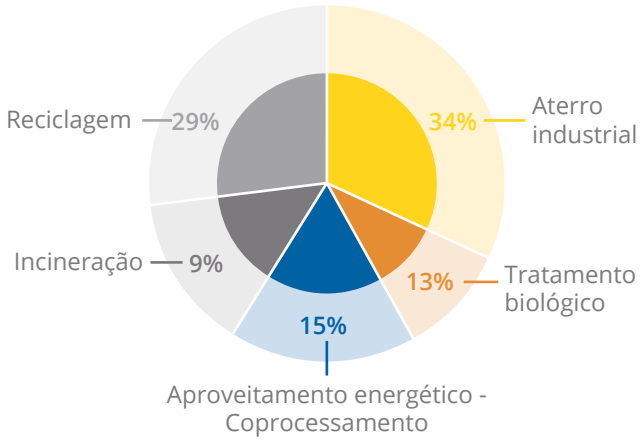
* Com a finalização das obras de modernização do prédio matriz, a geração de resíduos recicláveis reduziu em 2018, aumentando assim a participação dos resíduos destinados a aterros no volume total.

RESÍDUOS PERIGOSOS (T)*



* Em 2018, a redução da geração de resíduos perigosos está relacionada também a não inclusão da fábrica de lubrificantes nos indicadores de meio ambiente da Ipiranga. Além disso, a destinação de água contaminada e efluentes oleosos nas unidades operacionais da Ipiranga ocorre mediante necessidade de limpeza das caixas separadoras de água e óleo, o que ocorre sazonalmente.

DESTINAÇÃO DE RESÍDUOS PERIGOSOS*



* Em 2018, não houve geração expressiva de resíduos de construção civil destinados à reutilização, porque estão relacionados à sazonalidade das obras em unidades operacionais da Ipiranga.

NOSSOS NEGÓCIOS

OXITENO

OXITENO

A Oxiteno completou **45 anos** mantendo a liderança na produção de tensoativos e especialidades químicas na América Latina

OXITENO
Evolution by chemistry

Propósito:

Contribuir para o bem-estar das pessoas por meio da química.

Principais Iniciativas:

Aumentar a relevância das especialidades no *mix* de vendas.

Melhora do desempenho do portfólio de *commodities.*

Investir em iniciativas de crescimento orgânico para reforçar/melhorar o posicionamento de mercado existente.

Desenvolvimento organizacional e de pessoas.

A Companhia desenvolve e provê soluções para os segmentos de Agroquímicos, Cuidados Pessoais, Limpeza Doméstica e Institucional (HPC), Petróleo e Gás e Revestimentos. Com 12 unidades industriais, três centros de Pesquisa e Desenvolvimento e nove escritórios comerciais, mantém portfólio de mais de 500 produtos.

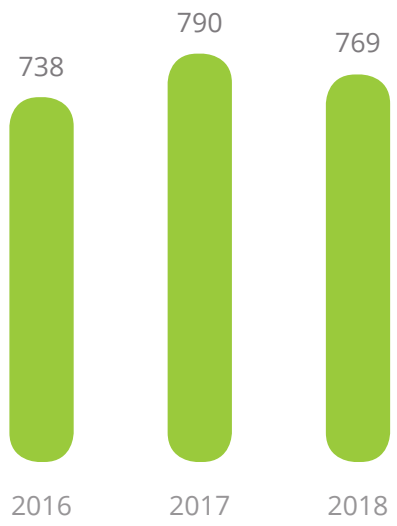
Maior *player* de etoxilados nas Américas

> 20% da capacidade instalada

Um dos destaques do ano foi o projeto Star, relativo à expansão da planta de alcoxilação em *Pasadena*, no *Texas* (EUA), que tem capacidade produtiva de 120 mil toneladas anuais. Na nova unidade foram investidos aproximadamente US$ 190 milhões ao longo de seis anos. O empreendimento proporcionou mais de 120 vagas de trabalho e está localizado próximo ao Golfo do México. Os recursos foram empregados também na inauguração de um centro de pesquisa e desenvolvimento na Universidade do Sul do *Mississipi* (EUA) e na constituição da estrutura comercial.

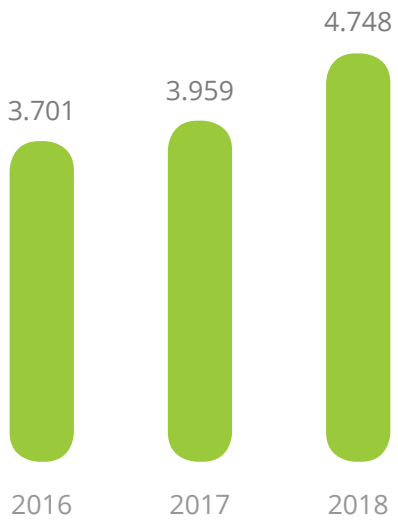
Em 2018, o volume comercializado pelo negócio reduziu 3%, o que significou uma queda de 22 mil toneladas na comparação com o período anterior. O fato decorre principalmente da redução nas vendas de especialidades químicas no mercado interno. Quanto às commodities, o volume avançou 12% em relação a 2017, em consequência da maior demanda por esse tipo de produto. O total de produtos comercializados para o mercado externo diminuiu 4% em 2018 em razão da menor demanda de países do Mercosul, principalmente Argentina. Já o volume destinado ao cenário doméstico diminuiu 2% em comparação a 2017.

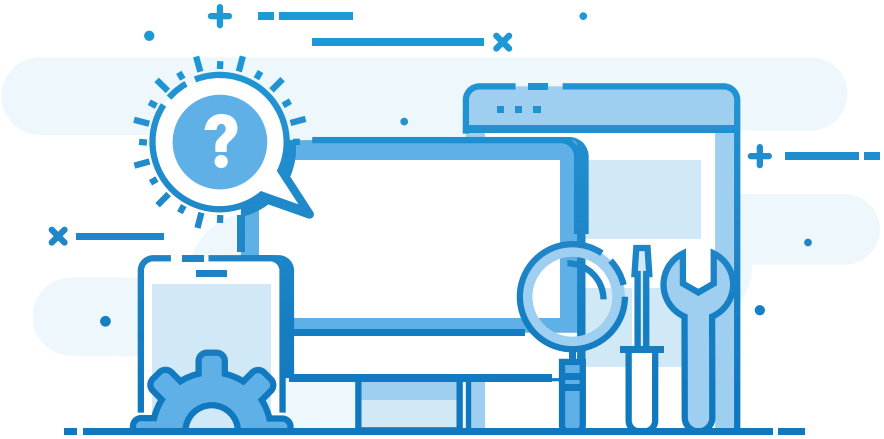
VOLUME DE VENDAS (MIL T)



A receita líquida da Oxiteno cresceu 20% no ano, principalmente em razão da depreciação do real em relação ao dólar e do preço médio (em dólar) 8% maior. Esses efeitos compensaram o menor volume de vendas e a maior participação de commodities no mix comercializado. O custo dos produtos vendidos cresceu 17% em 2018, consequência do aumento dos custos de matérias-primas, da desvalorização da moeda brasileira e dos custos relacionados à partida da nova unidade dos Estados Unidos, o que também explica o avanço de 10% nas despesas gerais, administrativas e de vendas.

RECEITA LÍQUIDA (R$ MILHÕES)

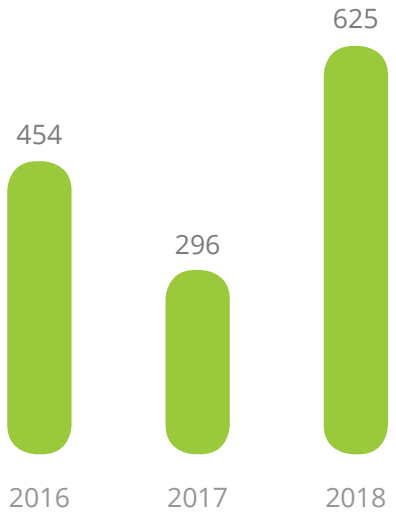




No ano, outros eventos não recorrentes, como a greve dos caminhoneiros, afetaram os resultados do negócio, o que significou perda de aproximadamente R$ 13 milhões.

O EBITDA fechou o período em R$ 625 milhões, aumento de 111% sobre 2017, apesar do menor volume vendido. A alta se deve, principalmente, à constituição de créditos tributários, com efeito líquido de R$ 186 milhões no EBITDA, e à depreciação de R$ 0,46/US$ na cotação média do real em 2018.

EBITDA (R$ MILHÕES)



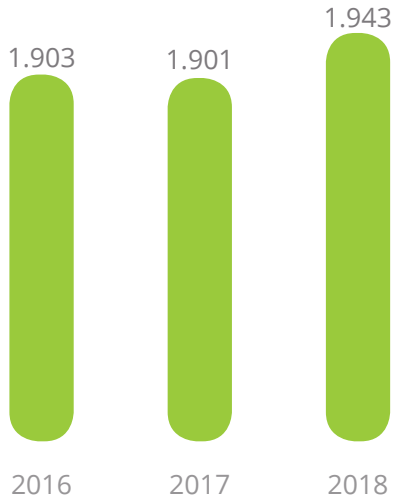
Quanto a investimentos, o negócio utilizou R$ 467 milhões em 2018, direcionados principalmente à construção da nova unidade fabril nos Estados Unidos e à expansão e manutenção de suas unidades produtivas.

CAPITAL HUMANO

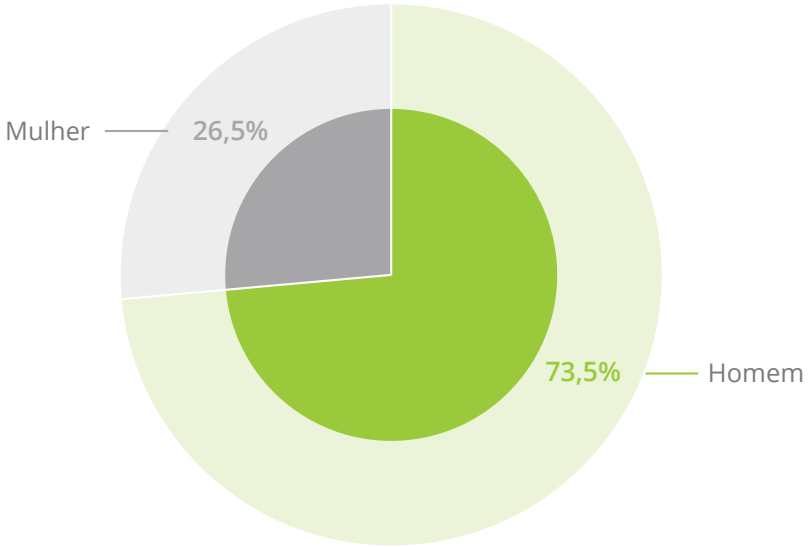
Ao fim do exercício, a Oxiteno empregava 1.943 colaboradores, 2% mais do que em 2017. Destacam-se na empresa a forte presença feminina nos mais altos cargos – 27% deles são ocupados por mulheres – e o elevado índice do programa de recrutamento interno. Das 40 novas posições, oito delas (o equivalente a 19%) foram preenchidas por meio desse programa.

O ano foi marcado pela conclusão do *Evolution*, projeto que diz respeito à reestruturação do modelo operacional do negócio, que confere melhores condições de crescimento, com gestão mais horizontal. As mudanças motivaram a criação de áreas e, no processo de seleção para ocupar as posições criadas, ficou evidente a qualidade das ações de capacitação interna: 29% foram preenchidas por profissionais que já estavam no negócio.

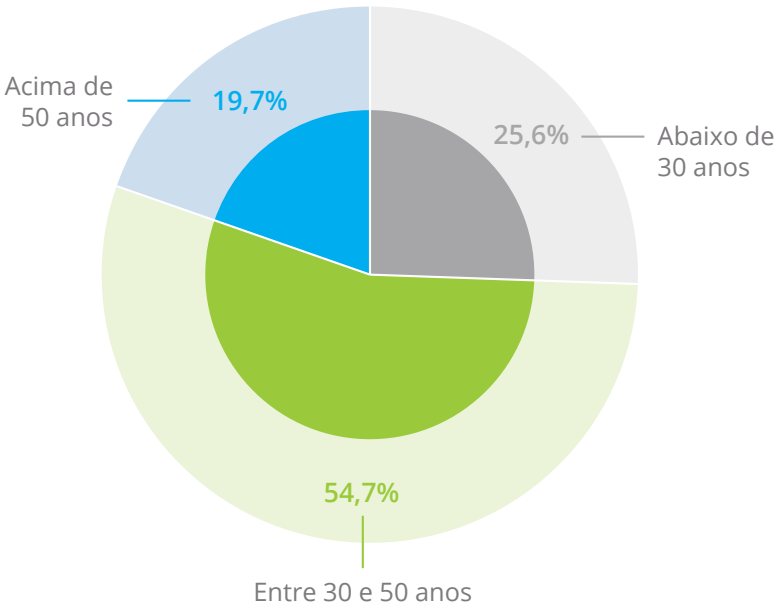
TOTAL DE COLABORADORES NOS ÚLTIMOS 3 ANOS*



TOTAL DE COLABORADORES POR GÊNERO*



TOTAL DE COLABORADORES POR FAIXA ETÁRIA*



* Não foram considerados estagiários, aprendizes e colaboradores em projetos.

COLABORADORES POR CATEGORIA FUNCIONAL – 2018

Categoria funcional	Homem	Mulher
Presidente	1	0
Direção	3	1
Gerência	21	4
Coordenação/Supervisão/Consultor	64	30
Administrativo	102	164
Gerente de Loja	141	301
Operacional	2.350	3.931
Estagiários	5	6
Jovens aprendizes	65	88
Total	**2.752**	**4.525**

Novas contratações e *turnover* – 2018	
Contratados	234
Desligados	231
Taxa de rotatividade (%)	18

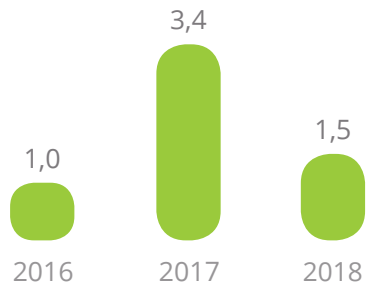
MÉDIA DE HORAS DE TREINAMENTO POR FUNCIONÁRIO

Para o desenvolvimento das competências de seus colaboradores, a Oxiteno promoveu 3.368 treinamentos no ano, totalizando 39.414 horas. Boa parte dos cursos foi disponibilizada e realizada por intermédio do Portal DNA, também empregado para a realização de aproximadamente 50% das ações vinculadas aos planos de desenvolvimento elaborados para cada funcionário, alinhados ao resultado no processo de avaliação de desempenho.

Houve investimentos significativos também para qualificar a comunicação interna. A Oxiteno foi a primeira companhia do setor químico no Brasil a adotar o *Workplace*, uma plataforma colaborativa do *Facebook* específica para o mundo corporativo. Outra novidade foi o Fórum *What's Next*, evento transmitido por meio de *webcast* com o objetivo de dar clareza aos resultados, estratégia e desafios do negócio para todos os funcionários em nível mundial.

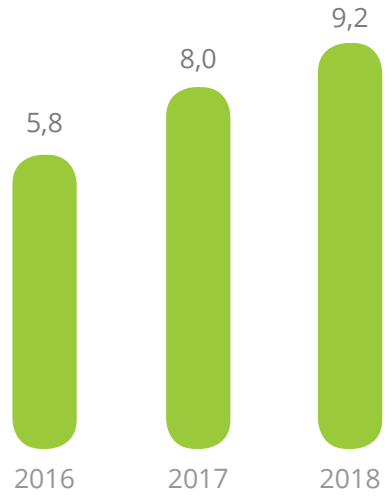
Já a gestão em segurança, privilegiou ações direcionadas a reforçar as principais ferramentas de identificação e avaliação do risco. Além disso, no segundo semestre, a empresa iniciou intensa jornada na implantação do Programa de Segurança Comportamental Corporativo, que primeiramente abrange uma etapa de diagnóstico a fim de identificar o estágio de cultura de cada unidade e estabelecer os planos e ações para reforçar os pontos que elevarão esse nível para patamares cada vez mais sólidos.

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



* Dados referentes às unidades industriais no Brasil, Escritório Central e Centro de P&D Brasil.

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



* Dados referentes às unidades industriais no Brasil, Escritório Central e Centro de P&D Brasil.

CAPITAL INTELECTUAL

O portfólio da Oxiteno inclui mais de 500 produtos e, só em 2018, ela depositou 12 patentes. Além disso, três patentes submetidas em anos anteriores foram concedidas.

Em Mauá, na Grande São Paulo, a Companhia inaugurou no ano seu laboratório de agroquímicos, no Centro de Pesquisa & Desenvolvimento (P&D), passando a ser a única no Brasil a dispor de equipamentos e infraestrutura para simular, de forma precisa, a aplicação e a eficácia em campo das tecnologias desenvolvidas internamente.

Em relação à evolução na área de Tecnologia da Informação, a Oxiteno avançou na implementação de um novo sistema de ERP, que já está em operação no México e nos Estados Unidos.

PRODUTOS

Em 2018, com a Novozymes – empresa líder mundial em soluções biológicas –, a Companhia lançou o OXIZYMES, combinação única e exclusiva de surfactantes e enzimas que assegura alto desempenho de limpeza e resultados superiores em remoção de manchas em tecidos. Outra novidade, no segmento de Cuidados Pessoais, foi a OXISMOOTH®, linha composta por três ésteres emolientes aplicáveis em produtos de cuidados com a pele e os cabelos e para proteção solar.

O portfólio da Companhia para o segmento Petróleo e Gás também cresceu com o ULTROIL® WM 1001, único desengraxante de alto desempenho feito no Brasil, o que permite aos clientes reduzirem os custos com importações. No segmento de Revestimentos, a Companhia disponibilizou o ULTRASOLVE®M 2200, acetato de n-propila, solvente ativo com excelente solubilidade e estabilidade para os diferentes sistemas poliméricos de tintas.

CAPITAL SOCIOAMBIENTAL

MEIO AMBIENTE

A Oxiteno é certificada pela ISO 14001 desde 2002 nas unidades do Brasil e também atende o código e requisitos do Atuação Responsável da Associação Brasileira da Indústria Química (Abiquim) em todas as suas localidades – apenas na planta de *Pasadena* o processo de implantação será iniciado em 2019. Em 2018 as unidades do Brasil e México obtiveram a certificação na nova versão da norma ISO 14001:2015.

EMISSÕES

A Oxiteno tem um Programa de Monitoramento e Redução de Gases do Efeito Estufa (GEE), pelo qual monitora mensalmente as emissões via inventário verificado anualmente por terceira parte. O Programa foi implementado em 2009, quando foram identificadas 19 oportunidades de redução, das quais oito já foram implantadas e duas estão em andamento.

Para reduzir as emissões na fabricação de óxido de eteno, os gases produzidos são comercializados e utilizados como matérias-primas em outros processos produtivos. As emissões evitadas pelo aproveitamento de gases residuais representam a redução/compensação de 25,5% das emissões totais da Oxiteno, cumprindo a meta estabelecida para 2020, de reduzir 25% das emissões comparado ao ano-base de 2008, o que representa, desde o início da operação até 2019, o total de 892.468 toneladas de CO_2e.

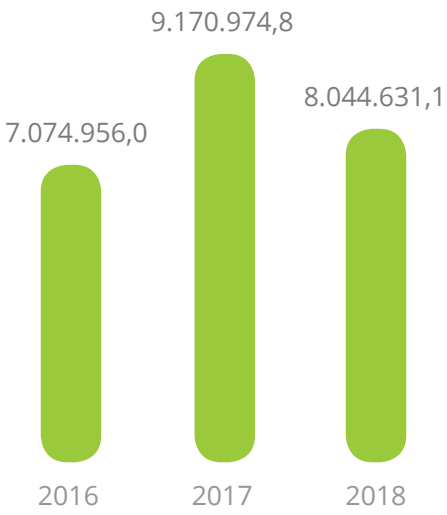
Emissões de GEE (tCO_2e)*	2016	2017	2018
Emissões diretas (Escopo 1)	441.852,0	498.059,4	405.668,5
Emissões indiretas (Escopo 2)	178.415,7	183.364,1	188.164,4
Total de emissões	**620.267,7**	**681.423,4**	**593.832,9**
Total por tonelada de produto comercializado	**0,5**	**0,5**	**0,5**

* O inventário de 2018 ainda não foi verificado por terceira parte.

ENERGIA

A Oxiteno consome energia proveniente da queima de gases residuais de outros processos produtivos anteriormente queimados sem aproveitamento energético; aproveita o vapor para gerar energia elétrica; e adota como combustível principalmente gás natural, gases residuais, hidrogênio e álcoois. Em Camaçari foi instalada uma tecnologia digital – Controle Avançado de Processo – que reduziu o consumo de vapor em 6,7 t/h e, na planta de Tremembé, o óleo combustível será substituído pelo gás natural, no primeiro trimestre de 2019.

CONSUMO DE ENERGIA DIRETA TOTAL DENTRO DA ORGANIZAÇÃO (GJ)*



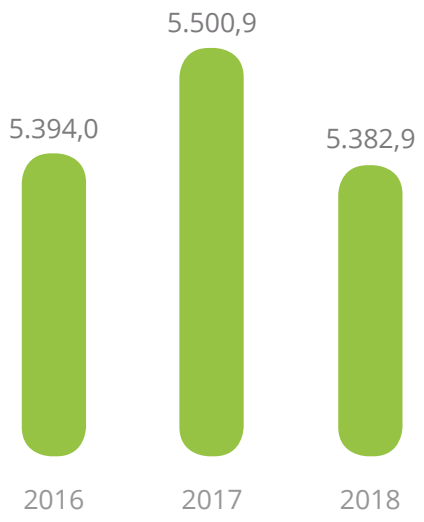
* Inclui energia renovável e não renovável.

A Oxiteno é certificada pela ISO 14001 desde 2002 nas unidades do Brasil e, em 2018, obteve a certificação na nova versão da norma nas plantas brasileiras e mexicanas

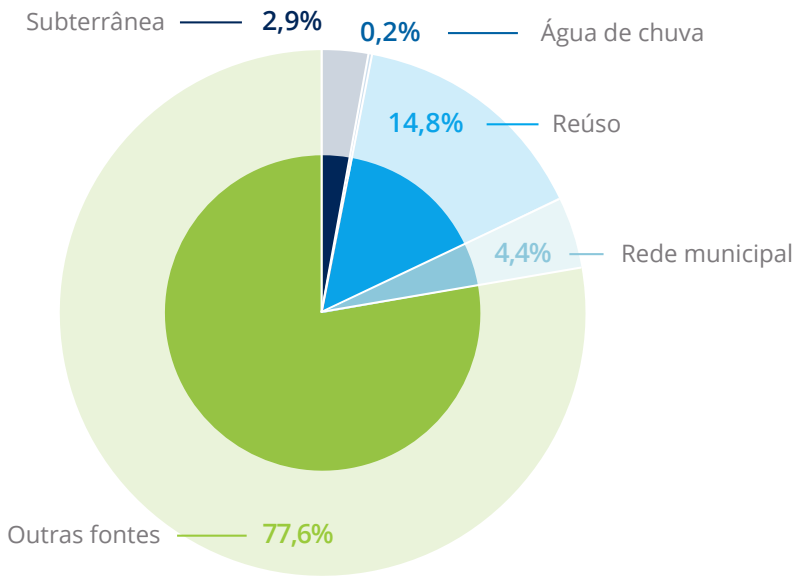
ÁGUA

A Companhia tem como meta ampliar a utilização de água de reúso para 2020 em 20% do total consumido – atualmente representa 15% do total consumido –, proveniente de efluentes e captação de chuva. Considerando o consumo total, 98% da água consumida retorna ao meio ambiente por evaporação ou efluentes tratados. Os 2% restantes são incorporados aos produtos.

CONSUMO DE ÁGUA (MILHÕES DE LITROS)



RETIRADA DE ÁGUA POR FONTE 2018

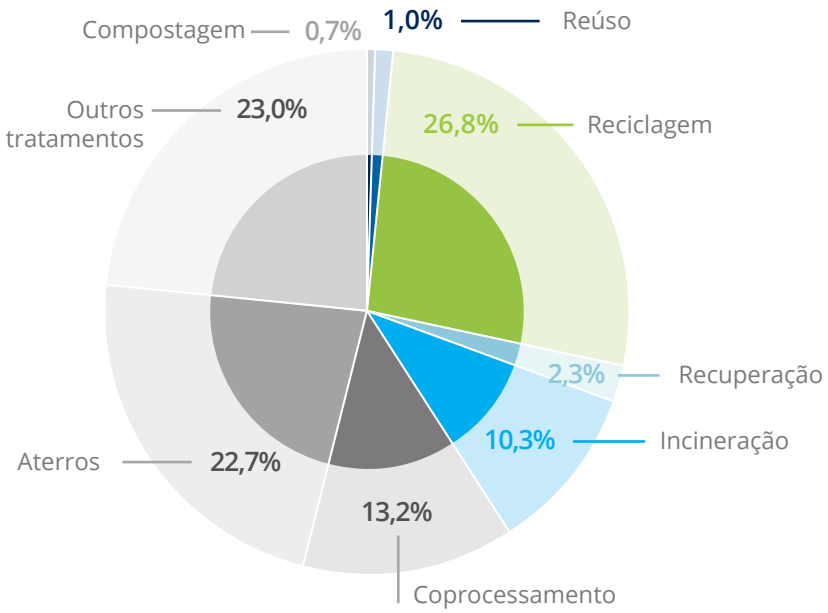


RESÍDUOS

Os resíduos gerados são segregados para acondicionamento e identificação: os resíduos perigosos e não perigosos são temporariamente armazenados em locais apropriados. Prestadores de serviço são qualificados e, mediante autorização do órgão responsável, tratam da destinação final. De acordo com a diretriz de não enviar resíduos industriais para aterro, no Brasil, 98% dos resíduos industriais seguem para reciclagem e aproveitamento energético, e 2%, para incineração.

RESÍDUOS SÓLIDOS NÃO PERIGOSOS (T)

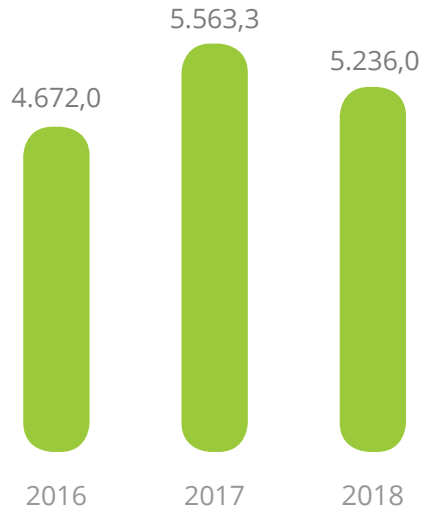
DESTINAÇÃO DE RESÍDUOS NÃO PERIGOSOS (%)



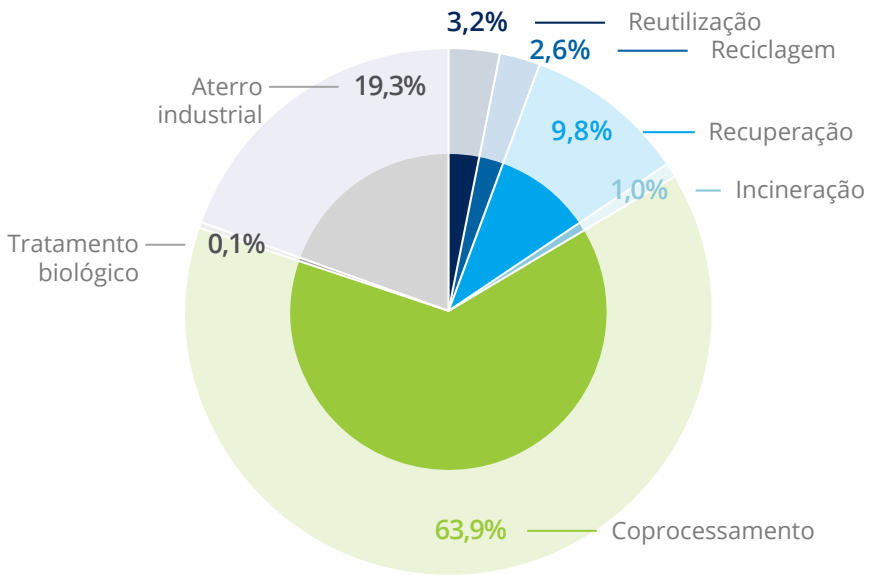
Considerando o consumo total, 98% da água consumida na empresa retorna ao meio ambiente por evaporação ou efluentes tratados e os 2% restantes são incorporados aos produtos

Para resíduos perigosos, a destinação é realizada de acordo com metodologias que garantam a total descaracterização do material.

RESÍDUOS SÓLIDOS PERIGOSOS (T)



DESTINAÇÃO DE RESÍDUOS PERIGOSOS



SOCIAL

Em 2018, em Camaçari (BA), a Companhia ingressou no projeto Baú das Artes, que promove a distribuição de baús compostos de *kits* de livros infantis, jogos educativos, brinquedos, fantasias e instrumentos musicais, o que permite a alunos mobilizarem seus afetos, suas sensibilidades e seus corpos e raciocínio para a construção de saberes variados. *Workshops* de capacitação de professores, combinados à distribuição do Manual do(a) Educador(a) e Matriz de Competências e Habilidades, auxiliam os educadores das escolas beneficiadas a fazerem o melhor aproveitamento do acervo. No ano, oito escolas foram envolvidas no projeto, 28 educadores foram capacitados e 1.740 crianças foram beneficiadas.

A Companhia patrocina ainda o projeto social Integrar Arte e Vida, em Mauá (SP), que envolve mensalmente cerca de 200 alunos, estimulados a permanecer na escola e completar sua jornada educacional. A iniciativa contempla a oferta de oficinas culturais e esportivas nas modalidades dança, futsal e judô, no contraturno do colégio.

Também na cidade de Tremembé (SP), a Oxiteno apoiou o projeto social Jovem Aprendiz, na Escola Estadual Manuel Cabral. Colaboradores voluntários foram ao colégio para falar sobre orientação profissional com alunos de segundos e terceiros anos. No total, 21 colaboradores participaram da iniciativa e 175 alunos foram favorecidos.

NOSSOS NEGÓCIOS

ULTRACARGO

ULTRACARGO

Maior empresa

independente de armazenagem de granéis líquidos do Brasil. Conecta negócios, mantendo estrutura completa de armazenagem e movimentação de produtos químicos, petroquímicos, combustíveis, biocombustíveis e óleos vegetais

Proposito:

Conectar negócios, contribuindo para a evolução logística portuária.

Principais Iniciativas:

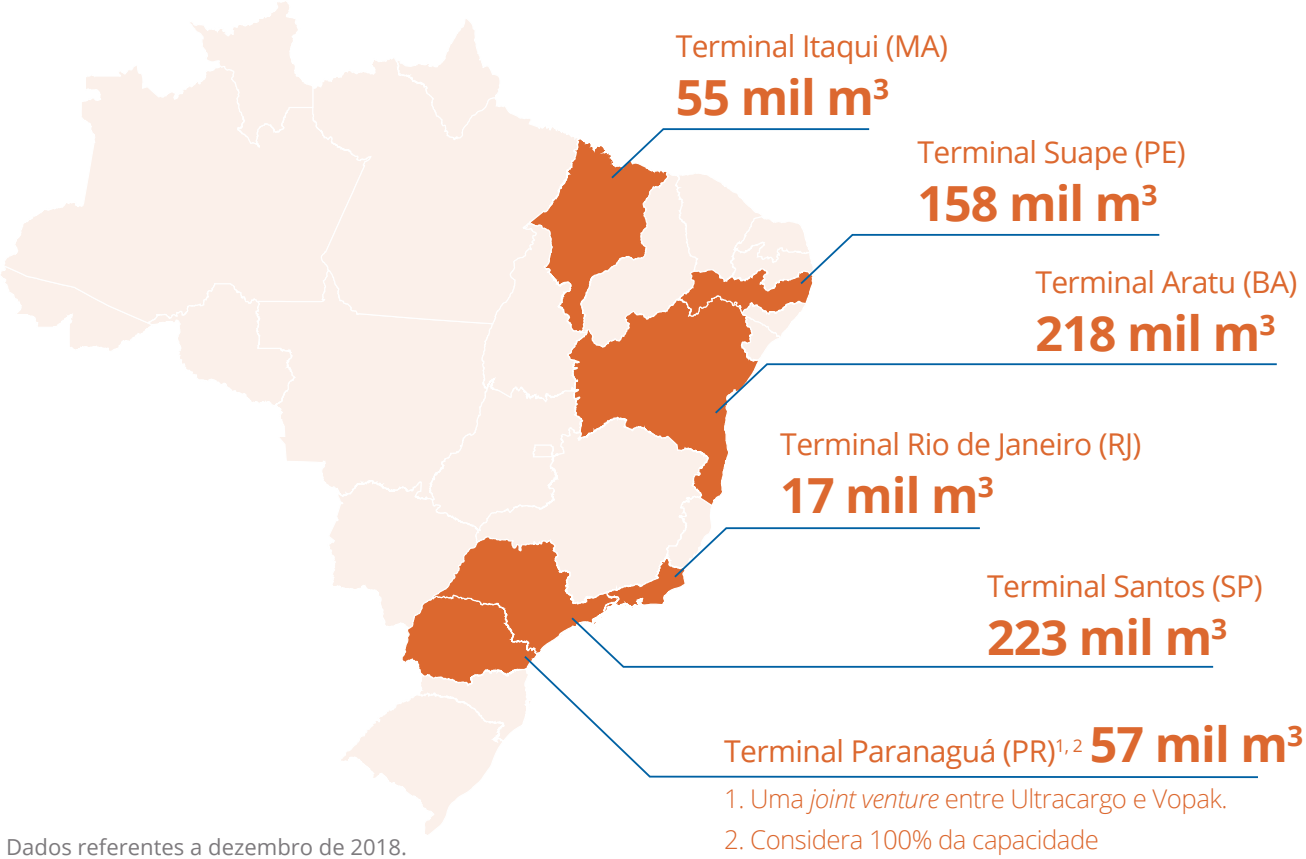
Aumentar a escala das operações na geografia atual.

Desenvolver *pipeline* de lideranças com foco em prontidão e retenção de conhecimento.

Investir continuamente em excelência operacional e segurança de processos e pessoas.

Em 2018, a Ultracargo registrou movimentação de 6 milhões de toneladas em seus terminais e realizou mais de 152 mil operações. A armazenagem média avançou 5% na comparação com o período anterior, resultado impulsionado especialmente pela maior movimentação de combustíveis e etanol em Santos (SP).

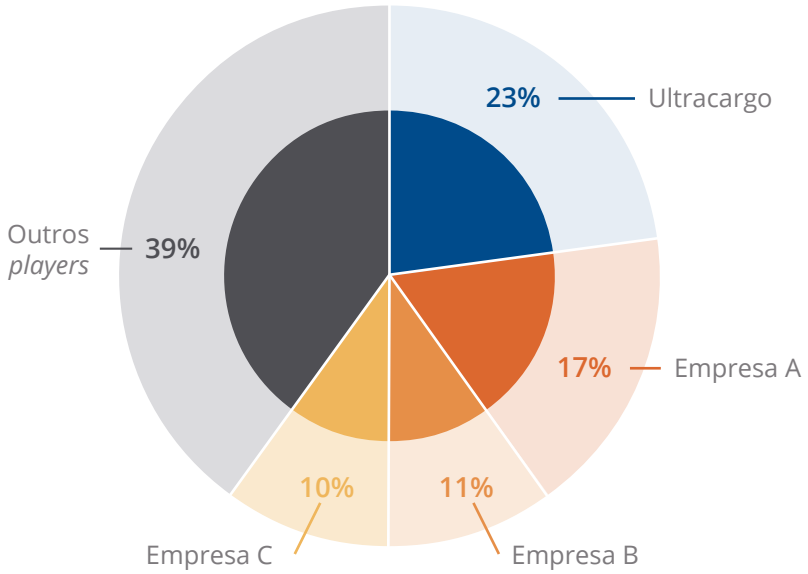
PARTICIPAÇÃO DE MERCADO – CAPACIDADE ESTÁTICA



1. Uma *joint venture* entre Ultracargo e Vopak.
2. Considera 100% da capacidade do terminal de Paranaguá.

Dados referentes a dezembro de 2018.

PARTICIPAÇÃO DE MERCADO – CAPACIDADE ESTÁTICA



Atualmente, o negócio conduz projetos de expansão nos terminais de Itaqui (MA) e Santos (SP). Até agosto de 2019, a primeira fase da ampliação das instalações na capital maranhense deve ser finalizada e representará acréscimo de 30 mil m³ de capacidade de armazenagem. Em Santos (SP), continua o processo de recuperação da área afetada pelo incidente de 2015. A expectativa é de que, em 2019, a unidade já agregue 84 mil m³ à capacidade de armazenagem. Com as duas obras, a Ultracargo ampliará em 16% a sua capacidade de armazenagem (ou 814 mil m³ ante os 700 mil m³ de 2018).

Hoje, a Ultracargo trabalha com a totalidade de sua tancagem contratada, e a utilização média da capacidade instalada, desde 2016, supera os 100% nos terminais de Aratu (BA), Itaqui (MA), Suape (PE) e do Rio de Janeiro (RJ).

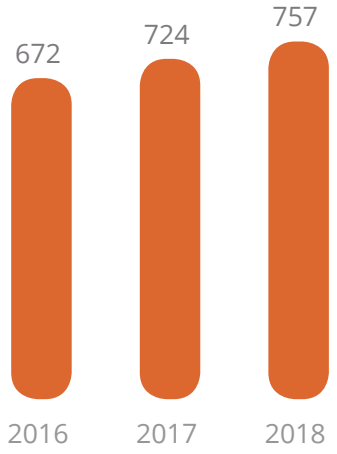
Em 2018, a Companhia registrou crescimento de 13% na receita líquida (R$ 494 milhões em 2018), decorrente do aumento de armazenagem média e de incrementos de produtividade e reajustes contratuais.

O custo dos serviços prestados apresentou crescimento de 12% por conta de maiores gastos com arrendamento, pessoal, contratação de serviços de terceiros e serviços de manutenção de tanques nos terminais, além do IPTU. As despesas gerais, administrativas e de vendas avançaram 4% no período, como reflexo das maiores despesas com pessoal e remuneração variável e de maiores gastos com consultorias estratégicas e de segurança operacional. Isso foi atenuado, no entanto, pelo recebimento de créditos referentes à cobrança indevida de taxa portuária de anos anteriores.

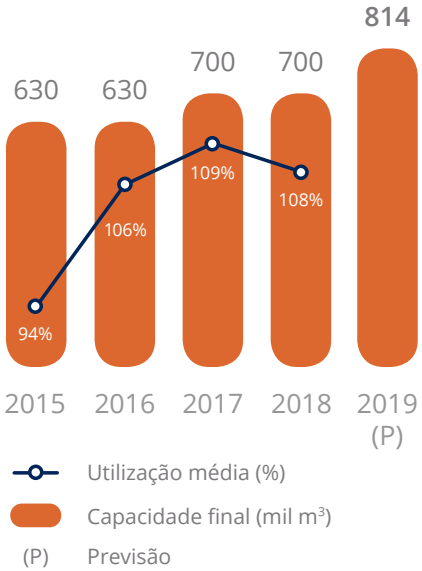
O EBITDA do negócio aumentou 44% (para R$ 178 milhões) em razão da maior movimentação nos terminais e reajustes de contratos. A empresa ainda sentiu efeitos residuais do incêndio ocorrido em abril de 2015 no terminal do Porto de Santos, com impacto negativo de R$ 39 milhões, em 2017.

A Ultracargo investiu R$ 162 milhões em 2018, direcionados, principalmente, às expansões nos terminais de Itaqui e Santos e à adequação e manutenção da infraestrutura existente.

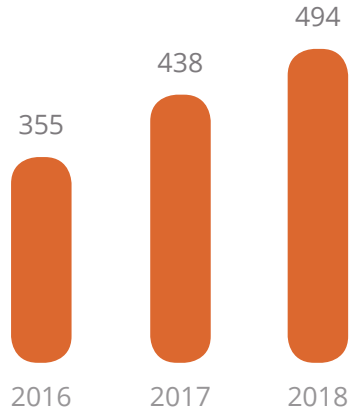
ARMAZENAGEM MÉDIA (MIL M³)



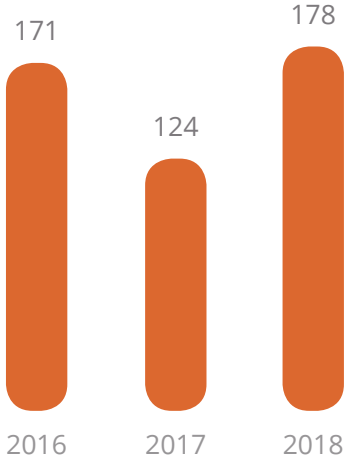
EVOLUÇÃO DO DESEMPENHO DA ULTRACARGO



RECEITA LÍQUIDA (R$ MILHÕES)



EBITDA (R$ MILHÕES)



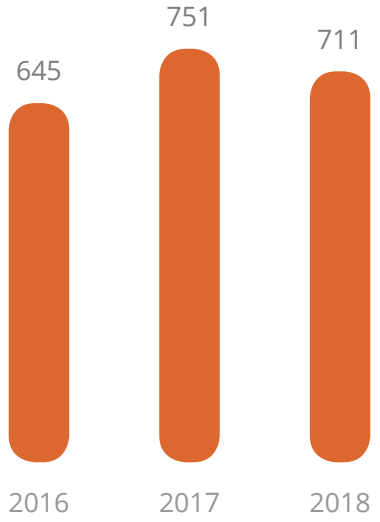
ESTRATÉGIA ULTRACARGO

A definição do novo planejamento estratégico da Ultracargo foi um dos eventos mais relevantes vivenciados no ano. O plano contempla a realização de mais de 30 projetos, alinhados a cinco diretrizes: Geografia, Operação, Clientes, Inovação e Pessoas.

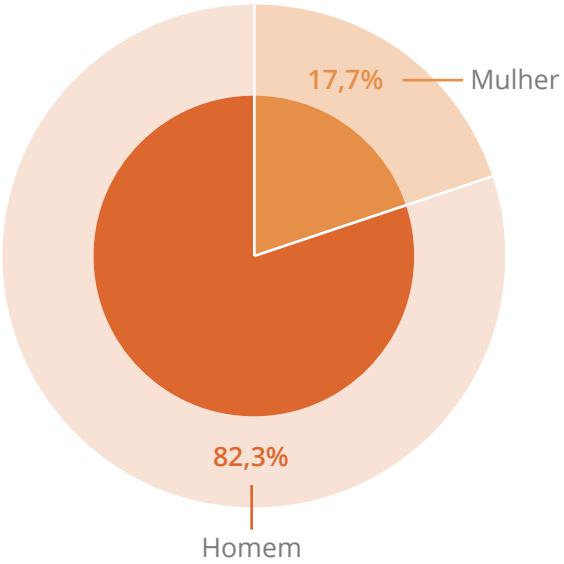
CAPITAL HUMANO

No fim de 2018, a Ultracargo contava com 711 funcionários, 1% menos na comparação com 2017, em razão do fim das operações no terminal da Braskem, em Aratu (BA), parcialmente compensado por aumento de quadro em Santos, Suape e na matriz.

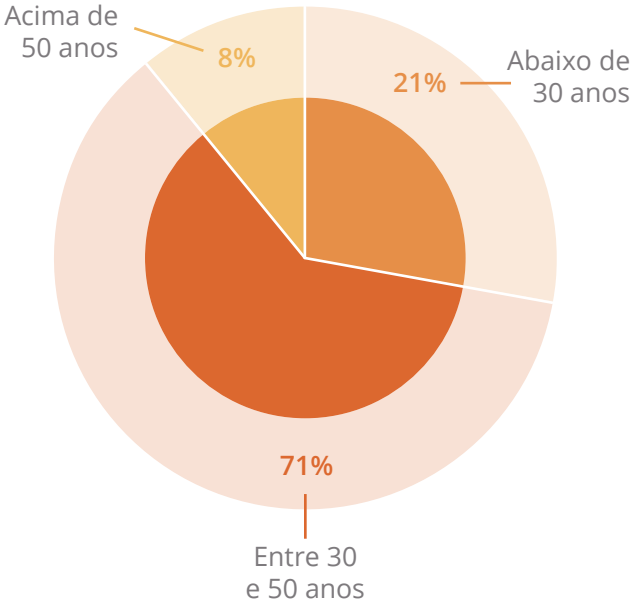
TOTAL DE COLABORADORES NOS ÚLTIMOS 3 ANOS*



TOTAL DE COLABORADORES POR GÊNERO*



TOTAL DE COLABORADORES POR FAIXA ETÁRIA



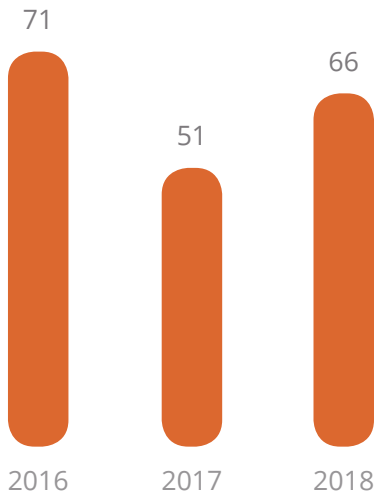
* Não foram considerados estagiários, aprendizes e colaboradores em projetos.

COLABORADORES POR CATEGORIA FUNCIONAL – 2018

Categoria funcional	Homem	Mulher
Presidente	1	0
Direção	1	1
Gerência	23	12
Coordenação/Supervisão/Consultor	47	18
Administrativo	68	77
Operacional	446	18
Estagiários	2	0
Jovens aprendizes	15	3
Total	**603**	**129**

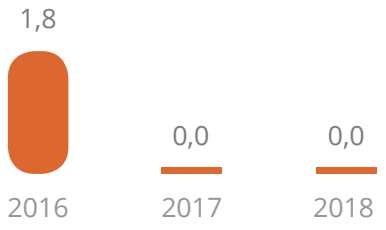
Novas contratações e *turnover* – 2018	
Contratados	90
Desligados	95
Taxa de rotatividade (%)	13

MÉDIA DE HORAS DE TREINAMENTO POR COLABORADOR

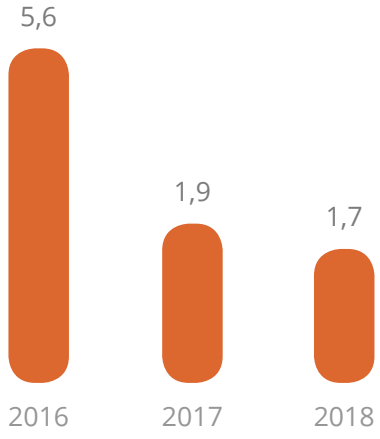


Para difundir a Estratégia Ultracargo, o negócio investiu na comunicação com os colaboradores. Uma das medidas adotadas foi a formação de 57 profissionais como Embaixadores, responsáveis por disseminar o planejamento estratégico para todas as equipes. Ao longo do ano, também foi realizada uma ampla campanha de comunicação relativa ao Nosso Jeito de Ser, com peças de divulgação como *folders*, vídeos, animações, entre outras. Houve ainda o lançamento do DNA Ultracargo, programa que representa evolução no tema, que já vinha sendo tratado desde 2015 com o projeto Atitude Segura – relativo a processos e procedimentos. O objetivo é consolidar a cultura de segurança e fortalecer a disciplina operacional entre todos os colaboradores. Outra novidade foi o Programa de Formação do Operador, com a reformulação dos treinamentos ministrados aos novos operadores e aos que passam por reciclagem. O objetivo é unificar o aprendizado e garantir mais qualidade e segurança à operação.

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



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



O conjunto de ações de segurança permitiu à empresa encerrar o período sem registrar acidente com afastamento.

O negócio também realiza Pesquisa de Clima. O último levantamento, em novembro de 2018, apontou índice de favorabilidade de 73%, dois pontos acima do mercado

COMUNICAÇÃO

Durante o período, foi lançado o Guia de Canais de Comunicação com o objetivo de apresentar os veículos dedicados aos públicos interno e externo e orientar os colaboradores sobre como sugerir e enviar temas/pautas e qualificar a produção de comunicados.

INTEGRAÇÃO

Para colocar os familiares dos funcionários em contato com as atividades diárias deles, a Companhia promove dias de visitação aos terminais. No ano, cerca de 170 pessoas participaram desse tipo de ação nos terminais da empresa.

FORNECEDORES

A Ultracargo possui um Programa de Gestão de SSMA para Empresas Contratadas que estabelece uma série de diretrizes para a escolha de fornecedores. Eles passam ainda, anualmente, por Auditoria de Requisitos Legais de SSMA, realizada pela área de SSMAQ, que se vale de Protocolo desenvolvido pela própria área. Em 2018 foram auditadas 68 empresas.

CLIENTES

Em 2018, a Companhia anunciou o desmembramento de sua diretoria de Negócios Líquidos em duas: Comercial e de Operações. O objetivo é proporcionar mais condições para a primeira área focar cada vez mais na identificação de oportunidades de mercado, desenvolver novos negócios e estreitar o relacionamento com os clientes e a Diretoria de Operações focar cada vez mais na excelência operacional.

A Ultracargo convida seus clientes a participarem do Conhecendo Melhor Ultracargo, programa de visita aos terminais. Nos últimos dois anos, foram realizadas 100 visitas, com 350 participantes.

CAPITAL INTELECTUAL

Em 2018, a Companhia conduziu um trabalho em parceria com consultoria externa sobre o tema inovação, baseado em dois pilares. O primeiro dedicou-se a identificar todas as soluções de informática e tecnológicas disponíveis no mercado para selecionar as de maior aderência aos negócios. Já o segundo tratou de detalhar a jornada dos clientes e as suas principais necessidades, buscando recursos que permitam atendê-los da melhor forma. Com base no trabalho, a Companhia selecionou três projetos que terão seus *kick offs* em 2019 e para os quais serão adotadas metodologias *agile* em *scrum*.

Uma das inovações tecnológicas do ano foi a utilização de drones para a realização de inspeções nos tanques de armazenamento. Com a novidade, houve redução de 93% dos custos de inspeção e queda de 20 para dois dias no prazo para realização da tarefa, além de maior confiabilidade dos dados auferidos.

CAPITAL SOCIOAMBIENTAL

Por mais um ano, a Ultracargo esteve presente e patrocinou o Polo de Cidadania, que proporciona o acesso a uma série de serviços e atividades gratuitas para a comunidade, especialmente nas áreas de saúde, educação, cultura, esportes e lazer.

Também apoiou a iniciativa Comunidade em Ação, premiação que divulga e dá visibilidade a projetos que contribuem para melhorar a vida de milhares de pessoas da Baixada Santista. Na mesma cidade, promoveu o Juntos pelo Desenvolvimento Sustentável, que contemplou atividades relacionadas à saúde e à gestão financeira previstas no projeto.

A Companhia também investe para garantir os menores impactos possíveis de suas operações sobre o meio ambiente. Os terminais são certificados pela ISO 14001 e há a busca constante por oportunidades de aperfeiçoar as atividades para reduzir as emissões e o consumo de recursos naturais. Em 2018, no âmbito do Plano de Otimização e Programa de Uso Racional da Água (Pura), apresentado em 2017, no Terminal de Santos, foi instalado no lote 3 da unidade um sistema de captação e reúso de águas pluviais.

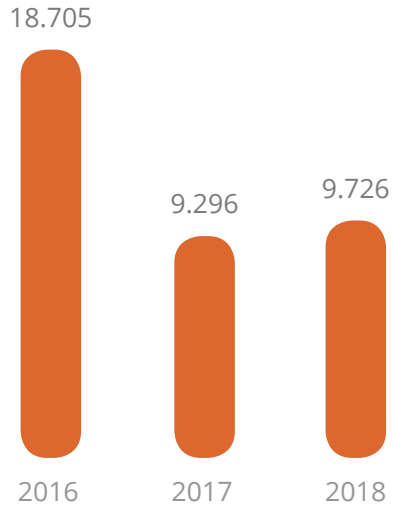
Foco no cliente e em **excelência operacional** ampara o desenvolvimento de soluções digitais inovadoras

Emissões

Emissões de gases do efeito estufa (tCO_2e)	2016	2017	2018
Emissões diretas (Escopo 1)	5.184,0	6.276,0	6.437,9
Emissões indiretas (Escopo 2)	2.282,0	1.087,0	1.106,2
Total de emissões	**7.466,0**	**7.363,0**	**7.544,0**
Total por tonelada de produto comercializado	**0,00001**	**0,00030**	**0,00033**

Energia

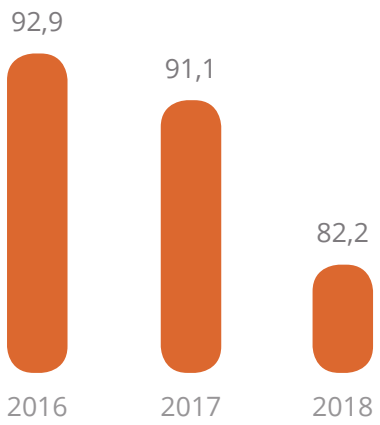
CONSUMO DE ENERGIA (GJ)*



* Inclui energia renovável e não renovável.

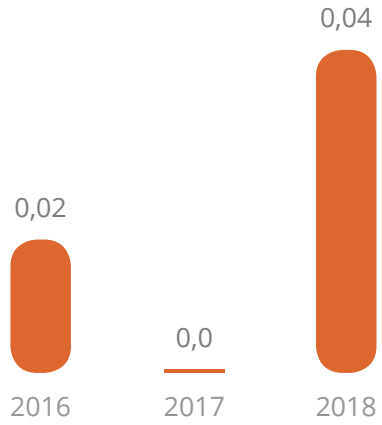
Água

CONSUMO DE ÁGUA (MILHÕES DE LITRO)*



* As oscilações derivam das características dos produtos movimentados. A maior movimentação de combustíveis (gasolina e álcool), exige menor consumo de água do que químicos e óleos, pois não exige a lavagem dos tanques. É uma questão mercadológica.

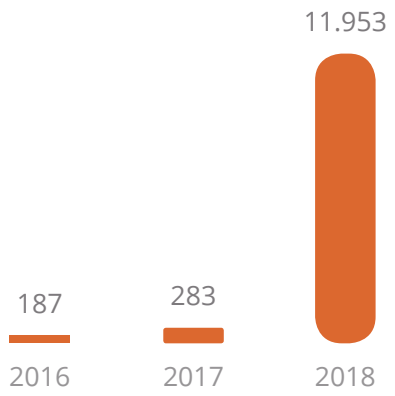
TOTAL DE ÁGUA CONSUMIDA POR TONELADA DE PRODUTO COMERCIALIZADO (M^3)*



* O incremento decorre das lavagens e adequações de tanques no Terminal de Santos – que aumentaram significativamente, e em razão de eles ainda não estarem em operação – e das demandas crescentes de mercado.

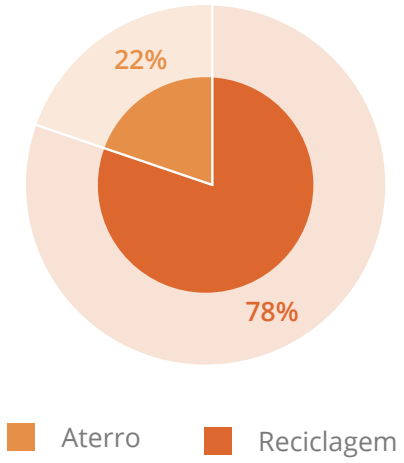
Resíduos

RESÍDUOS SÓLIDOS NÃO PERIGOSOS (T)*



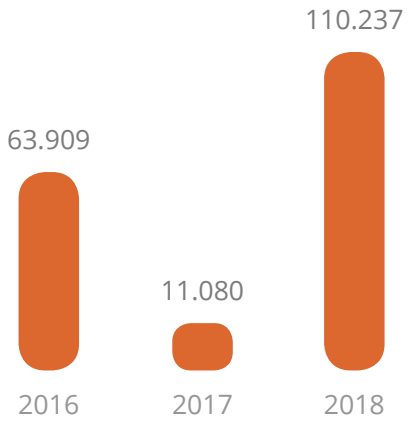
* A grande oscilação entre os anos anteriores e 2018 deve-se ao fato de os terminais estarem aprimorando as coletas seletivas e as pesagens/controles dos resíduos não perigosos.

DESTINAÇÃO DE RESÍDUOS NÃO PERIGOSOS*

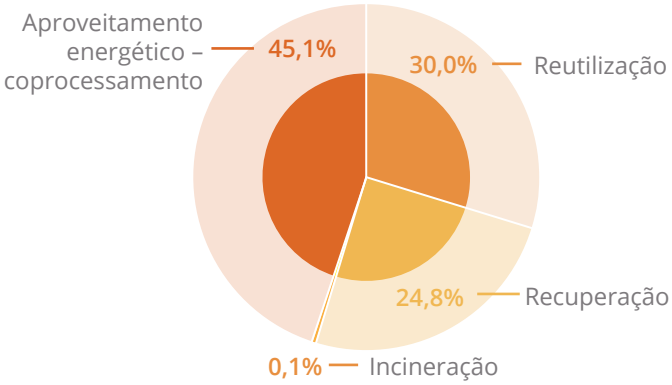


* A grande oscilação entre os anos anteriores e 2018 deve-se ao fato de os terminais estarem aprimorando as coletas seletivas e as pesagens/controles dos resíduos não perigosos.

RESÍDUOS SÓLIDOS PERIGOSOS (T)



DESTINAÇÃO DE RESÍDUOS PERIGOSOS*



* Os terminais vêm buscando alternativas mais sustentáveis para destruição de resíduos perigosos, como a recuperação e o reaproveitamento energético e para a recuperação dos solventes descartados.

O empenho em reduzir os impactos das operações está demonstrado, entre outros, na certificação **ISO 14001** em todos os terminais

NOSSOS NEGÓCIOS

ULTRAGAZ

ULTRAGAZ

A Ultragaz manteve a liderança no mercado nacional de Gás Liquefeito de Petróleo (GLP) em 2018, com 24% de participação

Propósito:

Ser referência mundial em GLP.

Principais Iniciativas:

Levar o modelo operacional a um novo patamar, alavancando na tecnologia digital (iVISION).

Elevar presença no Norte e Centro-Oeste do Brasil.

Ampliar o portfólio de usos de GLP e desenvolvimento de novas formas de atendimento.

Focar em oprtunidades de mercados rentáveis, dando continuidade ao aperfeiçoamento da marca e aos programas de atividades para revendas.

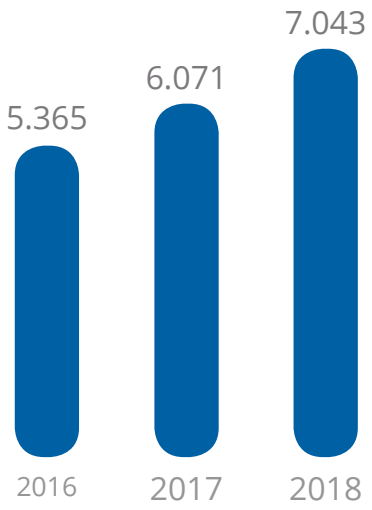
A Ultragaz está presente em 22 estados brasileiros e no Distrito Federal e fornece 1,7 milhão de toneladas de gás a 11 milhões de domicílios e cerca de 54 mil clientes empresariais. Conta com 18 bases de engarrafamento de GLP e 17 para estocagem e distribuição, além de uma rede de mais de 5,4 mil revendedores. Em gases especiais, também é líder de mercado.

Em 2018, o volume comercializado no segmento de GLP envasado foi de 1.198 mil toneladas, desempenho equivalente ao do ano anterior. No granel, ele foi de 527 mil toneladas, redução de 3% na mesma comparação. No ano, o volume de vendas, de 1.725 mil toneladas, foi 1% inferior em relação a 2017, em linha com a retração do mercado de GLP no período.

VOLUME DE VENDAS (MIL T)

A receita líquida da Ultragaz totalizou R$ 7 bilhões em 2018, crescimento de 16%, refletindo especialmente os reajustes no custo do GLP envasado e granel nas refinarias, bem como a estratégia de diferenciação e inovação adotada pelo negócio.

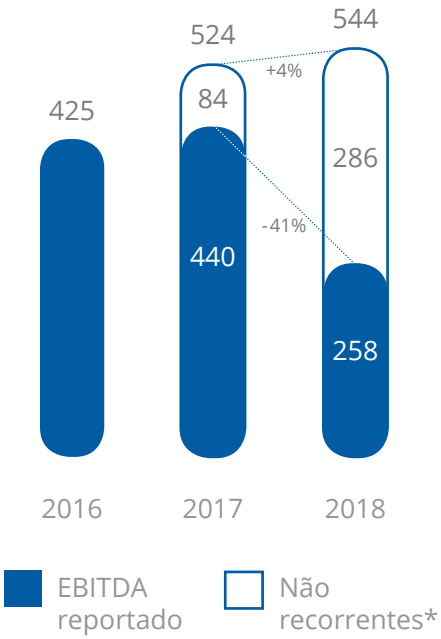
RECEITA LÍQUIDA (R$ MILHÕES)



O custo dos produtos vendidos subiu 21%, principalmente pelo maior custo do GLP nas refinarias, enquanto as despesas gerais, administrativas e de vendas caíram 11% em 2018. A linha de "Outros resultados operacionais" encerrou 2018 com uma despesa líquida de R$ 278 milhões, comparada a uma despesa líquida de R$ 79 milhões em 2017. Em 2018, a Ultragaz registrou despesa referente à multa de R$ 286 milhões em razão da decisão do Cade pela não aprovação da aquisição da Liquigás. Já em 2017, a despesa líquida de R$ 79 milhões refere-se principalmente ao Termo de Compromisso de Cessação de Prática (TCC), assinado com o Cade no montante de R$ 84 milhões.

O EBITDA fechou o ano em R$ 258 milhões, 41% menor que em 2017. Excluindo os efeitos da multa e do TCC mencionados acima, o EBITDA da Ultragaz teria crescido 4%.

EBITDA (R$ MILHÕES)



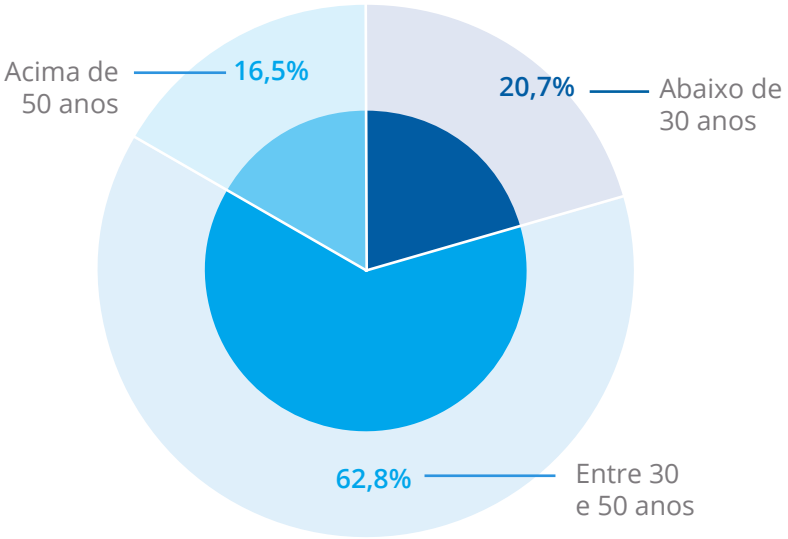
* Acordo com Cade – TCC em 2017 e multa pela não aquisição da Liquigás em 2018.

A empresa investiu R$ 225 milhões em 2018, direcionados principalmente para o segmento granel, reposição e aquisição de vasilhames e tecnologia da informação.

CAPITAL HUMANO

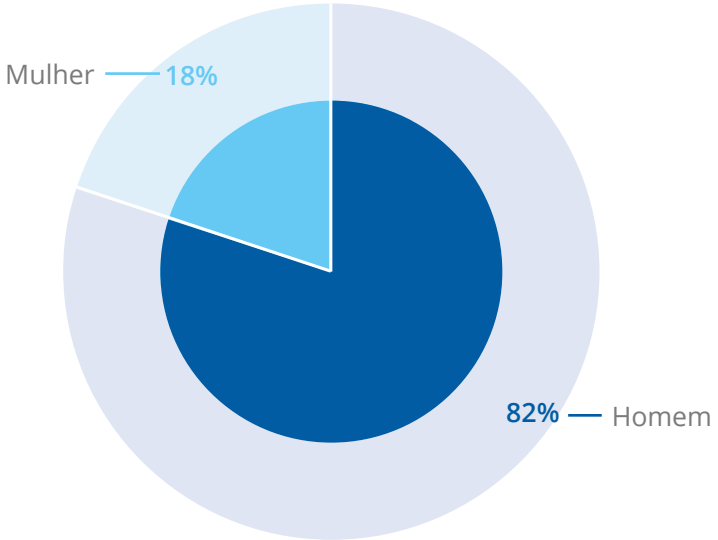
Os recursos humanos configuram o principal ativo da Ultragaz. Eles são valorizados por benefícios e condições de trabalho que buscam mantê-los estimulados, confiantes e em permanente crescimento pessoal e intelectual. Coerente com essa perspectiva, a Companhia investe em tecnologias e desenvolve projetos para garantir o alinhamento dos profissionais às melhores e mais atualizadas práticas e soluções.

TOTAL DE COLABORADORES POR FAIXA ETÁRIA*



TOTAL DE COLABORADORES NOS ÚLTIMOS 3 ANOS*

TOTAL DE COLABORADORES POR GÊNERO*



* Não foram considerados estagiários, aprendizes e colaboradores em projetos.

COLABORADORES POR CATEGORIA FUNCIONAL – 2018

Categoria funcional	Homem	Mulher
Presidente	1	0
Direção	6	1
Gerência	104	10
Coordenação/Supervisão/Consultor	413	139
Administrativo	418	464
Operacional	1.951	4
Estagiários	29	29
Jovens aprendizes	0	1
Total	**2.923**	**648**

Novas contratações e *turnover* – 2018	
Contratados	357
Desligados	473
Taxa de rotatividade (%)	11,8

MÉDIA DE HORAS DE TREINAMENTO POR COLABORADOR*

* Em 2018, a queda da média de horas de treinamento por colaborador se deu em razão de novas formas de desenvolvimento das pessoas. No ano, utilizamos muito o formato on-line com cargas horárias mais enxutas/ágeis e também incentivamos o autodesenvolvimento por meio de um *book* no qual os colaboradores têm uma série de treinamentos e experiências para acelerar o desenvolvimento. Como o *book* é de "autodesenvolvimento", não contabiliza como carga horária de treinamento.

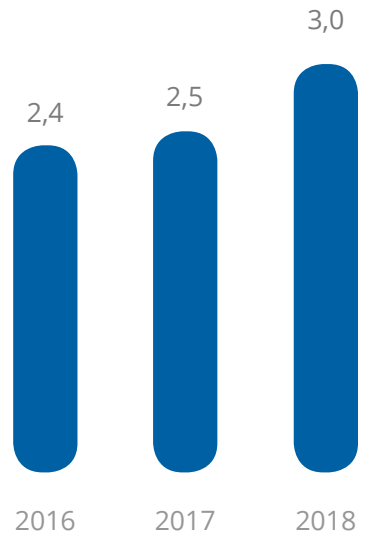
A Ultragaz possui um Comitê de Carreira e Sucessão, que tem como objetivo discutir o perfil, aspirações, desempenho e potencial dos colaboradores. A partir dessa instância, define-se o mapa sucessório, a priorização do plano de desenvolvimento individual e a possibilidade de movimentações. Para apoiar no processo de sucessão, a Ultragaz agregou 25 novos talentos ao seu Programa de Estágio, distribuídos em diversas regiões do país.

Para dar suporte ao autodesenvolvimento das equipes e à elaboração de seu plano de desenvolvimento individual, a Companhia lançou o segundo volume do Guia de Autodesenvolvimento, que apresenta soluções e dicas relativas a cursos on-line gratuitos ofertados por instituições de ensino renomadas. Já para desenvolver e/ou fortalecer as competências e os conhecimentos dos funcionários e dos revendedores e suas equipes, mantém academias

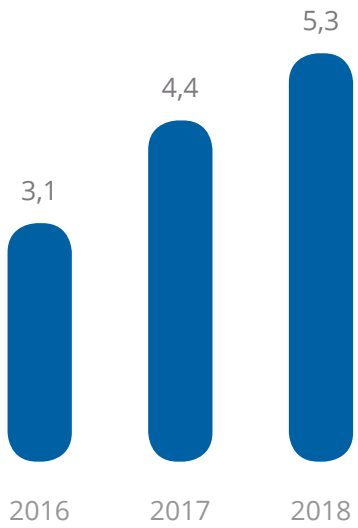
educacionais que contemplam treinamentos específicos, com foco técnico ou comportamental. Em 2018, investiu em uma nova ferramenta de *e-learning*, a Academia On-line, uma plataforma educacional que passou a ser acessada também via mobile. Outra prioridade do ano foi o desenvolvimento de Gerentes e Coordenadores, por meio da Academia de Liderança, composta por uma trilha de aprendizado a distância e presencial.

O programa de qualidade de vida da Ultragaz, chamado Valoriza, proporcionou aos colaboradores ginástica laboral, orientações sobre prevenção de Lesões por Esforços Repetitivos (LERs) e campanha anual de vacinação antigripe.

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



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



Para intensificar a interação com seus públicos, a empresa renovou seu *site*, ofertando mais informações e serviços

CLIENTES E CONSUMIDORES

A empresa lançou em 2018 a promoção #torcidaóogas, totalmente digital, desafiando o público, em clima de futebol, a realizar embaixadinhas em situações inusitadas. O sucesso da campanha somou mais de 54 milhões de impactos e 16 milhões de pessoas atingidas, bem como premiou oito participantes com iPhone 8, camiseta da #torcidaóogas e o mascote Ultrinho, que ganhou visibilidade notória nas redes sociais.

O *site* do negócio também foi renovado para ampliar sua visibilidade e o diálogo com os públicos de interesse. A nova página ganhou em interatividade, que favorece a busca por serviços e informações, além de ofertar conteúdo adaptado ao perfil de cada usuário.

REVENDEDORES

A rede de mais de 5,4 mil revendedores da Ultragaz é beneficiada por ações de treinamento e novas tecnologias para aperfeiçoamento de seus processos e gestão. Por meio do aplicativo Ultratop, voltado para os funcionários das revendas – e também do site desenvolvido exclusivamente para o programa –, os vendedores e atendentes cadastrados têm à disposição treinamentos, mural de notícias, novidades da Ultragaz e outras ações de incentivo. Aqueles que acessam as atividades recebem

Centro de Transformação Digital (CTD) foi estruturado em 2018 para antecipar tendências e alinhar a empresa às inovações do mercado

pontos, e os profissionais que mais se destacam são reconhecidos por seus desempenhos. Em 2018, 256 revendedores – e 658 funcionários deles – participaram de treinamentos oferecidos pela Academia Ultragaz, presencial e virtualmente.

FORNECEDORES

Na gestão de fornecedores, a Ultragaz mantém um nível de contratação mínimo específico para todos os parceiros, que somam mais de 8 mil. O objetivo é mantê-los em melhoria contínua e engajá-los em programas de gestão, excelência, preservação ambiental e condições climáticas.

Os fornecedores críticos são submetidos ao Programa de Avaliação de Desempenho de Fornecedores (PADIF), por meio do qual a Companhia define um Índice de Qualidade de Fornecimento (IQF), utilizado para classificá-los e reconhecê-los. Todos devem estar alinhados às diretrizes da Ultragaz, que constam no Manual de Fornecedores disponível no site. Além disso, assinam termo de compromisso de atuação sustentável e passam por vistorias presenciais periodicamente.

CAPITAL INTELECTUAL

No início do ano, a Ultragaz estruturou um Centro de Transformação Digital (CTD) para assegurar o alinhamento às principais inovações do mercado e antecipar tendências. Uma das iniciativas em andamento é o UltraOne, solução para garantir mais visibilidade, transparência e agilidade aos pequenos e médios negócios, com incrementos relacionados à logística, a partir da intensificação do uso de algoritmos, *internet* das coisas (IoT) e inteligência artificial. Para a atuação das equipes dos projetos do Centro de Transformação Digital, a Ultragaz criou a *BlueRoom*, um espaço dedicado à execução de projetos e prototipação de soluções de acordo com a metodologia *Agile*, além de fomentar a inovação e a conexão ao ecossistema das *startups*.

Um novo recurso, o sistema de *Business One* (B1), também foi colocado à disposição dos revendedores em 2018. O *software* contribui para qualificar os processos nos parceiros, tornando-os mais ágeis, eficientes e rentáveis.

Tanto o novo site como o da Revenda On-line passaram ainda a contar com a ferramenta *Chatbot*, baseada no uso de inteligência artificial para qualificar o atendimento dos parceiros e clientes por meio da solução fácil de dúvidas. A tecnologia gera respostas instantâneas a vários tipos de consultas, sem a necessidade de entrar em fila de espera.

Ao segmento empresarial, foram lançadas em 2018 sete soluções, com destaque para a Ultrasolução Churrasco, que agrega vantagens como o acendimento imediato e o controle da temperatura para assar a carne de forma homogênea. Outra novidade é a Ultrasolução Torra do Café, que viabiliza o controle on-line do processo de torrefação, com ganho de eficiência energética, padronização do processo, maior resistência da parede celular dos grãos e construção de importantes notas aromáticas no produto final.

CAPITAL SOCIOAMBIENTAL

Os projetos sociais apoiados e/ou desenvolvidos pela Ultragaz dividem-se em três frentes: a) educação e cultura; b) apoio ao desenvolvimento sociocultural das comunidades; e c) campanhas educativas sobre saúde, bem-estar e preservação ambiental.

Em 2018, a Companhia passou a priorizar a destinação de recursos a projetos com foco no empoderamento feminino. Assim, apoiou a formação de várias mulheres na Zona Sul de São Paulo e estabeleceu parceria com a Rede Mulher Empreendedora (RME), que articula ações para oferecer oportunidades, fomentando o empreendedorismo entre mulheres de Vila Velha (ES).

Já as ações para mitigar riscos ambientais e reduzir o impacto de suas operações incluem da realização de estudos para otimizar sua malha de distribuição à renovação da frota – com consequente redução de emissões de CO_2.

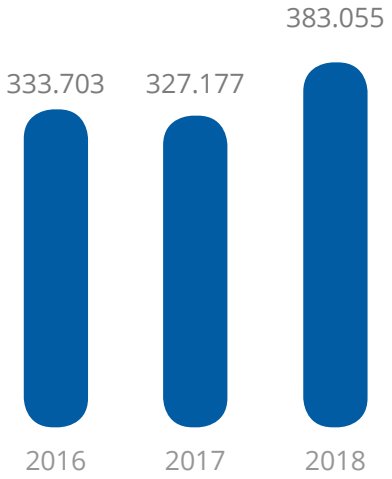
EMISSÕES

Emissões de GEE (tCO_2e)	2016	2017	2018
Emissões diretas (Escopo 1)	16.033	15.717	15.779
Emissões indiretas (Escopo 2)	1.738	1.953	1.940
Total de emissões	17.771	17.670	17.719
Total por tonelada de produto comercializado	0,011	0,010	0,010

Desde 2012, a Ultragaz compensa as emissões de gás carbônico decorrentes dos projetos socioculturais que patrocina. Promove o plantio de árvores em várias localidades e, em 2018, para compensar a estimativa de 71,39 toneladas de CO_2 emitidas em razão das ações no âmbito dos projetos Carreta Cinema e Um Piano pela Estrada, providenciou o plantio de árvores.

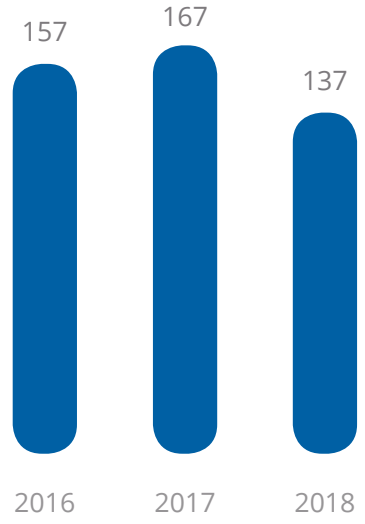
Teve continuidade ainda a Campanha Junte Óleo: Ultragaz Coleta e *Soya* Recicla. A cada dois litros de óleo usado, acondicionados em uma garrafa PET entregues ao vendedor Ultragaz, o consumidor recebe duas pedras de sabão biodegradável. Uma parte do óleo coletado é usado para fabricar o sabão e outra é direcionada à produção de biodiesel.

CONSUMO DE ENERGIA (GJ)[1,2]

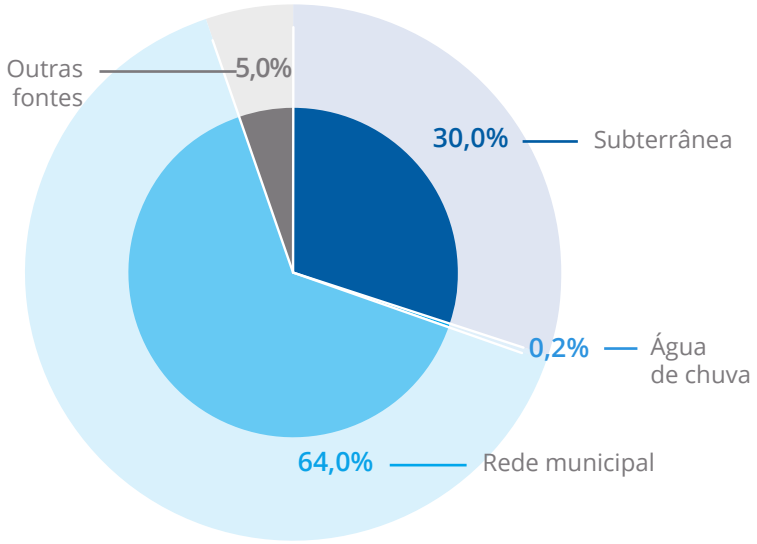


1. Os dados de 2018 cresceram devido ao uso de etanol na frota de veículos leves, além do aumento da % de biodiesel no diesel. Adicionalmente, houve aumento devido à troca de gases do sistema de refrigeração de algumas unidades da empresa.
2. Esse indicador ainda não passou por auditoria.

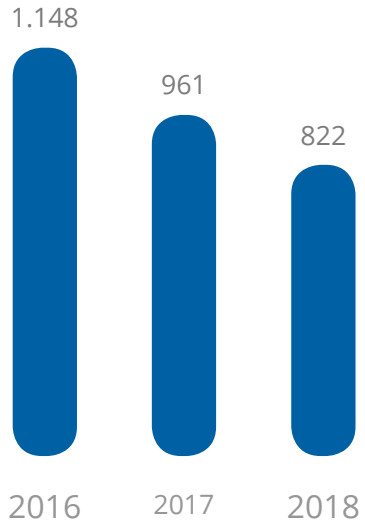
CONSUMO DE ÁGUA (MILHÕES DE LITROS)



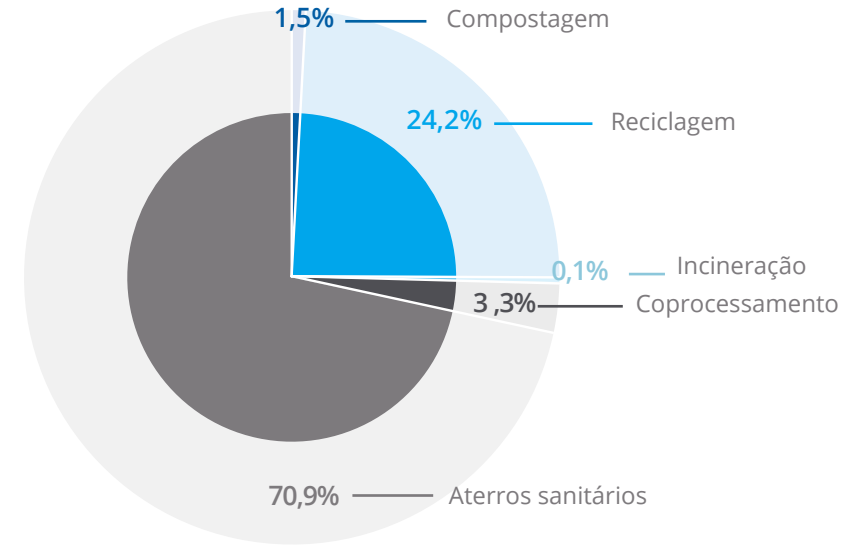
RETIRADA DE ÁGUA POR FONTE 2018



RESÍDUOS NÃO PERIGOSOS (T)

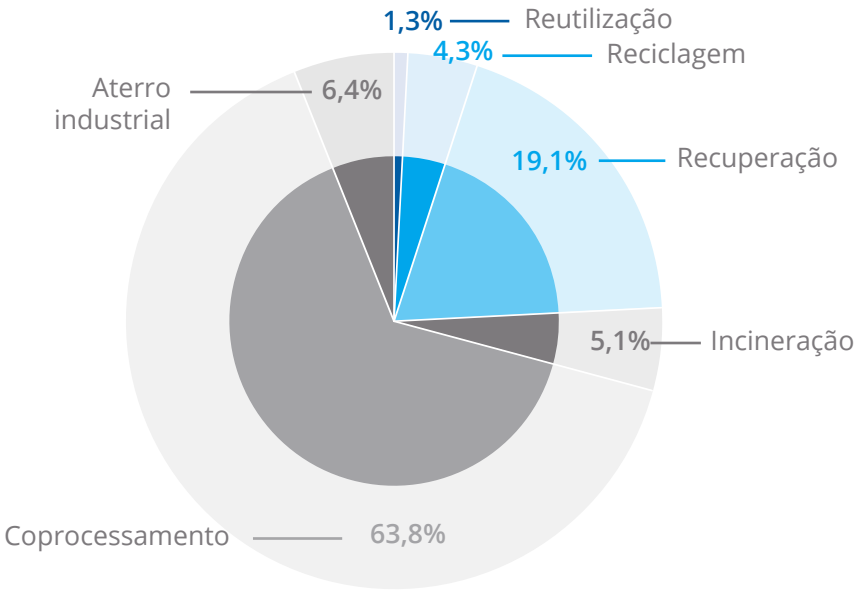


DESTINAÇÃO DE RESÍDUOS NÃO PERIGOSOS



RESÍDUOS SÓLIDOS PERIGOSOS (T)

DESTINAÇÃO DE RESÍDUOS PERIGOSOS



A Ultragaz promove a compensação de emissões no âmbito de seus projetos sociais, além de conduzir campanhas como a Junte Óleo, que troca o material usado por sabão biodegradável

Informações corporativas

- **Gerência de Relações com Investidores**
  Avenida Brigadeiro Luís Antônio, 1.343 – 8º andar
  São Paulo (SP)
  CEP: 01317-910
  Telefone: +55 (11) 3177-7014
  Fax: +55 (11) 3177-6107
  E-mail: invest@ultra.com.br
  www.ultra.com.br

Banco Custodiante das ações da Ultrapar

- **Itaú Corretora de Valores S.A.**
  Superintendência de Soluções para Corporações
  Rua Urural, 111 – Prédio B, Térreo, Tatuapé
  São Paulo (SP)
  CEP: 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/equityaccess

- **Auditoria das Demonstrações Contábeis**
  KPMG Auditores Independentes
  Rua Arquiteto Olavo Redig Campos, 105
  6º – 12º andar – Edifício EZ Towers
  São Paulo (SP)
  Telefone: +55 (11) 3940-1500

Créditos

- **Coordenação**
  Gerência de Comunicação Corporativa do Ultra

- **Consultoria GRI, coordenação editorial, *design* e revisão de texto**
  TheMediaGroup

- **Redação**
  KMZ Conteúdo
  (*coordenação: TheMediaGroup*)

- **Fotos**
  Ana Ottoni, André Nazareth, Ary Diesendruck, Carlos Reinis, Clarté Foto e Cinema, Durville Cavalcanti, Gabriel Monteiro Campos Diogo, Glener Uehara, Leo – Aversa, Olhar de Criação, Peter Scheier, Pisco Del Gaiso, Renato Stockler, Starling and Sage – Sage Studios, Victor Navarro, Wagner Menezes, Acervo B3 – Marcos Mendes/ Luz, Acervo New York Stock Exchange (NYSE), Acervo Centro de Documentação e Memória Ultra, Acervo Extrafarma Acervo Ipiranga, Acervo Oxiteno, Acervo Ultracargo, Acervo Ultragaz.