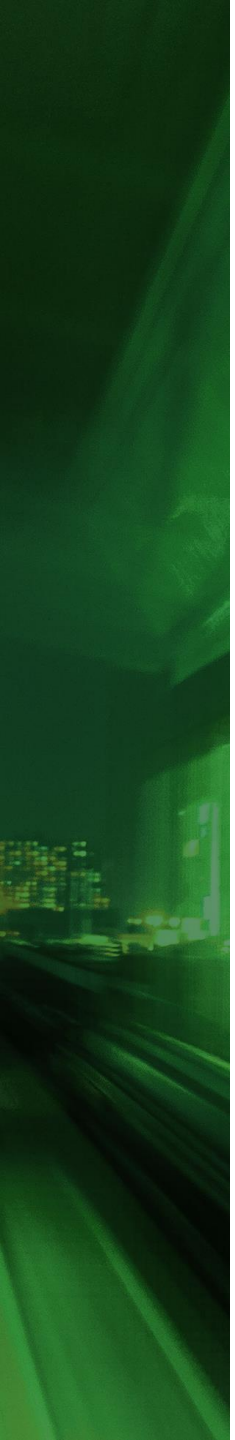
VIBRA ENERGIA
INVESTOR DAY

Se tem valor,

VIBRA



Aviso Legal

Esta apresentação pode conter previsões acerca de eventos futuros. Tais previsões refletem apenas expectativas dos administradores da Companhia sobre condições futuras da economia, além do setor de atuação, do desempenho e dos resultados financeiros da Companhia, dentre outros. Os termos “antecipa", "acredita", "espera", "prevê", "pretende", "planeja", "projeta", "objetiva", "deverá", bem como outros termos similares, visam a identificar tais previsões, as quais, evidentemente, envolvem riscos e incertezas previstos ou não pela Companhia e, consequentemente, não são garantias de resultados futuros da Companhia. Portanto, os resultados futuros das operações da Companhia podem diferir das atuais expectativas, e o leitor não deve se basear exclusivamente nas informações aqui contidas. A Companhia não se obriga a atualizar as apresentações e previsões à luz de novas informações ou de seus desdobramentos futuros. Os valores informados para 2021 em diante são estimativas ou metas. Adicionalmente, as informações financeiras e operacionais incluídas nesta apresentação são sujeitas a arredondamentos e, como consequência, os valores totais apresentados nos gráficos podem diferir da agregação numérica direta dos valores que os precedem. Esta apresentação contém alguns indicadores financeiros que não são reconhecidos pelo BR GAAP ou IFRS. Esses indicadores não possuem significados padronizados e podem não ser comparáveis a indicadores com descrição similar utilizados por outras companhias. Nós fornecemos estes indicadores porque os utilizamos como medidas de performance da companhia; eles não devem ser considerados de forma isolada ou como substituto para outras métricas financeiras que tenham sido divulgadas em acordo com o BR GAAP ou IFRS.

VIBRA ENERGIA
INVESTOR DAY

Equity Story Vibra

Se tem valor,
VIBRA



Sucesso em follow-on completa trajetória da VIBRA para se tornar uma corporation

Follow-On 2021

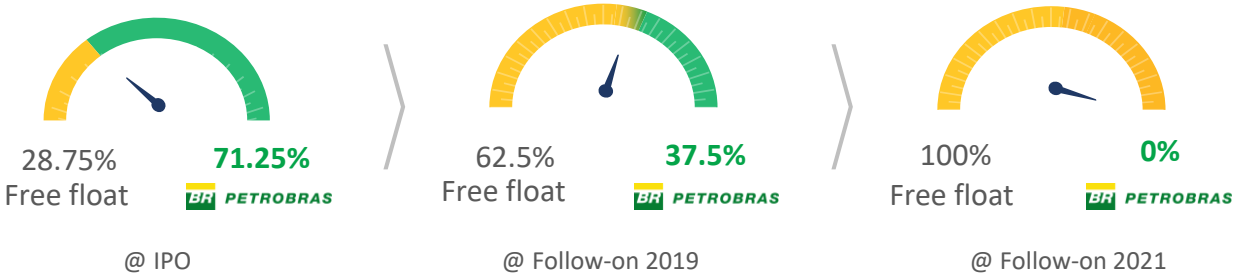
R$23Bi em demanda de investidores, **2x** o lote disponível

+100 investidores participaram da oferta, com **5** colocando ordens **>R$1Bi**

Maior oferta de ações no Brasil em 2021 até agora

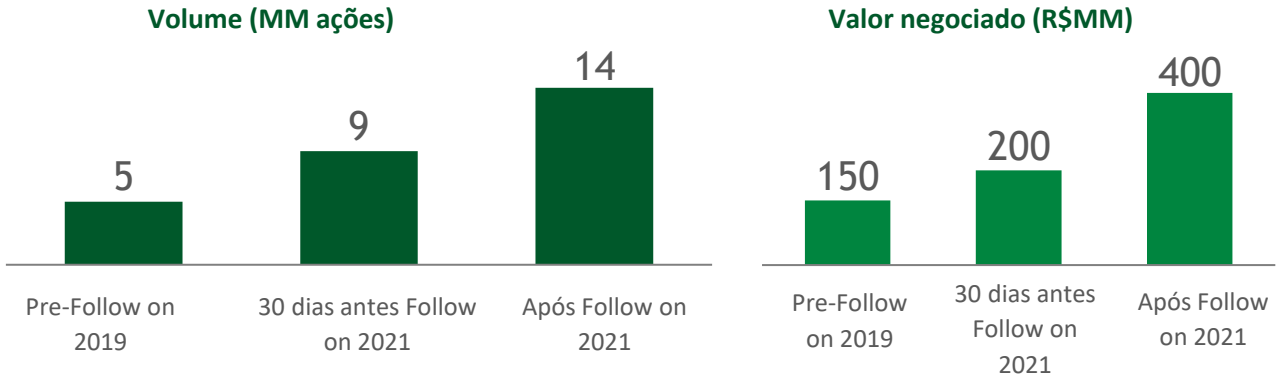
True Corporation após Follow-On 2021

+40% da base de acionistas estrangeiros



Aumento contínuo da liquidez

TOP 20 companhias mais negociadas na Bovespa, acima dos concorrentes

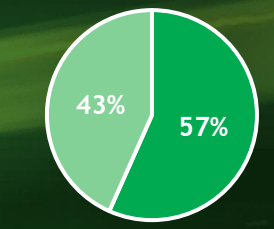


VIBRA ENERGIA INVESTOR DAY

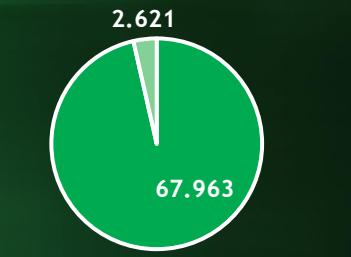
Se tem valor,

VIBRA

% Total Ações



Qtd. de Acionistas



VIBRA ENERGIA
INVESTOR DAY

Se tem valor,

VIBRA

EBITDA LTM (2T21)	EBITDA UNITÁRIO (2T21)	DÍVIDA LÍQUIDA/ EBITDA (AGOSTO21)	MARKET SHARE (JUNHO21)
+R$4,6B	+R$115/m³	1,6x	28,9%
Ebtida VIBRA com crescimento pujante nos últimos anos	VIBRA fechou gap de eficiência e hoje tem a maior margem Ebitda unitária do mercado	Espaço para expansão com maior alavancagem	Líder absoluto no mercado brasileiro

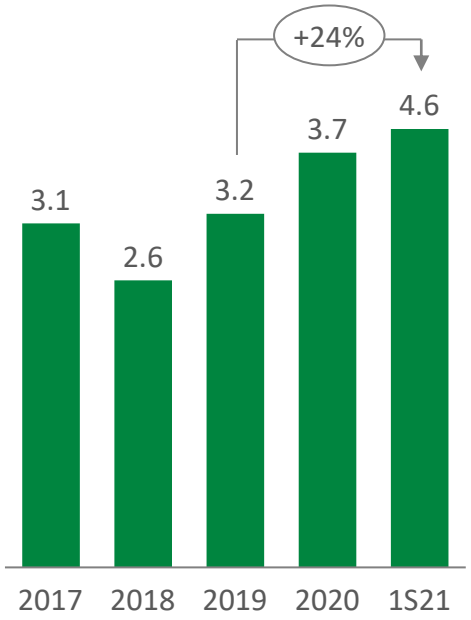
VIBRA tem apresentado resultados consistentes, com crescimento pujante de Ebtida e alavancagem baixa

VIBRA ENERGIA INVESTOR DAY

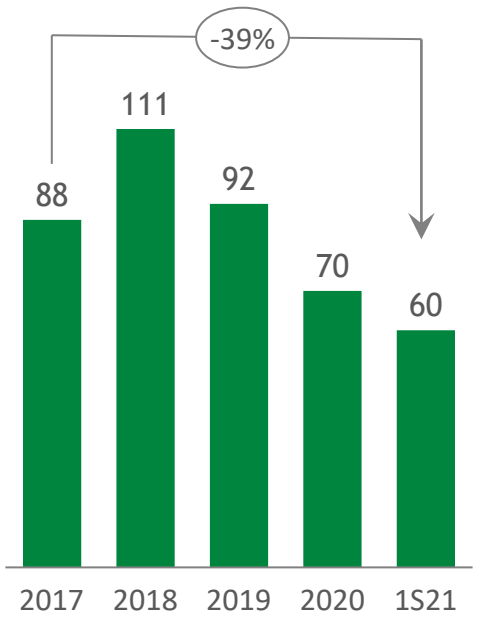
Se tem valor,

VIBRA

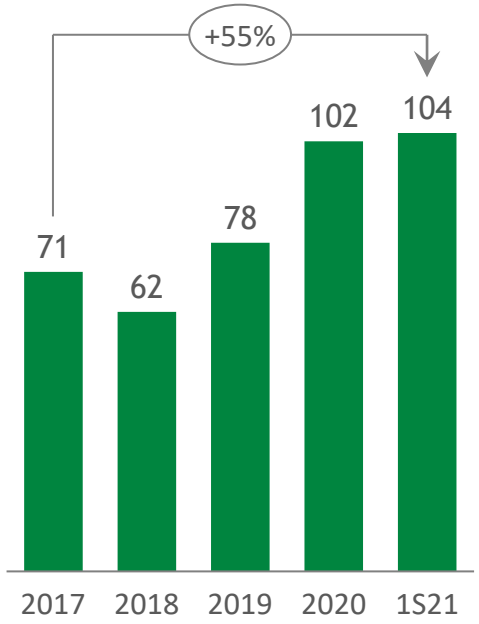
Ebitda ajustado LTM
(R$B)



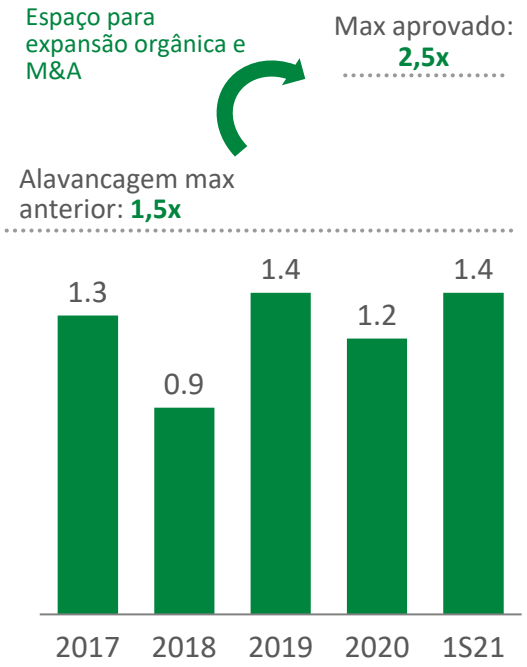
Despesas unitárias
(R$/m³)



Margem Ebitda
(R$/m³)

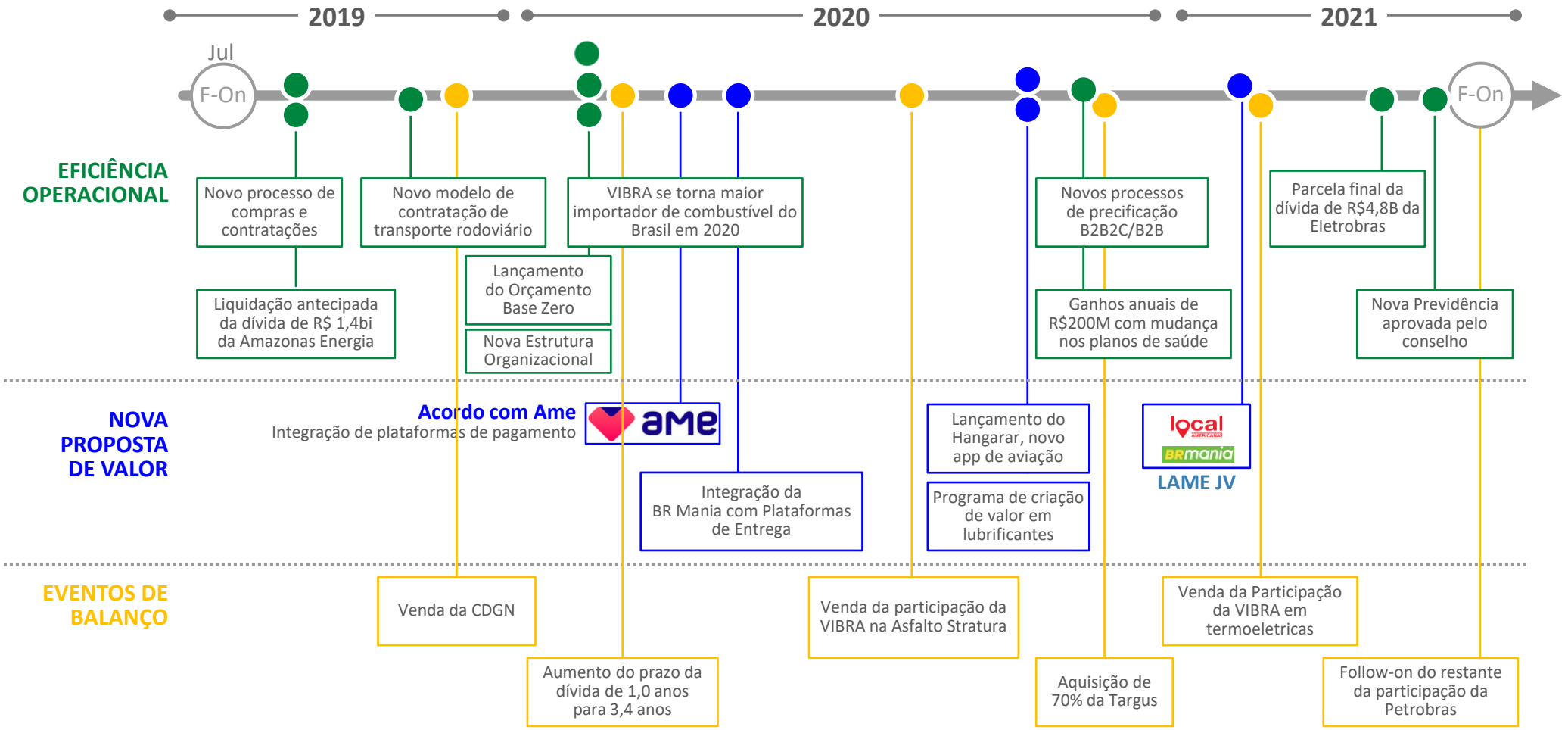


Dívida Líquida/Ebitda



VIBRA NÃO APENAS FECHOU GAP DE EFICIÊNCIA DO PASSADO, MAS SE TORNOU BENCHMARK

Para chegar até aqui, tiramos do papel diferentes alavancas para criação de valor



Gestão de Despesas 2019

- Expressivo gap de eficiência em custos na comparação com as peers
- Custo crescente, ano-a-ano, como ofensor importante dos resultados

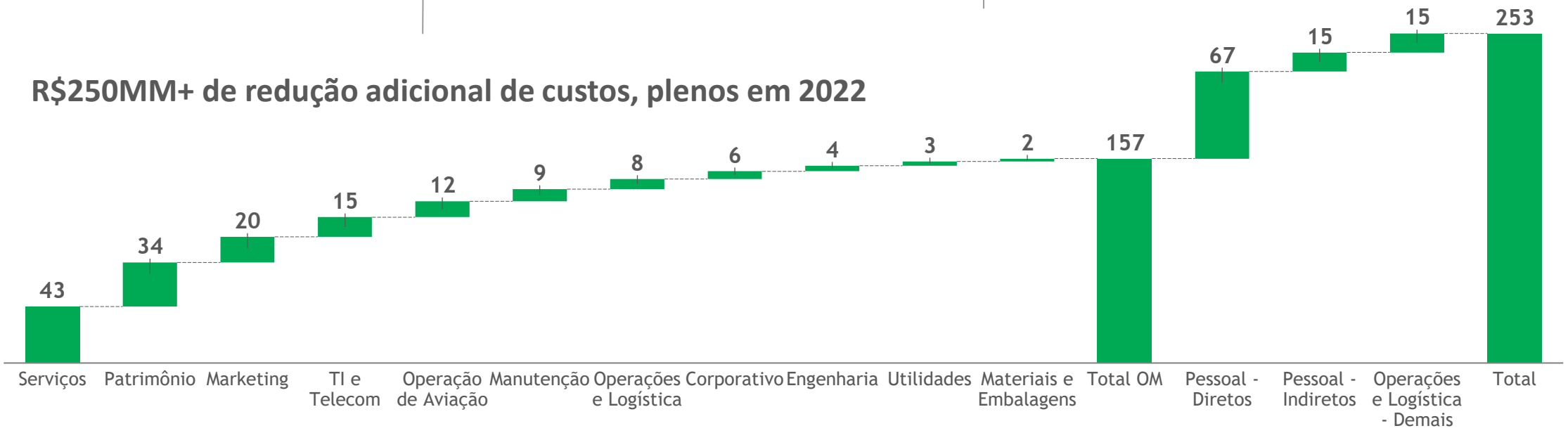
Gestão de Despesas 2020

- OBZ 2020: Contribuição de R$ 200+ milhões para os resultados da VIBRA, já em 2020, fechando o Gap de eficiência em custos
- Início da fase dois do OBZ buscando mais oportunidades de savings, ao comparar as atividades da Vibra aos benchmarks do mercado

Gestão de Despesas 2021/22

- Mais de 200 planos de ação em andamento, sendo mais de 50% já finalizados
- OBZ sob liderança da Diretoria Financeira, com acompanhamento mensal do OBZ pela Diretoria Executiva (reporte em cascata dos "Donos de Pacotes" para os "Diretores Padrinhos" e Diretoria)

R$250MM+ de redução adicional de custos, plenos em 2022



Foram avaliados 2840 centros de custos, 1591 contas contábeis, 3557 contratos, 8368 fornecedores e todas as políticas relacionadas à despesas de: viagens, telefonia, laptops, táxi, alimentação, benefícios. Foram mais de 1500 horas de reuniões com mais de 350 usuários e donos de pacotes

Processo de Compras e Contratações 2019

- **Licitação em conformidade com a Lei das Estatais**
- Processo de licitação em 10 etapas
- **4-6 meses para conclusão**
- Aberto a qualquer fornecedor
- Capacidade limitada para negociar preços

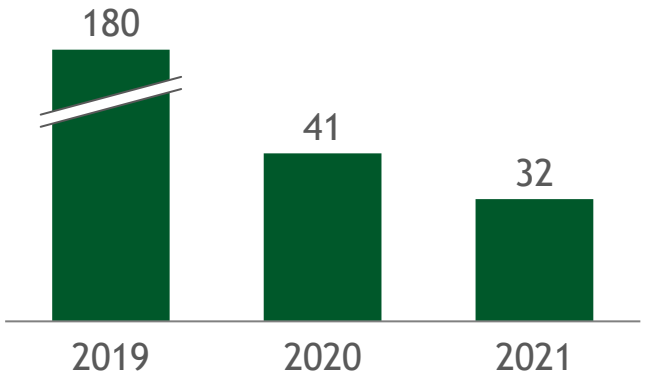
Processo de Compras e Contratações 2020

- Processo de cotação simplificado com reduzidas etapas
- **Conclusão em média em 41 dias**
- Foco em fornecedores de qualidade superior
- Maior poder de negociação - Melhor técnica, qualidade e preço
- **Saving anual superior R$ 60 milhões**
- Valor total contratado de R$ 900 milhões

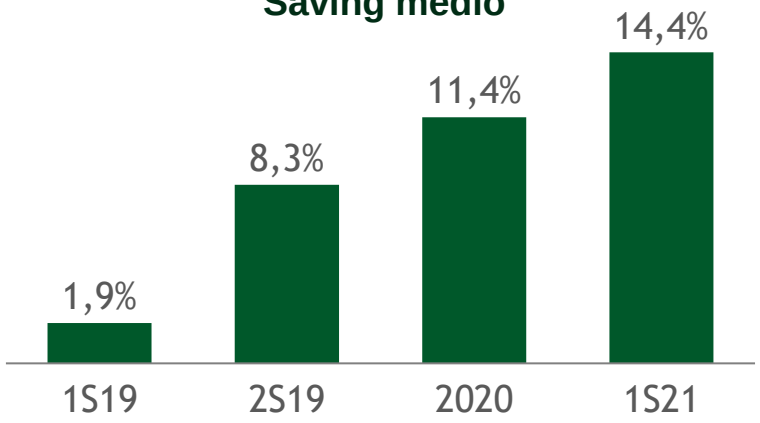
Processo de Compras e Contratações 2021/22

- **Redução adicional de prazo médio para 32 dias**
- **Saving projetado de cerca de R$ 100 milhões**
- Valor total contratado projetado de R$ 1.100 milhão
- Saving em contrato de locação de veículos e adoção de aplicativos para força de vendas superior a R$ 5 milhões
- Desenvolvimento de catálogos para compras de baixo valor

Tempo médio de contratação (dias)



Saving médio



Transporte de Produtos 2019

- **157 Transportadoras**
- Processos de contratação assemelhados aos de atividades-meio (sob a Lei das Estatais)
- Baixo nível de otimização
- Capacidade limitada para negociar preços e demais condições contratuais

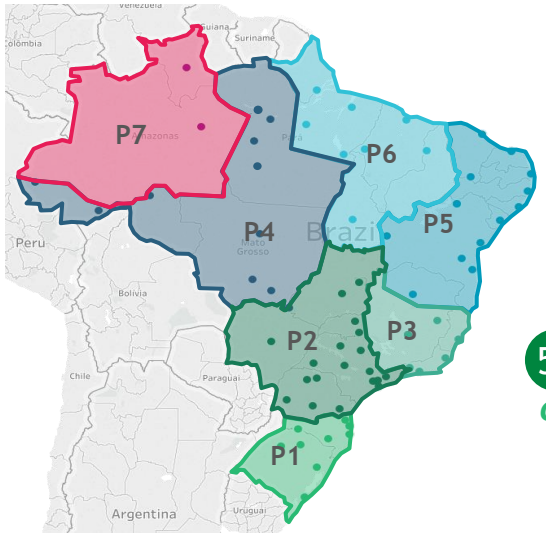
Transporte de Produtos 2020

- **"Clusterização" e redução de número de transportadoras rodoviárias (produtos claros) de 157 para 57**
- Melhor preço e melhor qualidade, com aperfeiçoamento da tecnologia embarcada na frota
- Foco em fornecedores de alta qualidade
- **Savings anuais de R$ 150+ milhões**

Transporte de Produtos 2021/22

- Avanço da alavanca para outros modais (transporte fluvial) e produtos (QAV, OC, Lubrificantes)
- Implantação da "Torre de Controle", para aumento da eficiência, controle logístico e gestão da segurança em tempo real
- **Savings adicionais de R$ 95 milhões/ano**

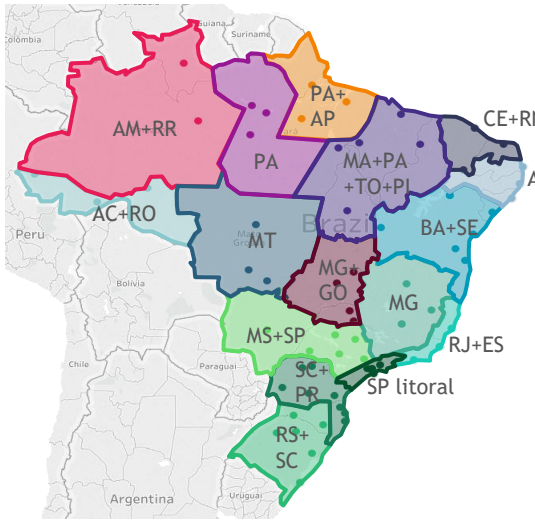
Suprimento



7 *perímetros de "Suprimento"*

54 *lotes de contratação*

Entregas



16 *perímetros de "Entregas"*

17 *lotes de contratação*

Sourcing 2019

- **Importação com contribuição marginal em volumes**
- **Importação com contribuição marginal para resultados**
- **Aquisição de etanol por leilão reverso, com impossibilidade de negociações e levando à baixa competitividade em custos do produto**

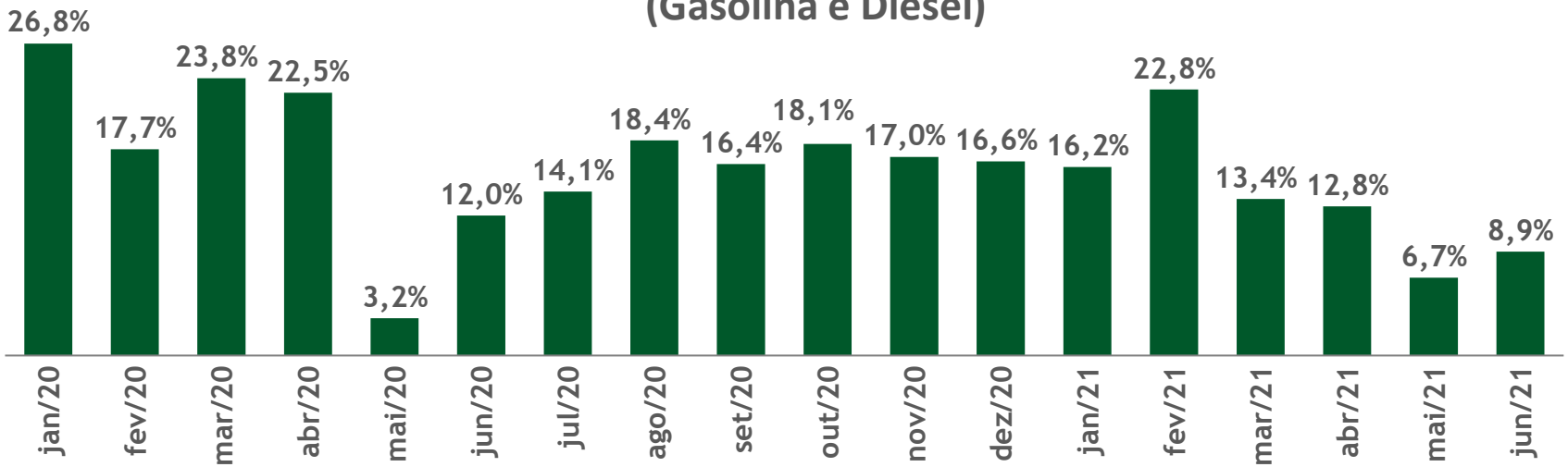
Sourcing 2020

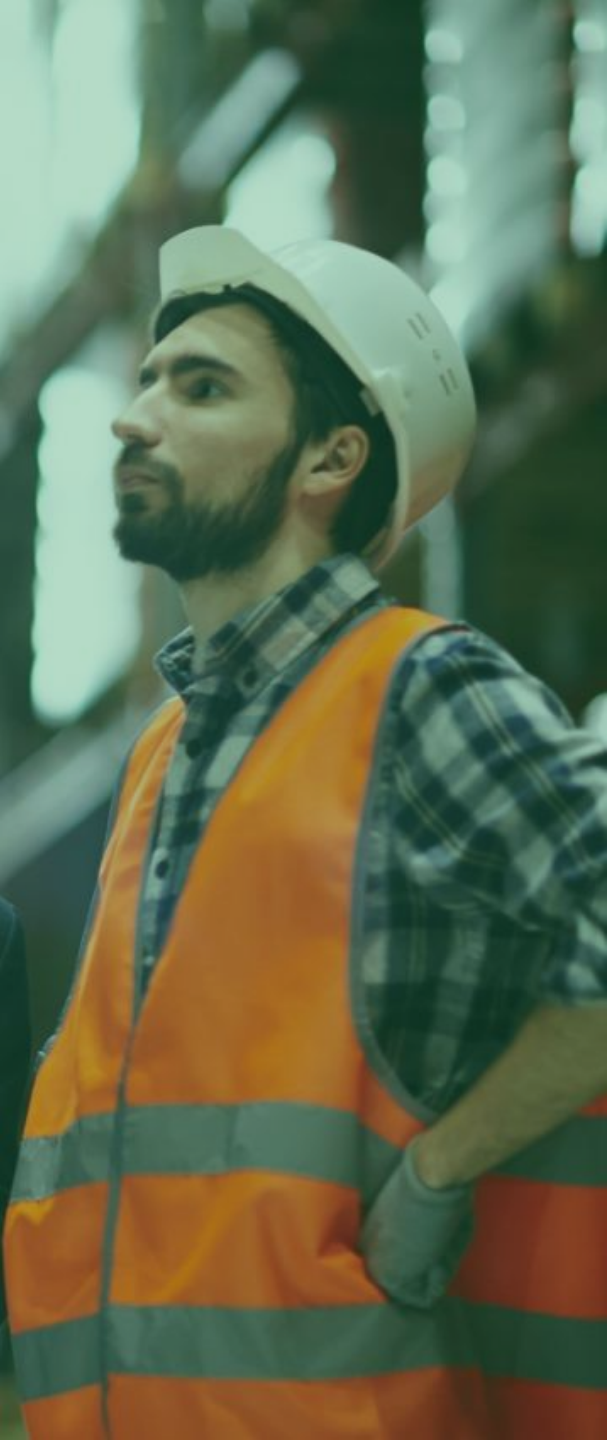
- **Maior importadora de combustíveis do País**
- Mudança do processo de sourcing de etanol, adotando melhores práticas de mercado
- **Contribuição recorrente do Sourcing para os resultados da VIBRA**
- Aumento do domínio das atividades de importação, com contratação direta de navios
- Capacidade logística e escala permitem importações com grande eficiência, capturando oportunidades de arbitragens

Sourcing 2021/22

- Ampliação de escopo para coque e óleo combustível
- **Desenvolvimento da atividade de trading de derivados, posicionando a VIBRA para atendimento ao mercado de distribuição**
- Ampliação da importação de óleos lubrificantes básicos

Importações/Vendas (Gasolina e Diesel)





Gestão de Pessoas 2019

- Contratação por concurso público
- Aprovação pelo Governo da remuneração da Diretoria
- **Remuneração elevada e majoritariamente fixa**
- Complexidade na adequação da força de trabalho (sob a Lei das Estatais)
- Estrutura organizacional rígida
- **Alto nível de terceirização de atividades core e quantitativo total de colaboradores (5.500+) bem acima do encontrado nas peers**

Gestão de Pessoas 2020

- Nova estrutura organizacional, flexível e seguindo as melhores práticas de mercado
- **Força de trabalho ajustada para cerca de 3.400 colaboradores, com Programa de Demissão Optativa para empregados concursados e eliminação da terceirização de atividades core**
- **Implantação de práticas de remuneração seguindo as melhores práticas de mercado, incluindo a compensação da Alta Administração**
- Compensação total compreendendo salário fixo e incentivos variáveis de curto e longo prazos
- Savings anuais de R$ 650+ milhões

Gestão de Pessoas 2021/22

- **Desenvolvimento de uma nova Cultura Organizacional visando impulsionar a força de trabalho para os comportamentos desejados na VIBRA**
- Atração e retenção de talentos
- Definição de Propósito e Princípios
- Lançamento da nova marca corporativa
- Implementação da metodologia PDCA na Gestão de Metas

Gestão de Portfólio 2019

- **Gestão de Portfólio Limitada pela Lei das Estatais**
- Supervisão pelo TCU
- Venda de ativos/processo de M&A em 10 etapas
- 12 -14 meses para conclusão
- Após a privatização, venda da CDGN

Gestão de Portfólio 2020

- Venda da Stratura Asfaltos
- **Aquisição da Targus**
- Criação da ES Gás

Gestão de Portfólio 2021/22

- JV com Americanas, para o negócio de Conveniências em fase final de aprovação pelo Cade
- Venda da participação da VIBRA em Termoelétricas
- Venda da Brasil Carbonos
- **Aprovação da JV Comercializadora de Etanol**
- **Estruturação da Trading de derivados**
- **Desmobilização de 250 ativos de postos, com parceiro já selecionado e em fase final de diligências para posterior aporte dos imóveis em fundo, além de venda direta de postos aos revendedores (6 postos vendidos até o momento em 2021)**
- **25 ativos logísticos com potencial de desmobilização ou compartilhamento. Negociações avançadas para 3 ativos, com potencial de geração de R$ 130MM até o final de 2021, com um ativo já negociado e R$22MM já em caixa**
- **ESGAS incluída em programa de privatização pelo governo do ES e com indicação de desinvestimento pela VIBRA em 2022**

Gestão Financeira 2019

- **Após privatização, negociação para recebimento antecipado da dívida da Amazonas Energia, de R$ 1,4bi**
- **Distribuição de um total de R$ 1,15 bi em dividendos e JCP, referentes a 2019**

Gestão Financeira 2020

- Liability Management com Restruturação da dívida, alongamento de prazo de 1 para 3,4 anos, diversificação de credores e redução do custo
- Captações adicionais de R$ 2 bi para reforço do caixa durante a crise da Covid 19
- **Distribuição de dividendos e JCP atingindo R$ 2,3 bi, referentes ao ano de 2020**
- Aprovação de nova faixa de alavancagem, podendo alcançar 2,5x (Dívida Líquida/Ebitda LTM)
- **Recuperação de créditos tributários alcançando R$ 1,4 bilhão (PIS e COFINS recolhidos a maior, entre abril de 2012 e fevereiro de 2020, relativos à inclusão de ICMS na base de cálculo dos referidos tributos)**

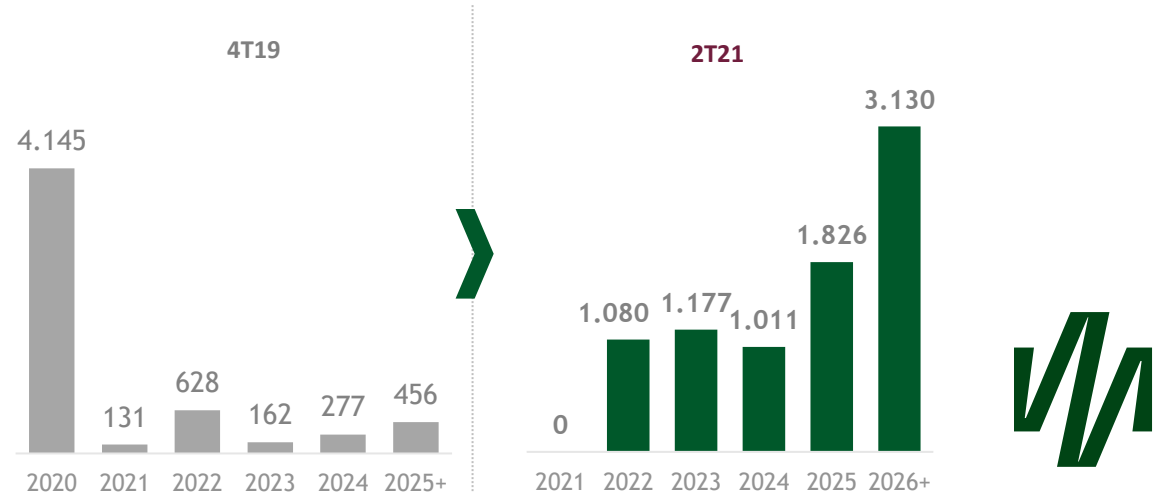
Gestão Financeira 2021/22

- Recebimento da última parcela da dívida da Eletrobras, atingindo o total de R$ 4,8 bi
- **Aprovação de Programa de Recompra de Ações, em valor total de R$ 1,5 bi e prazo de 18 meses**
- Distribuição de remuneração antecipada aos acionistas sob a forma de JCP referente ao exercício de 2021, alcançando R$ 554 milhões
- **Recuperação de créditos tributários alcançando R$280 no 2S21.**

Cronograma da Amortização da Dívida

	4T19		2T21
Prazo Médio da Dívida:	1,5 anos	›	3,5 anos
Custo Médio da Dívida:	6,0%		5,5%

Melhora no Perfil de Dívida (R$MM)



Planos de Saúde e Pensão 2019

- Plano de saúde sob autogestão, com custos elevados devido à escala reduzida e regras de utilização desalinhadas com as práticas de mercado
- Plano de pensão com expressivo componente de benefício definido, apresentando déficit atuarial com necessidade de equalização por patrocinadora e participantes
- **Passivos atuariais elevados, com despesas de juros sobre passivos impactando fortemente o Ebitda da Companhia**

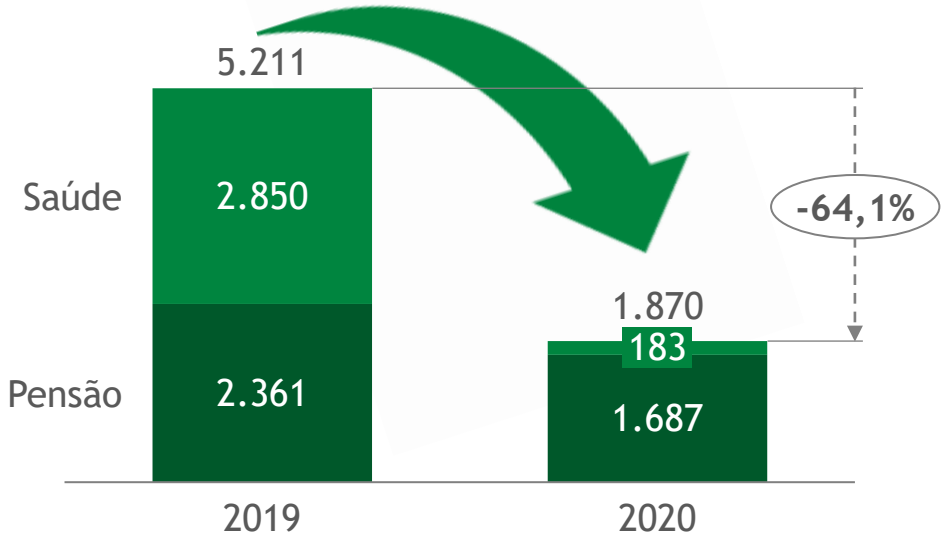
Planos de Saúde e Pensão 2020

- **Migração, ao final de 2020, da força de trabalho para Plano de Saúde de mercado, com redução expressiva de R$ 200 milhões/ano nas despesas da Companhia**
- Quitação antecipada, da parte de responsabilidade da Empresa, do déficit atuarial do fundo de pensão

Planos de Saúde e Pensão 2021/22

- **Estruturação e aprovação interna do novo Plano de Pensão FlexPrev, de contribuição definida**
- Novo Plano já estruturado e comunicado à força de trabalho, em análise pela PREVIC
- **Previsão de início de adesões em jan/22**
- Potencial redução de passivo atuarial

Redução de 64% do passivo atuarial





Estamos presentes na vida de milhões de clientes espalhados por todo o país

8mil+ postos em 1.800+ municípios, nos 27 estados e DF, com expectativa de **mais 600 postos em 5 anos**

30 milhões de clientes únicos realizam transações em nossa rede de postos todo mês

R$1.1B/ano transacionados em nossas lojas de conveniência

Produtos Lubrax para mais de **80mil** clientes em todo o país

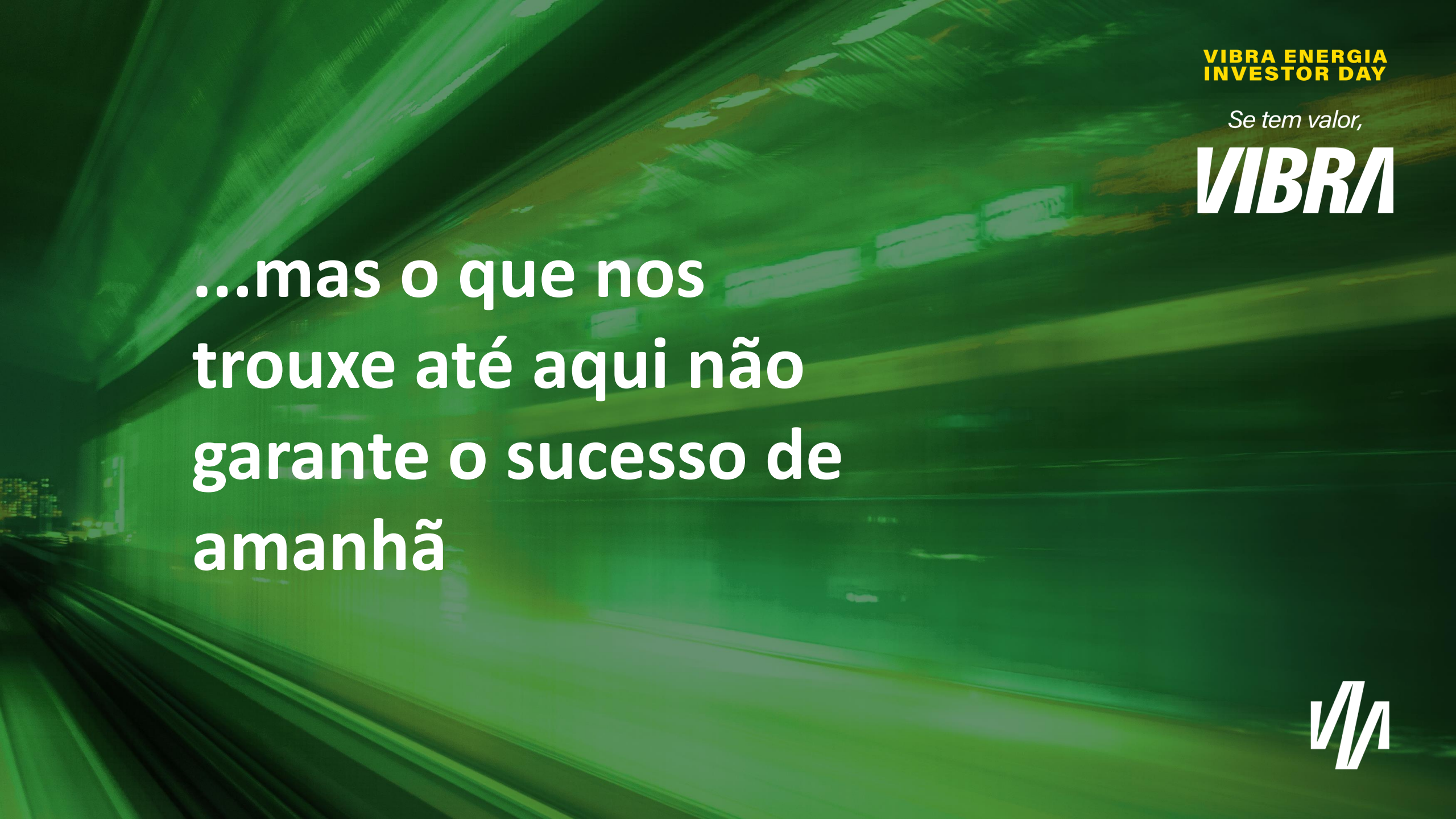
+19mil pontos de consumo em empresas clientes

90 aeroportos

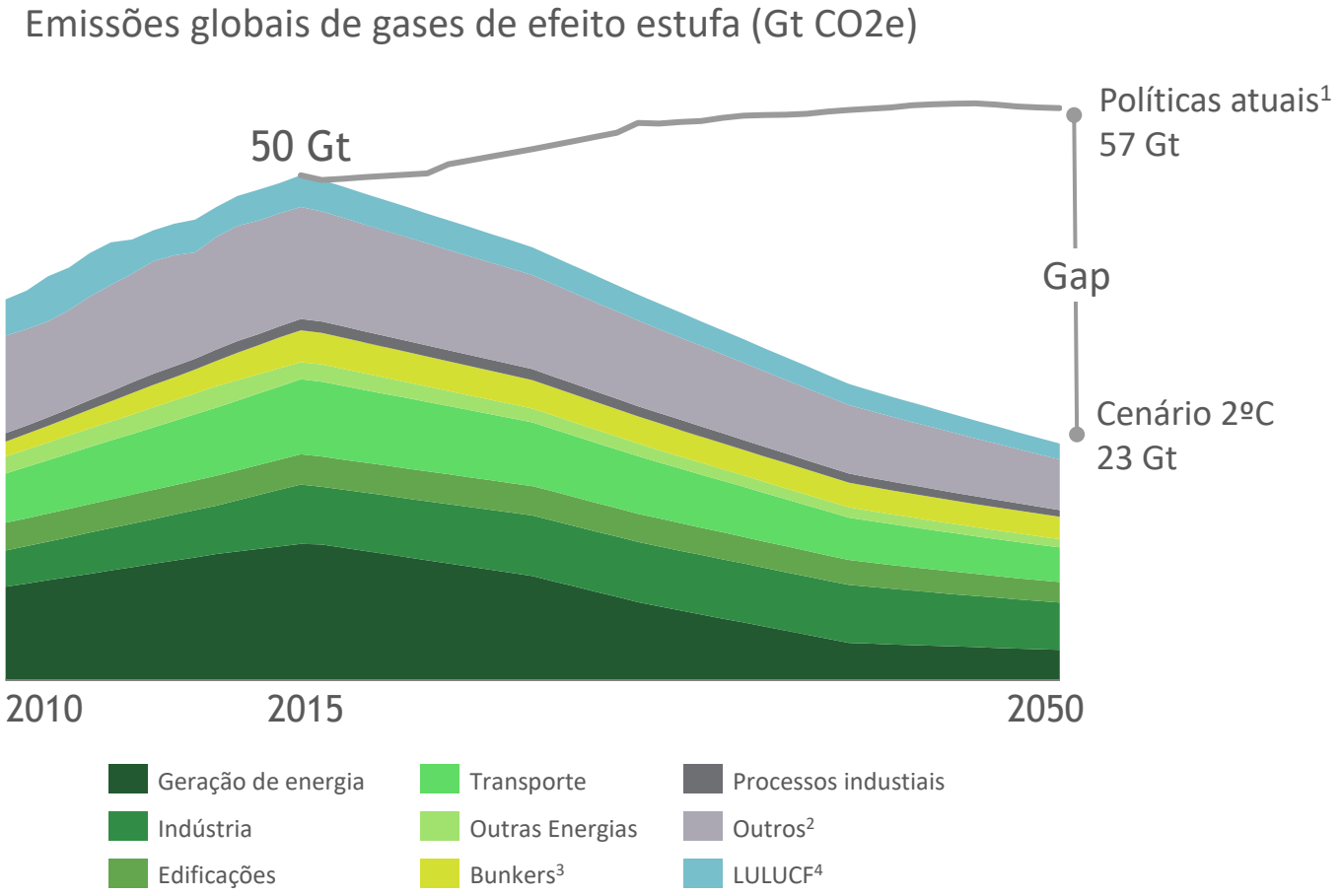
80 das 100 maiores empresas do Brasil

38% do combustível usado por empresas no país

7 em cada 10 vôos comerciais no Brasil são abastecidos pela VIBRA


VIBRA ENERGIA
INVESTOR DAY
Se tem valor,
VIBRA
...mas o que nos trouxe até aqui não garante o sucesso de amanhã

Mudanças climáticas são preocupação mundial e a VIBRA quer ter papel ativo na solução



Mudança da matriz energética para fontes menos poluentes para contenção de mudanças climáticas

VIBRA terá posicionamento ativo em transição energética brasileira

1. Assumindo implementação de compromissos de Acordo de Paris 2. Outros: Agricultura, Lixo 3. Aviação e embarcações internacionais; 4. Uso da terra, Mudança do uso da terra e Silvicultura. Fontes: IEA, World Energy Outlook; WRI; IMF; World Bank; Climate Action Tracker

Comportamento de consumidores, investidores e empresas na direção de opções sustentáveis

80%+ dos consumidores querem que empresas integrem considerações ambientais em produtos, serviços e operações

120 Países visam atingir net zero[1]; expectativa de outros também engajarem até COP26

Investidores direcionando **investimentos** para empresas resilientes a mudanças climáticas

$53T+ Ativos sob gestão alocados em investimento ESG estimados para 2025, **um terço** do total sob gestão

Aumento de **preços de carbono**

6x Preços de carbono na Europa subiram de EUR 8 em 2017 para **EUR 54** em 2020

Crescimento de **títulos verdes**

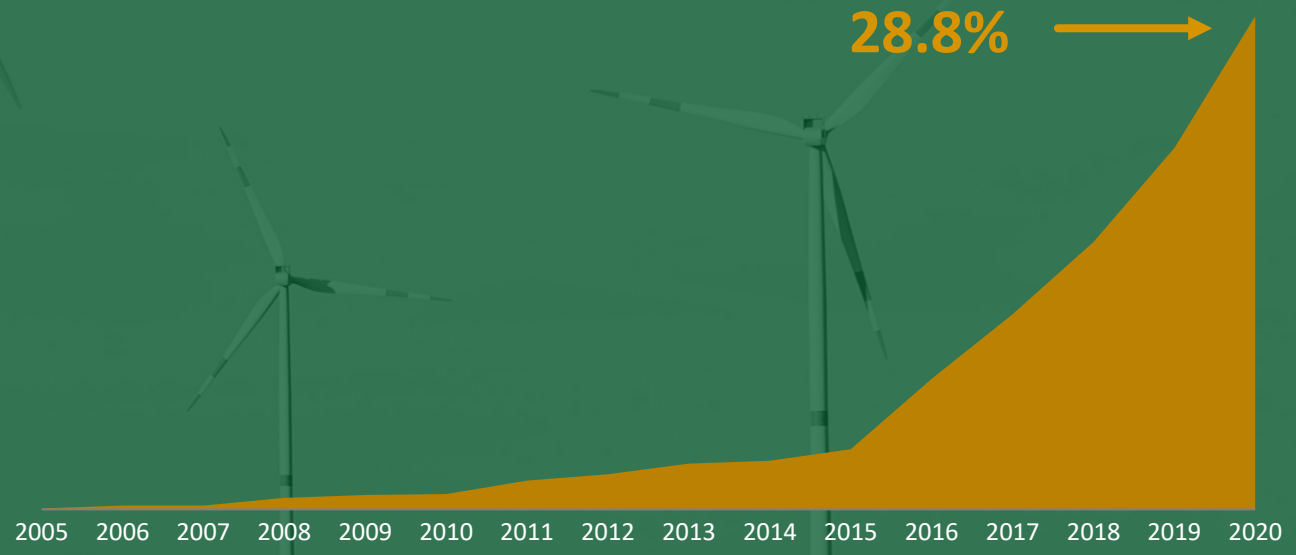
10x Entre 2015 e 2019, resultando em um mercado de **$257.7B**

1. *Climate Ambition* Alliance Fontes: United Nations; Nielsen; Luc Hoffman Institute, National Centers for Environmental Information; World Economic Forum; TFCD Status report 2020

Comprometimento com menores emissões cada vez mais acelerado

1 a cada 4 empresas Fortune 500 já fizeram compromissos voluntários de redução de emissões

Empresa Fortune 500 Global com compromissos de neutralidade de carbono (%)

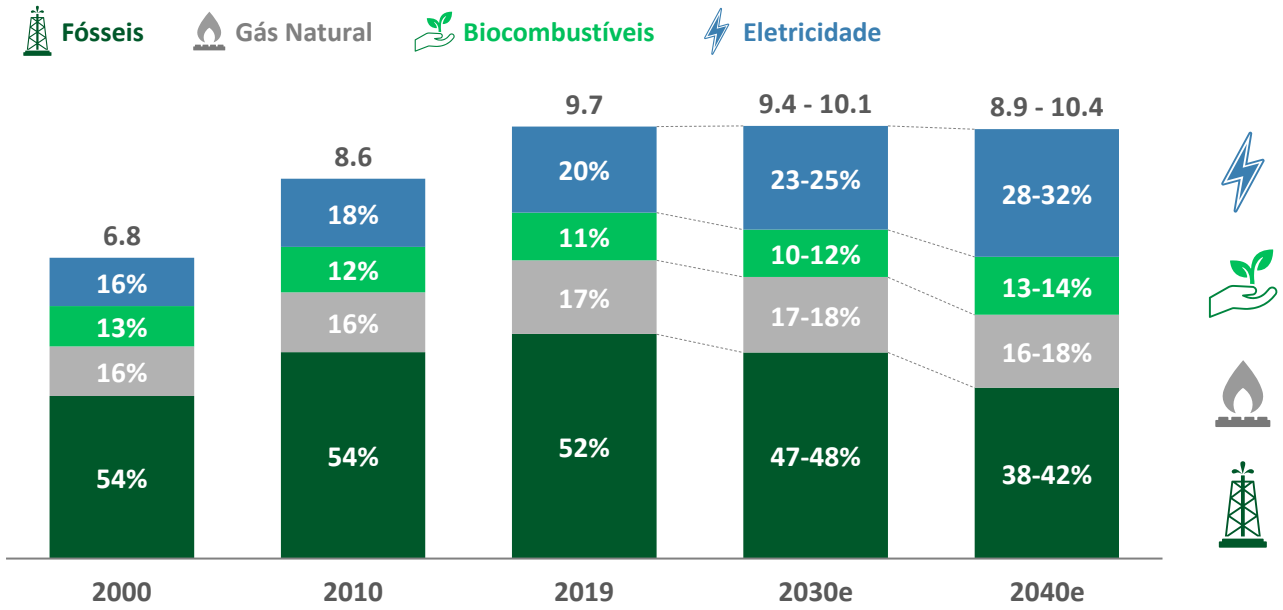


Transição energética é uma realidade global e mundo caminha para cenário com menor importância relativa de fósseis

Transição energética para eletricidade e fontes renováveis

- Aumento de consciência ambiental
- Regulações e políticas públicas
- Pressão de investidores em ESG

Consumo de energia mundial por fonte – IEA (Mtoe - %)



COMBUSTÍVEIS FÓSSEIS CONTINUAM RELEVANTES, MAS PERDEM IMPORTÂNCIA RELATIVA NA MATRIZ ENERGÉTICA MUNDIAL ATÉ 2040

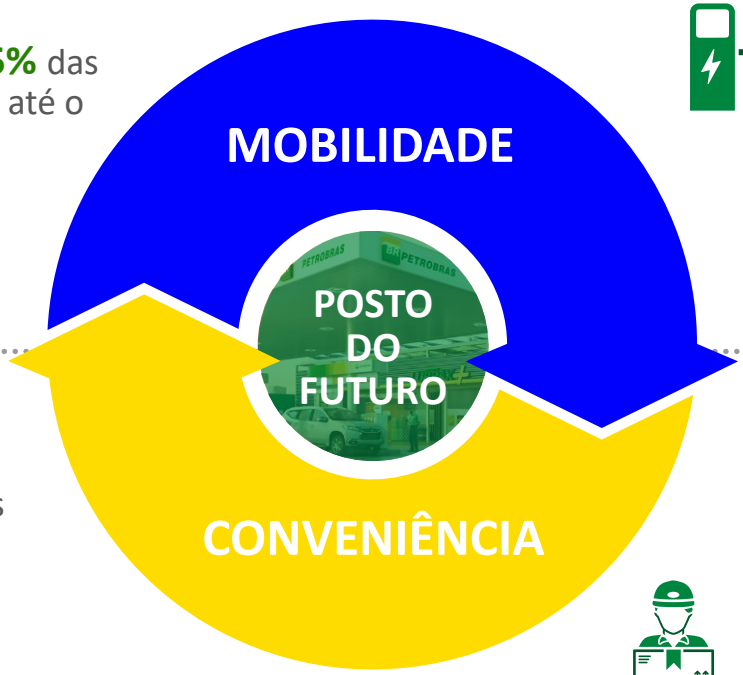
Nota: Combustíveis fósseis incluem derivados e carvão. Fonte: IEA World Energy Outlook 2020, Análise Vibra

...e de aceleração nas mudanças em mobilidade e consumo: postos e conveniência do futuro terão novos formatos

Carros próprios serão menos da **metade** das viagens urbanas globais até 2035

EV's[1] devem representar **75%** das vendas globais até o fim de 2030

+4mil novas estações públicas de carregamento de EV's por dia



Grandes varejistas entrando em conveniência

Busca de comodidade pelo consumidor (*delivery* e serviços *last-mile*)

108% vs 27%
crescimento maior que supermercados nos últimos 5 anos

No Brasil, transição energética será influenciada pelo contexto local, como políticas em eletricidade, gás e biocombustíveis



Abertura do mercado de **gás natural**, complementariedade de oferta com fontes renováveis e aumento da segurança energética



Políticas de incentivo ao uso de **biocombustíveis** (RenovaBio) e força do agronegócio



Condições nacionais para enorme potencial de utilização de **fontes renováveis**, como eólica, solar e biomassa



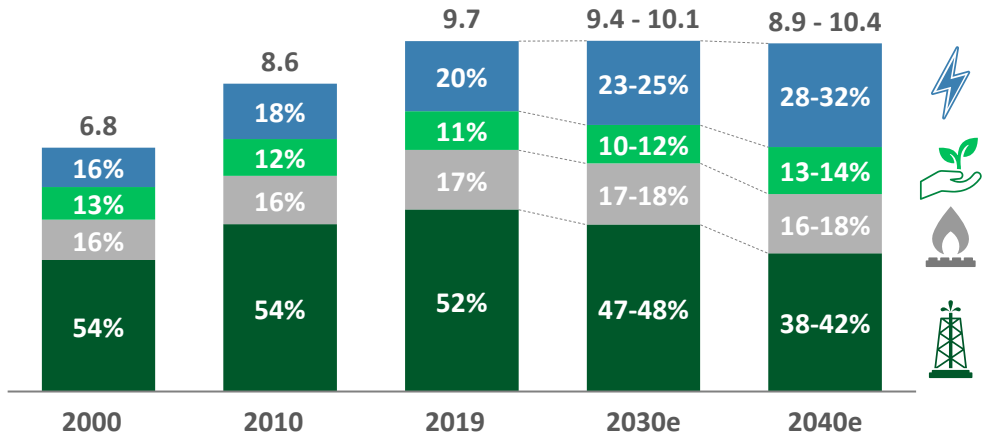
Continuação de **liberalização de mercado** de energia, expandindo abrangência do mercado livre

Eletricidade e biocombustíveis ganharão espaço, mas combustíveis fósseis continuarão relevantes até 2040

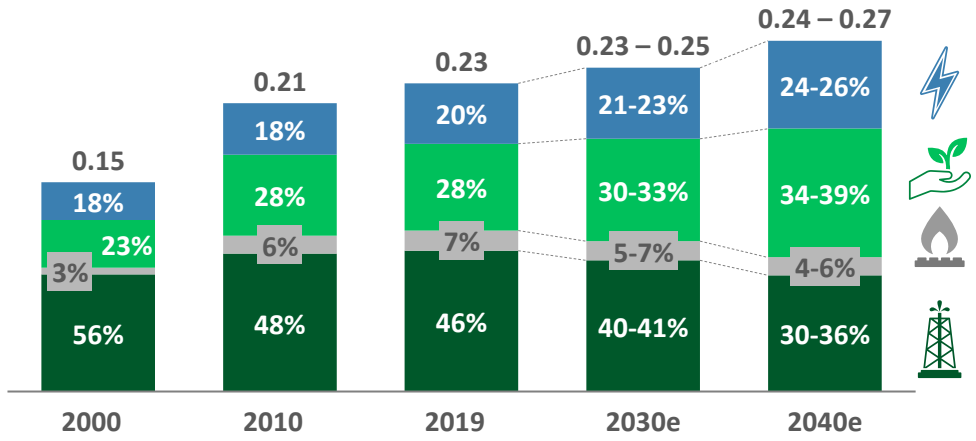
Consumo de energia por fonte

Fósseis | Gás Natural | Biocombustíveis | Eletricidade

Consumo total do mundo (Btoe - %)



Consumo no Brasil (Btoe - %)



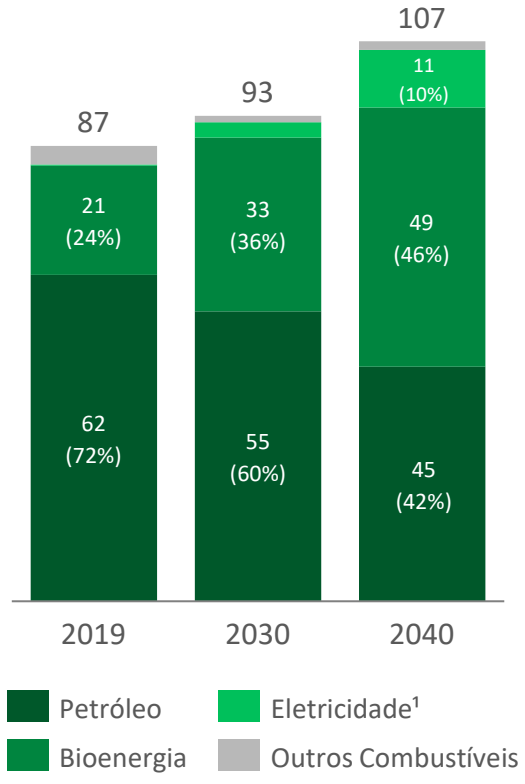
TRANSIÇÃO ENERGÉTICA NO BRASIL TAMBÉM SERÁ ACELERADA. CONSUMO DE ENERGIA CONTINUA CRESCENDO NO BRASIL, MESMO COM ESTAGNAÇÃO A NÍVEL MUNDIAL

Nota: Combustíveis fósseis incluem derivados e carvão. Fonte: IEA World Energy Outlook 2020, Análise Vibra

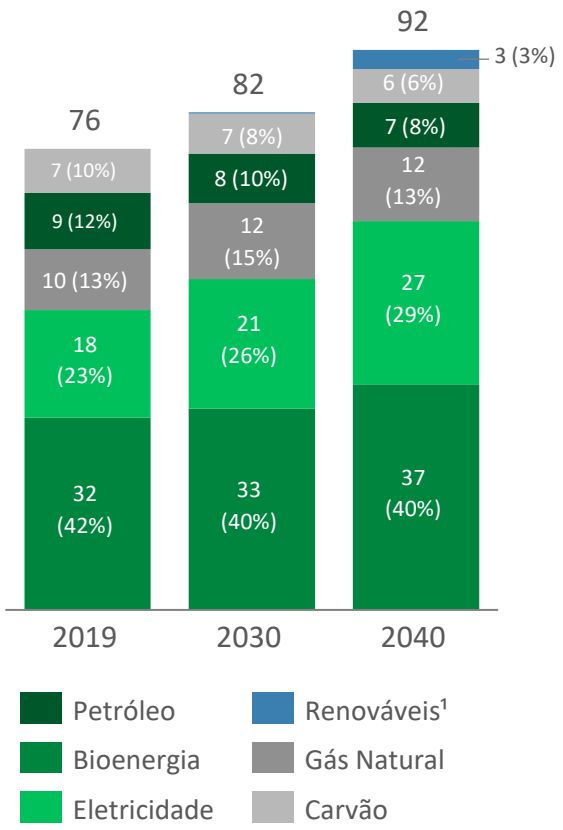
Eletricidade e biocombustíveis ganharão espaço, mas combustíveis fósseis continuarão relevantes até 2040

Consumo final de energia – Mtoe (% total)

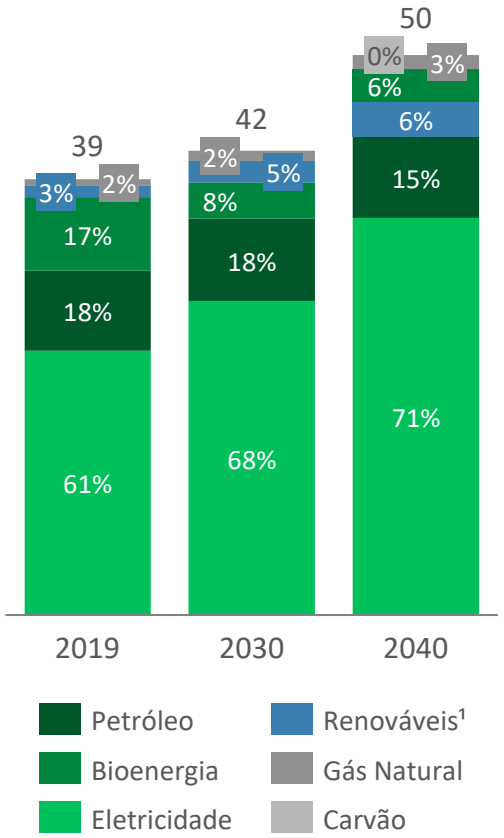
Transporte



Industrial



Comercial, Serviços e Residencial



Nota: Combustíveis fósseis incluem derivados e carvão. Fonte: IEA World Energy Outlook 2020, Análise Vibra

Nossa visão é de impactos relevantes na distribuição de combustíveis no Brasil...

Derivados perdem importância, mas continuam significativos, com **+30% do consumo em 2040**

Diminuição mais acelerada em combustíveis mais sujos (ex.: OC)

Eletricidade passará de **20% para ~30% do consumo em 2040**, com participação significativa no **segmento industrial**

Gás ganhará relevância, com **15% do consumo industrial até 2030**, com grande **potencial *off-grid* para Vibra.**

Biocombustíveis ganham força e se tornam **principal fonte para transporte em 2040**, com ~50% do consumo

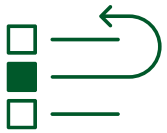
EVs ganharão relevância, representando **+30% das vendas e participação de +10% na frota** a partir de **2030**

H2 verde em discussões embrionárias. Porém vantagens comparativas podem fazer do Brasil uma plataforma de desenvolvimento de H2 verde



Começamos hoje a definir o que será a VIBRA do futuro

Frente ao cenário de transformação do mercado, começamos hoje a definir o que será a VIBRA do futuro



Grandes apostas face à transição energética

Nosso posicionamento no mercado de energia



Elementos facilitadores: ESG, digitalização e cultura



Perspectiva de criação de valor no longo prazo

VIBRA ENERGIA
INVESTOR DAY

Se tem valor,

VIBRA

VIBRA ENERGIA
INVESTOR DAY

Se tem valor,
VIBRA

Para navegar com sucesso em um mercado em transição, decidimos onde a VIBRA deve se posicionar

Fortalecimento do portfolio atual

- Distribuição de combustíveis
- Lubrificantes
- Aviação
- Conveniência
- Trading de etanol e derivados
- Comercialização e trading de energia elétrica

Novos vetores de crescimento

- Oferta off-grid e *on-grid* de gás natural e biometano
- Reforço da posição em energia elétrica – Autoprodução e GD
- Soluções para carregamento de EVs
- Programa de relacionamento
- Conveniência ampliada

Apostas graduais em espaços de inovação

- Hidrogênio e células de combustível
- Novos tipos de biocombustíveis e e-fuels
- Novas soluções para mobilidade

Espaços de menor interesse

- Produção de combustíveis fósseis e biocombustíveis tradicionais
- Geração em escala e distribuição de energia elétrica
- Infraestrutura de transporte e distribuição de gás natural

Resiliência às incertezas da transição energética via foco no cliente, neutralidade comercial e apostas progressivas

Foco no cliente, acompanhando as suas preferências e desafios energéticos

Canal neutro de comercialização: provedor de soluções de energia das fontes mais competitivas, independente de investimentos em ativos

Apostas progressivas em novas energias com espaço para acelerar/frear frente às incertezas da transição energética

Nosso posicionamento no mercado de energia

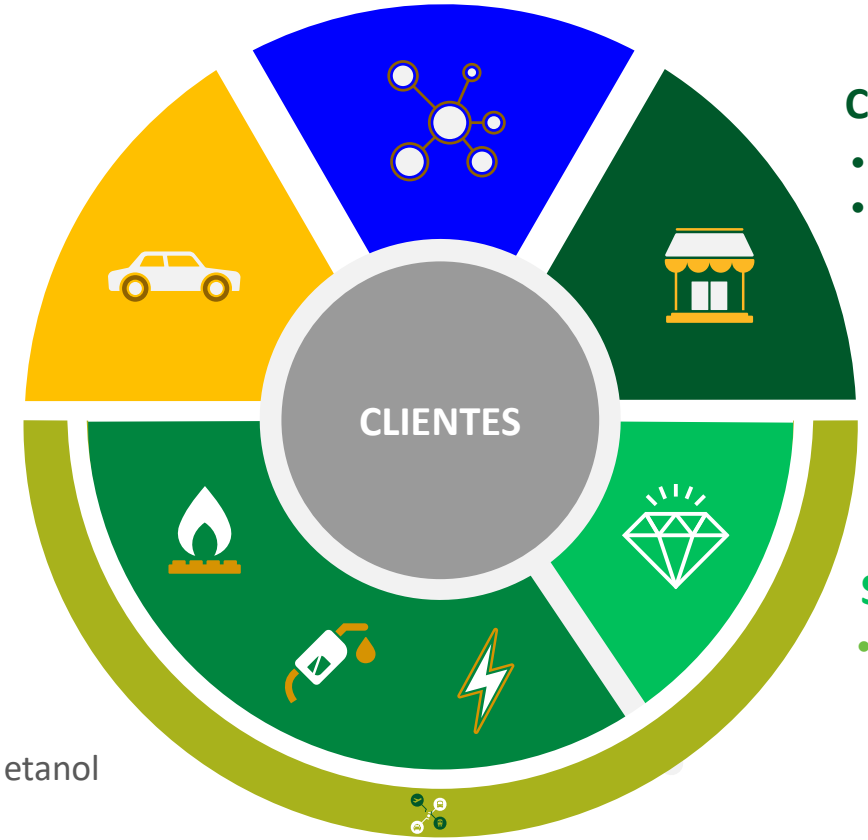
Oferta integrada da VIBRA do futuro traz melhor proposta de valor para clientes

Ecossistema de relacionamento

- Plataforma digital de relacionamento
- Meios de pagamento

Mobilidade

- Rede de postos
- Carregamento EV's
- Logística last-mile
- Mobilidade avançada



Conveniência

- Rede BR Mania
- JV LASA

Energia

- Combustíveis líquidos
- Gás Natural
- Energia elétrica
- Trading de derivados e etanol

Soluções

- Serviços para transição energética e outros serviços para clientes B2B

Infraestrutura/Logística

- Logística e armazenamento
- Viabilizador de negócios (ex.: Autoprodução e Geração distribuída)

Proposta de valor revisada do B2B2C tem potencial *upside* de R$0,9B em EBITDA anual em 2025

VIBRA ENERGIA INVESTOR DAY

Se tem valor,

VIBRA

Principais alavancas impactadas pela proposta de valor (variações 20-25)

+2%[1]
de aumento de VMM acima do mercado

20 %
aumento de 11% para 20% penetração de aditivados

+850
delta de postos na rede[2]

R$0,9B
(+59%)
Ganho em EBITDA anual[3]

1,8 p.p.
(1,16)
Aumento de market share

R$ 30
(+36%)
Aumento em EBITDA/m³

1. Considerando crescimento de 20% do mercado 2. Considera menor performance média para os postos entrantes 3. Não considera melhorias no ratio EBITDA/lucro de reposição (i.e. custos) (corresponde a ganho de ~1,2– 1,5B em lucro bruto de reposição). Fonte: Dados Vibra; Análise BCG

...ao impulsionar principais drivers de valor, promovendo maior fluxo aos pontos e maior conhecimento do consumidor

VIBRA ENERGIA
INVESTOR DAY

Se tem valor,

VIBRA

Ganho em Combustíveis

197[1] → 236[2]
Volume Médio Mensal (m³)

11% → 20%
Penetração de aditivados

8.022 → 8.872
Tamanho da rede

Ganho em Conveniência

Penetração de BR Mania
14% → 21%

Faturamento mensal
85k → 140k

Margem Bruta do franqueado
35% → 45%

Programa de Relacionamento

1M → 8M
Usuários ativos

Legenda: Valor atual (2020) Valor da ambição (cenário base)
1. VMM de 2019 foi de 217; crescimento de mercado de 20% já leva o VMM para 236 2. 240 para postos existentes, 200 para postos novos (que têm ramp up de 2 anos)

Implementação integrada da proposta de valor permitirá percepção da VIBRA do futuro pelos clientes e revendedores

Cliente Final

Ecossistema VIBRA
- *Cashback* em combustíveis
- Serviços financeiros
- Serviços de mobilidade

Loja de conveniência
- Novo sortimento e *food service*
- Preços justos

Atendimento de qualidade

Revendedores

Novo Canal de Negócios
- CRM do Posto
- Gestão de pedidos

Preço competitivo

Nível de serviço adequado e com expectativas claras

Equação econômica
- Maior VMM e % aditivados
- Faturamento conveniência

VIBRA

Conhecimento do cliente via programa de relacionamento

Maior satisfação da revenda com melhor equação econômica e canal de negócios

Foco em segmentos estratégicos, permitindo maior eficiência operacional

R$0,9B
EBITDA adicional

23%	81
25%	111
Market Share	*EBITDA/m³*

VMM	*% Aditivados*	*% BR Mania*	*# Usuários*
197	11%	14%	1M
236	20%	21%	8M

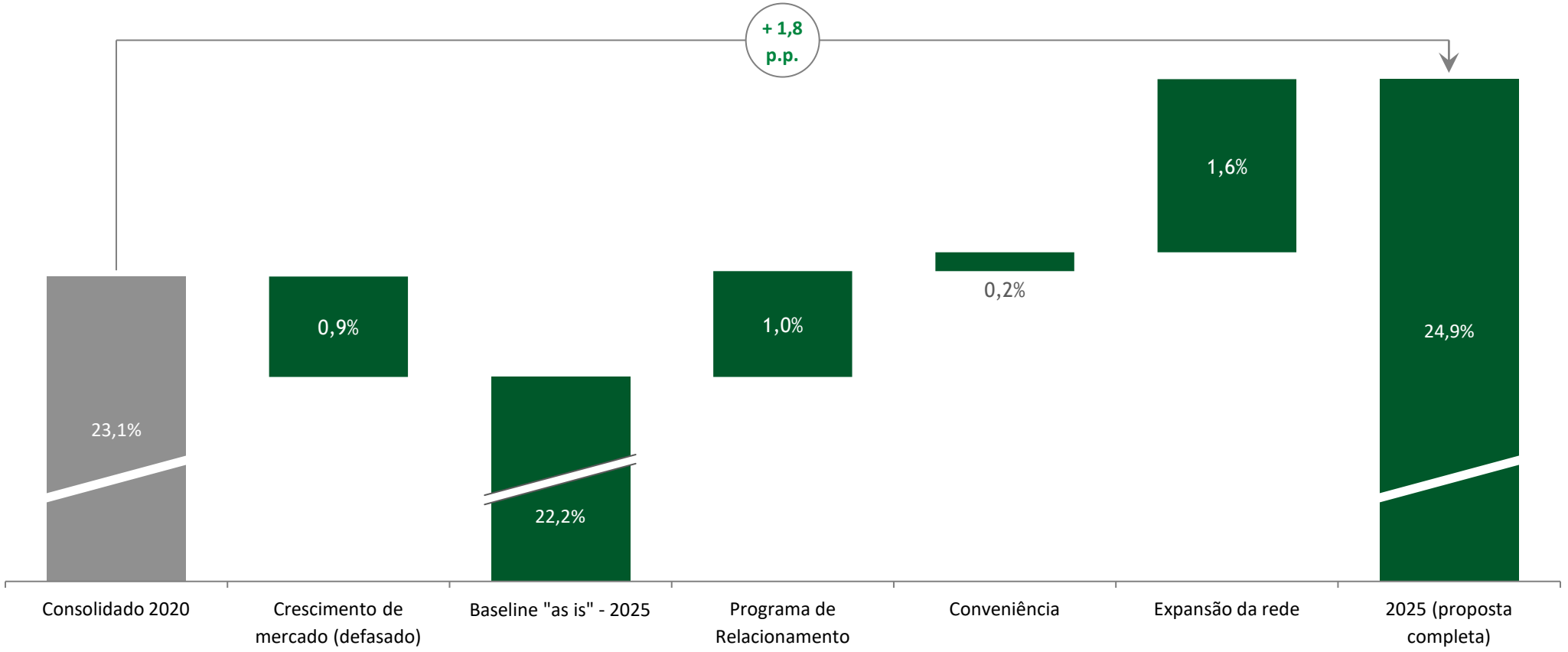
Proposta de valor B2B2C ajuda VIBRA a estancar perdas recentes de market share e a atingir novo posicionamento

VIBRA ENERGIA INVESTOR DAY

Se tem valor,

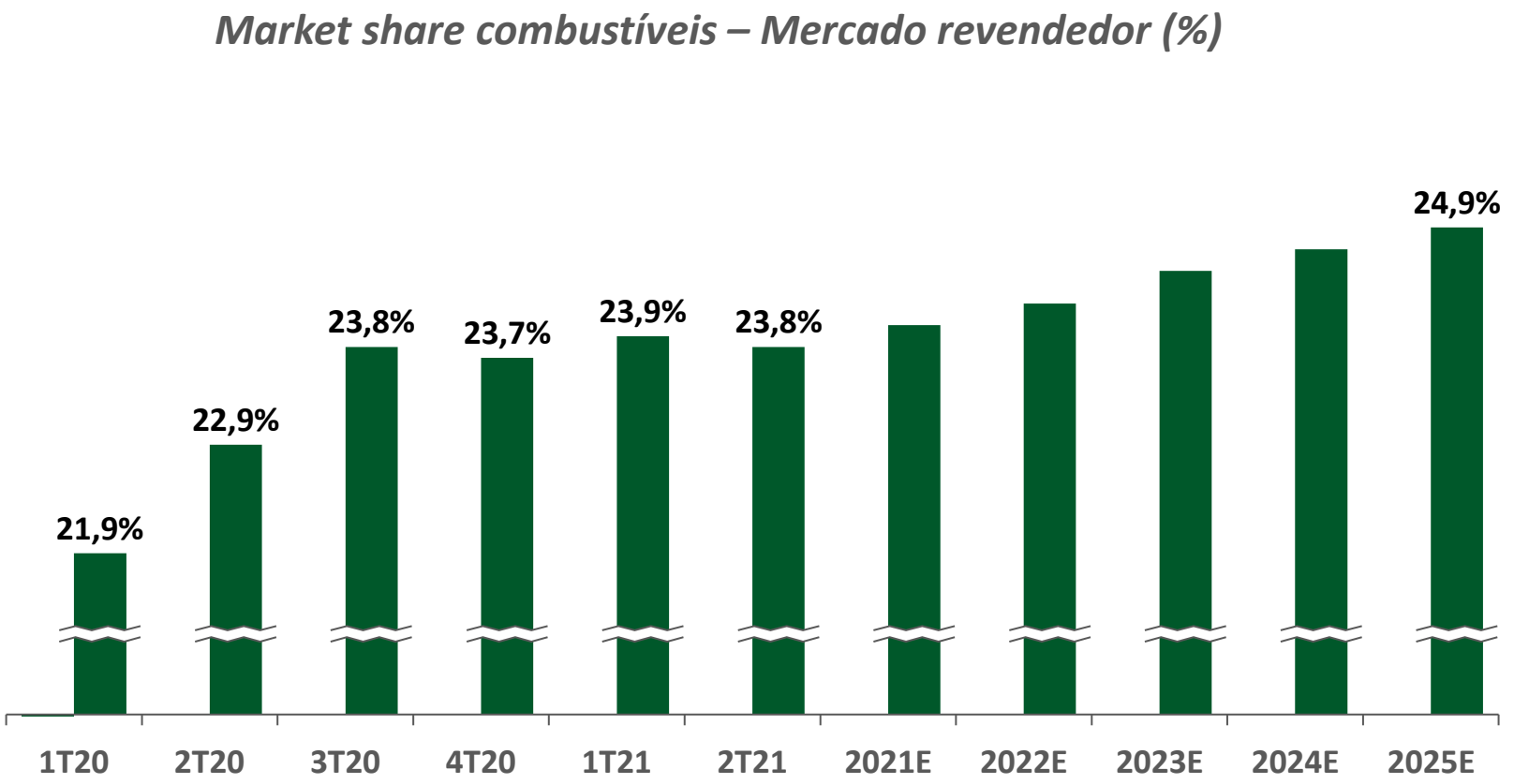
VIBRA

***Bridge* mkt. share 20-25**



Fonte: Dados Vibra; Análise BCG

Proposta de valor ajuda VIBRA a estancar perdas de *market share* que vem acontecendo nos últimos anos



VIBRA ENERGIA
INVESTOR DAY

Se tem valor,

VIBRA

Proposta de valor também afeta três drivers de valor para o revendedor e a sua relação com a VIBRA



Melhoria da equação econômica

da VIBRA e do revendedor, por meio do impulsionamento de diversos drivers de valor (e.g. VMM, % aditivados, margem de revenda e faturamento adicional)



Maior satisfação do revendedor

levando a menores custos de renovação e embandeiramento e menor *churn* da rede



Foco VIBRA nos segmentos de maior relevância

com objetivo de redução de *churn* estratégico e de alto volume, com maior esforço nas relações de maior valor

Proposta de valor leva à melhoria da equação econômica do revendedor

Combustíveis[1]

Aumento de VMM, margens de revenda e mix de adtivados

90k R$/mês/posto → **126k** R$/mês/posto

Loja de Conveniência[2]

Aumento de rentabilidade de conveniência

30k R$/mês/loja → **63k** R$/mês/loja

1. Margem bruta de revenda
2. Margem bruta de conveniência, considerando 35% atual e 45% na ambição via parceria LASA, considerando lojas que convertem o formato do padrão ao premium

Desafios e dores atuais

- Baixa penetração de conveniência
- Baixa atratividade ao franqueado
- Complexidade na operação

Iniciativas com foco em acelerar penetração e melhorar proposta da BR Mania ao revendedor, consumidor e VIBRA...

INICIATIVAS CHAVE

Formatos de loja

Novos formatos de loja adaptáveis às necessidades do posto, da região e da revenda: de lojas full service a lojas autônomas para maior capilaridade da marca e atratividade ao revendedor

JV com americanas sa

Nova empresa que unirá a força dos sócios, trazendo maior escala e estrutura de suprimento e logística para as lojas físicas e digitais, melhorando a equação econômica ao revendedor e com apoio operacional nas atividades, além de acesso a tecnologias e inovação

Nova imagem e nova oferta ao consumidor

Nova imagem lançada em Jul/20, que incluiu uma revisão do formato das lojas com otimização do layout, simplificação da operação, revisão do mix de produtos e introdução de uma nova oferta de 'food service', gerando com maior apelo ao consumidor final e maior margem ao revendedor (cresc. vendas 18% antes x depois)

Modelos de operação

Ampliação dos modelos operacionais a serem implementados nas lojas (e.g. operação própria, master-franquia, franqueados profissionais)

Soluções de Conveniência

~21%
Penetração de lojas em 2026 e 27% em 2030, vs. 14% atuais (~2.000 lojas)

~140k R$/mês
Faturamento das lojas BR Mania em 2026, contra R$ 85k/mês atuais

45%
Margem bruta da loja de conveniência para o revendedor, contra 35% atuais

Nota: Valores sujeitos a revisão com conclusão do acordo LASA

INICIATIVAS CHAVE...

- Novos formatos de loja
- JV com americanas sa
- Nova imagem e oferta
- Novos modelos de operação

...permitem adequação das lojas à revenda e ao consumidor

1. **Aumento da atratividade ao consumidor**
   por meio da nova imagem, portfolio de oferta (e.g. via *food service*, sortimento), *pricing* e adequação dos formatos às necessidades de consumo
2. ***Sourcing* diferenciado com menor custo ao franqueado**
   com o aumento da escala e otimização da estrutura de abastecimento e logística em parceria com americanas sa
3. **Profissionalização do *supply chain***
   por meio da introdução de plataformas digitais e market place oferecidas e melhoria do nível de serviço ao franqueado
4. **Qualificação da rede e maior suporte às franquias**
   com modelos de loja aderente à demanda de consumo e potencial de cada região, melhor definição de sortimento e posicionamento dos produtos, além de treinamentos e suporte na gestão das lojas
5. **Introdução de omnicanalidade e maior valor da marca**
   para venda digital de produtos, com apoio de inovação e tecnologia oferecidos via parceria americanas sa e nova imagem com maior apelo

Valor ao consumidor Valor ao franqueado

Reformulação de perfis de lojas permite maior adaptação com relação às necessidades de cada posto

VIBRA ENERGIA
INVESTOR DAY

Se tem valor,
VIBRA

Novos Modelos



PREMIUM

+ 100m²

Loja completa intensiva em *food service*.

Para locais de alto potencial de faturamento e com vocação para alimentação fora do lar.

R$ 180 mil



STANDARD

+ 60m²

Loja padrão *full service*. Layout indicado para a maior parte da rede. Mais retorno com menor investimento. Nosso “básico bem feito". “Mundos” para plugar de acordo com o público.

R$ 100 mil



COMPACTA

+ 30m²

Loja com sortimento otimizado, com oferta simplificada de *food service*. Ideal para espaços reduzidos. Fácil de operar e baixo custo.

R$ 60 mil



AUTÔNOMA

UNDER CONSTRUCTION

+ 60m²

Loja intensiva em tecnologia. Sistema autônomo que permite *self ordering* através de totens, tablets ou apps. Indicado para grandes centros.

R$ 120 mil



PIT STOP

UNDER CONSTRUCTION

25m²

Formato em parceria com Ambev focado em bebidas, tabaco e snacks. Sem *food service*. Indicado para cidades do interior com menos de 300K habitantes.

R$ 60 mil



VENDING

UNDER CONSTRUCTION

+ 20m²

Loja híbrida com oferta de produtos através de *vending machines*. Baixo custo de operação. Para grandes centros com viabilidade logística. Apenas 1 funcionário por turno.

R$ 40 mil

Faturamento esperado (R$/mês/loja)

Metragem loja

Nota: Lojas tipo Container como alternativa de construção

Parceria com a LASA via JV visando criar competitividade em *supply chain* & operação das lojas



BRmania	local AMERICANAS
• + 1.100 lojas	• + 50 unidades
• + R$ 1.100M *sellout*	• + R$ 60M receita
• Franqueadas	• Lojas próprias

DIFERENCIADORES DA PARCERIA

1 Solução *Supply Chain*

•Transferência LASA do benefício econômico da cadeia de suprimentos à JV

• Operação Plug & Play

2 Expertise de varejo e operação própria

• Solução de operação própria de lojas em locais de alto potencial para revendedores desinteressados

• Know-how em sortimento, pricing, promoções etc.

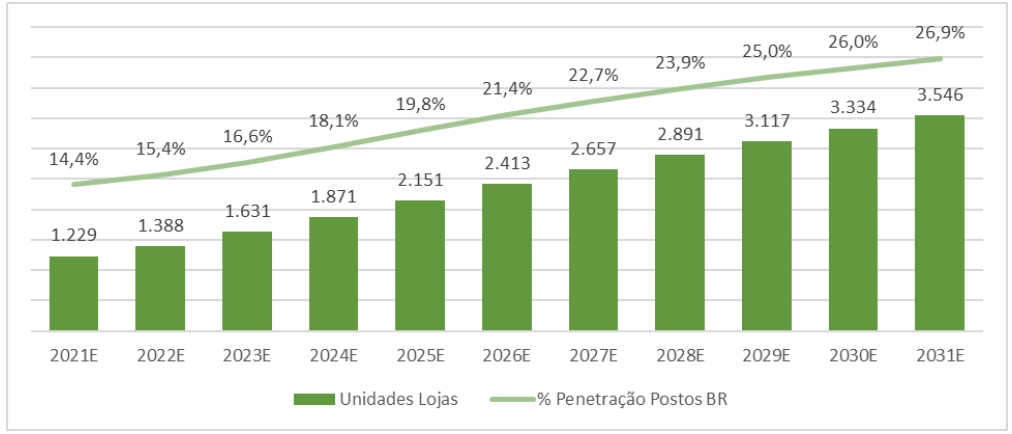
3 Acesso ao Universo LASA

• Parcerias comerciais AME/B2W

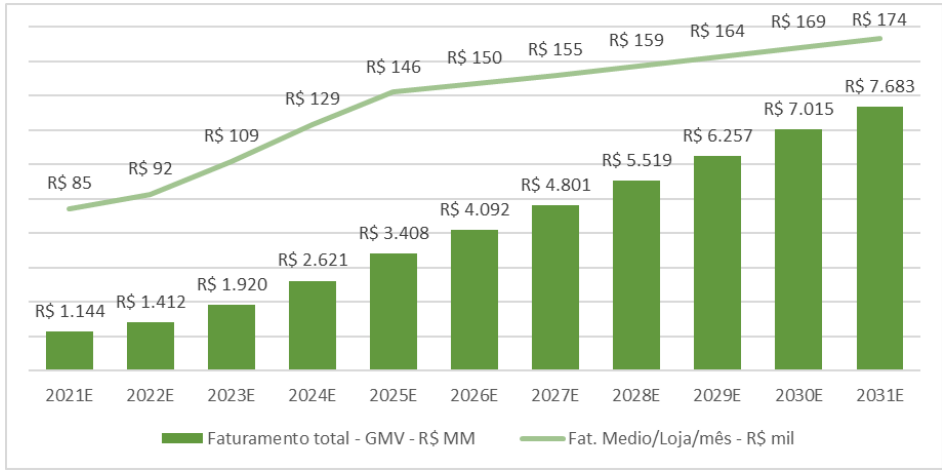
• Acesso a plataformas digitais, soluções de logística, meios de pagamento e sistemas

BP Projeto Aliança | Projeções Operacionais e Financeiras JV

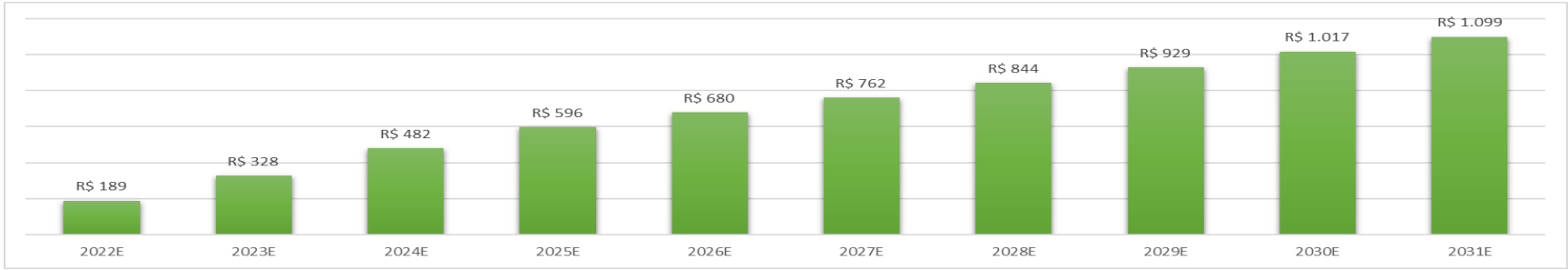
Base de lojas - NewCo - Lojas Próprias e Franquias (# EoP) / Variação Anual



GMV e Vendas Mensais p/Loja (R$ mm; R$ k/Loja)



Receita Líquida



VIBRA completará oferta global de energia com posicionamento escalável em gás natural

- Abertura do mercado de gás
- Crescimento demanda de gás
- Alternativa ao Óleo Combustível (~R$100M Ebtida Vibra)
- Energia mais sustentável que derivados



Oferta *off-grid*

- **+70%** de clientes atuais VIBRA em transição de OC para gás natural estão off-grid
- **Infraestrutura e logística** para distribuição de GNL

Comercialização de GNL para clientes industriais que estão em regiões não conectadas à rede de distribuição



Oferta *on-grid*

- Contratos de ***offtaking*** com produtores
- Complementação da oferta com **biometano**

Com abertura do mercado, VIBRA entrará também em comercialização para clientes conectados na rede

Energia

20-30%

Ebitda VIBRA 2030 em gás e energia elétrica

Cobertura nacional para atender atuais e novos clientes espalhados pelo Brasil

VIBRA e ZEG Biogás assinaram acordo de cooperação para oferecer aos produtores de açúcar e etanol solução integrada para produção de biometano e juntas fomentarem o crescimento do mercado de biometano no Brasil

Upstream

VIBRA e ZEG possuem excelente relacionamento com os principais produtores de açúcar e etanol do Brasil

ZEG possui a melhor opção em biodigestor para vinhaça do mundo

Mercado potencial de biometano no Brasil superior a **10 bilhões de m3 por ano**

VIBRA

ZEG BIOGÁS

Downstream

Mercado cada vez mais demandante por renováveis

Biometano pode substituir diversos combustíveis fósseis (diesel, gás natural, GLP)

VIBRA & ZEG combinam inteligência de mercado, modelagens de negócio e precificação competitiva para colocação eficiente do produto no mercado

VIBRA possui mais de 8 mil postos e de 18 mil clientes B2B

Tecnologia

Desenvolvimento tecnológico proprietário da ZEG e com constantes otimizações

Processo produtivo desenvolvido pela ZEG para produção do biometano é muito competitivo, especialmente quanto aos custos operacionais



Proposta de Valor

Alternativa renovável, contribuindo para a descarbonização completa da cadeia de valor da indústria de açúcar e etanol

Solução ambiental para a vinhaça e melhoria na produtividade do solo

Produção descentralizada em toda rota do agronegócio, com protagonismo da Vibra e ZEG no cumprimento da agenda de baixo carbono (ESG)

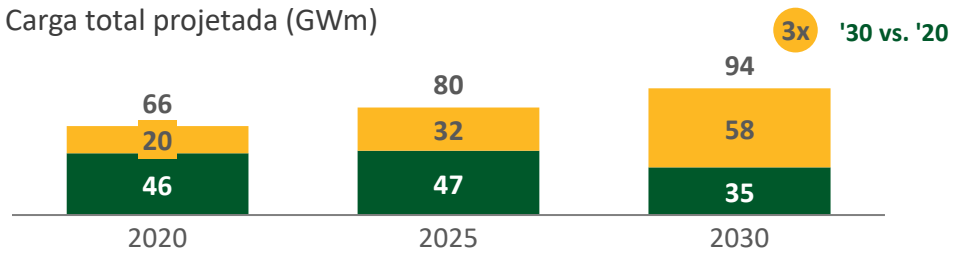
VIBRA estará entre top 5 comercializadoras de energia elétrica no mercado livre até 2025

VIBRA tem posição privilegiada para crescimento em comercialização de energia elétrica

+40%

Do total de energia do mercado livre é consumido por clientes B2B da VIBRA

Aumento de potencial com crescimento do ACL



Estamos fortalecendo posição atual para atender melhor clientes grandes e expandindo oferta para demanda pulverizada futura

Comercialização no mercado livre

- Projetos customizados para adequação da oferta de energia para grandes clientes
- Geração distribuída em postos da rede
- Atendimento de clientes menores, com avanço de liberalização

USO DE DIGITALIZAÇÃO PARA ATENDIMENTO DE BASE DE CLIENTES PULVERIZADA

Energia

TARGUS

(2021)

500 MWm transacionados

300 Clientes atendidos

(venda energia + serviços)

Plantas de GD em contratação para atender + 700 clientes até o final 2021

Top 5

Comercializadores de energia elétrica a partir de 2025

20-30%

Ebitda VIBRA 2030 em gás e energia elétrica

Negócio de lubrificantes está prestes a começar nova fase ainda mais próspera

Projetos em curso para reforçar posição em lubrificantes

- Expansão de portfólio premium
- Uso de BI e *analytics* em planejamento integrado de marketing e vendas
- Programa de distribuidores autorizados
- Fortalecimento de posição internacional

Conclusão de expansão da fábrica Lubrax no RJ

500 mil m³/ano
Nova capacidade

Entre **5 maiores** fábricas de lubrificantes do mundo

Conceito integrado da fábrica ao cliente

Produção | Distribuição | Vendas

- Planejamento preditivo
- Maior eficiência

LUBRAX

R$400M
EBTIDA em 2022

Fortalecimento de posição de líder de mercado

Sinergia com oferta ampla para clientes B2B

Em aviação, estamos posicionados para manutenção da liderança na retomada do mercado

Energia

Temos a relevância e capilaridade necessárias para continuar liderando mercado de aviação

Aeroportos

+90



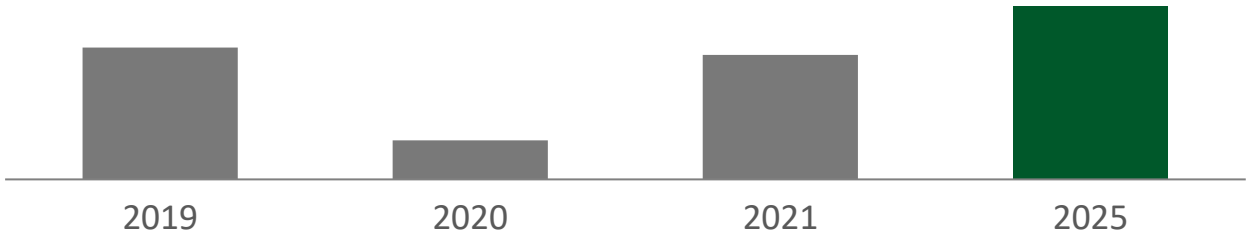
Market share

65%

- Infraestrutura suficiente para crescimento adicional sem investimento relevante
- Redução de risco do negócio, com redução do capital empregado

EBTIDA retomará crescimento pujante após COVID-19

>R$500M



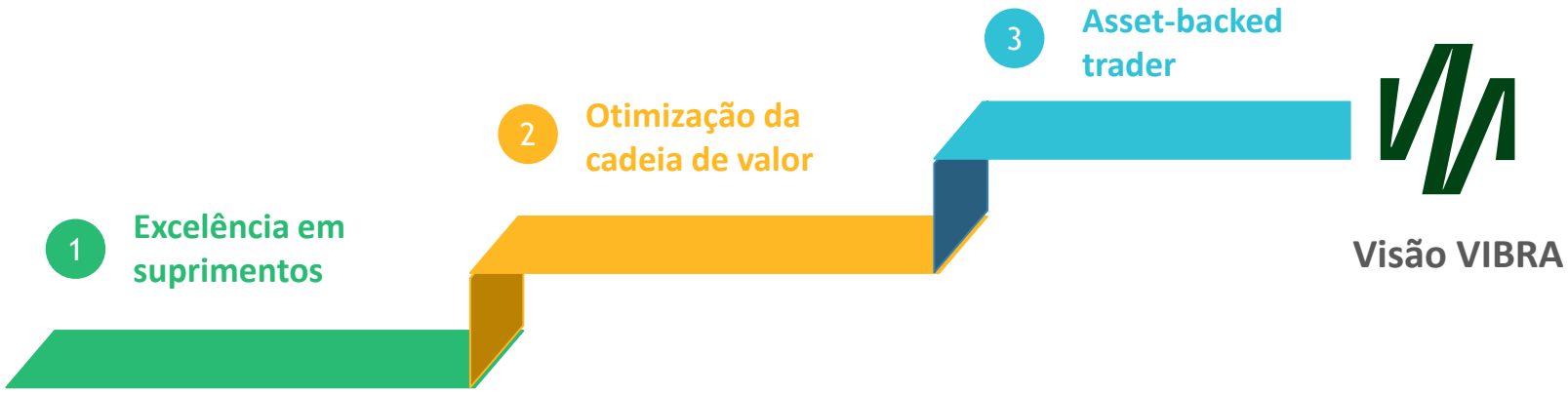
Trajetória de sucesso

R$1Bi
em savings nos últimos 5 anos

Maior
importador de combustíveis do Brasil, com
3,4 MM m³
importados em 2020

Trading de combustíveis irá capturar oportunidades na abertura do refino e deve se tornar negócio independente na VIBRA

Trading ganhou maturidade na VIBRA e irá aumentar geração de valor para além da otimização de suprimentos



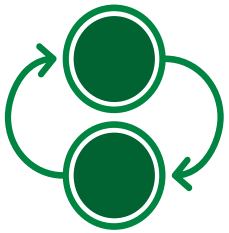
- Criação de novas entidades de trading de derivados onshore e offshore e escritórios no exterior
- Mesa de derivativos para mitigar o risco de exposição
- Nova empresa comercializadora independente para atuação no segmento de biocombustíveis

4x
Ambição de crescimento nos próximos anos

Parceria entre VIBRA e Copersucar cria a maior Comercializadora de Etanol do Brasil e uma das maiores do mundo

COPERSUCAR VIBRA

Duas **sólidas empresas brasileiras** reforçando seu **compromisso com o país** na oferta **confiável e competitiva** de biocombustível à sociedade



Comercializadora de Etanol

- Modelo “asset light”
- Alinhamento à pauta ESG
- Capilaridade e presença nacional
- Sinergias geram valor ao negócio e trazem mais eficiência para o mercado

Principais alavancas de valor



Oportunidades na sazonalidade entre safra e entressafra



Importação e exportação, além da atuação no mercado interno



Ganho de escala e otimização logística

Soluções B2B

Soluções B2B são parte essencial da oferta VIBRA para seus clientes durante a transição energética

Energia

- Assessoria para transição para fontes mais limpas de energia
- Auxílio em compensação de carbono
- Gestão de energia de clientes e representação CCEE

Operações

- Engenharia e operação de sites de clientes
- Gestão de estoque e ressuprimento automático

Frotas

- Gestão de frota
- Garagens compartilhadas

Estreitamento de relação com clientes e aumento de retenção

VIBRA ENERGIA
INVESTOR DAY
Se tem valor,
VIBRA

ESG, Inovação e Digitalização são pilares fundamentais do nosso negócio



Elementos facilitadores

Inovação será cada vez mais importante para a VIBRA na transição energética e buscaremos posições que garantam opcionalidade

Estamos lançando nosso **HUB DE INOVAÇÃO VIBRA**

+30 STARTUPS **conectadas**

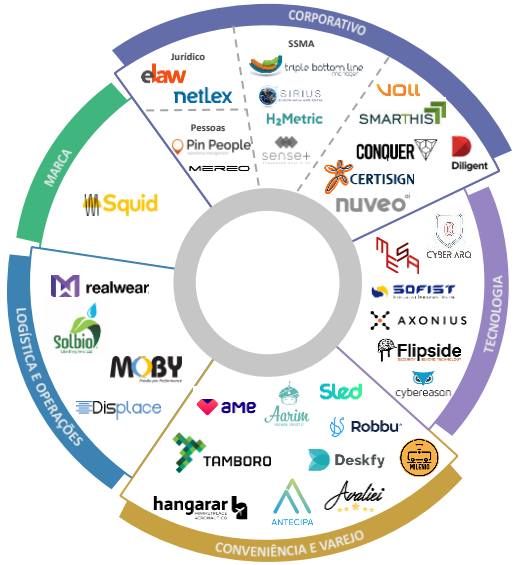
Acordos de Cooperação com:

cisco · amazon · Microsoft

ib! ISRAEL BRASIL Innovations — *Ecossistema de Startups de Israel*

MIT REAP Regional Entrepreneurship Acceleration Program — *Foco estratégico em Energia e Mobilidade*

endeavor



- **INOVAÇÃO ABERTA:** Parcerias com startups e empresas para desenvolvimento de negócios e go-to-market conjunto
- **INVESTIMENTO EM STARTUPS:** Estratégia de Corporate Venture Capital conectado com a nossa tese de futuro.
- **GOVERNANÇA DA INOVAÇÃO:** Alinhamento com nova estratégia da VIBRA e acompanhamento de resultados

TOP 3 RANKING OPEN CORPS VAREJO E DISTRIBUIÇÃO

Investimento para posição ainda mais ativa em desenvolvimento de inovações

Foco em setores conectados à tese de futuro da VIBRA e associados à melhoria da experiência do consumidor:

- **NOVAS FONTES DE ENERGIA**
- **MOBILIDADE**
- **OUTRAS TECNOLOGIAS EMERGENTES**

R$140-160MM para investimento em diferentes domínios de inovação nos próximos anos

A criação do hub de inovação irá potencializar conexões e permitir maior velocidade na entrega de soluções inovadoras para o mercado



INOVAÇÃO COM RESULTADOS

Trazer soluções de problemas atuais para construção do futuro e gerar resultados e novas fontes de receita dentro do ecossistema de inovação.



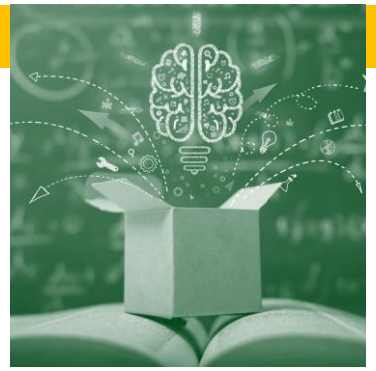
CONEXÕES

Competência essencial de relacionamento utilizada para troca com entidades de inovação, gerando novas oportunidades de negócio e vantagem competitiva no mercado.



EXPERIMENTAÇÃO & PROTOTIPAGEM RÁPIDA

Cultura de erro e aprendizagem rápida. Projetos de conception para viabilidade de novas oportunidades, com experimentação e testes rápidos.



POSICIONAMENTO INOVADOR

Disseminação do mindset de inovação.
Ser agente da transformação do futuro. Ser a marca desejada por novos talentos e aquisições.

VIBRA ENERGIA INVESTOR DAY

Se tem valor, VIBRA

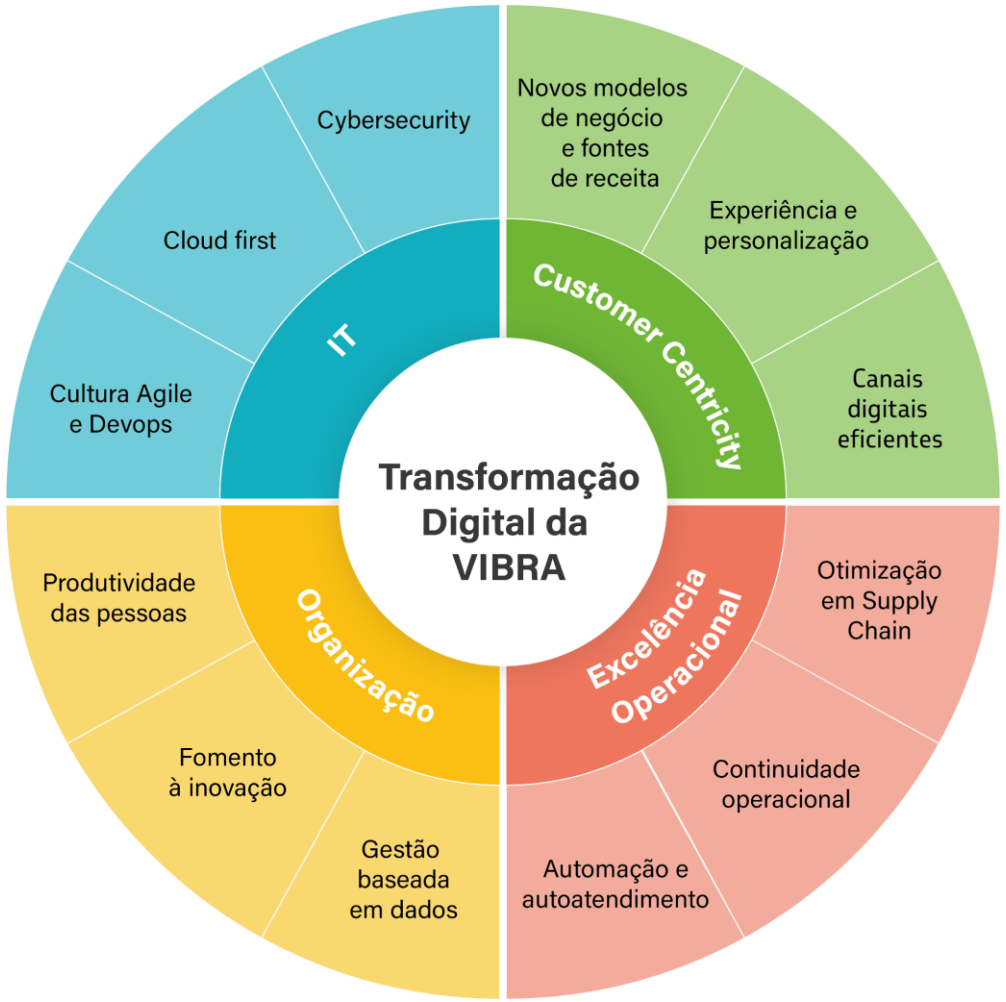
Nossa transformação digital se alinha com a estratégia VIBRA, de otimizar o presente e habilitar o futuro

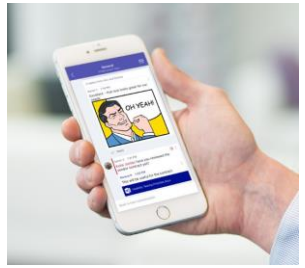


Habilitar a transformação



Digitalizar a organização





Digitalizar a experiência dos clientes



Digitalizar as operações

Digitalização é um dos nossos pilares, possibilitando personalização e eficiência em atendimento em larga escala

Canais digitais nos permitem relacionar com o cliente de maneira eficiente e personalizada



Eficiência em servir clientes, digitalizando a forma de fazer negócios

- Digitalização do funil de vendas, com novo CRM Salesforce
- Precificação dinâmica



Canal de atendimento no Whatsapp para o cliente

- Consulta de Pedidos
- Consulta de Nota Fiscal
- Consulta de Boletos

... e muito mais!

Pedidos são transacionados pelo Canal de Negócios e outros apps da rede VIBRA



95% dos pedidos são realizados através do Canal de Negócios

App + Negócios

Portal do Franqueado

App Hangarar

Plataformas digitais para a venda de energia



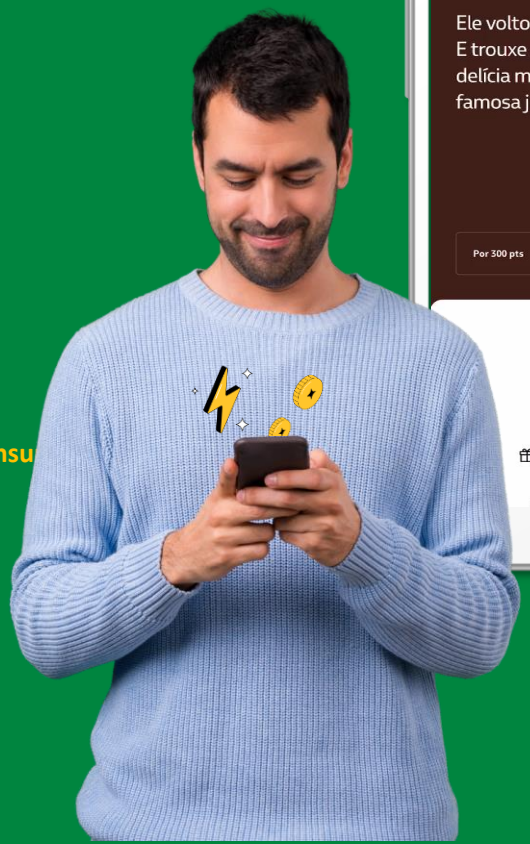
Portal Energia já usado em Geração Distribuída

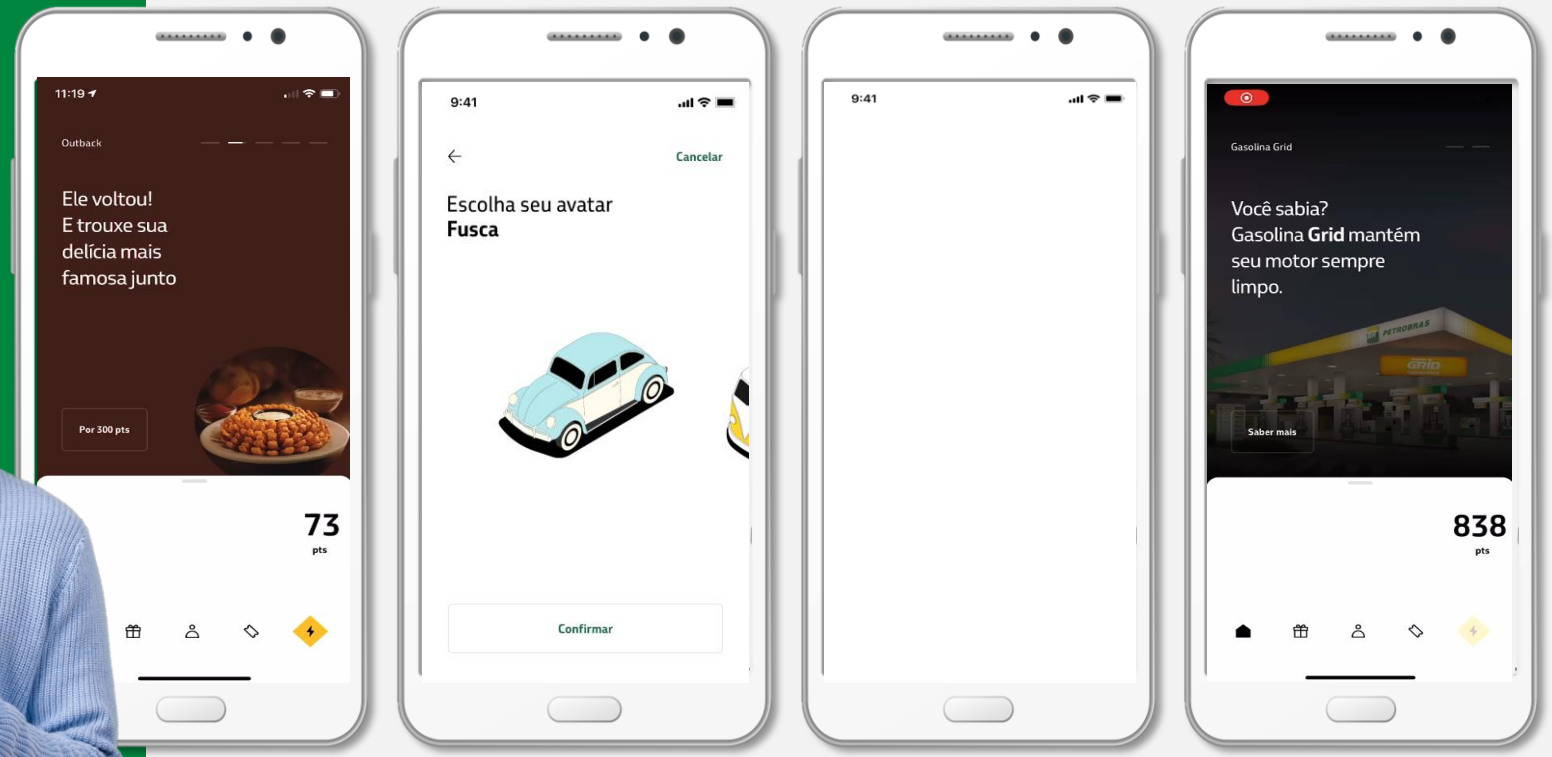
Alavancagem de plataforma para eficiência de atendimento de base de clientes mais pulverizada

Elementos facilitadores

- **Programa de Fidelidade**
- **Aproximação**
  VIBRA - Cliente final
- **Benefícios de acordo com cada nível**
- **Gamificação**
- **Pagamento no App**
- **Ofertas baseadas no consu**
  e perfil

Um novo App do Premmia, mais leve, incorporando lógica de tiers e com pagamento integrado





Implementação de solução de supply chain digital e criação da torre de controle

SUPPLY CHAIN DIGITAL

Aumento na acuracidade do *forecasting* de vendas
com foco nas bases com maiores desvios

Política de estoques mais dinâmica
permitindo uma redução nos níveis de inventário

Processo de S&OP suportado pela ferramenta de planejamento

Camada de Analytics integrada ao planejamento
com KPIs de interesse da logística e das áreas comerciais

Melhoria da comunicação entre logística e áreas comerciais com reuniões estruturadas e indicadores bem definidos

TORRE DE CONTROLE INTEGRADA LOGÍSTICA E SAFETY (savings de R$95 MM)

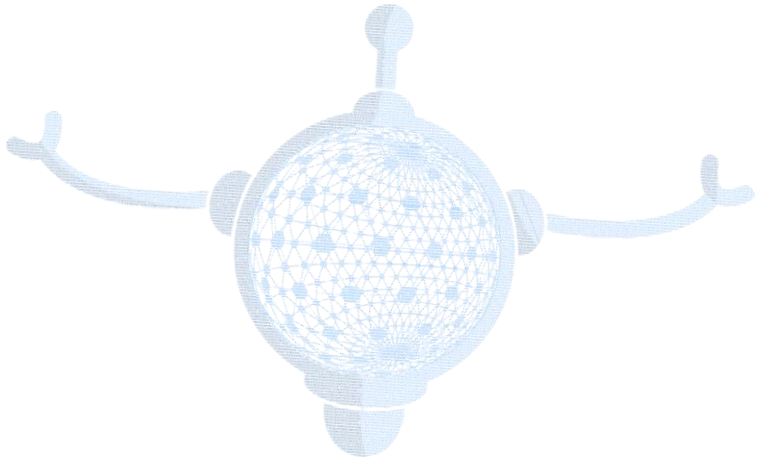


VIBRA ENERGIA
INVESTOR DAY
Se tem valor,
VIBRA

E trazendo eficiência em nossas atividades através de uma jornada de robotização, com tecnologias RPA e IA

BRAX

Robô baseado em ferramenta RPA
Robotic Process Automation





+ de 200 mil
horas anuais devolvidas

+ de R$ 16M
de ganhos potenciais

Como otimização dos processos para a VIBRA em 12 meses

O QUE SÓ FOI POSSÍVEL COM USO DE RPA

- Automação de Consultas em variados sites externos que não oferecem integração
- Execução automáticas de rotinas operacionais diárias na sede e nas 80 bases
- Eliminação de tarefas repetitivas e de pouco valor agregado

VIBRA ENERGIA
INVESTOR DAY

Se tem valor,
VIBRA

Trabalhando por um ambiente regulatório saudável, pró competição e sem assimetrias

Acompanhamento das mudanças regulatórias que possam ter impacto na atuação da VIBRA

- Diálogo construtivo com Executivo, Legislativo e órgãos Reguladores
- MP 1063, venda direta de etanol: endereçamento da questão tributária, buscando eliminar eventuais assimetrias
- MP 1063, “bomba branca”: manutenção de disposição expressa que privilegia os contratos de exclusividade livremente pactuados entre as partes

Participação ativa no Instituto Combustível Legal
Construção de um ambiente ético e leal no setor de combustíveis

350MM
Combustível apreendido

1250
Denúncias efetuadas nos últimos 12 meses

14BI
Perdas tributárias

Combustível Legal

TRANSFORMAÇÃO CULTURAL

VIBRA ENERGIA
INVESTOR DAY

Se tem valor,
VIBRA

Realização de diagnóstico em 2020, em que ouvimos:
ESCUTA ATIVA como **EIXO CENTRAL DO TRABALHO**

100%
da liderança

3159
colaboradores
ouvidos na
pesquisa
Barrett_2020

+100
colaboradores
Grupos
de discussão

3300
colaboradores
ouvidos na
pesquisa PULSO
de Cultura_2021

Conversas com **Clientes, parceiros**
Acionistas e especialistas

Cultura Atual X **Cultura Desejada**

Wokshop para a definição do
Propósito, Princípios Comportamentos

VIBRA

Sempre a postos para mover o Brasil com sua melhor energia



VIBRA ENERGIA
INVESTOR DAY

Se tem valor,

VIBRA


a cada instante;
presente;
no dia a dia dos
brasileiros;
senso de urgência;
melhoria contínua.
VIBRA ENERGIA
INVESTOR DAY
Se tem valor,
VIBRA
Sempre a postos para mover o
Brasil com sua melhor energia.


VIBRA ENERGIA
INVESTOR DAY
Se tem valor,
VIBRA
É sobre disponibilidade;
conveniência, segurança
e facilidade. Estar presente
onde, quando e como o
cliente desejar.
Sempre a postos para mover o
Brasil com sua melhor energia.


VIBRA ENERGIA
INVESTOR DAY
Impulsionar; evoluir; sair do lugar comum; é sobre mover pessoas e negócios.
Mover é sobre aproximar e encontrar caminhos.
Se tem valor,
VIBRA
Sempre a postos para mover o Brasil com sua melhor energia.

VIBRA ENERGIA
INVESTOR DAY

Se tem valor,

VIBRA

Sempre a postos para mover o Brasil com sua melhor energia.

Nossa origem; nosso povo, nossos colaboradores. Reflete nossa presença, capilaridade e alcance. É sobre estar presente na vida de todas os brasileiros (pessoas e negócios).


VIBRA ENERGIA
INVESTOR DAY
Se tem valor,
VIBRA
Sempre a postos para mover o Brasil com sua melhor energia.
Que é do colaborar, do cliente, dos nossos parceiros, de cada um de nós.

VIBRA ENERGIA
INVESTOR DAY

Se tem valor,

VIBRA

Sempre a postos para mover o Brasil com sua melhor energia.

Que é mais limpa, mais acessível, mais conveniente; que representa o melhor para a sociedade, para o Brasil e para o planeta.

VIBRA ENERGIA
INVESTOR DAY

Se tem valor,

VIBRA

Sempre a postos para mover o Brasil com sua melhor energia.

O que nos recarrega para nos manter ativos; que permite ir de um lugar a outro; é o que nos movimente e nos impulsiona a seguir sempre em frente.

NOSSOS PRINCIPÍOS

MOVIDOS PELO CLIENTE

Temos convicção de que o resultado do cliente é nosso resultado, por isso **nos dedicamos** sempre a postos para atender suas necessidade e **superar suas expectativas.**

SIMPLIFICAMOS O DIA A DIA

Buscamos soluções de maneira **simples e ágil** e colocamos **processos como viabilizadores.** É com flexibilidade que nos **adaptamos ao contexto** para entregar melhores resultados.

OUSADIA PARA IR ALÉM

Questionamos para buscar melhores práticas e assumimos **riscos com coragem e responsabilidade.** Nos **antecipamos** na busca por soluções para continuar liderando o mercado.

NOSSOS PRINCIPÍOS



COMPROMETIDOS COM O FUTURO SUSTENTÁVEL

Somos movidos pelo desejo de **impactar positivamente a sociedade.** Acreditamos que o futuro da empresa depende da **gestão sustentável** do negócio e passa pelo **protagonismo** de cada colaborador.



TIME QUE VIBRA JUNTO

Promovemos um ambiente de **diversidade e confiança**, onde todos colaboram para alcançar nossos objetivos. **Vibramos em sintonia** com colaboradores, clientes e parceiros, porque compartilhamos da mesma **energia, otimismo e positividade.**

VIBRA ENERGIA
INVESTOR DAY

Se tem valor,

VIBRA

ESG é vital para a VIBRA e está no centro de nossas prioridades



Convicção da importância da transição energética e da sustentabilidade



Compromisso com as comunidades do nosso entorno e com o desenvolvimento social do Brasil



Foco em diversidade e inclusão



Elementos facilitadores

Já temos iniciativas de impacto em ESG reconhecidas por principais instituições

Principais iniciativas de ESG

E

- Redução das Emissões de GEE no Transporte de nossos produtos
- Ampliação de uso de energias renováveis
- Redução da geração de efluentes e do consumo de água

S

- Engajamento comunitário: parceria Circo Crescer e Viver e Meta Educação
- Voluntariado: Trilha Empreendedora
- Iniciativa de enfrentamento à pandemia de Covid
- Aumento da diversidade: percentual de mulheres evoluiu de 23,56% para 27,03% e o de negros de 29,53% para 40,21%.

G

- VIBRA tornou-se true corporation
- CA com todos conselheiros independentes
- Programa de integridade efetivo, que previne corrupção e gera credibilidade

Reconhecimentos nacionais e internacionais em ESG:

S&P Global

Top 15% na indústria pelo Anuário de Sustentabilidade da S&P Global 2021

FTSE4Good

Listada por **2 anos consecutivos** no índice FTSE4Good da FTSE, divisão da bolsa de Londres

REFINITIV SUSTAINALYTICS

Destaque entre distribuidoras de combustíveis nacionais

[B]³

Listada por **2 anos consecutivos** no ISE

Incluída no ICO2 pela **1ª** vez

Levaremos ESG a novo patamar com VIBRA Net Zero

Net Zero

Escopos 1 e 2

até **2025**

Escopo 1:
emissões diretas da atividade (geradores de energia, caldeiras, caminhões, empilhadeiras)

Escopo 2:
emissões indiretas da compra de energia (eletricidade e vapor)

Net Zero

Escopo 3 até,

no máximo, **2050**

Escopo 3:
emissões indiretas da atividade, como o uso do produto vendido e parte do transporte de produtos

Levaremos ESG a novo patamar com VIBRA Net Zero

	Emissões totais (t CO2e, 2020)	Compromissos	Principais iniciativas	Investimento estimado (R$/ano)
Escopos 1 e 2	146 mil (0,2%)	**Net Zero até 2025**	• Desativação da usina térmica • Aumento de energias renováveis • Aumento da eficiência operacional nas unidades e no transporte de produtos • Compensação de emissões	~R$ 5M – 20M **~R$190M** Aquisição de CBIOS pela VIBRA em 2020 (Renovabio)
Escopo 3	75 milhões (99,8%)	**Metas intermediárias de redução de intensidade** **Net Zero até 2050**	• Investimento em novos combustíveis • Incentivo à mudança de mix de consumo dos clientes • Projetos de captura de carbono • Compensação de emissões	A estimar, dada as variações de emissões futuras e flutuação do preço futuro do carbono

Fonte: Análise BCG

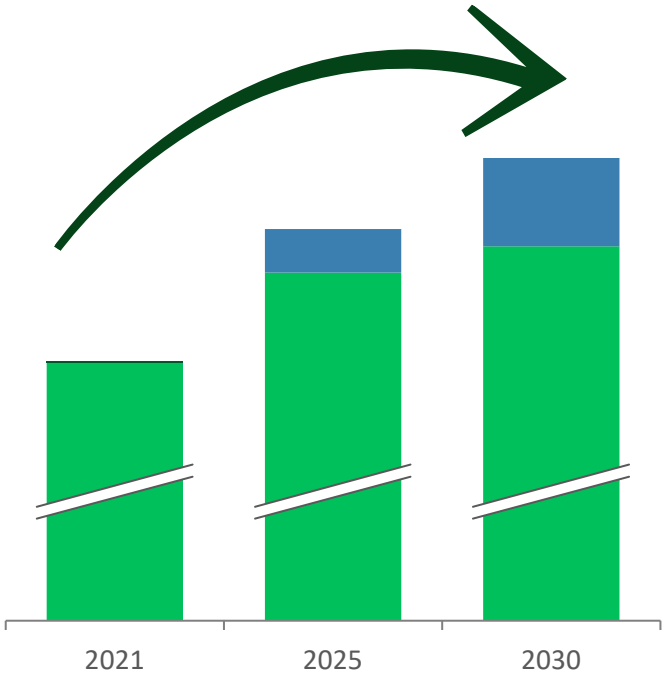
Movimentações estratégicas de hoje visam à manutenção de geração de valor da companhia



Continuaremos a entregar resultados sólidos e novos negócios terão participação significativa

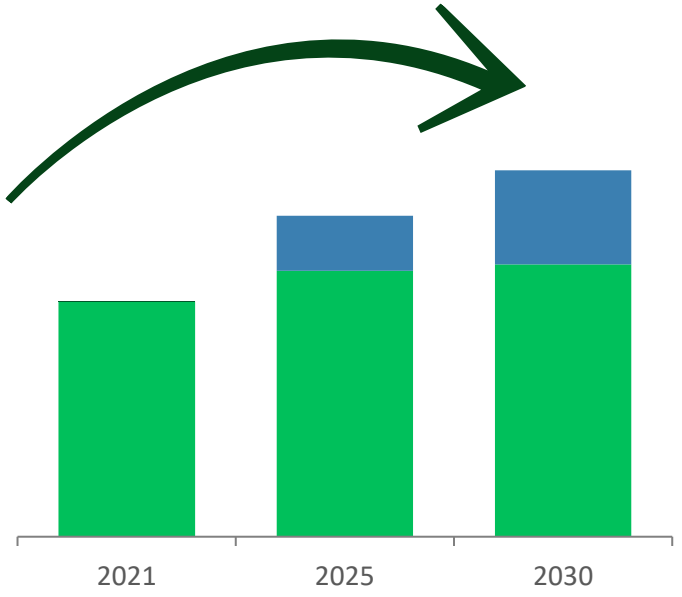
Receita

+30% crescimento



Ebitda

+50% crescimento



20-30%

Ebitda VIBRA 2030 proveniente de novos negócios

Comercialização de energia elétrica deve ser

3-4x

maior em 2030

Negócios atuais VIBRA

Novos negócios (Gás natural, expansão Energia elétrica, carregamento de EV's, JV LASA)

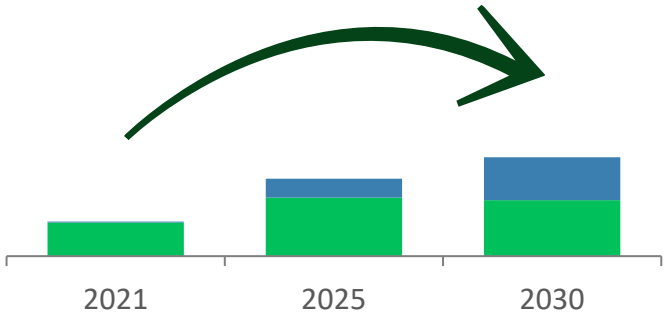
VIBRA ENERGIA
INVESTOR DAY

Se tem valor,
VIBRA

Aumento de geração de caixa, apesar de CAPEX em novos negócios

Fluxo de caixa operacional

+180% crescimento



Negócios atuais VIBRA

Novos negócios (Gás natural, expansão Energia elétrica, carregamento de EV's, JV LASA)

70-80%+

Fluxo de caixa operacional devido a novos negócios e maior alavancagem

CAPEX

Investimentos na rede de postos

Infraestrutura logística em situações necessárias para viabilizar venda de energia

~30%

CAPEX VIBRA 2021-2030 destinado a novos negócios

POSSIBILIDADE DE MAIOR ALAVANCAGEM PARA OPORTUNIDADES ADICIONAIS DE INVESTIMENTOS E M&A

VIBRA ENERGIA
INVESTOR DAY

Se tem valor,

VIBRA

Execução da nova estratégia levará a maior retorno total do acionista

Três principais alavancas para TSR

Ganhos operacionais

Crescimento de receita com estratégia **resiliente** aos cenários de transição energética
Continuidade de ganhos de **eficiência** e fortalecimento dos negócios atuais

Múltiplos

Maior peso de negócios de **crescimento**, com fortalecimento de **conveniência, digitalização e novas fontes de energia**

Estrutura de capital

Adequação da alavancagem com redução do custo de capital e **política de dividendos** atrelada a indicadores de liquidez e endividamento


VIBRA ENERGIA
INVESTOR DAY
Se tem valor,
VIBRA
Obrigado!