



Vibra Energia S.A.
Webcast/Teleconferência
Resultados do 2T23
15 de agosto de 2023

Operadora:

Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à videoconferência da Vibra Energia para discussão dos resultados referentes ao 2T23.

Esta videoconferência está sendo gravada e o *replay* poderá ser acessado no site da Companhia www.ri.vibraenergia.com.br, a apresentação também está disponível para *download*.

Informamos que todos os participantes estarão apenas assistindo a videoconferência durante a apresentação e em seguida iniciaremos a sessão de perguntas e respostas quando mais instruções serão fornecidas.

Antes de prosseguir, aproveito para reforçar que as declarações prospectivas têm como base as crenças e suposições da administração da Vibra e as informações atuais disponíveis para a Companhia. Essas declarações podem envolver riscos e incertezas, tendo em vista que dizem respeito a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

Investidores, analistas e jornalistas devem levar em conta que eventos relacionados ao ambiente macroeconômico, ao segmento e a outros fatores, podem fazer com que os resultados sejam materialmente diferentes daqueles expressados nas respectivas declarações prospectivas.

Estão presentes nessa videoconferência o Sr. Ernesto Pousada, CEO, e o Sr. Augusto Ribeiro, CFO da Vibra. Além da presença de alguns executivos da Companhia.

Gostaria agora de passar a palavra ao Sr. Ernesto Pousada que dará início à apresentação. Por favor, Sr. Ernesto, pode prosseguir.

Ernesto Pousada:

Bom dia a todos. É um prazer estar aqui com vocês hoje e apresentar os nossos resultados do 2T23. Estou aqui junto com o Augusto Ribeiro, nosso CFO, que começou no dia 1º de julho. Então nós vamos estar conduzindo esse *call* de resultados.

No primeiro slide, eu queria ressaltar a nossa excelente gestão das variáveis operacionais que estavam sob nosso controle. Eu acho que nós tivemos diversos aspectos impactando o nosso resultado, entre eles, um impacto bastante significativo de redução do preço do diesel ao longo do trimestre, que impactou o nosso estoque, o custo do nosso estoque.

E, principalmente, também considerando a importação do diesel russo e que a Vibra não importou o diesel russo, e mesmo assim nós conseguimos gerar um resultado através de uma gestão bastante eficiente em todas as variáveis do nosso P&L.

Começando pela nossa margem EBITDA, que ficou em R\$101/m³, com alguns não recorrentes. Mas voltamos a um cenário de três dígitos de margem. A geração de caixa operacional, algo que a Companhia está colocando bastante foco também, assegurar que nós temos uma geração de caixa operacional, geramos um caixa operacional de R\$900



Vibra Energia S.A.
Webcast/Teleconferência
Resultados do 2T23
15 de agosto de 2023

milhões, reduzimos a nossa dívida líquida em R\$400 milhões no 2T. Então, é a gestão do caixa cada vez mais presente na alocação de capital da Companhia.

Fizemos R\$910 milhões de EBITDA ajustado. Foi 32% maior do que o EBITDA do 1T23 e 43% abaixo do 2T. Lembrando que o 2T do ano passado foi quando houve um reajuste muito forte nos preços internacionais com a guerra na Ucrânia e, portanto, uma valorização dos nossos estoques, bastante forte.

Então, estamos já partindo para uma recuperação da margem EBITDA versus o 1T, mesmo com esse impacto relevante da desvalorização de inventários e comercialização do diesel russo pela concorrência. Lembrando que a Vibra não importou diesel russo durante o 2T23.

As nossas despesas operacionais, outro *highlight* bastante importante que está sob nossa gestão. Nós fizemos -4% versus o 1T23, é só um crescimento 0,5% versus o ano passado, ou seja, bastante abaixo da inflação no período. Então fechamos com R\$68/m³, um número bastante relevante sobre algo que está bastante sob o nosso controle, reduzindo o SG&A e refletindo essa gestão de custos da Companhia.

E fizemos um volume de 9,025 milhões m³, o volume de vendas, foi -3% versus o 1T23, e -2% versus o 2T22. Nós estamos aumentando cada vez mais o foco dos nossos clientes de atendimento direto, clientes contratados ou regulares no B2B, e nos nossos postos embandeirados. Esse é o foco da Companhia nos próximos anos e nós queremos aumentar cada vez mais a venda através desses canais.

Então, diante de todos os cenários, com vários *headwinds*, acho que demonstramos um foco bastante grande na gestão operacional da Companhia em todas as linhas do nosso P&L, trabalhando sob o que está sob o nosso controle.

No próximo slide, eu acho que mostra um pouco isso que eu comentei. Nós podemos ver que no 2T22 houve uma alta expressiva dos preços, especialmente do diesel, e de lá para cá, especialmente no 2T23, nós temos uma queda muito relevante nos preços, o que impacta a valorização dos nossos estoques e, por sua vez, impacta o nosso resultado do EBITDA.

Eu queria ressaltar que durante esse 2T nós já colocamos em curso uma gestão operacional bastante próxima de preços. Então, além do trabalho em custos que nós temos feito de geração de caixa, nós estamos trabalhando bastante próximo também na questão de precificação, para assegurar que nós conseguimos maximizar sempre um trabalho em conjunto, buscando o sucesso da nossa revenda, o nosso sucesso, mas buscando esse alinhamento para que nós possamos maximizar o nosso resultado e dos nossos clientes.

Falando um pouco da rede de postos, acho que tem algumas coisas bastante interessantes. Nós assumimos a liderança no segmento de produtos aditivados e premium. O nosso *market share* de combustíveis aditivados vem crescendo já desde 2020, atingindo 44%. Então, nós temos um *market share* relevante. Somos os líderes na parte de combustíveis aditivados e premium, com 44% em 2023.

E outro ponto bastante relevante é que ele vem crescendo no geral do nosso mix. Esse é um trabalho que nós queremos continuar fazendo. Tivemos um salto expressivo esse ano, de cerca de 2,5p.p. de crescimento no nosso mix. Então, cada vez mais nós queremos avançar

Vibra Energia S.A.
Webcast/Teleconferência
Resultados do 2T23
15 de agosto de 2023

o segmento de premium e fazendo crescer esse produto, obviamente ter um produto com uma margem maior para nós.

E seguimos olhando a nossa proposta de valor. Esse é bastante relevante. O nosso volume de vendas é algo que nós vamos cada vez mais controlar. Eu queria reforçar esse ponto bem importante. Vocês podem ver que nós, no *market share* dos embandeirados, tivemos um leve crescimento versus o ano passado e versus o 1T, e tivemos uma queda no total da rede de postos, no total do nosso *market share*, principalmente considerando bandeira branca.

Que mostra cada vez mais o foco da Companhia em suportar a nossa rede embandeirada. Estaremos com eles e nós vamos fazer cada vez mais um trabalho para aumentar o VMM cada vez mais, com uma proposta de valor bastante clara para os nossos embandeirados, os nossos clientes.

Trazendo mais valor para eles e nós podendo, cada vez mais, avançar no *share* com a nossa bandeira, levando a nossa marca que tanto nos orgulhamos para o futuro, e trazendo mais valor para os nossos clientes e para o Vibra.

O EBITDA ajustado na rede de postos foi R\$775 milhões, praticamente em linha com o 2T do ano passado, e bastante mais alto do que o 1T23, onde tivemos alguns impactos não recorrentes. O que mostra a resiliência das margens comerciais em um ambiente bastante competitivo, ou seja, na rede de postos nós tivemos um resultado bastante interessante, mesmo do ponto de vista de volume e do EBITDA.

Outros avanços bastante relevantes na nossa rede de postos. Nós já temos mais de 3 mil postos com a nova imagem implantada. Hoje estamos em todas as unidades federais do país. Temos mais de 40 mil frentistas cadastrados e 100 mil cursos concluídos no 1S. Isso é um foco.

Quando nós falamos de proposta de valor, nós queremos cada vez mais o frentista do nosso vendedor engajado conosco, para que possa realmente apresentar uma proposta de valor mais consistente para o consumidor na ponta.

Ação promocional, nós tivemos o Energia que Premmia, gerou mais de 6 milhões de transações e um recorde de engajamento também. Nós fizemos o Dancinha no Posto, que foi um sucesso expressivo, inclusive a nível nacional, de TikTok, não só do setor, onde nós tivemos mais de 150 milhões de *views*. Realmente um recorde de engajamento no TikTok.

E nós queremos cada vez mais nos aproximar do nosso consumidor e estarmos presente na vida dele, e mostrando todo o valor que a Vibra pode proporcionar a ele através dos postos BR e Petrobras.

O Premmia está com mais de 4,700 postos da rede. E nós queremos seguir crescendo o alcance, trazendo o valor para o revendedor e trazendo o valor para o consumidor. O nosso App teve 75% de crescimento no valor total de pagamentos, 79% em transações, 55% em usuários ativos no trimestre. E uma nova parceria para troca de milhas com Smiles.

O Premmia é algo que nós vamos estar nos próximos meses, certamente acelerando muito mais, trazendo muito mais valor para os consumidores, porque é a nossa ferramenta de

Vibra Energia S.A.
Webcast/Teleconferência
Resultados do 2T23
15 de agosto de 2023

fidelização com os consumidores. E nós temos muita confiança que cada vez mais o Premmia vai estar presente no dia a dia do consumidor dos nossos postos.

O BR Mania, seguimos em expansão. Temos hoje 1,235 lojas ativas. Colocamos mais 90 lojas que estão em trilha de inauguração, nós estamos colocando até dezembro de 2023. As vendas foram 17% maior no trimestre e 20% no acumulado do ano. E a nova imagem também, do BR Mania, que está aumentando em 37% as vendas após a reforma.

Nós já temos 180 lojas que estão em mudança para a nova imagem. Então, essa nova imagem atraindo mais o consumidor, e nós podendo, cada vez mais, junto com o nosso posto de combustível BR Mania, trazer valor e acrescentar não só para a Vibra, mas também para o nosso revendedor.

No B2B, nós, cada vez mais próximos dos nossos clientes. O B2B teve um efeito mais difícil, em especial tanto do efeito de estoque, mas principalmente do diesel russo. O mercado mais afetado pelo diesel russo, do qual a Vibra não importou, foi o mercado de TRR, que serve justamente o B2B.

Então nós vemos que o B2B teve um resultado do EBITDA ajustado de R\$211 milhões. O nosso volume total nós conseguimos segurar em 3,364 milhões m³ no trimestre, ainda relativamente próximo dos trimestres anteriores. O grande impacto que nós tivemos foi definitivamente nas nossas margens e no *market share*.

Se nós olhamos o *market share* geral da Vibra, o *market share* mais afetado, que nós vemos lá embaixo foi no TRR, que é o último gráfico ali de baixo, da direita. Nós vemos uma queda expressiva no *market share* do TRR.

E nós vemos um movimento nosso, não só, apesar de não termos o diesel russo, mas de manutenção do nosso *market share* do consumidor, do cliente direto, atendimento ao cliente direto, como até um leve crescimento que nós podemos ver saindo de 29,7% para 30%.

Eu repito o que eu disse inicialmente, esse será o nosso foco cada vez mais, atender aos nossos clientes diretamente e crescer definitivamente naquele *market share* vai ser o nosso foco.

Na aviação, uma queda de volume, mas seguimos bem. É um mercado que está em plena recuperação. Tivemos alguns impactos ao longo deste ano também relevantes da redução de preço do QAV, que segue muito o mercado internacional. Então, com a subida do petróleo, o KAV deve naturalmente subir os seus valores ao longo dos próximos meses.

E o mercado de lubrificantes, onde nós seguimos crescendo e vamos cada vez mais ter uma estratégia refinada. Esse será um foco da Companhia nos próximos anos, em crescer de maneira expressiva o nosso negócio de lubrificantes, onde nós acreditamos que tem uma marca bastante relevante, que é o Lubrax.

E nós queremos fazer isso crescer, não só na revenda, mas também no B2B, onde nós acreditamos que tem uma oportunidade de ganho de *share* e de margem para os próximos anos.



Vibra Energia S.A.
Webcast/Teleconferência
Resultados do 2T23
15 de agosto de 2023

Falar um pouco das novas energias. Tivemos um momento muito importante já agora no começo do 3T, que foi a energização e o início da operação da usina de Hélio Valgas, que tem uma capacidade instalada de 662 megawatts.

Vocês podem ver a dimensão dessa usina solar. Ela tem capacidade para abastecer 800 mil lares, cerca de 3 milhões de habitantes só em uma usina solar. Ela está energizada e entrando em operação. Ou seja, é a Comerc começando a entregar os seus projetos. E vamos ter, cada vez mais, uma geração de caixa importante a partir da Comerc.

Nós ainda não vemos isso tão refletido no EBITDA. Nós vemos o EBITDA proforma da Comerc. Então, no 2T tivemos R\$55 milhões, ligeiramente acima do 1T. Mas nós vamos ver agora uma escalada importante ao longo dos próximos meses na Comerc, conforme vão entrando em operação usinas como Hélio Valgas e outras de GC e GD.

Então já temos: 1,604 de capacidade em operação; 50 mil clientes; 2,8 gigawatts negociados em *trading* só nos últimos 12 meses; 4,500 unidades de consumo atendidas hoje, líder de mercado. Nós lançamos também, em conjunto com eles, a mesa de carbono e já fizemos 180 negócios de energia realizado com clientes Vibra.

Ao longo desse 2S, vamos estar cada vez mais afinando. A própria chegada da Clarissa vai nos ajudar. Nós estamos bastante próximos da Comerc em alavancar cada vez mais os resultados dessa nossa investida.

Aqui é um pouco dos projetos. Então, alguns de geração centralizada. Hélio Valgas, que eu já falei que entrou em operação. Nós temos São João do Paracatu e Castilho, que vão entrar agora no 4T23. E tem algumas coisas eólicas que, obviamente em menor sentido. E a geração distribuída também segue avançando.

Então eu acho que esse é importante. Acho que tem um número muito relevante aqui que eu queria deixar claro: nós já implantamos 70% do nosso parque de geração centralizada. Então isso é um número bem relevante. Obviamente, quando nós fizemos a aquisição da Comerc, era uma Empresa com uma grande promessa de implantação de projetos, mas toda essa capacidade já está ficando pronta.

Nós vemos que já tem uma capacidade instalada de 1,420 megawatts e estamos terminando a instalação de mais 425, ou seja, nós já temos 70%, 80% da capacidade instalada já operacional, além de um *pipeline* robusto ainda em implantação.

Geração distribuída, já temos 184 megawatts instalada e em um *pipeline* em implantação de 266. Então nós vemos que a Comerc está avançando bastante forte em direção a colocar todas essas unidades em operação.

Nas renováveis, continuando um pouco das demais investidas. Evoluta é um *business* que está crescendo. Nós comercializamos, transacionamos cerca de 943 mil m³ no trimestre. Temos 25,9% de *market share* de etanol do Brasil transacionados. O EBITDA ajustado no 2T foi de quase R\$20 milhões. E a exportação cerca de 102 mil m³, seis navios exportados. Essa JV com a Copersucar, algo bastante relevante que nós queremos nos transformar no maior *trader* de etanol do Brasil. E uma oportunidade bastante grande para, cada vez mais, protagonizar o etanol.

Vibra Energia S.A.
Webcast/Teleconferência
Resultados do 2T23
15 de agosto de 2023

O etanol que é um produto que nos últimos anos a Vibra já vem brigando, cabeça a cabeça, inclusive em vários meses do ano já sendo o líder também no etanol. Historicamente, não éramos o líder no etanol no Brasil, e agora nos primeiros seis meses do ano nós estamos como líder do etanol no Brasil.

E a Evoluta vai ser esse veículo, essa JV que vai certamente posicionar a Vibra em um outro patamar também em termos de etanol. A ZEG Biogás, que já está em operação, colocou em operação a usina de Jambuí, produzindo 30 mil m³ de biogás. Ela começou agora em junho de 2023. Uma usina ainda pequena, mas que já está tendo sucesso. Já estamos em implantação, uma segunda já maior, com mais 30 mil m³.

E vemos um potencial com a ZEG no futuro de 2 milhões de m³. Uma oportunidade enorme. O biogás, um produto especialmente para os nossos clientes B2B, que pode ter uma oportunidade muito grande de crescimento.

E a EZ Volt, que já tem mais de 16 mil recargas mensais, cerca de 630 carregadores contratados em três estados brasileiros. É a líder na questão da recarga de carros elétricos. Nós estamos implantando mais eletropostos que são rápidos e ultrarrápidos. E uma busca que nós estamos tentando fazer, é o corredor elétrico. Cada vez mais, um dos desafios que esse segmento tem é como que eu asseguro para o consumidor que a energia estará disponível para ele recarregar o carro quando ele precise e de onde ele precise.

Então, nós estamos começando a criar esse corredor e a EZ Volt é realmente uma parceria de muito sucesso, e que nós queremos crescer junto com eles. Somos os líderes e vamos continuar nessa jornada. E já temos mais de 4,500 usuários no App também, que ajuda o consumidor a ver onde ele consegue recarregar.

Finalmente, um ponto importante também, nós concluímos ao longo do 2T a nova estrutura organizacional. Então, com a chegada do Augusto Ribeiro, que está aqui ao meu lado, o nosso CFO. A Clarissa chegando também, iniciou agora em 1º de agosto, responsável pela parte de Energia Renovável e ESG.

A Vanessa em Negócios, Produtos e Marketing. O Bernardo, que já está conosco, é o Comercial B2B. O Flavio, Comercial, Varejo. Bragança, Operações Logísticas e *Sourcing*. O Henry, que é o nosso *General Counsel*. E o Aspen, que foi uma mudança importante que nós fizemos também, consolidando a área de Gente e Tecnologia.

Então assim, o time completo. Um time bastante diverso, com gente com bastante experiência na indústria e bastante tempo de Vibra. Com gente nova de mercado, especialistas, enfim, do mercado de combustível fóssil, especialista em energia. Temos um time bastante diverso, e eu acredito que é um time que está aqui para ser vencedor em realmente entregar resultados ao longo dos próximos anos de uma maneira bastante importante para a Vibra.

E finalmente, o último slide, não menos importante, a questão da sustentabilidade, o ESG. Nós tivemos alguns reconhecimentos que eu queria ressaltar aqui, o reconhecimento em ESG.

Vibra Energia S.A.
Webcast/Teleconferência
Resultados do 2T23
15 de agosto de 2023

Melhores do ESG da Revista Exame, pela segunda vez consecutiva, a Vibra foi reconhecida na categoria de petróleo, gás e químico. E no *Ranking ESG Caliber*, do Grupo Caliber, também fomos reconhecidos como a segunda melhor empresa do Brasil em prática ESG. Então realmente é algo bastante importante.

Recebemos um prêmio de muito orgulho para nós também, através de *Innovative Workplaces*, do MIT. É um prêmio que nós ficamos entre as 20 empresas mais inovadoras do Brasil. Realmente um prêmio sensacional, ficamos muito orgulhosos.

Na área de segurança e meio ambiente, o Movimento Maio Amarelo. Uma campanha de redução de acidentes de trânsito. Nós contamos com a participação do Felipe Massa. Nós, envolvidos em direitos humanos também, a Campanha Faça Bonito, de combate à exploração sexual de crianças e adolescentes, com 10 mil motoristas. Esse é um movimento que cada vez mais a Vibra quer se engajar, nessa questão de exploração sexual de crianças e adolescentes, para nos ajudarmos a reduzir.

Transição energética e mudanças de clima, fizemos um lançamento em conjunto com a Comerc, da mesa de operação de créditos de carbono. Bastante feliz com isso. E finalmente, algo também que nos orgulhamos bastante, através do Vibra Co.lab, nós estamos alocando e fizemos uma primeira chamada aberta para *startups* lideradas por mulheres.

Então é o foco da Vibra realmente em trazer mais diversidade e buscar esse caminho que nós acreditamos que é o caminho do sucesso realmente. É ter uma Empresa que olha sobre todos os aspectos, não só os seus resultados financeiros, mas olhando toda sua capacitação em ESG. Então isso é fantástico. E finalmente, o relatório de sustentabilidade de 2022 e a matriz de materialidade de 2023.

Com isso eu concluo minha apresentação, ressaltando o que eu falei na abertura. Um trimestre bastante desafiador, mas que nós começamos a mostrar a nossa capacidade de gestão operacional, de olhar cada linha do nosso P&L e atacar as variáveis que estão sob o nosso controle.

E acho que o resultado que nós tivemos, nós entendemos que ainda tem muitas oportunidades de melhoria, muitas oportunidades de evolução. Mas quando nós comparamos o nosso resultado, realmente nós vemos que foi um resultado expressivo, dado todos os *headwinds* que nós tivemos ao longo do 2T23.

Então, com isso eu concluo. Muito obrigado e abrir para perguntas.

Luiz Carvalho, UBS:

Olá, Ernesto. Obrigado pela pergunta, pelo espaço. Augusto, boa sorte. Acho que é a primeira vez que nós estamos nos falando, então boa sorte. Eu tenho duas perguntas. A primeira, talvez eu não sei se para o Ernesto, sobre a parte de distribuição de combustíveis.

Nós tivemos, obviamente, um 1S bastante atípico, vamos dizer assim, com a entrada de diesel russo e, obviamente, mudança talvez de um pouco de comportamento da própria Petrobras com a mudança do *management* lá também. E agora nós vimos hoje um aumento de diesel e de gasolina bastante relevante.

Vibra Energia S.A.
Webcast/Teleconferência
Resultados do 2T23
15 de agosto de 2023

Então, se vocês pudessem dividir um pouco a perspectiva de vocês para os próximos seis, 12 meses, de como é que vocês estão vendo o mercado. Se vocês puderem abrir um pouco de como é que vocês estavam estocados, vamos dizer assim. E como é que vocês acham que isso pode, de alguma maneira, impactar a competitividade de vocês contra os principais competidores?

E a segunda pergunta é em relação à Comerc. Vocês deram um foco na apresentação, o Hélio Valgas entrou, a Clarissa já chegou na Companhia. E aí eu queria escutar um pouco, principalmente depois do próprio Comerc Day, há pouco tempo atrás, como é que vocês estão olhando a operação e a estratégia da Companhia, talvez um pouco mais de longo prazo. A ideia é fazer um *spin-off* da Comerc, tentar um IPO, como foi feito no passado? Como é que vocês estão olhando ali? Obrigado.

Ernesto Pousada:

Luiz, obrigado pelas suas perguntas. Começando pela parte de distribuição de combustíveis. Nós viemos em um foco, como eu venho falando e repetindo. Eu acho que o 2T mostra isso bastante. Nós viemos com um trabalho de gestão do negócio, gestão operacional bastante importante, bastante relevante.

A Companhia vem trabalhando dia a dia, olhando todos os aspectos do nosso negócio, desde estoques no dia a dia. Nós temos reuniões aqui diárias para falar de estoque, de preço, de custos. Olhando realmente esse nosso P&L.

Então o meu ponto é, eu acho que a política de preços da Petrobras, que aliás é o nosso maior parceiro, e esse é o grande parceiro da Vibra e foi o que nós elegemos para que seja o nosso parceiro no 2T, como eu disse. Nós praticamente compramos, à exceção de pouca coisa que nós importamos do Golfo, nós compramos um volume bastante expressivo no mercado local com a Petrobras.

Eu acho que, independente da política de preços da Petrobras, nós temos feito o nosso trabalho de assegurar que nós vamos avançando gradualmente nas nossas margens, e nós conseguimos cada vez mais olhar cada item operacional, seja ele estoque, seja ele o nosso modelo de precificação, seja ele os nossos custos, seja ele nossa geração de caixa.

Olhando cada um desses aspectos para nós entregarmos mais valor para os nossos acionistas. Assegurando também, como eu gosto de repetir a todo momento, estou sempre no campo, assegurando o sucesso da nossa revenda.

Então, assim, a sua pergunta específica de estoques, eu não tenho nada a acrescentar. Os nossos estoques estão em níveis normais. Nós viemos atendendo aos nossos clientes regulares, os nossos clientes contratados, de uma maneira absolutamente normal. Nós temos estoque para atendimento dos nossos clientes. Os nossos estoques estão mais ou menos a nível normal.

E enfim, eu acho que eu não tenho como inferir aqui sobre preços do futuro, mas o que eu gostaria de assegurar é essa gestão muito próxima do negócio, independente se o preço subiu ou caiu.

Vibra Energia S.A.
Webcast/Teleconferência
Resultados do 2T23
15 de agosto de 2023

O que vocês vão ver cada vez mais é nós maximizando o resultado da Companhia nos dois movimentos. Se ele sobe ou se ele cai, nós buscamos maximizar o resultado da Companhia, sempre com responsabilidade em assegurar que os nossos clientes também estão mantendo suas margens.

Com respeito à sua pergunta da Comerc, nós ainda não temos. Você bem colocou, já com a chegada da Clarissa, mas ela tem 15 dias. Então, assim, eu não tenho muito a acrescentar ainda da Comerc. O que eu posso passar para vocês: não tem nenhuma decisão em absoluto.

Não há decisão em absoluto sobre qualquer tipo de *spin-off* ou coisas do tipo. O que nós vamos fazer agora é investir no 2S para cada vez mais nos debruçarmos sobre esse negócio. Eu tenho muita confiança que ele tem, o nosso objetivo nesse primeiro momento é alavancar as sinergias desse negócio, que tem bastante sinergia com o B2B.

Nós estamos fechando cada vez mais contratos relevantes com os nossos clientes do B2B. E nós vamos olhar também qual é a estrutura de capital adequada para esse negócio. Uma vez que nós fizemos e ver todo esse valor, onde está exatamente, nós temos essas alavancas definidas.

Aí nós vamos para um segundo estágio, que é uma análise, se fica na Vibra, se não fica na Vibra, mas isso é coisa para os próximos anos. Eu não vejo essa discussão no curto prazo. Essa discussão agora eu acho que é da otimização do que nós adquirimos, e é o que nós vamos colocar em prática ao longo dos próximos 12, 18 meses. Com a chegada da Clarissa, ela vai conseguir trazer bastante luz para nós sobre essa questão da Comerc.

Pedro Soares, BTG Pactual:

Bom dia, pessoal. Bom dia, Ernesto, Augusto. Eu tenho duas perguntas. A primeira é sobre: Vocês falaram muito sobre esse processo de foco na rede embandeirada ou até nos clientes B2B já contratados. Eu queria que vocês discutissem um pouco mais isso no contexto da perda de *share*, que vocês mencionaram mais no *spot* ou no TRR, ou até no caso de varejo daqueles postos que não são embandeirados.

Isso em contexto com o nível de margem recorrente, que mais uma vez, se nós excluirmos os impactos de estoque no trimestre, está girando na casa dos R\$130/m³. Eu queria que vocês discutissem então, se nesse nível de margem é um nível que ainda iria requerer uma perda adicional de *share* nesses segmentos mais *spot* ou se vocês entendem já esse processo, vamos dizer assim, quase que de depuração desses volumes menos rentáveis já próximo do final.

E nós deveríamos começar a pensar tanto na rede embandeirada como na rede não embandeirada, nos volumes de TRR evoluindo de uma forma mais estável nos próximos trimestres, ainda com esse nível de rentabilidade que vocês têm visto como velocidade de cruzeiro.

E também uma segunda pergunta, sobre a questão de suprimento, mais ou menos um pouco de *follow up* da pergunta anterior. É claro que com o aumento de preço de hoje da Petrobras,

Vibra Energia S.A.
Webcast/Teleconferência
Resultados do 2T23
15 de agosto de 2023

eu acho que essas dinâmicas vão mudar um pouco. Vocês também chamaram muito a atenção no *release* sobre a não importação de diesel russo no 2T.

Se vocês puderem comentar um pouco como essas discussões vinham evoluindo dentro da Companhia, se eventualmente isso poderia se tornar uma possibilidade, caso a janela permita e faça sentido econômico para o grupo ou se isso continua descartado por um tempo mais longo. Obrigado, pessoal.

Ernesto Pousada:

Thiago, obrigado pela sua pergunta. Eu acho que na primeira pergunta, sobre *market share*, eu vou repetir o que eu venho falando desde que eu entrei na Companhia. Eu enxergo que há uma oportunidade de uma evolução nas nossas margens, e a manutenção do nosso *market share*. Não é a intenção da Vibra abrir mão de *market share*.

Esse movimento que aconteceu no 2T não foi um movimento no sentido genérico, deliberado de melhorar então a nossa base de clientes. Ele foi muito mais, algo muito específico do diesel russo. Então, foi um movimento que se acelerou muito forte pela entrada do diesel russo.

Se você olhar, grande parte do *market share*, 70%, 80% do que nós perdemos foi no TRR. Então, no B2B. Nós percebemos que realmente foi algo muito extemporâneo, algo que eu classificaria de não recorrente. Então, eu queria reforçar esse ponto. A Companhia entende, nós entendemos, nós *management* da Companhia entendemos que nós vamos evoluir gradualmente nas nossas margens, mas mantendo o nosso *market share*.

Eu acho que nós atingimos um crescimento de *market share* nos últimos anos e nós não queremos abrir mão disso. Inclusive, é a nossa intenção retomar esse *market share* de maneira gradual. Nós não vamos fazer nenhum movimento brusco, que possa voltar a afetar margens, mas nós vamos gradualmente recuperar esse *market share* e nós vamos voltar ao tamanho que nós tínhamos.

Esse é o nosso objetivo. E evoluir na questão das margens gradualmente. Então não tem muito, de depuração de clientes, tem muito mais a ver com o diesel russo. Então, eu acho que esse foi o principal movimento.

Com respeito à sua pergunta do diesel russo, acho que vale mencionar, apesar dele neste momento não estar disponível, pelo *price-cap* e essa série de coisas, nós passamos a incluir o diesel russo entre as nossas alternativas de *sourcing* para diesel. Então, assim, nós estamos considerando.

E isso por quê? Eu vinha falando por hora e tudo. Então nós entendemos duas coisas. Primeiro, nós investimos bastante desse tempo, para assegurar que nós tínhamos bastante sob controle todos os processos operacionais para fazer essa operação de forma bem controlada.

Então, hoje nós temos o *compliance*, nós temos finanças, não temos operações. Todo esse time com um processo bastante claro, para assegurar que essa operação de importação de diesel russo é feita da maneira correta sob o ponto de vista de *compliance*.

Vibra Energia S.A.
Webcast/Teleconferência
Resultados do 2T23
15 de agosto de 2023

E segundo, eu vinha repetindo e a Vibra não atua de uma maneira oportunística. Nós esperamos até o momento, e nós entendemos que quando o petróleo cai, naturalmente o diesel russo estará aqui conosco de maneira estrutural. Então nós não podemos ficar de fora. Nós vamos fazer isso.

Mas nós fizemos esse movimento quando nós tivemos a certeza que isso não era oportunístico e era realmente algo estrutural, que estará conosco. Então, nós passamos a incluir o diesel russo nas nossas alternativas de *sourcing*. Neste momento, não há oportunidade de importação de diesel russo, até pela questão do *price-cap* e uma série de outros aspectos de *compliance*.

Nós montamos uma operação bastante robusta para assegurar as melhores práticas nessa importação. E também entendemos, e essa foi a grande mudança, entendemos que isso, com o preço do petróleo que em algum momento estará abaixo, o diesel russo é uma alternativa estrutural para o país, para o Brasil, e, portanto, a Vibra estará incluindo isso como a nossa alternativa de *sourcing*, de maneira estrutural e não oportunística.

Gabriel Barra, Citi:

Olá, Ernesto e Augusto. É bom falar com vocês. Obrigado por pegar as minhas perguntas. Augusto, boa sorte e sucesso no novo cargo. Se eu puder até abusar aqui e já fazer uma pergunta para o Augusto, só para dar talvez um espaço para ele falar um pouco sobre as primeiras impressões.

Eu sei que tem pouco mais de um mês, é pouco tempo. Não teve nem os 100 primeiros dias aqui para, regulamentares, mas eu acho que é legal ouvir um pouco dele sobre essas primeiras impressões e qual é o principal foco nesse primeiro momento dentro dessa nova cadeira de CFO da Companhia. Qual seria a grande prioridade dele na Companhia.

E para o Ernesto, eu acho que, como já foi falado nas últimas duas perguntas, é mais um ponto interessante, é como a dinâmica competitiva tem mudado ao longo deste ano. Além dos pontos que vocês até pontuaram em relação ao valor da marca Vibra para o revendedor, tem o grande ponto que é o *sourcing*.

Você suprir o combustível na hora certa e ter disponibilidade de combustível para a sua rede. E nós temos visto algumas notícias em relação à adequação, à falta de combustível, no momento que tem ficado um pouco mais conturbado esse cenário de suprimento do mercado doméstico.

Então eu queria ouvir, primeiro até colocando em contexto esse aumento do preço do combustível hoje da Petrobras, mas olhando nesse 2S como vocês têm visto a dinâmica competitiva e como vocês querem se comportar nesse cenário talvez, de uma oferta um pouco mais curta no diesel, principalmente.

Até pensando nos, se eu puder colocar aqui como erros do passado, no suprimento, como vocês pretendem se comportar nessa parte, dado que é talvez o grande pilar de valor que você pode dar para o seu revendedor ou até o seu contrato no final do dia? Então, se você

Vibra Energia S.A.
Webcast/Teleconferência
Resultados do 2T23
15 de agosto de 2023

puder falar um pouco sobre essa dinâmica competitiva, Ernesto, e como vocês vão se comportar, seria ótimo entender. Obrigado.

Augusto Ribeiro:

Obrigado, Gabriel. Prazer estar com vocês aqui. Os primeiros 45 dias passam voando, é impressionante. Eu particularmente fiquei muito bem impressionado com a Vibra, a energia do time, a vontade de fazer cada vez melhor. É uma indústria diferente, obviamente, de algumas que eu passei no passado, pela característica da volatilidade.

Você tem uma Empresa com quase 180 bilhões de faturamento anual, com uma margem muito comprimida. Em *business* de distribuição, passando por uma migração de energia, relatividade entre fóssil e energias novas.

Tem bastante coisa a ser feita, mas eu acho que o foco, acho não, o foco principal da Empresa, e nós temos muita oportunidade no curto prazo, se eu pudesse resumir um termo seria excelência operacional. O Ernesto comentou anteriormente o foco que nós temos dado hoje para melhoria contínua em tudo que nós fazemos.

E ações de curto prazo, ações de médio prazo, acompanhamento de preço, acompanhamento de planejamento de *sourcing*, o balanço entre importados e nacionais, a participação e distribuição com melhor acuracidade, colocar os inventários no local correto para o cliente correto, o balanceamento e o foco no atendimento de qualidade e valor agregado para os nossos embandeirados.

A necessidade, obviamente o *market share* é uma coisa que sofre no começo, mas como o Ernesto comentou, não é uma coisa que nós abrimos mão. Aos poucos você recupera o *market share* não somente através de preço, mas através de serviços cada vez melhores aos nossos embandeirados.

Então foram 45 dias intensos. Eu estou bem contente com o que eu encontrei aqui na Vibra, os meus pares, o time. E a expectativa é que nós consigamos fazer muita coisa no futuro próximo.

Em um longo prazo, próximo em termos de melhoria contínua, tem bastante coisa para nós, já vinha sendo muito bem feita na Vibra, mas tem muita coisa para nós melhorarmos em termos de execução. E o meu time e toda essa participação, nós estamos bem animados com tudo isso. Obrigado, inclusive pela pergunta e a oportunidade de falar um pouco sobre isso.

Ernesto Pousada:

Gabriel, entrando um pouco na gestão de *sourcing*, eu acho que vou fazer um contraponto à sua pergunta. Nós tivemos duas questões de *sourcing* bastante relevantes nas últimas semanas e meses. A primeira, a questão do diesel russo, que eu repito, e aqui não há arrendimento nenhum da Companhia.

Foi uma decisão bastante pensada, discutida. E nós não estamos aqui para fazer resultado em um trimestre, nós estamos aqui pelo longo prazo e preservando o valor da Companhia no

Vibra Energia S.A.
Webcast/Teleconferência
Resultados do 2T23
15 de agosto de 2023

longo prazo. Então, a partir do instante que nós entendemos, analisamos que não é algo oportunístico, nós tomamos a decisão de incluir o diesel russo nas nossas possibilidades de *sourcing*, sendo que os demais concorrentes já estavam fazendo. Eu respeito a decisão de cada Companhia.

Mas a Companhia tomou esta decisão e teve algum impacto que nós conseguimos mitigar, aliás, qualquer impacto eventual desse ganho do diesel russo dos nossos concorrentes versus a Vibra, com uma gestão operacional, excelência operacional, como Augusto bem falou, e um foco cada vez mais, que vocês vão ver nos nossos resultados, eu tenho certeza, cada vez mais.

Eu queria desmistificar um pouco essa questão de adequação. Adequação é um termo, não é falta de produto, é gestão de margem. Adequação não é falta de produto, é gestão de margem. Então assim, não está faltando produto na Vibra. Não está faltando produto na Vibra para os nossos clientes regulares.

Vocês deviam olhar isso e falar assim: olha, já que vocês estão adequação, que bom, estão fazendo gestão de margem. É isso. Então vocês vão ver cada vez mais isso na Vibra, porque é justamente isso. Nós temos que fazer a gestão do nosso *business*, preservando os inventários que nós temos, preservando para um aumento que o mercado especula.

E nós temos que, assim como toda a cadeia, nós não deixamos nossos clientes sem produto. Obviamente, você tem problemas pontuais. Alguém que queria levar a mais. Adequação é gestão de margem. Adequação não é necessariamente falta de produto.

Então, eu acho que o mercado vai cada vez mais escutar disso, e é o que nós temos que fazer. É a ferramenta que nós temos hoje para poder equilibrar esse processo dos estoques na gestão da margem. Eu queria pontuar isso de uma maneira bastante clara, porque tem havido bastante discussão da Vibra em adequação. Adequação é gestão de margem.

Gabriel Barra:

Só reforçando o que você já comentou anteriormente, os clientes embandeirados, os produtos estão sendo abastecidos durante, como sempre?

Ernesto Pousada:

Eu só vou reforçar, os clientes embandeirados, os clientes contratados e os clientes regulares. Então, em seus volumes regulares também. Então assim, está tudo atendido. Eu não recebi uma ligação de cliente. Nós estamos atendendo a todos nos seus volumes regulares.

Gabriel Barra:

Super claro. Ernesto, só nesse ponto que eu acho que é super importante, por isso mesmo que eu levantei o ponto. Assim, acho que é tentar entender nesse cenário, o cenário competitivo. Me parece que é um cenário melhor para vocês competitivamente falando em relação aos regionais, de bandeiras brancas, que tem esse *sourcing* um pouco mais *spot* do que um volume talvez estrutural no caso de vocês. Faz sentido pensar assim?

Vibra Energia S.A.
Webcast/Teleconferência
Resultados do 2T23
15 de agosto de 2023

Ernesto Pousada:

Sem dúvida. Eu acho que essa é uma afirmação correta. Enfim, esse é o nosso mercado. Eu já atuei em mercado de *commodities*. Em um momento você está de um jeito, outro momento você está de outro. Eu acho que efeitos não recorrentes, obviamente quando são positivos, são bem-vindos.

Mas não é disso que nós vamos nos alimentar. Nós vamos nos alimentar do resultado operacional, do que está sob a nossa gestão, da entrega de resultados. Então, é isso que nós vamos fazer.

O mercado, de fato, se eu olho para frente um pouco, o mercado tem *swings* muito rápidos, mas pelo menos, aparentemente nos próximos meses, ele é um pouco mais favorável vis a vis o que nós passamos ao longo do 2T.

Bruno Amorim, Goldman Sachs:

Bom dia. Eu tenho um *follow up* nessa discussão sobre a questão do suprimento e a dinâmica de mercado como consequência. Quando a janela de importação está fechada, por um lado a Vibra se beneficia do fato de ter bastante acesso às moléculas da Petrobras, que são competitivas. Por outro lado, em um contexto em que a Petrobras está mais próxima da paridade, a importação fica mais rentável, e a Vibra é um *player* importante também na importação.

Então, o que eu gostaria de ouvir de vocês é: qual é o cenário, não sei se qual cenário é preferível, mas em qual cenário vocês entendem que a Vibra performa melhor? Ou se vocês entendem que para a Empresa é indiferente, ela está preparada para entregar resultados semelhantes nos dois ambientes. Obrigado.

Ernesto Pousada:

Eu estou só há cerca de seis, sete meses aqui na Vibra, mas o que eu vi é que nós temos a capacidade de entregar resultado nos dois cenários. Eu acho que o 2T é uma certa amostra disso, eu não quero enfatizar demais, acho que o resultado absoluto não é o que nós gostaríamos ainda por efeitos não recorrentes.

Mas nós basicamente vivemos da molécula local. E no passado, já fizemos bastante importações. Então, assim, a Vibra está muito bem posicionada por todo o país para ser o *player* mais competitivo com uma molécula do Brasil, com a molécula da Petrobrás, e ou com a molécula importada.

Anteriormente ao diesel russo, nós éramos os maiores importadores de produto de diesel, diesel e gasolina para o país. Em algum momento, se julgarmos, esse é o caminho, nós voltaremos a sê-lo. Então, a Vibra está bem posicionada.

Eu acho que nós vamos maximizar o nosso resultado, olhando sobre todas as dimensões em qualquer um dos seus cenários. Sempre fazendo uma gestão muito próxima do *business*, no

Vibra Energia S.A.
Webcast/Teleconferência
Resultados do 2T23
15 de agosto de 2023

dia a dia do negócio, operacionalmente, para nós podermos maximizar o resultado da Companhia, seja ele um cenário mais Brasil, seja ele um cenário com mais importação.

Bruno Amorim:

Obrigado, Ernesto. E se eu puder, só um *follow up* rápido. Você entende que a Empresa hoje, já está onde deveria estar em termos de eficiência na importação, caso volte a importar mais? Ou você acha que ainda é uma área da Empresa que vai exigir um pouco mais de investimento da gestão para melhorar processo? Em que pé você acha que está essa questão?

Ernesto Pousada:

Houve uma evolução significativa, mas ainda temos oportunidades de melhoria. Então nós vamos seguir esse processo. Ele não vem da noite para o dia. Parte dos resultados que vocês estão vendo já tem ganhos operacionais de eficiência, mas esse é um trabalho contínuo.

E como eu venho falando, nós vamos trabalhar bastante forte em ganhar eficiência nas nossas operações. Ainda tem oportunidades. Nós já capturamos uma parte disso no 2T, mas ainda tem bastante por vir nos próximos meses e anos.

Bruno Montanari, Morgan Stanley:

Bom dia, pessoal. Obrigado por pegar as perguntas. Duas rápidas do meu lado. Pensando na estrutura de capital, quando nós olhamos no retrovisor, a Companhia está próxima de um pico de alavancagem por conta do ambiente desafiador de margem e volume.

Eu queria entender como vocês enxergam a evolução dessa desalavancagem daqui para frente. Se deve ser algo rápido, se há alguma estratégia que vocês estão perseguindo para que isso aconteça de maneira mais fluida, eventualmente sobrando mais capital de giro.

E na mesma toada, quando nós poderíamos esperar uma discussão um pouco mais certa de remuneração para o acionista? Então, quando que o seu balanço poderia permitir uma distribuição de resultado um pouco mais robusta? Muito obrigado.

Ernesto Pousada:

Começando pela segunda, distribuição de resultado de dividendos, eu acho que nós vamos continuar trabalhando com a nossa política de melhores esforços para nós distribuímos 40% do lucro da Companhia. Então, eu acho que isso não muda nesse sentido. É o caminho que nós esperamos.

Com respeito à estrutura de capital, nós vamos seguir trabalhando e o nosso objetivo é voltar para uma alavancagem de cerca de 2 a 2,5. E vai depender muito mais nesse momento, da melhora do nosso EBITDA. Nós tivemos um 1S bastante complicado. Eu mostrei no gráfico da apresentação com uma redução de preços, em especial do diesel, mas também da gasolina e outros produtos, que afetaram contabilmente bastante o nosso EBITDA.

Vibra Energia S.A.
Webcast/Teleconferência
Resultados do 2T23
15 de agosto de 2023

A Companhia não deixou de gerar caixa e geramos bastante caixa, muito caixa no 1T e algum caixa no 2T. Seguimos reduzindo a nossa dívida. Então não há um problema estrutural de geração de caixa na Empresa. Nós continuamos gerando caixa.

Agora, nós vamos gradualmente com a melhora do EBITDA, quando nós olharmos os últimos 12 meses o LTM, e nós vamos ver, eu tenho certeza, uma desalavancagem da Companhia, que deve vir em um ritmo bastante mais acelerado. Esperamos que já consigamos um movimento importante no 3T, e seguir em direção a trazer alavancagem para cerca de 2 a 2,5.

Bruno Montanari:

Legal. Então faz sentido pensar que se você atinge uma alavancagem em algum momento de 1,5x, por exemplo, você poderia aumentar a distribuição de dividendo para que você chegue nesse *target* de 2 a 2,5?

Augusto Ribeiro:

A questão da estratégia de 2, 2,5 é uma questão estrutural da Vibra. Como que nós aplicaríamos em termos de alocação de capital, uma vez atingido, por exemplo, este seu exemplo 1,5x, é uma questão que nós temos que discutir internamente. Uma das possibilidades poderia ser isso que você falou. Realmente eu vou lá e tomo uma dívida, eu faço uma aquisição, volto para 2x.

Hoje, na situação em que nós estamos, batemos 3x agora no final do 2T. O objetivo da Empresa é trazer essa alavancagem para próximo de 2, 2,5x. A alocação de capital futuro, a estratégia de como alocar melhor esse capital se eu tivesse 1,5x, aí nós vamos discutir. Eu acho que não tem resposta para isso agora.

Ernesto Pousada:

Só reforçando o que o Augusto falou. Na verdade, é algo que nós vamos passo a passo. Eu acho que a Companhia, primeiro, o nosso mercado é muito volátil, tem muitas variáveis que acabam impactando do ponto de vista contábil o nosso resultado. E nós vamos fazer esse trabalho para chegar 2, 2,5.

Quando chegarmos a 2, 2,5, nós damos um outro passo. E se chegarmos a 1,5x, nós tomamos a decisão, o que fazer com a geração de caixa adequadamente no momento apropriado.

Leonardo Marcondes, Bank of America:

Bom dia, pessoal. Obrigado por pegarem as minhas perguntas. A maioria das minhas já foram feitas aqui, mas se eu puder fazer dois *follow ups*. O primeiro é sobre o ambiente competitivo. O Ernesto já falou bastante sobre como está o mercado atualmente, mas eu queria saber se vocês poderiam dar um pouco mais de cor nas margens que vocês têm visto nos meses de julho e agosto.

Vibra Energia S.A.
Webcast/Teleconferência
Resultados do 2T23
15 de agosto de 2023

Obviamente, nós sabemos que vocês não podem dar os números, mas só para poder entender se as margens do 3T até então estão melhores que as margens do 2T, dado que nós temos visto uma normalização sobre a oferta de produtos no Brasil.

E o meu segundo *follow up* também é em relação ao diesel russo. Também já foi bastante discutido. Vocês até então não fizeram nenhuma importação, mas imagino que vocês acompanham os preços e a paridade até para poder ter uma visão do mercado. Então, será que vocês poderiam falar de como vocês estão vendo essa paridade para o diesel russo após esse reajuste da Petrobras? Obrigado.

Ernesto Pousada:

Bom, primeiro sobre o ambiente competitivo. Esse é um aspecto que nós estamos vendo o ambiente competitivo melhor para nós do que nós encontramos até o 2T, e até a primeira quinzena de julho. Então nós estamos vendo um ambiente mais favorável ao nosso negócio.

E nós vamos seguir o processo de melhoria de margem. A Vibra vai estar cada vez mais olhando os eventos não recorrentes. Então, nós queremos melhorar na nossa gestão operacional e entregar resultado consistente, excluindo eventos não recorrentes. O que nós vemos é que nós vamos continuar trimestre a trimestre, evoluindo nas nossas margens e conseguindo mostrar essa evolução cada vez que nos encontrarmos em um desses trimestres.

Então, essa é a mensagem principal. Nós vamos ver evolução de margens, espero que em todos os trimestres daqui para frente, quando nós olharmos a margem recorrente. Então, é assim que eu vejo. O ambiente competitivo está um pouco mais favorável a nós no 3T do que esteve em outros momentos.

Com respeito a paridade com o diesel russo, esse movimento acabou de acontecer, mas ele obviamente encosta bastante na paridade internacional. Então acho que nós vamos ter que ver esses números com calma. Mas lembrando que o diesel russo hoje não tem nem disponibilidade, ele está fora do *price-cap*. E hoje a alternativa de importação que nós temos é do Golfo. Mas esse movimento da Petrobras certamente facilita a dar competitividade para as importações também.

Regis Cardoso, Credit Suisse:

Oi, pessoal, Ernesto e Augusto. Boa tarde. Obrigado por pegar a minha pergunta. Só um *follow up* rápido, eu acho que de temas passados. Um, sobre o diesel russo. Não sei se vocês têm uma medida fácil de cabeça de mais ou menos quanto era esse desconto da opção russa, os suprimentos do Golfo.

E aí talvez se der para destacar um pouco essa questão do *price-cap*, para talvez ficar claro para todo mundo porque motivo o diesel russo no preço atual já não seria mais competitivo. Acho que isso é uma questão interessante.

O outro tópico é o seguinte: a posição de estoque subiu neste trimestre. Teve uma leve queima de caixa em estoque quando nós esperaríamos uma liberação. Quer dizer, presumo vocês então aumentaram o volume de estoque. Não sei qual foi a causa.

Vibra Energia S.A.
Webcast/Teleconferência
Resultados do 2T23
15 de agosto de 2023

Imagino que possa ter sido por uma dinâmica competitiva, justamente por essa questão do diesel russo no final do período. E, eventualmente, esse negócio agora pode ter vindo a calhar. Se tiver com um volume maior e o preço subiu, é bom. Se puder contar um pouco sobre essa questão de uma leve queima de estoque na linha de estoque.

E tinha uma outra questão rápida também, que é sobre o coque. Nas comparações no *release* tem uma queda substancial na venda de coque. Eu queria só entender se tem alguma mudança de estratégia para esse produto ou se, vamos dizer, foi alguma coisa circunstancial, despacho ou coisa do gênero. Obrigado.

Ernesto Pousada:

Eu vou começar pelo coque. O coque é algo, enfim, realmente demanda de mercado. Houve realmente uma retração na demanda, e alguns clientes específicos. É um produto muito específico para poucos mercados. Então houve uma retração mais forte, mas basicamente pela redução de consumo de um, dois clientes nossos importantes.

Não vemos nada como ainda estrutural. Se vier a mudar podemos começar a comentar nos próximos *calls*. Mas por hora é uma redução bastante específica em alguns clientes de consumo, de demanda.

Voltando à sua pergunta do diesel russo. Salvo alguns momentos, o que nós enxergamos é que o *spread* ou o desconto do russo versus o Golfo, nós estamos falando entre R\$100 a R\$300. Então, isso é mais ou menos, varia. Tem momentos que está 100, 200, 300. Teve momentos, muito mais que isso. Mas assim, se você olhar assim, o que deve ser uma média, alvo desse desconto do diesel russo de R\$100 a R\$300.

Com respeito ao crescimento de estoque, realmente nós tivemos um crescimento de estoque. Ele não foi necessariamente, você falou, ele foi bem-vindo. Ele foi bem-vindo nesse momento, mas ele foi muito mais uma questão do diesel russo entrando, as alternativas que nós tínhamos de venda, oportunidades que nós tínhamos de buscar produto na Petrobras também.

Enfim, então nós fizemos um mix, nada relevante. E eu acho que é aquilo que eu venho falando desde o princípio do ano: a Vibra, nós não estamos aqui para especular, comprar mais. Nós estamos aqui para ter uma boa gestão operacional. Então, ele não foi premeditado, vamos subir o estoque porque vai acontecer isso ou aquilo.

Ele foi simplesmente uma gestão operacional do dia a dia, com oportunidades de buscar um produto com preço interessante no mercado. Nós colocamos ele para dentro e achamos melhor fazer esse movimento. Então isso foi basicamente um movimento de estoques. Mas sem dúvida, ele veio bastante a calhar quando nós falamos do começo do 3T, o que nos ajudou a entrar nesse momento com estoque um pouco mais alto.

Augusto Ribeiro:

E só para complementar a questão do *price-cap* que você mencionou também, Regis. O *price-cap* e paridades são coisas distintas. Então, dado a Rússia ser um país sancionado por

Vibra Energia S.A.
Webcast/Teleconferência
Resultados do 2T23
15 de agosto de 2023

algumas, Europa, Estados Unidos, G7 etc., e uma das sanções é referência à margem máxima esperada em uma operação definida por um *price-cap*.

Então, teoricamente, os países não podem, teoricamente não, dado para sanções, os países não deveriam poder comprar da Rússia quando o preço dela estiver acima de um *price-cap* definido no mercado. A Vibra e outras empresas são empresas de capital aberto, empresas com relacionamento com bancos internacionais e tem que seguir o que as sanções são definidas.

Regis Cardoso:

E talvez só, Augusto, um *follow up*. E perfeito Ernesto pela resposta, obrigado. Só um *follow up* nessa questão do *price-cap*. Se eu esperaria que, se você fosse capaz de comprar por um preço máximo igual o *price-cap* e o *price-cap* é menor do que o preço de mercado, se fosse um momento de maior competitividade.

Agora, talvez o que aconteça, é que não tenha liquidez nesse mercado a um preço abaixo do preço de mercado, ao *price-cap*. Eu só queria entender um pouco essa dinâmica.

Ernesto Pousada:

O que acontece é que esse diesel acaba desviando para outros locais onde a questão de sanção não é relevante. Então ele encontra outros lugares pelo mundo onde essa questão da sanção não tem impacto. Então é isso que acontece.

Você não consegue realmente comprar com o desconto do *price-cap*, mas ele vai encontrar outros mercados acima do *price-cap* para países que aceitam isso. E não é o caso do Brasil.

Vicente Falanga, Bradesco BBI:

Obrigado, Ernesto. Bem-vindo, Augusto. Eu tinha uma pergunta. Eu acho que talvez o que me preocupou um pouco esse trimestre foi o volume de B2B, que caiu bem ano contra ano. Acho que vocês já explicaram bem, que vocês abriram mão de mercado TRR, que eu acho que faz sentido. Tem sazonalidade no QAV. Só que nós ainda vemos um coque, assim, bastante para baixo o volume.

Eu queria entender um pouco mais, se vocês puderem visitar um pouco a estratégia no coque, o que nós podemos esperar de volume daqui para frente, margem. E também lubrificantes. Eu sei que a planta entrou há pouco tempo. Como é que está o *ramp up* disso? Enfim, se puder falar um pouco sobre isso. Obrigado.

Ernesto Pousada:

Bom, Vicente, eu acho que assim, o mais impactante de volume, de queda no B2B, a questão do coque é importante, mas isso não vai ser transformacional para a Companhia. E nós, como eu disse, tivemos uma retração na demanda específica. Enfim, não é isso que vai transformar o resultado da Companhia.

Vibra Energia S.A.
Webcast/Teleconferência
Resultados do 2T23
15 de agosto de 2023

O que vai realmente fazer é o diesel no TRR ou o crescimento do diesel no B2B. Eu queria reforçar o que eu venho falando: o nosso foco, eu espero ver ao longo dos próximos meses e anos, um crescimento do nosso volume de atendimento direto a clientes. Então esse vai ser um foco da Empresa.

Isso não significa não vender para a TRR. É importante dizer isso também. Nós não vendemos ou vendemos um volume muito baixo para a TRR pela entrada do diesel russo. Agora a Vibra está bastante competitiva, inclusive para concorrer nos TRRs, e vamos gradualmente retomar este *market share*, que acabou ficando na mesa, em especial no TRR.

Então, nós não vamos retomar isso da noite para o dia, para evitar qualquer problema com margens e preços. Então vamos gradualmente nós vamos voltar à posição de *market share* que nós tínhamos, com o crescimento nos clientes diretos, não só contratados, mas às vezes, tem cliente *spot*, mas que compra direto.

E também retomar algum volume que nós acabamos deixando na mesa com os TRRs, pela competitividade do diesel russo. Então, eu não vejo como preocupação. Foi uma coisa muito não recorrente essa questão que ocorreu, essa queda de volumes mais forte no B2B.

Vicente Falanga:

Perfeito. Obrigado. E lubrificantes, está indo bem o *ramp up*? Se puder comentar um pouco sobre a planta.

Ernesto Pousada:

O *ramp up* dos volumes, você diz?

Vicente Falanga:

Exatamente. Se puder falar um pouco de lubrificantes.

Ernesto Pousada:

Então, está. Nós estamos terminando de elaborar, a Vanessa, que entrou conosco em abril, estamos terminando de elaborar os nossos planos de longo prazo. Nós temos bastante ambição no negócio de lubrificante. Enfim, temos evoluído nos volumes ainda de uma maneira tímida, mas nós queremos avançar bastante mais. Nós temos muitas oportunidades, tanto na revenda como no B2B, para buscar essa expansão no lubrificante, em especial com mais volume no lubrificante.

Eu acho que no caso do lubrificante, as margens são saudáveis. O que nós temos que buscar de maneira bastante relevante é o crescimento do volume. Acredito que para final deste ano, começo do ano que vem, nós vamos ver cada vez mais um avanço importante dos resultados no lubrificante.

Nós, além da Vanessa, recentemente trouxemos um executivo também com experiência na área de lubrificantes. Então nós estamos colocando bastante foco realmente no crescimento

Vibra Energia S.A.
Webcast/Teleconferência
Resultados do 2T23
15 de agosto de 2023

do lubrificante e ele vai acontecer, acho que especialmente em direção ao final do ano e o ano que vem.

Operadora:

A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Gostaríamos de passar a palavra ao CEO, Sr. Ernesto Pousada, para que faça as considerações finais da Companhia.

Ernesto Pousada:

Bom, mais uma vez obrigado. Acho que é muito bom podermos compartilhar com vocês o resultado.

E eu queria reforçar o ponto que eu abri dizendo e repeti algumas vezes: independente de variações de preço que não estão sob o nosso controle, variações de impactos contábeis no nosso estoque, nós estamos cada vez mais confiantes em um modelo operacional de gestão que vai maximizar nossas margens, olhando diariamente os nossos preços, os nossos custos, olhando os nossos volumes, *market share*, alocação de capital, fluxo de caixa gerado.

Enfim, cada uma dessas linhas, nós tendo bastante foco, tenho certeza que nós vamos encontrar oportunidades e alavancas de valor, que vão cada vez mais trazer um valor importante para a Vibra e para os seus acionistas.

Então, com isso eu encerro. Queria agradecer a todos vocês e nos vemos no trimestre que vem. Muito obrigado.

Operadora:

A videoconferência da Vibra está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia.

“Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da Empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o website de relações com investidor (e/ou institucional) da respectiva Companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição”