

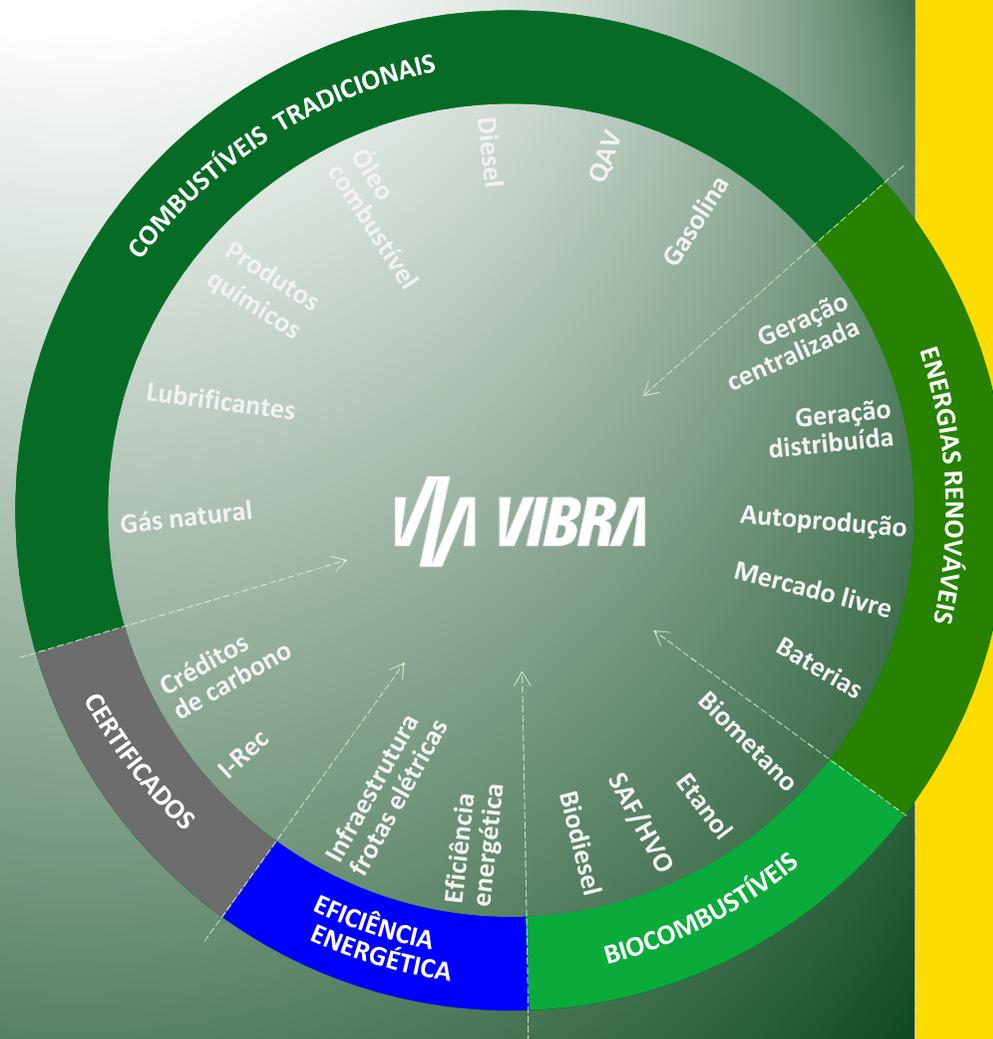


VIBRA

INVESTOR DAY

2024

Maior plataforma multienergia: UMA NOVA AMBIÇÃO DE CRESCIMENTO



AVENIDAS de crescimento 2030

Liderança
indiscutível em Postos **01**

Ampliação da oferta
para Clientes B2B **02**

Expansão da nossa
Capacidade Logística **03**

04 Nova ambição
em Lubrificantes

05 Retorno
com Renováveis

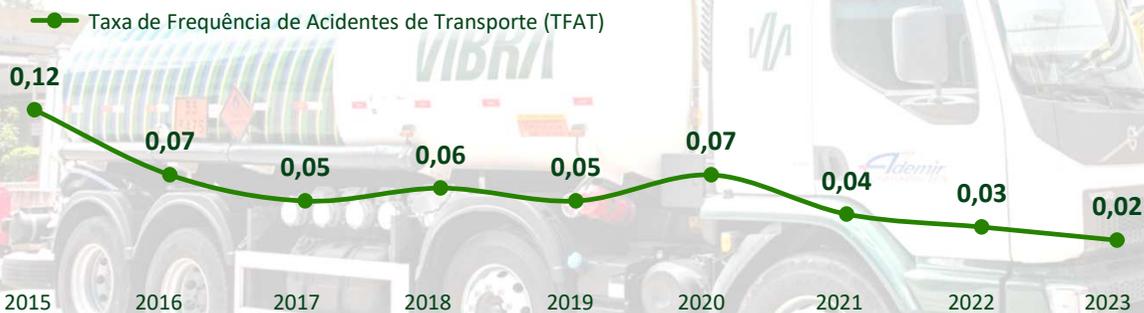
VIBRA

SEGURANÇA é valor inegociável para a Vibra

Acidentes com pessoas



Acidentes no transporte



Fonte: dados Vibra

Cuide de si, cuide do outro e deixe ser cuidado



Trilha de Segurança
Alta liderança presente nas unidades operacionais

18 mil

Auditorias comportamentais em 2023

Carta Compromisso

Reconhecemos a vida e o meio ambiente como nossos bens mais preciosos

Para nós **segurança é inegociável** e está acima de qualquer entrega, urgência ou meta financeira que **coloque em risco a integridade das pessoas e do ambiente** em que estamos inseridos ...

Clarissa Sadock
Comerc

Juliano Prado
B2B

Ernesto Pousada
CEO

Aspen Andersen
Gente, Tecnologia e ESG

Flávio Dantas
Varejo

Henry Hadid
Jurídico

Vanessa Gordilho
Produtos e Marketing

Marcelo Bragança
Operações

Augusto Ribeiro
Finanças

2023

Os donos
da ambição



01

Liderança indiscutível em Postos





ENTREGANDO RESULTADOS com a nossa revenda



Líder em *market share*
na **rede embandeirada**
no Brasil (31% no 1S24)



**Líder em combustíveis
aditivados** no Brasil
(44% de *share* no 1S24)



Margem EBITDA ajustada¹
em R\$166/m³ (1S24)



Eficiência operacional:
R\$800MM com otimização de
estoque **em 2023**



1.323 lojas BR Mania
com **crescimento de
13% no faturamento**
atingindo R\$ 840 milhões
(1S24 vs. 1S23)



1.724 franquias Lubrax+
com **crescimento de
32% de faturamento**
(1S24 vs. 1S23)

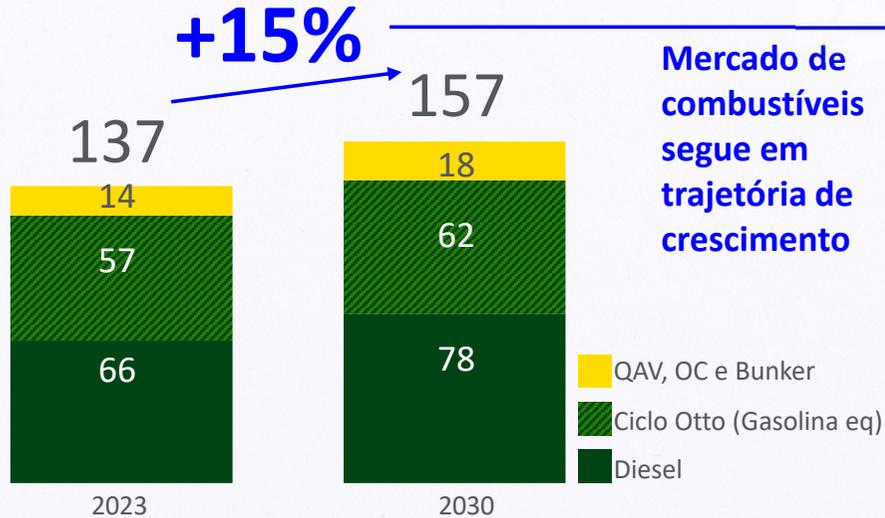
¹ Não considera efeito de recuperação tributária extraordinária
Fonte: ANP, dados Vibra

01 Liderança indiscutível em Postos

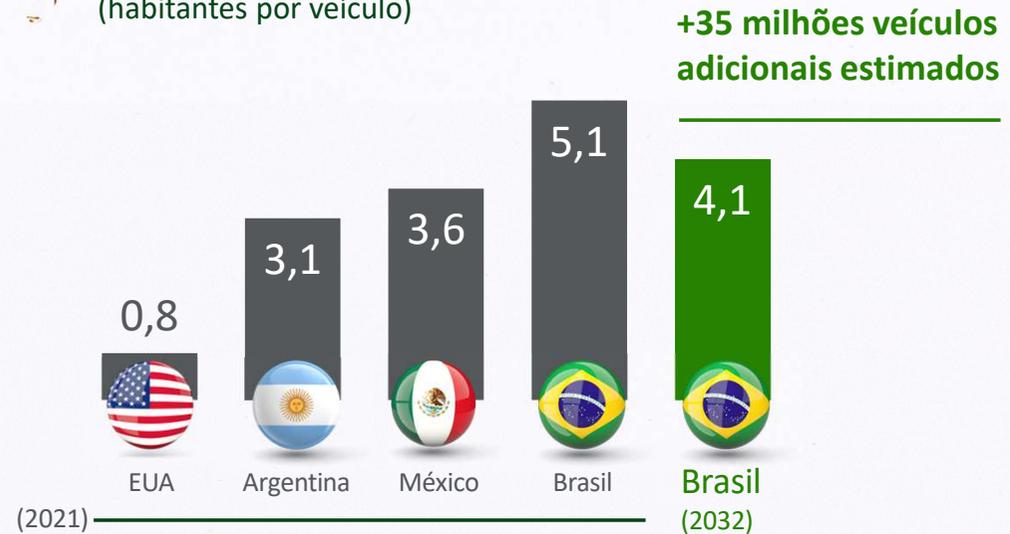
MERCADO CRESCENTE de combustíveis líquidos e motorização no Brasil



Demanda de combustíveis líquidos (milhões m³)



Taxa de motorização (habitantes por veículo)





CRESCIMENTO DE VOLUME com margem em postos

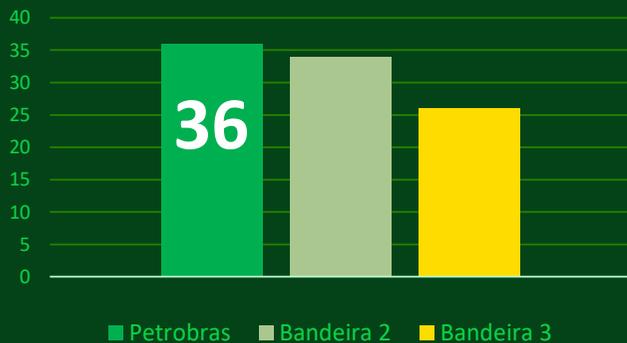


Parceria com a **REVENDA**



A MELHOR PROPOSTA DE VALOR gerando crescimento para a nossa revenda

Qual bandeira você mais confia?



Fonte: IPEC – Pesquisa *tracker* Vibra, dados Vibra

BR MANIA: ampliação da penetração para mais de **25%** da rede com ganho de até **16%** de volume por posto com novas lojas



LUBRAX+: atingir **30%** de penetração na rede gerando um adicional de **20%** de lucro líquido por posto



ADITIVADOS: crescer mix acima de **25%** aumentando em **10%** a rentabilidade do posto



PREMMIA: inteligência de dados do consumidor para ofertas hiper segmentadas e *micropricing*



01 Liderança
indiscutível em Postos



COMBATE À ILEGALIDADE

levará a uma competição justa

FORTALECIMENTO DO ICL para combate à sonegação e adulteração (monofasia etanol)



ESTUDO FGV e ICL
+R\$ 14B¹
perdas tributárias

+R\$ 10B
perdas operacionais

REDUÇÃO DE FRAUDES

< 30%



< 40%



< 50%



VOLUME RECUPERÁVEL²
(manutenção share Vibra)

+1,1 milhões m³/ ano

+1,5 milhões m³/ ano

+1,9 milhões m³/ ano

➤ + 5-10% de volume e mais margem

¹ Estudos mais recentes podem apresentar variações devido a mudanças tributárias e desonerações entre 2022 e 2023

² Análise Vibra

Fonte: Estudo FGV e ICL (dados 2020, publicação 2022), dados Vibra



INFRAESTRUTURA LOGÍSTICA

incomparável é
um diferencial
da Vibra

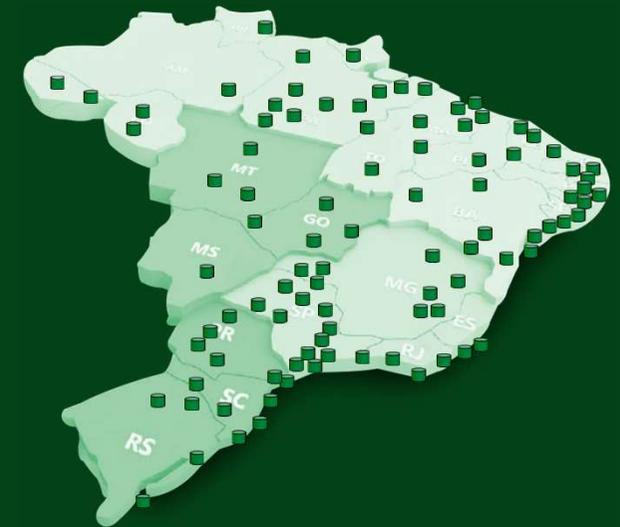
+ 8.023 postos de serviços em todos os estados

+ 92 unidades operacionais em todos os estados

+ Atuação em 10 portos brasileiros

+ Presença em 2.300 municípios e única distribuidora presente em todos os estados

Instalações de distribuição de combustível



Os nossos caminhões rodam o equivalente a
822 voltas ao mundo a cada mês

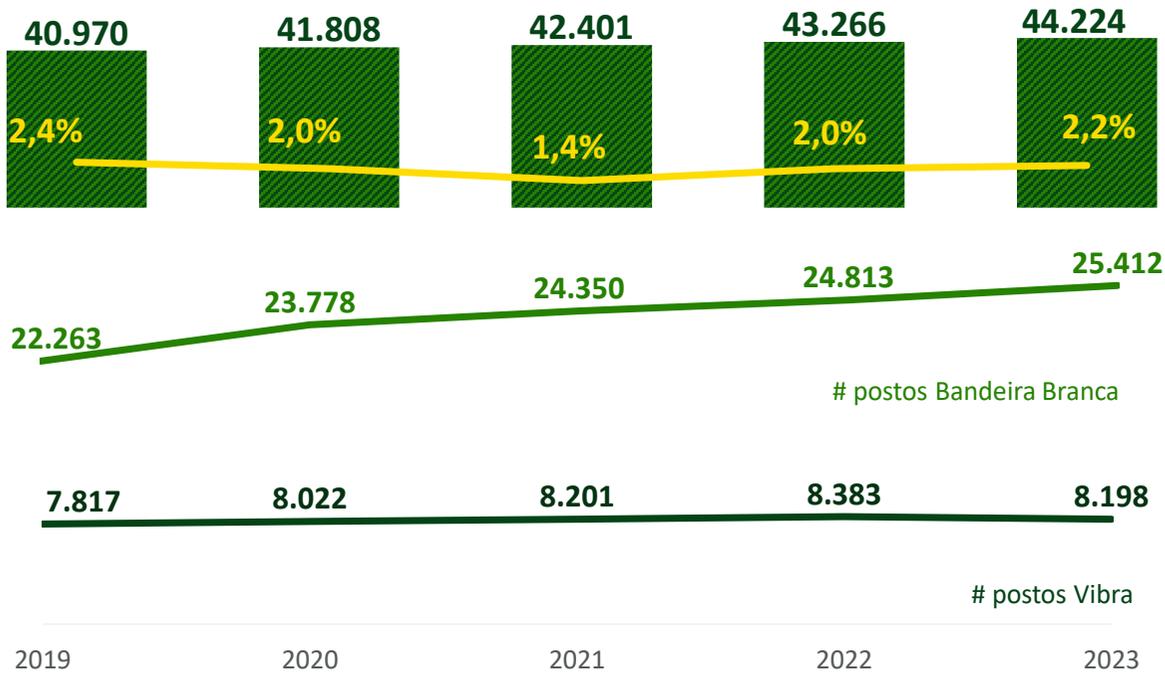
01 Liderança indiscutível em Postos

Oportunidade de CRESCIMENTO EM POSTOS



Evolução de Postos

■ Var. anual % postos
■ # postos



Fontes: ANP, dados Vibra

Pública



Relação de 'POSTO POR VEÍCULO' no Brasil é maior que outros países

Nº de postos x mil veículos leves



01 Liderança indiscutível em Postos

EXPANSÃO EM POSTOS
em função da melhor proposta de valor, combate à ilegalidade e infraestrutura logística



AUMENTO do volume em postos

218m³

Volume médio mensal LTM jun/24

# Postos	Volume MM m ³
+500	+1,3
+1.000	+2,6
+1.500	+3,9
...	...



Cada vez
mais próximos à
nossa revenda



02

**Ampliação da nossa
oferta para Clientes B2B**

B2B: alavancando nossa base de Clientes para crescer com rentabilidade



Líder em *market share*
no mercado diesel
consumidor (30% no 1S24)



Atingimos 21% na
penetração do **diesel**
aditivado em jun/24, ganho
de 5pp em relação a jan/24



Liderança no
mercado de **aviação**
(61% de *share* no 1S24)



22% de crescimento de
lucro bruto no segmento
Aviação Executiva no 1S24



36% *cross sell* na
carteira B2B (1S24)



Entrada na **comercialização**
de
gás natural para clientes no
mercado livre



DIESEL E QAV em trajetória de crescimento consistente até 2030



Agronegócio é o motor do crescimento da economia brasileira e diesel é a principal fonte de energia desse mercado

Transição energética com baixo impacto no consumo de diesel e QAV

Abertura recente do mercado de gás tem potencial relevante para Clientes Vibra



AMPLIAÇÃO da nossa oferta para maior rentabilidade



+ Cross sell

**Novo Jeito Vibra
de Vender**



+ Clientes

**Novos canais para crescimento
da base de Clientes**



+ Agro

**Nova estrutura Agro
e produtos customizados**



+ Gás Natural

**Ampliação do portfólio
de produtos**

+ CLIENTE NA VEIA



Novo Jeito Vibra de Vender para impulsionar **CROSS SELL**

Cross sell B2B de diesel e lubrificantes (#clientes)



Produtos aditivados no mix de vendas



TECNOLOGIA EM VENDAS

100% da força de vendas treinada no novo modelo **Jeito Vibra de Vender**

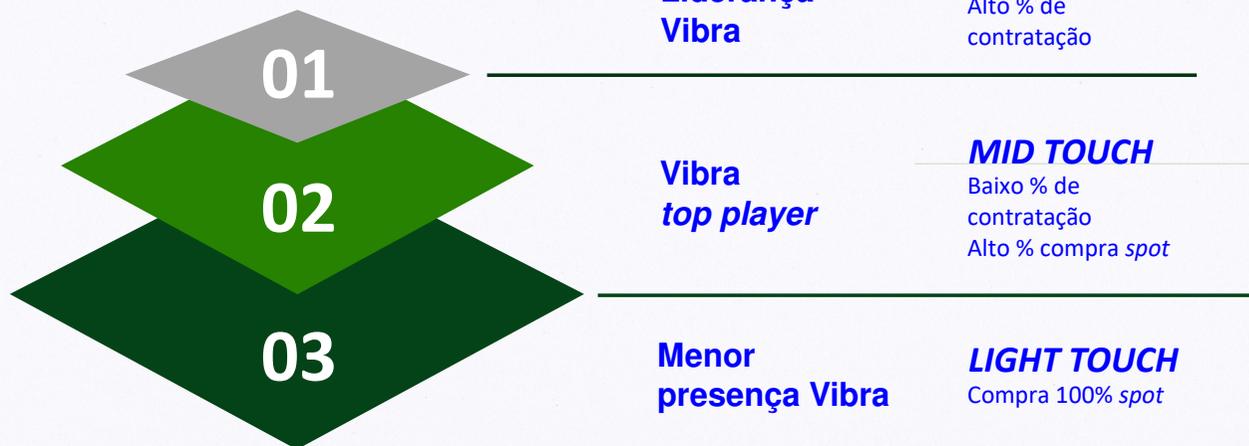
Nova **Gerência de Excelência Comercial B2C&B2B** coordenando a esteira de prioridades dos Executivos de Vendas

Lançamento do App Vibra+ (nov/23) com prioridades de vendas semanais e registros dos pedidos

02 Ampliação da oferta para Clientes B2B

NOVOS CANAIS para fidelizar e aumentar **CLIENTES B2B**

PERFIL DE CLIENTE



CANAIS B2B

Executivos de Vendas

Perfil *hunter* vendas B2B

Nova estrutura dedicada a agro

Novos canais digitais

Crescer **20%**

a base de Clientes B2B

Fidelizar **45%**

dos Clientes B2B diesel
(vs. 30% atual do volume contratado)

Novos canais

Ago/23 vs. Jul/24

Volume em +2,6x

Margem em +20%



02 Ampliação da oferta para Clientes B2B

Nova estratégia **AGRO**

Investimos R\$ 150 MM na
infraestrutura agro

Nova estrutura comercial
dedicada ao agro e novas
soluções *go to market*

Novos produtos agro
AGRITOP e UNITRACTOR

Testes comprovados com mais de
40 mil horas de uso dos novos
produtos na operação de Clientes

Fonte: ANP



Mercado
Diesel CONSUMIDOR

7,9 MM m³
2023
(6 estados Agro)

MARKET SHARE
CONSUMIDOR 2024

22%
(6 estados Agro)



30%
(média Brasil)

**VIBRA &
AGRITOP**



Ter posição em gás natural é estratégico

A demanda de gás natural, excluindo térmicas,
tem patamar resiliente com **potencial de
crescimento de 19%**

Mercado *off grid* apresenta potencial
incremental entre **13-44 MM m³/dia**

Fonte: IEA, EPE, Bain



Demanda de gás natural está
**54% concentrada em
grandes clientes industriais**
conectados no *grid* que
já são Clientes Vibra

DIFERENCIAIS VIBRA

Carteira incomparável
de Clientes B2B (27 mil pontos de consumo)

Conhecimento da matriz
energética dos Clientes

Capilaridade territorial

Know how logístico

**Oportunidade de
geração de valor**



**Sonhamos juntos e
já fizemos**

WBR

ABR

03

**Expansão da nossa
Capacidade Logística**

Ampliar *footprint* logístico **com nosso custo mais competitivo**



Custo logístico competitivo
da Vibra cerca de **15-20%**
abaixo do mercado



+200 unidades operacionais
(bases, aeroportos e *sites* de
Clientes) em **todos os estados**



1,6 MM m³ de
capacidade estática total
de tancagem



Ampliação do *footprint*
logístico (Belém, Santarém,
Porto do Açu)



Maior *player* com ~3 MM m³
de volume de **venda de**
combustíveis por mês



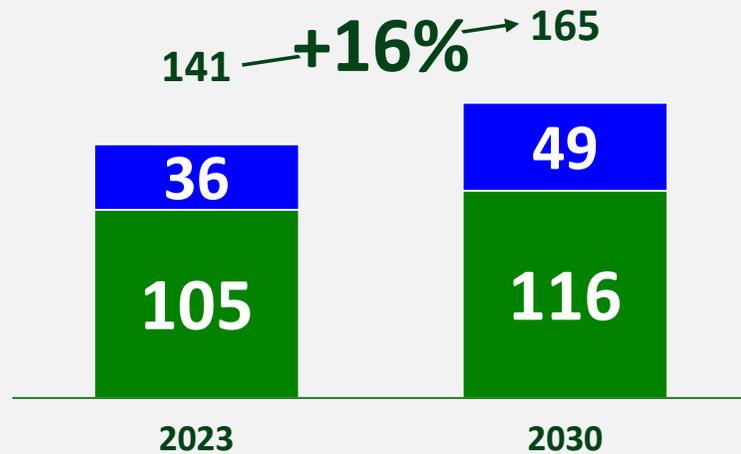
R\$101 MM de *savings* com
menores custos de frete em
2023



DEMANDA CRESCENTE para infraestrutura logística



Demanda de derivados e biocombustíveis
(milhões de m³)



Nosso posicionamento de infra e o potencial de crescimento do mercado **geram oportunidades de novas receitas**

Ampliar presença logística aumenta vantagem competitiva para negócio de distribuição de combustíveis



■ Derivados ■ Biocombustíveis
(etanol, biodiesel, HVO e SAF)

Logística com potencial de **CRESCIMENTO**

**Ampliar
footprint
logístico**

Através de construção,
aquisição, otimização de
bases e terminais

Aumenta **vantagem competitiva** de distribuição e **viabiliza expansão** de volume e postos

Impulsiona **novas oportunidades de negócio**



04

**Nova ambição
em Lubrificantes**

LUBRI



RETOMANDO A TRAJETÓRIA DE CRESCIMENTO



Crescemos 35% EBITDA
de lubrificantes nos
últimos 3 anos



**Lubrax+ é 6ª maior
franquia do Brasil** com
1.724 lojas



Maior Fábrica de
**Lubrificantes da América
Latina** e *top 5* global



Crescimento de 15% de
**volume de produtos
sintéticos** (1S24 vs. 1S23)



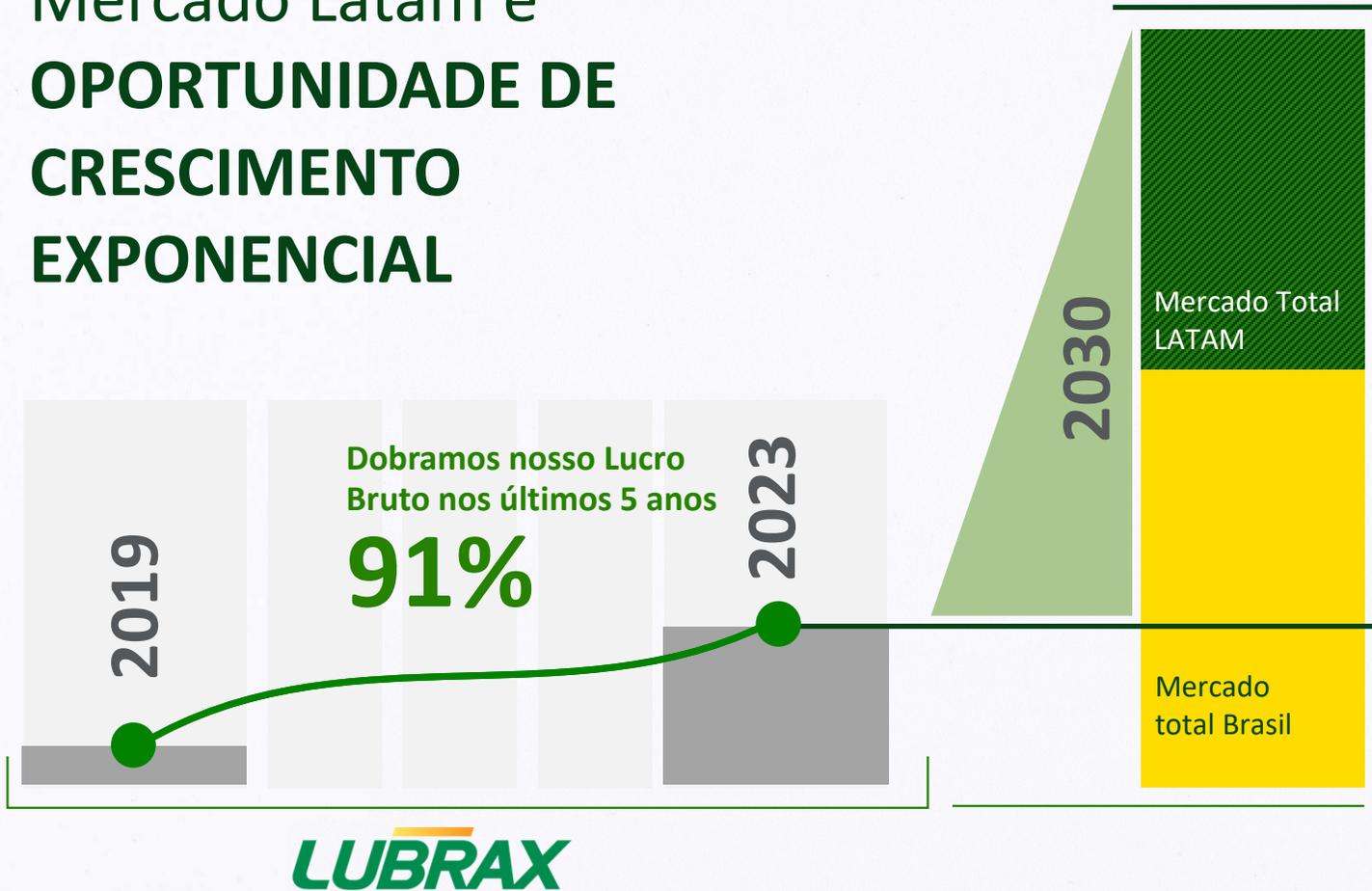
**Lubrax marca *top of
mind*** por 5 anos
consecutivos



Presença em **6 países** da
América Latina



Mercado Latam é OPORTUNIDADE DE CRESCIMENTO EXPONENCIAL

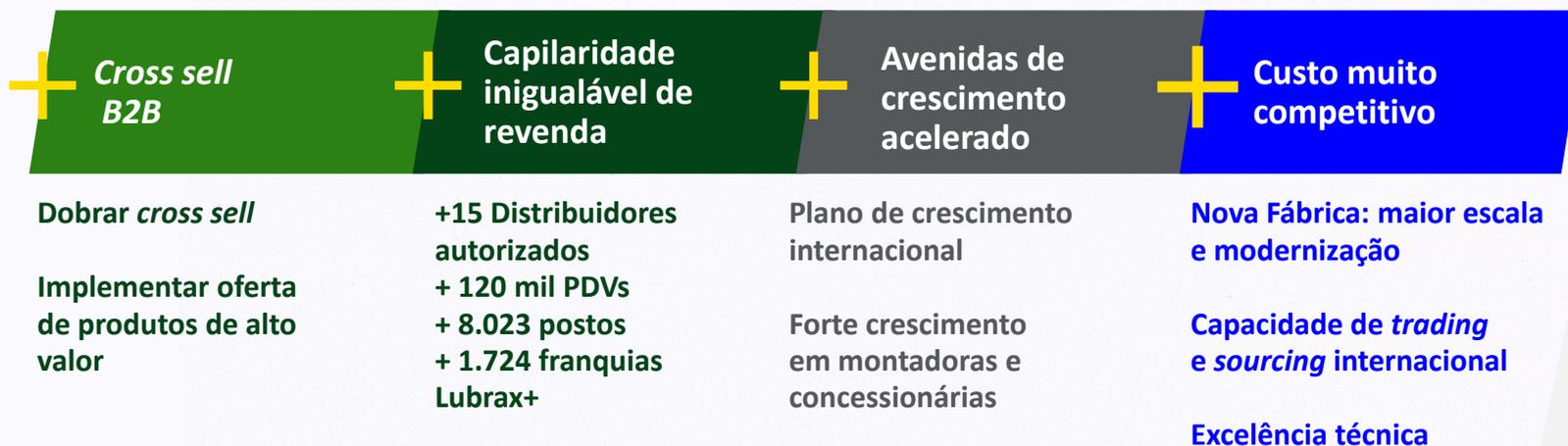


Oportunidade
de Lucro Bruto
total do mercado:
R\$8 B





Pilares de crescimento para **ALCANÇAR LIDERANÇA LATAM**



LUBRAX
Marca *top of
mind*

LIBRA

05

**Retorno
com Renováveis**

Estratégia futura Comerc

1 Capturar sinergias

2 Alavancar oportunidades de crescimento *asset light*

3 Crescer em projetos de geração distribuída e eficiência energética

4 Opcionalidades de crescimento em geração centralizada e de reciclagem de ativos



Apostas graduais no futuro em espaços de inovação



Parceria na produção de **BIOMETANO**

Aumentar capacidade de
produção para **1 MM de m³**

Parcerias com tecnologias vencedoras **SAF**

*(Sustainable Aviation
Fuel)*





**Consistência de crescimento
com rentabilidade**

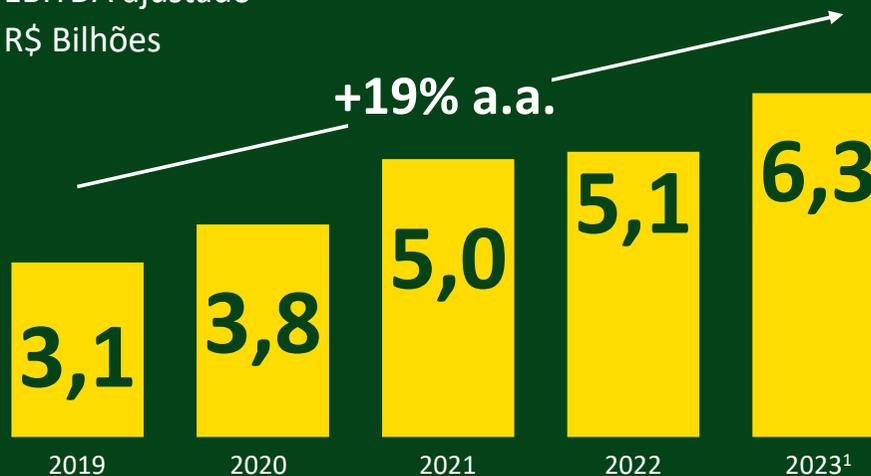
Consistência de
crescimento com rentabilidade



CONSISTÊNCIA NO CRESCIMENTO GERANDO VALOR PARA OS ACIONISTAS

Recorde EBITDA

EBITDA ajustado
R\$ Bilhões



¹ Não considera efeito de recuperação tributária extraordinária
Fonte: Resultados Vibra

Lucro Líquido,
R\$ 4,8 Bi em 2023

2º MAIOR

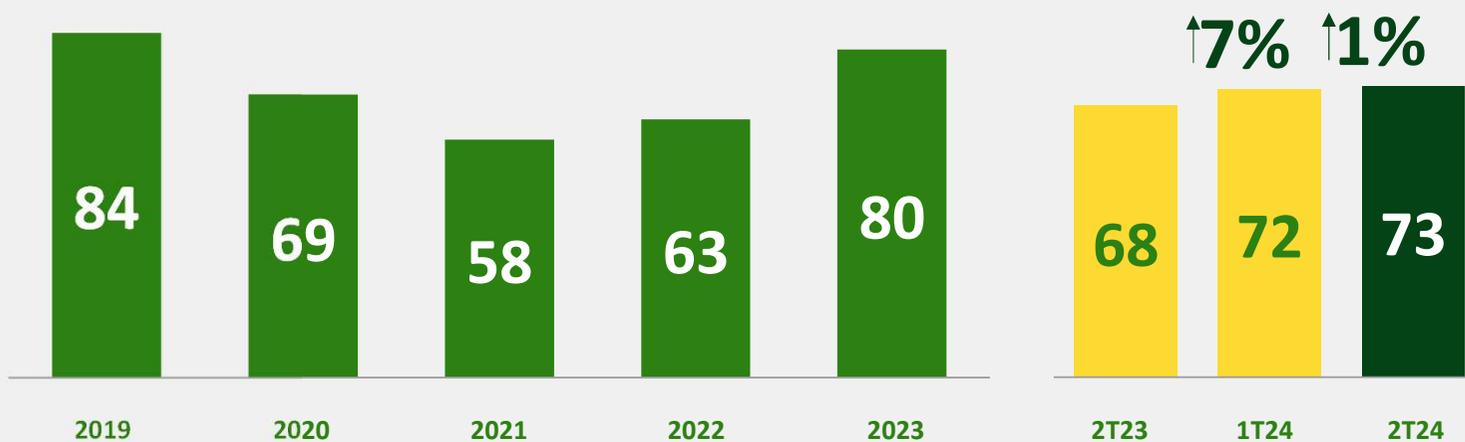
pagamento de
dividendos da história,

R\$ 1,6 Bi em 2023

Consistência de
crescimento com rentabilidade

DISCIPLINA NA GESTÃO DE DESPESAS

DESPESAS¹
(R\$/m³)



¹ Despesas operacionais ajustadas sem efeito de *hedge*, recuperações tributárias extemporâneas, CBIOS e venda de imóveis

Fonte: Resultados Vibra

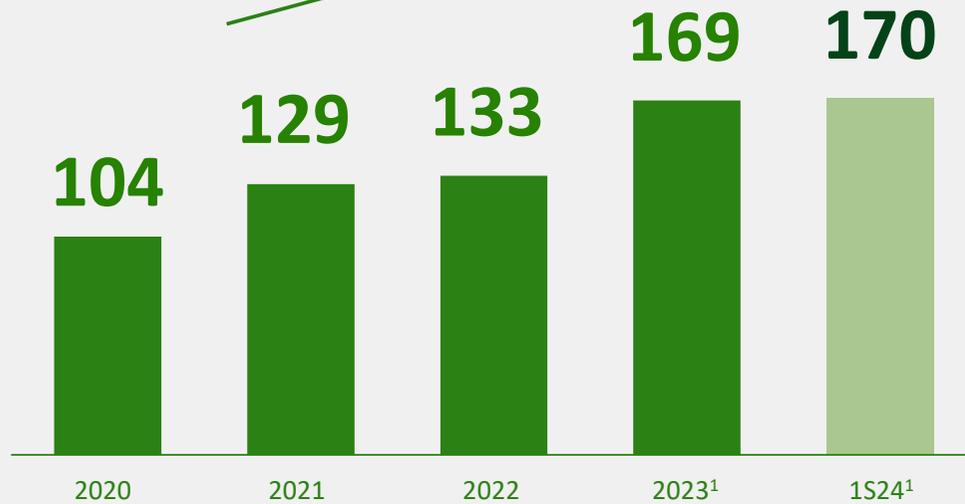
Pública



Consistência de
crescimento com rentabilidade

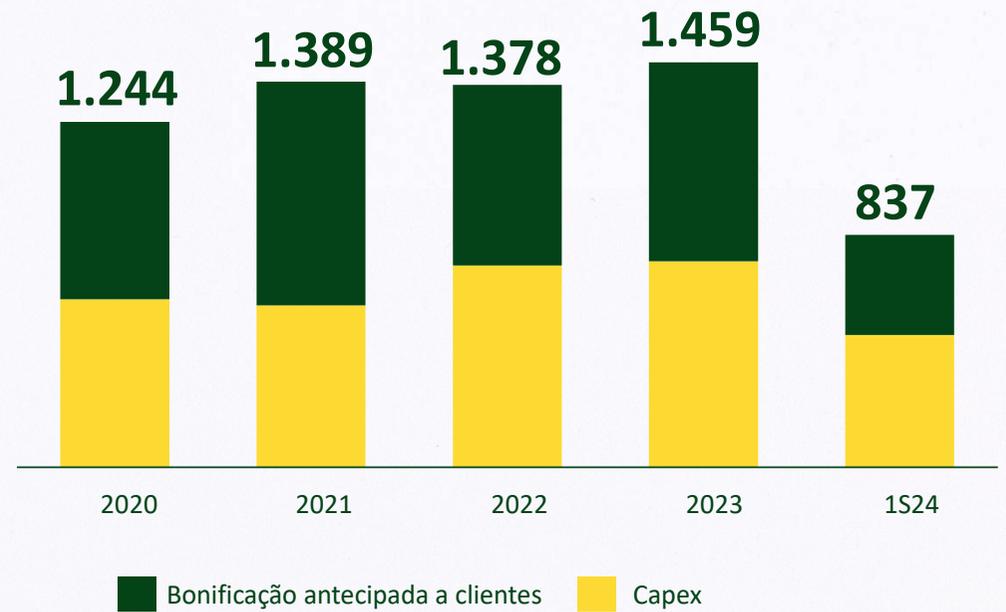
DISCIPLINA NA ALOCAÇÃO DE CAPITAL

Margem EBITDA ajustada
(R\$/m³)



¹ Não considera efeito de recuperação tributária extraordinária
Fonte: Resultados Vibra

Capex (R\$ MM)

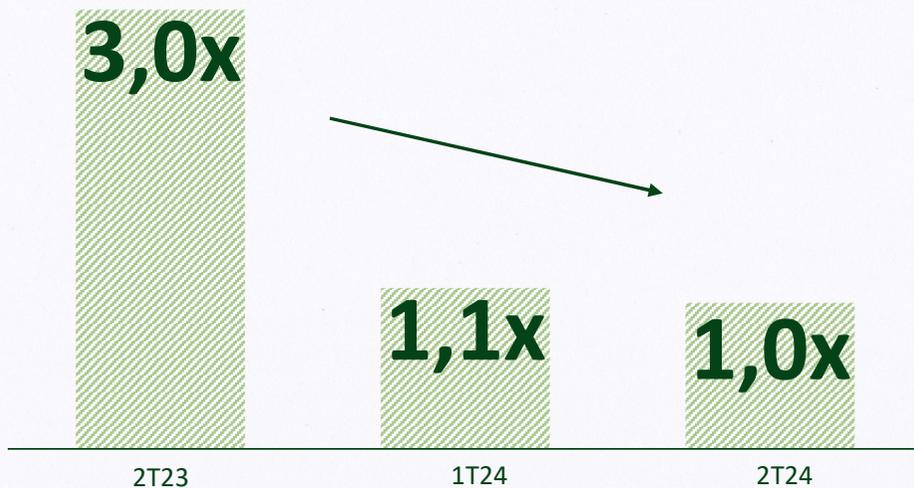


Consistência de
crescimento com rentabilidade

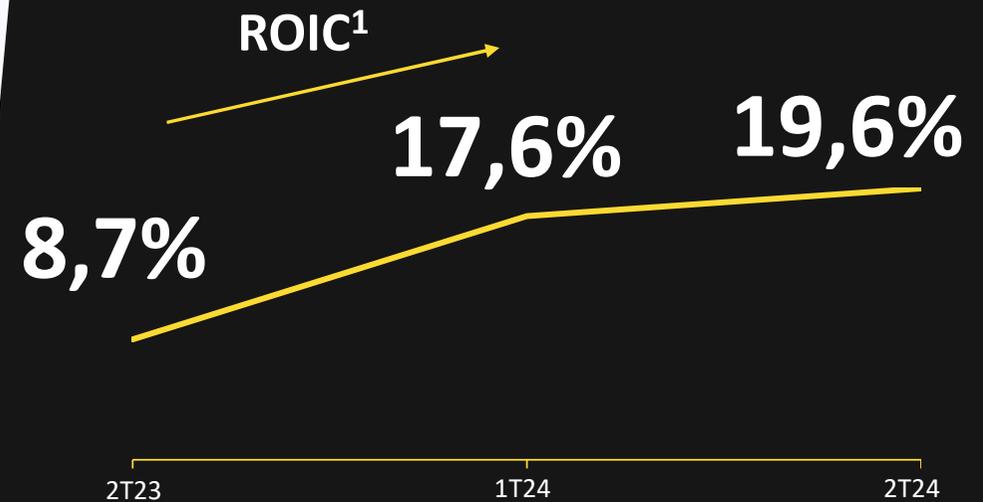
DISCIPLINA NA ALOCAÇÃO DE CAPITAL

ALAVANCAGEM

Dívida Líquida / EBITDA
Ajustado LTM



Fonte: Resultados Vibra



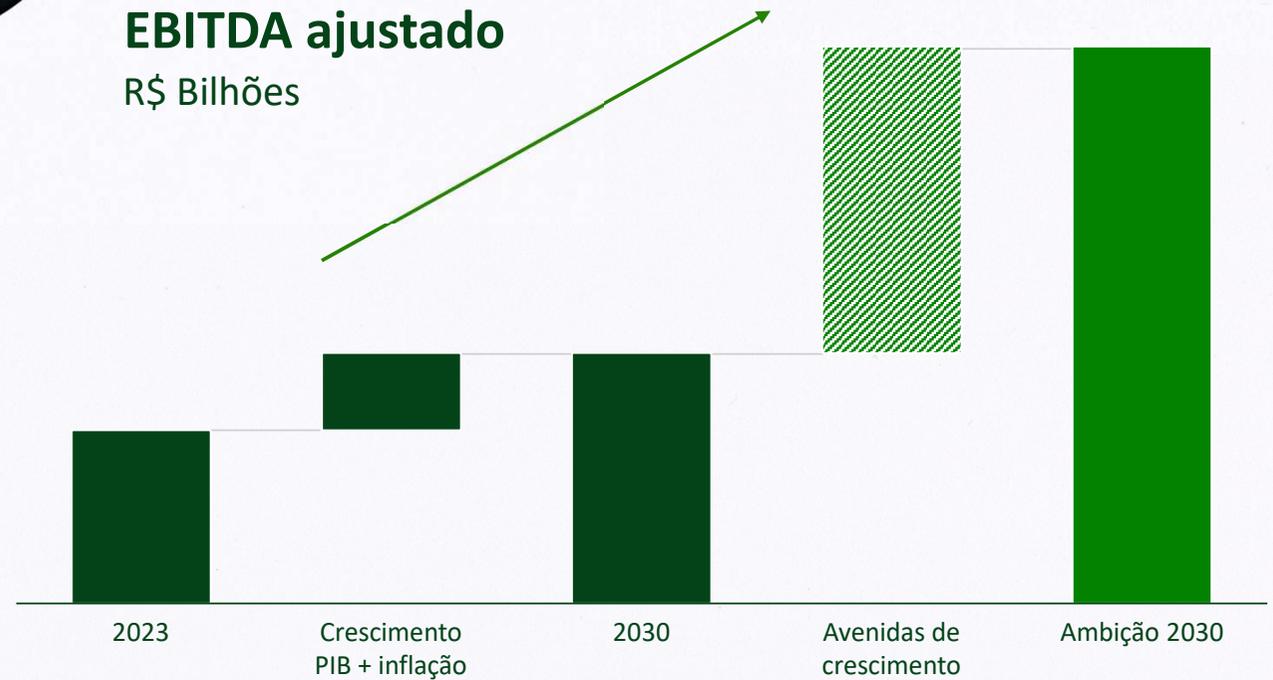
¹ Não considera efeito de recuperação tributária extraordinária

Consistência de
crescimento com rentabilidade



2/3 do
crescimento
virá do *core*

EBITDA ajustado
R\$ Bilhões



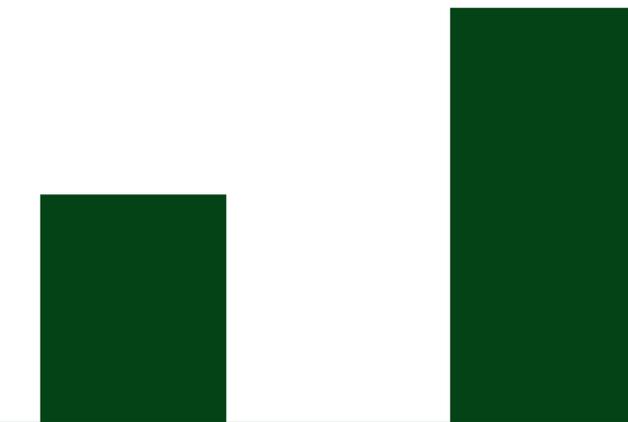
Gráficos meramente ilustrativos

Consistência de
crescimento com rentabilidade

CAPEX

alocado para
crescimento será
maior que nos
últimos anos

CAPEX
R\$ Bilhões



Últimos 6 anos

até 2030

Gráficos meramente ilustrativos



Consistência de
crescimento com rentabilidade



Política de dividendos
mantida em 40%



**Crescimento
com
dividendos**



Crescimento com
opcionalidade de
investimentos

GESTÃO com ritmo e
intensidade com pessoas
qualificadas e engajadas



ALOCAÇÃO DE CAPITAL
com DISCIPLINA e RETORNO





**COMERC:
CONCLUSÃO
DE UM CICLO
E OPORTUNIDADES
A FRENTE**



Como
começamos

**COMERC
COMEÇOU *ASSET
LIGHT*, passou a
ter um portfólio
robusto e segue
com
oportunidades à
frente**

Onde
estamos

Para onde
vamos



Como
começamos

Comerc 2001-2021: 20 anos criando soluções em energia renovável para os Clientes

Onde
estamos

Para onde
vamos

Foco no Cliente
e na reputação

Negócio
asset light

Investimentos
em tecnologia

Cultura
empreendedora



EBITDA
@stake 2021
R\$ 56
Milhões

Maior Empresa de gestão
de energia do Brasil

Uma das maiores *tradings*,
com resultados positivos
e gestão de risco comprovada

Pioneiros em diversas
soluções (baterias, telemetria,
plataforma digital de vendas etc.)

15%
market share

2,8 GW
energia comercializada



Como
começamos

Onde
estamos

Para onde
vamos

Comerc 2021-2024:
Crescimento exponencial com a
construção de 2,1GW e o 2º maior
parque solar de GC
Conclusão de
um ciclo

Ativos de geração com
características únicas

Portfólio de geração, *trading*
e soluções de energia

Equipe robusta com
expêriencia comprovada





EBITDA
@stake
2025

R\$ 1,3
Bilhão

PORTFÓLIO ÚNICO

Sem risco de
preço horário

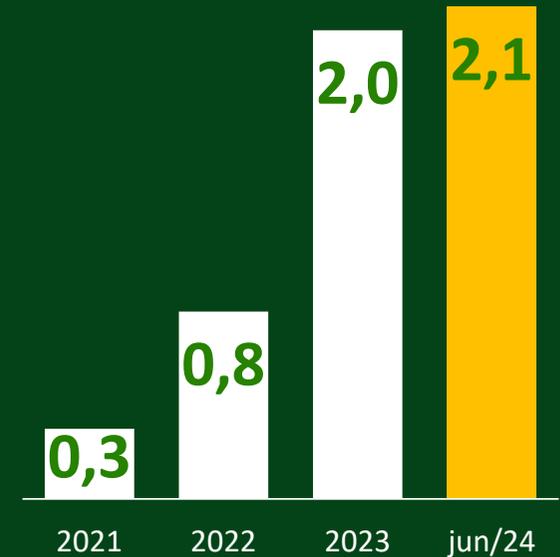
Sem risco de
submercado

Baixa exposição
a *curtailment*

Preços de R\$ 220
em contratos com
duração de 19 anos e
corrigidos a inflação

CAPACIDADE INSTALADA GW@stake

100% do *Business Plan*
original entregue



Comerc

2 DÉCADAS DE EVOLUÇÃO e agora com Vibra: prepararam a Comerc para atender todos os Clientes



DNA empreendedor



Portfólio completo de produtos



Conhecimento da necessidade do Cliente



Crédito AAA



Experiência comprovada



Parcerias relevantes



Ampla base de Clientes



Produtos de transição energética



Energias complementares





Como
começamos

Onde
estamos

Para onde
vamos

Tornando os atributos uma alavanca de valor

Recepção positiva
do time Comerc

Retenção e
continuidade do Time

Definição de metas para
alinhamento integral

Plano de integração
até o *closing*

Priorização das oportunidades
alinhadas com a Vibra

Estratégia futura Comerc

1 Capturar sinergias

2 Alavancar oportunidades de crescimento *asset light*

3 Crescer em projetos de geração distribuída e eficiência energética

4 Opcionalidades de crescimento em geração centralizada e de reciclagem de ativos



R\$ 1,4 bilhão de NPV
de sinergias imediatas

Upsides
a serem explorados



EFICIÊNCIA - Redução de despesas, otimização de seguros, licenças e *real estate*



FISCAIS - Benefícios usuais desse tipo de operação com alto grau de certeza



FINANCEIRAS – Expectativa de refinanciamento da dívida antecipável (R\$ 2,6 bilhões) ao custo de captação da Vibra



OTIMIZAÇÃO TRIBUTÁRIA - *Tax shield* gerado pela realocação de caixa na companhia consolidada



COMERCIAL - Integração comercial, com oportunidades em B2B e B2C

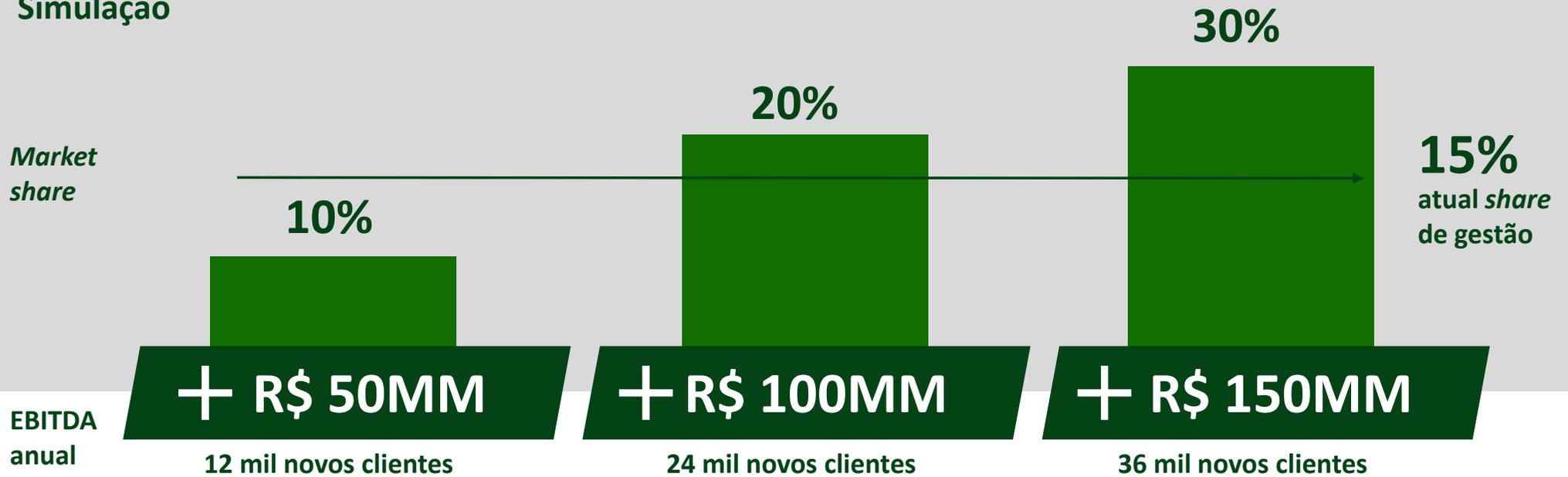


CRESCIMENTO - Investimentos com geração própria de caixa e reciclagem de ativos, com custo e estrutura de capital mais competitivos



Abertura do mercado livre para alta tensão gera oportunidades de crescimento *asset light*

Simulação

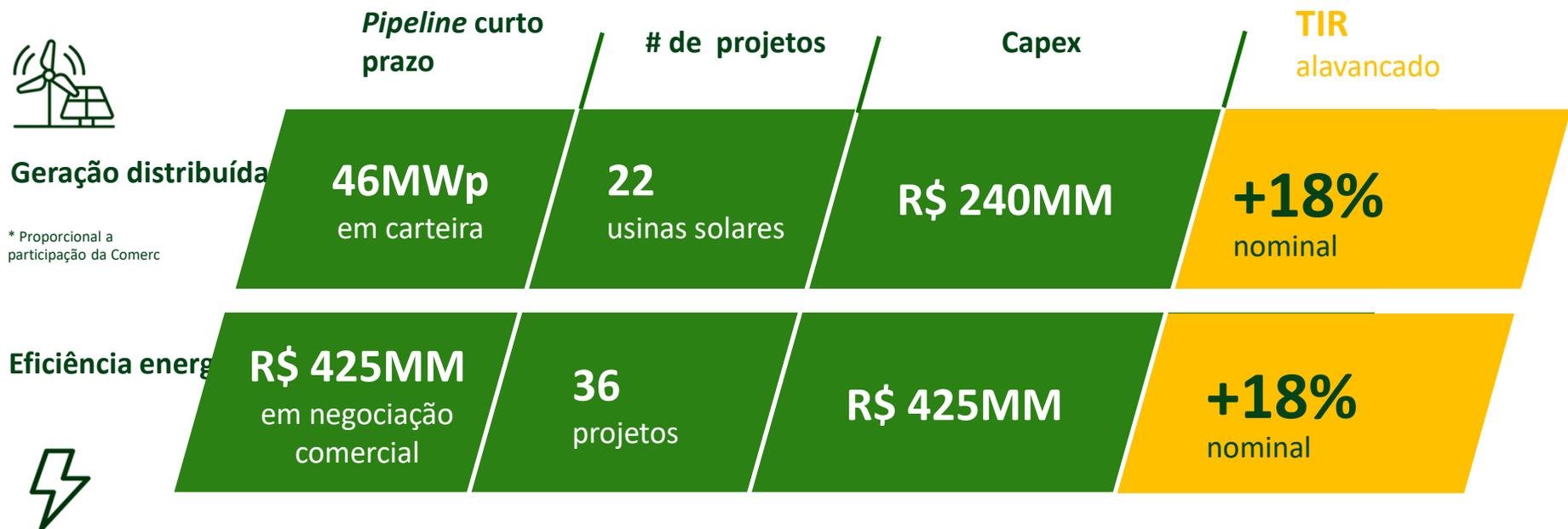


Parceria



+ força de venda própria + oportunidades de *cross sell* Vibra

Projetos em carteira de geração distribuída e eficiência energética com potencial de **~R\$150 milhões em EBITDA adicional¹**



(1)Portfólio de oportunidades representado por 58 projetos, sob análise com impacto em resultados de longo prazo
 Fonte: dados Comerc

OPCIONALIDADE para investir em geração centralizada ou reciclar ativos no retorno adequado

Acompanhando preço de energia e LCOE¹ renovável

Preço médio de PPAs (R\$/MWh) assinados em cada ano – valores sem inflação



(1)LCOE (Levelized Cost of Energy) é calculado dividindo a soma de todos os custos pela soma de energia produzida ao longo da vida útil do projeto
Fonte: CELA (Clean Energy Latin America) e estimativas internas



Helio Valgas

Potencial reciclagem de ativos

Ativos eólicos



VIBRA



A Comerc é um ativo único alinhado com a estratégia Vibra de crescimento contribuindo para nos consolidar como a maior plataforma multienergia do Brasil

VIBRA



VIBRA

Modelo de gestão



NOSSO MODELO DE GESTÃO VIBRA TRAZENDO EXCELÊNCIA NA EXECUÇÃO

GENTE & CULTURA

Cultura de dono e empreendedorismo
Ex: donos com claro foco na execução via metas, P&L, Academia Vibra, segurança psicológica

RITMO

Recorrência e intensidade na governança cross
Ex: S&OP/E, EBITDA *Week*

CLIENTE

Paixão em servir o nosso cliente entregando soluções com simplicidade e agilidade
Ex: rotina de vendas, área de *customer service*, treinamento de frentista, entrega CIF

MÉTODO

Capacidade analítica de resolução de problemas
Ex: decisão baseada em dados

TECNOLOGIA

Uso da Inteligência Artificial para acelerar resultados
Ex: previsão de demanda, *pricing*

ESG

Segurança e integridade como valores inegociáveis, liderando com sustentabilidade e diversidade
Ex: acidente catastrófico zero, metas, foco em diversidade, causa social

NOSSOS COMPROMISSOS CLIMÁTICOS



REDUÇÃO DE ESCOPO 1 e 2
EM **67%** ATÉ **2026** (VS. 2019)

CARBONO NEUTRO EM ESCOPO 1 e 2 A
PARTIR DE **2025**

CARBONO NEUTRO EM ESCOPO 3
A PARTIR DE **2050**

Modelo de gestão

DIVERSIDADE, INCLUSÃO E EQUIDADE

Compromisso Vibra

Programas estruturados
na atração, desenvolvimento
e retenção de pessoas

Fonte: dados Vibra

30,4% Ago/24
percentual de mulheres
na alta liderança

Meta: 30% até 2025



Isabela
Cogliatti

16,1% 1S24
percentual de negros
na liderança

Meta: 20% até 2025



Paulo
Daniel

Modelo de gestão

NOSSA CAUSA: COMBATE A EXPLORAÇÃO SEXUAL DE CRIANÇAS E ADOLESCENTES

SEM EXPLORAÇÃO SEXUAL, SEM
VIOLÊNCIA,
COM FUTURO

EM CASO
DE SUSPEITA
DISQUE 100

ESSA CAUSA TEM O APOIO

VIBRA



NOSSA GOVERNANÇA

DIRETORIA EXECUTIVA

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO



Experiência

Complementariedade

Alinhamento construtivo

COMITÊS



Comitê Financeiro



**Comitê de Auditoria
Estatuária e Conselho
Fiscal**



**Comitê de Governança,
Pessoas e Remuneração**



AVENIDAS de crescimento 2030

Liderança
indiscutível em Postos **01**

Ampliação da oferta
para Clientes B2B **02**

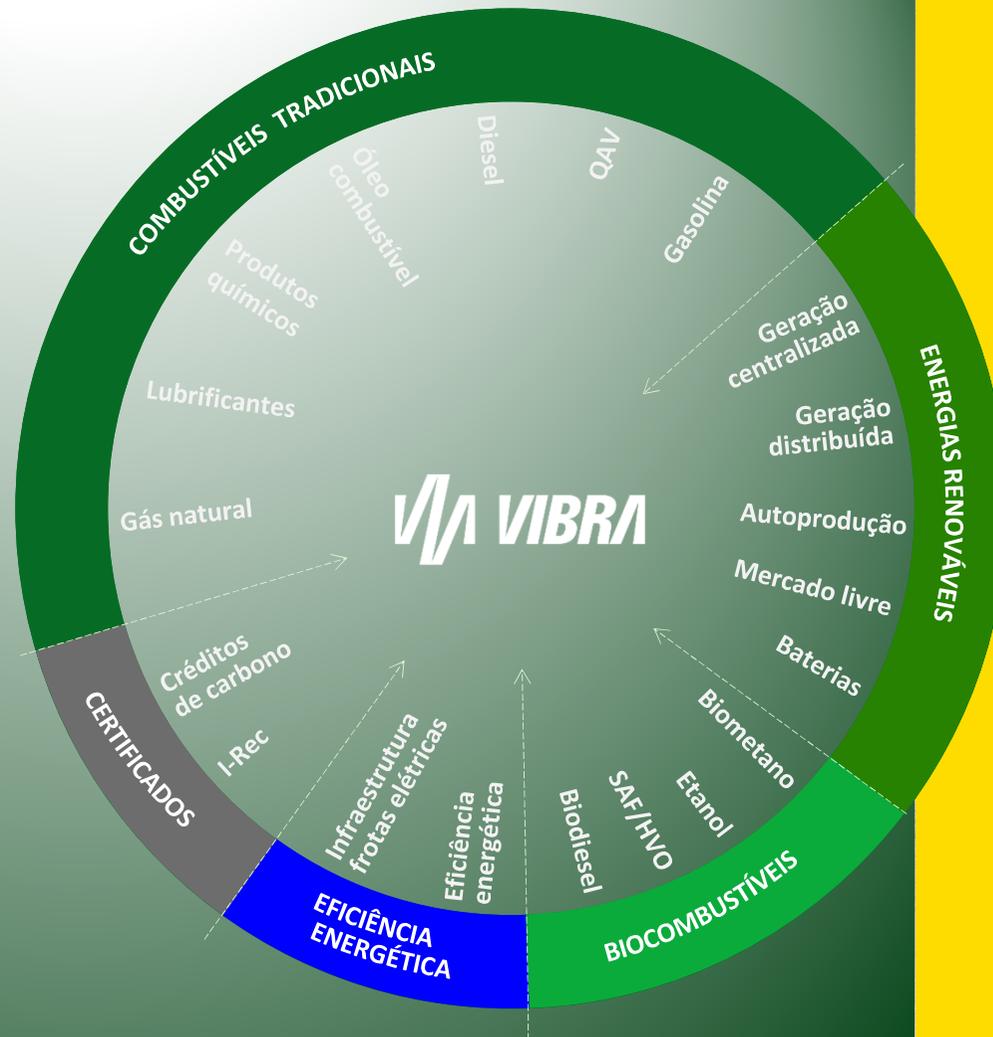
Expansão da nossa
capacidade Logística **03**

04 Nova ambição
em Lubrificantes

05 Retorno
com Renováveis

VIBRA

Maior plataforma
multienergia:
UMA NOVA
AMBIÇÃO DE
CRESCIMENTO



VIA VIBRA