

An aerial photograph of a winding asphalt road that curves through a dense, lush green forest. Several cars are visible on the road, including a white car, a blue car, and a white car, all moving in the same direction. The road has white dashed lane markings and a solid white edge line. The overall scene is captured from a high angle, looking down at the road and the surrounding trees.

VVA VIBRA

**PERFORMANCE
1T22**

WEBCAST 1T22

A **VIBRA Energia** realizará *Webcast* com tradução simultânea no dia **17 de maio de 2022** para comentários sobre o resultado da Companhia no primeiro trimestre de 2022. A apresentação estará disponível para *download* no *website* da Companhia uma hora antes do início das teleconferências.



Horário

11:00 (hora de Brasília) / 10:00 (Nova York)

Link para acesso Webcast: [Clique aqui](#)



Em caso de dúvida ou problema de acesso, faça contato via e-mail ri@vibraenergia.com



A transcrição, apresentação e áudio serão disponibilizados após a teleconferência/*webcast* no site da Companhia: ri.vibraenergia.com.br

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Volatilidade e Seus Desdobramentos

Iniciamos 2022 consolidando mais uma vez a Vibra em patamares de margens que entendemos saudáveis e diferenciados na indústria, mantendo nossa trajetória de transformação e de criação de valor que segue desde nossa privatização em julho de 2019. Desde então, em paralelo aos já complexos desafios de execução inerentes a uma transformação tão profunda, vivenciamos 11 trimestres em que o ambiente de negócios esteve em constante mutação, trazendo novos desafios que nos seriam impossíveis de imaginar no início dessa jornada e para cujo enfrentamento o ferramental existente já não bastava. Tivemos que nos manter aprendendo. Neste período tivemos três ondas de pandemia, sequências de lock-downs, guerras de preços, surto de influenza, restrição global de oferta de combustíveis e uma guerra ainda em curso, para citar alguns. O 1T22 não foi diferente e ainda concentrou diversos desses eventos em sequência gerando dinâmicas competitivas complexas que adiante tentaremos ilustrar.

Apesar dos diversos efeitos decorrentes dessas dinâmicas competitivas e ainda das variações abruptas de preços das commodities, ainda conseguimos encerrar o 1T22 com patamares de margens bastante compatíveis com os que vimos perseguindo. Nosso **Ebitda ajustado** foi de **R\$ 1,107 bilhão**, correspondendo a uma margem Ebitda ajustada de **R\$ 123/m³**, em linha com os objetivos traçados pela Companhia. Este resultado representa mais um passo importante para a Vibra, que desde o 4T20 vem atingindo Ebitda Ajustado acima de R\$ 1 bilhão por trimestre, com margens médias trimestrais superiores a R\$ 115/m³, mesmo em contextos tão distintos quando comparamos os trimestres ao longo deste período. Embora a volatilidade de preços tenha produzido efeitos relevantes neste trimestre e com impactos que ainda se farão sentir ao longo do trimestre seguinte, o efeito líquido combinado dos fatores que entendemos não recorrentes afetando as margens do 1T22 tiveram uma contribuição relativamente pequena, da ordem de apenas **-R\$ 2/m³**, de modo que se normalizássemos nossa **margem Ebitda** também por esses efeitos, ela teria sido de **R\$ 125/m³**.

Volatilidade na Demanda

Os fatores do ambiente que mencionamos não apenas trouxeram diversas particularidades ao 1T22 em relação a outros períodos, mas também produziram desafios diferentes em cada um dos meses ao longo do trimestre. O início do ano foi marcado pelos impactos da dita terceira onda da pandemia, com o avanço da variante ômicron, além das consequências de um surto de Influenza, somando-se a chuvas torrenciais em algumas localidades no Brasil, com impactos na mobilidade e consequentemente na demanda por nossos produtos. Em função disto, em janeiro, percebemos volumes aquém daqueles que havíamos previsto e nos preparado para atender. Embora a restrição de mobilidade decorrente dessa nova onda da Covid 19 tenha sido bastante atenuada em comparação com as anteriores, a contração de volumes foi suficiente para que, ao final de janeiro, restássemos com estoques mais elevados do que pretendíamos.

Essa dinâmica de represamento de volumes de vendas se manteve até meados de fevereiro, quando efeitos menos intensos de Covid 19, Influenza e chuvas provocaram o início da recuperação de volumes, ajudados também pelo consumo sazonal do agronegócio, que neste ano começou a se mostrar também a partir do meio de fevereiro. Esse aquecimento de vendas se manteve também em março, quando percebemos volumes performando ligeiramente acima das expectativas de curto prazo, que vinham influenciadas por essa tendência de menor consumo que se viu logo no início do ano. Importante notar também que, diferentemente do 4T21, não tivemos a contribuição do segmento de geração térmica para os volumes do trimestre, uma vez que as geradoras emergenciais do sistema interligado não foram acionadas no período. Por sua vez, os volumes de QAV mostraram recuperação em relação ao mesmo período do ano passado, refletindo a melhora da atividade, ainda que parcial, do setor de transporte aéreo.

Volatilidade nos preços das Commodities

Mas os desafios do trimestre não se limitaram apenas às significativas flutuações de demanda. No 1T22 vivenciamos também a mudança repentina no patamar de preços do petróleo, com o acirramento nas tensões entre Rússia e Ucrânia. O petróleo tipo Brent iniciou o trimestre em patamares próximos a US\$ 80/bbl e chegou a atingir o pico de cerca de US\$ 130/bbl. Em particular no mês de março, o petróleo teve uma valorização de cerca de US\$ 30/bbl em um espaço de tempo de apenas uma semana. Além de um novo nível de preços significativamente mais elevados, tivemos que nos adaptar rapidamente a um ambiente de muito maior

volatilidade. Os preços de diesel, por exemplo, atingiram ao final do trimestre uma volatilidade de cerca de 4x a sua média histórica. Em adição a isto, a rápida apreciação de preços não foi acompanhada imediatamente pelos preços dos produtos no refino doméstico, o que deixou as importações pouco favoráveis, justamente em um momento de restrições do refino local para o atendimento da integralidade do consumo. Tal situação configurou um panorama em que o atendimento às necessidades de nossos clientes se deu pela complementação do suprimento por importações de gasolina e diesel feitas a preços mais altos do que os encontrados no mercado nacional.

Dentro de nossa proposta de valor aos clientes, mesmo apesar das incertezas trazidas por esse cenário, fomos ao mercado internacional e importamos derivados com o objetivo de garantirmos o atendimento aos nossos clientes contratuais e usuais, acreditando na capacidade de assegurarmos os níveis adequados de rentabilidade em nossas operações. Naturalmente, a volatilidade exacerbada de preços de derivados no mercado internacional aliada aos significativos descontos nos preços domésticos tornaram mais desafiadora a dinâmica operacional e de precificação, nos obrigando a adequar rapidamente nossa logística, precificação e abordagem comercial a essa nova realidade, especialmente nos mercados em que a importação tem mais relevância no suprimento. Buscamos, assim, lidar com o maior risco assumido no suprimento dentro daquele contexto de mercado, ao tempo em que reforçamos um importante diferencial de nossa proposta de valor aos clientes, que é a confiabilidade de acesso aos produtos de forma eficiente e competitiva mesmo em momentos de maior incerteza de mercado.

Volatilidade e o Papel do Hedge

As operações de hedge de commodities que adotamos em nossas importações de derivados de petróleo têm como objetivo usual assegurarmos um determinado nível de arbitragem de preços, mitigando os efeitos de eventuais variações de preços ocorridas entre o momento da fixação do preço das cargas e sua efetiva comercialização. Assim, ao partirmos do princípio de que os preços no mercado nacional têm, usualmente, suas variações relativamente alinhadas com o que acontece no mercado internacional, temos, com as operações de hedge, maior certeza de que iremos efetivamente auferir os valores de arbitragens observados no momento da decisão da importação, amenizando ou anulando os efeitos de valorização ou desvalorização dos volumes importados que eventualmente possam ocorrer durante seu deslocamento, desembaraço e início de comercialização no Brasil.

No entanto, em momentos em que os preços internacionais sofrem variações bruscas positivas de preços sem o imediato reflexo nos preços domésticos, as operações de hedge de commodities tendem a apresentar perdas sem a proporcional e imediata contrapartida de valorização de estoques no mercado físico. Neste trimestre, vivenciamos exatamente esta combinação e com intensidade atípica, na medida em que as elevações bruscas de preços já mencionadas não encontraram contrapartida imediata nos preços de derivados no mercado doméstico até meados de março, quando foi anunciado um novo aumento de preços de derivados. Estes aumentos, embora significativos frente ao histórico recente, foram insuficientes para atingir completamente a paridade com os preços dos produtos importados, e tiveram ainda seus efeitos amenizados pela suspensão de cobrança de Pis/Cofins no diesel e no QAV, estabelecida pelo Governo Federal.

Este contexto exigiu que mais uma vez nos adaptássemos a uma conjuntura diferente que se formava, em que os fundamentos usuais que sustentam o hedge de nossas importações não estavam mais igualmente presentes. Em primeiro lugar, as arbitragens que tipicamente motivariam a fixação de preços através dos instrumentos derivativos passaram a não se verificar, dado o descasamento entre os preços domésticos e a paridade internacional. Segundo, nossa incapacidade de prevermos a extensão e potenciais desdobramentos do conflito entre Rússia e Ucrânia diminuiu nosso conforto com a manutenção de igual nível de posições vendidas em commodities, diante do risco de que o eventual aumento de tensões poderia se traduzir rapidamente em novos e bruscos aumentos no preço do petróleo. Por fim, entendemos que na conjuntura atual, passou a haver menor correlação entre os movimentos de preços internacionais e domésticos, portanto reduzindo-se substancialmente a eficiência dos instrumentos de hedge baseados nas cotações internacionais. Por essas razões, decidimos ao longo do trimestre reduzir gradualmente nossa exposição a posições vendidas no hedge de commodities, até finalmente decidirmos pelo encerramento antecipado desses instrumentos, mesmo daqueles relativos a cargas que ainda não haviam sido comercializadas e nem sequer recebidas pela Companhia quando do encerramento do 1T22. Deste modo, parte das perdas decorrentes dessas movimentações de preços nos derivativos **R\$ 258 milhões** são relacionadas aos instrumentos encerrados

antecipadamente e terão seus impactos refletidos no Ebitda do 2T22, quando haverá a correspondência e contrapartidas da operação física daquelas cargas.

As perdas no hedge relativas a cargas relacionadas ao 1T22 foram de **R\$ 54/m³**. Nossa decisão de interromper os instrumentos pelos motivadores expostos anteriormente terminou por limitar os efeitos negativos a patamares mais compatíveis com o efeito positivo observado nos estoques que alcançaram **R\$ 52/m³**, de modo que o efeito líquido das variações de preços foi de apenas **- R\$ 2/m³**, valor pouco relevante frente a tamanha instabilidade no contexto. Vale lembrar que, semelhantemente aos efeitos do hedge, a valorização de estoques também tipicamente não se dá em sua totalidade imediatamente no mês em que o ajuste de preços ocorre, de modo que parte de seu efeito deverá ainda se estender para o 2T22.

Volatilidade e os Desafios de Precificação

A rápida elevação dos preços internacionais sem o imediato reflexo nos preços domésticos levou a arbitragens negativas elevadas, tendo o preço do diesel chegado em alguns momentos do 1T22 a apresentar arbitragens ultrapassando o patamar de **-R\$ 1.500/m³**. Para colocarmos em perspectiva, este patamar de defasagem de preços equivale a mais de 10x o total de nossa margem Ebitda unitária. Este fenômeno, associado à já dita volatilidade exacerbada, terminou por desafiar as lógicas usuais de precificação e exigiu que rapidamente nos adaptássemos a uma nova dinâmica de atualizações de preços, que precisaram passar a ser mais frequentes e também orientados a uma composição de preços que pudessem adequadamente refletir o ambiente atual, em que parte do suprimento se dava a preços descontados e parte do suprimento se originava no mercado internacional a preços mais altos, mas com gaps que variavam acentuadamente a cada dia, como já demonstramos.

Assim, estabeleceu-se um novo ambiente de formação de custos de produtos no mercado, com grande parte das distribuidoras valendo-se apenas de produto obtido no refino nacional, em volumes limitados, e um pequeno grupo de distribuidoras buscando suprimento adicional em um mercado externo alcançando preços nunca vistos e ao mesmo tempo experimentando grande volatilidade e eventual dificuldade na obtenção de cargas. Adicionando complexidade, vemos que diferentes distribuidoras, em diferentes micro-mercados, têm diferentes graus de composição entre produto importado e nacional em seu sourcing e cada distribuidora adota sua própria abordagem comercial e competitiva.

E devemos dar destaque ainda ao patamar de preços históricos de CBIOS, alcançado no 1T22, levando a Vibra a incorrer em despesas que atingiram **R\$ 206 milhões** (+156% QoQ), ou **R\$ 23/m³** (+188% QoQ), com a compra desses Certificados nesse trimestre.

Entre outras coisas, aumentamos a frequência de nossas medições de parâmetros de mercado, como pesquisas de preços e medições de volumes de vendas, com consequente adoção de respostas mais rápidas na precificação aos nossos clientes de varejo e B2B. Aumentamos também a frequência de interações diretas com nossos clientes, nos valendo de nossa força de vendas, uma vez que uma precificação mais dinâmica também impõe desafios para nossos revendedores e clientes diretos. Mantivemos, assim, a precificação como atributo dentro do pacote de valor oferecido aos clientes, em nossa busca permanente do equilíbrio entre margens, volumes e *market share*, privilegiando, além do acesso aos volumes, a manutenção da competitividade de nossa revenda e custos de combustíveis adequados para nossos clientes B2B, mesmo nesse período conturbado.

Volatilidade e Market Share

Um dos efeitos indiretos da volatilidade de preços ocorrida foi que o comportamento de *market share* ao longo dos meses do 1T22 ocorreu de forma distinta da usual, com as variações ditadas muito mais pela dinâmica de suprimento de produtos do que pelas forças competitivas estruturais da proposta de valor de cada player e sua competitividade na ponta. Após termos terminado o mês de janeiro com estoques ligeiramente superiores aos desejados em função dos impactos da pandemia, verificamos um crescimento de mercado acelerado em fevereiro, em um ambiente em que diversos players enfrentavam certas limitações de suprimento, o que terminou por aumentar a demanda desses players por nossos produtos. A resultante desse contexto foi uma expressiva expansão de *market share* da Companhia no mês de fevereiro, com nossas vendas superando em larga medida nossas estimativas iniciais e com nossos excedentes de estoques sendo então consumidos para atendermos o excesso de demanda verificado.

Esta tendência de maior demanda de outros players e também de nossa própria rede contratada em função das restrições de suprimento no mercado continuou presente ao longo do mês de março, quando continuamos vendendo acima de nossas estimativas iniciais de vendas, porém já não mais dispendo, como em fevereiro, de excedentes de estoques suficientes para darmos conta de toda a demanda potencial por nossos produtos. Isto resultou em devolvermos em março parte do ganho de share que havíamos experimentado no mês anterior.

Observando o trimestre como um todo, atingimos *market share* de **28,2%** (-0,7 p.p. QoQ), mantendo nossa posição de liderança em todos os segmentos, com destaque para os aumentos de **+0,1p.p.** em diesel e gasolina na rede de posto, compensados pelas reduções de **-0,1 p.p.** no Diesel B2B e **-7,9 p.p.** no Óleo Combustível, esta última relacionada, principalmente, aos menores despachos para as térmicas.

Volatilidade e seus Potenciais Novos Impactos

Ainda vemos incertezas à frente, especialmente pela manutenção do conflito entre Rússia e Ucrânia, com suas consequências geo-políticas culminando em preços de combustíveis em níveis historicamente altos e voláteis, com possíveis repercussões na atividade econômica no Brasil. Os preços mais elevados de combustíveis podem trazer represamento de consumo, limitando a trajetória de recuperação ora em curso. Embora não tenhamos percebido enfraquecimento das vendas como consequência de preços elevados, estamos atentos a essa possibilidade e buscando identificar também quaisquer outros sinais de alteração no ambiente de negócios.

Além disso, as elevações de preços de commodities pressionam a necessidade de capital de giro, tanto pelo aumento de custo do inventário quanto pelo maior montante dedicado à carteira de crédito concedido a clientes. Observamos essas implicações ao longo do primeiro trimestre e não podemos descartar no momento os cenários em que a eventual continuidade do conflito gere novas pressões repentinas de preços, especialmente do diesel, aumentando a necessidade de capital de giro em nosso negócio. Tomamos medidas protetivas no sentido de reforçar as condições de liquidez de curto prazo da Companhia, muito embora a maior participação de importados em nosso sourcing tenha como efeito um relativo alívio na necessidade de capital de giro, uma vez que as importações têm prazos de pagamentos maiores que o suprimento nacional. Além disso, fizemos captações adicionais de recursos e estamos observando com cautela a manutenção da liquidez da Companhia, especialmente em face do cenário de incerteza sobre eventuais novas altas do petróleo e seus derivados.

Faremos a distribuição de 25% do lucro líquido do período após as destinações obrigatórias, conforme aprovado na Assembleia Geral Ordinária de 2022, com pagamento, até maio de 2022, de aproximadamente R\$132 milhões, complementando a antecipação já realizada com distribuição de JCP ao final de 2021 no valor de R\$ 531,8 milhões.

Terminamos o 1T22 com endividamento líquido de R\$ 10,2 bilhões, em linha com o trimestre anterior, com a alavancagem (Dívida Líquida/Ebitda) de 2,1x ao final do período.

O Lucro Líquido do período foi de R\$ 325 milhões representando uma redução de cerca de 34% na comparação com o 1T21 principalmente em função dos impactos das operações com hedge de commodities de cerca de R\$ 747 milhões (antes do IR), considerando o realizado e o a realizar no próximos trimestres. Além disso, tivemos o reconhecimento no resultado do período o valor total de R\$ 516 milhões decorrente da constituição da Vem e da integralização da Vibra Comercializadora na Comerc (R\$ 447 milhões em relação à VEM e R\$ 69 milhões em relação à Vibra Comercializadora, também antes do IR).

Volatilidade em Abril e Maio

Até o presente momento, transcorridos já o mês de abril e parte de maio, o ambiente de negócios descrito até aqui persiste. Observamos após o fechamento do primeiro trimestre níveis ainda elevados de volatilidade do petróleo e seus derivados, elevação dos crack spreads (diferenciais) do diesel, persistência de defasagens de preços no mercado doméstico em relação à paridade de importação. Este ambiente segue nos desafiando com as mesmas complexidades em termos de volatilidade de preços e suas consequências para as estratégias de precificação de produtos e a maior representatividade de produtos importados no mix de suprimentos.

Em face dos desafios dessa dinâmica competitiva, seguimos em abril e maio (até aqui) mantendo nossas escolhas descritas anteriormente, com maior rapidez nos repasses da volatilidade, maior acesso ao mercado internacional como forma de manter o atendimento adequado da demanda, mantendo conjuntamente zeradas as posições de hedge de commodities do diesel e gasolina importados. Como contrapartida dessa dinâmica

competitiva, seguimos observando um ambiente de margens de reposição ainda saudáveis e também efeitos de variação de estoques que, até o momento, se mostram favoráveis.

Construindo uma Plataforma Multienergia

Em 2021, além de todos os importantes avanços operacionais e de eficiência que alcançamos, também pudemos desenvolver e expor nossas estratégias para lidar com um mundo em transformação, com foco na transição energética que se avizinha e, principalmente, sob o entendimento de que nossos clientes demandarão, no futuro, novas formas de energia e conveniências para seus negócios e seu dia-a-dia.

Nas definições e refinamento de nossa estratégia, buscamos uma visão clara de nosso círculo de competências e das linhas de negócios prioritárias, que entendemos serem nosso core ou áreas complementares importantes, que buscaremos amplificar ou adicionar ao nosso portfólio. Igualmente importante foi definir com maior clareza o escopo de negócios que queremos evitar.

Entendemos que os negócios atuais serão resilientes e rentáveis ainda por muitos anos à frente e continuarão a receber por esse tempo a maior parte da nossa atenção e capital. No entanto, entendemos também que, ao olharmos um prazo mais longo, os mercados que atendemos passarão por transformações importantes, que demandarão da Companhia uma atuação mais abrangente em energia, face a uma gradual migração do consumo rumo a fontes renováveis. Nossa estratégia busca, portanto, criar uma plataforma multi-energias para que estejamos aptos a acessar essas energias de forma competitiva e a entregá-las de maneira conveniente e sustentável a nossos clientes.

Fomos em frente, então, com nossas iniciativas para já posicionar a Vibra frente ao futuro, buscando somar forças com outras empresas líderes em suas áreas de atuação em conveniências, eletricidade e biogás, com base em nossa crença de que conseguiremos catapultar essas novas parcerias através de nosso acesso diferenciado a mais de 18 mil clientes corporativos e a nossa rede de mais de 8 mil postos, além de nossas marcas, nossa reputação e nossa solidez financeira para apoiar esse crescimento.

Assim, com a aprovação do negócio pelo CADE, no início de 2022, pudemos consolidar a JV entre Vibra e Americanas, com a criação da VEM Conveniência, inaugurando um novo capítulo para as lojas de conveniência no Brasil. Já contando inicialmente com uma Rede de mais de 1.250 lojas e somando os atributos de Vibra e Americanas, a VEM já mapeou a viabilidade comercial de pelo menos mais 2.000 lojas adicionais.

Concluimos também a maior transação feita pela Companhia, que passa a deter 50% do capital social da Comerc, via bloco com a Vibra comercializadora. A associação entre a Comerc e a Vibra Comercializadora de Energia, a companhia combinada deverá se tornar a maior comercializadora de energia do país em volume de energia e em número de consumidores. Somados os volumes transacionados por Comerc e Vibra em 2021, a empresa alcança 2,4 GW, assumindo o primeiro lugar. Além disso, elas somam juntas 3.620 pontos de consumo, assumindo a liderança entre as comercializadoras também neste quesito. A capilaridade e a força comercial aliadas à capacidade financeira da Vibra abrem para a Comerc uma avenida de crescimento que a torna muito mais forte para o alcance de seus objetivos empresariais de médio prazo.

Além disso, a Joint Venture com a Copersucar, já aprovada pelo CADE, atuará como Empresa Comercializadora de Etanol (ECE). Com a entrada em operação da JV, esta passará a ser a responsável por adquirir o volume demandado pela VIBRA, bem como por escoar a produção das usinas da Cooperativa. Com isto, entendemos que os volumes totais de comercialização esperados para a JV a tornarão a maior comercializadora de etanol do Brasil e uma das maiores do mundo.

Continuamos avançando no projeto para entrada da companhia na produção e comercialização de biogás e biometano através de acordo de cooperação com a empresa Zeg Biogás, que detém tecnologia para implantação de projetos de produção de biometano a partir da vinhaça, subproduto da produção de etanol em usinas de cana de açúcar. Aliando essa oportunidade junto com as diversas usinas parceiras da comercializadora de etanol da Vibra, abre-se um leque com um enorme potencial para desenvolvermos e ampliarmos o mercado de biometano no Brasil, que é um combustível renovável. Assim ofereceremos aos nossos clientes uma alternativa para avançarem no caminho da descarbonização de suas atividades produtivas e se alinharem às práticas ESG.

ESG

Pela primeira vez, a Vibra compõe a carteira de ações do índice CDP Brasil de Resiliência Climática (ICDPR70). Criado pelo *Carbon Disclosure Project* (CDP), organização que dimensiona globalmente o impacto ambiental de empresas com base em seu plano de descarbonização e gestão de riscos em emissões.

O transporte de produtos é parte vital de nosso negócio, por isso temos as transportadoras como essenciais parceiras da Vibra. Desenvolvemos uma série de iniciativas para elevar a eficiência e acelerar o desenvolvimento de aspectos ESG entre nossas fornecedoras de transporte. Finalizamos o diagnóstico e a identificação de oportunidades de melhoria das 10 transportadoras mais representativas para a Vibra, que agora irão trabalhar em um plano de ação para melhoria de seu desempenho em ESG. Nesse primeiro momento, estamos priorizando iniciativas para redução do consumo de combustível e de emissões para a atmosfera. Este trabalho será desdobrado para as transportadoras com as quais temos contrato de longo prazo, isto é, que integram nosso Plano Diretor de Logística no Transporte.

Ainda no segmento de transporte seguimos trabalhando para aumentar o uso de modais mais eficientes. No primeiro trimestre de 2022, finalizamos a obra para recebimento de etanol hidratado por duto em São Caetano (BASPA), o que contribuirá para a retirada de caminhões tanque das ruas, reduzindo emissões de gases de efeito estufa, como também, os riscos de acidentes no percurso. Em abril, recebemos a primeira carga de etanol hidratado por duto em São Caetano.

Regularizamos o fluxo de cabotagem de Biodiesel (B100) do RS para o Nordeste, modal mais eficiente quando comparado ao rodoviário, mantendo a Vibra como única distribuidora que realiza esse tipo de operação. Intensificamos também o uso do modal ferroviário que apresentou 10% de aumento de movimentação em relação ao mesmo período do ano passado.

Com o objetivo de construir um futuro de baixo carbono nas áreas de energia, mobilidade, logística e operações, lançamos o Desafio ESG na busca por projetos com foco no desenvolvimento de soluções mais limpas para a mobilidade. Mais de 100 startups realizaram inscrições por meio do Vibra Co.lab para trabalharem em conjunto conosco na solução de 3 desafios ao tema de mudança do clima: energias renováveis, mobilidade e maximização do uso de produtos. Uma das linhas de projeto vai desenvolver produtos que proporcionaram a maximização da eficiência dos combustíveis que comercializamos. Vamos selecionar soluções sustentáveis que apresentarem modelos de negócios inovadores e mais amigáveis ao meio ambiente.

Completamos o 1T22 sem vazamentos com impacto ambiental, resultado da nossa gestão rigorosa de segurança e da prontidão para resposta a incidentes, tanto nas nossas unidades operacionais quanto no transporte dos nossos produtos. Reafirmamos nosso compromisso com o meio ambiente e com a melhoria contínua na gestão de SSMA, reduzindo o limite de alerta do indicador VAZO para 13,6 m³ em 2022.

Participamos da campanha solidária Brasileiros pelo Brasil da Fundação Banco do Brasil, que contemplou a distribuição de cestas de alimentos e produtos de agricultura familiar para as famílias em situação de vulnerabilidade. Essa parceria viabilizou a doação de 3.121 cestas básicas para comunidades vizinhas das nossas bases nos municípios de Duque de Caxias (RJ), Caracarái (RR), Crato (CE), Cuiabá (MT) e Cruzeiro do Sul (AC) beneficiando 697 agricultores familiares.

Recebemos o 'Prêmio Crescer e Viver de Circo' na categoria Ação Social pelo apoio na execução do projeto "Nosso Território Protegido da Covid-19", ação que ajudou a distribuir cestas básicas para famílias em situação de pobreza e vulnerabilidade social nas comunidades vizinhas à nossa sede no Rio de Janeiro.

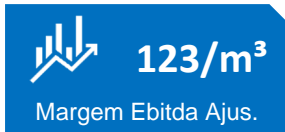
Em parceria com a Vicar, empresa promotora e organizadora da Stock Car, e com a Central Única das Favelas (CUFA), promovemos uma ação de arrecadação para as vítimas da tragédia causada pelas enchentes que atingiram Petrópolis, no Estado do Rio de Janeiro. Os pilotos disputaram as provas da primeira corrida da temporada, em Goiânia, com o adesivo #AJUDEPETRÓPOLIS nos carros, e o público presente no autódromo também pôde fazer as doações.

Uma nova parceria, desta vez firmada com o Circo Crescer e Viver e a Rede do Bem Eli's, permitiu a realização da Campanha "Páscoa Solidária". A ação, que faz parte do nosso programa de Voluntariado, arrecadou 145 caixas de bombons e chocolates para as crianças atendidas pelo projeto Circo Social, instalado na Cidade Nova (RJ), onde está nossa sede, e também os jovens acolhidos pela Rede do Bem Eli's no entorno do Lixão de Jardim Gramacho e Parque Brasil Novo, em Duque de Caxias.

No Dia Internacional das Mulheres, realizamos uma live para todos os colaboradores sobre a importância da diversidade de gênero nas empresas com a participação da nossa liderança e da representante de diversidade do Pacto Global da ONU. O encontro destacou o empoderamento feminino como alavanca para a construção de estruturas organizacionais mais positivas, equilibradas, igualitárias, e que geram diferencial para a produtividade, receita e inovação nas organizações. Realizamos ainda, ao longo do mês de março, a campanha "Mulheres Inspiradoras" que contou com depoimentos de colaboradoras com histórias de superação pessoal e profissional, oportunidades de crescimento na empresa, equilíbrio entre maternidade e vida profissional, importância da empatia e o desafio de atuar em áreas majoritariamente masculinas.

Podemos ainda destacar duas iniciativas em Governança Corporativa que fortalecem nossa organização e contribuem para o alcance dos objetivos estratégicos: a criação da Gerência de Governança, no âmbito da Diretoria de Integridade, e a revisão da estrutura (políticas fundamentais) das quatro Sociedades de Propósito Específico (SPEs) que a Vibra possui em parceria com Raízen e Ipiranga.

DESTAQUES 1T22



- Redução de **-9,9% do volume vendido** na comparação QoQ, reflexo das menores vendas de Diesel (-5,9%), de combustíveis ciclo Otto (-7,6%) e de Óleo Combustível (-56,1%), parcialmente compensado pelas maiores vendas de Combustíveis de Aviação (+2,0%) e Coque (+20,3%);
- **Market share** de **28,2%**, com a manutenção da liderança em todos os segmentos. Redução de **-0,7 p.p.** na comparação QoQ, com destaque para o **ganho na Aviação**, compensados pela redução de -0,1 p.p. no Diesel e -7,9 p.p. no Óleo Combustível (menores despachos para as térmicas). Participação no ciclo Otto alinhada ao trimestre anterior;
- EBITDA Ajustado de **R\$ 1.107MM (R\$ 123/m³)**, sendo R\$ 125/m³ o resultado normalizado pelo efeito estoque (+R\$ 52/m³) e hedge de commodities (-R\$ 54/m³);
- Rede de postos com uma variação líquida de **+13 postos QoQ** e de **+156 postos YoY**;
- Endividamento líquido (**R\$ 10,2 bilhões**), em linha com o trimestre anterior. **Alavancagem de 2,1x** ao final do período.

Desempenho dos Segmentos de Negócios

Vibra Consolidado

Em milhões de reais (exceto onde indicado)	1T22	1T21	1T22 X 1T21	4T21	1T22 X 4T21
Volume de vendas (<i>mil m³</i>)	8.988	9.337	-3,7%	9.971	-9,9%
Receita líquida	38.381	26.133	46,9%	39.271	-2,3%
Lucro bruto	2.213	1.873	18,2%	2.172	1,9%
Margem bruta (% RL)	5,8%	7,2%	-1,4 p.p.	5,5%	0,2 p.p.
Margem bruta (R\$/m ³)	246	201	22,7%	218	13,0%
Despesas Oper. Ajust. *	(536)	(564)	-5,0%	(638)	-16,0%
Despesas Oper. Ajust (R\$/m ³) *	(60)	(60)	-1,3%	(64)	-6,8%
Resultado financeiro	(449)	(118)	280,5%	807	-155,6%
Lucro líquido	325	492	-33,9%	1.025	-68,3%
EBITDA ajustado	1.107	1.182	-6,3%	1.598	-30,7%
Margem EBITDA ajustada (% RL)	2,9%	4,5%	-1,6 p.p.	4,1%	-1,2 p.p.
Margem EBITDA ajustada (R\$/m ³)	123	127	-2,7%	160	-23,2%

* Foram excluídos das despesas operacionais os efeitos de: 1T22 - Hedge no valor de R\$ -489 milhões e CBIOS R\$ -206 milhões; 4T21 - Hedge R\$ -39 milhões e CBIOS R\$ -81 milhões; e 1T21 - Hedge R\$ -273 milhões e CBIOS R\$ -50 milhões. Nota completa na sessão despesas operacionais, no release.

O volume de vendas apresentou uma redução de -9,9% na comparação QoQ, reflexo das menores vendas de -5,9% no diesel, de -56,1% no óleo combustível e de -7,6% no ciclo otto, parcialmente compensado pelas maiores vendas de coque +20,3% e combustível de aviação +2,0%, tais variações são reflexo da sazonalidade habitual do setor agravadas pelos efeitos de uma nova onda da Covid 19, consequências de um surto de Influenza, somando-se as chuvas torrenciais em algumas localidades no Brasil. Na comparação YoY, houve redução de -3,7% no volume total de vendas, principalmente em razão das menores vendas de coque de -72,2% e de óleo combustível de -39,1%, parcialmente compensado pelas maiores vendas de combustível de aviação de +33,7%.

Em relação ao lucro bruto, houve incremento de 1,9% QoQ ou R\$ 41 milhões, principalmente, por maiores ganhos com inventário de produtos compensado parcialmente pelos menores volumes vendidos. Na comparação com o 1T21, observa-se um aumento de 18,2%, em razão de maiores margens média de comercialização e maiores ganhos com inventários de produtos.

As despesas operacionais ajustadas foram de R\$ 1.231 milhões no 1T22, que sem o efeito do resultado com o Hedge de commodities (-R\$54/m³) e CBIOS (+R\$23/m³), totalizam R\$ 536 milhões (R\$ 60/m³), uma redução de R\$ 102 milhões QoQ, principalmente pela redução das PCEs, como também redução nas despesas de operações (redução de movimentação de volumes nas bases), marketing e incentivos de curto prazo a empregados. Na comparação YoY, tivemos uma redução de 28 milhões, em razão dos menores efeitos de PCEs compensados parcialmente por menores recuperações tributárias e maiores gastos com marketing e incentivos de curto prazo a empregados.

Alcançamos EBITDA ajustado de R\$ 1.107 milhões ou R\$ 123/m³, sendo de cerca de R\$ 125/m³ o resultado normalizado pelo efeito estoque (+R\$ 52/m³) e hedge de commodities (-R\$ 54/m³), e demais efeitos já mencionados.

Rede de Postos

Em milhões de reais (exceto onde indicado)	1T22	1T21	1T22 X 1T21	4T21	1T22 X 4T21
Volume de vendas (mil m ³)	5.446	5.430	0,3%	5.830	-6,6%
Receita líquida ajustada	23.305	16.142	44,4%	23.614	-1,3%
Lucro bruto ajustado	1.229	1.118	9,9%	1.245	-1,3%
Margem bruta (% RL)	5,3%	6,9%	-1,7 p.p.	5,3%	-
Margem bruta ajustada (R\$/m ³)	226	206	9,6%	214	5,7%
Despesas Oper. Aj.	(216)	(189)	14,3%	(248)	-12,9%
Despesas Oper. Ajust (R\$/m ³) *	(40)	(35)	14,0%	(43)	-6,8%
EBITDA ajustado	609	721	-15,5%	908	-32,9%
Margem EBITDA ajustada (% da RL)	2,6%	4,5%	-1,9 p.p.	3,8%	-1,23 p.p.
Margem EBITDA ajustada (R\$/m ³)	112	133	-15,8%	156	-28,2%
Número total de postos de serviços	8.214	8.058	156	8.201	13

* Foram excluídos das despesas operacionais ajustadas os efeitos do: 1T22 - os efeitos do Hedge R\$ -255 milhões e CBIOS R\$ -149; 4T21 - Hedge R\$ -32 milhões e R\$ -57 milhões de CBIOS; e 1T21 - Hedge R\$ -172 milhões e CBIOS R\$ -36 milhões. Nota completa na sessão despesas operacionais, no release.

A Rede de Postos apresentou volume de vendas -6,6% inferior na comparação QoQ com redução de -7,6% no ciclo Otto e -5,1% no diesel, devidos a sazonalidade do setor e redução da mobilidade em função das fortes chuvas em janeiro e nova onda da COVID-19. Na comparação com o 1T21, houve um pequeno aumento de 0,3% no total, com aumento de +0,4% no diesel e +0,4% no ciclo otto, aumentando nosso *market share* para 23,8% nesse trimestre (1T22) e mantendo a liderança no segmento.

O lucro bruto ajustado do 1T22 foi de R\$ 1.229 milhões, um decréscimo de -1,3% em relação ao 4T21 com destaque para menores volumes vendidos. Na comparação YoY, houve aumento de 9,9% ou R\$ 111, principalmente pelas maiores margens de comercialização do período, compensado parcialmente pelos menores ganhos de estoque no período comparado.

As despesas operacionais ajustadas alcançaram R\$ 216 milhões no 1T22, sem efeitos de Hedge e CBIOS, representando uma redução de R\$ 32 milhões, uma variação de -12,9% QoQ em razão dos menores gastos com marketing e frete, devido ao menor volume de vendas. Em relação ao 1T21 (YoY) houve um aumento de 14,3% ou R\$27 milhões (+ R\$5/m³) em razão de maiores PCEs no período e menores receitas no negócio de conveniências pela constituição da Vem de -R\$3/m³.

O Ebtida ajustado foi de R\$ 609 milhões (R\$ 112/m³), com variação de -32,9% (QoQ) em relação ao 4T21, e -15,5% (YoY) em relação ao 1T21, em função, principalmente, do resultado negativo entre ganhos de estoque e perdas com hedge mais acentuados nesse trimestre em relação a ambos os períodos. Além disso, o movimento atípico no preço dos CBIOS também trouxe uma dinâmica mais desafiadora para o *pricing* da Cia.

Encerramos o primeiro trimestre de 2022 com 8.214 postos em nossa rede, representando um crescimento de +13 postos (QoQ) na comparação com 4T21, e de +156 postos (YoY) líquidos adicionados na comparação com 1T21, o que mostra a resiliência no negócio e relacionamento com a Rede.

B2B

Em milhões de reais (exceto onde indicado)	1T22	1T21	1T22 X 1T21	4T21	1T22 X 4T21
Volume de vendas (<i>mil m³</i>)	2.564	3.175	-19,3%	3.181	-19,4%
Receita líquida ajustada	11.280	8.330	35,4%	12.245	-7,9%
Lucro bruto ajustado	836	731	14,4%	816	2,5%
Margem bruta (% RL)	7,4%	8,8%	-1,4 p.p.	6,7%	0,7 p.p.
Margem bruta ajustada (<i>R\$/m³</i>)	326	230	41,6%	256	27,1%
Despesas Oper. Ajust.*	(175)	(338)	-48,2%	(272)	-35,7%
Despesas Oper. Ajust (<i>R\$/m³</i>)*	(68)	(106)	-35,9%	(85)	-20,2%
EBITDA ajustado	370	278	33,1%	513	-27,9%
Margem EBITDA ajustada (% RL)	3,3%	3,3%	-0,1 p.p.	4,2%	-0,9 p.p.
Margem EBITDA ajustada (<i>R\$/m³</i>)	144	88	64,8%	161	-10,5%

* Foram excluídos das despesas operacionais ajustadas os efeitos de: 1T22 - *Hedge* R\$ -234 milhões e CBIOS R\$ 57 milhões; 4T21 - *Hedge* R\$ -7 milhões e CBIOS R\$ -24 milhões; e 1T21 - *Hedge* R\$ -101 milhões e CBIOS R\$ 14. Nota completa na sessão despesas operacionais, no release.

O segmento B2B apresentou uma redução de -19,4% no volume de vendas ao registrado no 4T21, em função principalmente das menores vendas de -7,0% no diesel e -56,1% no óleo combustível, compensadas pelo aumento de +20,3% no volume de coque devido a maior disponibilidade de produto. Já na comparação com o 1T21, houve redução de -19,3% em função dos menores volumes vendidos de coque (-72,2%) e de óleo combustível (-39,0%), compensado por maiores vendas de diesel (+5,0%).

O lucro bruto ajustado atingiu R\$ 836 milhões neste trimestre, 2,5% superior ao alcançado no 4T21, em função das maiores margens médias de comercialização e maiores ganhos com estoque de produtos. Cabe ainda destacar que os menores volumes comercializados de óleo combustível e coque verde de petróleo compensam parcialmente o aumento do lucro bruto ajustado do 1T22 em relação ao 1T21.

As despesas operacionais ajustadas, tirando o efeito de *Hedge* de *commodities* e CBIOS, foram de R\$ 175 milhões (-R\$97 milhões QoQ) no 1T22, representando uma variação de -20,2%, tal variação decorre, principalmente, da redução com perdas de créditos esperadas, a menores baixas de ativos no 1T22 e menores gastos com programa de incentivo de curto prazo a empregados.

O EBITDA Ajustado desse segmento foi de R\$ 370 milhões ou R\$ 144/m³ uma redução de -27,9% em comparação QoQ, principalmente em razão das perdas com *Hedge* de *commodities* parcialmente compensadas pela expressivo ganho de estoque no período. Na comparação YoY, houve um aumento de R\$ 92 milhões de EBITDA Ajustado representando um incremento de +33,1%, em função de menores PCEs nesse período em relação ao 1T21, pois havia um cliente em recuperação judicial naquele período.

Mercado de Aviação

Em milhões de reais (exceto onde indicado)	1T22	1T21	1T22 X 1T21	4T21	1T22 X 4T21
Volume de vendas (<i>mil m³</i>)	979	732	33,7%	960	2,0%
Receita líquida ajustada	3.918	1.854	111,3%	3.596	9,0%
Lucro bruto ajustado	273	220	24,1%	295	-7,5%
Margem bruta (% RL)	7,0%	11,9%	-4,9 p.p.	8,2%	-1,2 p.p.
Margem bruta ajustada (<i>R\$/m³</i>)	279	300	-7,2%	307	-9,3%
Despesas operacionais	(78)	(114)	-31,6%	(118)	-33,9%
Despesas Oper. Ajust (<i>R\$/m³</i>) *	(80)	(156)	-48,8%	(123)	-35,2%
EBITDA ajustado	195	106	84,0%	177	10,2%
Margem EBITDA ajustada (% RL)	5,0%	5,7%	-0,7 p.p.	4,9%	0,1 p.p.
Margem EBITDA ajustada (<i>R\$/m³</i>)	199	145	37,6%	184	8,0%

O segmento de Aviação apresentou aumento de +2,0% QoQ nos volumes de vendas nesse trimestre, alcançando 979 mil m³ vendidos. Na comparação com o 1T21, o crescimento foi de 33,7%. Este segmento foi o mais afetado pela pandemia e tem ainda restrições de circulação, principalmente na aviação internacional, continuando os voos domésticos ganhando representatividade no segmento.

O lucro bruto ajustado atingiu R\$ 273 milhões neste trimestre, -7,5% QoQ devido a menores margens de comercialização e menores ganhos com inventários de produtos. Os maiores volumes vendidos respondem pelo crescimento do lucro bruto YoY.

As despesas operacionais foram de R\$ 78 milhões no 1T22, uma redução de -33,9% em relação ao 4T21, principalmente, pela melhora nas PCEs, saindo de uma provisão de R\$ 15 milhões para um reversão de R\$ -22 milhões, representando uma variação líquida de R\$ 37 milhões. Esses ganhos foram parcialmente compensados pelos maiores gastos com serviços areoportuárias.

EBITDA Ajustado foi de R\$195 milhões ou R\$ 199/m³ (+10%) QoQ, representando uma importante recuperação do segmento, considerando os efeitos relacionados a pandemia da COVID-19. Além disso, o forte aumento do preço da *commoditie* também gerou um impacto muito positivo no segmento, considerando o ganho com inventário de produtos. Já a valorização do real frente ao dólar compensam parcialmente os ganhos de estoque, pois geram compressão na margem média de comercialização, em contrapartida os ganhos financeiros aumentam pois as operações sujeitas a volatilidade do câmbio possuem hedge específicos.

Corporativo

O Corporativo é composto, principalmente, pelo *overhead* da Companhia não alocado aos demais segmentos. Os valores classificados como corporativos são apresentados abaixo:

Em milhões de reais (exceto onde indicado)	1T22	1T21	1T22 X 1T21	4T21	1T22 X 4T21
Despesas operacionais ajustadas	(67)	77	-187,0%	-	-

As despesas operacionais no 1T22 ajustadas alocadas ao corporativo foram impactadas negativamente pela variação negativa do menor ganho na alienação de bases (R\$ 52 milhões) e pela variação positiva de recuperações tributárias (+R\$ 1 milhão) na comparação com o 4T21.

Endividamento

O incremento da dívida veio acompanhado de mudanças estruturais e positivas no perfil de endividamento da companhia por meio da estratégia de *liability management*.

Em milhões de Reais (exceto onde indicado)	1T22	1T21	1T22 x 1T21	2021	1T22 x 2021
Financiamentos*	13.082	9.014	45,1%	13.538	-3,4%
Arrendamentos mercantis	818	834	-1,9%	824	-0,7%
Dívida Bruta	13.900	9.848	41,1%	14.362	-3,2%
Swap	624	(821)	-176,0%	(626)	-199,7%
Dívida Bruta Ajustada	14.524	9.027	60,9%	13.736	5,7%
(-) Disponibilidades	4.309	3.893	10,7%	3.625	18,9%
Dívida Líquida	10.215	5.134	99,0%	10.111	1,0%
LTM EBITDA Ajustado	4.908	4.448	10,3%	4.983	-1,5%
Dívida Líquida/EBITDA Ajustado (x)	2,1 x	1,2 x	80,3%	2,0 x	2,6%
Custo médio da dívida (% a.a) <i>média ponderada acumulado do ano</i>	12,0%	4,4%	7,3 p.p	10,1%	1,7 p.p.
Prazo médio da dívida (anos)	4,5	3,6	+0,9	4,4	+0,1

* Foram incluídos R\$ 529 milhões de financiamento de fornecimento de produtos em 2021.

O endividamento bruto ajustado da Companhia alcançou o montante de R\$ 14,5 bilhões (1T22). Na comparação com 4T21, a dívida bruta aumentou 5,7%. As novas captações realizadas no 1º trimestre de 2022 foram:

- Fevereiro: R\$ 1,1 bi - Loan 4131 e NCE;
- Março: R\$ 0,4 bi - NCE;

Cabe ressaltar que todas as captações feitas em moeda estrangeira e indexadas ao IPCA são integralmente protegidas por contratos de SWAP.

Adicionalmente, o custo médio da dívida teve um aumento de 7,3 p.p. na comparação YoY, principalmente afetado pelo aumento dos índices CDI e IPCA. O prazo médio da dívida foi estendido para 4,5 anos no 1T22. Em relação a alavancagem alcançamos 2,1x, ante 2,0x em 2021 e 1,2x no 1T21. A dívida líquida de R\$ 10,2 bilhões (+1,0% vs. 4T2) segue em linha com o último trimestre.

Mercado de Capitais

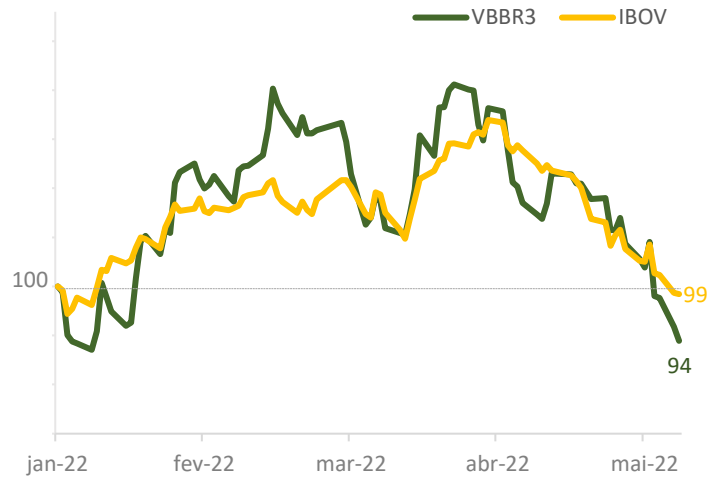
O volume financeiro médio da Vibra negociado na B3 – Brasil, Bolsa & Balcão de 01-jan-22 à 10-mai-22 foi de **R\$ 191,7 milhões/dia**, confirmando a boa liquidez do papel. As ações da Companhia encerraram o pregão de 10-mai-22 cotadas a **R\$ 19,12** apresentando uma desvalorização de **-5,54%** ao longo desse período. No mesmo período, o índice Ibovespa apresentou uma desvalorização de **-0,78%**.

ATIVO VBBR3

Quantidade de ações (mil)	1.165
Quantidade de ações free-float (mil)	1.126
Cotação em 10-mai-22	19,12
Valor de mercado em 10-mai-22 (R\$ milhões)	21.527

Período 01-jan-22 a 10-mai-22

Volume médio ações/dia	8.669.291
Volume financeiro médio/dia (R\$)	191.688.913
Cotação média (R\$/ação)	22,15



Juros Sobre Capital Próprio e Dividendos

O valor declarado em Assembleia Geral Ordinária e Extraordinária (“AGOE”) em 2022 foi a distribuição de R\$663,7 milhões equivalente a aproximadamente 26,6% do Lucro Líquido ajustado de 2021, para determinação dos dividendos, nos termos da legislação aplicável, em todos os casos abaixo, a serem imputados ao pagamento do dividendo mínimo obrigatório, a título de:

(1) juros sobre capital próprio (JCP) já declarados e quitados (29/set/21 e 23/dez/21), no valor de R\$531.825.146,44;

(2) dividendos no valor de R\$131.849.828,95 – a serem pagos até 31 de maio de 2022.

No ano de 2021, foram distribuídos **R\$ 2,859 bilhões** de Dividendos e JCP. Referente ao exercício de 2020, o montante total distribuído foi de R\$ 2,3 bilhões, equivalente a \cong 2,00 por ação ordinária. Já em relação ao exercício de 2021, o montante total distribuído foi de R\$ 0,532 bilhão, equivalente a \cong 0,46 por ação ordinária.

Os fatos seguem resumidos na tabela abaixo:

Status	Exercício	Descrição	Data da Pagamento	Valor Bruto/ ação (R\$)	Valor Bruto (R\$)	Valor/ ano (R\$)
✓	2020	Juros sobre capital próprio (JCP).	12/01/2021	0,427800440	498.387.512,18	
✓	2020	Dividendos complementares ao mínimo obrigatório e parte dos dividendos adicionais aprovados na AGO.	30/04/2021	0,950370415	1.107.181.533,88	2.327.304.908,97
✓	2020	2ª parcela referente à remuneração aos acionistas sob forma de dividendos, aprovados na AGO.	31/08/2021	0,619515762	721.735.862,91	
✓	2021	Antecipação de uma parte do Juros sobre capital próprio (JCP).	29/09/2021	0,333672094	383.277.611,00	
✓	2021	Antecipação da 2ª parcela do Juros sobre capital próprio (JCP).	23/12/2021	0,131482454	148.547.535,44	663.674.975,39
✗	2021	Dividendos complementares ao mínimo obrigatório.	Até maio/22	0,117107099	131.849.828,95	
Total				2,579948264		2.990.979.884,36

O montante equivalente ao dividendos, aprovado na AGOE, foi declarado como base as posições acionárias verificadas em 28 de abril de 2022 (inclusive), com data ex em 29 de abril.

Vale ressaltar que os valores totais brutos indicados na tabela acima foram imputados ao dividendo mínimo obrigatório de que trata o art. 202 da Lei nº 6.404/76. O valor dos juros pagos ou creditados pela pessoa jurídica, a título de remuneração do capital próprio ainda serão deduzidos do valor relativo ao Imposto de Renda Retido na Fonte (IRRF), na forma da legislação em vigor, com exceção dos acionistas comprovadamente imunes e/ou isentos.

Com o intuito de, preventivamente, suavizar a pressão sobre o caixa da Companhia nesse cenário da guerra entre Rússia e Ucrânia, período inflacionário com alto preços de combustíveis e outros impactos geo-políticos e econômicos foi deliberado na AGOE de 2022 a distribuição de 25% do lucro líquido do período aos acionistas.

Despesas Operacionais

Em consonância com os objetivos definidos em nossa iniciativa de *sourcing*, temos buscado consistentemente aumentar a competitividade de nossa aquisição de produtos através de novas estratégias de *trading*, captura de oportunidades de arbitragens e busca das melhores fontes supridoras nos diversos produtos que comercializamos. Esta busca tem levado as importações de combustíveis a se tornarem parte estrutural e relevante de nossas estratégias de suprimento.

Como parte dessa estratégia, junto com a intensificação das operações de importação de produtos, ganharam relevância também as operações de *hedge* para as cargas compradas no mercado internacional, de modo a se mitigarem riscos referentes às flutuações de preços, viabilizando-se as efetivas capturas de certas oportunidades de arbitragens. De acordo com a política de gestão de risco da Companhia, as operações com derivativos de *commodities* possuem lastro em atividades comerciais e de suprimento.

Entretanto, devido a alta volatilidade nos preços observados nesse período, se combinaram a grande relevância das importações nas operações da Companhia com as fortes altas observadas nos preços das *commodities* no mercado externo, provocadas pelo desbalanço entre oferta e demanda gerado. Diante dessa combinação, passaram a adquirir maior relevância as operações de *hedge* no resultado da Companhia.

As normas contábeis definem que um instrumento financeiro derivativo deve ser mensurado ao seu valor justo com variações reconhecidas no resultado. Tais operações em essência observam um modelo de negócios voltado à proteção das margens operacionais, sem qualquer caráter especulativo, caracterizando assim um *hedge* econômico que visa reduzir os riscos atribuídos a volatilidade nos preços das *commodities* (proteção econômica da exposição), sem considerar eventual impacto de descasamento contábil nas demonstrações financeiras.

A contabilização do valor justo dos instrumentos financeiros derivativos ao final de cada período contábil não diferencia as operações liquidadas daquelas em aberto. Dessa forma, entendemos pertinente efetuarmos o ajuste no EBITDA, eliminando os efeitos das operações de *hedge* de *commodities* ainda em andamento, conforme evidenciado na nota de Considerações sobre as informações financeiras e operacionais, neste documento, onde demonstramos a reconciliação do EBITDA. Desta forma, entendemos que há melhor compatibilização dos resultados de *hedge* com os resultados das operações do mercado físico correspondentes.

No quadro que se segue apresentamos a reconciliação dos impactos nas despesas operacionais ajustas tanto no consolidado quanto nos segmentos operacionais:

Vibra Consolidado (Em milhões de reais)	1T22	1T21	4T21
Despesas Operacionais ajustadas	(1.231)	(887)	(758)
Hedge commodities liquidado	489	273	39
CBIOS	206	50	81
Despesas Operacionais sem Hedge e CBIOS	(536)	(564)	(638)

Rede de Postos (Em milhões de reais)	1T22	1T21	4T21
Despesas Operacionais Ajustadas	(620)	(397)	(337)
Resultado do Hedge liquidado	255	172	32
CBIOS	149	36	57
Despesas Operacionais sem Hedge e CBIOS	(216)	(189)	(248)

B2B (Em milhões de reais)	1T22	1T21	4T21
Despesas Operacionais Ajustadas	(466)	(453)	(303)
Resultado do Hedge liquidado	234	101	7
CBIOS	57	14	24
Despesas Operacionais sem Hedge e CBIOS	(175)	(338)	(272)

Volume de Vendas (mil m³)

Vibra consolidado

Produtos	1T22	1T21	1T22 x 1T21	4T21	1T22 x 4T21
Diesel	4.158	4.061	2,4%	4.421	-5,9%
Gasolina	2.453	2.193	11,8%	2.741	-10,5%
Etanol	643	893	-28,1%	610	5,3%
Óleo Combustível	390	641	-39,1%	889	-56,1%
Coque	158	566	-72,2%	131	20,3%
Combust. Aviação	977	731	33,7%	958	2,0%
Outros	210	252	-16,4%	221	-4,9%
Total	8.988	9.337	-3,7%	9.971	-9,9%

Rede de Postos

Produtos	1T22	1T21	1T22 x 1T21	4T21	1T22 x 4T21
Diesel	2.310	2.302	0,4%	2.435	-5,1%
Gasolina	2.433	2.174	11,9%	2.719	-10,5%
Etanol	639	890	-28,1%	607	5,4%
Outros	63	65	-2,7%	69	-9,1%
Total	5.446	5.430	0,3%	5.830	-6,6%

B2B

Produtos	1T22	1T21	1T22 x 1T21	4T21	1T22 x 4T21
Diesel	1.847	1.759	5,0%	1.985	-7,0%
Óleo Combustível	390	640	-39,0%	889	-56,1%
Coque	158	566	-72,2%	131	20,3%
Outros	169	210	-19,4%	176	-4,0%
Total	2.564	3.175	-19,3%	3.181	-19,4%

Mercado de Aviação

Produtos	1T22	1T21	1T22 x 1T21	4T21	1T22 x 4T21
QAV	973	726	34,0%	952	2,2%
GAV	4	5	-15,9%	5	-15,9%
Outros	2	2	36,3%	3	-10,0%
Total	979	732	33,7%	960	2,0%

Reconciliação do Fluxo de Caixa

A necessidade de capital de giro foi maior neste período, resultando em uma menor geração de caixa operacional livre quando comparado com 1T21.

Em milhões de Reais	1T22	1T21
EBITDA	1.130	1.016
IR/CS pagos	(26)	-
Efeitos não caixa no EBITDA	702	569
Capital de giro	(1.592)	(1.234)
Fluxo de Caixa das Atividades Operacionais	214	351
CAPEX	(142)	(141)
Outros	17	58
Fluxo de Caixa das Atividades de Investimentos	(125)	(83)
FLUXO DE CAIXA LIVRE	89	268
Financiamentos/arrendamentos	629	711
Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamentos	629	711
CAIXA LIVRE PARA OS ACIONISTAS	718	979
Dividendos/Juros sobre o capital próprio pagos a acionistas	-	(444)
Caixa líquido gerado (consumido) no período	718	535
Efeito de variação cambial sobre caixas e equivalentes de Caixa	(34)	-
Saldo inicial	3.625	3.358
Saldo final	4.309	3.893

Observações:

- Os recursos de caixa aplicados em bonificações antecipadas a clientes, R\$ 92 milhões no 1T22 (R\$ 124 milhões no 1T21) são apresentados na variação do capital de giro.
- Os recursos de caixa aplicados em bonificações por performance, R\$ 92 milhões em 1T22 (R\$101 milhões em 1T21) e prêmio e desconto sobre vendas R\$ 96 milhões em 1T22 (R\$78 milhões em 1T21) são deduzidos do EBITDA.
- Aplicações de recursos em Capex representam desembolsos para formação de ativos imobilizados e intangíveis e não incluem as bonificações antecipadas a clientes.
- “Efeitos não caixa no EBITDA” incluem: perdas de crédito estimadas, perdas e provisões em processos judiciais e administrativos, planos de pensão e de saúde, planos de desligamentos, resultado com alienação de ativos, amortização das bonificações antecipadas a clientes, amortização de seguros, aluguéis e outros, juros e variações monetárias/cambiais líquidas (estes deduzidos do resultado financeiro líquido) e outros ajustes, conforme apresentados na Demonstração dos Fluxos de Caixa, parte integrante das Demonstrações Contábeis.
- Capital de Giro inclui, principalmente: Variação do contas a receber (1T22: -R\$9 milhões, dos quais R\$0 milhões recebimentos do setor elétrico e 1T21: -R\$150 milhões, dos quais R\$103 milhões recebimentos do setor elétrico); bonificações antecipadas a clientes (1T22: -R\$92 milhões e 1T21: -R\$124 milhões), Plano de saúde e pensão: (1T22: -R\$129 milhões e 1T21: -R\$42 milhões), variação Fornecedores (1T22: +R\$ 290 milhões e 1T21: -R\$ 705 milhões), Variação Impostos, taxas e contribuições (1T22: +R\$99 milhões e 1T21: +R\$203 milhões), Variação Estoques (1T22: -R\$ 501 milhões e 1T21: +R\$17 milhões), Aquisição de Créditos de Descarbonização (CBIOS) (1T22: -R\$174 milhões e 1T21: -R\$41 milhões), Adiantamentos a fornecedores (1T22: -R\$242 milhões e 1T21: R\$0 milhões).

Considerações sobre as Informações Financeiras e Operacionais

O EBITDA ajustado da Companhia é uma medição adotada pela Administração e consiste no lucro líquido da Companhia, acrescido do resultado financeiro líquido, do imposto de renda e da contribuição social, das despesas com depreciação e amortização, da amortização das bonificações antecipadas a clientes (as bonificações antecipadas a clientes são apresentadas no ativo circulante e não circulante), equivalência patrimonial de resultado dos novos projetos, perdas e provisões com processos judiciais, planos desligamento, gastos com anistias fiscais, operações de *hedge* de *commodities* em andamento e encargos tributários sobre receitas financeiras.

A Margem EBITDA Ajustada é um índice calculado por meio da divisão do EBITDA Ajustado pelo volume de produtos vendidos. A Companhia utiliza a Margem EBITDA ajustado por entender ser um bom indicador da rentabilidade de seus segmentos de negócios.

Reconciliação do EBITDA – Consolidado

R\$ milhões	1T22	1T21	4T21
Composição do EBITDA			
Lucro Líquido	325	492	1.025
Resultado financeiro líquido	449	118	(807)
Imposto de renda e contribuição social	217	267	337
Depreciação e amortização	139	139	136
EBITDA	1.130	1.016	691
Perdas estimadas em créditos de liquidação duvidosa - Setor Elétrico (Sistema Isolado e Interligado)	-	(1)	-
Perdas e provisões com processos judiciais e administrativos	92	32	904
Amortização de bonificações antecipadas concedidas a clientes	122	193	184
Remensuração atuarial - Plano de Saúde	-	-	(180)
Constituição da Vem Conveniência - JV com a Lojas Americanas	(447)	-	-
Aporte da Vibra Comercializadora de Energia na Comerc Participações S.A	(69)	-	-
Programa de Anistias Fiscais	10	41	3
Operações de hedge de commodities em andamento	258	(61)	(23)
Resultado com alienação - Pecém e Muricy	-	(44)	-
Despesas tributárias sobre resultado financeiro	11	6	19
EBITDA AJUSTADO	1.107	1.182	1.598
Volumes de vendas (milhões de m ³)	8.988	9.337	9.971
MARGEM EBITDA AJUSTADA (R\$/m³)	123	127	160

Demonstrativo da Posição Financeira

ATIVO – Em milhões de reais

Ativo	Consolidado	
	31.03.2022	31.12.2021
Circulante		
Caixa e equivalentes de caixa	4.309	3.625
Contas a receber, líquidas	5.589	5.587
Estoques	6.176	5.674
Adiantamentos a fornecedores	289	47
Imposto de renda e contribuição social	14	143
Impostos e contribuições a recuperar	1.383	1.701
Bonificações antecipadas concedidas a clientes	571	541
Despesas antecipadas	124	131
Instrumentos financeiros derivativos	28	97
Ativos mantidos para venda	11	11
Outros ativos circulantes	470	203
	18.964	17.760
Não circulante		
Realizável a longo prazo		
Títulos e valores mobiliários	-	2.018
Contas a receber, líquidas	638	526
Depósitos judiciais	1.098	1.124
Impostos e contribuições a recuperar	755	773
Imposto de renda e contribuição social diferidos	1.542	1.596
Bonificações antecipadas concedidas a clientes	1.512	1.573
Despesas antecipadas	86	104
Instrumentos financeiros derivativos	48	579
Outros ativos realizáveis a longo prazo	7	7
	5.686	8.300
Investimentos	4.824	609
Imobilizado	6.740	6.762
Intangível	638	453
	17.888	16.124
Total do Ativo	36.852	33.884

Demonstrativo da Posição Financeira

PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO - Em milhões de reais

Passivo	Consolidado	
	31.03.2022	31.12.2021
Circulante		
Fornecedores	3.926	3.310
Empréstimos e Financiamentos	1.404	1.339
Financiamento de fornecimento de produtos	-	529
Arrendamentos	119	118
Adiantamentos de clientes	593	613
Imposto de renda e contribuição social	140	391
Impostos e contribuições a recolher	238	230
Dividendos e Juros sobre o capital próprio	132	132
Salários, férias, encargos, prêmios e participações	181	222
Obrigações por aquisições de participações societárias	1.194	-
Planos de pensão e saúde	105	108
Instrumentos financeiros derivativos	50	31
Provisão para Créditos de Descarbonização	206	-
Outras contas e despesas a pagar	541	316
	8.829	7.339
Não circulante		
Financiamentos	11.678	11.670
Arrendamentos	699	706
Planos de pensão e saúde	674	751
Instrumentos financeiros derivativos	677	41
Provisão para processos judiciais e administrativos	962	988
Outras contas e despesas a pagar	751	81
	15.441	14.237
	24.270	21.576
Patrimônio líquido		
Capital social realizado	6.353	6.353
Ações em tesouraria	(952)	(918)
Reserva de capital	21	17
Reservas de lucros	7.905	7.580
Ajuste de avaliação patrimonial	(745)	(724)
	12.582	12.308
Total do Passivo	36.852	33.884

Demonstração de Resultados - Em milhões de reais

	Consolidado	
	31.03.2022	31.03.2021
Receita de vendas de produtos e serviços prestados	38.381	26.133
Custo dos produtos vendidos e serviços prestados	(36.168)	(24.260)
Lucro bruto	2.213	1.873
Despesas operacionais		
Vendas	(588)	(556)
Perdas de crédito esperadas	8	(173)
Gerais e administrativas	(160)	(149)
Tributárias	(35)	(65)
Outras receitas (despesas), líquidas	(464)	(60)
	(1.239)	(1.003)
Lucro antes do resultado financeiro, participação e impostos	974	870
Financeiras		
Despesas	(231)	(91)
Receitas	177	116
Variações cambiais e monetárias, líquidas	(395)	(143)
	(449)	(118)
Resultado de participações em investimentos	17	7
Lucro antes dos impostos	542	759
Imposto de renda e contribuição social		
Corrente	(163)	(433)
Diferido	(54)	166
	(217)	(267)
Lucro líquido do período	325	492

Informações por Segmentos - Em milhões de reais

Demonstração Consolidada do Resultado por Área de Negócio – Trimestre atual (01.01.2022 a 31.03.2022)

	Rede de Postos	B2B	Mercado de Aviação	Total dos Segmentos	Corporativo	Total	Reconciliação com as Demonstrações Contábeis		Total Consolidado
Receita de Vendas	23.305	11.280	3.918	38.503	-	38.503	(122)	(a)	38.381
Custo dos produtos vendidos	(22.076)	(10.444)	(3.645)	(36.165)	-	(36.165)	(3)	(b)	(36.168)
Lucro bruto	1.229	836	273	2.338	-	2.338	(125)		2.213
Despesas									
Vendas, gerais e administrativas	(257)	(224)	(82)	(563)	(41)	(604)	(136)	(c)	(740)
Tributárias	(7)	(2)	(2)	(11)	(3)	(14)	(21)	(d)	(35)
Outras receitas (despesas), líquidas	(356)	(257)	6	(607)	(23)	(630)	166	(e)	(464)
Resultado de participações em investimentos	-	17	-	17	-	17	-		17
Resultado financeiro líquido	-	-	-	-	-	-	(449)	(f)	(449)
EBITDA Ajustado	609	370	195	1.174	(67)	1.107			
Lucro (Prejuízo) antes dos impostos							(565)		542

Demonstração Consolidada do Resultado por Área de Negócio – Trimestre ano anterior (01.01.2021 a 31.03.2021)

	Rede de Postos	B2B	Mercado de Aviação	Total dos Segmentos	Corporativo	Total	Reconciliação com as Demonstrações Contábeis		Total Consolidado
Receita de Vendas	16.142	8.330	1.854	26.326	-	26.326	(193)	(a)	26.133
Custo dos produtos vendidos	(15.024)	(7.599)	(1.634)	(24.257)	-	(24.257)	(3)	(b)	(24.260)
Lucro bruto	1.118	731	220	2.069	-	2.069	(196)		1.873
Despesas									
Vendas, gerais e administrativas	(239)	(365)	(116)	(720)	(23)	(743)	(135)	(c)	(878)
Tributárias	(12)	-	(1)	(13)	(3)	(16)	(49)	(d)	(65)
Outras receitas (despesas), líquidas	(146)	(95)	3	(238)	103	(135)	75	(e)	(60)
Resultado de participações em investimentos	-	7	-	7	-	7	-		7
Resultado financeiro líquido	-	-	-	-	-	-	(118)	(f)	(118)
EBITDA Ajustado	721	278	106	1.105	77	1.182			
Lucro (Prejuízo) antes dos impostos							(423)		759

Informações por Segmentos

Reconciliação com as Demonstrações Contábeis - Em milhões de reais

	1T22	1T21
(a) Receita de Vendas		
<u>Apropriação das bonificações antecipadas concedidas a clientes:</u> As receitas de vendas são ajustadas pelas bonificações antecipadas concedidas aos revendedores dos postos de serviço para os quais a Companhia distribui combustíveis e lubrificantes. Correspondem à parcela disponibilizada, principalmente, em espécie e realizada sob condições pré-estabelecidas com tais partes, que uma vez cumpridas, tornam-se inexigíveis, sendo absorvidas como despesa pela Companhia. Trata-se de um regime de metas que, uma vez atingidas, isenta os clientes, revendedores dos postos de serviço, da devolução à Companhia desses valores antecipados a título de bonificação. São reconhecidas no resultado proporcionalmente aos seus prazos de vigência.	(122)	(193)
(b) Custo dos produtos vendidos		
Depreciação e amortização	(3)	(3)
(c) Vendas, gerais e administrativas		
Depreciação e amortização	(136)	(136)
Perdas de crédito esperadas: Os valores ajustados referem-se às provisões relativas aos recebíveis devidos à Companhia pelas empresas térmicas do sistema isolado e interligado de energia, segmento atendido substancialmente pela Companhia.	-	1
(d) Tributárias		
Os ajustes de impostos referem-se às anistias fiscais e encargos tributários sobre receitas financeiras.		
Anistias fiscais: trata-se das provisões referente a adesão aos programas de anistia instituídos por Leis Estaduais.	(10)	(41)
Encargos tributários sobre receitas financeiras: os ajustes são referentes aos gastos com IOF, PIS e COFINS incidentes sobre as receitas financeiras da Companhia e que estão classificados em despesas tributárias.	(11)	(6)
Encargos tributários sobre receita de alienação - Pecém e Muricy	-	(2)
(e) Outras receitas (despesas), líquidas		
Perdas e provisões com processos judiciais: Os valores ajustados se referem às perdas incorridas em processos transitados em julgado, bem como as provisões efetuadas com base nos pareceres obtidos junto aos advogados responsáveis pelo acompanhamento dos processos judiciais ou pela própria área jurídica da Companhia.	(92)	(32)
Operações de hedge de commodities em andamento	(258)	61
Resultado com alienação - Pecém e Muricy	-	46
Resultado do processo de constituição da Vem Conveniência - JV com a Lojas Americanas	447	-
Resultado do aporte da Vibra Comercializadora de Energia na Comerc Participações S.A	69	-
f) Resultado Financeiro, líquido	(449)	(118)
Total	(565)	(423)

vibraenergia.com.br

[/vibraenergia](#)



ri@vibraenergia.com.br

+55 21 2354-4015

Rua Correia Vasques, 250
Cidade Nova – CEP: 20211-140
Rio de Janeiro/RJ – Brasil

