



**PERFORMANCE**

**2T22**

## WEBCAST 2T22

A **VIBRA Energia** realizará *Webcast* com tradução simultânea no dia **16 de agosto de 2022** para comentários sobre o resultado da Companhia no segundo trimestre de 2022. A apresentação estará disponível para *download* no *website* da Companhia uma hora antes do início das teleconferências.



### Horário

10:00 (hora de Brasília) / 09:00 (Nova York)

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



Em caso de dúvida ou problema de acesso, faça contato via e-mail [ri@vibraenergia.com.br](mailto:ri@vibraenergia.com.br)



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

## MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

### Situações Transientes

Neste 2T22, experimentamos situações de mercado muito distantes daquelas que esperaríamos de cenários recorrentes. As implicações trazidas pelos conflitos na Ucrânia para o mercado de derivados de petróleo foram particularmente acentuadas neste período, tornando ineficazes as formas usuais de atuação no mercado. Tivemos que nos mover rapidamente em direção a novas formas de suprir a demanda, de segmentar o mercado, de precificar os produtos, de lidar com a volatilidade de preços e assim por diante. E tivemos ainda que reconhecer que estávamos lidando não apenas com situações novas, mas também com situações provavelmente transitórias e que, portanto, precisávamos ser rápidos nas mudanças, mas também deixar espaço para um gradual retorno aos processos típicos, tão logo este regime transitório mostrasse sinais de volta à normalidade.

Por isso, nossa atuação precisou assumir diferentes formas ao longo do 2T22. Variamos ao longo dos meses nosso apetite por importações, nossa necessidade de formar estoques, nossa leitura sobre a eficácia dos hedges, nossa estratégia comercial para os diferentes segmentos, para citar algumas questões. Desta forma, nos adaptando aos desafios e aos riscos deste cenário complexo, entendemos ter conseguido manter a Companhia em sua trajetória de solidez, alcançando um **Ebitda ajustado de R\$ 1,612 bilhão**, correspondendo a uma margem Ebitda ajustada de **R\$ 175/m<sup>3</sup>**, sendo estes **os maiores Ebitda ajustado e margem Ebitda ajustada já obtidos pela Companhia**. Por um lado, vemos nestes resultados evidências de que a Vibra tem sido capaz de se ajustar a novos contextos e desafios, como foi o caso dos últimos 13 trimestres desde a privatização, em que tivemos que nos transformar ao mesmo tempo em que nos adaptávamos a um cenário em constante mutação, com várias ondas da pandemia, preços de petróleo variando de \$20 a \$130/bbl, guerras de preços, conflitos na Ucrânia, mudanças tributárias, entre outros fatores. Mas vemos também estes resultados com a clareza de que implicam margens transitórias, tal qual o ambiente que ajudou a produzi-las.

Em particular, entendemos importante destacar a forte contribuição neste trimestre da alta de preços do petróleo, aliada sobretudo a um aumento histórico dos *crack spreads* (margens de refino) do diesel. Esta mudança repentina de nível de preços provocou efeitos não recorrentes para os resultados da Companhia neste 2T22, valendo lembrar que a influência positiva na valorização de estoques foi parcialmente compensada pelas despesas de hedge de operações de importação iniciadas no 1T22 mas cujo impacto no Ebitda foi considerado neste trimestre, quando da efetiva comercialização das cargas importadas em questão. Esses efeitos não recorrentes relacionados à alta de preços alcançaram **R\$ 52/m<sup>3</sup>**, considerados de forma combinada. Além disso, tivemos impacto positivo de recuperações tributárias compensados por despesas não recorrentes relacionadas a investidas, de modo que o saldo líquido destes outros efeitos não recorrentes foi de **-R\$ 1/m<sup>3</sup>** no resultado consolidado. Desta forma, se normalizássemos o resultado pelos citados efeitos, teríamos ainda uma **margem Ebitda normalizada de R\$ 124/m<sup>3</sup>**. Este resultado mais uma vez consolidou a Companhia na liderança de margens no segmento e foi bastante superior àquele que prevíamos para este período, sobretudo quando considerada a sazonalidade de margens usual dos segundos trimestres.

Estes patamares de margens foram alcançados sem sacrifício de nossa participação de mercado. Alcançamos no 2T22 um **market share** consolidado de **28,0%**, uma evolução de **+0,2 p.p.** em relação ao trimestre anterior, com destaque para nossa evolução de **+0,9 p.p.** no **diesel**, produto mais afetado pelas restrições de suprimento globalmente. Pensamos ter alcançado um equilíbrio adequado que combinou uma significativa evolução sequencial de margens, sem prejuízo de nossa participação de mercado e economias de escala correspondentes. Seguimos também firmes na expansão de nossa rede de postos, chegando a uma adição líquida total de **+59 postos** no 2T22, perfazendo um total de **+197 postos** na janela de doze meses.

Percebemos condições de demanda melhores neste trimestre quando comparado ao 1T22, com o arrefecimento das consequências adversas da Covid 19, bem como redução dos níveis de chuvas torrenciais e fim do surto de influenza que influenciaram negativamente os volumes no 1T22. Assim, tivemos o retorno da mobilidade e da atividade econômica para níveis próximos da normalidade, o que propiciou volumes de vendas semelhantes aos vistos antes da pandemia. Mesmo os preços das commodities em níveis historicamente elevados aparentemente não tiveram influência considerável na demanda, tendo-se observado recuperações de volumes de vendas nas comparações **QoQ (+2%)** e **YoY (+4%)**, lembrando que no 2T21 ainda tivemos importante contribuição de volumes de vendas para térmicas, o que não se repete este ano. Além disso, observamos menor volatilidade da

demanda, com a curva de consumo de combustíveis se aproximando da curva sazonal usual ao longo do trimestre, facilitando a assertividade dos processos de *sourcing* e gestão de estoques da Companhia, em comparação com o contexto do 1T22.

## Discussões Transientes

O complexo contexto competitivo iniciado em fevereiro ganhou contornos distintos ao longo dos meses até aqui, exigindo de nós reflexões importantes, além de ter suscitado no mercado variadas e ricas discussões acerca da melhor forma de atuação da Companhia diante deste contexto. Ao mesmo tempo em que construímos nossas convicções em intensas discussões internas, mantivemos a escuta atenta às visões que nos foram trazidas neste período. Pela importância destes elementos para o entendimento das escolhas que fizemos e dos resultados obtidos neste trimestre, gostaríamos de rapidamente jogar luz sobre algumas das questões centrais que estiveram presentes.

### Importar vs não importar combustíveis

Uma das discussões principais neste período tratava do contexto de termos um suprimento no refino local a preços descontados, nos levando à necessidade de importarmos derivados a preços substancialmente mais altos do que os praticados no mercado brasileiro. A questão que se apresentou foi por que não evitarmos completamente as importações de derivados, nos restringindo ao suprimento doméstico a preços menores e abrindo mão de parte significativa do mercado, atendendo apenas aos segmentos regidos por contratos, de forma a maximizarmos nossas margens unitárias no período.

O primeiro desafio de uma estratégia como esta é o próprio pressuposto de que seria factível abrirmos mão de uma parcela significativa de mercado para melhor capturarmos uma arbitragem de preços temporária, assumindo que em seguida seríamos capazes de recuperar sem maiores desafios o nosso market share original. Ao focarmos a Companhia numa construção de valor de longo prazo, entendemos que esta seria uma estratégia de alto risco e de horizonte curto, duas características incompatíveis com a percepção de estarmos vivendo um regime transiente, com arbitragens apenas temporárias no mercado doméstico. Além disso, temos como elemento central de nossa proposta de valor aos clientes a confiabilidade de suprimentos. E entendemos por clientes não apenas as empresas que compram de nós por força de contratos, mas todas aquelas que enxergam em nós, a despeito de contratos, uma opção consistente e atrativa de fornecimento.

Nos pareceria portanto inadequada uma decisão de não atendermos cerca de 20% de nossa demanda usual para com isso maximizarmos nossas margens unitárias de curto prazo, assumindo que no momento seguinte esta demanda voltaria integralmente para nós e, ainda, que retornaria nas mesmas condições relacionais anteriores à nossa ausência. Por outro lado, entendemos que dentro dessa carteira de clientes que compram de nós em bases pontuais (spot), é também possível fazer diferenciações importantes do ponto de vista do nível de dependência, recorrência, representatividade e potencial de ampliação e fidelização. Em face disto, buscamos gradualizar nossas decisões comerciais e de suprimentos à luz de uma visão construtiva de longo prazo, buscando o equilíbrio entre, de um lado, a preservação de nossa escala de operações e percepção de valor pelos clientes e, de outro, a minimização dos custos de suprimento e a preservação de margens competitivas.

Um último aspecto a considerar nessas decisões foi a maior demanda percebida por nossa rede contratada e a consequente dificuldade prática de prevermos quanto da demanda seria deslocada dos clientes spot para nossos clientes recorrentes. A decisão de limitar nosso acesso às moléculas importadas em um contexto de restrição global de produtos nos pareceu, portanto, imprópria, sobretudo quando nossos clientes fidelizados contavam conosco para darem conta de uma demanda aumentada que percebiam na ponta. De fato, ao longo dos meses, foi possível observar uma maior tração na captura de volume justamente através de nossa rede contratada, de alguma forma corroborando nossa decisão de mantê-los adequadamente abastecidos. Isto não teria sido possível se tivéssemos alternativamente decidido por reduzir nossa exposição aos produtos importados.

Diante de todos estes fatores, entendemos que a resposta adequada não estaria em qualquer dos extremos desse espectro de estratégias, mas exatamente na gradualização de nosso suprimento e decisões comerciais buscando o equilíbrio desses diversos ângulos envolvidos. Portanto, tivemos o cuidado de produzir análises internas que pudessem suportar nossas decisões sobre a estratégia de atuação e as implicações econômicas e relacionais delas decorrentes, o que nos levou a variarmos a participação de importados em nosso mix ao longo do trimestre, bem como a calibrar ao longo dos meses nosso apetite comercial em cada segmento de mercado. Sabendo não ser possível encontrar um equilíbrio matemático perfeito, pensamos ter encontrado uma

combinação adequada, que se traduziu em margens até aqui não antes obtidas pela Companhia e preservando também nossa base de clientes e uma escala operacional adequada.

### Preços marginais vs preços “compostos”

Outra discussão importante que permeou o contexto do 2T22 foi relacionada ao pricing de produtos nos diferentes mercados. A idéia de que o dito “último cliente” ou cliente marginal pudesse não estar remunerando os custos do “último barril” ou o custo marginal de suprimento levantou a hipótese de que todo o mercado deveria estar pautado pelos preços de paridade de importação (PPI) ou ainda que pelo menos os “últimos clientes” (sem contratos firmes) deveriam pagar estes níveis.

Em relação à primeira dessas hipóteses é importante lembrarmos que, em certos momentos, a defasagem de preços domésticos em relação aos internacionais, em nossas contas, chegou a ser da ordem de **R\$ 2.000/m<sup>3</sup>**. A suposição de que neste contexto todos os clientes pagariam PPI, mesmo quando cerca de 80% do suprimento nacional se dava a preços substancialmente inferiores, implica na crença de que as margens de distribuição poderiam se expandir para até 15x os seus níveis usuais, o que entendemos equivocadamente. Todos os players do elo distribuição tiveram acesso aos volumes de suprimento doméstico a preços descontados e a nosso ver as pressões competitivas levariam estes descontos necessariamente a serem repassados até a ponta (e o foram).

Outro aspecto importante dessa discussão é que os preços são ditados pelo mercado e suas forças competitivas. Os sistemas de precificação que implementamos fazem uso de informações granulares de preços de mercado exatamente para que nossa lógica de formação de preços se dê de fora para dentro e não o contrário. Em particular, o contexto de alta volatilidade presente durante boa parte do 2T22 fez com que as variações de preços de um dia no mercado internacional representassem múltiplas vezes a totalidade das margens de distribuição. A título de exemplo, uma região suprida 50% por importações em um momento com uma diferença de preços internacionais da ordem de R\$ 2.000/m<sup>3</sup> levaria a uma elevação dos custos de suprir da ordem de R\$ 1.000/m<sup>3</sup>. Se de um lado essa diferença é grande o suficiente para tornar inviável uma acomodação total destas flutuações nas margens, de outro lado ela também é grande o suficiente para que um player que as refletisse em seus preços de forma desalinhada do restante do mercado sentisse imediatamente o reflexo dessa decisão em seu market share.

Diante do exposto, a disponibilidade de parte relevante do suprimento de derivados a preços descontados quase indistintamente a todos os players terminou por ancorar os preços de mercado a patamares próximos a um “preço composto” em parte pela PPI e em parte pelos preços disponíveis no refino doméstico, cada um em sua proporção. Em que pese ter havido variações regionais e de acesso de cada player a diferentes composições destas moléculas importadas e nacionais, a lógica geral de formação de preços do mercado seguiu quase invariavelmente a composição desses dois patamares de custos de suprimentos, não confirmando, portanto, a hipótese de que seria possível lastrear o mercado inteiro a preços de paridade. Ainda assim, os custos adicionais relacionados aos produtos importados foram integralmente repassados ao mercado, o que pode ser evidenciado pelas margens obtidas pela Companhia ao longo do 2T22.

Por outro lado, seria natural considerar que a decisão de avançar no atendimento da demanda marginal, que restasse disponível para além daqueles clientes recorrentes e/ou daqueles que gostaríamos de atrair, deveria ser naturalmente feita a preços que pudessem remunerar de fato os custos marginais de os suprir. Em face disto, tivemos que avaliar cuidadosamente ao longo do trimestre a que preços nosso avanço em cada segmento seria justificável, pelas perspectivas econômica e comercial. Isto nos exigiu reposicionar os diferenciais de preços entre os diversos segmentos em relação aos níveis típicos e nos permitiu obter margens também distintas das usuais para esta demanda adicional.

Todo este contexto trouxe muito maior complexidade à precificação de produtos, fruto de uma combinação de alta volatilidade e gaps substanciais nos preços domésticos, demandando maior agilidade no reflexo das flutuações de custos marginais, bem como um acompanhamento mais frequente e pormenorizado de nossa competitividade de preços em cada micromercado, buscando evitar eventuais distorções que pudessem advir de movimentos de mercado divergentes dos nossos. Somou-se a isto ainda a alta significativa de preços dos CBIOS no 2T22, levando a Vibra a incorrer em despesas que atingiram **R\$ 321 milhões (+56% QoQ)**.

Procuramos operar neste contexto buscando a melhor captura de valor para a Companhia, tendo sempre uma perspectiva de longo prazo deste objetivo. Entendemos ter conseguido estabelecer um regime de precificação que buscou a todo tempo o repasse integral dos custos de suprir, ao mesmo tempo em que reconheceu os movimentos e lógica de preços de cada micromercado, valorizando nossa rede de clientes e diferenciando

nossas estratégias para cada segmento de atuação. Este equilíbrio nos permitiu a prática de margens saudáveis, fortalecimento de nossa proposta de valor aos clientes e a preservação de nossa liderança de mercado nos vários segmentos.

### Hedgear vs não hedgear as importações

Por fim, gostaríamos de rapidamente discorrer sobre nossas decisões acerca do hedge das operações de importação, não apenas por ter sido essa uma discussão importante presente no 2T22, mas também e sobretudo pela sua relevância para os resultados que obtivemos no período.

O hedge de commodities que usualmente adotamos em nossas operações de importação de derivados se baseia em alguns fundamentos principais: (i) de que há um lapso temporal de alguns dias entre o momento em que definimos o preço das cargas importadas junto aos refinadores e o momento em que efetivamente as comercializamos no mercado doméstico; (ii) de que os preços domésticos buscam alinhamento aos internacionais, havendo em média algum nível de arbitragem (normalmente positiva) a ser capturada pela operação de importação em relação ao suprimento local; (iii) de que os preços no mercado nacional têm, usualmente, suas flutuações relativamente alinhadas com as do mercado internacional, tornando os instrumentos derivativos lastreados no mercado internacional aproximadamente eficazes como instrumentos de proteção de preços.

Entendemos que durante boa parte do 2T22 não estavam presentes os motivadores nem os fundamentos que sustentavam o hedge de importados, assim como não estava presente a própria eficácia dos derivativos usados para tal fim. Em uma situação normal de preços domésticos alinhados aos internacionais, uma eventual queda de preços de mercado após termos travado nossos custos de aquisição junto aos refinadores resultaria em compressão de nossas margens, justificando portanto a necessidade de mantermos os preços de aquisição “flutuando” através do uso de instrumentos derivativos. No entanto, no contexto do 2T22 de preços significativamente defasados no Brasil, criou-se uma situação atípica em que a eventual queda de preços internacionais não se refletiria em quedas dos preços domésticos, fazendo o derivativo e seu ativo subjacente perderem correlação. Além disto, neste contexto, uma eventual queda de preços internacionais não levaria a uma compressão de nossas margens, como seria a situação usual, e talvez até nos levasse à situação oposta, dado o gap de preços existente.

Por fim, a situação de volatilidade muito acima da histórica e a assimetria, a nosso ver indesejável, de carregarmos posições vendidas em derivativos de petróleo em face dos conflitos na Ucrânia nos levou a decidir pelo encerramento antecipado, ainda em março, desses instrumentos, mesmo daqueles relativos a cargas que ainda não haviam sido comercializadas e nem sequer recebidas pela Companhia quando do encerramento daquele trimestre. Entendemos que naquele contexto os instrumentos derivativos durante boa parte do tempo mais amplificavam do que mitigavam os riscos em nossas operações, sobretudo potencializados por uma volatilidade quatro vezes superior à histórica.

Apenas como forma de situar os tamanhos relativos, vale notar que, ao longo de todo o ano de **2020**, estimamos em nossas operações **perdas de estoque** da ordem de **R\$ 860 milhões** decorrentes da forte desvalorização do petróleo após a pandemia. No mesmo período, as operações de **hedge de commodities** nos trouxeram ganhos da ordem de **R\$ 400 milhões**. Já no ano seguinte (**2021**), tivemos ganhos estimados de estoques da ordem de **R\$ 700 milhões**, com a recuperação dos patamares de preços. No mesmo período, apresentamos perdas no **hedge** dos importados que totalizaram cerca de **R\$ 430 milhões**. Nestes dois anos, portanto, os resultados de nossas operações com derivativos tiveram ordem de grandeza equivalente a cerca de metade dos efeitos de estoque verificados no mesmo período. Já no **1T22**, nosso **ganho de estoque** total foi estimado em cerca de **R\$ 470 milhões**, enquanto as perdas de **hedge** até nossa decisão de encerrá-los em março já estava em cerca de **R\$ 750 milhões**. A partir do encerramento dos hedges, passamos a monitorar diariamente os resultados de nossas operações comparando-os com os resultados que estaríamos obtendo se tivéssemos seguido na estratégia de hedge usual. Em um dado momento do 2T22, este monitoramento paralelo indicava que nossa **perda acumulada no ano poderia ter alcançado** valores superiores a **R\$ 1,55 bilhão**. Portanto, entendemos que acabamos por evitar perdas potenciais muito significativas no período.

As perdas de hedge que impactaram o resultado do 2T22 alcançaram um balanço de **R\$ 273 milhões**, já considerando o resultado obtido nas poucas operações de hedge efetivamente realizadas dentro do próprio trimestre. Mas, vale reiterarmos que essas perdas de hedge se referem majoritariamente às operações

iniciadas ainda no 1T22 (**R\$ 258 milhões**) e anteriores à nossa decisão de zerar as posições, conforme já havíamos antecipado naquele trimestre.

Tão importante quanto a discussão sobre a interrupção temporária dos hedges passou a ser, então, a discussão de como e quando retornar a eles. Reconhecendo naquele contexto uma situação transitória, refletimos amplamente sobre os elementos do contexto que precisaríamos ver se normalizando para novamente ganharmos conforto de que os derivativos voltariam a ter seu papel e eficácia típicos. Com isto, ao longo de junho, com o cenário aos poucos retornando a condições mais normalizadas, voltamos gradualmente a recompor os hedges de nossas importações. Esta decisão de retorno terminou por se mostrar tão importante para nossos resultados quanto havia sido a decisão de operar em abril e maio sem essas posições vendidas em derivativos.

## Ainda no 2T22

Ao longo do 2T22, preservamos uma postura cautelosa em relação ao uso do caixa, dadas as pressões naturais ao capital de giro pela alta dos derivativos. A maior participação de importados no mix de vendas leva a maiores lead-times de suprimento e a maior variabilidade do mesmo. Além disso, as fortes variações de preços produzem maior variabilidade da demanda na ponta em cada microrregião. Estes efeitos sozinhos já justificariam ampliarmos as bandas de estoques de segurança necessárias aos níveis de serviço que buscamos ofertar. Somando a isto, o contexto de restrição global e potenciais riscos ao suprimento, sobretudo de diesel, decidimos por carregar estoques adicionais em relação às bandas que costumamos perseguir. À medida em que o contexto de suprimento global gradualmente retorna à normalidade, seguiremos readequando as bandas ao novo contexto.

Em paralelo, avançamos em nosso programa de recompra de ações, entendendo ser esta uma oportunidade de alocação de capital criadora de valor para os acionistas aos preços vigentes. Com a execução do programa até aqui, ultrapassamos o total de **50 milhões de ações em tesouraria**, correspondendo a cerca de **4,3%** do capital total.

Também completamos a distribuição de 25% do lucro líquido do período após as destinações obrigatórias, conforme aprovado na Assembleia Geral Ordinária de 2022, com pagamento de aproximadamente **R\$132 milhões** em maio/22, complementando a antecipação já realizada de outros **R\$ 531,8 milhões** na forma de JCP ao final de 2021.

O Lucro Líquido do período alcançou **R\$ 707 milhões**, representando um aumento de 118% na comparação com o 1T22, especialmente em função do lucro líquido do 1T22 ter sido impactado negativamente por itens não recorrentes num total de cerca de R\$ 230 milhões (antes do I.R.), com destaque para os resultados do hedge de commodities, o reconhecimento da constituição da Vem e a integralização da Vibra Comercializadora na Comerc. O lucro líquido do 2T22 é ainda 85% superior ao alcançado no 2T21, destacando as maiores margens médias de comercialização, aumento de +4% (YoY) no volume comercializado, ganhos acentuados com inventários de produtos e uma variação positiva nas operações de hedge de commodities de R\$ 148 milhões (de uma perda de -R\$ 69 milhões no 2T21 para um ganho de +R\$ 79 milhões no 2T22).

Assim, terminamos o 2T22 com endividamento líquido de **R\$ 13,3 bilhões**. E a alavancagem (dívida líquida/Ebitda últimos 12 meses) alcançou **2,4x** ao final do período.

Cabe ainda destacarmos a aprovação de reforma estatutária estabelecendo novas cláusulas de *poison pill*, mais aderentes às características de uma *True Corporation*, refletindo as melhores práticas de governança para a Vibra.

Além disso, ressaltamos a aprovação, pelo Conselho de Administração, dos indicadores de desempenho de longo prazo (EBITDA, ROIC e *Total Shareholder Return*) a serem considerados na nova metodologia de remuneração variável de longo prazo (*Performance Shares*) da Vibra.

## Transientes vs Recorrentes – o contexto para além do 2T22

No decorrer de julho e início de agosto, observamos uma razoável redução dos preços das commodities no mercado externo, assim como arrefecimento das altas volatilidades e pressões altistas que experimentamos até junho. Além disso, foram postas em curso diversas iniciativas dos poderes executivos federal e estaduais, assim

como do legislativo e ANP, no sentido de propiciarem a redução dos preços finais de combustíveis, através de reduções na carga tributária e até mesmo uma postergação das obrigações de compra de CBIOS pelas distribuidoras.

Estes fatores combinados deverão produzir no curto prazo alguns efeitos temporários, tais como as perdas de estoque usuais, mas acreditamos que poderão ter também efeitos mais longevos e importantes para a dinâmica competitiva do setor, especialmente pelo menor espaço à sonegação, função da redução de diferentes tributos, pela simplificação do recolhimento e ainda pela redução das diferenças de alíquotas entre estados, reduzindo a necessidade das operações de ressarcimentos fiscais.

O recuo geral de preços de derivados intensificado ao longo desses meses terminou por inverter a situação de gaps que vigorou na maior parte do 2T22. Passamos a ter os produtos importados chegando ao Brasil agora com preços descontados, corroborando nosso entendimento de que vivíamos apenas uma situação transitória e que a eventual saída das importações ou mesmo a recusa ao atendimento de uma parcela significativa do mercado teriam sido estratégias de alto risco e vida curta. Ao longo de julho e início de agosto, continuamos a observar margens de reposição saudáveis, uma demanda de mercado já mais normalizada e um contexto competitivo favorável, talvez em parte já fruto das reduções tributárias implementadas. Operamos nestes meses com nossos hedges de importação mais perto do patamar normalizado, em face de um contexto já mais afastado das assimetrias desfavoráveis que vimos no 2T22. Por fim, continuamos em julho e agosto a observar uma razoável tração em nossa relação com os clientes, o que acreditamos serem frutos de uma proposta de valor consistente que persistimos muito por preservar, mesmo quando diante de situações transientes.

## Nossa Plataforma Multienergia

Nossas iniciativas para já posicionar a Vibra frente ao futuro seguem em frente. Estamos avançando rapidamente em nossa agenda de transformar a Vibra em uma plataforma multienergias, pronta para atender às demandas de nossos clientes em sua própria trajetória de transição energética. E estamos fazendo isso somando forças com outras empresas líderes em suas áreas de atuação em conveniências, eletricidade, biocombustíveis e biogás. E colocando em prática nossa capacidade de 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, junto com nossas marcas, nossa reputação e nossa solidez financeira para apoiar esse crescimento.

A associação entre a Comerc e a Vibra Comercializadora de Energia se configurou uma das maiores comercializadoras de energia do país em volume de energia. Somados os volumes transacionados por Comerc e Vibra em 2021, a empresa alcança 2,2 GW, assumindo posição de destaque. Além disso, a Comerc presta serviços de gestão de energia a 3.620 pontos de consumo, reforçando sua posição de liderança no Brasil. 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. Já são mais de 260 negócios ligados a energia elétrica fechados com clientes da Vibra, o que demonstra o grande potencial de cross-selling propiciado por essa JV.

E a Comerc continua avançando em seu extenso portfólio de projetos de geração a partir de fontes renováveis, que deverão culminar na instalação de capacidade de pelo menos 1.877 MWp em energia solar (Distribuída e Centralizada) e 280 MW em eólica, até 2025.

Nas frentes de Geração Distribuída, tivemos impactos pela entrada em vigência do teto do ICMS. De forma a mitigar esses efeitos e preservar a maior parte da margem atual, a Comerc atuou no sentido de reduzir os descontos aplicados, porém sem que os clientes tenham sua expectativa de economia prejudicada, visto que receberão os efeitos do desconto combinado ao da redução dos tributos. Adicionalmente, a Comerc está buscando a ampliação da participação de segmentos de melhor rentabilidade no mix de contratação.

Sobre os projetos de Geração Centralizada da Comerc, até o momento em 2022 tivemos alguns fatores que impactaram os custos de implantação das plantas de geração, como o aumento do custo dos módulos fotovoltaicos e fretes marítimos, o que pode causar impacto no retorno dos projetos. Por outro lado, tivemos reajustes dos PPAs pela inflação (em Dólares ou Reais) e redução do custo de funding com a entrada da Vibra na sociedade.

A partir das variações desses diversos parâmetros relevantes para a economicidade dos projetos realizamos o estudo de caso sobre o projeto Hélio Valgas, maior projeto de nossa carteira, verificando que estes fatores se compensaram de modo a permitir a manutenção da expectativa da taxa interna de retorno do projeto. Seguimos

ainda para uma reavaliação completa dos demais projetos da carteira, concluindo que essas compensações também se deram para o restante do portfólio, mantendo-se, portanto, os retornos esperados em níveis similares à expectativa original.

Destacamos também a aprovação, na última assembleia geral extraordinária, da opção de aquisição do controle da Comerc, entre 2026 e 2028, um importante movimento dentro de nossa estratégia de crescimento neste vetor de eletricidade a partir de fontes renováveis.

A *Joint Venture* com a Copersucar, recém denominada Evolua, já entrou em operação como Empresa Comercializadora de Etanol. Muito em breve estará adquirindo todo o volume demandado pela VIBRA, bem como escoando 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.

Na Vem Conveniência, estamos trabalhando desde março em melhorias e integrações que possam se traduzir em preços mais atrativos para o consumidor e margens melhores para os franqueados da BR Mania. Realizamos um projeto piloto para que a compra de suprimentos passasse a ser centralizada pela plataforma da Americanas S.A.. E, com os resultados positivos já alcançados, estamos iniciando a implantação desse novo modelo com cerca de 800 das mais de 1200 lojas de conveniência. Até dezembro, todas as franquias serão incluídas. Na comparação 1S22 vs. 1S21, já percebemos um crescimento de 17% em número de transações nas lojas, e um crescimento de 22% no faturamento, com números que já superam o período pré-pandemia.

E avançamos no projeto para entrada da companhia na produção e comercialização de biogás e biometano através de aquisição de 50% da 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. Com essa iniciativa, teremos acesso a produção de mais de 2 milhões de m<sup>3</sup>/dia de biometano em até 5 anos e poderemos oferecer aos nossos clientes mais uma alternativa para avançarem no caminho da descarbonização de suas atividades produtivas e se alinharem às práticas ESG.

## ESG

Seguimos privilegiando a transição energética rumo a uma economia de baixo carbono e conduzindo nossos negócios em sintonia com as melhores práticas de respeito ao meio ambiente, à sociedade e à governança corporativa. No último trimestre, definimos três metas relacionadas ao nosso Plano de Mudança do Clima, parte da Agenda Estratégica ESG da Vibra. Assumimos a meta de reduzir nossas emissões de escopo 1 e 2 em 67% até o ano de 2026 em relação ao ano base de 2019, o que representa uma redução de 43,5 mil tCO<sub>2</sub>e por ano. Sairemos de uma emissão de 64,9 mil tCO<sub>2</sub>e em 2019 para 21,4 mil tCO<sub>2</sub>e em 2026. Grande parte dessa redução está vinculada a desativação de uma usina térmica localizada na região norte do país que tem previsão de atendimento pelo sistema interligado nacional nos próximos anos com a conclusão das obras das linhas de transmissão de energia. Nossas principais estratégias para redução das emissões de escopo 1 e 2 são o aumento de eficiência energética e do uso de energia renovável nas operações.

Além disso, nos comprometemos a aumentar a eficiência energética dentro da nossa organização até o final de 2024 em pelo menos 4% comparado a 2019, ano-base anterior a pandemia. Dentro desse compromisso, está inserida a meta de redução de 10% no consumo de energia das nossas bases de distribuição. Para atingir essas metas estamos trabalhando em uma série de adequações de processos e infraestrutura, além de outras ações.

Seguimos atuando também em outras frentes para a redução do uso de recursos naturais. Com o objetivo preservar os recursos hídricos, assumimos o compromisso de reduzir a captação de água em 10% até 2024, comparado ao consumo de 2019. Para isso, vamos aumentar o volume de água de reuso e reduzir a captação, com a instalação de equipamentos mais eficientes, readequação de processos, melhoria do controle e gestão, e também programas de educação ambiental.

Como a distribuição de combustível é o nosso maior negócio, as transportadoras são parceiras essenciais da Vibra. Por isso, desenvolvemos uma série de iniciativas para elevar a eficiência e acelerar o desenvolvimento

de aspectos ESG entre nossas fornecedoras de transporte, com o objetivo de reduzir a emissão de gases de efeito estufa no transporte de nossos produtos, colaborando para a descarbonização das atividades da empresa, clientes e fornecedores.

A companhia cada vez mais investe em inovação para continuar evoluindo o seu portfólio de produtos, buscando sempre oferecer melhores benefícios para os consumidores e isso envolve também realizar nossas operações de forma mais eficiente e sustentável. Em parceria com a Transportadora Moscato realizamos a primeira operação de entrega de combustível com um caminhão tanque movido a GNV. Com o funcionamento híbrido de diesel e GNV, o caminhão emite cerca de 10% menos gases de efeito estufa em comparação ao modelo movido exclusivamente a diesel. Este caminhão ficará em teste para que seus resultados sirvam de subsídio para a avaliação de um plano de expansão.

Pensando ainda em elevar a eficiência e acelerar o desenvolvimento de aspectos ESG entre nossas fornecedoras de transporte, em parceria com o SEST/SENAT - Serviço Social do Transporte e o Serviço Nacional de Aprendizagem do Transporte – iniciamos um projeto piloto de Treinamento em Direção Econômica e Segura com uso de simulador. Além de capacitar e desenvolver motoristas, o projeto está alinhado a estratégia climática da Vibra de priorizar ações que promovam a redução de emissão. A iniciativa está em desenvolvimento em parceria com motoristas profissionais com atuação nas operações *inbound* e *outbound*.

Finalizamos os diagnósticos individuais de ESG das transportadoras rodoviárias contratadas, responsáveis por cerca de 95% de nosso volume transportado. A ação focou na participação de fornecedores com contrato de longo prazo. Nesse processo foi possível identificar oportunidades de redução do consumo de combustível utilizado pelas frotas e, dessa forma, diminuir emissões de gases de efeito estufa. Também lançamos uma cartilha de boas práticas de ESG no transporte de produtos. O resultado do diagnóstico com as oportunidades de melhoria e a cartilha foram encaminhados a cada um dos transportadores com a solicitação de desenvolvimento de um plano de ação para melhoria contínua de suas atividades.

O tema de ESG também esteve presente no Fórum Nacional de Transporte. Reunimos em Campinas (SP) 60 transportadoras de todas as partes do Brasil. Com os desafios do setor como pauta para o próximo ano, foram debatidas a importância de ESG no cotidiano do transporte e temas como: segurança, estratégias de *customer centricity*, a importância da Torre de Controle para reduzir as distâncias percorridas e ser mais eficiente nos nossos trajetos. A iniciativa contribuiu para alinhar os nossos transportadores com os valores e desafios da Vibra, além de ser parte da jornada na busca da excelência no transporte, na descarbonização da logística e na centralidade do cliente.

A Vibra enxerga a inovação como grande aliada no caminho rumo à transição energética. Por meio do Vibra Co.lab, nosso hub de inovação, buscamos atrair startups que queiram participar conosco da construção de um futuro de baixo carbono, com modelos inovadores e sustentáveis. Ao longo do ano, lançamos o Desafio ESG com o objetivo de encontrar solução de 3 desafios ao tema de mudança do clima: energias renováveis, mobilidade e maximização do uso de produtos. Após a inscrição de mais de 100 startups, 9 propostas foram selecionadas para apresentarem suas soluções, e após avaliação por um comitê composto por integrantes das variadas áreas de negócio da Vibra, as 4 startups mais bem avaliadas seguiram para uma nova etapa, onde estão sendo mapeadas as ações e recursos necessários para realizar as provas de conceito, comprovando a melhor solução tecnológica viável para a execução.

Fechando as realizações nos temas de mudança do clima e transição energética, seguimos com a estratégia de fortalecimento do nosso portfólio com o estabelecimento de parcerias para os novos negócios. Neste último trimestre, destaca-se a inauguração do primeiro eletroposto para recarga ultrarrápida de veículos elétricos, dando início a um plano que envolve 70 instalações do tipo até o final de 2023. A unidade está localizada no km 82 da rodovia Presidente Dutra, em Roseira (SP), no sentido Rio de Janeiro.

Renovamos parceria com o Observatório Nacional de Segurança Viária (ONSV), instituição dedicada a desenvolver ações para a diminuição dos índices de acidentes no trânsito do nosso país. A ONSV realiza a campanha Maio Amarelo, que tem como pauta o tema segurança para mobilizar toda a sociedade. Durante o mês de maio, intensificamos as ações de prevenção de acidentes com muita mobilização, que rendeu à Vibra a condecoração como Destaque Maio Amarelo 2022.

Nossos reconhecimentos em ESG estão destacados em nosso Relatório de Sustentabilidade 2021, lançado em junho. Elaborado de acordo com as diretrizes da Global Reporting Initiative (GRI) e alinhado aos Objetivos do Desenvolvimento Sustentável (ODS), a publicação enfatiza nossos compromissos com sustentabilidade,

tais como: Pacto Global e Princípio de Empoderamento das Mulheres da ONU, o Pacto Nacional pela Erradicação do Trabalho Escravo, Coalizão Empresarial para Equidade Racial e de Gênero, Programa Na Mão Certa, Programa Laço Amarelo e o Programa de Logística Verde Brasil (PLVB), entre outros.

O relatório também reporta indicadores específicos do Sustainability Accounting Standards Board (SASB) e informações requeridas pelo Task Force on Climate related Financial Disclosure (TCFD), destacando as questões climáticas ligadas diretamente a estratégia de nossos negócios. O documento enfatiza os riscos e oportunidades relacionados à mudança do clima como importantes direcionadores nos processos de definição do novo posicionamento de mercado e de revisão do planejamento estratégico da Vibra.

A Vibra busca promover um ambiente de inclusão, confiança e colaboração. Avançamos no aumento da diversidade de gênero e raça ao longo dos últimos anos, e queremos continuar a fortalecer nossa cultura corporativa, por isso estabelecemos a meta de pelo menos 30% de mulheres em novas contratações. Realizamos iniciativas como a capacitação em vieses inconscientes, que contou com duas palestras de Tayná Leite, gerente de Direitos Humanos do Pacto Global no Brasil, e trouxe o tema sob a perspectiva da diversidade, equidade e inclusão. O objetivo foi compartilhar, entender e discutir como crenças, preconceitos e estereótipos impactam a nossa forma de agir, pensar e tomar decisões.

Também pensada como estratégia para promover a inclusão e a diversidade, a Campanha LGBTQIAP+ realizada pela empresa convidou os colaboradores para a participação nos Grupos de Afinidade Vibra. Foram realizados dois encontros virtuais com os interessados em participar dos fóruns de discussão, possibilitando um ambiente de compartilhamento de informações, experiências e propostas de ações que podem ser executadas na empresa.

Estimulamos a participação de nossos colaboradores em ações de voluntariado. Por isso, lançamos em julho a 2ª fase do projeto Trilha Empreendedora, em parceria com empresas da Comissão de Responsabilidade Social do IBP e a Junior Achievement. A iniciativa é uma oportunidade para os colaboradores da Vibra serem mentores de estudantes da rede pública do Rio de Janeiro. As capacitações englobam cinco cursos relacionados à ética, compliance, gestão de risco, governança e LGPD.

Para reforçar o nosso compromisso com a integridade, assinamos o Pacto Empresarial pela Integridade e Contra a Corrupção, idealizado pelo Instituto Ethos de Empresas e Responsabilidade Social, que une corporações para promover um mercado mais íntegro, ético e avesso à corrupção. Além disso, passamos a integrar o Instituto Ethos como empresa associada, abrindo portas desse importante fórum de promoção e disseminação de práticas empresariais socialmente responsáveis.

Buscamos sempre nos aprimorar para estar atualizados em relação às melhores práticas do mercado. Além do Ethos, assinamos compromissos e firmamos parceria com importantes organizações sociais e instituições que nos ajudam ainda mais no desenvolvimento e aplicação de iniciativas que contribuam para uma sociedade mais inclusiva, diversa e sustentável. A partir de junho, passamos a integrar também o Conselho Empresarial Brasileiro de Desenvolvimento Sustentável (CEBDS), o Instituto AKATU e o Instituto Capitalismo Consciente Brasil.

O Guia Exame Melhores do ESG 2022, realizado pela Revista Exame, destacou a Vibra como uma das empresas que mais se comprometeram com as melhores práticas de ESG. O prêmio foi um reconhecimento pelas nossas iniciativas nas dimensões social, ambiental e de governança ao longo dos últimos 12 meses.

Por meio de iniciativa liderada pela Petrobras apoiada pelo Instituto Brasileiro de Petróleo e Gás (IBP), viabilizamos 1.735 vales de gás para comunidades vizinhas da Vibra que participam de ações sociais apoiadas pela empresa. Ampliamos o acesso ao gás de cozinha para famílias em situação de vulnerabilidade econômica com o apoio da Associação da Empresas de Campos Elíseos (ASSECAMPE) e da Rede do Bem Eli's, vizinhas a nossa Fábrica de Lubrificante, e do Instituto Meta Educação, que atua próximo à nossa sede na Cidade Nova.

## DESTAQUES 2T22



- Aumento de **2,5% do volume vendido** na comparação QoQ, reflexo das maiores vendas de Diesel (6,2%), de combustíveis ciclo Otto (1,2%) e de Óleo Combustível (2,1%), parcialmente compensado pelas menores vendas de Combustíveis de Aviação (-2,6%) e Coque (-37,9%);
- **Market share** de **28,0%**, com a manutenção da liderança em todos os segmentos. Aumento de **0,2 p.p.** na comparação QoQ, com ganho de 0,9 p.p. no Diesel e 0,3 p.p. no Óleo Combustível;
- EBITDA Ajustado de **R\$ 1.612MM (R\$ 175/m<sup>3</sup>)**, sendo R\$ 124/m<sup>3</sup> o resultado normalizado pelo efeito estoque (+R\$ 82/m<sup>3</sup>), hedge de commodities (-R\$ 30/m<sup>3</sup>), resultados não recorrentes em participações e gastos com M&A (-R\$ 4/m<sup>3</sup>) e recuperações tributárias (R\$ 3/m<sup>3</sup>);
- Rede de postos com uma variação líquida de **+59 postos QoQ** e de **+197 postos YoY**;
- Endividamento líquido (**R\$ 13,2 bilhões**), aumento de 30,2% na comparação QoQ, em virtude do pagamento da aquisição das ações da Comerc, e aumento da necessidade de capital de giro devido, principalmente, ao aumento dos custos das moléculas. **Alavancagem de 2,4x** ao final do período.

## Desempenho dos Segmentos de Negócios

### Vibra Consolidado

Em milhões de reais (exceto onde indicado)	2T22	2T21	2T22 X 2T21	1T22	2T22 X 1T22	1S22	1S21	1S22 x 1S21
Volume de vendas ( <i>mil m<sup>3</sup></i> )	<b>9.212</b>	8.859	4,0%	8.988	2,5%	18.200	18.196	0,03%
Receita líquida	<b>47.154</b>	29.023	62,5%	38.381	22,9%	85.535	55.156	55,1%
Lucro bruto	<b>2.659</b>	1.273	108,9%	2.213	20,2%	4.872	3.146	54,6%
Margem bruta (% RL)	<b>5,6%</b>	4,4%	1,2 p.p.	5,8%	-0,1 p.p.	5,7%	5,7%	0,0 p.p.
Margem bruta (R\$/m <sup>3</sup> )	<b>289</b>	144	100,9%	246	17,2%	268	173	54,7%
Despesas Oper. Ajust. *	<b>(592)</b>	(453)	30,7%	(536)	10,4%	(1.128)	(1.017)	20,3%
Despesas Oper. Ajust (R\$/m <sup>3</sup> ) *	<b>(64)</b>	(51)	25,7%	(60)	7,8%	(62)	(56)	10,7%
Resultado financeiro	<b>(614)</b>	(73)	741,1%	(449)	36,7%	(1.063)	(191)	456,5%
Lucro líquido	<b>707</b>	382	85,1%	325	117,5%	1.032	874	18,1%
EBITDA ajustado	<b>1.612</b>	1.018	58,3%	1.107	45,6%	2.719	2.200	23,6%
Margem EBITDA ajustada (% RL)	<b>3,4%</b>	3,5%	-0,1 p.p.	2,9%	0,5 p.p.	3,2%	4,0%	-0,8 p.p.
Margem EBITDA ajustada (R\$/m <sup>3</sup> )	<b>175</b>	115	52,3%	123	42,1%	149	121	23,5%

\* Foram excluídos das despesas operacionais os efeitos de: 2T22 - Hedge no valor de R\$ -273 milhões e CBIOS R\$ -321 milhões; 1T22 - Hedge R\$ -489 milhões e CBIOS R\$ -206 milhões; e 2T21 - Hedge R\$ -74 milhões, CBIOS R\$ -50 milhões e Recuperações Tributárias R\$ +79 milhões. Nota completa na sessão despesas operacionais, no release.

O volume de vendas apresentou um aumento de 2,5% na comparação QoQ, reflexo das maiores vendas de diesel (+6,2%), de ciclo Otto (+1,2%) e de óleo combustível (+2,1%), parcialmente compensadas pelas menores vendas de coque -37,9% e combustível de aviação -2,6%. Estas variações são reflexo do retorno da mobilidade e da atividade econômica, com a curva de volume voltando para a normalidade ao longo do trimestre, destacando a contribuição do diesel no período em que pese os altos preços do produto no mercado internacional. Na comparação YoY, houve aumento de 4,0% no volume total de vendas, principalmente em razão das maiores vendas de combustível de aviação (+68,1%), de diesel (+5,4%) e de ciclo Otto (+3,3%) no ciclo Otto, parcialmente compensadas pelas menores vendas de coque de -44,8% e de óleo combustível de -39,1%.

Em relação ao lucro bruto, houve incremento de 20,2% QoQ ou R\$ 446 milhões, e comparando com o 2T21 o aumento foi de 108,9%, principalmente pelos maiores ganhos com inventários de produtos, repasses no preço dos custos de CBIOS e maiores margens média de comercialização em função também do maior consumo de capital de giro no período dado os fortes aumentos de preços dos custos dos produtos.

As despesas operacionais ajustadas foram de R\$ 1.186 milhões (R\$129/m<sup>3</sup>) no 2T22, que sem o efeito do resultado com o Hedge de commodities (-R\$30/m<sup>3</sup>) e CBIOS (-R\$35/m<sup>3</sup>) totalizaram R\$ 592 milhões (R\$ 64/m<sup>3</sup>), o que representou um aumento de R\$ 56 milhões (7,8%) na comparação com 1T22, em função dos maiores gastos com fretes de produtos (R\$ 27 milhões) em decorrência do aumento do custo unitário e maiores volumes vendidos, maiores gastos com alugueis em máquinas e arrendamentos aeroportuários (R\$ 11 milhões) e serviços e consultorias contratadas (R\$ 21 milhões). Na comparação YoY, tivemos um aumento de 139 milhões, em virtude, principalmente, por menores recuperações de créditos tributários (-R\$ 50 milhões), além disso os maiores gastos com fretes de produtos, arrendamentos aeroportuários, marketing e serviços complementam a variação nas despesas.

Alcançamos EBITDA ajustado de R\$ 1.612 milhões ou R\$ 175/m<sup>3</sup>. Considerando os efeitos não recorrentes de estoques, recuperações tributárias, participações, consultorias e serviços, chegamos em uma margem normalizada de R\$ 124/m<sup>3</sup>, o que representa mais um importante marco na construção de nossos resultados.

## Rede de Postos

Em milhões de reais (exceto onde indicado)	2T22	2T21	2T22 X 2T21	1T22	2T22 X 1T22	1S22	1S21	1S22 x 1S21
Volume de vendas (mil m <sup>3</sup> )	<b>5.655</b>	5.410	4,5%	5.446	3,8%	11.101	10.840	2,4%
Receita líquida ajustada	<b>27.827</b>	18.245	52,5%	23.305	19,4%	51.132	34.387	48,7%
Lucro bruto ajustado	<b>1.400</b>	724	93,4%	1.229	13,9%	2.629	1.842	42,7%
Margem bruta (% RL)	<b>5,0%</b>	4,0%	1,1 p.p.	5,3%	-0,2 p.p.	5,1%	5,4%	-0,2 p.p.
Margem bruta ajustada (R\$/m <sup>3</sup> )	<b>248</b>	134	85,0%	226	9,7%	237	170	39,4%
Despesas Oper. Aj.	<b>(220)</b>	(203)	8,4%	(216)	1,9%	(436)	(392)	11,2%
Despesas Oper. Ajust (R\$/m <sup>3</sup> ) *	<b>(39)</b>	(38)	3,7%	(40)	-1,9%	(39)	(36)	8,6%
EBITDA ajustado	<b>786</b>	434	81,1%	609	29,1%	1.395	1.155	20,8%
Margem EBITDA ajustada (% da RL)	<b>2,8%</b>	2,4%	0,4 p.p.	2,6%	0,2 p.p.	2,7%	3,4%	-0,6 p.p.
Margem EBITDA ajustada (R\$/m <sup>3</sup> )	<b>139</b>	80	73,3%	112	24,3%	126	107	17,9%
Número total de postos de serviços	<b>8.273</b>	8.076	197	8.214	59	8.273	8.076	197

\* Foram excluídos das despesas operacionais ajustadas os efeitos do: 2T22 os efeitos do Hedge R\$ -164 milhões e CBIOS R\$ -230 milhões; 1T22 - os efeitos do Hedge R\$ -255 milhões e CBIOS R\$ -149 milhões; e 2T21 - Hedge R\$ -51 milhões e CBIOS R\$ -36 milhões. Nota completa na sessão despesas operacionais, no release.

A Rede de Postos apresentou volume de vendas +3,8% superior na comparação QoQ, com aumento de +1,2% no ciclo Otto e +7,5% no diesel devido à pequena flexibilização nas margens de comercialização. Na comparação com o 2T21, houve um aumento de +4,5% no total, com aumento de +6,5% no diesel e +3,0% no ciclo Otto, com ganho em nosso *market share* de +0,2p.p. (24,0%) no 2T22 e manutenção da liderança no segmento.

O lucro bruto ajustado do 2T22 foi de R\$ 1.400 milhões, um aumento de +13,9% em relação ao 1T22. Na comparação YoY, houve aumento de 93,4%, principalmente pelos maiores ganhos com inventários de produtos e maiores margens de comercialização do período, além de maiores volumes vendidos.

As despesas operacionais ajustadas, sem efeitos de Hedge e CBIOS (-R\$ 394 milhões), alcançaram -R\$ 220 milhões no 2T22, representando um aumento de R\$ 4 milhões (+1,9% QoQ), basicamente em função dos maiores custos de frete no período. Em relação ao 2T21 (YoY) houve um aumento de 8,4% ou R\$17 milhões (+ R\$3/m<sup>3</sup>), em razão de maiores PCEs e menores receitas de Royalties no período.

O Ebtida ajustado foi de R\$ 786 milhões (R\$ 139/m<sup>3</sup>), com variação de +29,1% (QoQ) em relação ao 1T22, e +81,1% (YoY) em relação ao 2T21, em função, principalmente, do aumento do lucro bruto, cujas as razões estão supracitadas. Além disso, o constante e exponencial aumento no preço dos CBIOS também trouxe uma dinâmica mais desafiadora para o *pricing* da Companhia, considerando sua abrupta alta de preços.

Encerramos o segundo trimestre de 2022 com 8.273 postos em nossa rede, representando um crescimento de +59 postos (QoQ) na comparação com 1T22 e de +197 postos (YoY) adicionados na comparação com 2T21, o que

mostra a resiliência no negócio, foco no relacionamento e melhora do valor percebido em fazer parte de uma rede com maior estabilidade no fornecimento de produtos.

## B2B

Em milhões de reais (exceto onde indicado)	2T22	2T21	2T22 X 2T21	1T22	2T22 X 1T22	1S22	1S21	1S22 x 1S21
Volume de vendas ( <i>mil m<sup>3</sup></i> )	<b>2.604</b>	2.883	-9,7%	2.564	1,6%	5.168	6.058	-14,7%
Receita líquida ajustada	<b>14.265</b>	9.278	53,8%	11.280	26,5%	25.545	17.608	45,1%
Lucro bruto ajustado	<b>969</b>	620	56,3%	836	15,9%	1.805	1.351	33,6%
Margem bruta (% RL)	<b>6,8%</b>	6,7%	0,1 p.p.	7,4%	-0,6 p.p.	7,1%	7,7%	-0,6 p.p.
Margem bruta ajustada ( <i>R\$/m<sup>3</sup></i> )	<b>372</b>	215	73,0%	326	14,1%	349	223	56,6%
Despesas Oper. Ajust.*	<b>(220)</b>	(219)	0,5%	(175)	25,7%	(395)	(557)	-29,1%
Despesas Oper. Ajust ( <i>R\$/m<sup>3</sup></i> )*	<b>(84)</b>	(76)	11,2%	(68)	23,8%	(153)	(92)	66,1%
EBITDA ajustado	<b>549</b>	364	50,8%	370	48,4%	919	642	43,1%
Margem EBITDA ajustada (% RL)	<b>3,8%</b>	3,9%	-0,1 p.p.	3,3%	0,6 p.p.	3,6%	3,6%	0,0 p.p.
Margem EBITDA ajustada ( <i>R\$/m<sup>3</sup></i> )	<b>211</b>	126	66,9%	144	46,1%	178	106	67,8%

\* Foram excluídos das despesas operacionais ajustadas os efeitos de: 2T22 - Hedge R\$ -109 milhões e CBIOS R\$ 91 milhões; : 1T22 - Hedge R\$ -234 milhões e CBIOS R\$ 57 milhões; e 2T21 - Hedge R\$ -23 milhões e CBIOS R\$ 14 milhões. Nota completa na sessão despesas operacionais, no release.

O segmento B2B apresentou um aumento de +1,6% no volume de vendas comparado ao registrado no 1T22, em função, principalmente, das maiores vendas de diesel (+4,6%) e de óleo combustível (+2,1%), compensadas pela redução de -37,9% no volume de coque devido à menor disponibilidade de produto. Já na comparação com o 2T21, houve redução de -9,7% em função dos menores volumes vendidos de coque (-44,8%) e de óleo combustível (-39,1%), compensados parcialmente por maiores vendas de diesel (+3,9%).

O lucro bruto ajustado atingiu R\$ 969 milhões neste trimestre, 15,9% superior ao alcançado no 1T22, em função das maiores ganhos com estoque de produtos, maiores margens médias de comercialização alinhados com o maior repasse de custo dos CBIOS no preço dos produtos e também maiores volumes vendidos. Na comparação com o 2T21, os menores volumes comercializados de óleo combustível e coque verde de petróleo compensam parcialmente o aumento do lucro bruto ajustado do 2T22 pelas razões já mencionadas.

As despesas operacionais ajustadas, excluindo o efeito de Hedge de commodities (-R\$ 109 milhões) e CBIOS (-R\$ 91 milhões), foram de -R\$ 220 milhões um aumento de -R\$45 milhões (R\$ 16/m<sup>3</sup>) frente ao 1T22, principalmente, devido às maiores despesas com Fretes (-R\$ 8/m<sup>3</sup>) e despesas administrativas (-R\$ 4/m<sup>3</sup>), além de menor resultado em participações (-R\$ 2/m<sup>3</sup>).

O EBITDA Ajustado deste segmento foi de R\$ 549 milhões ou R\$ 211/m<sup>3</sup> um aumento de +48,4% na comparação QoQ, e de R\$ 185 milhões ou +50,8% YoY, justificados, essencialmente, pelo aumento do lucro bruto, tendo seus motivos já mencionados acima.

## Mercado de Aviação

Em milhões de reais (exceto onde indicado)	2T22	2T21	2T22 X 2T21	1T22	2T22 X 1T22	1S22	1S21	1S22 x 1S21
Volume de vendas (mil m <sup>3</sup> )	953	567	68,1%	979	-2,7%	1.932	1.299	48,7%
Receita líquida ajustada	5.198	1.740	198,7%	3.918	32,7%	9.116	3.594	153,6%
Lucro bruto ajustado	429	172	149,4%	273	57,1%	702	392	79,1%
Margem bruta (% RL)	8,3%	9,9%	-1,6 p.p.	7,0%	1,3 p.p.	7,7%	10,9%	-3,2 p.p.
Margem bruta ajustada (R\$/m <sup>3</sup> )	450	303	48,4%	279	61,5%	363	302	20,4%
Despesas operacionais	(91)	(65)	40,0%	(78)	16,7%	(169)	179	-194,4%
Despesas Oper. Ajust (R\$/m <sup>3</sup> ) *	(96)	(115)	-16,7%	(80)	19,9%	(87)	138	-163,5%
EBITDA ajustado	338	107	215,9%	195	73,3%	533	213	150,2%
Margem EBITDA ajustada (% RL)	6,5%	6,1%	0,4 p.p.	5,0%	1,5 p.p.	5,8%	5,9%	-0,1 p.p.
Margem EBITDA ajustada (R\$/m <sup>3</sup> )	355	189	87,9%	199	78,1%	276	164	68,3%

O segmento de Aviação apresentou redução de -2,7% QoQ nos volumes de vendas, alcançando 953 mil m<sup>3</sup> vendidos, que considerando o efeito da sazonalidade do setor representa ainda importante marco na recuperação no segmento. Na comparação com o 2T21, o crescimento foi de +68,1%, demonstrando a importante retomada do setor após o arrefecimento da contração de demanda gerada pela Pandemia da COVID-19. Este segmento foi o mais afetado pela pandemia e tem ainda restrições de circulação, principalmente na aviação internacional, continuando os voos domésticos ganhando representatividade.

O lucro bruto ajustado atingiu R\$ 429 milhões neste trimestre: +57,1% QoQ e +149,4% YoY, principalmente em razão das margens alavancadas pelo forte aumento do câmbio, maiores ganhos com a valorização dos estoques de produtos e maiores ganhos com encargos de vendas. Na comparação YoY, o aumento do volume vendido completam a explicação do forte crescimento do lucro bruto.

As despesas operacionais foram de R\$ 91 milhões no 2T22, um aumento de +16,7% em relação ao 1T22, ou R\$ 16/m<sup>3</sup>, principalmente em razão de reversões de PCEs no 1T22, sem contrapartida neste trimestre, e maiores gastos com arrendamentos aeroportuários.

EBITDA Ajustado foi de R\$338 milhões ou R\$ 355/m<sup>3</sup> (+78,1%) QoQ, representando uma importante recuperação do segmento, considerando os efeitos relacionados a pandemia da COVID-19. Além disso, o forte aumento do preço da *commodity* também gerou um impacto muito positivo no segmento, considerando o ganho com inventário de produtos. A valorização do dólar frente ao real aumenta os ganhos de margem, no entanto gera ônus no resultado financeiro, pois as vendas em moeda estrangeiras possuem hedge cambial.

## 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)	2T22	2T21	2T22 X 2T21	1T22	2T22 X 1T22	1S22	1S21	1S22 x 1S21
Despesas operacionais ajustadas	(61)	113	-154,0%	(67)	-9,0%	(128)	190	-167,4%

A variação das despesas operacionais YoY foi de -R\$ 174 milhões em razão de maiores recuperações tributárias (R\$154 milhões) no 2T21 e tendo como correspondente o resultado positivo de R\$ 25 milhões no atual trimestre. Ainda ocorreram maiores gastos com serviços contratos, principalmente em consultorias e M&A (+20 milhões) e com relações institucionais (+7 milhões).

## Endividamento

O perfil de endividamento da companhia segue uma estratégia de *liability management* para acompanhar o cenário de mudanças estruturais e positivas.

Em milhões de Reais (exceto onde indicado)	1S22	1S21	1S22 X 1S21	1T22	1S22 X 1T22
Financiamentos	14.953	8.299	80,2%	13.082	14,3%
Arrendamentos mercantis	822	829	-0,8%	818	0,5%
<b>Dívida Bruta</b>	<b>15.775</b>	<b>9.128</b>	<b>72,8%</b>	<b>13.900</b>	<b>13,5%</b>
Swap	279	(183)	-252,5%	624	-55,3%
Dívida Bruta Ajustada	16.054	8.945	79,5%	14.524	10,5%
(-) Disponibilidades	2.759	2.311	19,4%	4.309	-36,0%
<b>Dívida Líquida</b>	<b>13.295</b>	<b>6.634</b>	<b>100,4%</b>	<b>10.215</b>	<b>30,2%</b>
<b>LTM EBITDA Ajustado</b>	<b>5.502</b>	<b>4.650</b>	<b>18,3%</b>	<b>4.908</b>	<b>12,1%</b>
<b>Dívida Líquida/EBITDA Ajustado (x)</b>	<b>2,4 x</b>	<b>1,4 x</b>	<b>69,4%</b>	<b>2,1 x</b>	<b>16,1%</b>
<b>Custo médio da dívida (% a.a)</b> <i>média ponderada acumulado do ano</i>	<b>13,0%</b>	<b>5,5%</b>	<b>7,1 p.p</b>	<b>12,0%</b>	<b>0,9 p.p.</b>
<b>Prazo médio da dívida (anos)</b>	<b>4,3</b>	<b>3,5</b>	<b>+0,9</b>	<b>4,5</b>	<b>-0,2</b>

No primeiro semestre de 2022, o endividamento bruto ajustado da Companhia alcançou o montante de R\$ 16 bilhões (+10,5% em relação ao 1T22) em linha com a estratégia de *core business* da Vibra. As novas captações realizadas no 1º semestre foram:

- Fevereiro: R\$ 1,1 bi - Loan 4131 e NCE;
- Março: R\$ 0,4 bi – NCE;
- Abril: R\$ 0,95 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 7,1 p.p. na comparação YoY, principalmente afetado pelo aumento do índice CDI. O prazo médio da dívida no fim do período foi de 4,3 anos. Em relação à alavancagem, alcançamos 2,4x, ante 1,4x em 1S21 e 2,1x no 1T22. Já a dívida líquida aumentou para R\$ 13,2 bilhões (+30,2% vs. 1T22), em virtude do pagamento da aquisição das ações da Comerc, e aumento da necessidade de capital de giro devido ao aumento dos custos das moléculas.

## Mercado de Capitais

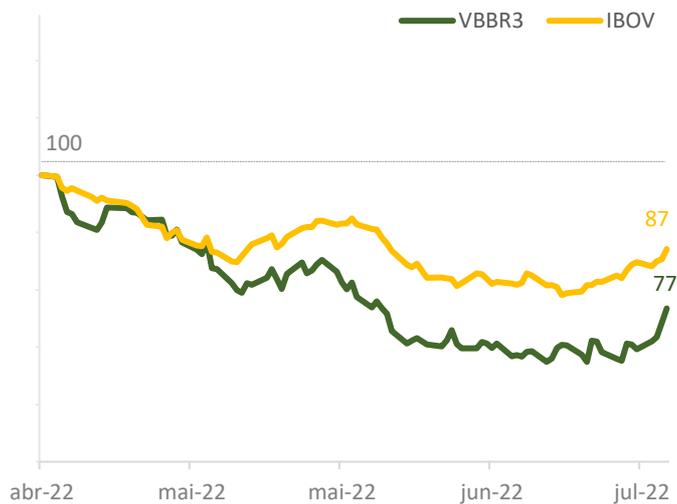
O volume financeiro médio da Vibra negociado na B3 – Brasil, Bolsa & Balcão de 01-abril-22 à 04-ago-22 foi de **R\$ 190,7** milhões/dia, confirmando a boa liquidez do papel. As ações da Companhia encerraram o pregão de 04-ago-22 cotadas a **R\$ 18,36** apresentando uma desvalorização de **-23,25%** ao longo desse período. No mesmo período, o índice Ibovespa apresentou uma desvalorização de **-12,90%**.

### ATIVO VBBR3

Quantidade de ações (mil)	1.165
Quantidade de ações free-float (mil)	1.115
Cotação em 04-ago-22	18,36
Valor de mercado em 04-ago-22 (R\$ milhões)	21.389

### Período 01/abril a 04/agosto de 2022

Volume médio ações/dia	10.212.392
Volume financeiro médio/dia (R\$ milhões)	190,7
Cotação média (R\$/ação)	18,92



## Juros Sobre Capital Próprio e Dividendos

No 2T22, realizamos o pagamento de R\$ 131,9 milhões em forma de dividendos, atingindo o mínimo obrigatório definido na legislação aplicável ~26,6% (R\$ 663,7 milhões) do Lucro Líquido ajustado de 2021. O montante equivalente ao dividendos desse trimestre, 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.

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.	30/05/2022	0,117107099	131.849.828,95	
<b>Total</b>				<b>2,579948264</b>	<b>2.990.979.884,36</b>	

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.

Adicionalmente, houve avanço no Programa de Recompra de Ações, com prazo de até 18 meses (encerrando-se em 10/fev/23), a companhia passou a deter 4,30% (50.096.500 ações). A quantidade máxima de ações que podem ser recompradas durante esse período é de 116.500.000 ações ordinárias em circulação da Companhia, correspondentes ao limite legal de 10% do total das ações ordinárias da Companhia em circulação.

Considerando as ações mantidas em tesouraria, o resultado das ações free-float é de 1.114.903.500 ações (95,70%).

## 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 à 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:

<b>Vibra Consolidado</b> (Em milhões de reais)	<b>2T22</b>	<b>2T21</b>	<b>1T22</b>	<b>1S22</b>	<b>1S21</b>
Despesas Operacionais ajustadas	(1.186)	(498)	(1.231)	(2.417)	(1.385)
Hedge commodities liquidado	273	74	489	762	347
Recuperações tributárias	-	(79)	-	-	(79)
CBIOS	321	50	206	527	100
Despesas Operacionais sem Hedge e CBIOS	(592)	(453)	(536)	(1.128)	(1.017)

<b>Rede de Postos</b> (Em milhões de reais)	<b>2T22</b>	<b>2T21</b>	<b>1T22</b>	<b>1S22</b>	<b>1S21</b>
Despesas Operacionais Ajustadas	(614)	(290)	(620)	(1.234)	(687)
Resultado do Hedge liquidado	164	51	255	419	223
CBIOS	230	36	149	379	72
Despesas Operacionais sem Hedge e CBIOS	(220)	(203)	(216)	(436)	(392)

<b>B2B</b> (Em milhões de reais)	<b>2T22</b>	<b>2T21</b>	<b>1T22</b>	<b>1S22</b>	<b>1S21</b>
Despesas Operacionais Ajustadas	(420)	(256)	(466)	(886)	(709)
Resultado do Hedge liquidado	109	23	234	343	124
CBIOS	91	14	57	148	28
Despesas Operacionais sem Hedge e CBIOS	(220)	(219)	(175)	(395)	(557)

## Volume de Vendas (mil m<sup>3</sup>)

### Vibra consolidado

Produtos	2T22	2T21	2T22 x 2T21	1T22	2T22 X 1T22
Diesel	4.416	4.192	5,4%	4.158	6,2%
Gasolina	2.413	2.287	5,5%	2.453	-1,6%
Etanol	719	753	-4,4%	643	11,9%
Óleo Combustível	399	654	-39,1%	390	2,11%
Coque	98	177	-44,8%	158	-37,9%
Combust. Aviação	951	566	68,1%	977	-2,5%
Outros	216	230	-6,3%	210	2,7%
<b>Total</b>	<b>9.212</b>	<b>8.859</b>	<b>4,0%</b>	<b>8.988</b>	<b>2,5%</b>

### Rede de Postos

Produtos	2T22	2T21	2T22 x 2T21	1T22	2T22 x 1T21
Diesel	2.483	2.332	6,5%	2.310	7,5%
Gasolina	2.392	2.268	5,5%	2.433	-1,7%
Etanol	717	750	-4,4%	639	12,1%
Outros	64	60	5,1%	63	0,9%
<b>Total</b>	<b>5.655</b>	<b>5.410</b>	<b>4,5%</b>	<b>5.446</b>	<b>3,8%</b>

### B2B

Produtos	2T22	2T21	2T22 x 2T21	1T22	2T22 x 1T21
Diesel	1.932	1.860	3,9%	1.847	4,6%
Óleo Combustível	399	654	-39,1%	390	2,1%
Coque	98	177	-44,8%	158	-37,9%
Outros	176	192	-8,3%	169	3,9%
<b>Total</b>	<b>2.604</b>	<b>2.883</b>	<b>-9,7%</b>	<b>2.564</b>	<b>1,6%</b>

### Mercado de Aviação

Produtos	2T22	2T21	2T22 x 2T21	1T22	2T22 x 1T21
QAV	948	561	68,8%	973	-2,6%
GAV	4	5	-21,2%	4	-6,2%
Outros	1	1	133,9%	2	-45,2%
<b>Total</b>	<b>953</b>	<b>567</b>	<b>68,1%</b>	<b>979</b>	<b>-2,7%</b>

## Reconciliação do Fluxo de Caixa

A necessidade de capital de giro foi maior neste período, resultando em uma redução na geração de caixa operacional livre quando comparado com primeiro semestre de 2021.

Em milhões de Reais	2T22	1S22	2T21	1S21
<b>EBITDA</b>	<b>1.814</b>	<b>2.944</b>	<b>815</b>	<b>1.831</b>
IR/CS pagos	(29)	(55)	(1)	(1)
Efeitos não caixa no EBITDA	540	1.242	165	734
Capital de giro	(3.050)	(4.642)	(1.191)	(2.425)
<b>Fluxo de Caixa das Atividades Operacionais</b>	<b>(725)</b>	<b>(511)</b>	<b>(212)</b>	<b>139</b>
CAPEX	(1.364)	(1.506)	(146)	(287)
Outros	27	44	72	130
<b>Fluxo de Caixa das Atividades de Investimentos</b>	<b>(1.337)</b>	<b>(1.462)</b>	<b>(74)</b>	<b>(157)</b>
<b>FLUXO DE CAIXA LIVRE</b>	<b>(2.062)</b>	<b>(1.973)</b>	<b>(286)</b>	<b>(18)</b>
Financiamentos/arrendamentos	599	1.228	(190)	521
<b>Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamentos</b>	<b>599</b>	<b>1.228</b>	<b>(190)</b>	<b>521</b>
<b>CAIXA LIVRE PARA OS ACIONISTAS</b>	<b>(1.463)</b>	<b>(745)</b>	<b>(476)</b>	<b>503</b>
<b>Dividendos/Juros sobre o capital próprio pagos a acionistas</b>	<b>(132)</b>	<b>(132)</b>	<b>(1.016)</b>	<b>(1.550)</b>
<b>Caixa líquido gerado (consumido) no período</b>	<b>(1.595)</b>	<b>(877)</b>	<b>(1.582)</b>	<b>(1.047)</b>
Efeito de variação cambial sobre caixas e equivalentes de Caixa	45	11	-	-
Saldo inicial	4.309	3.625	3.893	3.358
<b>Saldo final</b>	<b>2.759</b>	<b>2.759</b>	<b>2.311</b>	<b>2.311</b>

Observações:

- Os recursos de caixa aplicados em bonificações antecipadas a clientes: -R\$ 136 no 2T22 (-R\$ 164 no 2T21) e -R\$ 228 no 1S22 (R\$ 288 no 1S21) são apresentados na variação do capital de giro.
- Os recursos de caixa aplicados em bonificações por performance: R\$ 114 no 2T22 (R\$ 93 no 2T21) e R\$ 206 em 1S22 (R\$ 194 em 1S21); prêmio e desconto sobre vendas R\$ 99 no 2T22 (R\$82 no 2T21) e R\$ 195 em 1S22 (R\$ 160 em 1S21) 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 (2T22: - R\$ 947, dos quais R\$ 0 recebimentos do setor elétrico e 2T21: -R\$ 408, dos quais R\$ 34 recebimentos do setor elétrico) e (1S22: -R\$ 956, dos quais R\$ 0 recebimentos do setor elétrico e 1S21: -R\$ 558, dos quais R\$ 137 recebimentos do setor elétrico); bonificações antecipadas a clientes (2T22: - R\$ 136 e 2T21: -R\$ 164) e (1S22: -R\$ 228 e 1S21: -R\$ 288), Plano de saúde e pensão: (2T22: -R\$ 71 e 2T21: -R\$ 69) e (1S22: -R\$ 200 e 1S21: -R\$ 111), variação Fornecedores: (2T22: +R\$ 884 e 2T21: +R\$ 849) e (1S22: +R\$ 1.174 e 1S21: +R\$ 144), Variação Impostos, taxas e contribuições: (2T22: -R\$ 410 e 2T21: -R\$ 175) e (1S22: -R\$ 311 e 1S21: +R\$ 28), Variação Estoques: (2T22: -R\$ 2.257 e 2T21: -R\$ 1.070) e (1S22: -R\$ 2.758 e 1S21: -R\$ 1.053), Aquisição de Créditos de Descarbonização (CBIOS): (2T22: -R\$ 398 e 2T21: -R\$ 69) e (1S22: -R\$ 572 e 1S21: -R\$ 110), Adiantamentos a fornecedores: (2T22: +R\$ 143 e 2T21: R\$ 0) e (1S22: +R\$ 99 e 1S21: R\$ 0).

## 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	2T22	2T21	1T22	1S22	1S21
<b>Composição do EBITDA</b>					
Lucro Líquido	707	382	325	1.032	874
Resultado financeiro líquido	614	73	449	1.063	191
Imposto de renda e contribuição social	358	220	217	575	487
Depreciação e amortização	135	140	139	274	279
<b>EBITDA</b>	<b>1.814</b>	<b>815</b>	<b>1.130</b>	<b>2.944</b>	<b>1.831</b>
Perdas estimadas em créditos de liquidação duvidosa - Setor Elétrico (Sistema Isolado e Interligado)	-	(1)	-	-	(2)
Perdas e provisões com processos judiciais e administrativos	(6)	(54)	92	86	(22)
Amortização de bonificações antecipadas concedidas a clientes	136	240	122	258	433
Constituição da Vem Conveniência - JV com a Lojas Americanas	-	-	(447)	(447)	-
Aporte da Vibra Comercializadora de Energia na Comerc Participações S.A	11	-	(69)	(58)	-
Programa de Anistias Fiscais	-	21	10	10	62
Operações de hedge de commodities em andamento	(352)	(5)	258	(94)	(66)
Resultado com alienação - Pecém e Muricy	-	(2)	-	-	(46)
Despesas tributárias sobre resultado financeiro	9	4	11	20	10
<b>EBITDA AJUSTADO</b>	<b>1.612</b>	<b>1.018</b>	<b>1.107</b>	<b>2.719</b>	<b>2.200</b>
Volumes de vendas (milhões de m <sup>3</sup> )	9.212	8.859	8.988	18.201	18.196
<b>MARGEM EBITDA AJUSTADA (R\$/m<sup>3</sup>)</b>	<b>175</b>	<b>115</b>	<b>123</b>	<b>149</b>	<b>121</b>

## Demonstrativo da Posição Financeira

### ATIVO – Em milhões de reais

Ativo	Consolidado	
	30.06.2022	31.12.2021
<b>Circulante</b>		
Caixa e equivalentes de caixa	2.759	3.625
Contas a receber, líquidas	6.713	5.587
Estoques	8.433	5.674
Adiantamentos a fornecedores	146	47
Imposto de renda e contribuição social	15	143
Impostos e contribuições a recuperar	1.840	1.701
Bonificações antecipadas concedidas a clientes	576	541
Despesas antecipadas	117	131
Instrumentos financeiros derivativos	210	97
Ativos mantidos para venda	11	11
Outros ativos circulantes	226	203
	<b>21.046</b>	<b>17.760</b>
<b>Não circulante</b>		
<b>Realizável a longo prazo</b>		
Títulos e valores mobiliários	-	2.018
Contas a receber, líquidas	574	526
Depósitos judiciais	1.113	1.124
Impostos e contribuições a recuperar	644	773
Imposto de renda e contribuição social diferidos	1.640	1.596
Bonificações antecipadas concedidas a clientes	1.502	1.573
Despesas antecipadas	82	104
Instrumentos financeiros derivativos	238	579
Outros ativos realizáveis a longo prazo	17	7
	<b>5.810</b>	<b>8.300</b>
<b>Investimentos</b>	4.850	609
<b>Imobilizado</b>	6.765	6.762
<b>Intangível</b>	1.055	453
	<b>18.480</b>	<b>16.124</b>
<b>Total do Ativo</b>	<b>39.526</b>	<b>33.884</b>

## Demonstrativo da Posição Financeira

### PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO - Em milhões de reais

Passivo	Consolidado	
	30.06.2022	31.12.2021
<b>Circulante</b>		
Fornecedores	5.080	3.310
Empréstimos e Financiamentos	1.829	1.339
Financiamento de fornecimento de produtos	-	529
Arrendamentos	110	118
Adiantamentos de clientes	765	613
Imposto de renda e contribuição social	427	391
Impostos e contribuições a recolher	266	230
Dividendos e Juros sobre o capital próprio	-	132
Salários, férias, encargos, prêmios e participações	207	222
Planos de pensão e saúde	105	108
Instrumentos financeiros derivativos	36	31
Provisão para Créditos de Descarbonização	527	-
Outras contas e despesas a pagar	325	316
	<b>9.677</b>	<b>7.339</b>
<b>Não circulante</b>		
Financiamentos	13.124	11.670
Arrendamentos	712	706
Planos de pensão e saúde	664	751
Instrumentos financeiros derivativos	558	41
Provisão para processos judiciais e administrativos	944	988
Credores por aquisição de participações societárias	492	-
Outras contas e despesas a pagar	288	81
	<b>16.782</b>	<b>14.237</b>
	<b>26.459</b>	<b>21.576</b>
<b>Patrimônio líquido</b>		
Capital social realizado	7.579	6.353
Ações em tesouraria	(1.152)	(918)
Reserva de capital	24	17
Reservas de lucros	7.386	7.580
Ajuste de avaliação patrimonial	(770)	(724)
	<b>13.067</b>	<b>12.308</b>
<b>Total do Passivo</b>	<b>39.526</b>	<b>33.884</b>

## Demonstração de Resultados - Em milhões de reais

	Consolidado	
	30.06.2022	30.06.2021
Receita de vendas de produtos e serviços prestados	85.535	55.156
Custo dos produtos vendidos e serviços prestados	(80.663)	(52.010)
<b>Lucro bruto</b>	<b>4.872</b>	<b>3.146</b>
<b>Despesas operacionais</b>		
Vendas	(1.230)	(1.141)
Perdas de crédito esperadas	22	(163)
Gerais e administrativas	(343)	(317)
Tributárias	(51)	(87)
Outras receitas (despesas), líquidas	(631)	105
	<b>(2.233)</b>	<b>(1.603)</b>
<b>Lucro antes do resultado financeiro, participação e impostos</b>	<b>2.639</b>	<b>1.543</b>
Financeiras		
Despesas	(559)	(186)
Receitas	413	221
Variações cambiais e monetárias, líquidas	(917)	(226)
	<b>(1.063)</b>	<b>(191)</b>
<b>Resultado de participações em investimentos</b>	<b>31</b>	<b>9</b>
<b>Lucro antes dos impostos</b>	<b>1.607</b>	<b>1.361</b>
Imposto de renda e contribuição social		
Corrente	(619)	(717)
Diferido	44	230
	<b>(575)</b>	<b>(487)</b>
<b>Lucro líquido do período</b>	<b>1.032</b>	<b>874</b>

## Informações por Segmentos - Em milhões de reais

### Demonstração Consolidada do Resultado por Área de Negócio – Trimestre atual (01.04.2022 a 30.06.2022)

	Rede de Postos	B2B	Mercado de Aviação	Total dos Segmentos	Corporativo	Total	Reconciliação com as Demonstrações Contábeis		Total Consolidado
Receita de Vendas	27.827	14.265	5.198	47.290	-	47.290	(136)	(a)	47.154
Custo dos produtos vendidos	(26.427)	(13.296)	(4.769)	(44.492)	-	(44.492)	(3)	(b)	(44.495)
<b>Lucro bruto</b>	<b>1.400</b>	<b>969</b>	<b>429</b>	<b>2.798</b>	<b>-</b>	<b>2.798</b>	<b>(139)</b>		<b>2.659</b>
Despesas									
Vendas, gerais e administrativas	(278)	(259)	(109)	(646)	(33)	(679)	(132)	(c)	(811)
Tributárias	(2)	(2)	1	(3)	(4)	(7)	(9)	(d)	(16)
Outras receitas (despesas), líquidas	(337)	(171)	17	(491)	(23)	(514)	347	(e)	(167)
Resultado de participações em investimentos	3	12	-	15	(1)	14	-		14
Resultado financeiro líquido	-	-	-	-	-	-	(614)	(f)	(614)
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>786</b>	<b>549</b>	<b>338</b>	<b>1.673</b>	<b>(61)</b>	<b>1.612</b>			
<b>Lucro (Prejuízo) antes dos impostos</b>							<b>(547)</b>		<b>1.065</b>

### Demonstração Consolidada do Resultado por Área de Negócio – Trimestre ano anterior (01.04.2021 a 30.06.2021)

	Rede de Postos	B2B	Mercado de Aviação	Total dos Segmentos	Corporativo	Total	Reconciliação com as Demonstrações Contábeis		Total Consolidado
Receita de Vendas	18.245	9.278	1.740	29.263	-	29.263	(240)	(a)	29.023
Custo dos produtos vendidos	(17.521)	(8.658)	(1.568)	(27.747)	-	(27.747)	(3)	(b)	(27.750)
<b>Lucro bruto</b>	<b>724</b>	<b>620</b>	<b>172</b>	<b>1.516</b>	<b>-</b>	<b>1.516</b>	<b>(243)</b>		<b>1.273</b>
Despesas									
Vendas, gerais e administrativas	(253)	(228)	(64)	(545)	(62)	(607)	(136)	(c)	(743)
Tributárias	2	(4)	-	(2)	3	1	(23)	(d)	(22)
Outras receitas (despesas), líquidas	(39)	(30)	(1)	(70)	176	106	59	(e)	165
Resultado de participações em investimentos	-	6	-	6	(4)	2	-		2
Resultado financeiro líquido	-	-	-	-	-	-	(73)	(f)	(73)
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>434</b>	<b>364</b>	<b>107</b>	<b>905</b>	<b>113</b>	<b>1.018</b>			
<b>Lucro (Prejuízo) antes dos impostos</b>							<b>(416)</b>		<b>602</b>

## Informações por Segmentos - Em milhões de reais

### Demonstração Consolidada do Resultado por Área de Negócio – Consolidado (30.06.2022)

	Rede de Postos	B2B	Mercado de Aviação	Total dos Segmentos	Corporativo	Total	Reconciliação com as Demonstrações Contábeis		Total Consolidado
Receita de Vendas	51.132	25.545	9.116	85.793	-	85.793	(258)	(a)	85.535
Custo dos produtos vendidos	(48.503)	(23.740)	(8.414)	(80.657)	-	(80.657)	(6)	(b)	(80.663)
<b>Lucro bruto</b>	<b>2.629</b>	<b>1.805</b>	<b>702</b>	<b>5.136</b>	<b>-</b>	<b>5.136</b>	<b>(264)</b>		<b>4.872</b>
Despesas									
Vendas, gerais e administrativas	(535)	(483)	(191)	(1.209)	(74)	(1.283)	(268)	(c)	(1.551)
Tributárias	(9)	(4)	(1)	(14)	(7)	(21)	(30)	(d)	(51)
Outras receitas (despesas), líquidas	(693)	(428)	23	(1.098)	(46)	(1.144)	513	(e)	(631)
Resultado de participações em investimentos	3	29	-	32	(1)	31	-		31
Resultado financeiro líquido	-	-	-	-	-	-	(1.063)	(f)	(1.063)
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>1.395</b>	<b>919</b>	<b>533</b>	<b>2.847</b>	<b>(128)</b>	<b>2.719</b>			
<b>Lucro (Prejuízo) antes dos impostos</b>							<b>(1.112)</b>		<b>1.607</b>

### Demonstração Consolidada do Resultado por Área de Negócio – Consolidado (30.06.2021)

	Rede de Postos	B2B	Mercado de Aviação	Total dos Segmentos	Corporativo	Total	Reconciliação com as Demonstrações Contábeis		Total Consolidado
Receita de Vendas	34.387	17.608	3.594	55.589	-	55.589	(433)	(a)	55.156
Custo dos produtos vendidos	(32.545)	(16.257)	(3.202)	(52.004)	-	(52.004)	(6)	(b)	(52.010)
<b>Lucro bruto</b>	<b>1.842</b>	<b>1.351</b>	<b>392</b>	<b>3.585</b>	<b>-</b>	<b>3.585</b>	<b>(439)</b>		<b>3.146</b>
Despesas									
Vendas, gerais e administrativas	(492)	(593)	(180)	(1.265)	(85)	(1.350)	(271)	(c)	(1.621)
Tributárias	(10)	(4)	(1)	(15)	-	(15)	(72)	(d)	(87)
Outras receitas (despesas), líquidas	(185)	(125)	2	(308)	279	(29)	134	(e)	105
Resultado de participações em investimentos	-	13	-	13	(4)	9	-		9
Resultado financeiro líquido	-	-	-	-	-	-	(191)	(f)	(191)
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>1.155</b>	<b>642</b>	<b>213</b>	<b>2.010</b>	<b>190</b>	<b>2.200</b>			
<b>Lucro (Prejuízo) antes dos impostos</b>							<b>(839)</b>		<b>1.361</b>

## Informações por Segmentos

### Reconciliação com as Demonstrações Contábeis - Em milhões de reais

	2T22	2T21	1S22	1S21
<b>(a) Receita de Vendas</b>				
<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.	(136)	(240)	(258)	(433)
<b>(b) Custo dos produtos vendidos</b>				
Depreciação e amortização	(3)	(3)	(6)	(6)
<b>(c) Vendas, gerais e administrativas</b>				
Depreciação e amortização	(132)	(137)	(268)	(273)
<b>Perdas de crédito esperadas:</b> 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	-	2
<b>(d) Tributárias</b>				
<b>Os ajustes de impostos referem-se às anistias fiscais e encargos tributários sobre receitas financeiras.</b>				
Anistias fiscais: trata-se das provisões referente a adesão aos programas de anistia instituídos por Leis Estaduais.	-	(21)	(10)	(62)
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.	(9)	(4)	(20)	(10)
Encargos tributários sobre receita de alienação - Pecém e Muricy	-	2	-	-
<b>(e) Outras receitas (despesas), líquidas</b>				
<b>Perdas e provisões com processos judiciais:</b> 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.	6	54	(86)	22
Operações de hedge de commodities em andamento	352	5	94	66
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	(11)	-	58	-
<b>f) Resultado Financeiro, líquido</b>	<b>(614)</b>	<b>(73)</b>	<b>(1.063)</b>	<b>(191)</b>
<b>Total</b>	<b>(547)</b>	<b>(416)</b>	<b>(1.112)</b>	<b>(839)</b>



[vibraenergia.com.br](http://vibraenergia.com.br)

[/vibraenergia](#)



[ri@vibraenergia.com.br](mailto:ri@vibraenergia.com.br)

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

