

BR DISTRIBUIDORA

Performance 1T21



Teleconferência 1T21

A **BR Distribuidora** realizará teleconferência com tradução simultânea no dia 12 de maio de 2021 para comentários sobre o resultado da Companhia no primeiro trimestre de 2021. A apresentação estará disponível para *download* no *website* da Companhia uma hora antes do início das teleconferências.



Horário

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

Telefones para conexão:

Brasil: +55 (11) 3127-4971 / +55 (11) 3728-5971

Nova York: +1 (929) 378 3440

Londres: +44 (20) 3972 0813

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



Em caso de dúvida ou problema de acesso, faça contato via e-mail sac@voitel.com.br ou pelo telefone +55 (11) 4003-1858.



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

Mensagem da Administração



DESTAQUES 1T21

Margem EBITDA Ajustada R\$127/m³	Market share Vs 1T20 + 2,5 p.p.	Despesas Operacionais Ajustadas R\$ 60/m³	Postos Revendedores Vs 1T20 + 240
---	---	--	---

COLHENDO FRUTOS DA TRANSFORMAÇÃO

Ao longo de 2020, avançamos rapidamente com a agenda de transformação organizacional, mesmo sob os desafios impostos pela pandemia, o que levou a BR a novos patamares de eficiência, rentabilidade e agilidade. Os resultados do 1T21 consolidam os avanços dessa contínua transformação, com nosso EBITDA ajustado tendo alcançado **R\$1,182 bilhão** (+117% vs 1T20), levando nosso EBITDA unitário a **R\$127/m³** (+115% vs 1T20). Este resultado é mais um passo importante em direção ao fechamento do gap de margens que historicamente distanciava a Companhia do restante do setor. Continuamos a ambicionar patamares de rentabilidade que nos coloquem em posição compatível com nossa escala e participação de mercado, através de uma permanente busca por eficiência que entendemos ainda oferecer oportunidades adiante.

Merece destaque o fato de estas margens terem sido alcançadas concomitantemente com o avanço de nossa posição de mercado. Nossa participação média no trimestre foi de **28,1%**, representando um avanço de **+2,5p.p.** em relação ao 1T20 (ou **+0,5p.p.** vs 4T20), dando continuidade a uma trajetória em que obtivemos crescimento sequencial de market-share em todos os trimestres desde o 1T20. Entendemos que estas margens substancialmente maiores aliadas a maior participação de mercado são reflexos do contínuo aperfeiçoamento da proposta de valor aos nossos clientes, além da maior competitividade da Companhia na aquisição e na precificação de produtos e da maior eficiência de despesas. Continuamos avançando ainda com a expansão de nossa rede de revendedores, com uma adição líquida de **36 postos** no 1T21, levando nossa adição líquida dos últimos 12 meses a **240 postos**.

Neste trimestre tivemos o provisionamento dos recebíveis de um importante cliente do segmento FB2B no valor de R\$ 156 milhões, em função de seu pedido de recuperação judicial. Em que pese o caráter estratégico da Companhia para suprimento deste cliente e, portanto, nossa crença no recebimento do referido crédito, fizemos a provisão integral em linha com nossas práticas contábeis para estes casos. O impacto negativo deste provisionamento em nosso Ebitda ajustado foi de **R\$17/m³**. Por outro lado, fizemos o reconhecimento de R\$ 128 milhões de ganhos fiscais advindos de nosso êxito em pedidos de ressarcimento de ICMS-ST. Este reconhecimento impulsionou nosso Ebitda em **R\$ 14/m³**. O efeito líquido destes dois fatores foi, portanto, negativo em cerca de **R\$ 3/m³**, sem os quais nosso Ebitda ajustado teria alcançado **R\$ 130/m³**.

O 1T21 foi também marcado por elevação de preços de derivados que produziram efeitos mais relevantes de valorização de estoques. Estes efeitos positivos foram, no entanto, em grande medida compensados pelos resultados de hedge de commodities associados a nossas importações de combustíveis. O efeito líquido favorável das variações de preços foi superior ao verificado nos dois

3

trimestres anteriores. Entendemos que se ajustássemos completamente os efeitos das variações de estoque e hedge, bem como os itens não recorrentes já mencionados acima, nosso Ebitda ajustado teria sido em torno de **R\$ 110/m³**. Este resultado é superior aos níveis (normalizados) que havíamos alcançado nos dois trimestres anteriores, em parte por conta das economias associadas à mudança de nosso plano de saúde e em parte pelos ganhos de margem de reposição e melhoria de nosso *pricing* obtidos no período.

Vale notar que estes ganhos de margens foram possíveis apesar dos custos de aquisição de CBIOS, que passaram a ser incorridos desde setembro de 2020. Sempre nutrimos o entendimento de que estes custos, em bases recorrentes, não deveriam funcionar como detratores de margens no setor, dado que deveriam passar a compor a base de custos da indústria. Com o mercado de CBIOS funcionando em condições mais estáveis este ano, entendemos que o repasse de custos passou a ser natural, em linha com o preconizado na concepção do Programa. Portanto, mantidas estas condições de funcionamento, entendemos não mais ser necessário destacar estes custos como um possível fator de ajuste ou normalização em nossos resultados.

Além disso, apresentamos crescimento de nossos volumes de vendas de **+1,6%** em relação ao 1T20, mesmo apesar do agravamento da pandemia da COVID-19 que voltou a pressionar a demanda de derivados ao longo do primeiro trimestre. Na comparação trimestral, tivemos redução do volume de vendas (-9,2% vs 4T20), principalmente pelos efeitos sazonais em adição aos efeitos da pandemia na redução da mobilidade urbana. Apesar das deseconomias de escala como decorrência dos menores volumes de vendas, nossas despesas normalizadas foram menores em cerca de **R\$ 5/m³** em relação ao 4T20.

Com isto, nosso lucro líquido alcançou **R\$ 492 milhões** (+110% vs 1T20), enquanto nossa dívida líquida se elevou em relação ao 4T20 em montante equivalente ao pagamento de JCP realizado em janeiro de 2021.

Vale lembrar ainda que, ao longo do 1T21, foram assinadas duas importantes transações para o portfólio de negócios da Companhia, com a parceria com as Lojas Americanas para exploração conjunta do negócio de conveniência e pequeno varejo, além da compra da Targus, comercializadora de energia. Vemos ambas as transações com elevado potencial de crescimento e adição de valor, além de constituírem peças importantes de nossa proposta de valor aos clientes.

No 1T2021, A BR segue sendo referência em Governança e Integridade conforme apontam as avaliações do ISE B3, do *FTSE4Good*, da *S&P Global* e do *Sustainalytics*. E na avaliação de seus próprios colaboradores, de acordo com a “Pesquisa de Percepção da Integridade”, a BR aumentou com a privatização seus níveis de integridade e governança, o que indica a efetividade dos valores “ética e transparência” em nossa cultura corporativa. Outra significativa evidência da robustez de nossa Política de Integridade no 1T2021 foi a aprovação do novo Código de Conduta Ética pelo Conselho de Administração tendo o novo CEO da BR como primeiro signatário. O código já está disponível para consulta em nosso site corporativo: <https://www.br.com.br/pc/a-br-distribuidora/transparencia-e-etica>

Complementando nosso principal compromisso na área ambiental, com a prevenção de acidentes, realizamos a formação de mais de 120 colaboradores como multiplicadores em questões de contingência ambiental. Tivemos também a migração da Base de Suape, da Base de Aracaju e do Posto Escola Salvador para o mercado livre de energia. Com isso essas unidades passam a consumir eletricidade de fonte renovável, o que permitirá a redução das emissões de gases de efeito estufa dessas unidades, bem como redução de custos. Na área social, renovamos o patrocínio das instituições Circo Crescer & Viver e Meta Educação, parceiros no desenvolvimento de projetos sociais no Rio de Janeiro.

ACELERANDO A COLHEITA

Os primeiros frutos colhidos de nosso processo de transformação nos motivam a ir além, buscando novas oportunidades de criação de valor. Com este objetivo, mapeamos diversas ações que acreditamos terem potencial de impacto significativo em nossos resultados, nas quais focaremos nossas atenções ao longo dos próximos meses. Com elas, esperamos conseguir acelerar a captura de valor através de economias adicionais de despesas, ao mesmo tempo em que avançamos em nossa proposta de valor aos clientes do B2B2C e do B2B, reposicionamos nosso portfólio de negócios, liberando capital de ativos menos prioritários, adicionamos novas avenidas de crescimento e aceleramos em direção à nossa transformação cultural, já em curso.

Dentre essas ações, vale enfatizar que acabamos de concluir uma segunda onda de estudos detalhados de nossa base de despesas, a partir da qual identificamos oportunidades adicionais de ganhos de eficiência. Estas ações serão implantadas ao longo dos próximos meses e poderão já no próximo ano produzir uma economia da ordem de **R\$ 250 milhões** em relação aos níveis de 2020. Essa economia deverá se somar aos quase **R\$ 200 milhões** que virão da redução de despesas com plano de saúde (estes já capturados em 2021). Desta forma, vemos potencial de redução de despesas de cerca de **R\$ 450 milhões** em relação a 2020, já a partir do ano que vem.

Esperamos que a aceleração das melhorias em nosso sistema de precificação contribua também com uma adição de margem bruta de até **R\$ 100 milhões** ainda em 2021, em comparação com o ano anterior. Adicionalmente, aumentaremos o alcance da racionalização de fretes iniciada no ano passado, que já havia permitido redução de cerca de R\$ 150 milhões (vs 2019). Com a amplificação destas ações, estimamos uma economia adicional de até **R\$ 90 milhões** em nossos custos de fretes em relação à base de 2020, a serem capturados plenamente no ano que vem.

Em nosso negócio de lubrificantes, estamos implementando diversas otimizações de custos e de canais de venda, com potencial de adicionarem até **R\$ 100 milhões** de Ebitda a este negócio, cuja captura plena se dará em 2022. Nossa parceria com as Lojas Americanas, quando aprovada, será um importante veículo de expansão, atraindo consumidores e adicionando conveniência aos cerca de 30 milhões de pessoas que se reabastecem em nossos pontos de venda. Nossa perspectiva atual é de que a expansão de lojas possa aumentar a rede em mais de 1.000 lojas até 2025.

A partir da análise detalhada de nossos terminais logísticos, identificamos também, para **25** deles, a oportunidade de compartilhamento ou desinvestimento, de modo a compatibilizar nossa base de ativos com nossa operação, reduzindo a ociosidade, otimizando custos e liberando parte de nosso capital empregado. Esta frente se soma às ações em curso para desmobilização de ativos imobiliários, onde estamos desenvolvendo solução estruturada para desinvestimento de cerca de **250** imóveis de postos de combustíveis, além da desmobilização de escritórios.

Nos sete trimestres desde nossa privatização, tivemos contribuição positiva da estratégia de *sourcing*. Mas entendemos que ainda há espaço para ganhos adicionais e, para tanto, realizamos uma análise aprofundada do potencial a desenvolver no negócio de trading, tanto de etanol quanto de derivados. Continuamos focados na formação de uma comercializadora de etanol, que viabilizará uma participação mais atuante na captura de arbitragens e maior rentabilidade na aquisição de etanol para nossos clientes. Além disto, identificamos oportunidades adicionais de geração de margens através de uma participação mais ativa e estruturada no negócio de trading de derivados.

Por fim, destacamos como parte das ações onde focaremos nos próximos meses a intensificação de nossa agenda de transformação cultural, que visa fomentar em nossos colaboradores níveis crescentes de alinhamento, foco em resultados e sustentabilidade.

SEMEANDO O FUTURO

Os segmentos em que atuamos vêm passando por transformações importantes e continuarão em permanente mutação, tanto com respeito à transição gradual para fontes de energia mais renováveis, quanto com respeito à forma de consumi-las. Em outras palavras, a experiência dos consumidores e a conveniência associada a ela devem sofrer grandes mudanças nos próximos anos.

Estaremos preparados para esses novos cenários e queremos ser protagonistas dessa mudança, adaptando nossos negócios, processos e mentalidade aos novos desafios. Em que pese já termos dado os primeiros passos para a migração da Companhia para negócios que acreditamos mais promissores neste ambiente de transição energética, sabemos que esta nova agenda poderá trazer implicações muito mais significativas e duradouras para nosso ambiente de negócios.

Neste contexto, demos início a um trabalho de revisão estratégica, com apoio de consultoria internacional, com o propósito de explorarmos os possíveis rumos da transição energética. À luz da análise das tendências de mobilidade, do posicionamento em renováveis, da agenda ESG, da evolução regulatória, das implicações da transformação digital, da relevância do *customer centricity*, entre outros, estamos avaliando os diferentes posicionamentos possíveis à Companhia para os próximos vários anos. As conclusões desta avaliação serão oportunamente discutidas em um *BR Day* e deverão nortear as ações para reposicionamento de negócios e a alocação futura de capital da Companhia.

Nossa resiliente geração de caixa, potencializada pela “banda” adicional de alavancagem permitida de até 2,5x (Dívida líquida/EBITDA Ajustado LTM), nos dará as condições para darmos os passos necessários nas atuais e nas novas avenidas de crescimento, ao mesmo tempo em que poderemos manter distribuições relevantes aos acionistas.

Entendemos que a melhor forma de fazermos uso dessa amplitude de alavancagem será justamente através de uma alocação balanceada e gradual de capital, em oportunidades orgânicas e inorgânicas que se mostrem criadoras de valor, complementadas por futuras distribuições adicionais aos acionistas. Ao longo deste trimestre fizemos captações de **R\$ 2,8 bilhões** em instrumentos bilaterais, com diferentes instituições e a custos bastante competitivos. Em janeiro de 2021, realizamos o pagamento de JCP de **R\$ 498,3 milhões** e nossa alavancagem ao final do 1T21 estava em 1,2x Dívida Líquida / Ebitda LTM. Vale lembrar que, após o fechamento do trimestre, realizamos o pagamento de **R\$ 1,1 bilhão** adicionais em dividendos e anunciamos outros cerca de **R\$ 700 milhões** de reais a serem distribuídos até o final do ano. Este montante total de distribuições já declaradas representa um *dividend yield* de aproximadamente 10% (considerando-se o preço médio da ação em 2021), e sem considerar qualquer distribuição adicional. Acreditamos ainda dispor de uma capacidade elevada de alocação de recursos dentro de nossa alavancagem autorizada. Esta capacidade, aliada a resiliente geração de caixa, nos dão a confiança de que teremos condições de, não apenas colhermos bons frutos hoje, mas também de usarmos os frutos de hoje para semearmos o amanhã.

Desempenho dos Segmentos de Negócio no 1T21

CONSOLIDADO

Em milhões de reais (exceto onde indicado)	1T21	1T20	1T21 X 1T20	4T20	1T21 X 4T20
Volume de vendas (mil m ³)	9.337	9.191	1,6%	10.278	-9,2%
Receita líquida	26.133	21.188	23,3%	24.294	7,6%
Lucro bruto	1.873	946	98,0%	1.529	22,5%
Margem bruta (% da Receita líquida)	7,2%	4,5%	2,7 p.p.	6,3%	0,9 p.p.
Margem bruta (R\$/m ³)	201	103	94,9%	149	34,8%
Despesas operacionais*	(564)	(678)	-16,8%	(648)	-13,0%
Despesas operacionais ajustadas* (R\$/m ³)	(60)	(74)	-18,1%	(63)	-4,2%
Resultado financeiro	(118)	(96)	22,9%	261	-145,2%
Lucro líquido	492	234	110,3%	3.148	-84,4%
EBITDA ajustado	1.182	545	116,9%	1.616	-26,9%
Margem EBITDA ajustada (% da Receita líquida)	4,5%	2,6%	2,0 p.p.	6,7%	-2,1 p.p.
Margem EBITDA ajustada (R\$/m ³)	127	59	113,5%	157	-19,5%
Dívida líquida	5.134	3.923	30,9%	4.691	9,4%
LTM EBITDA ajustado	4.448	2.817	57,9%	3.811	16,7%
Dívida líquida/EBITDA ajustado (x)	1,2x	1,4x	-0,2x	1,2x	-0,0x

* Foram excluídos das despesas operacionais os efeitos do Hedge de commodities no valor de R\$ 273 milhões no 1T21; R\$ -124 milhões no 1T20; e R\$ 7 milhões no 4T20. Nota completa na sessão despesas operacionais, no release.

Na comparação anual tivemos um crescimento no volume vendido de 1,6%, principalmente em razão das maiores vendas de diesel (+9,5%), de produtos Ciclo Otto (+8,6%) e Óleo Combustível (+67,4%), estes que foram parcialmente compensados, entre outros, pelas menores vendas de produtos de Aviação (-12%), setor ainda sobre forte impacto da Pandemia do COVID-19, além de menores vendas de coque (-35,6%). Por outro lado, o volume de vendas foi 9,2% inferior comparado com trimestre anterior, principalmente em função das vendas no Ciclo Otto (-13%) e pelo Diesel (-3%), muito em função da sazonalidade dos períodos. Em que pese tenham sido fortes as vendas de Óleo Combustível e Coque, estas também foram inferiores em relação ao 4T20, (-8,7% e -34%, respectivamente), enquanto as vendas de produtos de Aviação se mantiveram praticamente estáveis.

O Lucro Bruto ajustado foi superior em 22,5% (+R\$ 344 milhões) comparado ao trimestre anterior, principalmente, por maiores margens médias de comercialização e por efeitos de valorização do estoque em razão do forte aumento de preço dos derivados de petróleo. Tais efeitos foram parcialmente compensados pelo efeito negativo do Hedge de Commodities de R\$ -273 milhões. Em que pese esteja registrado na linha de outras receitas e despesas, a melhor maneira de compará-lo é em conjunto com o Lucro bruto, pois tem a mesma origem.

As despesas operacionais ajustadas foram de R\$ 564 milhões (R\$ 60/m³) no 1T21, já retirando o efeito do Hedge de commodities realizado no período (R\$ -273 milhões), assim como os gastos com CBIOS (R\$ -50 milhões). Cabe destacar o forte efeito de provisões no trimestre (R\$ 214 milhões) com destaque para o pedido de recuperação judicial de cliente do B2B que impactou em cerca de R\$ 156 milhões mas também o efeito da recuperação de créditos de tributários, ICMS - fim da definitividade em SP, que gerou um resultado positivo de R\$ 128 milhões no trimestre. Desta forma, as despesas operacionais ajustadas, já normalizadas por estes dois efeitos não recorrentes, alcançaram cerca de R\$58/m³, portanto R\$ 5/m³ inferior à mesma referência do trimestre anterior.

O EBITDA Ajustado da companhia foi de R\$ 1,18 bilhão um desempenho importante quando comparado com 4T20 que, excluindo o resultado do ganho tributário de R\$ 647 milhões, representa um aumento de 22% derivado dos ganhos de margens de comercialização, redução dos gastos e maiores receitas com aluguéis e royalties.

REDE DE POSTOS

Em milhões de reais (exceto onde indicado)	1T21	1T20	1T21 X 1T20	4T20	1T21 X 4T20
Volume de vendas (mil m ³)	5.430	4.956	9,6%	6.042	-10,1%
Receita líquida ajustada	16.142	12.601	28,1%	15.512	4,1%
Lucro bruto ajustado	1.118	482	132,0%	950	17,7%
Margem bruta ajustada (% da Receita líquida)	6,9%	3,8%	3,1 p.p.	6,1%	0,8 p.p.
Margem bruta ajustada (R\$/m ³)	206	97	111,7%	157	31,0%
Despesas operacionais ajustadas*	(189)	(252)	-25,0%	(229)	-17,5%
EBITDA ajustado	721	305	136,4%	651	10,8%
Margem EBITDA ajustada (% da Receita líquida)	4,5%	2,4%	2,1 p.p.	4,2%	0,3 p.p.
Margem EBITDA ajustada (R\$/m ³)	133	62	115,8%	108	23,2%
Número total de postos de serviços	8.058	7.818	240	8.022	36

* Foram excluídos das despesas operacionais ajustadas os efeitos do Hedge de commodities no valor de R\$ 172 milhões no 1T21; R\$- 75 milhões no 1T20; e R\$ 14 milhões no 4T20. Nota completa na sessão despesas operacionais, no release.

O volume de vendas foi 9,6% maior na comparação com o 1T20, em razão de aumento nas vendas no ciclo otto (9,5%) e diesel (10,7%). Na comparação QoQ houve uma redução de (-10,1%), em função das menores vendas no ciclo otto (-13,2%) e diesel (-6,2%), reflexo da sazonalidade do segmento e do agravamento da pandemia ao longo do 1T21.

O lucro bruto foi 17,7% maior em relação ao 4T20 com destaque para o aumento da margem média de comercialização e para a valorização dos estoques. Na comparação com o 1T20 houve aumento de R\$ 636 milhões que se compensassem as perdas com hedge de commodities de -R\$ 172 milhões ainda

refletiriam um expressivo ganho de R\$ 464 milhões no trimestre, explicado por maiores margens médias de comercialização e ganhos com estoques.

As despesas operacionais ajustadas sem os efeitos de Hedge e CBIOS foram -17,5% menores em comparação ao 4T20 em função, principalmente, de maiores receitas de aluguéis (+R\$13 milhões), com armazenagem conjunta (+R\$ 3 milhões).

O EBITDA Ajustado foi maior em R\$ 70 milhões (+10,8%) na comparação QoQ, em virtude do maior Lucro Bruto gerados por maiores margens de comercialização, ganhos de estoque e menores despesas que contaram com maiores receitas com aluguéis e royalties e maiores reversões no período.

Encerramos o primeiro trimestre de 2021 com 8.058 postos em nossa rede representando um crescimento de 240 postos, na comparação com 1T20. Foram priorizados os investimentos com maiores retornos e com maior potencial volumétrico. Investimos nesse trimestre o valor de R\$ 228 milhões no embandeiramento e manutenção da rede.

B2B

Em milhões de reais (exceto onde indicado)	1T21	1T20	1T21 X 1T20	4T20	1T21 X 4T20
Volume de vendas (mil m ³)	3.175	3.402	-6,7%	3.504	-9,4%
Receita líquida ajustada	8.330	6.580	26,6%	7.402	12,5%
Lucro bruto ajustado	731	422	73,2%	604	21,0%
Margem bruta ajustada (% da Receita líquida)	8,8%	6,4%	2,4 p.p.	8,2%	0,6 p.p.
Margem bruta ajustada (R\$/m ³)	230	124	85,6%	172	33,6%
Despesas operacionais ajustadas*	(338)	(204)	65,7%	(170)	98,8%
EBITDA ajustado	278	267	4,1%	418	-33,5%
Margem EBITDA ajustada (% da Receita líquida)	3,3%	4,1%	-0,8p.p.	5,6%	-2,3 p.p.
Margem EBITDA ajustada (R\$/m ³)	88	78	11,6%	119	-26,6%

* Foram excluídos das despesas operacionais ajustadas os efeitos do Hedge de commodities no valor de R\$ 101 milhões no 1T21; R\$ -49 milhões no 1T20; e R\$ -7 milhões no 4T20. Nota completa na sessão despesas operacionais, no release.

No 1T21, o segmento apresentou um volume de venda 6,7% inferior ao registrado no 1T20, mesmo com o importante crescimento da venda de Diesel de 8,1% no período. A saída da venda de gás natural da base BR a partir da formação da ES Gás é responsável por uma diferença de -221 mil m³ e a menor venda de coque (-35,6%), compensada por maiores vendas de óleo combustível (+67%) completam a justificativa para a variação no período. Em relação ao 4T20, houve queda no volume de vendas de (-9,4%), principalmente pela queda nos volumes vendidos de coque verde de petróleo (-33,8%) e óleo combustível (-8,8%) parcialmente compensado pelo aumento do volume de Diesel de 1,2%.

Em que pese o menor volume de venda na comparação QoQ (-9,4%), o segmento apresentou expressivo crescimento do Lucro bruto em razão de maiores margens médias de comercialização aliado com maiores ganhos com inventários, principalmente em razão dos reajustes do diesel. Na comparação YoY o Lucro Bruto Ajustado foi R\$ 309 milhões superior, essencialmente em razão da variação do efeito estoque, que se olhado em conjunto com a perda de hedge no período e pelo aumento das margens de comercialização gera um resultado positivo de cerca de R\$ 208 milhões.

As Despesas ajustadas normalizadas pelos efeitos de Hedge e CBIOS foram R\$ 168 milhões superiores, tendo nas maiores provisões com PCEs principal justificativa R\$ 156 milhões de cliente em recuperação judicial e demais de R\$ 25 milhões.

EBITDA Ajustado de R\$ 278 milhões (-33,5% vs QoQ), influenciado pelas maiores perdas com PCEs e Hedge de commodities e compensado por maiores ganhos com inventários e pelas maiores margens médias de comercialização. Em relação ao 1T20 a variação foi positiva em 4,1% pelas mesmas razões já mencionadas.

MERCADO DE AVIAÇÃO

Em milhões de reais (exceto onde indicado)	1T21	1T20	1T21 X 1T20	4T20	1T21 X 4T20
Volume de vendas (mil m ³)	732	833	-12,1%	732	0,1%
Receita líquida ajustada	1.854	2.157	-14,0%	1.563	18,6%
Lucro bruto ajustado	220	195	12,8%	149	47,7%
Margem bruta ajustada (% da Receita líquida)	11,9%	9,0%	2,9 p.p.	9,5%	2,4 p.p.
Margem bruta ajustada (R\$/m ³)	300	234	28,3%	204	47,6%
Despesas operacionais ajustadas	(114)	(109)	4,6%	(77)	48,1%
EBITDA ajustado	106	86	23,3%	72	47,2%
Margem EBITDA ajustada (% da Receita líquida)	5,7%	4,0%	1,7 p.p.	4,6%	1,1 p.p.
Margem EBITDA ajustada (R\$/m ³)	145	103	40,2%	98	47,1%

Os volumes do segmento de aviação se mantiveram praticamente constantes na comparação QoQ e apresentaram uma redução de -12,1% na comparação YoY, refletindo ainda os fortes impactos de redução de voos devido à pandemia da COVID-19.

O Lucro Bruto ajustado cresce cerca de 47% na comparação com o 4T20 e de 12,8% em relação ao 1T20, em ambos os períodos, principalmente por maiores ganhos com estoques de produtos. As despesas operacionais ajustadas foram R\$ 37 milhões superiores em relação ao 4T20, principalmente, pela variação negativa de R\$ -33 milhões nas PCEs e maiores em 4,6% em relação ao 1T20 também por maiores provisões no período de cerca de R\$ 15 milhões. Houve ainda menores receitas com armazenagem conjunta e menor resultado com alienações no total de R\$ 1,4 milhão.

O EBITDA Ajustado foi R\$ 34 milhões (ou +48%) superior ao 4T20, tendo no aumento do Lucro Bruto ajustado de R\$ 71 milhões a principal razão. As maiores margens de comercialização e maiores ganhos com preços ex-refinaria completam a justificativa. Em relação ao 1T20, apesar do volume de vendas 12,1% inferior, os ganhos com os preços ex-refinaria e com o câmbio alavancam o resultado de 2021 para um Lucro Bruto R\$ 25 milhões superior.

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)	1T21	1T20	1T21 X 1T20	4T20	1T21 X 4T20
Despesas operacionais ajustadas*	77	(112)	n.a	(172)	n.a
EBITDA ajustado	77	(113)	n.a	475	n.a

*Despesa operacionais ajustadas no 4T20 com ajuste adicional de R\$ -647 milhões pelo crédito de PIS/COFINS.

As despesas operacionais ajustadas alocadas no corporativo apresentaram uma variação positiva de R\$ 249 milhões QoQ, já ajustando os ganhos com recuperação de créditos de PIS/COFINS no 4T20 de R\$ -647 milhões, onde apresentamos as principais variações: recuperação de créditos pela não-definitividade do ICMS-ST de R\$ 77 milhões; menores despesas com plano de pensão e saúde de R\$ 41 milhões, menores gastos com pessoal de R\$ 34 milhões; e pela presença de gastos não recorrentes no 4T20 de R\$ 44 milhões.

ENDIVIDAMENTO

Em milhões de Reais (exceto onde indicado)	1T21	1T20	1T21 X 1T20	4T20	1T21 X 4T20
Financiamentos	9.014	9.531	-5,4%	7.757	16,2%
Arrendamentos mercantis	834	810	3,0%	796	4,8%
Dívida Bruta	9.848	10.341	-4,8%	8.553	15,1%
Swap	(821)	(421)	-95,0%	(504)	63,0%
Dívida Bruta Ajustada	9.027	9.920	-9,0%	8.049	12,1%
(-) Disponibilidades	3.893	5.997	-35,1%	3.358	15,9%
Dívida Líquida	5.134	3.923	30,9%	4.691	9,4%
LTM EBITDA Ajustado	4.448	2.817	57,9%	3.811	16,7%
Dívida Líquida/EBITDA Ajustado (X)	1,2x	1,4x	-0,2x	1,2x	0,0x
Custo médio da dívida (% a.a.)	4,4%	5,3%	-0,9p.p.	4,4%	0,0 p.p.
Prazo médio da dívida (anos)	3,6	2,0	79,8%	2,2	59,4%

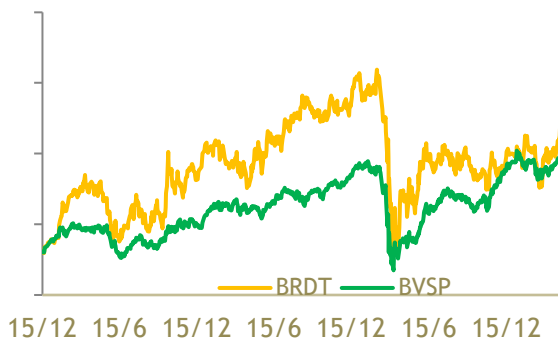
O endividamento bruto ajustado da Companhia alcançou o montante de R\$ 9.027 milhões no 1T21 uma redução de -9% em relação ao 1T20. Realizamos, nesse trimestre, captações de aproximadamente R\$ 2,8 bilhões com o objetivo de reduzir o custo médio e alongar o prazo médio das dívidas, que estavam afetados pelas captações precaucionais realizadas no início da pandemia da COVID-19, em abril de 2020. O custo médio foi reduzido em 0,9 p.p. e o prazo médio alongado em cerca de 1,4 ano.

Endividamento líquido (R\$ 5,1 bilhões) aumentou R\$ 443 milhões, principalmente devido ao pagamento de R\$ 498 milhões aos acionistas sob a forma de Juros sobre o Capital Próprio (JCP) no 1T21, que está dentro de uma perspectiva de Dividend Yield de aproximadamente 10%, considerando o preço médio da ação em 2021. A alavancagem se manteve estável na comparação com o 4T20 em 1,2x (Dívida líquida/ Ebitda ajustado Ltm).

MERCADO DE CAPITAIS

O volume financeiro médio da BR Distribuidora negociado na B3 - Brasil, Bolsa & Balcão de 15/12/2017 a 10/05/2021 foi de R\$ 148,1 milhões/dia, confirmando a boa liquidez do papel. As ações da Companhia encerraram o pregão de 10/05/2021 cotadas a R\$ 23,60 apresentando uma valorização de 94,1% desde o IPO. No mesmo período, o índice Ibovespa apresentou uma valorização de 68%.

ATIVO BRDT3	
Quantidade de ações (mil)	1.165
Cotação em 10/05/2021	23,60
Valor de mercado em [10/05/2021] (R\$ milhões)	27.494
Período 15/12/2017 a 10/05/2021	
Volume médio ações/dia	6.460.003
Volume financeiro médio/dia (R\$ mil)	148.132.949
Cotação média (R\$/ação)	19,73



JUROS SOBRE O CAPITAL PRÓPRIO E DIVIDENDOS

O montante total distribuído à conta de dividendos, incluindo, portanto, o valor a ser imputado ao dividendo mínimo obrigatório, tanto em relação à juros sobre capital próprio já declarados quanto a título de dividendos foram declarados na Assembleia Geral Ordinária realizada em 15 de abril de 2021 (“AGO”), no valor de R\$ 2.312.648.979,34, equivalentes a aproximadamente 1,99 por ação ordinária, conforme discriminado na tabela abaixo:

Descrição	Data da Pagamento	Valor Bruto por ação (R\$)	Valor Total Bruto (R\$)
Juros sobre capital próprio já declarados e quitados	12/01/2021	0,42780043964	498.387.512,18
Dividendos complementares ao mínimo obrigatório e parte dos dividendos adicionais declarados na AGO	30/04/2021	0,95037041535	1.107.181.533,88
Parcela restante dos dividendos adicionais propostos declarados na AGO	até 31/12/2021	0,60693556505	707.079.933,28
Total	-	1,98510642003	2.312.648.979,34

O montante equivalente a juros sobre capital próprio indicado na tabela acima foi declarado tendo como base a posição acionária verificada em 21 de dezembro de 2020 e foi pago no dia 12 de janeiro de 2021. O montante equivalente aos dividendos foi declarado tendo como base a posição acionária do dia 15 de abril de 2021 (inclusive), sendo que as ações de emissão da Companhia passaram a ser negociadas “ex-dividendos” a partir de 16 de abril de 2021. A referida distribuição de juros sobre capital próprio e dividendos aprovada pela AGO foi imputada ao dividendo mínimo obrigatório.

NEGOCIAÇÃO DE DÍVIDAS DO SISTEMA ELETROBRAS

Em 30 de abril de 2018, as Centrais Elétricas Brasileiras S.A. - Eletrobras e suas distribuidoras de energia (Eletrobras Amazonas, Eletrobras Roraima, Eletrobras Rondônia e Eletrobras Acre) firmaram instrumentos de confissão de dívida com a BR Distribuidora no valor atualizado de R\$ 4,6 bilhões.

Informamos que recebemos regularmente as parcelas conforme o acordo firmado, o qual contemplou 36 prestações mensais (sem carência), atualizadas por taxas de mercado. Em 30 de abril de 2021, a Companhia recebeu a última parcela, totalizando R\$ 4,8 bilhões.

O recebimento da totalidade destes valores representa uma importante conquista da Companhia em sua gestão de recebíveis, tendo exigido negociações complexas envolvendo garantias condicionadas a privatizações das distribuidoras de energia. Além disso, tais recebimentos foram alvo de negociações posteriores junto aos novos sócios dessas companhias com vistas à antecipação de pagamentos.

Os recursos resultantes destas negociações complementaram a gestão do caixa fazendo frente às diferentes necessidades operacionais e de financiamento da Companhia na implementação de sua agenda de valor.

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, ao longo do primeiro trimestre de 2020, se combinaram a grande relevância das importações nas operações da Companhia com as fortes quedas observadas nos preços das commodities no mercado externo, provocadas pelo desbalanço entre oferta e demanda, intensificado pelos efeitos da pandemia do COVID19 nos níveis globais de consumo. 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:

BR Consolidado (Em milhões de reais)	1T21	1T20	4T20
Despesas Operacionais ajustadas	(887)	(554)	(87)
Hedge commodities liquidado	273	(124)	7
Resultado de PIS/COFINS	-	-	(647)
CBIOS	50	-	79
Despesas Operacionais sem Hedge/PIS e COFINS/CBIOS	(564)	(678)	(648)

Rede de Postos (Em milhões de reais)	1T21	1T20	4T20
Despesas Operacionais Ajustadas	(397)	(177)	(299)
Resultado do Hedge liquidado	172	(75)	14
CBIOS	36	-	56
Despesas Operacionais sem Hedge/PIS e COFINS/CBIOS	(189)	(252)	(229)

B2B (Em milhões de reais)	1T21	1T20	4T20
Despesas Operacionais Ajustadas	(453)	(155)	(186)
Resultado do Hedge liquidado	101	(49)	(7)
CBIOS	14	-	23
Despesas Operacionais sem Hedge/PIS e COFINS/CBIOS	(338)	(204)	(170)

VOLUME DE VENDAS (MIL M³)

BR consolidado

Produtos	1T21	1T20	1T21 X 1T20	4T20	1T21 X 4T20
Diesel	4.061	3.708	9,5%	4.193	-3,1%
Gasolina	2.193	2.025	8,3%	2.566	-14,5%
Etanol	893	795	12,4%	991	-9,8%
Óleo Combustível	641	383	67,4%	702	-8,7%
Coque	566	879	-35,6%	855	-33,8%
Combust. Aviação	731	831	-12,1%	731	0,0%
Outros	252	571	-55,9%	242	4,1%
Total	9.337	9.192	1,6%	10.280	-9,2%

Rede de Postos

Produtos	1T21	1T20	1T21 X 1T20	4T20	1T21 X 4T20
Diesel	2.302	2.080	10,7%	2.454	-6,2%
Gasolina	2.174	2.003	8,5%	2.541	-14,5%
Etanol	890	792	12,3%	987	-9,9%
Outros	65	81	-19,9%	60	7,9%
TOTAL	5.430	4.956	9,6%	6.042	-10,1%

B2B

Produtos	1T21	1T20	1T21 X 1T20	4T20	1T21 X 4T20
Diesel	1.759	1.627	8,1%	1.740	1,1%
Óleo Combustível	640	383	67,2%	702	-8,8%
Coque	566	879	-35,6%	855	-33,8%
Outros	210	513	-59,1%	206	1,8%
TOTAL	3.175	3.402	-6,7%	3.503	-9,4%

Mercado de Aviação

Produtos	1T21	1T20	1T21 X 1T20	4T20	1T21 X 4T20
QAV	726	827	-12,2%	727	-0,1%
GAV	5	4	23,4%	4	32,9%
Outros	1	2	-38,0%	1	-8,0%
TOTAL	732	833	-12,1%	732	0,0%

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 1T19.

Em milhões de Reais	1T21	1T20
EBITDA	1.016	635
IR/CS pagos	-	-71
Efeitos não caixa no EBITDA	569	-37
Capital de giro	(1.234)	229
Fluxo de Caixa das Atividades Operacionais	351	756
CAPEX	(141)	(106)
Outros	58	2
Fluxo de Caixa das Atividades de Investimentos	(83)	(104)
FLUXO DE CAIXA LIVRE	268	652
Financiamentos/arrendamentos	711	2.983
Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamentos	711	2.983
CAIXA LIVRE PARA OS ACIONISTAS	979	3.635
Dividendos/Juros sobre o capital próprio pagos a acionistas	(444)	-
Caixa líquido gerado (consumido) no período	535	3.635
Saldo inicial	3.358	2.362
Saldo final	3.893	5.997

Observações:

- Os recursos de caixa aplicados em bonificações antecipadas a clientes, R\$ 124 milhões no 1T21 (R\$ 103 milhões em 1T20) são apresentados na variação do capital de giro;
- Os recursos de caixa aplicados em bonificações por performance, R\$ 101 milhões no 1T21 (R\$ 63 milhões em 1T20) 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 estimadas em créditos de liquidação duvidosa, 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 (1T21: R\$ -150 milhões e 4T20: R\$ -319 milhões); bonificações antecipadas a clientes (1T21: -R\$124 milhões e 4T20: -R\$ 176 milhões), Plano de saúde e pensão: (1T21:-R\$42 milhões e 4T20: -R\$207 milhões), variação Fornecedores (1T21:-R\$705 milhões e 4T20:R\$ 437 milhões), Variação Impostos (1T21:R\$203 milhões e 4T20:R\$ 209 milhões), Variação Estoques (1T21: R\$ 17 milhões e 4T20: -R\$ 598 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), perdas estimadas em crédito de liquidação duvidosa do sistema isolado e interligado de energia, 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	1T21	1T20	4T20
Composição do EBITDA			
Lucro Líquido	492	234	3.148
Resultado financeiro líquido	118	96	(261)
Imposto de renda e contribuição social	267	170	400
Depreciação e amortização	139	135	134
EBITDA	1.016	635	3.421
Perdas estimadas em créditos de liquidação duvidosa - Setor Elétrico (Sistema Isolado e Interligado)	(1)	-	-
Perdas e provisões com processos judiciais e administrativos	32	26	(23)
Amortização de bonificações antecipadas concedidas a clientes	193	150	183
Planos de desligamento	-	(3)	-
Remensuração atuarial - Plano de Saúde	-	-	(2.132)
Abono por repactuação salarial - Plano de Transformação Organizacional	-	9	30
Programa de Anistias Fiscais	41	11	9
Operações de hedge de commodities em andamento	(61)	(292)	109
Resultado com alienação - Pecém e Muricy	(44)	-	-
Despesas tributárias sobre resultado financeiro	6	9	19
EBITDA AJUSTADO	1.182	545	1.616
Volumes de vendas (milhões de m ³)	9.337	9.191	10.278
MARGEM EBITDA AJUSTADA (R\$/m³)	127	59	157

DEMONSTRATIVO DA POSIÇÃO FINANCEIRA - ATIVO - EM MILHÕES DE REAIS

Ativo	Consolidado	
	31.03.2021	31.12.2020
Circulante		
Caixa e equivalentes de caixa	3.893	3.358
Contas a receber, líquidas	4.062	3.997
Estoques	3.561	3.545
Adiantamentos a fornecedores	22	55
Imposto de renda e contribuição social	126	126
Impostos e contribuições a recuperar	2.098	1.417
Bonificações antecipadas concedidas a clientes	593	592
Despesas antecipadas	94	60
Instrumentos financeiros derivativos	108	19
Ativos mantidos para venda	11	11
Outros ativos circulantes	122	171
	14.690	13.351
Não circulante		
Realizável a longo prazo		
Contas a receber, líquidas	747	752
Depósitos judiciais	1.153	1.164
Impostos e contribuições a recuperar	595	1.422
Imposto de renda e contribuição social diferidos	1.871	1.705
Bonificações antecipadas concedidas a clientes	1.682	1.753
Despesas antecipadas	133	139
Instrumentos financeiros derivativos	739	498
Outros ativos realizáveis a longo prazo	12	14
	6.932	7.447
Investimentos	479	448
Imobilizado	6.720	6.723
Intangível	438	358
	14.569	14.976
Total do Ativo	29.259	28.327

DEMONSTRATIVO DA POSIÇÃO FINANCEIRA - PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO

EM MILHÕES DE REAIS

Passivo	Consolidado	
	31.03.2021	31.12.2020
Circulante		
Fornecedores	1.551	2.196
Empréstimos e Financiamentos	715	2.082
Arrendamentos	125	115
Adiantamentos de clientes	592	666
Imposto de renda e contribuição social	419	-
Impostos e contribuições a recolher	300	355
Dividendos e Juros sobre o capital próprio	501	942
Salários, férias, encargos, prêmios e participações	154	233
Programas de desligamento e reestruturação	-	1
Planos de pensão e saúde	102	102
Instrumentos financeiros derivativos	30	81
Provisão para Créditos de Descarbonização	50	-
Outras contas e despesas a pagar	161	169
	4.700	6.942
Não circulante		
Financiamentos	8.299	5.675
Arrendamentos	709	681
Planos de pensão e saúde	1.765	1.768
Provisão para processos judiciais e administrativos	918	899
Outras contas e despesas a pagar	168	155
	11.859	9.178
	16.559	16.120
Patrimônio líquido		
Capital social realizado	6.353	6.353
Reservas de lucros	7.547	7.055
Reserva de capital	5	4
Ajuste de avaliação patrimonial	(1.205)	(1.205)
	12.700	12.207
Total do Passivo	29.259	28.327

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS - EM MILHÕES DE REAIS



	Consolidado	
	31.03.2021	31.03.2020
Receita de vendas de produtos e serviços prestados	26.133	21.188
Custo dos produtos vendidos e serviços prestados	(24.260)	(20.242)
Lucro bruto	1.873	946
Despesas operacionais		
Vendas	(556)	(590)
Perdas de crédito esperadas	(173)	(33)
Gerais e administrativas	(149)	(145)
Tributárias	(65)	(41)
Outras receitas (despesas), líquidas	(60)	364
	(1.003)	(445)
Lucro antes do resultado financeiro, participação e impostos	870	501
Financeiras		
Despesas	(91)	(99)
Receitas	116	77
Variações cambiais e monetárias, líquidas	(143)	(74)
	(118)	(96)
Resultado de participações em investimentos	7	(1)
Lucro antes dos impostos	759	404
Imposto de renda e contribuição social		
Corrente	(433)	(29)
Diferido	166	(141)
	(267)	(170)
Lucro líquido do período	492	234
Lucro líquido, básico e diluído por ação do capital social - R\$	0,42	0,20
Capital social composto de 1.165.000.000 ações ordinárias.		

INFORMAÇÕES POR SEGMENTOS - EM MILHÕES DE REAIS

Demonstração Consolidada do Resultado por Área de Negócio - Trimestre atual (01.01.2021 a 31.03.2021)

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

Demonstração Consolidada do Resultado por Área de Negócio - Trimestre anterior (01.01.2020 a 31.03.2020)

	Rede de Postos	B2B	Mercado de aviação	Corporativo	Total	Reconciliação com as Demonstrações Contábeis		Total
Receita de Vendas	12.601	6.580	2.157	-	21.388	(150)	(a)	21.188
Custo dos produtos vendidos	(12.119)	(6.158)	(1.962)	-	(20.239)	(3)	(b)	(20.242)
Lucro bruto	482	422	195	-	1.099	(153)		946
Despesas								
Vendas, gerais e administrativas	(294)	(217)	(110)	(15)	(636)	(132)	(c)	(768)
Tributárias	(8)	(2)	(2)	(9)	(21)	(20)	(d)	(41)
Outras receitas (despesas), líquidas	125	64	3	(88)	104	260	(e)	364
Resultado de participações em investimentos	-	-	-	(1)	(1)	-		(1)
Resultado financeiro líquido	-	-	-	-	-	(96)	(f)	(96)
EBITDA Ajustado	305	267	86	(113)	545			
Lucro (Prejuízo) antes dos impostos						(141)		404

INFORMAÇÕES POR SEGMENTOS - RECONCILIAÇÃO COM AS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS

EM MILHÕES DE REAIS

	1T21	1T20
(a) Receita de Vendas		
Apropriação das bonificações antecipadas concedidas a clientes		
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.	(193)	(150)
(b) Custo dos produtos vendidos		
Depreciação e amortização	(3)	(3)
(c) Vendas, gerais e administrativas		
Depreciação e amortização	(136)	(132)
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) Impostos		
Os ajustes de impostos referem-se às anistias fiscais e encargos tributários sobre receitas financeiras. Anistias fiscais: trata-se das provisões para pagamentos referente a adesão aos programas de anistia instituídos por Leis Estaduais e do Programa Especial de Regularização Tributária (PERT) da União sobre passivos tributários de ICMS e de tributos federais junto aos Estados e União, respectivamente.	(41)	(11)
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.	(6)	(9)
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.	(32)	(26)
Planos de desligamento		
Os ajustes referem-se aos valores que impactaram os resultados da Companhia pelo contas a pagar e pela provisão dos gastos estimados com indenizações relativas aos planos, respectivas reversões em função de desistências, além dos gastos com desligamentos decorrentes da reestruturação da Companhia.	-	3
Abono por repactuação salarial - Plano de Transformação Organizacional	-	(9)
Operações de hedge de commodities em andamento	61	292
Resultado com alienação - Pecém e Muricy	46	-
(f) Resultado Financeiro, líquido	(118)	(96)
Total	(423)	(141)

BR DISTRIBUIDORA

Performance 1Q21



Conference Call 1Q21

BR Distribuidora is hosting a teleconference with simultaneous translation on May 12th, 2021 to discuss the Company's results for the first quarter of 2021.

The presentation can be downloaded from the Company's website one hour before the teleconferences commence.



Time

Time 11 AM (Brasília time) / 10:00 AM (New York)

Telephone numbers:

Brazil: +55 (11) 3127-4971 / +55 (11) 3728-5971

New York: +1 (929) 378 3440

London: +44 (20) 3972 0813

Link to access Webcast: [Click here](#)



For queries or if you are unable to connect to the call, please contact us on the e-mail sac@voitel.com.br or the telephone number +55 (11) 4003-1858.



The transcription, presentation and audio recording will be posted after the teleconference/webcast on the Company's site: ri.br.com.br

Message from Management

1Q21 HIGHLIGHTS

Adjusted EBITDA Margin R\$ 127/m³	Market share Vs 1Q20 + 2.5 p.p.	Adjusted Operating Expenses R\$ 60/m³	Resellers Stations Vs 1Q20 + 240
--	---	--	--

REAPING THE REWARDS OF OUR TRANSFORMATION

Over the course of 2020 we made rapid progress in our organizational transformation agenda, despite facing pandemic disruption, which took BR to new levels of efficiency, profitability and agility. The results for 1Q21 cement the progress in this ongoing transformation, with our adjusted EBITDA hitting **R\$ 1.182 billion** (+117% vs. 1Q20), taking our unit EBITDA to **R\$ 127/m³** (+115% vs 1Q20). This result is another important step towards closing the margin gap which historically distanced the Company from the rest of the sector. We continue striving to levels of profitability that place us in a position compatible with our scale and market share, through a permanent pursuit of efficiency that we believe will offer opportunities moving forward.

Remarkably, these margins were achieved whilst improving our market share. Our average market share in the quarter was **28.1%**, an advance of **2.5p.p.** on 1Q20 (or **+0.5p.p.** vs. 4Q20), continuing our trajectory in which we have secured consecutive market share growth in all quarters since 1Q20. We understand that the substantially higher margins coupled with greater market share have resulted from our ongoing perfection of our value proposition for our customers, in addition to the Company's greater competitiveness in sourcing and pricing products and higher expense efficiency. This progress also saw us expand our network of retailers, adding a net **36 stations** in 1Q21, taking our net growth in the past 12 months to **240 stations**.

In this quarter we provisioned for the receivables of a major B2B client in the amount of R\$ 157 million, due to this client having filed for judicial reorganization. Despite the Company's strategic decision to supply to this client and therefore our belief that we will receive this outstanding amount, we made a full provision in line with our accounting practices for such cases. The negative impact of this provision on our adjusted EBITDA was **R\$ 17/m³**. We also recognized R\$ 128 million of tax gains due to our successful claims for ICMS-ST rebates. This recognition boosted our Ebitda by **R\$ 14/m³**. The net effect of these two factors was therefore a negative R\$ 3/m³, without which our adjusted EBITDA would have been **R\$ 130/m³**.

1Q21 was also marked by higher oil product prices, which had greater inventory valuation impacts. However, these positive impacts were essentially offset by commodity hedges on our fuel imports. The net favorable effect of the price changes was higher than experienced in the two previous quarters. We understand that if we fully adjusted for the effects of the inventory and hedge variances and the aforesaid non-recurring items, our adjusted Ebitda would have been approximately **R\$ 110/m³**. This result is higher than the (normalized) levels achieved in the previous two quarters, mainly due to savings made by changing our health plan and partly because of replenishment margin gains and better pricing in the period.

Note that these margin gains were possible despite the cost of acquiring CBIOS, which began to be incurred in September 2020. We have always believed that these recurrent costs should not be deducted from sector margins, as they should comprise the industry's cost base. With the CBIOS market more stable this year, we believe that the cost pass-through became natural, as intended when the Program was devised. If these operating conditions are maintained, we therefore believe it will no longer be necessary to factor in these costs as a possible adjustment or normalization of our results.

Despite this, our sales volumes grew by +1.6% on 1Q20, despite the worsening of the COVID-19 pandemic, which again undermined demand for oil products over the first quarter. In the quarterly comparison, our sales volume fell (-9.2% vs. 4Q20), mainly due to seasonal effects and the effects of the pandemic on urban mobility. Despite the diseconomies of scale triggered by lower sales volumes, our normalized expenses reduced by some R\$ 5/m³ on 4Q20.

Our net income accordingly reached **R\$ 492 million** (+110% vs. 1Q20), while our net debt grew on 4Q20 in an amount equal to the payment of interest on equity made in January 2021.

Over the course of 1Q21 two transactions took place of major importance to the Company's business portfolio, one being the partnership with Lojas Americanas to jointly operate the convenience and small retail business, in addition to the acquisition of Targus, an energy trader. We see huge potential for growth and value creation in both transactions, and they are key components of our value proposition for customers.

In 1Q2021, BR continues to be a Governance and Integrity reference according to the assessments conducted by ISE B3, FTSE4Good, S&P Global and Sustainalytics. In its employee assessment in accordance with the "Integrity Insight Survey", BR increased its levels of integrity and governance after privatization, which indicates we are effectively instilling the values "ethics and transparency" in our corporate culture. Other significant evidence of the solidity of our Integrity Policy in 1Q2021 was the approval of our new Code of Ethical Conduct by the Board of Directors, with BR's new CEO being the first person to sign it. You can read the code on our corporate site: <https://www.br.com.br/pc/a-br-distribuidora/transparencia-e-etica>

Reinforcing our core commitment to the environment with accident prevention, we provided training to more than 120 employees as facilitators in issues of environmental contingency. We also migrated the Suape Base, Aracaju Base and Posto Escola Salvador to the free energy market. This resulted in our units beginning to consume renewable electricity, which will allow us to reduce the greenhouse gas emissions from these units, as well as cutting costs. On the social front, we renewed our sponsorship of the institutions Circo Crescer & Viver and Meta Educação, with which we partner in the development of social projects in Rio de Janeiro.

ACCELERATING THE HARVEST

The initial rewards reaped in our transformation process made us want to do more, seeking new value creation opportunities. With this aim we mapped out multiple initiatives that we believe could significantly impact our results, which we will focus on over the coming months. Through them we expect to accelerate the capture of value through additional cost savings, whilst advancing our value proposition for B2B2C and B2B customers, repositioning our business portfolio, releasing capital from less priority assets, adding new avenues of growth and expediting our cultural transformation which is already underway.

As part of these initiatives we emphasize that we have just completed a second wave of detailed studies on our expenses base, which will identify additional opportunities to make efficiency gains. These initiatives will be implemented over the coming months and within the year may produce savings of some **R\$ 250 million** in relation to 2020 levels. The savings will add to the nearly **R\$ 200 million** saved on health plan expenses (already secured in 2021). We could potentially reduce expenses by around **R\$ 450 million** in relation to 2020, starting as early as next year.

We expect the accelerated improvements to our pricing system will also contribute up to **R\$ 100 million** to our gross margin before the end of 2021, compared with last year. We will also increase the scope of the shipping rationalization initiated last year, which had already enabled savings of around R\$ 150 million (vs 2019). By ramping up these initiatives we estimate we will make additional savings of up to **R\$ 90 million** in our shipping costs in relation to 2020, to be fully secured next year.

We are introducing various sales channels and cost optimizations in our lubricant business, which could potentially add up to **R\$ 100 million** to this division's Ebitda, to be fully secured in 2022. When approved, our partnership with Lojas Americanas will be an important conduit for expansion, attracting consumers and providing convenience to the roughly 30 million people who fill up their vehicles at our points of sale. We currently expect the store expansion could take our network over and above 1,000 stores by 2025.

A detailed analysis of our logistical terminals also identified the opportunity for service-sharing or divestments in **25** of them, in order to make our base of assets compatible with our operation, reducing idleness, optimizing costs and releasing part of our employed capital. This front complements initiatives in progress to retire real estate assets, where we are developing a structured solution to divest from some **250** gas station properties, in addition to retiring offices.

In the seven quarters since our privatization, we have benefited from our sourcing strategy. However, we believe there is still room for further gains and are therefore carrying out an in-depth analysis of the potential to develop the trading business, for both ethanol and oil products. We remain focused on creating an ethanol trader, which will enable us to more actively capture arbitration and improve profits on ethanol acquisitions for our customers. We also identified additional opportunities to generate margins through a more active and structured participation in the oil product trading business.

We lastly draw your attention to the fact that in the coming months will we focus on intensifying our cultural transformation agenda, which aims to nurture in our employees growing levels of alignment, a results-based mindset and sustainability.

PLANTING SEEDS FOR THE FUTURE

The segments we operate in are undergoing important transformations and will remain in permanent transformation, in respect of both the gradual transition to more renewable energy sources and the way they are consumed. In other words, the consumer experience and associated convenience will undergo major changes in the years ahead.

We will be ready for these new situations and want to play a leading role in this change, adapting our businesses, processes, and mindset to the new challenges. Although we have taken the first steps to migrating the Company to activities, we believe are more promising under this energy transition, we know that this new agenda could have much more significant and long-lasting implications on our business environment.

We are therefore initiating a strategic review with the support of international consultants, in order to explore the possible paths of our energy transition. Having analyzed mobility trends, our position in renewables, the ESG agenda, regulatory developments, implications of the digital transformation, the importance of customer centricity, amongst other factors, we will evaluate the various positions available to the Company for the years ahead. The findings of this assessment will be opportunely discussed in a BR Day and should inform initiatives to reposition our business and the future allocation of the Company's capital.

Our resilient cash generation, maximized by the additional leverage "band" permitted of up to 2.5x (Net debt/Adjusted EBITDA LTM), will enable us to take the steps necessary in the current and new avenues of growth, whilst being able to maintain meaningful profit distributions to our shareholders.

We understand that the best way of using this range of leverage is precisely through a balanced and gradual capital allocation into organic and inorganic opportunities that prove to be able to create value, complemented by additional future profit distributions to shareholders. Over the course of this quarter we raised **R\$ 2.8 billion** in bilateral instruments, with various institutions at highly competitive costs. In January 2021, we paid interest on equity of **R\$ 498.3 million** and our leverage at the end of 1Q21 was 1.2x Net Debt / Ebitda LTM. Note that after the close of the quarter we paid an additional **R\$ 1.1 billion** in dividends and announced a further R\$ 700 million to be distributed by the end of the year. This total amount of distributions already declared represents a dividend yield of approximately 10% (considering the average share price in 2021), and without considering any additional distribution. We also believe that we have a high capacity to allocate resources within our authorized leverage. This capacity, combined with resilient cash generation, gives us the confidence that we will be able to not only reap good fruits today, but also to use the fruits of today to sow the seeds for tomorrow.

Performance of Business Segments in 1Q21

CONSOLIDATED

In millions of Reais (except when specified)	1Q21	1Q20	1Q21 X 1Q20	4Q20	1Q21 X 4Q20
Volume of sales (thousand m ³)	9,337	9,191	1.6%	10,278	-9.2%
Net revenue	26,133	21,188	23.3%	24,294	7.6%
Gross profit	1,873	946	98.0%	1,529	22.5%
Gross margin (% Net revenue)	7.2%	4.5%	2.7 p.p.	6.3%	0.9 p.p.
Gross margin (R\$/m ³)	201	103	94.9%	149	34.8%
Operating expenses*	(564)	(678)	-16.8%	(648)	-13.0%
Adjusted operating expenses* (R\$/m ³)	(60)	(74)	-18.1%	(63)	-4.2%
Finance income (costs)	(118)	(96)	22.9%	261	-145.2%
Net income	492	234	110.3%	3,148	-84.4%
Adjusted EBITDA	1,182	545	116.9%	1,616	-26.9%
Adjusted EBITDA margin (% of Net revenue)	4.5%	2.6%	2.0 p.p.	6.7%	-2.1 p.p.
Adjusted EBITDA margin (R\$/m ³)	127	59	113.5%	157	-19.5%
Net debt	5,134	3,923	30.9%	4,691	9.4%
Adjusted EBITDA LTM	4,448	2,817	57.9%	3,811	16.7%
Net debt/Adjusted EBITDA (x)	1.2	1.4	-0.2	1.2	-0.0

* The effects of commodities hedges were excluded from operating expenses in the amount of R\$ 273 million in 1Q21; R\$ 124 million in 1Q20; and R\$ 7 million in 4Q20. For the complete note see the section operating expenses in the release.

In the annual comparison, sales volume grew by 1.6%, mainly due to higher sales of diesel (+ 9.5%), Ciclo Otto products (+ 8.6%) and Fuel Oil (+67.4 %), which were partially offset, among others, by the lower sales of Aviation products (-12%), a sector still under strong impact from the COVID-19 Pandemic, in addition to lower sales of coke (-35.6%) . On the other hand, sales volume was 9.2% lower compared to the previous quarter, mainly due to sales in the Otto Cycle (-13%) and Diesel (-3%), largely due to the seasonality of the periods. Despite the strong sales of Fuel Oil and Coke, these were also lower compared to 4Q20, (-8.7% and -34%, respectively), while sales of Aviation products remained practically stable.

The adjusted gross profit rose by 22.5% (+R\$ 344 million) compared with the previous quarter, primarily because of higher average sales margins and inventory valuation caused by the sharp rise

in oil product prices. These effects were partly offset by the negative effect of Commodity Hedges of R\$ -273 million. Although they are recorded under other revenue and expenses, the best way of comparing them is in conjunction with gross profit, as it has the same origin.

Adjusted operating expenses were R\$ 564 million (R\$ 60 m³) in 1Q21, already removing the effect of the commodity hedge carried out in the period (R\$ -273 million), as well as expenses with CBIOS (R\$ -50 millions). It is worth noting the strong effect of provisions in the quarter (R\$ 214 million), with emphasis on the request for judicial reorganization of a B2B client, which impacted approximately R\$ 156 million, but also the effect of the recovery of tax credits, ICMS - end definitiveness in SP, which generated a positive result of R\$ 128 million in the quarter. In this way, adjusted operating expenses, already normalized by these two non-recurring effects, reached around R\$ 58/m³, therefore R\$ 5/m³ below the same reference of the previous quarter.

The Company's Adjusted EBITDA was R\$ 1.18 billion, an important achievement compared with 4Q20, which represents an increase of 22% if the tax gain of R\$ 647 million is excluded, deriving from the gains in sales margins, cost-cutting and higher revenue from rental and royalties.

RETAIL

In millions of Reais (except when specified)	1Q21	1Q20	1Q21 X 1Q20	4Q20	1Q21 X 4Q20
Volume of sales (thousand m ³)	5,430	4,956	9.6%	6,042	-10.1%
Adjusted net revenue	16,142	12,601	28.1%	15,512	4.1%
Adjusted gross income	1,118	482	132.0%	950	17.7%
Adjusted gross margin (% of Net revenue)	6.9%	3.8%	3.1 p.p.	6.1%	0.8 p.p.
Adjusted gross margin (R\$/m ³)	206	97	111.7%	157	31.0%
Adjusted operating expenses*	(189)	(252)	-25.0%	(229)	-17.5%
Adjusted EBITDA	721	305	136.4%	651	10.8 %
Adjusted EBITDA margin (% of Net revenue)	4.5%	2.4%	2.0 p.p.	4.2 %	0.3 p.p.
Adjusted EBITDA margin (R\$/m ³)	133	62	115.8%	108	23.2%
Total number of service stations	8,058	7,818	240	8,022	36

* The effects of adjusted commodities hedges were excluded from operating expenses in the amount of R\$ 172 million in 1Q21; R\$ - 75 million in 1Q20; and R\$ 14 million in 4Q20. For the complete note see the section operating expenses in the release.

The sales volume rose by 9.6% on 1Q20, due to higher Otto cycle (9.5%) and diesel (10.7%) sales. The QoQ comparison shows a reduction of (-10.1%) due to lower sales in the Otto cycle (-13.2%) and diesel (-6.2%), reflecting seasonal factors in the segment and the worsening of the pandemic in 1Q21.

The gross profit was 17.7% higher compared to 4Q20, with emphasis on the increase in the average sales margin and the appreciation of inventories. In comparison with 1Q20, there was an increase of R\$ 636 million which, if we offset the losses with commodity hedge of -R\$ 172 million, would still reflect a significant gain of R\$ 464 million in the quarter, explained by higher average commercialization margins and gains with stocks.

Adjusted operating expenses without the effects of hedge and CBIOS were -17.5% lower compared to 4Q20, mainly due to higher rental income (+ R\$ 13 million), with joint storage (+ R \$ 3 million).

The Adjusted EBITDA was R\$ 70 million higher (+10.8%) in the QoQ comparison, due to the higher Gross Profit generated by higher sales margins and inventory gains and lower expenses, which enjoyed higher revenue from rental and royalties and higher reversals in the period.

We closed the first quarter of 2021 with 8,058 gas stations in our retail network, growth of 240 stations on 1Q20. We prioritized investments with the highest returns and volume potential. In this quarter we invested R\$ 228 million in branding and network maintenance.

B2B

In millions of Reais (except when specified)	1Q21	1Q20	1Q21 X 1Q20	4Q20	1Q21 X 4Q20
Volume of sales (thousand m ³)	3,175	3,402	-6.7%	3,504	-9.4%
Adjusted net revenue	8,330	6,580	26.6%	7,402	12.5%
Adjusted gross income	731	422	73.2%	604	21.0%
Adjusted gross margin (% of Net revenue)	8.8%	6.4%	2.4 p.p.	8.2%	0.6 p.p.
Adjusted gross margin (R\$/m ³)	230	124	85.6%	172	33.6%
Adjusted operating expenses*	(338)	(204)	65.7%	(170)	98.8%
Adjusted EBITDA	278	267	4.1%	418	-33.5%
Adjusted EBITDA margin (% of Net revenue)	3.3%	4.1%	-0.7p.p.	5.6%	-2.3 p.p.
Adjusted EBITDA margin (R\$/m ³)	88	78	11.6%	119	-26.6%

* The effects of adjusted commodities hedges were excluded from operating expenses in the amount of R\$ 101 million in 1Q21; -49 million in 1Q20; and R\$ -7 million in 4Q20. For the complete note see the section operating expenses in the release.

In the 1Q21, the segment had a sales volume 6.7% lower than that registered in the 1Q20, despite the important growth of the sales of Diesel of 8.1% in the period. The departure of the sale of natural gas from the BR base after the formation of ES Gás is responsible for a difference of -221 thousand m³ and the lower sale of coke (-35.6%), offset by higher sales of fuel oil (+ 67%) complete the justification for the variation in the period. In relation to 4Q20, there was a decrease in sales volume of (-9.4%), mainly due to the decrease in volumes sold of green petroleum coke (-33.8%) and fuel oil (-8.8%) partially offset by the 1.2% increase in the volume of Diesel.

Despite the lower sales volume in the QoQ comparison (-9.4%), the segment registered substantial Gross profit growth due to higher average sales margins coupled with higher inventory gains, chiefly due to diesel price rises. In the YoY comparison the Adjusted Gross Profit was R\$ 309 million higher, especially due to changes in the inventory effect which when combined with the hedge loss in the period and higher sales margins produces a positive result of roughly R\$ 208 million.

Adjusted expenses normalized by the effects of hedge and CBIOS were R\$ 168 million higher, with R\$ 156 million of clients in judicial reorganization and the remaining R\$ 25 million in the main provisions with PCEs.

Adjusted EBITDA of R\$ 278 million (-33.5% vs QoQ), influenced by the higher losses from PCEs and commodity hedges and offset by higher gains from inventories and higher average sales margins. In relation to 1Q20, the variation was positive by 4.1% for the same reasons already mentioned.

AVIATION MARKET

In millions of Reais (except when specified)	1Q21	1Q20	1Q21 X 1Q20	4Q20	1Q21 X 4Q20
Volume of sales (thousand m ³)	732	833	-12.1%	732	0.1%
Adjusted net revenue	1,854	2,157	-14.0%	1,563	18.6%
Adjusted gross income	220	195	12.8%	149	47.7%
Adjusted gross margin (% of Net revenue)	11.9%	9.0%	2.8 p.p.	9.5 %	2.3 p.p.
Adjusted gross margin (R\$/m ³)	300	234	28.3%	204	47.6%
Adjusted operating expenses	(114)	(109)	4.6%	(77)	48.1%
Adjusted EBITDA	106	86	23.3%	72	47.2%
Adjusted EBITDA margin (% of Net revenue)	5.7%	4.0%	1.7 p.p.	4.6 %	1.1 p.p.
Adjusted EBITDA margin (R\$/m ³)	145	103	40.2%	98	47.1%

The aviation segment volumes remained virtually unchanged in the QoQ comparison, contracting by -12.1% in the YoY comparison, still reeling from the mass exodus from airports because of the COVID-19 pandemic.

The adjusted Gross Profit grows by 47% compared to 4Q20 and by 12.8% compared to 1Q20, in both periods, mainly due to greater gains with product inventories. Adjusted operating expenses were R\$ 37 million higher than in 4Q20, mainly due to the negative variation of R\$ -33 million in PCEs and higher by 4.6% in relation to 1Q20, also due to higher provisions in the period of around R\$ 15 million. There were even lower revenues from joint storage and a lower result from sales totaling R\$ 1.4 million.

The adjusted EBITDA was R\$ 34 million (or + 48%) higher than 4Q20, with the main reason for the increase in adjusted gross profit of R\$ 71 million. Higher sales margins and higher gains from ex-refinery prices complete the justification. Compared to 1Q20, despite a 12.1% lower sales volume, gains from ex-refinery prices and foreign exchange leveraged the 2021 result to a R\$ 25 million higher Gross Profit.

CORPORATE

Corporate primarily consists of the Company's overhead not allocated to other segments. The amounts classified as corporate are presented below:

In millions of Reais (except when specified)	1Q21	1Q20	1Q21 X 1Q20	4Q20	1Q21 X 4Q20
Adjusted operating expenses*	77	(112)	n.a.	(172)	n.a.
Adjusted EBITDA	77	(113)	n.a.	475	n.a.

*Adjusted operating expenses in 4Q20 with an additional adjustment of R\$ -647 million due to the PIS/COFINS credit.

Adjusted operating expenses allocated to corporate rose by R\$ 249 million in the QoQ comparison, already allowing for the PIS/COFINS credit recovery gains in 4Q20 of R\$ -647 million, with the main changes being: recovery of R\$ 77 million in ICMS tax credits due to the end of the non-cumulative basis; lower expenses on the pension and health plan of R\$ 47 million and lower personnel expenses of R\$ 34 million; and the presence of nonrecurrent expenses in 4Q14, of R\$ 44 million.

DEBT

In millions of Reais (except where stated)	1Q21	1Q20	1Q21 X 1Q20	4Q20	1Q21 X 4Q20
Financing	9,014	9,531	-5.4%	7,757	16.2%
Leases	834	810	3.0%	796	4.8%
Gross Debt	9,848	10,341	-4.8%	8,553	15.1%
Swap	(821)	(421)	-95.0%	(504)	63.0%
Adjusted Gross Debt	9,027	9,920	-9.0%	8,049	12.1%
(-) Cash and cash equivalents	3,893	5,997	-35.1%	3,358	15.9%
Net Debt	5,134	3,923	30.9%	4,691	9.4%
Adjusted EBITDA LTM	4,448	2,817	57.9 %	3,811	16.7%
Net Debt/Adjusted EBITDA (X)	1.2x	1.4x	-0.2x	1.2x	0.0x
Average cost of the debt (% p.a.)	4.4%	5.3%	-0.9p.p.	4.4 %	0.0 p.p.
Average debt term (years)	3.6	2.0	79.8%	2.2	59.4%

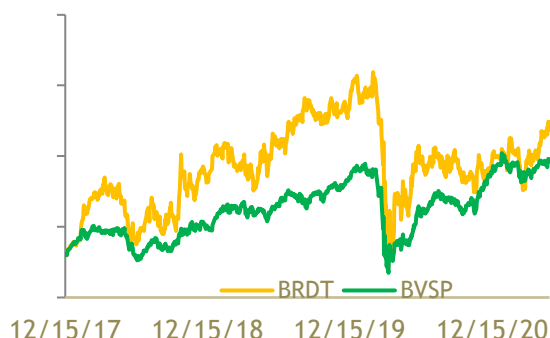
The Company's adjusted gross debt stood at R\$ 9,027 million in 1Q21, a decrease of -9% compared with 1Q20. In this quarter we borrowed approximately R\$ 2.8 billion in order to reduce the average costs and lengthen the average term of our debts, which had been affected by precautionary borrowing made at the start of the COVID-19 pandemic in April 2020. The average cost fell by 0.9 p.p. and the average term was lengthened by approximately 1.4 years.

Net debt (R\$ 5.1 billion) rose by R\$ 443 million, mainly due to the payment of R\$ 498 million to shareholders in the form of interest on equity (JCP) in 1Q21, which is within the forecast Dividend Yield of 10% considering the average share price. Leverage remained flat compared with 4Q20 at 1.2x (Net debt/ Adjusted Ebitda Ltm).

CAPITAL MARKET

The average financial volume of BR Distribuidora traded at B3 - Brasil, Bolsa & Balcão from 12/15/2017 to 5/10/2021 was R\$ 148.1 million/day, confirming the stock's good liquidity. The Company's shares closed trading on 5/10/2021 at R\$ 23.60 gaining 94.1% since the IPO. The Ibovespa index gained 68% during this period.

BRDT3 Share	
Number of shares (thousand)	1,165
Price at 05/10/2021	23.60
Market value at [05/10/2021] (R\$ million)	27,494
Period 12/15/2017 to 5/10/2021	
Average volume shares/day	6,460,003
Average financial volume/day (R\$ thousand)	148,132,949
Average price (R\$/share)	19.73



INTEREST ON EQUITY AND DIVIDENDS

The total amount distributed as dividends and therefore included in the minimum mandatory dividend, both in the form of interest on equity already announced and dividends announced at the Annual General Meeting held on April 15, 2021 ("AGM") is R\$ 2.312.648.979,34, or approximately R\$ 1.99 per common share, as shown in the table below:

Description	Payment Date	Gross amount per share (R\$)	Total Gross Amount (R\$)
Interest on equity already declared and paid	January 12 th , 2021	0.42780043964	498,387,512.18
Additional dividends on the minimum mandatory dividend and part of the additional dividends announced at the AGM	April 30 th , 2021	0.95037041535	1,107,181,533.88
Remaining portion of the proposed additional dividends announced at the AGM	until 12/31/2021	0.60693556505	707,079,933.28
Total	-	1.98510642003	2,312,648,979.34

The amount equal to interest on equity shown in the table above was announced based on the share position in place on December 21st, 2020 and was paid on January 12th, 2021. An amount equal to the dividends was announced based on the share position as of April 15h, 2021 (inclusive), with the Company's shares being traded "ex-dividend" from April 16th, 2021 onwards. The aforesaid distribution of interest on equity and dividends approved by the AGM was included in the minimum mandatory dividend.

NEGOTIATION OF ELETROBRAS GROUP DEBTS

On April 30th, 2018, Centrais Elétricas Brasileiras S.A. - Eletrobras and its electricity distribution companies (Eletrobras Amazonas, Eletrobras Roraima, Eletrobras Rondônia and Eletrobras Acre) signed debt acknowledgment agreements with BR Distribuidora in the restated amount of R\$ 4.6 billion.

We announce we have duly received the payments in accordance with the agreement signed that entailed 36 monthly installments (with no grace period), restated by market indexes. On April 30th, 2021, the Company received the last portion, totaling R\$ 4.8 billion.

The receipt of all these amounts is an important achievement for the Company in its receivables management, requiring intricate negotiations involving guarantees subject to privatizations of the energy distribution companies. Furthermore, these receipts were subject to subsequent negotiations with the new partners of these companies in order to bring forward the payments.

The funds resulting from these negotiations complemented our cash management in light of the company's various operational and financing requirements to implement its value agenda.

OPERATING EXPENSES

In accordance with the goals outlined in our sourcing initiative, we have constantly sought to increase the competitiveness of the products we acquire through new trading strategies, leveraging arbitrage opportunities and pursuing the best supply sources for the various products we sell. This pursuit has led to fuel imports becoming a structural and relevant part of our supply strategies.

Coupled with intensifying product import operations, this strategy has heightened the importance of hedges for international cargo, to mitigate risks posed by future price changes, enabling us to secure certain arbitrage opportunities. In accordance with the Company's risk management policy, commodity derivative transactions are secured by commercial and supply activities.

However, in the first quarter of 2020, the huge importance of imports in the Company's operations combined with sharp contractions in international commodity prices, due to the mismatch between supply and demand, intensified by the effects of the COVID-19 pandemic on global consumption levels. This combined effect meant hedge transactions acquired greater importance in the Company's results.

Accounting standards state that a derivative financial instrument should be measured at fair value with changes recognized in profit or loss. These operations essentially follow a business model aiming to protect operating margins with no speculative intent, thus constituting an economic hedge used to reduce risks posed by the volatility in commodities prices (economic protection from exposure), without taking into account any impact caused by the accounting mismatch in the financial statements.

Recording the fair value of derivative financial instruments at the end of each reporting period does not differentiate settled operations from outstanding operations. We therefore believe it is appropriate to adjust EBITDA, eliminating the effects of commodities hedges still in progress, as disclosed in the note 'Our financial and operational information explained' in this release, where we demonstrate the EBITDA reconciliation. It is therefore our opinion that this makes our hedge results more compatible with the corresponding physical operations.

The table below presents the reconciliation of the impacts on adjusted operating expenses for both consolidated and operating segments:

BR Consolidated (In millions of Reais)	1Q21	1Q20	4Q20
Adjusted operating expenses	(887)	(554)	(87)
Commodity hedges settled	273	(124)	7
PIS/COFINS income	-	-	(647)
CBIOS	50	-	79
Operating Expenses without Hedges/PIS and COFINS/CBIOS	(564)	(678)	(648)

Retail (In millions of Reais)	1Q21	1Q20	4Q20
Adjusted Operating Expenses	(397)	(177)	(299)
Settled hedge result	172	(75)	14
CBIOS	36	-	56
Operating Expenses without Hedges/PIS and COFINS/CBIOS	(189)	(252)	(229)

B2B (In millions of Reais)	1Q21	1Q20	4Q20
Adjusted Operating Expenses	(453)	(155)	(186)
Settled hedge result	101	(49)	(7)
CBIOS	14	-	23
Operating Expenses without Hedges/PIS and COFINS/CBIOS	(338)	(204)	(170)

VOLUME OF SALES (THOUSAND M³)

BR consolidated

Products	1Q21	1Q20	1Q21 X 1Q20	4Q20	1Q21 X 4Q20
Diesel	4,061	3,708	9.5%	4,193	-3.1%
Gasoline	2,193	2,025	8.3%	2,566	-14.5%
Ethanol	893	795	12.4%	991	-9.8%
Fuel Oil	641	383	67.4%	702	-8.7%
Coke	566	879	-35.6%	855	-33.8%
Fuel Aviation	731	831	-12.1%	731	0.0%
Other	252	571	-55.9%	242	4.1%
Total	9,337	9,192	1.6%	10,280	-9.2%

Retail

Products	1Q21	1Q20	1Q21 X 1Q20	4Q20	1Q21 X 4Q20
Diesel	2,302	2,080	10.7%	2,454	-6.2%
Gasoline	2,174	2,003	8.5%	2,541	-14.5%
Ethanol	890	792	12.3%	987	-9.9%
Other	65	81	-19.9%	60	7.9%
TOTAL	5,430	4,956	9.6%	6,042	-10.1%

B2B

Products	1Q21	1Q20	1Q21 X 1Q20	4Q20	1Q21 X 4Q20
Diesel	1,759	1,627	8.1%	1,740	1.1%
Fuel Oil	640	383	67.2%	702	-8.8%
Coke	566	879	-35.6%	855	-33.8%
Other	210	513	-59.1%	206	1.8%
TOTAL	3,175	3,402	-6.7%	3,503	-9.4%

Aviation Market

Products	1Q21	1Q20	1Q21 X 1Q20	4Q20	1Q21 X 4Q20
ATF	726	827	-12.2%	727	-0.1%
GAV	5	4	23.4%	4	32.9%
Other	1	2	-38.0%	1	-8.0%
TOTAL	732	833	-12.1%	732	0.0%

CASH FLOW RECONCILIATION

The working capital requirement was greater in this period, resulting in smaller free operating cash generation compared with 1Q19.

In millions of Reais	1Q21	1Q20
EBITDA	1,016	635
IR/CS paid	-	-71
Noncash effects on EBITDA	569	-37
Working capital	(1,234)	229
Cash Flows from Operating Activities	351	756
CAPEX	(141)	(106)
Other	58	2
Cash Flows from Investment Activities	(83)	(104)
FREE CASH FLOW	268	652
Financing/leases	711	2,983
Cash Flows from Financing Activities	711	2,983
FREE CASH FOR SHAREHOLDERS	979	3,635
Dividends/interest on equity paid to shareholders	(444)	-
Net cash produced by (used in) the period	535	3,635
Opening balance	3,358	2,362
Closing balance	3,893	5,997

Notes:

1. Cash funds paid as bonuses advanced to clients R\$ 124 million in 1Q21 (R\$ 103 million in 1Q20) are presented in working capital changes;
2. Cash funds paid as performance bonuses of R\$ 101 million in 1Q21 (R\$ 63 million in 1Q20) are deducted from EBITDA.
3. Capex investments consist of disbursements to form property, plant and equipment and intangible assets and do not include bonuses advanced to clients.
4. "Noncash effects on EBITDA" include: estimated credit losses on doubtful accounts, losses and provisions for judicial and administrative proceedings, pension and health plans, redundancy plans, proceeds from the sale of assets, amortization of insurance, rental and other, net monetary/exchange interest and variance (deducted from net financing) and other adjustments, as presented in the Statement of Cash Flows, an integral part of the annual financial statements.
5. Working Capital mainly includes: Change in accounts receivable (1Q21: R\$ -150 million and 4Q20: R\$ -319 million); bonuses advanced to clients (1Q21: - R\$ 124 million and 4Q20: R\$ 176 million), pension and health plans: (1Q21:- R\$ 42 million and 4Q20: -R\$ 207 million), changes in trade payables (1Q21:-R\$ 705 million and 4Q20: R\$ 437 million), Changes in taxes (1Q21: R\$ 203 million and 4Q20: R\$ 209 million), Change in inventory (1Q21: R\$ 17 million and 4Q20: -R\$ 598 million).

OUR FINANCIAL AND OPERATIONAL INFORMATION EXPLAINED

The Company's adjusted EBITDA is a measure used by Management and consists of the Company's net income plus net finance income, income and social contribution taxes, depreciation and amortization expenses, the amortization of bonuses advanced to clients (bonuses advanced to clients are presented in current assets and noncurrent assets), estimated losses on doubtful accounts in connection with the islanded and interconnected power grids, losses and provisions in connection with legal claims, redundancy plans, tax amnesty expenses, commodities hedges in progress and programs and taxes on financial revenue.

The Adjusted EBITDA margin is calculated by dividing Adjusted EBITDA by the volume of products sold. The Company uses the Adjusted EBITDA margin as it believes it properly presents its business earnings.

EBITDA Reconciliation	Consolidated		
	1Q21	1Q20	4Q20
R\$ million			
EBITDA Breakdown			
Net Income	492	234	3,148
Net finance income (costs)	118	96	(261)
Income tax and social contribution	267	170	400
Depreciation and amortization	139	135	134
EBITDA	1,016	635	3,421
Estimated allowances for doubtful accounts - Electric Sector (islanded and interconnected power systems)	(1)	-	-
Losses and provisions in judicial and administrative proceedings	32	26	(23)
Amortization of early bonuses awarded to customers	193	150	183
Redundancy plans	-	(3)	-
Actuarial remeasurement - Health care plan	-	-	(2,132)
Discount due to salary renegotiation - Organizational Transformation Plan	-	9	30
Tax Amnesty Program	41	11	9
Commodity hedges in progress	(61)	(292)	109
Proceeds from disposal - Pecém and Muricy	(44)	-	-
Tax expenses on finance income	6	9	19
ADJUSTED EBITDA	1,182	545	1,616
Sales volume (millions of m ³)	9,337	9,191	10,278
ADJUSTED EBITDA MARGIN (R\$/m³)	127	59	157

STATEMENT OF FINANCIAL POSITION - ASSETS - IN MILLIONS OF REAIS

Assets	Consolidated	
	03/31/2021	12/31/2020
Current		
Cash and cash equivalents	3,893	3,358
Net accounts receivable	4,062	3,997
Inventory	3,561	3,545
Advances to suppliers	22	55
Income tax and social contribution	126	126
Taxes and contributions recoverable	2,098	1,417
Advanced bonuses awarded to clients	593	592
Prepaid expenses	94	60
Derivative financial instruments	108	19
Assets held for sale	11	11
Other current assets	122	171
	14,690	13,351
Non-current		
Long-term		
Net accounts receivable	747	752
Judicial deposits	1,153	1,164
Taxes and contributions recoverable	595	1,422
Deferred income tax and social contribution	1,871	1,705
Advanced bonuses awarded to clients	1,682	1,753
Prepaid expenses	133	139
Derivative financial instruments	739	498
Other noncurrent assets	12	14
	6,932	7,447
Investment	479	448
Property, plant and equipment	6,720	6,723
Intangible assets	438	358
	14,569	14,976
Total Assets	29,259	28,327

STATEMENT OF FINANCIAL POSITION - LIABILITY AND EQUITY

IN MILLIONS OF REAIS

Liabilities	Consolidated	
	03/31/2021	12/31/2020
Current		
Trade payables	1,551	2,196
Loans and Borrowings	715	2,082
Leases	125	115
Customer advances	592	666
Income tax and social contribution	419	-
Taxes and contributions payable	300	355
Dividends and interest on capital	501	942
Payroll, vacations, charges, bonuses and profit sharing	154	233
Severance and restructuring programs	-	1
Pension and health plan	102	102
Derivative financial instruments	30	81
Provision for Decarbonization Credits	50	-
Other accounts and expenses payable	161	169
	4,700	6,942
Non-current		
Financing	8,299	5,675
Leases	709	681
Pension and health plan	1,765	1,768
Provision for judicial and administrative proceedings	918	899
Other accounts and expenses payable	168	155
	11,859	9,178
	16,559	16,120
Equity		
Paid-in capital	6,353	6,353
Profit reserves	7,547	7,055
Capital reserve	5	4
Asset and liability valuation adjustments	(1,205)	(1,205)
	12,700	12,207
Total Liabilities	29,259	28,327

STATEMENT OF PROFIT OR LOSS - IN MILLIONS OF REAIS

	Consolidated	
	03/31/2021	03/31/2020
Revenue from goods sold and services rendered	26,133	21,188
Cost of goods sold and services provided	(24,260)	(20,242)
Gross profit	1,873	946
Operating expenses		
Sales	(556)	(590)
Expected credit losses	(173)	(33)
General and administrative	(149)	(145)
Tax	(65)	(41)
Other net revenue (expenses)	(60)	364
	(1,003)	(445)
Net income before financial income/loss and taxes	870	501
Financial		
Expenses	(91)	(99)
Revenue	116	77
Exchange and monetary variance, net	(143)	(74)
	(118)	(96)
Equity earnings	7	(1)
Income before tax	759	404
Income tax and social contribution		
Current	(433)	(29)
Deferred	166	(141)
	(267)	(170)
Net income for the period	492	234
Basic and diluted net income per common share - R\$	0.42	0.20
<i>Share capital consists of 1,165,000,000 common shares.</i>		

SEGMENT REPORTING - IN MILLIONS OF REAIS

Consolidated statement of Net Income by Business Sector - Current quarter (1/1/2021 to 3/31/2021)

	Retail	B2B	Aviation market	Corporate	Total	Reconciliation with financial statements		Total
Sales Revenue	16,142	8,330	1,854	-	26,326	(193)	(a)	26,133
Cost of goods sold	(15,024)	(7,599)	(1,634)	-	(24,257)	(3)	(b)	(24,260)
Gross profit	1,118	731	220	-	2,069	(196)		1,873
Expenses								
General, administrative and sales	(239)	(365)	(116)	(23)	(743)	(135)	(c)	(878)
Tax	(12)	-	(1)	(3)	(16)	(49)	(d)	(65)
Other net revenue (expenses)	(146)	(95)	3	103	(135)	75	(e)	(60)
Equity earnings	-	7	-	-	7	-		7
Net finance income (costs)	-	-	-	-	-	(118)	(f)	(118)
Adjusted EBITDA	721	278	106	77	1,182			
Net income (loss) before tax						(423)		759

Consolidated statement of Net Income by Business Sector - Previous quarter (1/1/2020 to 3/31/2020)

	Retail	B2B	Aviation market	Corporate	Total	Reconciliation with financial statements		Total
Sales Revenue	12,601	6,580	2,157	-	21,388	(150)	(a)	21,188
Cost of goods sold	(12,119)	(6,158)	(1,962)	-	(20,239)	(3)	(b)	(20,242)
Gross profit	482	422	195	-	1,099	(153)		946
Expenses								
General, administrative and sales	(294)	(217)	(110)	(15)	(636)	(132)	(c)	(768)
Tax	(8)	(2)	(2)	(9)	(21)	(20)	(d)	(41)
Other net revenue (expenses)	125	64	3	(88)	104	260	(e)	364
Equity earnings	-	-	-	(1)	(1)	-		(1)
Net finance income (costs)	-	-	-	-	-	(96)	(f)	(96)
Adjusted EBITDA	305	267	86	(113)	545			
Net income (loss) before tax						(141)		404

SEGMENT REPORTING - RECONCILIATION AGAINST THE FINANCIAL STATEMENTS

IN MILLIONS OF REAIS

	1Q21	1Q20
(a) Sales Revenue		
Appropriation of early bonuses awarded to customers		
Sales revenue is adjusted by the early bonuses granted to resellers of service stations to which the Company distributes fuels and lubricants corresponding to the portion provided mainly in kind and held under the terms established in advance with such parties, which once completed, become nonreturnable, being absorbed as expenses by the Company. This corresponds to a target scheme which, once met, exempts the customers - resellers of service stations - from returning to the Company these amounts advanced as bonuses. They are classified in profit or loss in proportion to their due dates.	(193)	(150)
(b) Cost of goods sold		
Depreciation and amortization	(3)	(3)
(c) General, administrative and sales		
Depreciation and amortization	(136)	(132)
Expected credit losses		
The adjusted values refer to the provisions relating to receivables owed to the Company by the thermal companies of islanded and interconnected power systems, a segment for which the Company substantially provides service.	1	-
(d) Taxes		
Tax adjustments denote tax amnesties and tax charges on financial revenue.		
Tax amnesties: payment provisions for joining the amnesty programs established by State Laws and the Special Tax Regularization Program (PERT) from the Federal Government concerning tax liabilities related to ICMS and federal taxes with the State and Federal Government, respectively.	(41)	(11)
Tax charges on revenue: the adjustments refer to expenditure on IOF, PIS and COFINS, levied on the Company's revenue and which are classified as tax expenses.	(6)	(9)
Tax charges on disposal revenue - Pecém and Muricy	(2)	-
(e) Other net revenue (expense)		
Judicial losses and provisions		
The adjusted amounts consist of losses incurred in final and unappealable lawsuits, as well as the provisions made on the basis of the opinions obtained from the lawyers responsible for handling the lawsuits or by the Company's Legal Department.	(32)	(26)
Redundancy plans		
The adjustments denote the amounts that affected the Company's earnings due to accounts payable and the provision for the estimated expenditure on indemnities related to the plan, as well as the respective reversals due to withdrawals from the plan, as well as severance expenses due to the Company's restructuring.	-	3
Discount due to salary renegotiation - Organizational Transformation Plan	-	(9)
Commodity hedges in progress	61	292
Proceeds from disposal - Pecém and Muricy	46	-
(f) Net financial income	(118)	(96)
Total	(423)	(141)