

Resultados

1T24

Maio . 2024



**VIBRA**

## WEBCAST 1T24

A **Vibra Energia** realizará *Webcast* com tradução simultânea no dia **09 de maio de 2024**, para comentários sobre o resultado da Companhia no primeiro trimestre de 2024. A apresentação estará disponível para *download* no *website* da Companhia, uma hora antes do início das teleconferências.



### Horário

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

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



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



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

## Mensagem da Administração

### A Gestão se traduz em resultados

Podemos considerar o 1T24 como mais um passo na trajetória recente da Vibra, ao ficarem evidentes os resultados da transformação empreendida na Cia. desde o início de 2023. O foco na carteira de clientes diretos e postos embandeirados, a redução de ineficiências e a melhoria de processos em toda a cadeia de distribuição, desde o suprimento até o *pricing*, nos propiciaram redução de volatilidade nos resultados e alcance de novos patamares consistentes de margens, mesmo em um ambiente competitivo desafiador proporcionado pelos estoques elevados de diesel S-10 no mercado.

Esses volumes excessivos, presentes no mercado brasileiro, foram ocasionados especialmente pelo forte fluxo de diesel russo para o Brasil ao final do 4T23 e ao longo do 1T24, sem que houvesse uma contrapartida na demanda por esse combustível. No entanto, vemos, neste momento, que os incentivos para a manutenção de estoques elevados não estão mais presentes, lembrando que, ao longo do 4T23, o diesel importado da Rússia se mostrava bastante competitivo em relação ao diesel nacional, realidade que não se manteve ao longo do 1T24. Além disso, também havia um incentivo adicional à manutenção de estoques elevados, pela perspectiva de aumentos de alíquotas de Pis/Cofins e ICMS em janeiro e fevereiro, respectivamente, o que já ocorreu.

Sobre a demanda no 1T24, vimos que foi limitada, principalmente, por questões no agronegócio, que apresentou atrasos no início do período de plantio das novas safras e do escoamento das safras passadas de soja e milho. No entanto, percebemos, já ao final do trimestre, algum sinal de recuperação de volumes. Vimos, também, a demanda por gasolina um pouco aquém da esperada, basicamente pela maior presença do Etanol no ciclo *otto*.

Desta forma, alcançamos no 1T24 um Ebitda Ajustado de R\$ 1.410 bilhões (+104% YoY, -39,4% QoQ) e volume de vendas total de 8.599 mil m<sup>3</sup> (-7,8% YoY, -6,3% QoQ), correspondendo a uma margem Ebitda unitária de R\$ 164/m<sup>3</sup> (+69,2% YoY, +2,4% QoQ). Neste trimestre, os resultados foram ainda positivamente influenciados por vendas de imóveis que alcançaram R\$ 56 milhões, ou R\$ 7/m<sup>3</sup>. Por outro lado, as contribuições combinadas de ganhos e perdas de estoque e *hedge* não foram relevantes para o resultado. Cabe destacarmos, também, o reconhecimento de mais R\$ 535 milhões em créditos tributários, não considerados no Ebitda Ajustado, mencionado acima, referentes à recuperação tributária da Lei Complementar 192/2022, em complemento aos valores já reconhecidos no trimestre anterior.

Além disso, é importante ressaltarmos a trajetória do *market-share* da Vibra, que apresentou recuperação ao longo desse trimestre, avançando de 21,4% em janeiro/24 para 22,3% em março/24, considerando as vendas totais de Gasolina, Etanol e Diesel, referendando a estratégia da Vibra, que valoriza a capacidade logística e capilaridade privilegiadas da Cia, bem como a dimensão e qualidade da nossa carteira de clientes, com manutenção de rentabilidade e retorno, com o ROIC alcançando 17,6% no 1T24 (+6,7p.p. YoY e +0,3 p.p. QoQ).

Ainda, dentre outras ações visando materializar a estratégia da Vibra para o Agronegócio, vale mencionarmos a entrada em operação da ampliação de uma importante instalação operacional da Cia., em Santarém, que agora conta com capacidade de recebimento de

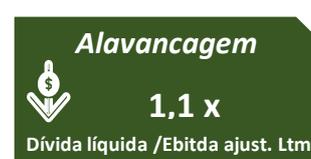
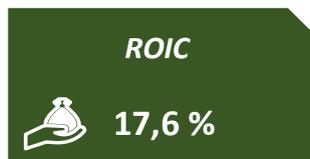
navios de grande porte, visando o crescimento de vendas nessa região, que se tornou um importante polo de escoamento da produção agrícola de parte do Centro-Oeste e Norte do Brasil. Outro investimento importante da Vibra, recentemente concluído, foi a ampliação da tancagem da Base de Belém, com aumento de quase 60% de sua capacidade, em um passo visando maior eficiência e redução de custos para atender a região centro-norte do país.

Finalmente, destacamos, também, a designação, por unanimidade, dentre os membros do Conselho de Administração que foram eleitos na Assembleia Geral Ordinária realizada dia 18/04/2024, do Sr. Sergio Agapito Lires Rial, para ser o Presidente do Conselho de Administração, demonstrando a unidade do Conselho de Administração e a continuidade do projeto de crescimento e geração de valor para os acionistas e a sociedade.

**Ernesto Pousada**

**CEO da Vibra**

## Desempenho dos Segmentos de Negócios

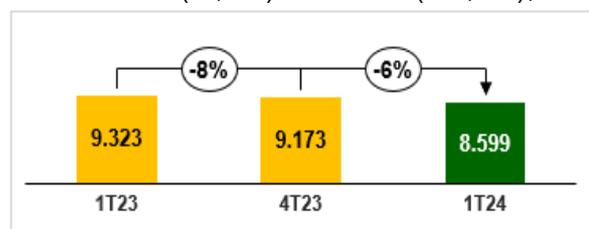


## Vibra Consolidado

Em milhões de reais (exceto onde indicado)	1T24	1T23	1T24 X 1T23	4T23	1T24 X 4T23
Volume de vendas (mil m <sup>3</sup> )	<b>8.599</b>	9.323	-7,8%	9.173	-6,3%
Receita líquida ajustada	<b>39.771</b>	39.212	1,4%	43.846	-9,3%
Lucro bruto ajustado	<b>2.286</b>	1.536	48,8%	2.592	-11,8%
Despesas Oper. Ajustada*	<b>(615)</b>	(692)	-11,1%	(868)	-29,1%
Despesas Oper. Ajust* (R\$/m <sup>3</sup> )	<b>(72)</b>	(74)	-3,6%	(95)	-24,4%
Resultado financeiro	<b>(334)</b>	(280)	19,3%	(50)	568,0%
Lucro líquido	<b>789</b>	81	874,1%	3.297	-76,1%
<b>EBITDA ajustado**</b>	<b>1.410*</b>	<b>688</b>	<b>104,9%</b>	2.328*	<b>-39,4%</b>
Margem EBITDA ajust. (R\$/m <sup>3</sup> )**	<b>164*</b>	74	122,2%	254*	-35,4%
Número total de postos de serviços	<b>8.062</b>	8.381	(319)	8.198	(136)

\* Ajustes em nota específica na sessão despesas operacionais, na página 17. \*\* **EBITDA ajustado**, excluído o valor da recuperação tributária extraordinária R\$ 535 milhões (1T24) e R\$ 2.591 milhões (4T23).

Tivemos redução em nossos volumes de vendas totais de -6,3% na comparação QoQ, principalmente pelas menores vendas de: diesel (-9,3%), gasolina (-8,7%), óleo combustível (-9,2%), coque (-59,9%) e outros (-12,8%), atenuados pelo aumento dos volumes vendidos de: lubrificantes (+5,2%), combustível para aviação (+6,1%) e etanol (+6,8%). Importante destacar que a sazonalidade do primeiro trimestre é desfavorável em diesel e apresenta uma participação muito maior de etanol no mix do ciclo *otto*, o que justifica as variações ocorridas em relação ao 4T23. Já na comparação YoY, houve redução de -7,8%: diesel (-13,1%), gasolina (-17,9%), coque (-63,1%), lubrificantes (-4,8%), óleo combustível (-5,0%) e outros (-20,2%), compensada parcialmente por um aumento no volume de etanol (+50,2%) e combustível para aviação (+12,8%).



Volume de Vendas Consolidado

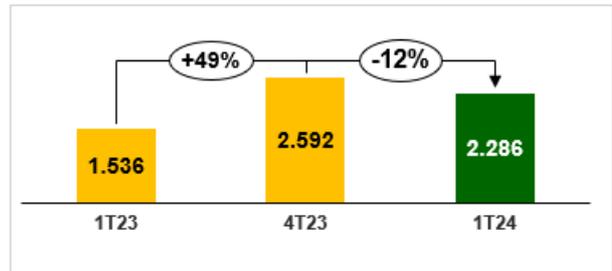
Tais reduções são reflexos diretos de nossa estratégia de foco em nossa rede embandeirada e no nosso cliente B2B, iniciada em meados do 2T23, com isso, a nossa base de comparação ainda está influenciada por maiores volumes para “bandeira branca” e para o TRR no 1T23.

Com o reequilíbrio do suprimento, especialmente de diesel, acreditamos que a dinâmica de *Market Share* da Vibra tenda a se movimentar positivamente, pois a Vibra, ao longo de 2023, buscou aumentar sua participação de aquisição de produto junto ao principal fornecedor de diesel do país. Além disso, estabeleceu um processo de *compliance*, governança e *expertise* na aquisição de produtos importados de qualquer região supridora globalmente. Considerando esses dois pilares, além de um *pricing* cada vez mais apurado, entendemos que caminharemos para o *fair share* da companhia, buscando

equilibrar sempre o binômio eficiência e rentabilidade, usando sempre uma de nossas maiores fortalezas, a nossa capacidade logística irreplicável.

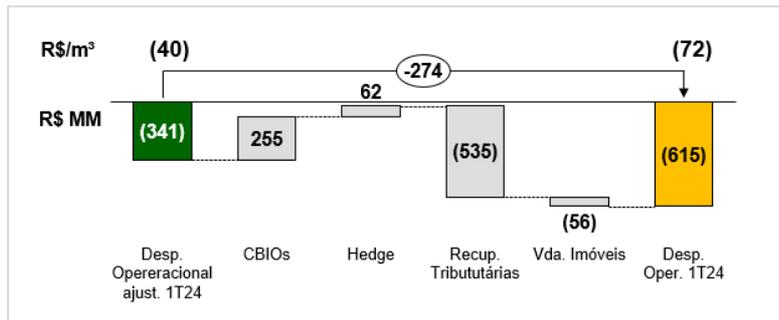
Ainda influenciado pelo efeito das importações relevantes de diesel russo ocorridas no trimestre anterior, o 1T24 apresentou uma dinâmica de *market-share* tímida, no entanto, o equilíbrio entre a oferta e demanda observado mais no final do trimestre ajudou a Vibra a alcançar 24,3% de *Market-Share* (-0,5 p.p. QoQ, - 3,3 p.p. YoY) com estratégia focada no relacionamento com a nossa rede e clientes diretos no B2B.

Em relação ao lucro bruto, tivemos um aumento de 48,8% ou R\$ 750 milhões no YoY, fruto de maiores margens médias de comercialização e importante avanço na gestão operacional. Já na comparação com o 4T23 houve uma redução de -11,8% ou R\$ - 306 milhões, em razão, principalmente, pelo efeito sazonal entre os períodos, por menores ganhos com inventários de produtos e menores margens média de comercialização, fruto de um mix mais favorável para o etanol e pelo aparente excesso de volume de produtos no mercado em maior parte de trimestre.



Lucro Bruto ajustado Consolidado

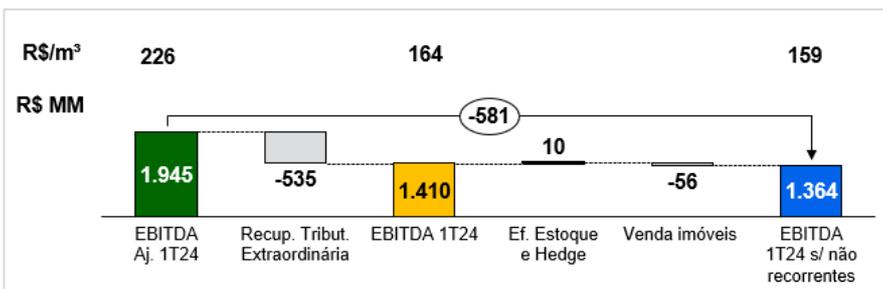
Nossas despesas operacionais totalizaram R\$ 341 bilhões (R\$ 40/m<sup>3</sup>) no 1T24. Ao excluirmos os efeitos do resultado com o CBIOS (-R\$ 255 milhões), *hedge* de commodities (-R\$ 62 milhões), recuperações tributárias não recorrentes LC 192/22 de R\$ 535 milhões e venda de imóveis (R\$ 56 milhões), totalizaram R\$ 615 milhões (R\$ 72/m<sup>3</sup>), representando uma redução de R\$ 253 milhões (-29,1%) na comparação com o 4T23 e redução de - 11,1% em relação ao ano anterior. Cabe destacar que a companhia possui um dos menores níveis de SG&A do setor e continuará buscando a maior eficiência na operação de seus negócios. No gráfico abaixo explicitamos a reconciliação das despesas operacionais do 1T24, denotando o nível de despesas operacionais normais do período.



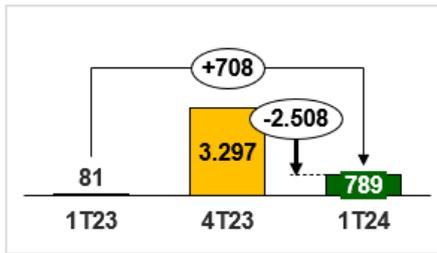
Reconciliação das despesas operacionais ajustadas 1T24

No 1T24 tivemos um Ebitda Ajustado de R\$ 1,41 bilhões (+104,9% YoY), correspondendo a uma margem Ebitda ajustada de R\$ 164/m<sup>3</sup> (+122,2% YoY). Vale ressaltar que, desse valor, já deduzimos a recuperação tributária extraordinária (LC 192/2022) de R\$ 535 milhões reconhecida adicionalmente, no 1T24, ao já registrado no 4T23. Além disso, há, neste resultado, ganhos não recorrentes com vendas de imóveis no valor de R\$ 56 milhões, ganhos com inventário de produtos e perdas com *hedge* de *commodities* que, somados, montam cerca de R\$ -10 milhões. Desconsiderando todos esses

efeitos não recorrentes no resultado do trimestre, encontramos um Ebitda de R\$ 1.364 milhões ou R\$ 159/m<sup>3</sup>, um importante resultado mesmo em um cenário adverso com um grande nível de estoque de produtos observados no mercado ao longo do trimestre.



Reconciliação do Ebitda 1T24 - Consolidado

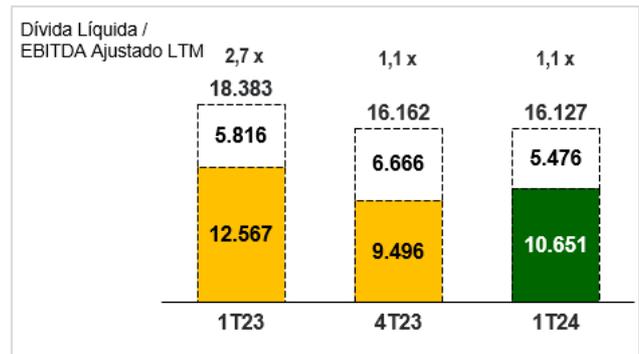


Lucro Líquido do período

O lucro líquido da Companhia no 1T24 foi de R\$ 789 milhões, um aumento de R\$ 708 milhões (+ 874,1%) na comparação com o 1T23. Já em relação ao trimestre anterior, houve uma diminuição de R\$ 2,508 bilhões, representando uma redução de -76,1%, em função, principalmente, das recuperações tributárias ocorridas no período.

A dívida líquida do 1T24 foi de R\$ 10,6 bilhões, ante a uma dívida líquida de R\$ 12,6 bilhões no 1T23, uma redução de R\$ 1,9 bilhões (-15,2%) no ano. Resultado direto da forte geração de caixa no período, que viabilizou a redução de R\$ 2,2 bilhão (-12,4%) na dívida bruta.

Dessa forma, alcançamos uma alavancagem (dívida líquida/Ebitda ajustado Ltm) de 1,1x no 1T24, uma redução de 1,6x na comparação com 1T23 e mantendo o mesmo nível ao do 4T23, refletindo avanços na gestão de capital da Companhia.

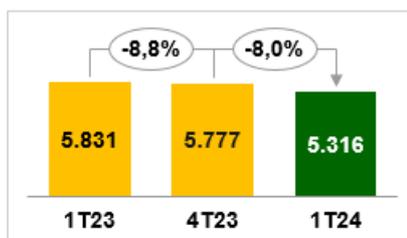


Endividamento e Alavancagem do período

## Rede de Postos

Em milhões de reais (exceto onde indicado)	1T24	1T23	1T24 X 1T23	4T23	1T24 X 4T23
Volume de vendas (mil m³)	5.316	5.831	-8,8%	5.777	-8,0%
Receita líquida ajustada	24.357	22.809	6,8%	27.154	-10,3%
Lucro bruto ajustado	1.373	879	56,2%	1.565	-12,3%
Margem bruta ajustada (R\$/m³)	258	151	71,3%	271	-4,7%
Despesas Oper. Ajustada*	(281)	(277)	1,4%	(306)	-8,2%
Despesas Oper. Ajustada* (R\$/m³)	(53)	(48)	11,3%	(53)	-0,2%
<b>EBITDA ajustado**</b>	<b>909</b>	<b>455</b>	<b>99,8%</b>	1.562	<b>-41,8%</b>
Margem EBITDA ajust. (R\$/m³)	171	78	119,1%	270	-36,8%
Número total de postos de serviços	8.062	8.381	(319)	8.198	(136)

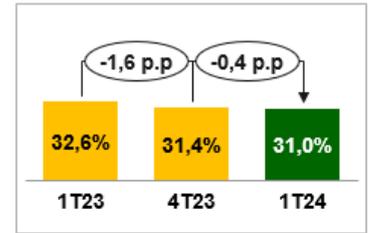
\* Ajustes em nota específica na sessão despesas operacionais na página 18. \*\* **EBITDA ajustado**, excluído o valor da recuperação tributária extraordinária de R\$ 1.303 milhões (4T23).



Volume de Vendas Rede de Postos

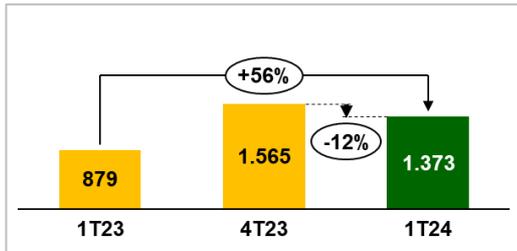
A Rede de Postos apresentou redução (-8,0%) nos volumes vendidos (QoQ). Com um aumento no volume de etanol (6,8%), compensado por redução na gasolina (-9,3%), diesel (-12,2%) e outros (-10,5%). Na comparação com o 1T23, também houve queda (-8,8%), principalmente pela redução dos volumes de gasolina (-18,4%), diesel (-12,9%) e outros (-30,0%), compensados com o aumento do volume de etanol (+50,7%).

Cabe destacar a trajetória de *market-share* do segmento de rede de postos, que tem como estratégia o foco na rede embandeirada. Encerramos o trimestre com *market-share* na rede embandeirada de 31%, representando uma redução de 1,6 p.p. em relação ao 1T23 e uma redução de 0,4 p.p. em relação ao 4T23.



Market-Share rede embandeirada

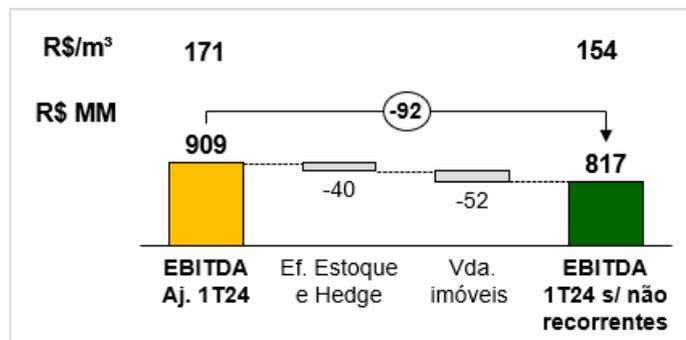
O lucro bruto ajustado do 1T24 foi de R\$ 1,37 bilhão, um aumento de 56% (+R\$ 494 milhões) em relação ao 1T23, principalmente, pelas maiores margens médias de comercialização, estratégia de segmentação de clientes e maior participação das vendas de produtos aditivados e *premium* no mix de produtos e por efeito de ganho de inventário de produtos no trimestre atual frente a uma forte perda de aproximadamente R\$ 340 milhões no 1T23. Em relação ao 4T23, houve redução de 12%, principalmente pelas menores margens médias de comercialização e por menores volumes vendidos no período atribuído a, principalmente, efeito da sazonalidade desfavorável observada no primeiro trimestre.



Lucro bruto rede de postos

As despesas operacionais ajustadas sem efeitos de *Hedge* (R\$ -45 milhões), CBIOS (R\$ -190 milhões) e venda de imóveis (R\$ 52 milhões), alcançaram R\$ 281 milhões no 1T24, praticamente estáveis em relação ao 1T23 e uma redução de 8% em relação ao 4T23, representando um nível mais normalizado para a companhia.

O Ebitda Ajustado foi de R\$ 909 milhões (R\$ 171/m<sup>3</sup>), um aumento de quase 100% em relação ao 1T23. Tal resultado é fruto de uma maior proximidade com nossa revenda, priorizando o relacionamento com precificação mais assertiva.



Reconciliação EBITDA 1T24 da rede de postos

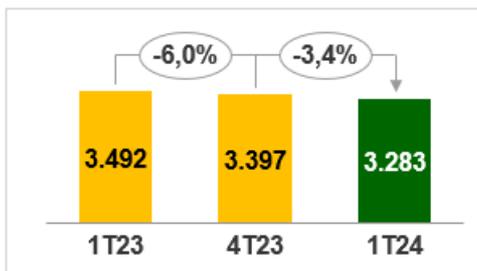
Encerramos o 1T24 com 8.062 postos em nossa rede, uma redução de 136 postos em relação ao 4T23. Cabe destacar que tal redução representa um conjunto de ações para construir um novo portfólio de embandeiramento que atenda aos objetivos estratégicos da companhia, com uma rede de postos de serviços saudável e bem-posicionada.

## B2B

Em milhões de reais (exceto onde indicado)	1T24	1T23	1T24 X 1T23	4T23	1T24 X 4T23
Volume de vendas (mil m <sup>3</sup> )	3.283	3.492	-6,0%	3.397	-3,3%
Receita líquida ajustada	15.414	16.403	-6,0%	16.692	-7,7%
Lucro bruto ajustado	913	657	39,0%	1.027	-11,1%
Margem bruta ajustada (R\$/m <sup>3</sup> )	278	188	47,8%	302	-8,0%
Despesas Oper. Ajustada *	(253)	(307)	-17,6%	(426)	-40,6%
Despesas Oper. Ajustada * (R\$/m <sup>3</sup> )	(77)	(88)	-12,3%	(125)	-38,6%
<b>EBITDA ajustado**</b>	<b>576</b>	<b>318</b>	<b>81,1%</b>	<b>883</b>	<b>-34,8%</b>
Margem EBITDA ajust. (R\$/m <sup>3</sup> )	175	91	92,7%	260	-32,5%

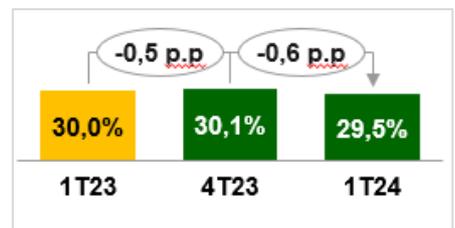
\* Ajustes em nota específica na sessão despesas operacionais, na página 18. \*\***EBITDA ajustado**, excluído o valor de recuperação tributária extraordinária R\$ 1.284 milhões (4T23).

O segmento B2B apresentou uma redução no volume de vendas (-3,3%) quando comparado ao 4T23, em função principalmente de menores vendas de diesel (-5,4%), coque (-59,9%) e óleo combustível (-9,2%), compensadas pelo aumento no volume de combustíveis de aviação (+6,1%) e outros (+4,5%). Tal redução nas vendas de diesel é fruto, principalmente, da sazonalidade do período, considerando que a safra de grãos esperada para iniciar no final de fevereiro não aconteceu. Na comparação com o 1T23 houve redução (-6,0%) que está relacionada aos menores volumes vendidos de diesel (-13,3%), óleo combustível (-5,0%) e de coque (-63,1%). Os menores volumes vendidos de diesel são reflexo, principalmente pela redução das vendas aos clientes TRRs (Transportador Revendedor Retalhista), como foco de nossa estratégia de relacionamento com nossos clientes diretos.

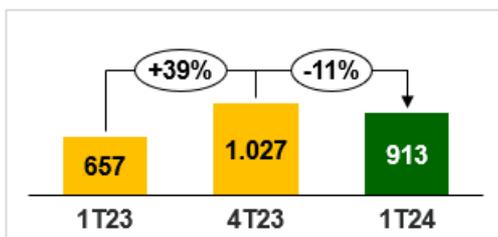


Volume total B2B

Continuamos o avanço em nossa estratégia focando em nossos clientes diretos B2B e, com isso, fica evidente nossa trajetória de crescimento de *market-share* nesse canal do B2B, baseado no relacionamento e avanço nas linhas visando atender aos clientes do agronegócio brasileiro, essa que tem sido uma estratégia importante em nosso ganho de rentabilidade e *market-share*. Encerramos o trimestre com *market-share* para nossos clientes diretos de 29,5%, uma redução de -0,5p.p. em relação ao 1T23 e -0,6p.p. em relação ao 4T23.



Market-Share Clientes diretos

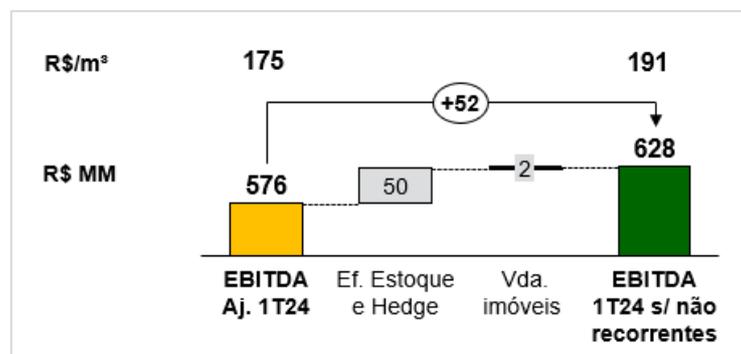


Lucro Bruto B2B

O lucro bruto ajustado foi de R\$ 913 milhões no 1T24, representando um aumento de 39% (+R\$ 256 milhões), resultado, principalmente, de uma melhor margem de comercialização no 1T24. Na comparação com o 4T23, tivemos um resultado 11% menor, principalmente por menores margens médias de comercialização e menores volumes vendidos.

As despesas operacionais ajustadas, já excluindo os efeitos de *Hedge* (R\$ -17 milhões), CBIOS (R\$ -65 milhões), e venda de imóveis (R\$ -2 milhões) totalizaram R\$ -253 milhões no 1T24, representando uma redução de 17,6% na comparação com o 1T23 e de 40,6% em relação ao 4T23. Tal efeito é justificado, principalmente, em razão dos gastos extraordinários incorridos no 4T23, sem correspondência no 1T24 tais como: multa de encerramento de contrato de *take or pay* de coque (R\$ 35 milhões) aumento de frete CIF (R\$ 15 milhões) maiores gastos com marketing (R\$ 11 milhões) e provisão com remuneração variável de empregados (R\$ 8 milhões). Em comparação ao 1T23 o efeito é gerado por menores provisões com perdas de créditos esperadas no período atual.

O Ebitda Ajustado desse segmento foi de R\$ 576 milhões no 1T24, alcançando uma Margem Ebitda ajustada de R\$ 175/m<sup>3</sup>, demonstrando a estabilidade de nossos negócios em níveis superiores ao histórico, mesmo em um cenário bastante desafiador. Ao reequilibrarmos o nosso suprimento ao praticado pelo mercado, conseguiremos ter mais competitividade e, com isso, oferecer um melhor nível de serviços e preços adequados aos nossos clientes B2B, principalmente ao analisarmos a janela mais ao fim do trimestre onde os volumes em excesso do mercado tenderam a patamares mais normalizados.



## 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)	1T24	1T23	1T24 X 1T23	4T23	1T24 X 4T23
Despesas operacionais ajustadas*	(81)	(85)	-4,7%	(83)	-2,4%

\* Ajustes em nota específica na sessão despesas operacionais, na página 18.

As despesas operacionais ajustadas atribuídas ao corporativos totalizaram R\$ -81 milhões, já excluindo os efeitos da recuperação tributária extraordinária relacionada a LC192/22 de (R\$ -535 milhões). Se mantendo praticamente estável na comparação entre os períodos, devido a sua característica principal de representar o que não foi alocado aos segmentos.

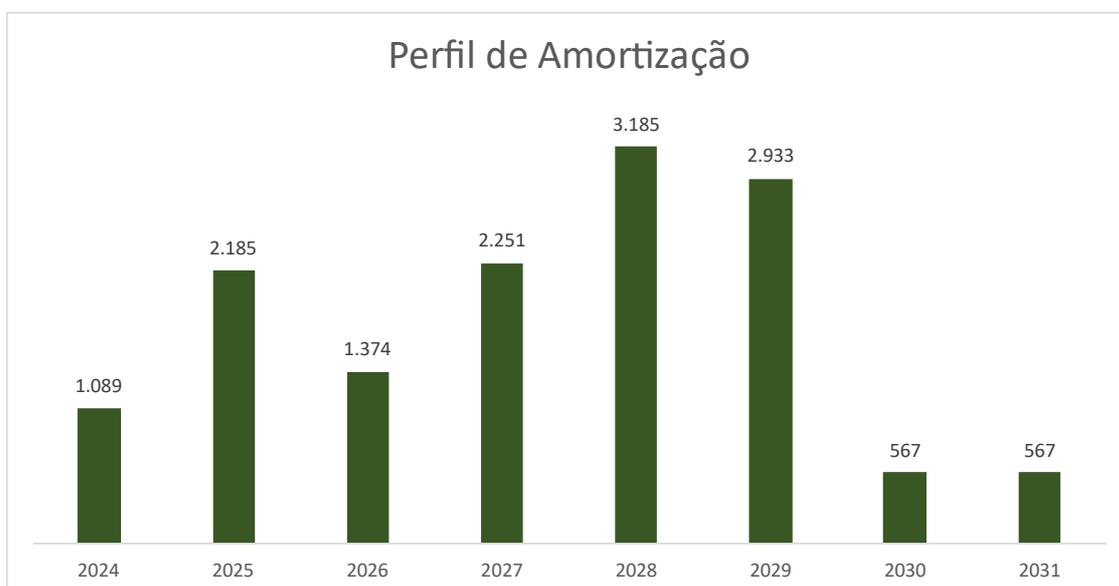
## Endividamento

O perfil de endividamento da companhia segue uma estratégia de *liability management* priorizando a diversificação de fontes, desconcentração de vencimentos e instrumentos, explorando sempre oportunidades de redução de custo e alongamento de prazo das operações da carteira:

Em milhões de reais (exceto onde indicado)	1T24	1T23	1T24 X 1T23	4T23	1T24 X 4T23
Financiamentos	14.902	17.039	-12,5%	14.770	0,9%
Arrendamentos mercantis	745	817	-8,8%	748	-0,4%
<b>Dívida Bruta</b>	<b>15.647</b>	17.856	-12,4%	15.518	0,8%
Swap	480	527	-8,9%	644	-25,5%
Dívida Bruta Ajustada	16.127	18.383	-12,3%	16.162	-0,2%
(-) Disponibilidades	5.476	5.816	-5,8%	6.666	-17,9%
<b>Dívida Líquida</b>	<b>10.651</b>	<b>12.567</b>	<b>-15,2%</b>	<b>9.496</b>	<b>12,2%</b>
<b>EBITDA Ajustado Ltm</b>	<b>10.107</b>	<b>4.709</b>	<b>114,6%</b>	<b>8.850</b>	<b>14,2%</b>
<b>Dívida Líquida/EBITDA Ajustado Ltm (x)</b>	<b>1,1x</b>	<b>2,7x</b>	<b>-1,6</b>	<b>1,1 x</b>	<b>-</b>
<b>Custo médio da dívida (% a.a)</b> <i>média ponderada acumulado do ano</i>	<b>12,2%</b>	15,2%	-2,6% p.p.	13,2%	-0,9% p.p.
<b>Prazo médio da dívida (anos)</b>	<b>3,6</b>	4,1	-0,4	3,8	-0,2

No 1T24, o endividamento bruto da Companhia apresentou o montante de R\$ 16,1 bilhões, cerca de 12,3% inferior ao 1T23. Reduzimos a dívida líquida em cerca de 15,2% em relação ao mesmo período do ano anterior, principalmente, pelo importante aumento de nossas disponibilidades, dada a geração de caixa operacional no período.

O custo médio da dívida foi de 12,2%, uma redução de 0,9 p.p. na comparação com 2023, com prazo médio de 3,6 anos, e uma alavancagem de 1,1x (Dívida Líquida/Ebitda Ajustado), ante 2,7x em 1T23.



## Investidas

A transição energética para fontes de energia mais limpa já é uma realidade, onde observamos cada vez mais clientes em busca de soluções competitivas para descarbonizar suas operações. Avançamos nos últimos três anos na operacionalização da nossa plataforma multienergia, incorporando ao portfólio diversas soluções em energia limpa e renovável, eletromobilidade e biocombustíveis direcionados para etanol e biometano, entre outros, oferecendo, assim, soluções aos clientes, além de nos mantermos firmes no core business da companhia, que é a distribuição de combustíveis e derivados, na qual somos líderes de mercado. Já iniciamos, junto aos nossos mais de 18.000 clientes e a nossa rede de mais de 8 mil postos de serviços, a oferta de soluções multienergia que irão auxiliá-los em suas próprias jornadas de descarbonização.

A seguir, passamos a destacar o resultado de nossas principais investidas: Vem, Comerc, Evolua e Zeg Biogás. Como ainda não possuímos o controle de nenhuma dessas empresas, seus resultados são expressos pelo método de equivalência patrimonial. De modo a possibilitar o correto acompanhamento do nosso negócio de distribuição de combustíveis, ajustamos todos os resultados de equivalência patrimonial em nosso Ebitda, retirando seus efeitos.

## VEM - Lojas de Conveniências

Fechamos o 1T24 com aproximadamente 1.300 lojas Ativas (+71 vs 1T23) com foco na qualificação da Rede dando continuidade ao processo de modernização e migração para a nova imagem da BR Mania nas lojas, que hoje representam 35% da Rede (+18 p.p. vs 1T23). Desta forma, observamos o incremento no faturamento médio das lojas, visto que, após esta mudança, as lojas faturam em média 30% a mais que o período pré-reforma. Em decorrência dos novos formatos de loja, temos o incremento da oferta de *food service*, sendo uma categoria que continua apresentando uma boa performance de crescimento em vendas, com destaque para os desenvolvimentos de novos produtos neste período, que refletem a Brasilidade e Regionalismo.

Com isso, obtivemos no primeiro trimestre de 2024 os seguintes resultados:

- Crescimento de 12% no faturamento das Lojas BR Mania, chegando no valor de R\$ 423 milhões;
- Na base *Same Store Sales* tivemos crescimento de 8% no faturamento;
- Número de Transações (média/loja): 5.949 (+6% vs. 1T23).

## COMERC

Em milhões de reais @stake (48,7%)	1T24	4T23	3T23	2T23	1T23
Receita Líquida	490	633	578	494	492
Lucro Bruto corrente	116	123	72	61	68 <sup>1</sup>
EBITDA proforma @stake	113	125	91	55	49

	Em operação (Fev/24)	Em implementação até 2024	Em desenvolvimento	Total
GC Solar	1.443 MWp	118 MWp	-	1.561 MWp
GC Eólica	280 MW	-	-	280 MW
GD Solar	274 MWp	65 MWp	111 MWp	450 MWp

<sup>1</sup>Alteração do valor do Lucro Bruto corrente registrado no 1T23 devido a diferença de R\$ 25MM (R\$12MM @stake Vibra) que estava sendo considerada no lucro bruto corrente no ano passado e agora foi expurgada pela Comerc

A Comerc progride de forma consistente em seu extenso portfólio de projetos de geração a partir de fontes renováveis e, após dois anos focada nessas implantações, a Companhia atingiu aproximadamente 2,0 GW de capacidade instalada @stake, o que representa 94% da capacidade instalada prevista no plano de negócios inicial em 2021.

A implementação do projeto de Várzea (+118 MWp) avançando conforme o planejado com previsão de energização até 3T24. Com a energização do projeto de Várzea a Comerc irá atingir 100% do plano de negócio inicial de Geração Centralizada, totalizando 1.843 MW @stake.

## Geração Centralizada

A Vertical de Geração Centralizada é composta de usinas solares e eólicas, totalizando atualmente 1,7 GW de capacidade instalada (@stake). Além disso, a empresa possui projetos em implantação que elevarão a capacidade instalada total para 1,8 GW até 3T24.

Com relação à estratégia de contratação, todos os parques possuem contratos de longo prazo no ACL (ambiente de contratação livre) e/ou contratos no ACR (ambiente de contratação regulado) de forma a mitigar os riscos dos projetos.

### Geração Centralizada Solar:

- 1.443 MWp @stake em operação;
- Implantação da usina Várzea (118 MWp), com previsão de COD no 3T24, avançando conforme o esperado. Com a energização do projeto de Várzea atingiremos 100% do plano de negócio inicial de Geração Centralizada.

Em termos operacionais, o volume de geração das usinas solares atingiu 674 GWh no 1T24 (194 GWh no 1T23) e 1.948 GWh nos últimos 12 meses (1468 GWh em 2023), como reflexo da entrada em operação das plantas de Hélio Valgas (5ª maior usina solar do país com 662 MWp) e São João do Paracatu (267MWp), atingindo a performance operacional planejada.

### Geração Centralizada Eólica:

A Companhia entregou 100% do plano de negócios inicial no segmento eólico com 280 MW @stake em operação no mês de jan/24.

## Geração Distribuída

### Geração Distribuída Solar:

Em 30 de abril de 2024, a Comerc detinha 81 usinas solares em operação, das quais 80 estão localizadas em Minas Gerais e 1 em Pernambuco, totalizando 274 MWp @stake de capacidade instalada, sendo que desde Jan/24 foram energizadas 12 novas usinas (+29 MWp).

Atualmente, existem 22 usinas em implantação que devem adicionar 65 MWp @stake de capacidade instalada em 2024. Além disso, a Companhia possui um portfólio em desenvolvimento de 111 MWp @stake que serão implantados até o final de 2025.

## Trading

A Comerc foi uma das precursoras do Mercado Livre de energia e atualmente é uma das maiores comercializadoras do país, com volume de 2,8GMm negociado nos últimos 12 meses.

No 1T24, a Comerc atingiu um Volume de Energia Transacionado de 5.723,3 GWh, crescimento de 2,6% com relação ao 1T23.

### Soluções em Energia

- Na gestão de energia para consumidores livres, a Companhia conta com 4,5 mil unidades de consumo sob gestão no 1T24 (+177 unidades vs 1T23);
- No segmento varejista, houve avanço na parceria com o Itaú Unibanco com o início da prospecção dos clientes do banco para a oferta na modalidade varejista;
- 257 unidades consumidoras migradas até Mar/24 e mais 358 em processo de migração;
- Em Eficiência Energética, a Companhia atingiu 76 Projetos no portfólio em Mar/24, com investimento total comprometido de aproximadamente R\$ 330 MM.

## EVOLUA

Em milhões de reais (@stake 49,9%)	1T24	4T23	3T23	2T23	1T23
Receita Líquida	1.369	1.294	963	1.466	1.001
Lucro Bruto ajustado	51	15	-54	-3	40
EBITDA ajustado @stake	36	-5	-54	-2	18

Desde jan2024, o acompanhamento de desempenho da Evolua incorpora a tomada de posição reportada pela empresa

O primeiro trimestre de 2024 representa para Evolua o fechamento do primeiro ano safra completo (de abril 2023 a março 2024) desde sua constituição.

O início de 2024 apresentou recuperação nos volumes transacionados em relação a 2023 quando elementos conjunturais (queda no preço da gasolina, safra de cana acima do previsto e grandes volumes de etanol de milho) mantiveram os preços abaixo das médias históricas do mercado.

Foram comercializados 1.184mil/m<sup>3</sup> de etanol (anidro + hidratado) no 1T24, representado um aumento de mais de 12% em relação ao último trimestre de 2023.

No 1T24, os preços de etanol tiveram uma alta, impactando diretamente o desempenho da Evolua que apresentou resultados positivos consistentes nos três meses, atingindo R\$71 milhões de Ebitda acumulado no período.

Do volume comercializado no período, 101,4 mil m<sup>3</sup> foram dedicados à exportação, em sua maioria para a Coreia e Índia, o que está alinhado à estratégia de expansão e crescimento da Companhia.

## ZEG BIOGÁS

A Zeg Biogás, Joint Venture que detém expertise na implantação de projetos de produção de biometano a partir de aterros e vinhaça (subproduto da produção de etanol em usinas de cana de açúcar), avançou em sua estrutura administrativa desde setembro de 2022. O projeto de otimização da cadeia de suprimentos da ZEG, através do contrato exclusivo de fabricação do equipamento Totara+ no Brasil, sob a marca GreenLane, foi concluído com a inauguração da fábrica em março/24, que permite a montagem do equipamento com aproximadamente 70% de conteúdo nacional. É um marco importante que representará vantagem competitiva para os projetos da ZEG e gerará benefícios para seus clientes. Além

de usar nos seus projetos próprios, a ZEG poderá comercializar o equipamento para projetos de produção de biometano de terceiros.

O projeto do aterro sanitário de Jambeiro, localizado em São Paulo, operacional desde junho/23, entregou uma média de 19 mil m<sup>3</sup>/dia de gás biometano no 1T24, superior a 35% em relação ao 4T23. Em janeiro de 2024, a planta chegou a alcançar um pico de produção de 24 mil m<sup>3</sup>/dia.

Já as obras do projeto da Usina Aroeira, com capacidade de 15 mil m<sup>3</sup>/dia, estão progredindo, com entrada em operação da Fase I prevista para agosto de 2024. A implantação da Fase II do projeto deverá ter início a partir do 2º semestre, que, após a conclusão, irá duplicar a produção, alcançando um total de 30 mil m<sup>3</sup>/dia.

## EZVOLT

A EZ Volt, startup de eletromobilidade que integra o portfólio de energias renováveis da Vibra, tem forte atuação no segmento de infraestrutura e serviços de recarga elétrica, com soluções dedicadas ao B2B e B2C, com destaque para o mercado de frotas corporativas, além de presença com eletropostos instalados em condomínios residenciais e empresariais, estabelecimentos comerciais, estacionamentos e hubs de recarga.

A empresa segue seu plano de expansão, contando com mais de 1.200 estações de recarga sob gestão em 17 estados, com número superior a 30.000 recargas mensais e 17.000 usuários em seu aplicativo de recarga de veículos elétricos.

Entre as principais realizações no trimestre, destaca-se a implantação de soluções de recarga destinadas a ônibus elétricos, por meio de contratos celebrados com 70% dos operadores do município de São Paulo. Conforme previsto na Lei 16.802/2018, veículos utilizados para transporte público devem reduzir a emissão de CO<sub>2</sub> em 50% em 10 anos e 100% em 20 anos.

O primeiro posto 100% elétrico do Brasil, localizado em São Paulo, que atende principalmente *frotas last mile* e motoristas de aplicativos, completou dois anos de operação com sucessivos recordes de utilização. Sua atual capacidade permite carregar simultaneamente mais de 30 veículos elétricos e híbridos, sendo que a COMERC, investida da Vibra, fornece a energia elétrica proveniente de fontes renováveis.

## ESG

### Mudança do Clima

Como resultado do nosso plano de redução emissões de gases de efeito estufa de escopo 1 e 2, superamos a nossa meta de redução de 6%, em 2023 e alcançamos a redução de 17%.

Lançamos nosso Relatório TCFD 2023 (*Task Force on Climate Related Financial Disclosures*), dando transparência sobre dados e informações financeiras relacionadas aos riscos, oportunidades e ações ligadas ao combate às mudanças climáticas.

Demos início ao estudo de riscos climáticos, junto a uma consultoria especializada, a fim de aprimorar nossa gestão de riscos por meio da construção e monitoramento dos indicadores de risco físico nas nossas unidades operacionais. Este estudo também resultará em um plano de adaptação climática e na identificação de riscos de transição vinculados aos nossos negócios.

Iniciamos também o estudo de pegada de carbono, que quantificará as emissões de gases de efeito estufa associadas ao ciclo de vida completo de 14 dos nossos principais produtos.

### Transição Energética

Em janeiro, firmamos com a Inpasa, maior produtora de combustível renovável à base de cereais da América Latina, um Memorando de Entendimentos (MoU) não vinculante para estudar a viabilidade para a produção e comercialização de metanol verde a partir de subprodutos do etanol, visando prioritariamente o fornecimento aos setores marítimo e industrial. Com esse negócio, abrimos caminho para entrar em um novo segmento, com soluções sustentáveis aos clientes de transporte marítimo.

### Saúde, Segurança e Meio Ambiente

No primeiro trimestre de 2024, implantamos uma nova Governança de Riscos de SSMA com foco na redução do risco de eventos de alta gravidade. Instituímos um Comitê de Riscos e desenvolvemos um Programa para identificação e tratamento de condições com potencial de causar fatalidade, mudança de vida (*potential serious injury or fatality – SIF*) ou impactos ambientais graves (*potential serious environmental impact – SEI*), de forma a eliminar, reduzir e monitorar os maiores riscos das nossas operações. Este programa está alinhado com a nossa visão de melhoria contínua e as melhores práticas internacionais em gestão de riscos.

Como resultado destas e de outras medidas estratégicas de segurança, contingência e preservação ambiental implementadas nos últimos anos, conseguimos manter nosso índice de acidentes com impacto ambiental em zero desde maio de 2022.

### Responsabilidade Social

Em relação à nossa causa social, “Combate à Exploração Sexual de Crianças e Adolescentes”, atuamos fortemente no pilar engajamento da sociedade. Divulgamos e convocamos nossos parceiros a apoiarem e se engajarem na nossa causa social no encontro anual para revendedores e franqueados dos Postos Petrobras, lojas BR Mania e centros de lubrificação.

Lubrax+ - o Vem de Vibra, na Convenção B2B, no evento de premiação dos nossos transportadores e motoristas - Programa Motorista DEZtaque e no *Web Summit*, com participação do nosso Presidente Ernesto e Felipe Massa, nosso piloto do time Lubrax Stock Car.

Realizamos também dois *Webinars* de capacitação sobre o tema Combate à Exploração Sexual de Crianças e Adolescentes para mais de 200 colaboradores.

No que tange à proteção de crianças e adolescentes, aderimos ao Coalização Pará, iniciativa da *Childhood* Brasil com o objetivo de prevenir e mitigar os fatores de risco para violação de direitos humanos de crianças e adolescentes nas operações portuárias, associadas ao transporte de carga rodoviário e hidroviário entre os municípios de Barcarena, Breves e Itaituba, no Estado do Pará.

E ainda destinamos 1,5 MM para projetos sociais via Fundo da Infância e da Adolescência, sendo eles: Amigos da Criança em Pacajá/PA; Projeto Gente Grande em Fortaleza/CE; Projeto Transformar em Santarém/PA e; Projeto Crescer sem violência em Mojuí dos Campos/PA.

## Diversidade, Equidade e Inclusão

No mês de março promovemos uma jornada para marcar o Dia Internacional da Mulher, o “Somos todas Lubrax”. O encontro, realizado no Rio de Janeiro, reuniu cerca de 60 mulheres incluindo mecânicas e empreendedoras, donas de pontos de vendas de troca de óleo, centros de lubrificação Lubrax+ e Postos Petrobras. O “Somos todas Lubrax” reforçou o compromisso da Vibra com a promoção da diversidade, inclusão e igualdade de gênero em todos os aspectos de suas operações.

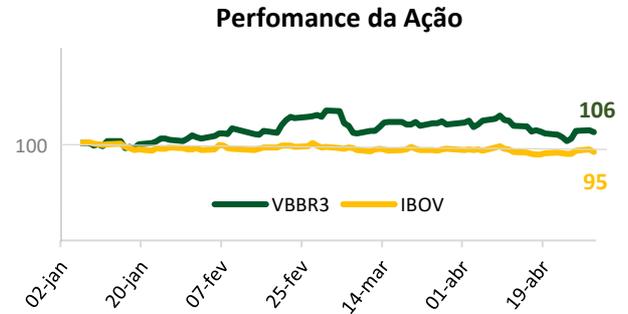
## Prêmios e Reconhecimentos

Integramos o Anuário 2024 do S&P Global como *Sustainability Yearbook Member*. Fomos classificados na 16ª posição no ranking de 306 empresas da categoria Varejo. Fomos incluídos também nas carteiras do ISE e ICO2 da B3. No ISE B3 subimos três posições no ranking comparado ao ano anterior.

## Mercado de Capitais

O volume financeiro médio da Vibra negociado na B3 – Brasil, Bolsa & Balcão no período de 02/01/24 a 30/04/24 foi de **R\$ 201,2 milhões/dia**. As ações da Companhia encerraram o pregão de 30/04/24 cotadas a **R\$ 23,46** apresentando uma valorização de **4,76%** ao longo desse período. No mesmo período, o índice Ibovespa apresentou uma desvalorização de **-5,10%**.

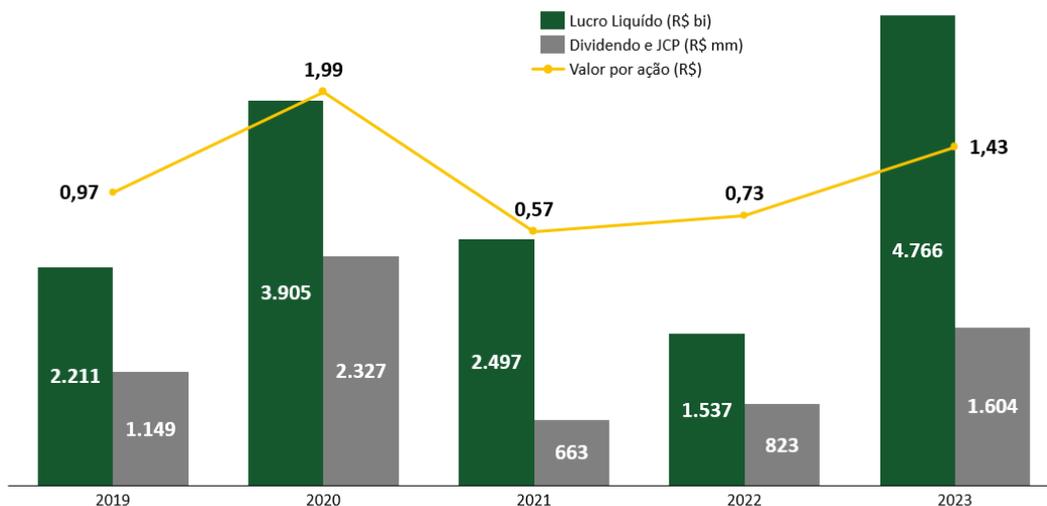
VBBR3			
Período 01/jan/23 a 30/abr/24			
Quantidade de ações (mil)	1.119	Volume médio ações/dia (milhões)	8.2
Quantidade de ações free-float (mil)	1.115	Volume financeiro médio/dia (R\$ milhões)	201,2
Cotação em 30-abr-24	23,46	Cotação média (R\$/ação)	23,65



## Juros Sobre Capital Próprio e Dividendos

No 1T24, em Assembleia Geral Ordinária e Extraordinária, foi declarada e aprovada a destinação de R\$ 1.604.581.530,06 (um bilhão, seiscentos e quatro milhões, quinhentos e oitenta e um mil, quinhentos e trinta reais e seis centavos), equivalente a aproximadamente, 35,7% (trinta e cinco e sete por cento) do lucro líquido ajustado para determinação dos dividendos apurado no exercício social findo em 31 de dezembro de 2023, nos termos da legislação aplicável.

Do montante aprovado, foram distribuídos a título de juros sobre capital próprio já declarados, o valor de R\$ 928.421.090,24 (novecentos e vinte e oito milhões, quatrocentos e vinte e um mil, noventa reais e vinte e quatro centavos), equivalente a ~R\$ 0,83 por ação, e dividendos no valor de R\$ 676.160.439,82 (seiscentos e setenta e seis milhões, cento e sessenta mil, quatrocentos e trinta e nove reais e oitenta e dois centavos), equivalente a ~R\$ 0,60 por ação, sem incidência de atualizações ou juros, em ambos os casos, sendo os valores indicados acima imputados ao pagamento do dividendo obrigatório.



## Despesas Operacionais

No quadro abaixo, apresentamos os destaques nas despesas operacionais ajustadas evidenciados nas tabelas “Vibra Consolidado”, “Rede de Postos” e “B2B” nesse documento.

Cabe salientar que tais ajustes não representam alterações em nosso Ebitda ajustado, mas uma *proxy* para acompanhamento de nossas despesas operacionais, por itens extraordinários (Recuperações Tributárias e Venda de Imóveis), itens que são parte da estratégia de *sourcing* (*hedge de Commodities*) ou que representam uma obrigação legal de adquirir, mas que são repassados aos preços finais dos produtos vendidos (Créditos de Descarbonização - CBIOS).

No quadro que se segue, apresentamos a reconciliação dos impactos nas despesas operacionais ajustadas, tanto no consolidado quanto nos segmentos operacionais, das despesas com *hedge* de produtos e outras que consideramos importantes serem ajustadas para fim de comparação com os períodos anteriores:

<b>Vibra Consolidado</b> (Em milhões de reais)	<b>1T24</b>	<b>1T23</b>	<b>4T23</b>
Despesas operacionais ajustadas	<b>(341)</b>	(848)	2.327
Hedge commodities liquidado	<b>62</b>	(39)	(55)
CBIOS	<b>255</b>	269	286
Recuperação tributária extraordinária	<b>(535)</b>	-	(2.591)
Outras recuperações tributárias	-	(32)	(748)
Venda de imóveis	<b>(56)</b>	(42)	(87)
<b>Despesas Operacionais sem Hedge, CBIOS e outros</b>	<b>(615)</b>	(692)	(868)

<b>Rede de Postos</b> (Em milhões de reais)	<b>1T24</b>	<b>1T23</b>	<b>4T23</b>
Despesas operacionais ajustadas	<b>(464)</b>	(424)	1.300
Hedge commodities liquidado	<b>45</b>	(7)	(22)
CBIOS	<b>190</b>	200	208
Recuperação tributária extraordinária	-	-	(1.303)
Outras recuperações tributárias	-	-	(435)
Venda de imóveis	<b>(52)</b>	(46)	(54)
<b>Despesas Operacionais sem Hedge, CBIOS e outros</b>	<b>(281)</b>	(277)	(306)

<b>B2B</b> (Em milhões de reais)	<b>1T24</b>	<b>1T23</b>	<b>4T23</b>
Despesas operacionais ajustadas	<b>(337)</b>	(339)	1.140
Hedge commodities liquidado	<b>17</b>	(32)	(33)
CBIOS	<b>65</b>	69	78
Recuperação tributária extraordinária	-	-	(1.284)
Outras recuperações tributárias	-	-	(327)
Venda de imóveis	<b>2</b>	(5)	-
<b>Despesas Operacionais sem Hedge, CBIOS e outros</b>	<b>(253)</b>	(307)	(426)

<b>Vibra Corporativo</b> (Em milhões de reais)	<b>1T24</b>	<b>1T23</b>	<b>4T23</b>
Despesas operacionais ajustadas	<b>460</b>	(85)	(113)
Recuperação tributária extraordinária	<b>(535)</b>	-	(4)
Outras recuperações tributárias	-	-	67
Venda de imóveis	<b>(6)</b>	-	(33)
<b>Despesas Operacionais sem Hedge, CBIOS e outros</b>	<b>(81)</b>	(85)	(83)

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

### Vibra Consolidado

Produtos	1T24	1T23	1T24 x 1T23	4T23	1T24 x 4T23
Diesel	3.638	4.186	-13,1%	4.011	-9,3%
Gasolina	2.332	2.842	-17,9%	2.553	-8,7%
Etanol	959	639	50,2%	899	6,8%
Óleo Combustível	388	408	-5,0%	427	-9,2%
Coque	34	93	-63,1%	86	-59,9%
Combust. Aviação	1.080	958	12,8%	1.018	6,1%
Lubrificantes	63	66	-4,8%	60	5,2%
Outros	105	132	-20,2%	121	-12,8%
<b>Total</b>	<b>8.599</b>	<b>9.323</b>	<b>-7,8%</b>	<b>9.173</b>	<b>-6,3%</b>

### Rede de Postos

Produtos	1T24	1T23	1T24 x 1T23	4T23	1T24 x 4T23
Diesel	2.029	2.330	-12,9%	2.309	-12,2%
Gasolina	2.300	2.820	-18,4%	2.536	-9,3%
Etanol	955	634	50,7%	894	6,8%
Outros	33	48	-30,0%	37	-10,5%
<b>Total</b>	<b>5.316</b>	<b>5.831</b>	<b>-8,8%</b>	<b>5.777</b>	<b>-8,0%</b>

### B2B

Produtos	1T24	1T23	1T24 x 1T23	4T23	1T24 x 4T23
Diesel	1.609	1.856	-13,3%	1.702	-5,4%
QAV/GAV	1.080	958	12,8%	1.018	6,1%
Óleo Combustível	388	408	-5,0%	427	-9,2%
Coque	34	93	-63,1%	86	-59,9%
Outros	172	177	-2,9%	165	4,5%
<b>Total</b>	<b>3.283</b>	<b>3.492</b>	<b>-6,0%</b>	<b>3.397</b>	<b>-3,3%</b>

## Reconciliação do Fluxo de Caixa

O primeiro trimestre de 2024 apresentou uma necessidade de capital de giro maior, em se comparado com o 4T23; pois, além do efeito calendário que consumiu cerca de um dia em nosso ciclo de caixa, houve aumento de cerca de três dias em nossos prazos médios estocagem, tais eventos culminaram em uma geração de caixa operacional negativa no período, em que pese tenhamos entregado um forte Ebitda. Entendemos que tal condição de capital de giro foi conjuntural e, com isso, esperamos um retorno aos níveis de estoques usuais da Companhia.

Em milhões de Reais	1T24	1T23	4T23
<b>EBITDA</b>	<b>1.701</b>	<b>565</b>	<b>4.650</b>
IR/CS pagos	(10)	-	(52)
Efeitos não caixa no EBITDA	48	533	(2.620)
Capital de giro	(1.969)	1.624	(645)
<b>Fluxo de Caixa das Atividades Operacionais</b>	<b>(230)</b>	<b>2.722</b>	<b>1.333</b>
CAPEX	(155)	(117)	(332)
Outros	183	108	(30)
<b>Fluxo de Caixa das Atividades de Investimentos</b>	<b>28</b>	<b>(9)</b>	<b>(362)</b>
<b>FLUXO DE CAIXA LIVRE</b>	<b>(202)</b>	<b>2.713</b>	<b>971</b>
Financiamentos/arrendamentos	(569)	(571)	(741)
<b>Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamentos</b>	<b>(569)</b>	<b>(571)</b>	<b>(741)</b>
<b>CAIXA LIVRE PARA OS ACIONISTAS</b>	<b>(771)</b>	<b>2.142</b>	<b>230</b>
Dividendos/Juros sobre o capital próprio pagos a acionistas	(441)	(401)	-
<b>Caixa líquido gerado (consumido) no período</b>	<b>(1.212)</b>	<b>1.741</b>	<b>230</b>
Efeito de variação cambial sobre caixas e equivalentes de Caixa	22	(70)	-
Saldo inicial	6.666	4.145	6.436
<b>Saldo final</b>	<b>5.476</b>	<b>5.816</b>	<b>6.666</b>

### Observações:

- Os recursos de caixa aplicados em bonificações antecipadas a clientes: -R\$ 35 milhões no 1T24 (-R\$ 141 milhões no 1T23) e -R\$ 103 milhões no 4T23 são apresentados na variação do capital de giro.
- Os recursos de caixa aplicados em bonificações por performance: -R\$ 126 milhões no 1T24 (-R\$ 105 milhões no 1T23) e -R\$ 201 milhões no 4T23; prêmio e desconto sobre vendas -R\$ 67 milhões no 1T24 (-R\$ 141 milhões no 1T23) e -R\$ 79 milhões no 4T23 são deduzidos do Ebitda.
- Aplicações de recursos em Capex representam desembolsos para formação de ativos imobilizados e intangíveis e não incluem as bonificações antecipadas a clientes.
- “Efeitos não caixa no Ebitda” incluem: perdas de crédito estimadas, perdas e provisões em processos judiciais e administrativos, planos de pensão e de saúde, planos de desligamentos, resultado com alienação de ativos, amortização das bonificações antecipadas a clientes, amortização de seguros, aluguéis e outros, juros e variações monetárias/cambiais líquidas (estes deduzidos do resultado financeiro líquido) e outros ajustes, conforme apresentados na Demonstração dos Fluxos de Caixa, parte integrante das Demonstrações Contábeis.
- Capital de Giro inclui, principalmente: variação do contas a receber (1T24: +R\$ 60 milhões e 1T23: +R\$ 952 milhões e 4T23: +R\$ 202 milhões); bonificações antecipadas a clientes (1T24: -R\$ 35 milhões e 1T23: -R\$ 141 milhões e 4T23: -R\$ 103 milhões), plano de saúde e pensão: (1T24: -R\$ 74 milhões e 1T23: -R\$ 74 milhões e 4T23: -R\$ 64 milhões), variação fornecedores: (1T24: -R\$ 113 milhões e 1T23: -R\$ 320 milhões e 4T23: +R\$ 412 milhões), variação impostos, taxas e contribuições: (1T24: -R\$ 65 milhões e 1T23: +R\$ 79 milhões e 4T23: +R\$ 157 milhões), variação estoques: (1T24: -R\$ 1.153 milhões e 1T23: +R\$ 1.180 milhões e 4T23: +R\$ 373 milhões), aquisição de créditos de descarbonização (CBIOS): (1T24: -R\$ 293 milhões e 1T23: -R\$ 258 milhões e 4T23: -R\$ 420 milhões), adiantamentos a fornecedores: (1T24: -R\$ 108 milhões e 1T23: +R\$ 96 milhões e 4T23: -R\$ 115 milhões).

## Considerações sobre as Informações Financeiras e Operacionais

O Ebitda ajustado da Companhia é uma medição adotada pela Administração e consiste no lucro líquido acrescido do resultado financeiro líquido, do imposto de renda e da contribuição social, das despesas com depreciação e amortização, da amortização das bonificações antecipadas a clientes (as bonificações antecipadas a clientes são apresentadas no ativo circulante e não circulante), equivalência patrimonial de resultado dos novos projetos, perdas e provisões com processos judiciais, 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 ajustada por entender ser um bom indicador da rentabilidade de seus segmentos de negócios.

### Reconciliação do EBITDA – Consolidado

R\$ milhões	1T24	1T23	4T23
<b>Composição do EBITDA</b>			
Lucro Líquido	789	81	3.297
Resultado financeiro líquido	334	280	50
Imposto de renda e contribuição social	435	66	1.162
Depreciação e amortização	143	138	141
<b>EBITDA</b>	<b>1.701</b>	<b>565</b>	<b>4.650</b>
Perdas estimadas em créditos de liquidação duvidosa - Setor Elétrico (Sistema Isolado e Interligado)	1	-	2
Perdas e provisões com processos judiciais e administrativos	(28)	28	160
Amortização de bonificações antecipadas concedidas a clientes	172	175	183
Remensuração Atuarial/Dívida Assumida - Migração Flexprev	-	-	-
Resultado com alienação/baixa - participações societárias	-	-	-
Provisão para acordos extrajudiciais	-	-	-
Resultado da remensuração do investimento na participação da Vem - obtenção do controle	-	-	(12)
Constituição da Vem Conveniência - JV com a Lojas Americanas	-	-	-
Aporte da Vibra Comercializadora de Energia na Comerc Participações S.A	-	-	-
Programa de anistias fiscais	3	-	7
Operações de hedge de commodities em andamento	17	(92)	(42)
Resultado participação em investimentos	71	2	(41)
Despesas tributárias sobre resultado financeiro	8	10	12
<b>EBITDA AJUSTADO</b>	<b>1.945</b>	<b>688</b>	<b>4.919</b>
Volumes de vendas (milhões de m <sup>3</sup> )	8.599	9.323	9.173
<b>MARGEM EBITDA AJUSTADA (R\$/m<sup>3</sup>)</b>	<b>226</b>	<b>74</b>	<b>536</b>

## Demonstrativo da Posição Financeira

### ATIVO – Em milhões de reais

Ativo	Consolidado	
	31.03.2024	31.12.2023
<b>Circulante</b>		
Caixa e equivalentes de caixa	5.476	6.666
Contas a receber, líquidas	6.043	6.135
Estoques	7.108	5.954
Adiantamentos a fornecedores	397	288
Imposto de renda e contribuição social	18	17
Impostos e contribuições a recuperar	3.134	3.625
Bonificações antecipadas concedidas a clientes	547	575
Despesas antecipadas	109	106
Instrumentos financeiros derivativos	149	142
Outros ativos circulantes	98	91
	<b>23.079</b>	<b>23.599</b>
<b>Não circulante</b>		
<b>Realizável a longo prazo</b>		
Contas a receber, líquidas	364	391
Depósitos judiciais	1.305	1.281
Impostos e contribuições a recuperar	2.053	1.954
Imposto de renda e contribuição social diferidos	2.211	2.195
Bonificações antecipadas concedidas a clientes	1.238	1.351
Despesas antecipadas	58	62
Instrumentos financeiros derivativos	19	35
Outros ativos realizáveis a longo prazo	75	58
	<b>7.323</b>	<b>7.327</b>
<b>Investimentos</b>	4.440	4.490
<b>Imobilizado</b>	6.932	6.954
<b>Intangível</b>	1.384	1.111
	<b>20.079</b>	<b>19.882</b>
<b>Total do Ativo</b>	<b>43.158</b>	<b>43.481</b>

## Demonstrativo da Posição Financeira

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

Passivo	Consolidado	
	31.03.2024	31.12.2023
<b>Circulante</b>		
Fornecedores	4.354	4.496
Empréstimos e Financiamentos	2.831	1.349
Arrendamentos	120	121
Adiantamentos de clientes	540	511
Imposto de renda e contribuição social	421	1.034
Impostos e contribuições a recolher	194	208
Dividendos e Juros sobre o capital próprio	683	1.124
Salários, férias, encargos, prêmios e participações	216	302
Planos de pensão e saúde	155	155
Instrumentos financeiros derivativos	14	4
Provisão para Créditos de Descarbonização	255	48
Credores por aquisição de participações societárias	182	182
Outras contas e despesas a pagar	525	462
	<b>10.490</b>	<b>9.996</b>
<b>Não circulante</b>		
Empréstimos e financiamentos	12.071	13.421
Arrendamentos	625	627
Planos de pensão e saúde	1.210	1.251
Instrumentos financeiros derivativos	651	810
Provisão para processos judiciais e administrativos	1.053	1.135
Credores por aquisição de participações societárias	480	485
Outras contas e despesas a pagar	22	25
	<b>16.112</b>	<b>17.754</b>
	<b>26.602</b>	<b>27.750</b>
<b>Patrimônio líquido</b>		
Capital social realizado	7.579	7.579
Ações em tesouraria	(1.150)	(1.150)
Reserva de capital	87	59
Reservas de lucros	11.422	10.633
Ajuste de avaliação patrimonial	(1.382)	(1.390)
	<b>16.556</b>	<b>15.731</b>
<b>Total do Passivo</b>	<b>43.158</b>	<b>43.481</b>

## Demonstração de Resultados - Em milhões de reais

	Consolidado	
	31.03.2024	31.03.2023
<b>Receita de vendas de produtos e serviços prestados</b>	39.599	39.037
Custo dos produtos vendidos e serviços prestados	(37.488)	(37.679)
<b>Lucro bruto</b>	<b>2.111</b>	<b>1.358</b>
<b>Despesas operacionais</b>		
Vendas	(668)	(671)
Perdas de crédito esperadas	2	(1)
Gerais e administrativas	(224)	(205)
Tributárias	(35)	(29)
Outras receitas (despesas), líquidas	443	(23)
	<b>(482)</b>	<b>(929)</b>
<b>Lucro antes do resultado financeiro, participação e impostos</b>	<b>1.629</b>	<b>429</b>
Financeiras		
Despesas	(316)	(406)
Receitas	189	234
Variações cambiais e monetárias, líquidas	(207)	(108)
	<b>(334)</b>	<b>(280)</b>
<b>Resultado de participações em investimentos</b>	<b>(71)</b>	<b>(2)</b>
<b>Lucro antes dos impostos</b>	<b>1.224</b>	<b>147</b>
Imposto de renda e contribuição social		
Corrente	(451)	(29)
Diferido	16	(37)
	<b>(435)</b>	<b>(66)</b>
<b>Lucro líquido do período</b>	<b>789</b>	<b>81</b>

## Informações por Segmentos - Em milhões de reais

### Demonstração Consolidada do Resultado por Área de Negócio – Trimestre atual (01.01.2024 a 31.03.2024)

	Rede de Postos	B2B	Total dos Segmentos	Corporativo	Total	Reconciliação com as Demonstrações Contábeis		Total Consolidado
Receita de Vendas	24.357	15.414	39.771	-	39.771	(172)	(a)	39.599
Custo dos produtos vendidos	(22.984)	(14.501)	(37.485)	-	(37.485)	(3)	(b)	(37.488)
<b>Lucro bruto</b>	<b>1.373</b>	<b>913</b>	<b>2.286</b>	<b>-</b>	<b>2.286</b>	<b>(175)</b>		<b>2.111</b>
Despesas								
Vendas, gerais e administrativas	(318)	(394)	(712)	(37)	(749)	(141)	(c)	(890)
Tributárias	(11)	(5)	(16)	(8)	(24)	(11)	(d)	(35)
Outras receitas (despesas), líquidas	(135)	62	(73)	505	432	11	(e)	443
Resultado de participações em investimentos	-	-	-	-	-	(71)	(f)	(71)
Resultado financeiro líquido	-	-	-	-	-	(334)	(g)	(334)
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>909</b>	<b>576</b>	<b>1.485</b>	<b>460</b>	<b>1.945</b>			
<b>Lucro (Prejuízo) antes dos impostos</b>						<b>(721)</b>		<b>1.224</b>

### Demonstração Consolidada do Resultado por Área de Negócio – Trimestre ano anterior (01.01.2023 a 31.03.2023)

	Rede de Postos	B2B	Total dos Segmentos	Corporativo	Total	Reconciliação com as Demonstrações Contábeis		Total Consolidado
Receita de Vendas	22.809	16.403	39.212	-	39.212	(175)	(a)	39.037
Custo dos produtos vendidos	(21.930)	(15.746)	(36.676)	-	(36.676)	(3)	(b)	(36.679)
<b>Lucro bruto</b>	<b>879</b>	<b>657</b>	<b>1.536</b>	<b>-</b>	<b>1.536</b>	<b>(178)</b>		<b>1.358</b>
Despesas								
Vendas, gerais e administrativas	(294)	(378)	(672)	(70)	(742)	(135)	(c)	(877)
Tributárias	(8)	(4)	(12)	(7)	(19)	(10)	(d)	(29)
Outras receitas (despesas), líquidas	(122)	43	(79)	(8)	(87)	64	(e)	(23)
Resultado de participações em investimentos	-	-	-	-	-	(2)	(f)	(2)
Resultado financeiro líquido	-	-	-	-	-	(280)	(g)	(280)
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>455</b>	<b>318</b>	<b>773</b>	<b>(85)</b>	<b>688</b>			
<b>Lucro (Prejuízo) antes dos impostos</b>						<b>(541)</b>		<b>147</b>

## Informações por Segmentos

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

	1T24	1T23
<b>(a) Receita de Vendas</b>		
<b>Apropriação das bonificações antecipadas concedidas a clientes:</b> 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. Corresponde 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.	(172)	(175)
<b>(b) Custo dos produtos vendidos</b>		
Depreciação e amortização	(3)	(3)
Remensuração Atuarial/Dívida Assumida - Migração Flexprev	-	-
<b>(c) Vendas, gerais e administrativas</b>		
Depreciação e amortização	(140)	(135)
<b>Perdas de crédito esperadas:</b> Os valores ajustados referem-se às provisões relativas aos recebíveis devidos à Companhia pelas empresas térmicas do sistema isolado e interligado de energia, segmento atendido substancialmente pela Companhia.	(1)	-
Remensuração Atuarial/Dívida Assumida - Migração Flexprev	-	-
<b>(d) Tributárias</b>		
<b>Os ajustes de impostos referem-se às anistias fiscais e encargos tributários sobre receitas financeiras.</b>		
Anistias fiscais: trata-se das provisões referente a adesão aos programas de anistia instituídos por Leis Estaduais.	(3)	-
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.	(8)	(10)
<b>(e) Outras receitas (despesas), líquidas</b>		
<b>Perdas e provisões com processos judiciais:</b> Os valores ajustados se referem às perdas incorridas em processos transitados em julgado, bem como as provisões efetuadas com base nos pareceres obtidos junto aos advogados responsáveis pelo acompanhamento dos processos judiciais ou pela própria área jurídica da Companhia.	28	(28)
Operações de hedge de commodities em andamento	(17)	92
Resultado do processo de constituição da Vem Conveniência - JV com a Lojas Americanas	-	-
Resultado do aporte da Vibra Comercializadora de Energia na Comerc Participações S.A	-	-
Remensuração Atuarial/Dívida Assumida - Migração Flexprev	-	-
Resultado com alienação/baixa - participações societárias	-	-
Provisão para acordos extrajudiciais	-	-
Resultado da remensuração do investimento na participação da Vem - obtenção do controle	-	-
<b>f) Resultado de participações em investimentos</b>	<b>(71)</b>	<b>(2)</b>
<b>g) Resultado Financeiro, líquido</b>	<b>(334)</b>	<b>(280)</b>
<b>Total</b>	<b>(721)</b>	<b>(541)</b>

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

[/vibraenergia](#)



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

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



Results

1Q24

May, 2024



**VIBRA**

# WEBCAST 1Q24

**Vibra Energia** is hosting a Webcast with simultaneous translation on **May 09, 2024**, to discuss the Company's earnings for the first quarter of 2024. The presentation can be downloaded from the Company's website one hour before the teleconferences commence.



## Time

10:00 AM (Brasília time) / 9:00 AM (New York)

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



The transcription, presentation and audio will be made available after the teleconference/webcast on the Company's site: [ri.vibraenergia.com.br](http://ri.vibraenergia.com.br)

## Message from Management

### Management translates into results

We can consider 1Q24 as one more step in Vibra's recent trajectory, as the results of the transformation undertaken by the company since the beginning of 2023 have become evident. The focus on our direct customer list and branded stations, the reduction of inefficiencies, and the improvement of processes throughout the distribution chain, from supply to pricing, have provided us with more stable results and the achievement of new consistent margin levels, even in a challenging competitive environment posed by the high levels of S-10 diesel inventory in the market.

These excessive volumes in the Brazilian market were especially caused by the strong inflow of Russian diesel to Brazil at the end of 4Q23 and throughout 1Q24, without there being corresponding demand for this fuel. However, at this moment, the incentives to maintain high inventory levels are no longer present, remembering that throughout 4Q23, imported Russian diesel was more competitive than domestic diesel, a reality that did not continue throughout 1Q24. There was also an additional incentive to maintain high inventory levels, due to the expected increases in Pis/Cofins and ICMS rates in January and February, respectively, which have already occurred.

Demand in 1Q24 was limited due to issues in agribusiness, which presented delays in the beginning of the planting period of new crops and in the processing of past soybean and corn crops. However, already at the end of the quarter, we noticed some signs of volume recovery. We also saw gasoline demand slightly below expectations, due to the greater presence of ethanol in the otto cycle.

In 1Q24, we accordingly achieved an Adjusted EBITDA of R\$ 1.410 billion (+104% YoY, -39.4% QoQ) and total sales volume of 8.599 million m<sup>3</sup> (-7.8% YoY, -6.3% QoQ), corresponding to a unit EBITDA margin of R\$ 164/m<sup>3</sup> (+69.2% YoY, +2.4% QoQ). During this quarter, results were further positively influenced by property sales totaling R\$ 56 million, or R\$ 7/m<sup>3</sup>. However, the combined contributions of inventory and hedging gains and losses were not significant to the result. It is worth noting the recognition of an additional R\$ 535 million in tax credits, not considered in the previously mentioned Adjusted EBITDA, related to the tax recovery under Supplementary Law 192/2022 (SL 192/2022), on top of the amounts already recognized in the previous quarter.

Furthermore, it is important to highlight the trajectory of Vibra's market share, which made a recovery throughout this quarter, advancing from 21.4% in January/24 to 22.3% in March/24, considering total sales of Gasoline, Ethanol and Diesel. This vindicates Vibra's strategy, which values the privileged logistical capacity and footprint of the company, and the size and quality of its customer list, with ongoing profitability and return, with ROIC reaching 17.6% in 1Q24 (+6.7p.p. YoY and +0.3 p.p. QoQ).

Moreover, among other actions aiming to materialize Vibra's strategy for Agribusiness, it is worth mentioning the commencement of the expansion of an important operational facility in Santarém, which now has the capacity to receive large vessels, aiming at sales growth in this region, which has become an important agricultural production hub in Midwest and North Brazil. Another major investment by Vibra recently completed was the expansion of storage at



the Belém Base, increasing its capacity by almost 60%, in a step towards greater efficiency and cost reduction to serve the Midnorth region of Brazil.

Lastly, we are compelled to mention the appointment, unanimously approved by the Board of Directors' members elected at the Annual General Meeting held on April 18, 2024, of Mr. Sergio Agapito Lires Rial as the Chairman of the Board of Directors. This demonstrates that the Board of Directors is singing from the same hymn sheet and the continuity of the growth and value creation project for shareholders and society.

**Ernesto Pousada**

**Vibra CEO**

## Performance by Business Segment

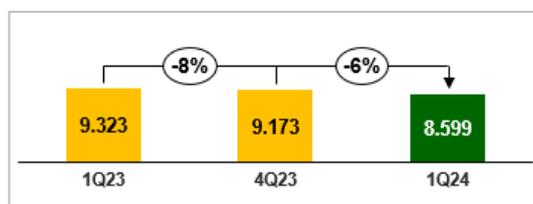


## Vibra Consolidated

In millions of Reais (except where stated)	1Q24	1Q23	1Q24 X 1Q23	4Q23	1Q24 X 4Q23
Volume of sales (thousand m <sup>3</sup> )	<b>8,599</b>	9,323	-7.8%	9,173	-6.3%
Adjusted net revenue	<b>39,771</b>	39,212	1.4%	43,846	-9.3%
Adjusted gross income	<b>2,286</b>	1,536	48.8%	2,592	-11.8%
Adjusted Operating Expenses *	<b>(615)</b>	(692)	-11.1%	(868)	-29.1%
Adjusted Operating Expenses* (R\$/m <sup>3</sup> )	<b>(72)</b>	(74)	-3.6%	(95)	-24.4%
Financial results	<b>(334)</b>	(280)	19.3%	(50)	568.0%
Net income	<b>789</b>	81	874.1%	3,297	-76.1%
<b>Adjusted EBITDA**</b>	<b>1,410*</b>	<b>688</b>	<b>104.9%</b>	2,328*	<b>-39.4%</b>
Adjusted EBITDA Margin (R\$/m <sup>3</sup> **)	<b>164*</b>	74	122.2%	254*	-35.4%
Total number of service stations	<b>8,062</b>	8,381	(319)	8,198	(136)

\*Adjustments are in a specific note in the section operating expenses on page 16. \*\*Adjusted EBITDA, excluding the extraordinary tax recovery of R\$ 535 million (1Q24) and R\$ 2,591 million (4Q23).

We experienced a -6.3% decrease in our total sales volumes compared to the previous quarter, primarily due to lower sales of diesel (-9.3%), gasoline (-8.7%), fuel oil (-9.2%), coke (-59.9%) and others (-12.8%), offset by higher sales of: lubricants (+5.2%), jet fuel (+6.1%) and ethanol (+6.8%). It is important to highlight that the first quarter seasonality is unfavorable for diesel and presents a much higher participation of ethanol in the otto cycle mix, which justifies the variations observed compared to 4Q23. In the YoY comparison, there was a -7.8% decrease: diesel (-13.1%), gasoline (-17.9%), coke (-63.1%), (-4.8%), lubricants (-4.8%), fuel oil (-5.0%) and others (-20.2%), partially offset by an increase



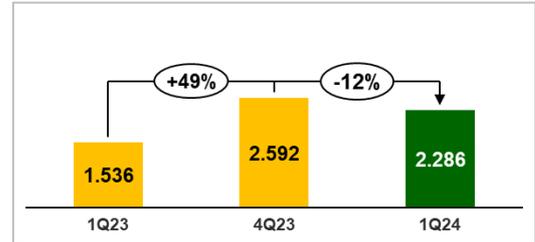
Consolidated Sales Volume

in the volume of ethanol (+50.2%) and jet fuel (+12.8%). These reductions are direct reflections of our strategy focusing on our branded network and our B2B customer base, which began in mid-2Q23. Our comparison base is, therefore, still influenced by higher volumes for "white label" and for TRR in 1Q23.

As supplies stabilized, especially diesel, we believe that Vibra's market share dynamics will tend to move positively. Throughout 2023, Vibra sought to increase its product acquisition share from the country's main diesel supplier. It further introduced a compliance, governance, and expertise process for the acquisition of products imported from any global supplying region. Considering these two pillars along with increasingly refined pricing, we understand that we will move towards the company's fair share, always seeking to balance efficiency and profitability by leveraging one of our greatest strengths, our irreplicable logistical capacity.

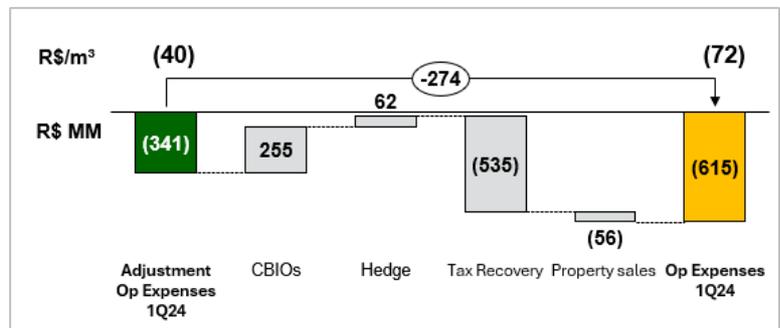
Still influenced by the effect of significant imports of Russian diesel in the previous quarter, 1Q24 was tough in terms of market share. However, the balance between supply and demand observed latterly in the quarter helped Vibra achieve a market share of 24.3% (-0.5 p.p. QoQ, -3.3 p.p. YoY) with a strategy focused on relationships with our network and direct B2B customers.

Gross profit rose 48.8% or R\$ 750 million YoY, due to higher average sales margins and significant advancements in operational management. In comparison with 4Q23, there was a reduction of -11.8% or R\$ -306 million, due to seasonal effects between the periods, lower gains on product inventories, and lower average sales margins, resulting from a more favorable ethanol mix and apparent excess product volume in the market for most of the quarter.



Consolidated Adjusted Gross Income

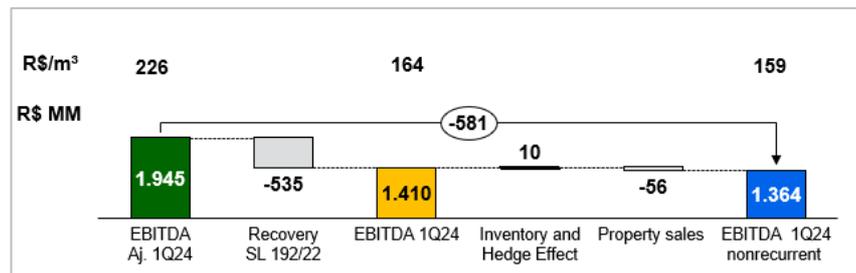
Our operating expenses totaled R\$ 341 billion (R\$ 40/m<sup>3</sup>) in 1Q24. Excluding the effects of the results CBIOS (-R\$ 255 million), commodity hedging (-R\$ 62 million), non-recurring tax recoveries SL 192/22 of R\$ 535 million, and property sales (R\$ 56 million), they totaled R\$ 615 million (R\$ 72/m<sup>3</sup>), a reduction of R\$ 253 million (-29.1%) compared to 4Q23 and a decrease of -11.1% compared to the



Reconciliation of Adjusted Operating Expenses 1Q24

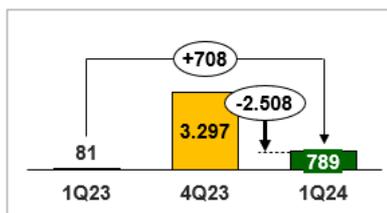
previous year. It is important to highlight that the company has one of the lowest levels of SG&A expenses in the sector and will continue to seek greater operational efficiency. The graph below shows the reconciliation of the operating expenses for 1Q24, indicating the normal level of operating expenses for the period.

In 1Q24 our Adjusted EBITDA was R\$ 1.41 billion (+104.9% YoY), corresponding to an adjusted EBITDA margin of R\$ 164/m<sup>3</sup> (+122.2% YoY). It is important to note that this figure already includes the deduction of the R\$ 535 billion extraordinary tax recovery (SL 192/2022) recognized additionally in 1Q24 from that recorded in 4Q23. This result also includes non-recurring gains from property sales totaling R\$ 56 million, product inventory gains, and commodity hedge losses, which together amount to approximately R\$ -10 million.



Reconciliation of 1Q24 Ebitda - Consolidated

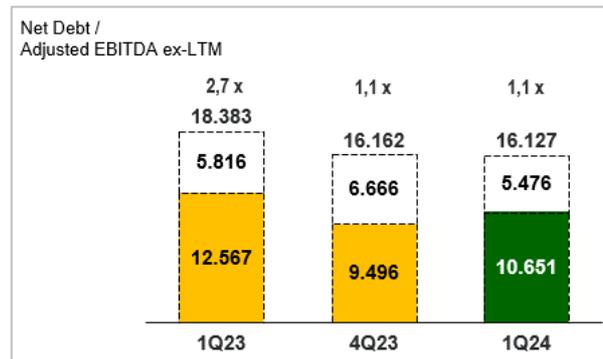
Excluding all these non-recurring effects from the quarter's results yields an EBITDA of R\$ 1.364 billion or R\$ 159/m<sup>3</sup>, an important outcome even in an adverse situation with a significant level of product inventory observed in the market throughout the quarter.



The Company's net income in 1Q24 was R\$ 789 million, an increase of R\$ 708 million (+874.1%) compared to 1Q23. There was a decrease of R\$ 2.508 billion on the previous quarter, representing a reduction of -76.1%, due to the tax recoveries that occurred during the period.

The net debt closed 1Q24 at R\$ 10.6 billion, compared to R\$ 12.6 billion in 1Q23, a reduction of R\$ 1.9 billion (-15.2%) in the year. This is a direct result of strong cash generation during the period, which enabled a R\$ 2.2 billion reduction (-12.4%) in gross debt.

We accordingly achieved a leverage ratio (net debt/adjusted EBITDA Ltm) of 1.1x in 1Q24, a decrease of 1,6x on 1Q23 and unchanged on 4Q23, reflecting advances in our capital management.

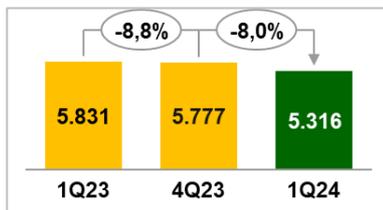


Indebtedness and Leverage in the period

## Retail

In millions of Reais (except where stated)	1Q24	1Q23	1Q24 X 1Q23	4Q23	1Q24 X 4Q23
Volume of sales ( <i>thousand m<sup>3</sup></i> )	5,316	5,831	-8.8%	5,777	-8.0%
Adjusted net revenue	24,357	22,809	6.8%	27,154	-10.3%
Adjusted gross income	1,373	879	56.2%	1,565	-12.3%
Adjusted gross margin ( <i>R\$/m<sup>3</sup></i> )	258	151	71.3%	271	-4.7%
Adjusted Operating Expenses*	(281)	(277)	1.4%	(306)	-8.2%
Adjusted Oper. Expenses* ( <i>R\$/m<sup>3</sup></i> )	(53)	(48)	11.3%	(53)	-0.2%
<b>Adjusted EBITDA**</b>	<b>909</b>	<b>455</b>	<b>99.8%</b>	<b>1,562</b>	<b>-41.8%</b>
Adjusted EBITDA Margin ( <i>R\$/m<sup>3</sup></i> )	171	78	119.1%	270	-36.8%
Total number of service stations	8,062	8,381	(319)	8,198	(136)

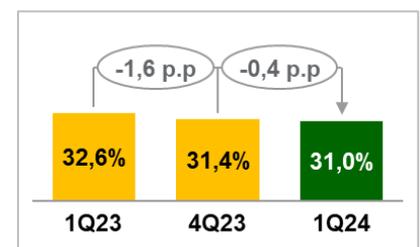
\*Adjustments are in a specific note in the section operating expenses on page 16. \*\*Adjusted EBITDA, excluding the extraordinary tax recovery of R\$ 1,303 million (4Q23).



Retail Station Sales Volume

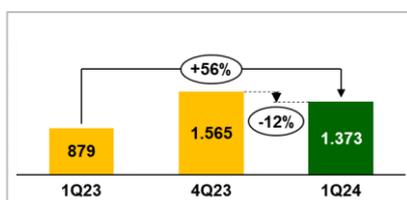
Retail showed a decrease (-8.0%) in volumes sold (QoQ). This was due to the higher volume of ethanol (6.8%), offset by the reduction in gasoline (-9.3%), diesel (-12.2%) and other (-10.5%). In comparison with 1Q23, there was a drop in sales (-8.8%), due to the reduction in gasoline (-18.4%), diesel (-12.9%) and other (-30.0%) sales, offset by higher the ethanol volume (+50.7%).

The market share trajectory for the service station segment, which focuses on the branded network strategy, is impressive. We closed the quarter with a market share of 31% for the branded network, a decrease of 1.6 p.p. compared to 1Q23, and an increase of 0.4 p.p. compared to 4Q23.



Branded network market share

The adjusted gross profit for 1Q24 was R\$ 1.37 billion, an increase of 56% (+R\$ 494 million) compared to 1Q23, mainly due to higher average sales margins, customer segmentation strategy, and increased sales of additive and premium products in the product mix and the effect of product inventory gains in the current quarter compared to a significant loss of approximately R\$ 340 million in 1Q23. There was a reduction of 12% compared to 4Q23, due to lower average sales margins and lower



Gross profit of retail station network

volumes sold in the period primarily due to the unfavorable seasonality effect observed in the first quarter. Adjusted operating expenses without effect of Hedging (R\$ -45 million), CBIOs (R\$ -190 million) and the sale of properties (R\$ 52 million) amounted to R\$ 281 million in 1Q24, unchanged on 1Q23 and a decrease of 8% on 4Q23, returning to a more normal level for the company.

The Adjusted Ebitda was R\$ 909 million (R\$ 171/m<sup>3</sup>), an increase of nearly 100% on 1Q23. This result stems from a closer relationship with our resellers, prioritizing the relationship with more accurate pricing.



Reconciliation 1Q24 EBITDA retail stations

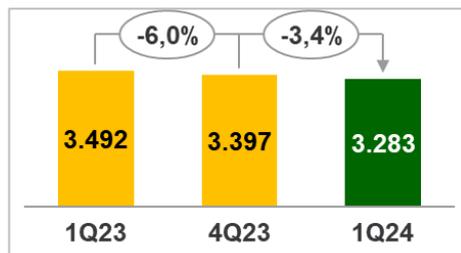
We closed 1Q24 with 8,062 gas stations in our retail network, 136 stations fewer than in 4Q23. Note that this reduction is due to a series of actions to build a new branding portfolio that meets the company's strategic objectives, with a healthy and well-positioned retail station network.

## B2B

In millions of Reais (except where stated)	1Q24	1Q23	1Q24 X 1Q23	4Q23	1Q24 X 4Q23
Volume of sales (thousand m <sup>3</sup> )	3,283	3,492	-6.0%	3,397	-3.3%
Adjusted net revenue	15,414	16,403	-6.0%	16,692	-7.7%
Adjusted gross income	913	657	39.0%	1,027	-11.1%
Adjusted gross margin (R\$/m <sup>3</sup> )	278	188	47.8%	302	-8.0%
Adjusted Operating Expenses *	(253)	(307)	-17.6%	(426)	-40.6%
Adjusted Oper. Expenses * (R\$/m <sup>3</sup> )	(77)	(88)	-12.3%	(125)	-38.6%
<b>Adjusted EBITDA**</b>	<b>576</b>	<b>318</b>	<b>81.1%</b>	<b>883</b>	<b>-34.8%</b>
Adjusted EBITDA Margin (R\$/m <sup>3</sup> )	175	91	92.7%	260	-32.5%

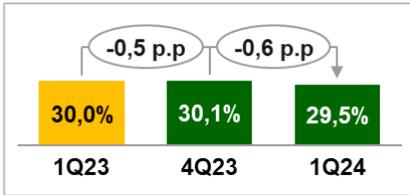
\* Adjustments are in a specific note in the section operating expenses on page 16. \*\*Adjusted EBITDA, excluding the extraordinary tax recovery of R\$ 1,284 million (4Q23).

B2B segment sales volume dropped by (-3.3%) on 4Q23, primarily due to lower sales of diesel (-5.4%) coke (-59.9%) and fuel oil (-9.2%), offset by higher sales of jet fuel (+6.1%) and others (+4.5%). Such an increase in diesel sales is due to the seasonality of the period, as the grain harvest expected for February did not take place. In comparison with 1Q23 the decrease (-6.0%) is due to lower sales volumes of diesel (-13.3%), fuel oil (-5.0%) and coke (-63.1%). The lower diesel volumes is a reflection of the reduction in sales to TRR (Retail Reseller Transporters) customers, as part of our strategy focused on relationships with our direct B2B customers.

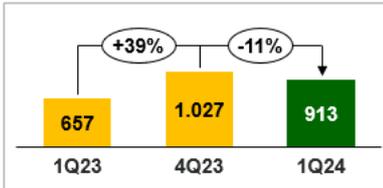


Total volume B2B

We continue to advance our strategy of focusing on our direct B2B customers, and our market share in this B2B channel is trending upwards as a result. This is based on relationships and advancements in product lines aimed at serving Brazilian agribusiness customers, which has been an important strategy in our profitability and market share gains. We ended the quarter with a market share for our direct clients of 29.5%, growth of -0.5 p.p. on 1Q23 and -0.6 p.p. on 4Q23.



Market-Share Direct B2B clients



B2B Gross Profit

The adjusted gross profit was R\$ 913 billion in 1Q24, an increase of 39% (+R\$ 256 million), due to better sales margins in 1Q24. Compared to 4Q23, we saw an 11% decrease, due to lower average sales margins and lower sales volumes.

Adjusted operating expenses, already excluding the effects of Hedging (R\$ -17 million), CBIOs (R\$ -65 million) and property sales (R\$ -2 million), amounted to R\$ -253 million in 1Q24, representing a 17.6% decrease compared to 1Q23 and 40.6% on 4Q23. This effect is mainly justified by the extraordinary expenses incurred in 4Q23 which did not exist in 1Q24, such as: a penalty for the termination of a take-or-pay coke contract (R\$ 35 million), increased CIF freight (R\$ 15 million), higher marketing expenses (R\$ 11 million), and provision for variable employee compensation (R\$ 8 million). Compared to 1Q23, the effect is generated by lower provisions for expected credit losses in the current period.

The Adjusted EBITDA for this segment was R\$ 576 million in 1Q24, yielding an Adjusted EBITDA margin of R\$ 175/m<sup>3</sup>, demonstrating our business' newfound stability, despite the strong headwinds. By rebalancing our supply with market practices, we have been able to enhance our competitiveness and thereby offer a better level of service and appropriate prices to our B2B customers, especially when considering the quarter latterly where market excess volumes tended to normalize.



Reconciliation 1Q24 B2B EBITDA

## 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 where stated)	1Q24	1Q23	1Q24 X 1Q23	4Q23	1Q24 X 4Q23
Adjusted operating expenses*	(81)	(85)	-4.7%	(83)	-2.4%

\* Adjustments are in a specific note in the section operating expenses on page 16.

The adjusted operating expenses attributed to corporate totaled R\$ -81 million, already excluding the effects of the extraordinary tax recovery under SL 192/22 of (R\$ -535 million). Remaining stable in comparison between periods, due to its primary characteristic of representing what was not allocated to the segments.

## Indebtedness

The Company's debt profile follows a liability management strategy, prioritizing source diversification, maturity, and instrument diversification, and always exploring opportunities to reduce costs and extend the maturity of its portfolio operations:

In millions of Reais (except where stated)	1Q24	1Q23	1Q24 X 1Q23	4Q23	1Q24 X 4Q23
Financing	14,902	17,039	-12.5%	14,770	0.9%
Leases	745	817	-8.8%	748	-0.4%
<b>Gross Debt</b>	<b>15,647</b>	<b>17,856</b>	<b>-12.4%</b>	<b>15,518</b>	<b>0.8%</b>
Swap	480	527	-8.9%	644	-25.5%
Adjusted Gross Debt	16,127	18,383	-12.3%	16,162	-0.2%
(-) Cash and cash equivalents	5,476	5,816	-5.8%	6,666	-17.9%
<b>Net Debt</b>	<b>10,651</b>	<b>12,567</b>	<b>-15.2%</b>	<b>9,496</b>	<b>12.2%</b>
<b>Adjusted LTM EBITDA</b>	<b>10,107</b>	<b>4,709</b>	<b>114.6%</b>	<b>8,850</b>	<b>14.2%</b>
<b>Net Debt to Adjusted LTM EBITDA (x)</b>	<b>1.1x</b>	<b>2.7x</b>	<b>-1.6</b>	<b>1.1 x</b>	<b>-</b>
<b>Average cost of the debt (% p.a.)</b> <i>weighted YTD average</i>	<b>12.2%</b>	15.2%	-2.6% p.p.	13.2%	-0.9% p.p.
<b>Average debt term (years)</b>	<b>3.6</b>	4.1	-0.4	3.8	-0.2

In 1Q24, the Company's gross debt amounted to R\$ 16.1 billion, about 12.3% lower than 1Q23. We reduced the net debt by about 15.2% compared to the same period last year due to the significant increase in our cash equivalents, given the generation of operational cash during the period.

The average debt cost was 12.2%, a decrease of 0.9 p.p. compared to 2023, with an average maturity of 3.6 years. Leverage was 1.1x (Net Debt/Adjusted Ebitda), compared to 2.7x in 1Q23.



## Investees

The energy transition towards cleaner energy sources is already a reality, and we are seeing an increasing number of clients seeking competitive solutions to decarbonize their operations. Over the past three years, we have advanced in operationalizing our multi-energy platform, incorporating a diverse array of clean and renewable energy, electromobility and biofuels solutions, particularly focusing on ethanol and biomethane, among others. This allows us to offer solutions to our clients, while also steadfastly maintaining our core business in the distribution of fuels and derivatives, where we are market leaders. In collaboration with our more than 18,000 clients and our network of over 8,000 service stations, we have already started to offer multi-energy solutions that will assist them in their own decarbonization journey.

See below the results of our main investees: Vem, Comerc, Evolua and Zeg Biogás. As we do not yet have control over any of these companies, their results are determined by the equity income method. In order to properly track our fuel distribution business, we've adjusted all equity income results in our Ebitda, removing their effects.

## VEM - Convenience Stores

We closed 1Q24 with approximately 1,300 Active stores (+71 vs 1Q23), focusing on upgrading the network by continuing the modernization process and migration to the new *BR Mania* image in stores, which now represent 35% of the Chain (+18 p.p. vs 1Q23). We accordingly observed an increase in the average sales of the stores, as after this change, the stores generate an average of 30% more turnover than the pre-refurbishment period. The new store formats mean we have increased food service offerings, which continues to show good sales growth performance, with emphasis on the development of new products in this period, reflecting Brazilian culture and regionalism.

As a result, we achieved the following results in the first quarter of 2024:

- 12% growth in revenue from BR Mania Stores, reaching R\$ 423 million.
- In the Same Store Sales base, we had an 8% increase in turnover.
- Number of transactions (average per store): 5,949 (+6% vs. 1Q23).

## COMERC

In millions of Reais @stake (48.7%)	1Q24	4Q23	3Q23	2Q23	1Q23
Net Revenue	490	633	578	494	492
Current gross income	116	123	72	61	68 <sup>1</sup>
Proforma EBITDA @stake	113	125	91	55	49

	In operation (Feb/24)	Under implementation by 2024	Under development	Total
Solar CG	1,443 MWp	118 MWp	-	1,561 MWp
Wind CG	280 MW	-	-	280 MW
Solar DG	274 MWp	65 MWp	111 MWp	450 MWp

<sup>1</sup>Change in the current Gross Profit amount recorded in 1Q23 due to a difference of R\$ 25 million (R\$ 12 million @stake Vibra) that was being counted in the current gross profit last year and has now been removed by Comerc.

Comerc has been consistently progressing in its extensive portfolio of projects generating energy from renewable sources. After two years focused on these implementations, the Company has amassed some 2.0 GW of installed capacity @stake, representing 94% of the installed capacity anticipated in the initial business plan in 2021.

The implementation of the Várzea project (+118 MWp) is progressing as planned, with energization expected by 3Q24. With the energization of the Várzea project, Comerc will achieve 100% of the initial Centralized Generation business plan, totaling 1,843 MW @stake.

## Centralized Generation

The Centralized Generation Division is made up of solar and wind power plants, currently totaling 1.7 GW of installed capacity (@stake). In addition, the company has projects underway that will boost the total installed capacity to 1.8 GW by 3Q24.

Regarding the procurement strategy, all farms have long-term contracts in the Free Contracting Environment (ACL) and/or contracts in the Regulated Contracting Environment (ACR) to mitigate project risks.

### Centralized Solar Generation:

- 1,443 MWp @stake in operation
- Implementation of the Várzea plant (118 MWp), with expected COD in 3Q24, progressing as expected. With the energization of the Várzea project, we achieved 100% of the initial Centralized Generation business plan.

In operational terms, the solar power farms' generation volume reached 674 GWh in 1Q24 (194 GWh in 1Q23) and 1,948 GWh in the last 12 months (1,468 GWh in 2023), reflecting the commissioning of the Hélio Valgas plant (the 5<sup>th</sup> largest solar plant in the country with 662 MWp) and São João do Paracatu (267MWp), achieving the planned operational performance.

### Centralized Wind Generation:

The Company delivered 100% of the initial business plan in the wind segment with 280 MW @stake in operation in Jan/24.

## Distributed Generation

### Distributed Solar Generation:

As of April 30, 2024, Comerc had 81 solar power plants in operation, with 80 located in Minas Gerais and 1 in Pernambuco, totaling 274 MWp @stake of installed capacity. Since January 2024, 12 new plants have been energized (+29 MWp).

There are currently 22 plants under construction that are expected to add 65 MWp @stake of installed capacity in 2024. In addition, the Company has a development portfolio of 111 MWp @stake that will be implemented by the end of 2025.

## Trading

Comerc was a pioneer in the Free Market and is now a leading trader in the country with a TTM trading volume of 2.8 GMm.

In 1Q24, Comerc achieved a Transacted Energy Volume of 5,723.3 GWh, growth of 2.6% on 1Q23.

### Energy Solutions

- In energy management for free consumers, the Company has 4,500 consumption units under management in 1Q24 (+177 units vs 1Q23).
- In the retail segment, there was progress in the partnership with Itaú Unibanco with the start of prospecting bank customers for retail products.
- 257 consumption units migrated by Mar/24 and an additional 358 are in the migration process.
- In Energy Efficiency, the Company reached 76 projects in its portfolio by Mar/24, with a total committed investment of approximately R\$ 330 million.

## EVOLUA

In millions of Reais (@stake 49.9%)	1Q24	4Q23	3Q23	2Q23	1Q23
Net Revenue	1,369	1,294	963	1,466	1,001
Adjusted gross income	51	15	-54	-3	40
Adjusted EBITDA @stake	36	-5	-54	-2	18

Since January 2024, Evolua's performance monitoring has included the company's reported position.

The first quarter of 2024 represents the completion of the first full crop year (from April 2023 to March 2024) since its establishment.

The beginning of 2024 saw a recovery in transacted volumes compared to 2023 when cyclical elements (lower gasoline prices, better-than-expected sugarcane harvest, and large volumes of corn ethanol) kept prices below historical market averages.

1,184 thousand cubic meters of ethanol (anhydrous + hydrated) were traded in 1Q24, representing an increase of over 12% compared to the last quarter of 2023.

In 1Q24, ethanol prices increased, directly impacting Evolua's performance, which showed consistent positive results over the three months, reaching R\$ 71 million in accumulated EBITDA for the period.

Of the volume traded in the period, 101,400 m<sup>3</sup> were exported, mainly to Korea and India, which aligns with the Company's expansion and growth strategy.

## ZEG BIOGÁS

The Zeg Biogás Joint Venture has expertise in implementing projects producing biomethane from landfills and vinasse (a byproduct of the ethanol production process at sugarcane mills) and has been building its administrative structure since September 2022. The project to optimize ZEG's supply chain, through the exclusive contract for manufacturing the Totara+ equipment in Brazil under the Greenlane brand, was concluded upon the inauguration of the plant in March/24, which allows it to assemble equipment with approximately 70% local content. This important milestone will represent a competitive advantage for ZEG's projects and generate benefits for its customers. In addition to using it in its own projects, ZEG can sell the equipment to third-party biomethane production projects.

The Jambeiro landfill project, located in São Paulo has been operating since June/23. It delivered an average output of 19,000 m<sup>3</sup>/day of biomethane gas in 1Q24, 35% more than in 4Q23. In January 2024, the plant's production peaked at 24,000 m<sup>3</sup>/day.

The construction works of the Aroeira Plant project, with a capacity of 15,000 m<sup>3</sup>/day, are progressing with Stage I expected to start operating in August 2024. The implementation of Phase II of the project is expected to begin in the second half, which upon completion will double production, reaching a total of 30,000 m<sup>3</sup>/day.

## EZVOLT

EZ Volt, an electromobility startup that is part of Vibra's renewable energy portfolio, has a strong presence in the electric charging infrastructure and services segment, with solutions dedicated to both B2B and B2C markets. It notably serves the corporate fleet market and has installations in residential and commercial condominiums, commercial establishments, parking lots and charging hubs.

The company is continuing with its expansion plan, managing over 1,200 charging stations in 17 states, with over 30,000 monthly recharges and 17,000 users on its electric vehicle charging app.

Among the key achievements in the quarter, the implementation of charging solutions for electric buses stands out, through contracts signed with 70% of operators in the city of São Paulo. As mandated by Law 16.802/2018, vehicles used for public transportation must reduce CO<sub>2</sub> emissions by 50% in 10 years and 100% in 20 years.

The first 100% electric station in Brazil, located in São Paulo, which primarily serves last-mile fleets and app drivers, completed two years of operation with successive usage records. Its current capacity allows the simultaneous charging of over 30 electric and hybrid vehicles, with the energy supplied by COMERC, a Vibra company, sourced from renewable sources.

## ESG

### Climate Change

As a result of our greenhouse gas emissions reduction plan for scope 1 and 2, we surpassed our 6% reduction target in 2023 and achieved a reduction of 17%.

We launched our TCFD 2023 Report (Task Force on Climate Related Financial Disclosures), providing transparency on financial data and information related to risks, opportunities and actions related to combating climate change.

We initiated a study on climate risks with a specialized consultancy firm to enhance our risk management by building and monitoring physical risk indicators at our operational units. This study will also result in a climate adaptation plan and the identification of transition risks linked to our businesses.

We also started a carbon footprint study, which will quantify greenhouse gas emissions associated with the entire life cycle of 14 of our key products.

### Energy Transition

In January, we signed a non-binding Memorandum of Understanding (MoU) with Inpasa, the largest producer of renewable fuel from cereals in Latin America, to study the feasibility of producing and selling green methanol from ethanol by-products, primarily targeting the maritime and industrial sectors. This venture paves the way to enter a new segment, offering sustainable solutions to maritime shipping clients.

### Health, Safety and Environment

In the first quarter of 2024, we implemented a new HSE Risk Governance practice focused on reducing the risk of high-severity events. We established a Risk Committee and developed a program to identify and address conditions with the potential to cause Serious Injury or Fatality (SIF) or Serious Environmental Impact (SEI), aiming to eliminate, reduce and monitor the most significant risks in our operations. This program aligns with our vision of continuous improvement and international best practices in risk management.

As a result of these and other strategic safety, contingency and environmental preservation measures implemented in recent years, we have maintained our environmental impact accident rate at zero since May 2022.

### Social Responsibility

Regarding our social cause "Combating the Sexual Exploitation of Children and Adolescents," we have been actively involved in society engagement. We contacted our partners to urge them to support and engage in our social cause at the annual meeting for dealers and franchisees of Petrobras, BR Mania stores and Lubrax+ lubrication centers, + - Vem de Vibra, at the B2B Convention, the awards event for our transporters and drivers through the Motorista DEZtaque program, and the Web Summit, with participation by our CEO Ernesto and Felipe Massa, our driver from the Lubrax Stock Car team.

We also conducted two informative webinars on combating the sexual exploitation of children and adolescents for over 200 employees.

In terms of protecting children and adolescents, we joined the Pará Coalition, a Childhood Brasil initiative aimed at preventing and mitigating risk factors for the violation of human rights of children and adolescents in port operations associated with road and river cargo transportation between the municipalities of Barcarena, Breves, and Itaituba, in Pará state.

We also allocated 1.5 million to social projects via the Childhood and Adolescents Fund, including: Amigos da Criança in Pacajá/PA; Projeto Gente Grande in Fortaleza/CE; Projeto Transformar in Santarém/PA and Projeto Crescer sem Violência in Mojuí dos Campos/PA.

## Diversity, Equity, and Inclusion

In March, we organized an event to commemorate International Women's Day, called "Somos todas Lubrax" (We are all Lubrax). The event, held in Rio de Janeiro, brought together around 60 women, including mechanics, entrepreneurs, owners of oil change service points, Lubrax+ lubrication centers, and Petrobras gas stations. "Somos todas Lubrax" reinforced Vibra's commitment to promoting diversity, inclusion, and gender equality across all facets of its operations.

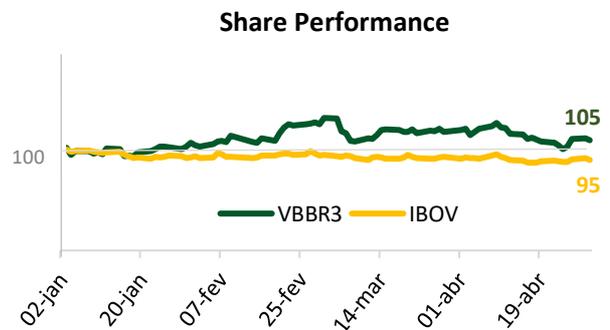
## Awards and Recognition

We were included in the 2024 S&P Global Sustainability Yearbook as a Sustainability Yearbook Member. We ranked 16th out of 306 companies in the Retail category. We were also included in the ISE (Corporate Sustainability Index) and ICO2 (Carbon Efficient Index) portfolios of B3, the Brazilian stock exchange. In the ISE B3, we climbed three positions in the ranking compared to the previous year.

## Capital Market

Vibra's average financial volume traded at B3 – Brasil, Bolsa & Balcão from 01/02/2024 to 04/30/2024 was R\$ 201.2 million/day. The Company's shares closed trading on 04/30/2024 at R\$ 23.65, gaining 4.76% over this period. The Ibovespa index shed -5.10% during this period.

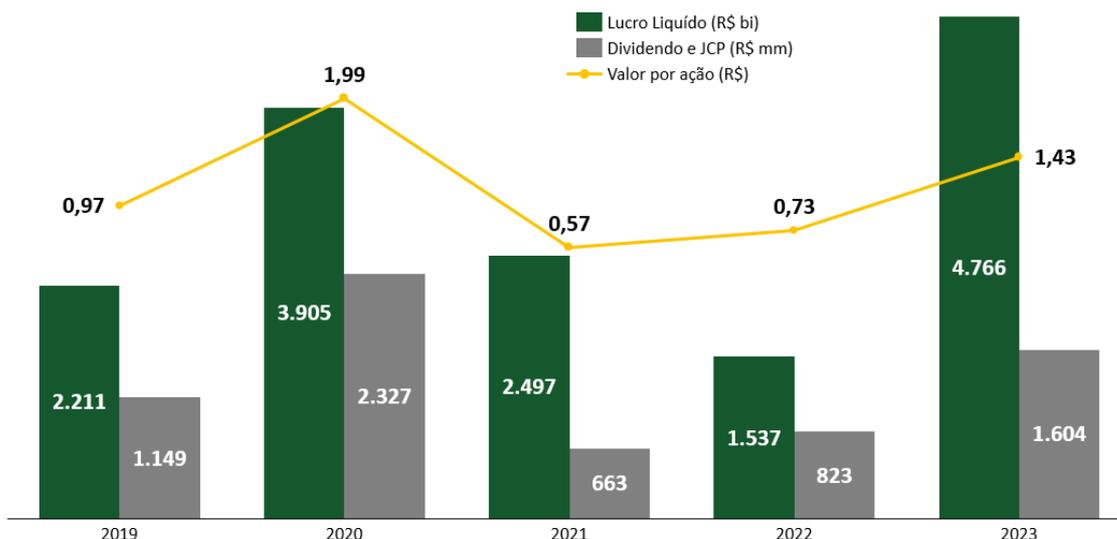
VBBR3			
Period 02/Jan/24 to 30/Apr/24			
Number of shares (thousand)	1,119	Average volume shares/day (millions)	8.2
Number of free float shares (thousand)	1,115	Average financial volume/day (R\$ million)	201.2
Price on 30-Apr-24	23.65	Average price (R\$/share)	23.65



## Interest on Equity and Dividends

In 1Q24 the Annual and Extraordinary General Meeting declared and approved the allocation of R\$ 1,604,581,530.06 (one billion six hundred four million five hundred eighty-one thousand five hundred thirty Reais and six cents), equal to approximately 35.7% (thirty-five-point seven percent) of the net income adjusted to calculate dividends in the financial year ended December 31, 2023, pursuant to the applicable legislation.

Of the approved amount, we distributed R\$ 928,421,090.24 (nine hundred twenty-eight million, four hundred twenty-one thousand, ninety Reais and twenty-four cents) as declared interest on equity, equivalent to approximately R\$ 0.83 per share, and dividends in the amount of R\$ 676,160,439.82 (six hundred seventy-six million, one hundred sixty thousand, four hundred thirty-nine Reais and eighty-two cents), equivalent to approximately R\$ 0.60 per share, without the incidence of restatement or interest in either case. These sums are attributed to the payment of non-discretionary dividends.



## Operating Expenses

See below a summary of adjusted operational expenses as shown in the “Vibra Consolidated”, “Retail network”, and “B2B” tables in this release.

It should be noted that these adjustments do not represent changes to our adjusted Ebitda, but rather serve as a proxy for monitoring our operating expenses for extraordinary items (Tax Recoveries and Property Sales), items that are part of the sourcing strategy (Commodities hedge), or that represent a legal obligation to buy, but which are passed through at product prices (Decarbonization credits - CBIOs).

The following table presents the reconciliation of impacts on adjusted operational expenses, both consolidated and in the operational segments, for expenses on product hedges and others that we consider important to be adjusted for comparison with previous periods:

<b>Vibra Consolidated</b> (In millions of Reais)	<b>1Q24</b>	<b>1Q23</b>	<b>4Q23</b>
Adjusted operating expenses	(341)	(848)	2,327
Commodity hedges settled	62	(39)	(55)
CBIOs	255	269	286
Extraordinary tax recovery	(535)	-	(2,591)
Other tax recoveries	-	(32)	(748)
Sale of properties	(56)	(42)	(87)
<b>Operating Expenses without Hedges, CBIOs and Other</b>	<b>(615)</b>	<b>(692)</b>	<b>(868)</b>

<b>Retail</b> (In millions of Reais)	<b>1Q24</b>	<b>1Q23</b>	<b>4Q23</b>
Adjusted operating expenses	(464)	(424)	1,300
Commodity hedges settled	45	(7)	(22)
CBIOs	190	200	208
Extraordinary tax recovery	-	-	(1,303)
Other tax recoveries	-	-	(435)
Sale of properties	(52)	(46)	(54)
<b>Operating Expenses without Hedges, CBIOs and Other</b>	<b>(281)</b>	<b>(277)</b>	<b>(306)</b>

<b>B2B (In millions of Reais)</b>	<b>1Q24</b>	<b>1Q23</b>	<b>4Q23</b>
Adjusted operating expenses	(337)	(339)	1,140
Commodity hedges settled	17	(32)	(33)
CBIOs	65	69	78
Extraordinary tax recovery	-	-	(1,284)
Other tax recoveries	-	-	(327)
Sale of properties	2	(5)	-
<b>Operating Expenses without Hedges, CBIOs and Other</b>	<b>(253)</b>	<b>(307)</b>	<b>(426)</b>

<b>Corporate (In millions of Reais)</b>	<b>1Q24</b>	<b>1Q23</b>	<b>4Q23</b>
Adjusted operating expenses	460	(85)	(113)
Extraordinary tax recovery	(535)	-	(4)
Other tax recoveries	-	-	67
Sale of properties	(6)	-	(33)
<b>Operating Expenses without Hedges, CBIOs and Other</b>	<b>(81)</b>	<b>(85)</b>	<b>(83)</b>

## Volume of Sales (thousand m<sup>3</sup>)

### Vibra Consolidated

<b>Products</b>	<b>1Q24</b>	<b>1Q23</b>	<b>1Q24 x 1Q23</b>	<b>4Q23</b>	<b>1Q24 x 4Q23</b>
Diesel	3,638	4,186	-13.1%	4,011	-9.3%
Gasoline	2,332	2,842	-17.9%	2,553	-8.7%
Ethanol	959	639	50.2%	899	6.8%
Fuel Oil	388	408	-5.0%	427	-9.2%
Coke	34	93	-63.1%	86	-59.9%
Jet Fuel	1,080	958	12.8%	1,018	6.1%
Lubricants	63	66	-4.8%	60	5.2%
Others	105	132	-20.2%	121	-12.8%
<b>Total</b>	<b>8,599</b>	<b>9,323</b>	<b>-7.8%</b>	<b>9,173</b>	<b>-6.3%</b>

### Retail

<b>Products</b>	<b>1Q24</b>	<b>1Q23</b>	<b>1Q24 x 1Q23</b>	<b>4Q23</b>	<b>1Q24 x 4Q23</b>
Diesel	2,029	2,330	-12.9%	2,309	-12.2%
Gasoline	2,300	2,820	-18.4%	2,536	-9.3%
Ethanol	955	634	50.7%	894	6.8%
Others	33	48	-30.0%	37	-10.5%
<b>Total</b>	<b>5,316</b>	<b>5,831</b>	<b>-8.8%</b>	<b>5,777</b>	<b>-8.0%</b>

### B2B

<b>Products</b>	<b>1Q24</b>	<b>1Q23</b>	<b>1Q24 x 1Q23</b>	<b>4Q23</b>	<b>1Q24 x 4Q23</b>
Diesel	1,609	1,856	-13.3%	1,702	-5.4%
QAV/GAV	1,080	958	12.8%	1,018	6.1%
Fuel Oil	388	408	-5.0%	427	-9.2%
Coke	34	93	-63.1%	86	-59.9%
Others	172	177	-2.9%	165	4.5%
<b>Total</b>	<b>3,283</b>	<b>3,492</b>	<b>-6.0%</b>	<b>3,397</b>	<b>-3.3%</b>

## Cash Flow Reconciliation

The first quarter of 2024 showed a higher working capital requirement than 4Q23. This was partly due to calendar effects, which consumed approximately one day in our cash cycle. Additionally, there was an increase of around three days in our average inventory holding period. These events resulted in a negative operating cash flow for the period, despite delivering a strong EBITDA. We understand that this working capital condition was temporary, and we anticipate a return to the Company's usual inventory levels.

In millions of Reais	1Q24	1Q23	4Q23
<b>EBITDA</b>	<b>1,701</b>	<b>565</b>	<b>4,650</b>
IR/CS paid	(10)	-	(52)
Noncash effects on EBITDA	48	533	(2,620)
Working capital	(1,969)	1,624	(645)
<b>Cash Flows from Operating Activities</b>	<b>(230)</b>	<b>2,722</b>	<b>1,333</b>
CAPEX	(155)	(117)	(332)
Others	183	108	(30)
<b>Cash Flows from Investment Activities</b>	<b>28</b>	<b>(9)</b>	<b>(362)</b>
<b>FREE CASH FLOW</b>	<b>(202)</b>	<b>2,713</b>	<b>971</b>
Financing/leases	(569)	(571)	(741)
<b>Cash Flows from Financing Activities</b>	<b>(569)</b>	<b>(571)</b>	<b>(741)</b>
<b>FREE CASH FOR SHAREHOLDERS</b>	<b>(771)</b>	<b>2,142</b>	<b>230</b>
Dividends/interest on equity paid to shareholders	(441)	(401)	-
<b>Net cash produced by (used in) the period</b>	<b>(1,212)</b>	<b>1,741</b>	<b>230</b>
Exchange variance effect on Cash and cash equivalents	22	(70)	-
Opening balance	6,666	4,145	6,436
<b>Closing balance</b>	<b>5,476</b>	<b>5,816</b>	<b>6,666</b>

### Notes:

- The cash funds invested in bonuses advanced to customers: -R\$ 35 million in 1Q24 (-R\$ 141 million in 1Q23) and -R\$ 103 million in 4Q23 are presented in working capital variance.
- The cash funds invested in performance bonuses: - R\$ 126 million in 1Q24 (-R\$ 105 million in 1Q23) and -R\$ 201 million in 4Q23; premiums and discounts on sales of -R\$ 67 million in 1Q24 (-R\$ 141 million in 1Q23) and -R\$ 79 million in 4Q23 are deducted from EBITDA.
- Capex investments consist of disbursements to form property, plant and equipment and intangible assets and do not include bonuses advanced to clients.
- "Noncash effects on Ebitda" include: estimated credit losses, losses and provisions for judicial and administrative proceedings, pension and health plans, redundancy plans, proceeds from the disposal 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.
- Working capital primarily includes: change in accounts receivable (1Q24: +R\$ 60 million and 1Q23: +R\$ 952 million and 4Q23: +R\$ 202 million); bonuses advanced to clients (1Q24: -R\$ 35 million and 1Q23: -R\$ 141 million and 4Q23: -R\$ 103 million), pension and health plans: (1Q24: -R\$ 74 million and 1Q23: -R\$ 74 million and 4Q23: -R\$ 64 million), change in payables: (1Q24: -R\$ 113 million and 1Q23: -R\$ 320 million and 4Q23: +R\$ 412 million), change in taxes and contributions: (1Q24: -R\$ 65 million and 1Q23: +R\$ 79 million and 4Q23: +R\$ 157 million), change in inventory: (1Q24: -R\$ 1,153 million and 1Q23: +R\$ 1,180 million and 4Q23: +R\$ 373 million), acquisition of decarbonization credits (CBIOS): (1Q24: -R\$ 293 million and 1Q23: -R\$ 258 million and 4Q23: -R\$ 420 million), advances to suppliers: (1Q24: -R\$ 108 million and 1Q23: +R\$ 96 million and 4Q23: -R\$ 115 million).

## Considerations about the Financial and Operational information

The Company's adjusted Ebitda is a measure used by Management and consists of the Company's net income plus net finance income/loss, 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), equity income in new ventures, losses and provisions in litigation, tax amnesty expenses, commodities hedges in progress 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.

### Reconciliation of EBITDA – Consolidated

R\$ millions	1Q24	1Q23	4Q23
<b>EBITDA Breakdown</b>			
Net Income	789	81	3,297
Net finance income (cost)	334	280	50
Income tax and social contribution	435	66	1,162
Depreciation and amortization	143	138	141
<b>EBITDA</b>	<b>1,701</b>	<b>565</b>	<b>4,650</b>
Estimated allowances for doubtful accounts - Electric Sector (islanded and interconnected power systems)	1	-	2
Losses and provisions in judicial and administrative proceedings	(28)	28	160
Amortization of early bonuses awarded to customers	172	175	183
Actuarial Remeasurement/Debt Assumed - Flexprev Migration	-	-	-
Income on the sale/write-off - equity interests	-	-	-
Provision for out-of-court settlements	-	-	-
Income from the remeasurement of the interest in Vem - obtaining control	-	-	(12)
Incorporation of Vem Conveniência - JV with Lojas Americanas	-	-	-
Contribution from Vibra Comercializadora de Energia to Comerc Participações S.A	-	-	-
Tax amnesty program	3	-	7
Commodity hedges in progress	17	(92)	(42)
Equity earnings	71	2	(41)
Tax expenses on finance income/loss	8	10	12
<b>ADJUSTED EBITDA</b>	<b>1,945</b>	<b>688</b>	<b>4,919</b>
Sales volume (millions of m <sup>3</sup> )	8,599	9,323	9,173
<b>ADJUSTED EBITDA MARGIN (R\$/m<sup>3</sup>)</b>	<b>226</b>	<b>74</b>	<b>536</b>

## Statement of Financial Position

### ASSETS – In millions of Reais

Assets	Consolidated	
	03/31/2024	12/31/2023
<b>Current</b>		
Cash and cash equivalents	5,476	6,666
Net accounts receivable	6,043	6,135
Inventory	7,108	5,954
Advances to suppliers	397	288
Income tax and social contribution	18	17
Taxes and contributions recoverable	3,134	3,625
Advanced bonuses awarded to clients	547	575
Prepaid expenses	109	106
Derivative financial instruments	149	142
Other current assets	98	91
	<b>23,079</b>	<b>23,599</b>
<b>Noncurrent</b>		
<b>Long-term assets</b>		
Net accounts receivable	364	391
Judicial deposits	1,305	1,281
Taxes and contributions recoverable	2,053	1,954
Deferred income tax and social contribution	2,211	2,195
Advanced bonuses awarded to clients	1,238	1,351
Prepaid expenses	58	62
Derivative financial instruments	19	35
Other noncurrent assets	75	58
	<b>7,323</b>	<b>7,327</b>
<b>Investments</b>	4,440	4,490
<b>Property, plant and equipment</b>	6,932	6,954
<b>Intangible assets</b>	1,384	1,111
	<b>20,079</b>	<b>19,882</b>
<b>Total Assets</b>	<b>43,158</b>	<b>43,481</b>

## Statement of Financial Position

### LIABILITY AND EQUITY - In millions of Reais

Liabilities	Consolidated	
	03/31/2024	12/31/2023
<b>Current</b>		
Trade payables	4,354	4,496
Loans and Borrowings	2,831	1,349
Leases	120	121
Customer advances	540	511
Income tax and social contribution	421	1,034
Taxes and contributions payable	194	208
Dividends and interest on capital	683	1,124
Payroll, vacations, charges, bonuses and profit sharing	216	302
Pension and health plan	155	155
Derivative financial instruments	14	4
Provision for Decarbonization Credits	255	48
Creditors under the acquisition of equity interests	182	182
Other accounts and expenses payable	525	462
	<b>10,490</b>	<b>9,996</b>
<b>Noncurrent</b>		
Loans and borrowings	12,071	13,421
Leases	625	627
Pension and health plan	1,210	1,251
Derivative financial instruments	651	810
Provision for judicial and administrative proceedings	1,053	1,135
Creditors under the acquisition of equity interests	480	485
Other accounts and expenses payable	22	25
	<b>16,112</b>	<b>17,754</b>
	<b>26,602</b>	<b>27,750</b>
<b>Equity</b>		
Paid-in capital	7,579	7,579
Treasury shares	(1,150)	(1,150)
Capital reserve	87	59
Profit reserves	11,422	10,633
Asset and liability valuation adjustments	(1,382)	(1,390)
	<b>16,556</b>	<b>15,731</b>
<b>Total Liabilities</b>	<b>43,158</b>	<b>43,481</b>

## Statement of Profit or Loss - In millions of Reais

	Consolidated	
	03/31/2024	03/31/2023
<b>Revenue from goods sold and services rendered</b>	39,599	39,037
Cost of goods sold, and services provided	(37,488)	(37,679)
<b>Gross profit</b>	<b>2,111</b>	<b>1,358</b>
<b>Operating expenses</b>		
Sales	(668)	(671)
Expected credit losses	2	(1)
General and administrative	(224)	(205)
Tax	(35)	(29)
Other net revenue (expenses)	443	(23)
	<b>(482)</b>	<b>(929)</b>
<b>Profit before financial income/loss and taxes</b>	<b>1,629</b>	<b>429</b>
<b>Financial</b>		
Expenses	(316)	(406)
Revenue	189	234
Exchange and monetary variance, net	(207)	(108)
	<b>(334)</b>	<b>(280)</b>
<b>Equity earnings</b>	<b>(71)</b>	<b>(2)</b>
<b>Profit before tax</b>	<b>1,224</b>	<b>147</b>
<b>Income tax and social contribution</b>		
Current	(451)	(29)
Deferred	16	(37)
	<b>(435)</b>	<b>(66)</b>
<b>Net income for the period</b>	<b>789</b>	<b>81</b>

## Segment Reporting - In millions of Reais

### Consolidated Statement of Profit or Loss by Business Sector - Current quarter (01/01/2024 to 03/31/2024)

	Retail	B2B	Total Segments	Corporate	Total	Reconciliation against the financial statements		Total Consolidated
Sales Revenue	24,357	15,414	39,771	-	39,771	(172)	(a)	39,599
Cost of goods sold	(22,984)	(14,501)	(37,485)	-	(37,485)	(3)	(b)	(37,488)
<b>Gross profit</b>	<b>1,373</b>	<b>913</b>	<b>2,286</b>	<b>-</b>	<b>2,286</b>	<b>(175)</b>		<b>2,111</b>
Expenses								
General, administrative and sales	(318)	(394)	(712)	(37)	(749)	(141)	(c)	(890)
Tax	(11)	(5)	(16)	(8)	(24)	(11)	(d)	(35)
Other net revenue (expenses)	(135)	62	(73)	505	432	11	(e)	443
Equity earnings	-	-	-	-	-	(71)	(f)	(71)
Net finance income (cost)	-	-	-	-	-	(334)	(g)	(334)
<b>Adjusted EBITDA</b>	<b>909</b>	<b>576</b>	<b>1,485</b>	<b>460</b>	<b>1,945</b>			
<b>Net income (loss) before tax</b>						<b>(721)</b>		<b>1,224</b>

### Consolidated statement of Profit or Loss by Business Sector - Previous year's quarter (01/01/2023 to 03/31/2023)

	Retail	B2B	Total Segments	Corporate	Total	Reconciliation against the financial statements		Total Consolidated
Sales Revenue	22,809	16,403	39,212	-	39,212	(175)	(a)	39,037
Cost of goods sold	(21,930)	(15,746)	(36,676)	-	(36,676)	(3)	(b)	(36,679)
<b>Gross profit</b>	<b>879</b>	<b>657</b>	<b>1,536</b>	<b>-</b>	<b>1,536</b>	<b>(178)</b>		<b>1,358</b>
Expenses								
General, administrative and sales	(294)	(378)	(672)	(70)	(742)	(135)	(c)	(877)
Tax	(8)	(4)	(12)	(7)	(19)	(10)	(d)	(29)
Other net revenue (expenses)	(122)	43	(79)	(8)	(87)	64	(e)	(23)
Equity earnings	-	-	-	-	-	(2)	(f)	(2)
Net finance income (cost)	-	-	-	-	-	(280)	(g)	(280)
<b>Adjusted EBITDA</b>	<b>455</b>	<b>318</b>	<b>773</b>	<b>(85)</b>	<b>688</b>			
<b>Net income (loss) before tax</b>						<b>(541)</b>		<b>147</b>

## Segment Reporting

### Reconciliation against the Financial Statements - In millions of Reais

	1Q24	1Q23
<b>(a) Sales Revenue</b>		
<b>Appropriation of early bonuses awarded to customers:</b> Sales revenue is adjusted for advanced bonuses awarded to service station resellers to which the Company distributes fuel and lubricant. Corresponding to the portion provided mainly in kind and realized 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.	(172)	(175)
<b>(b) Cost of goods sold</b>		
Depreciation and amortization	(3)	(3)
Actuarial Remeasurement/Debt Assumed - Flexprev Migration	-	-
<b>(c) General, administrative and sales</b>		
Depreciation and amortization	(140)	(135)
<b>Expected credit losses:</b> 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)	-
Actuarial Remeasurement/Debt Assumed - Flexprev Migration	-	-
<b>(d) Tax</b>		
<b>Tax adjustments denote tax amnesties and tax charges on financial revenue.</b>		
Tax amnesties: provisions for joining the amnesty programs established by State Laws.	(3)	-
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.	(8)	(10)
<b>(e) Other net revenue (expense)</b>		
<b>Judicial losses and provisions:</b> 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.	28	(28)
Commodity hedges in progress	(17)	92
Result of the process of incorporating Vem Conveniência - JV with Lojas Americanas	-	-
Result of Vibra Comercializadora de Energia's contribution in Comerc Participações S.A	-	-
Actuarial Remeasurement/Debt Assumed - Flexprev Migration	-	-
Income on the sale/write-off - equity interests	-	-
Provision for out-of-court settlements	-	-
Income from the remeasurement of the interest in Vem - obtaining control	-	-
<b>f) Equity earnings</b>	<b>(71)</b>	<b>(2)</b>
<b>g) Net finance income</b>	<b>(334)</b>	<b>(280)</b>
<b>Total</b>	<b>(721)</b>	<b>(541)</b>

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

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