



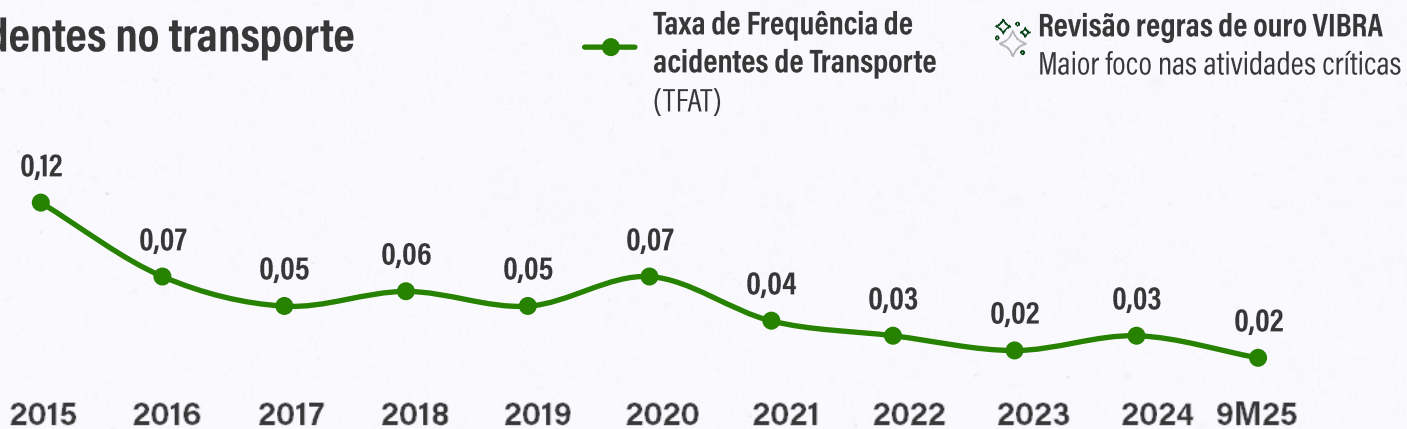
VIBRA

INVESTOR DAY 25

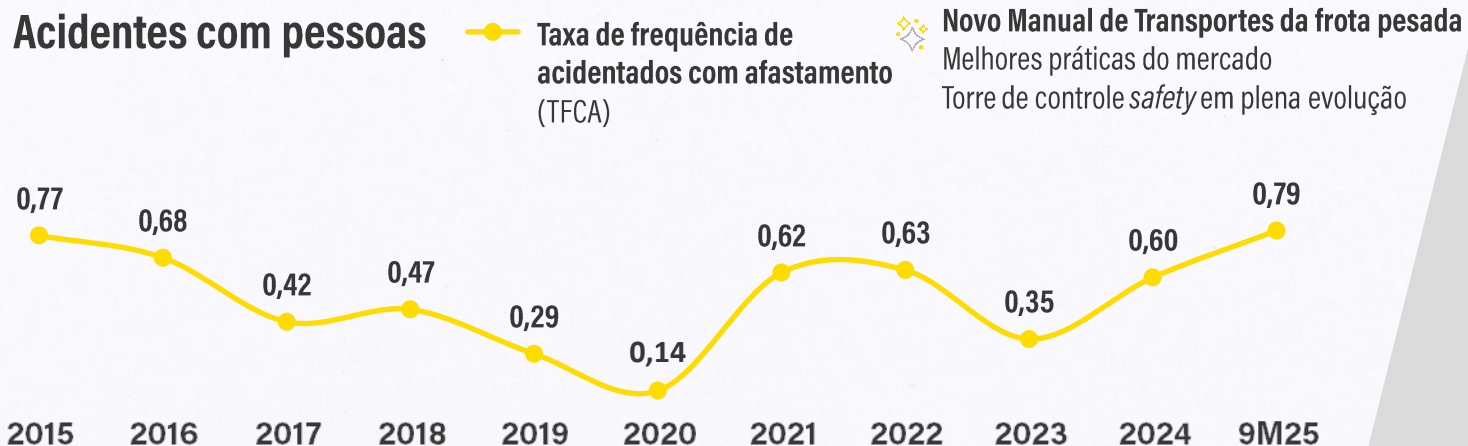
SEGURANÇA

é valor inegociável para a Vibra

Acidentes no transporte



Acidentes com pessoas



Cuide de si, cuide do outro e deixe ser cuidado

Zero
Fatalidades

163
Auditorias em nossas unidades

75%
Redução alertas de segurança no transporte de produtos

Segurança de Processo



A VIBRA direcionou seus esforços para a implementação de programa de Segurança de Processos baseado em risco.

Principal objetivo do programa é alavancar a capacidade da Companhia em identificar, avaliar e controlar os riscos de suas operações, reduzindo a exposição dos seus colaboradores a acidentes, principalmente, os de alta gravidade*.

*Fatalidade ou mudança de vida

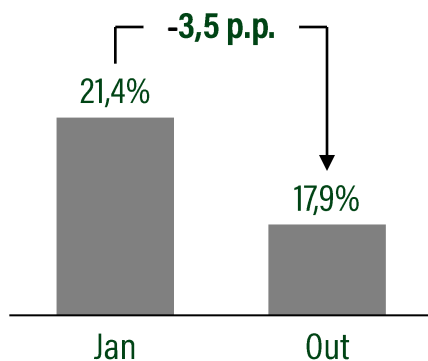
O MARCO DE INFLEXÃO PARA O SETOR DE COMBUSTÍVEIS

Avanços recentes

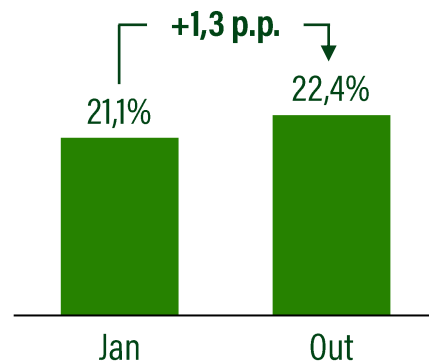


Distribuidoras com assimetria competitiva¹ reduziram share...

Combustíveis claros em 2025



... e Vibra capturou parte desse mercado



¹ IBP/ANP e Lista do ICL, Lista da ANP CBIO, liminares CBIO

Avanços Regulatórios



Monofasia Etanol

Entra em vigor a monofasia para PIS/COFINS



CBIOs

Aprovada nova Lei Renovabio
Tipificação como crime ambiental
Divulgada lista de sancionados ANP



Solidariedade Tributária

Implantada na Gasolina e Diesel em São Paulo, e no Etanol em Minas Gerais



Interdição de agentes com assimetria

Refinaria interdita
Distribuidoras revogadas e/ou cassadas
Pool com distribuidoras irregulares fechado no MS

Combate à ilegalidade ganha consistência ao longo de 2025

Em 2026, nossa jornada continua...

NO ENFRENTAMENTO ÀS IRREGULARIDADES DO SETOR

+ Monofasia Etanol e Nafta

+ Solidariedade Tributária demais estados

+ CBIOS

+ Devedor Contumaz

+ Biodiesel



**O mercado está EVOLUINDO, mas esse avanço isolado
não GARANTE SUSTENTABILIDADE nos RESULTADOS...**



**AS NOSSAS AVENIDAS DE CRESCIMENTO
VIABILIZAM A PERFORMANCE**

NOSSAS AVENIDAS DE CRESCIMENTO 2030

Liderança
indiscutível em Postos **01**

Ampliação da oferta
para Clientes B2B **02**

Expansão da nossa
Capacidade Logística **03**

04 Nova ambição
em Lubrificantes

05 Retorno
com Renováveis

VIBRA



01

Liderança indiscutível em Postos



CRESCIMENTO DE VOLUME COM MARGEM EM POSTOS

A **MELHOR** proposta de valor

COMBATE à ilegalidade

INFRAESTRUTURA LOGÍSTICA incomparável

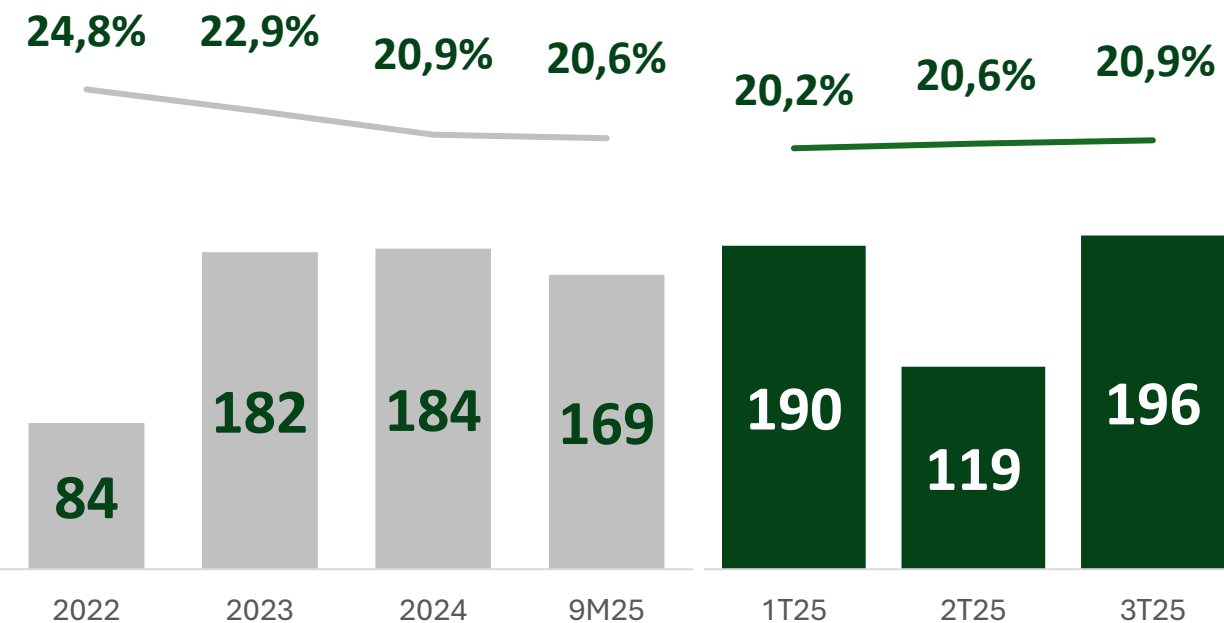
EXPANSÃO EM POSTOS

Parceria com a **REVENDA**

Vibra retoma crescimento em 2025

Consolidação da margem *point of no return*

■ Margem EBITDA Ajustada (R\$/m³)
 — Market Share varejo¹



Proposta de valor única

Marca Petrobras: a bandeira nº 1 em confiança da marca e qualidade do combustível²

NPS Revenda

Vibra assume a liderança de NPS pela primeira vez desde 2022³

Combate à irregularidade gerando resultados

Case do Etanol⁴
 + 40% margem de comercial | Líder de share em etanol

Embandeiramento recorde dos últimos 5 anos

357 Novos postos em 2025 até nov vs 176 em 2024

Fontes: ¹ IBP/ANP; ² Pesquisa Tracker Consumidor - IPSOS/IPEC- 3º. Trimestre/2025 ³ Tracker Revenda - IPSOS - NPS ⁴ Margem: out vs abr;

Em 2026, nossa jornada continua...

CRESCIMENTO COM EFICIÊNCIA E RELACIONAMENTO

+ Foco no crescimento com *pipeline* consistente de embandeiramento e redução do *churn*

+ Novos avanços no combate à irregularidade

+ Evolução do programa de **Eficiência Logística**

+ Ampliação de **canais digitais** para vendas





02

**Ampliação
da nossa
oferta para
Clientes B2B**

AMPLIAÇÃO da nossa oferta para maior rentabilidade



+ CROSS SELL

Novo Jeito Vibra de Vender



+ CLIENTES

Novos canais para crescimento da base de Clientes



+ AGRO

Nova estrutura Agro e produtos customizados



+ GÁS NATURAL

Ampliação do portfólio de produtos

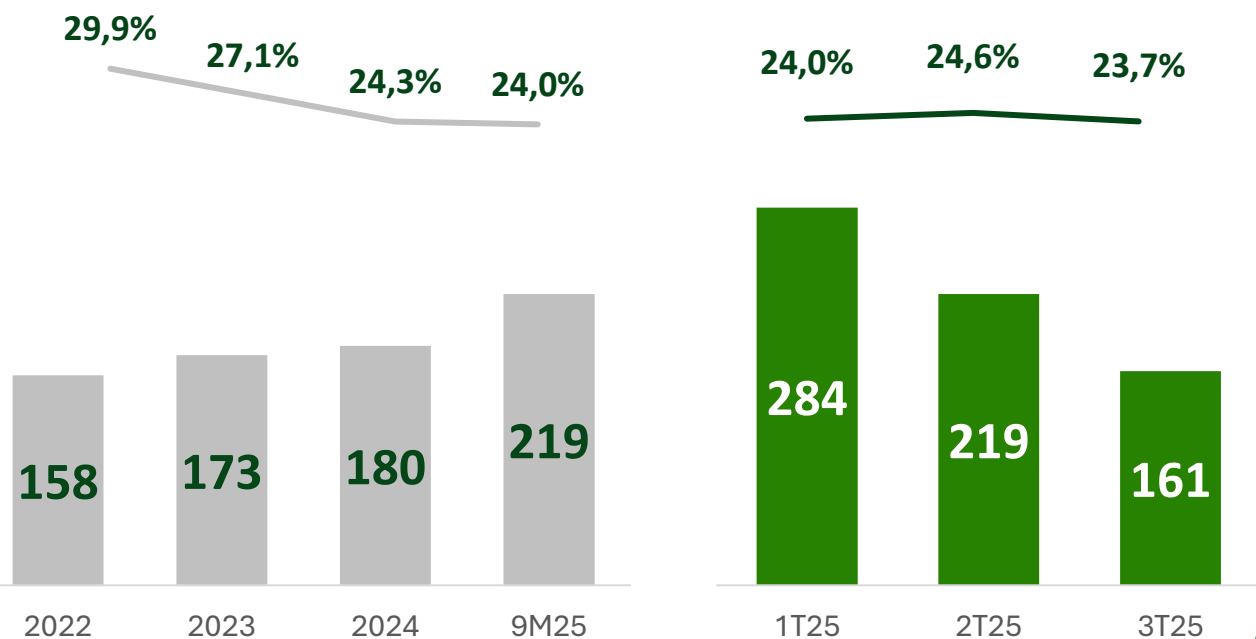
+ CLIENTE NA VEIA

Crescimento de *share* e margem no mercado consumidor

GERANDO VALOR PARA O CLIENTE

Consolidação da margem *point of no return*

— Market Share Diesel (Consumidor + TRR)
 ■ Margem EBITDA B2B Ajustado (R\$/m³)



Base de Clientes

5% de crescimento do número total de clientes

Up Sell

20% de Agritop e Grid no mix de vendas do Diesel

Cross Sell

14% de crescimento YoY no Lubrificantes

Aviação

+4p.p. de Mkt Share
De 58% para 62% (Jan/25 vs Out/25)

Em 2026, nossa jornada continua...

COM MAIOR RENTABILIDADE

+ Ampliar o uso de IA no *Pricing*

+ Expandir a oferta de produtos *premium* com serviços

+ Canais digitais, trazendo maior eficiência e recorrência





03

**Expansão
da nossa
capacidade
logística**

Logística com potencial de **CRESCIMENTO**

Ampliar footprint logístico

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

Impulsiona novas oportunidades de negócio

Através de construção, aquisição, otimização de bases e terminais

CORREDORES ESTRATÉGICOS



EFICIÊNCIA OPERACIONAL

AMPLIAÇÃO DO POOL DE SUAPE

Preparado para operações de grande escala



+R\$350 MILHÕES de Redução de Frete¹



Fluxos otimizados

Revisão recorrente da malha logística com IA



Aumento de operações com frete de retorno

Torre de controle focada em eficiência logística



Aumento do uso de modal de larga escala

+10% Fluvial e ampliação de cabotagens



R\$ 460 Milhões de CAPEX¹

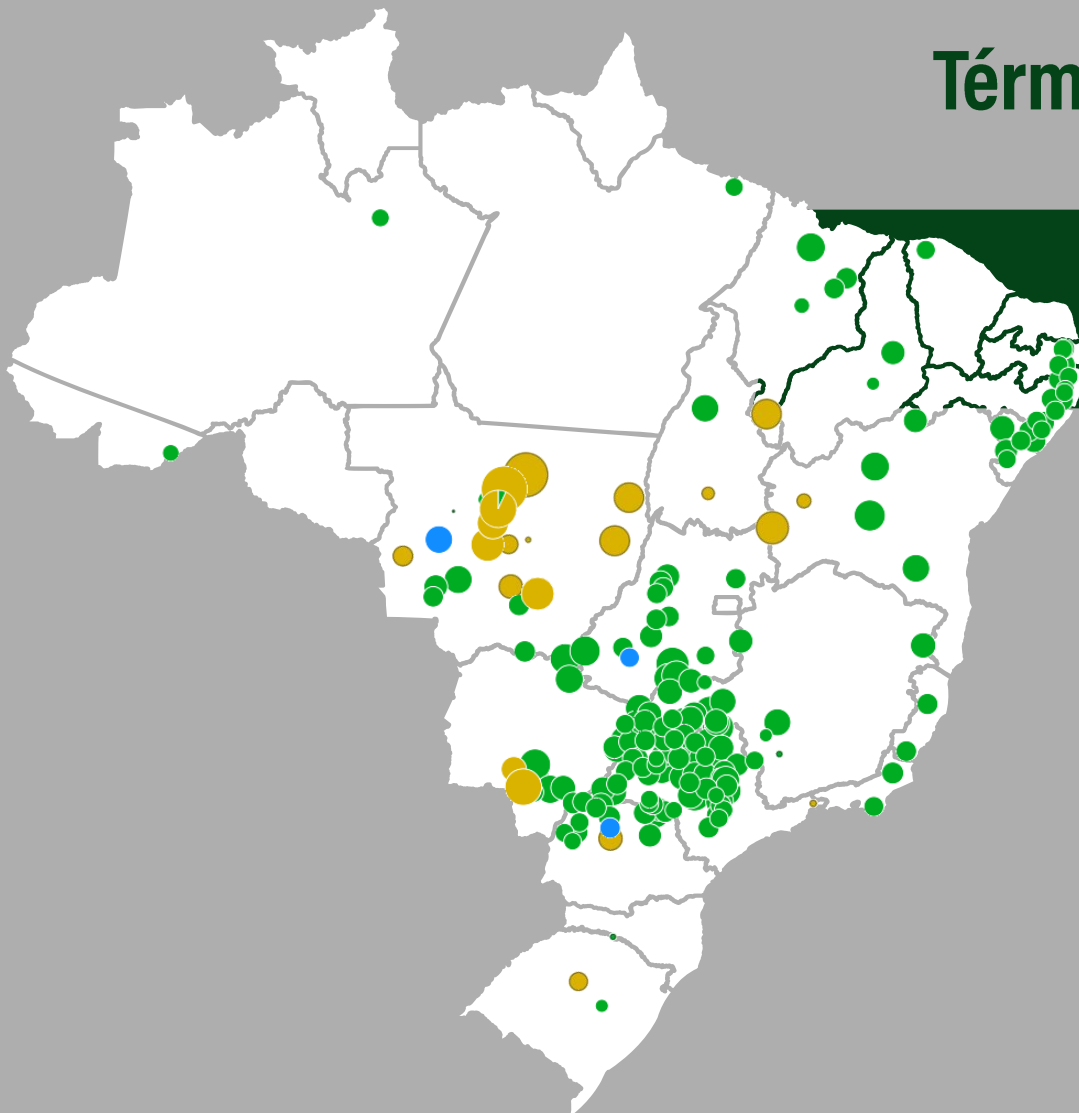
Investimento em infraestrutura

R\$ 150 MILHÕES DE EFICIÊNCIA OPERACIONAL¹

ORIGINAÇÃO DE PRODUTOS CADA VEZ MAIS EFICIENTE

Término da Joint Venture na Evolua no 1T26

Foco no protagonismo com flexibilidade e acesso a diferentes fontes de suprimento



Usinas de Etanol

● Cana

● Flex

● Milho

+ Flexibilidade
Ganho de competitividade

Em 2026, nossa jornada continua...

SUSTENTANDO RESULTADOS E IMPULSIONANDO NOVAS OPORTUNIDADES

+ Ampliar posicionamento em locais estratégicos e otimização de bases menos rentáveis

+ Monetização dos ativos com oferta de armazenagem em mercados maduros

+ Novas oportunidades na aquisição de Etanol

+ Evolução do programa de **eficiência** capturando ganhos adicionais





04

Nova ambição em Lubrificantes

LUBRAX
TOP
AUTO
SEMISSINTÉTICO
10W-40
API SN
EFICIÊNCIA NA
MANUTENÇÃO
1L

LUBRAX
TOP
AUTO
SEMISSINTÉTICO
10W-40
API SN
EFICIÊNCIA NA
MANUTENÇÃO
1L

L 196556/295017
F. 01/10/25 14-43



Pilares de crescimento para
ALCANÇAR LIDERANÇA LATAM

+ *Cross sell B2B*

+ Capilaridade inigualável de revenda

+ Avenidas de crescimento acelerado

+ Custo muito competitivo

TQ-4310

LUBRAX

LUBRAX

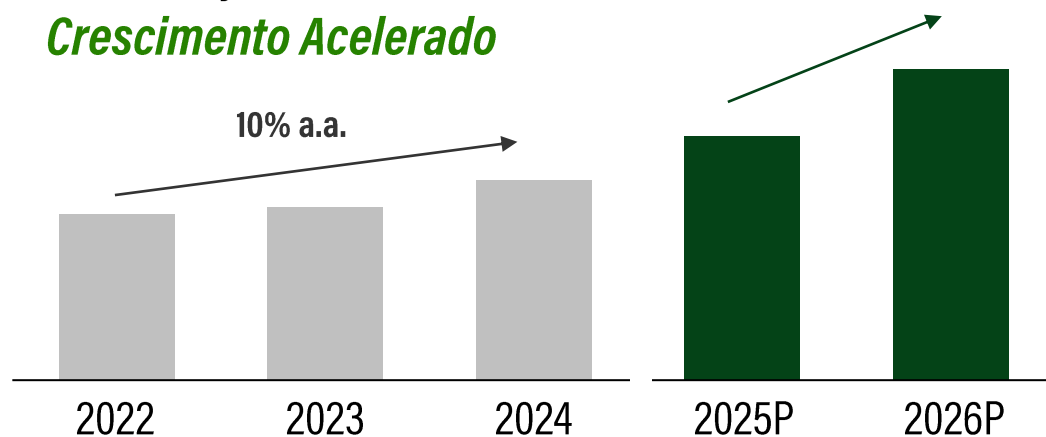
Marca top of mind

LUBRIFICANTES CONSOLIDANDO POTENCIAL

Crescimento de EBITDA reforça a importância de Lubrificantes no portfólio

EBITDA Ajustado¹

Crescimento Acelerado



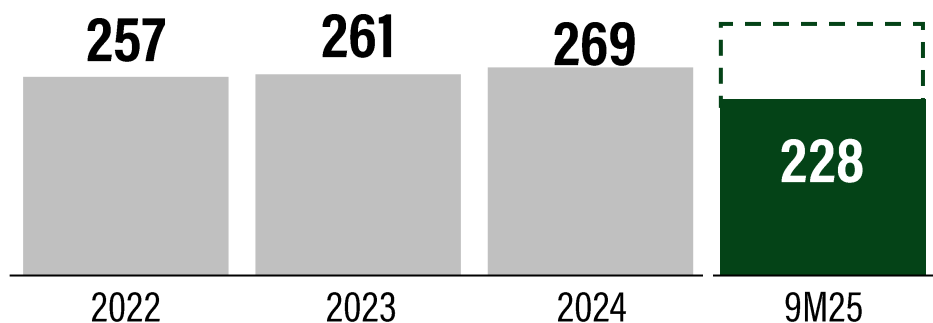
Lubrax marca top of mind pelo 9º ano consecutivo²; **rebranding** fortaleceu ainda mais o posicionamento da marca



Montadoras: Novas homologações e expansão do portfólio de produtos sintéticos

VOLUME (MIL M³)

VOLUME 9M **+11%** YOY



Volume Recorde: Alcançamos um recorde trimestral de vendas, com 81 mil m³ comercializados no 3T25



Eficiência: Fábrica operando com menor custo do mercado

Em 2026, nossa jornada continua...

CRESCIMENTO ACELERADO COM UNIDADE DE NEGÓCIO DEDICADA

+ Expansão multicanal com avanços estruturais locais e internacionais

+ Ampliar a oferta de produtos *premium*, aumentando margens e consolidando o posicionamento

+ Continuar fortalecendo a presença em montadoras e concessionárias

+ Maior eficiência operacional e captura de valor, elevando a ocupação da fábrica





05

RETORNO COM RENOVÁVEIS

ESTRATÉGIA FUTURA COMERC

1 Capturar sinergias

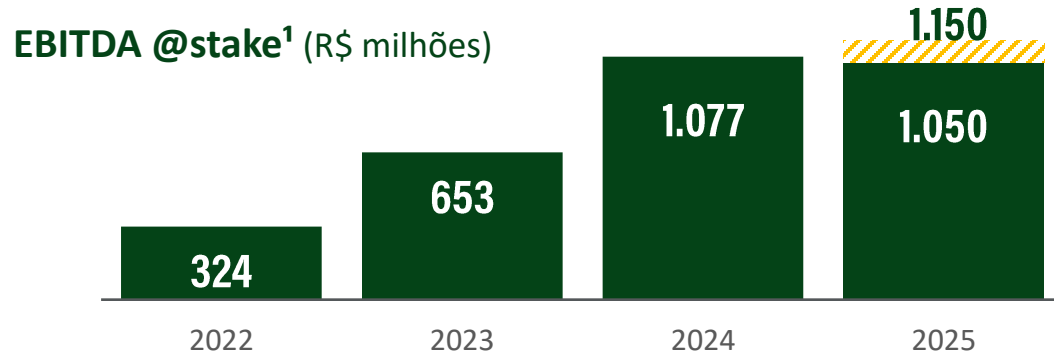
2 Alavancar oportunidades de crescimento *asset light*

3 Crescer em projetos de Geração Distribuída e eficiência energética

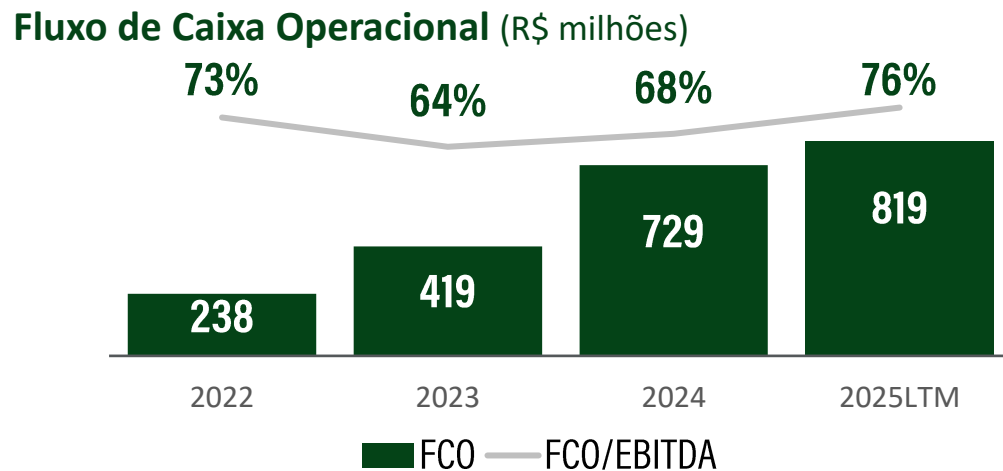
4 Opcionalidades de crescimento em geração centralizada e de reciclagem de ativos




CONSISTÊNCIA NOS RESULTADOS




Guidance 2025: R\$1.050MM a R\$1.150MM



R\$ 70 MILHÕES
Eficiências operacionais já em 2025

 Sinergias fiscais e financeiras acima do esperado

 Aumento de unidades consumidoras de Geração Distribuída (69 mil para 101 mil)

 Investimento de R\$101 milhões em eficiência energética com retorno acima de 20%

Em 2026, nossa jornada continua...

COM FOCO NA GERAÇÃO DE VALOR DOS NOSSOS ATIVOS



Ampliar a **liderança na gestão de energia** otimizando oferta de produtos



Acelerar crescimento da base de consumidores em Geração Distribuída e **alavancar expertise atual** para abertura de mercado



Otimizar risco-retorno da comercializadora, agregando *book* futuro no momento oportuno de mercado



Buscar caminhos regulatórios sustentáveis para **endereçoamento do curtailment**





**CONSISTÊNCIA DE
CRESCIMENTO COM
RENTABILIDADE**



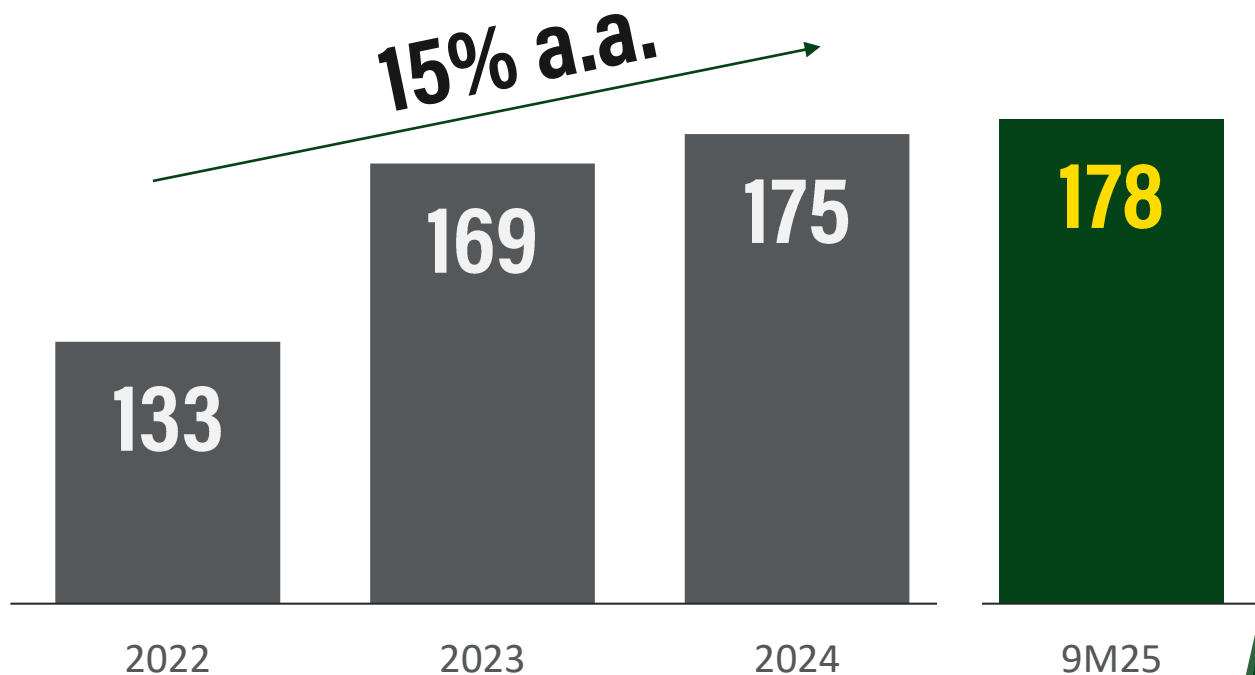


CONSISTÊNCIA NO CRESCIMENTO

Gerando valor para os acionistas

Margem EBITDA Ajustada¹

R\$/m³



Grau de Investimento

S&P Global

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

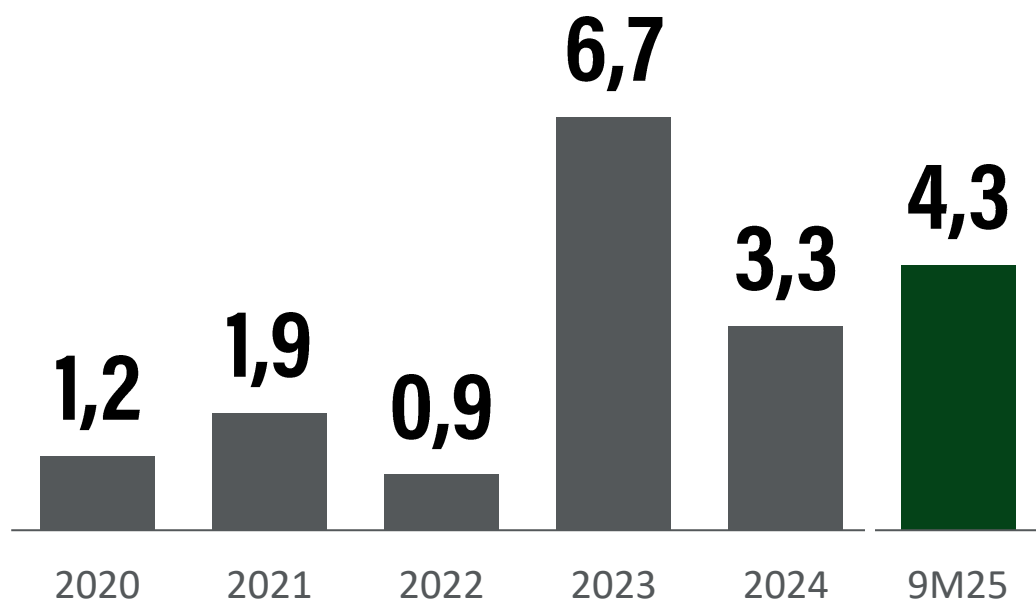


CRESCIMENTO DE RENTABILIDADE

com alocação prioritária no Core Business

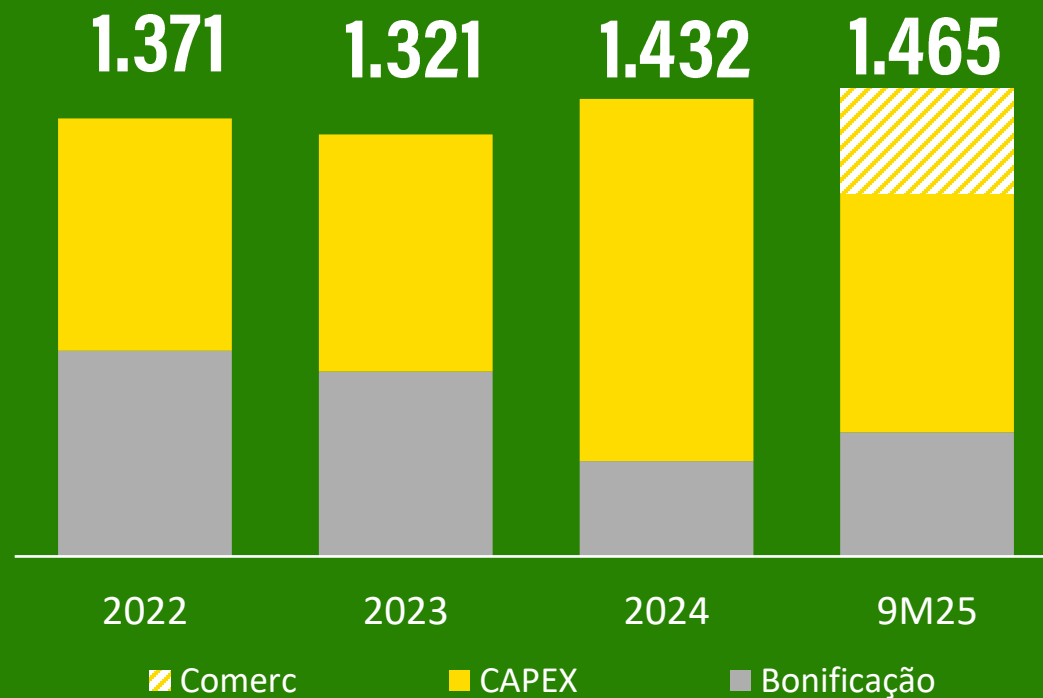
Fluxo de Caixa Livre (FCL)¹

(R\$ Bilhões)



CAPEX

(R\$ Milhões)



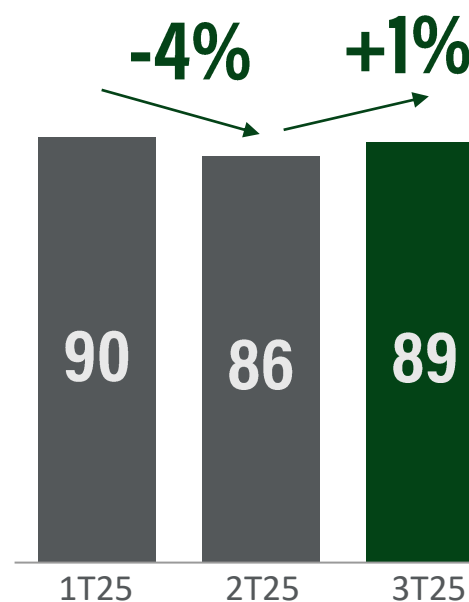
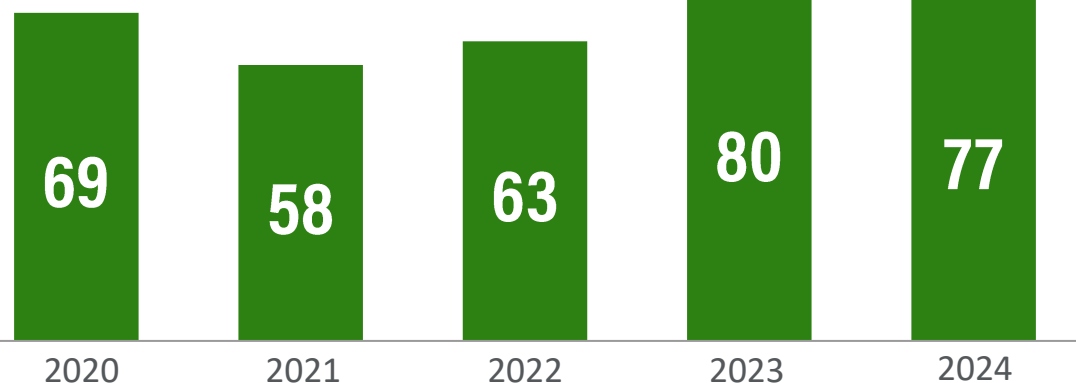
¹FCL=FCO-CAPEX (Desconsidera aquisição de participação acionária em 2025) | Fonte: Resultados Vibra

FOCO NA DISCIPLINA

para redução das despesas em 2026

Despesas Ajustada¹

R\$/m³



¹ Despesas operacionais ajustadas sem efeito de hedge, recuperações tributárias extemporâneas, CBI0s e venda de imóveis

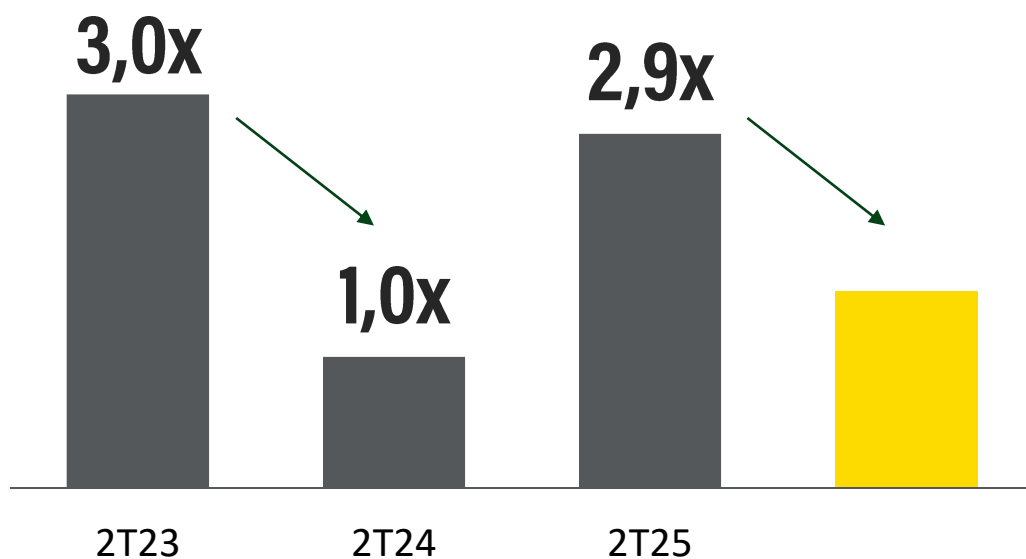


ESTRUTURA DE CAPITAL OTIMIZADA

com disciplina na gestão de capital de giro e geração de resultados

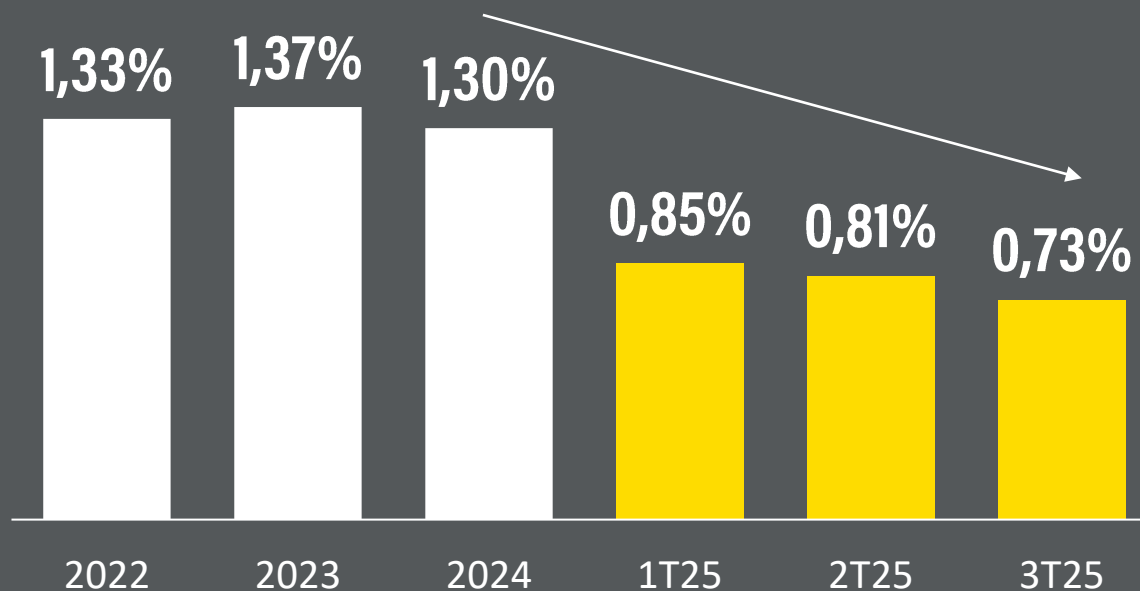
Alavancagem

Dívida Líquida / EBITDA Ajustado LTM



Custo da Dívida¹

CDI+





ALOCAÇÃO DE CAPITAL ***com disciplina e retorno***





MODELO DE GESTÃO

UM ASSUNTO
DIFÍCIL,
MAS URGENTE.



CAUSA SOCIAL
VIOLENCIA
SEXUAL ZERO

Essa causa tem o apoio **VIBRA**

Engajar
Sociedade

Campanhas de sensibilização
Movimento Violência Sexual Zero
com 200+ empresas

Proteger
Crianças e
adolescentes

Apoio a projetos de atendimento
à vítimas. Fortalecimento da
rede de proteção

Incluir
Famílias

Inclusão de jovens em situação
de vulnerabilidade social no
mercado de trabalho



Lançamento do Movimento | mar/25



Lançamento Loja na Av. Paulista | mar/25

DESENVOLVIMENTO
SOCIAL DO TERRITÓRIO

Cidade
iNova 2030



Melhorar a
qualidade da
educação



Fortalecer
empreendimentos
locais



Valorizar
o território





VIBRA

**MENSAGENS
FINAIS**



EM 2026, A VIBRA CONTINUARÁ CRESCENDO COM MARGEM

Liderança
indiscutível em Postos **01**

*Proximidade com a revenda gera
crescimento sustentável*

Ampliação da oferta
para Clientes B2B **02**

*Proposta de valor customizada para
cada segmento de cliente*

Expansão da nossa
Capacidade Logística **03**

*Eficiência operacional para suportar
crescimento e rentabilidade*

04 Nova ambição
em Lubrificantes

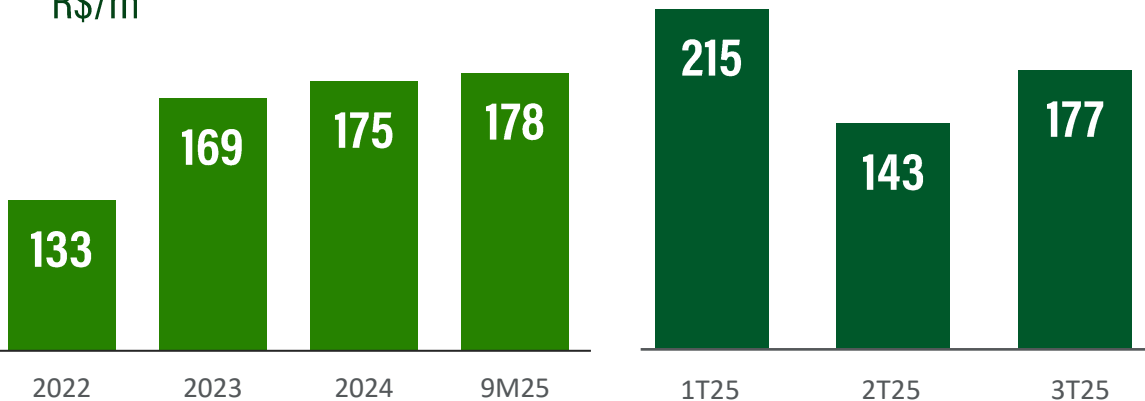
*Nova unidade de negócio acelera o
crescimento com foco e agilidade*

05 Retorno
com Renováveis

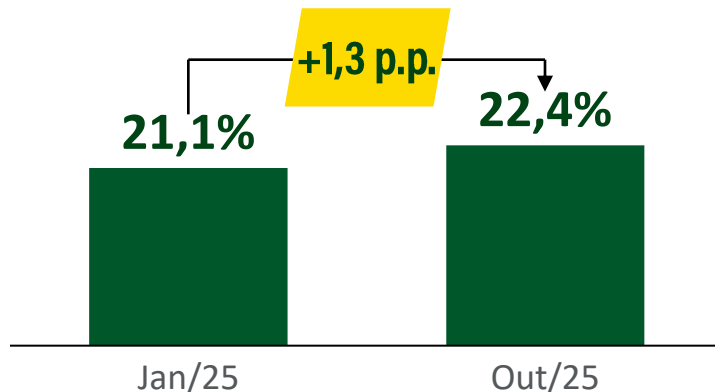
*Destravando valor com base crescente
de clientes e avanços regulatórios*

GESTÃO COM RITMO + INTENSIDADE

Margem EBITDA Ajustada¹
R\$/m³



Market Share²
Combustíveis Claros³



¹ Não considera efeito de recuperação tributária extraordinária | ² IBP/ANP e Lista do ICL, Lista da ANP CBIO, liminares CBIO |

³ Diesel, Gasolina e Etanol Fonte: Resultados Vibra

1 Foco no *Core Business*

2 Forte Geração de Caixa Operacional

3 Recuperação de *Market Share*

4 Embandeiramento recorde

5 Mudança Cultural

GERAÇÃO DE VALOR PARA O ACIONISTA

Valorização da Ação

+119%

vs Jan/2023



Dividendos Anunciados

4,4Bi

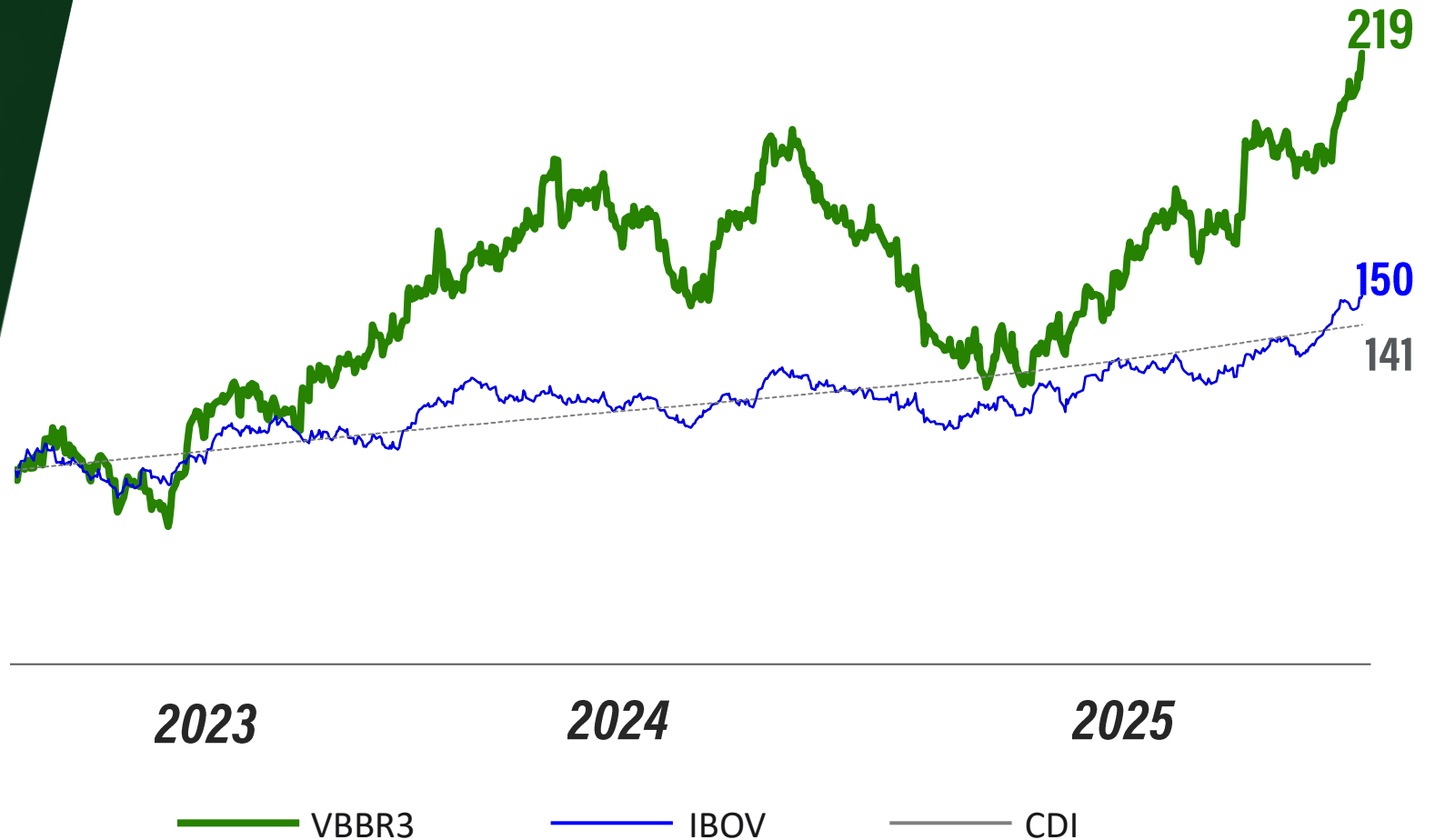
Desde Jan/2023



Retorno Total ao Acionista

+153%

Desde Jan/2023



VIBRA