



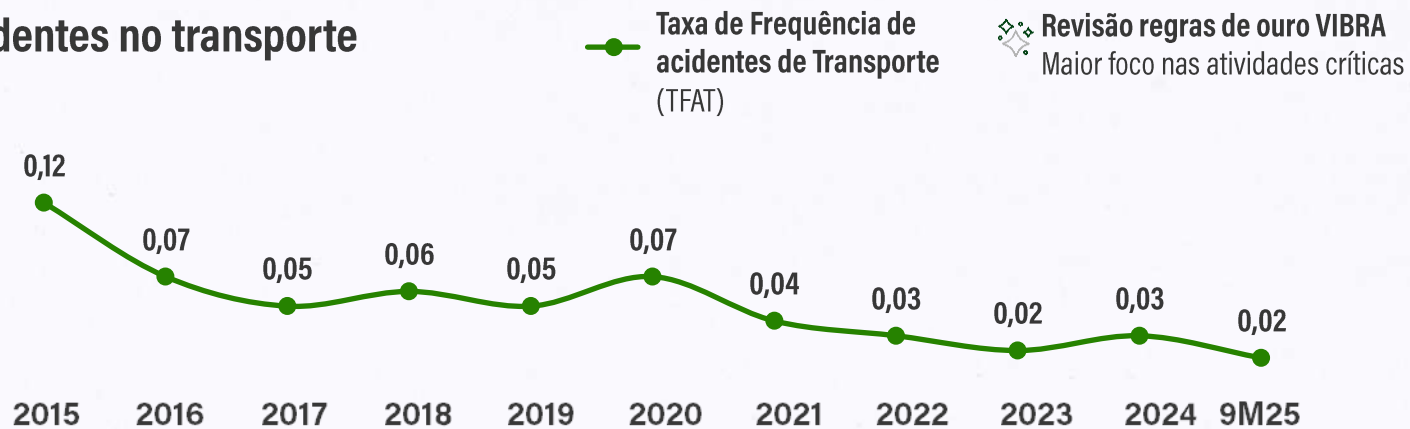
# **VIBRA**

## **INVESTOR DAY 25**

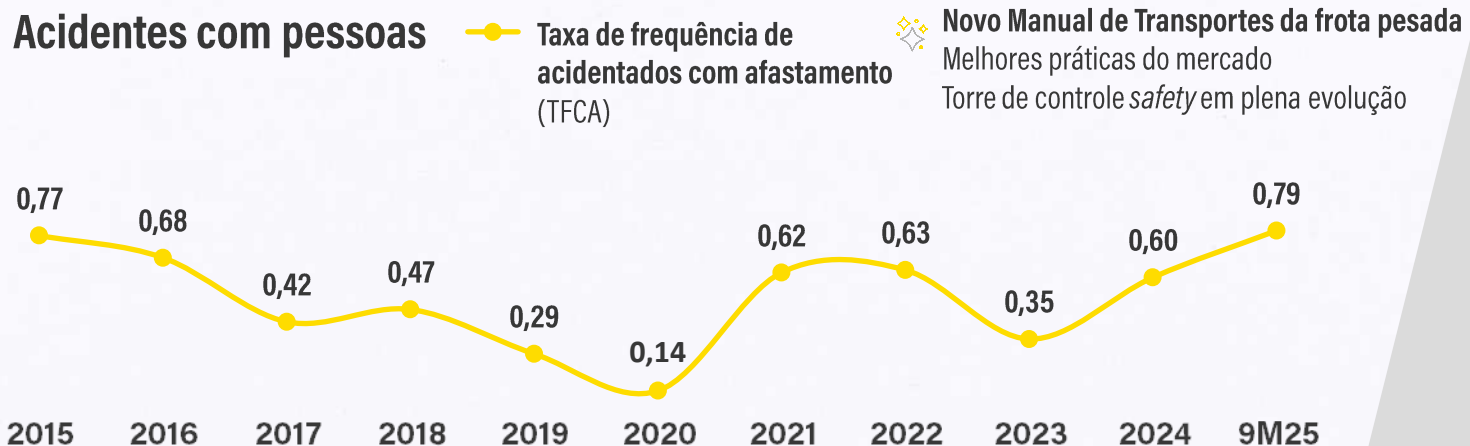
# SEGURANÇA

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

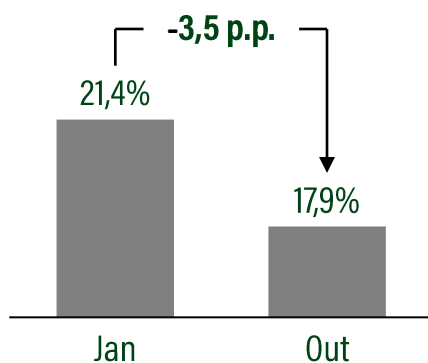
# O MARCO DE INFLEXÃO PARA O SETOR DE COMBUSTÍVEIS

## Avanços recentes

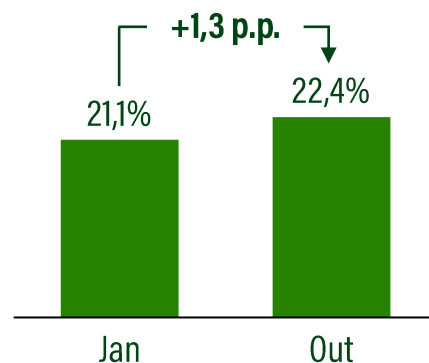


## Distribuidoras com assimetria competitiva<sup>1</sup> reduziram share...

Combustíveis claros em 2025



## ... e Vibra capturou parte desse mercado



<sup>1</sup> 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

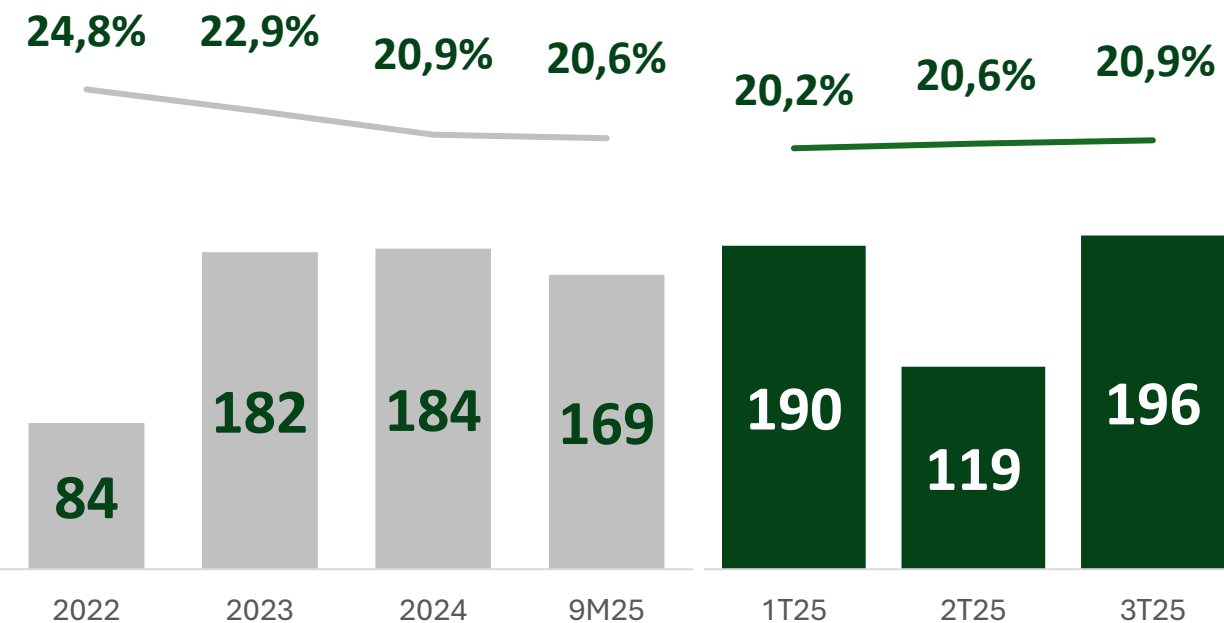
**EXPANSÃO EM POSTOS**

Parceria com a **REVENDA**

# Vibra retoma crescimento em 2025

## Consolidação da margem *point of no return*

■ Margem EBITDA Ajustada (R\$/m<sup>3</sup>)  
 — Market Share varejo<sup>1</sup>



### Proposta de valor única

Marca Petrobras: a bandeira nº 1 em confiança da marca e qualidade do combustível<sup>2</sup>

### NPS Revenda

Vibra assume a liderança de NPS pela primeira vez desde 2022<sup>3</sup>

### Combate à irregularidade gerando resultados

**Case do Etanol<sup>4</sup>**  
 + 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: <sup>1</sup> IBP/ANP; <sup>2</sup> Pesquisa Tracker Consumidor - IPSOS/IPEC- 3º. Trimestre/2025 <sup>3</sup> Tracker Revenda - IPSOS - NPS <sup>4</sup> 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**

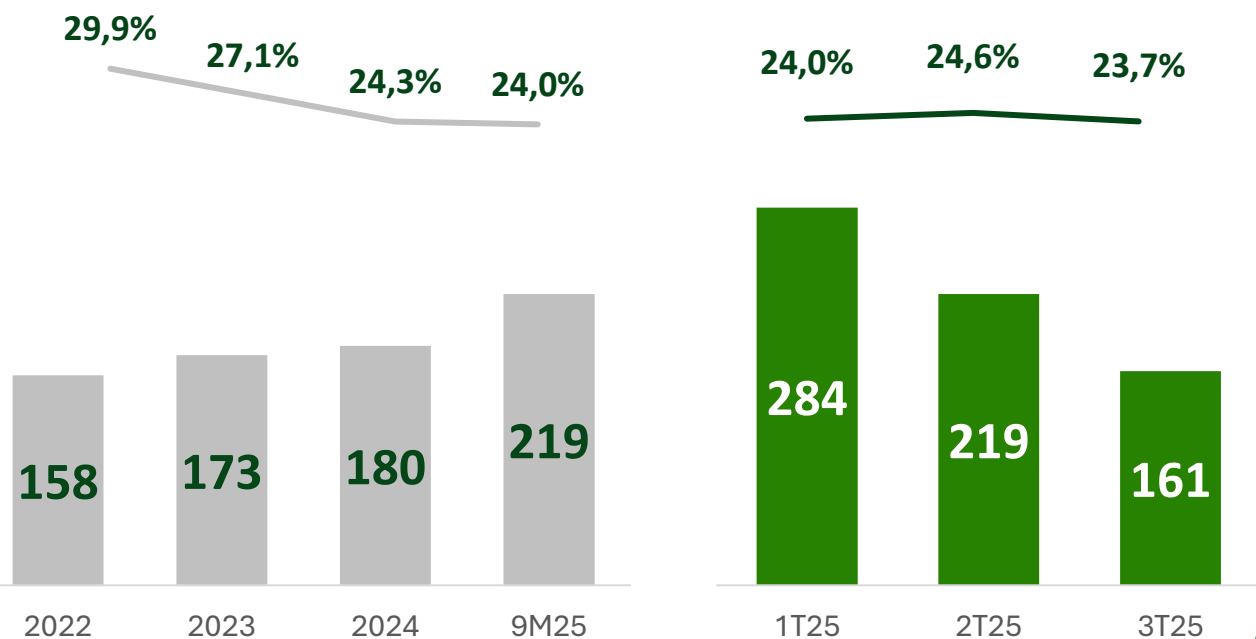
**+** *CLIENTE NA VEIA*

# 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 Frete<sup>1</sup>



### 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 CAPEX<sup>1</sup>

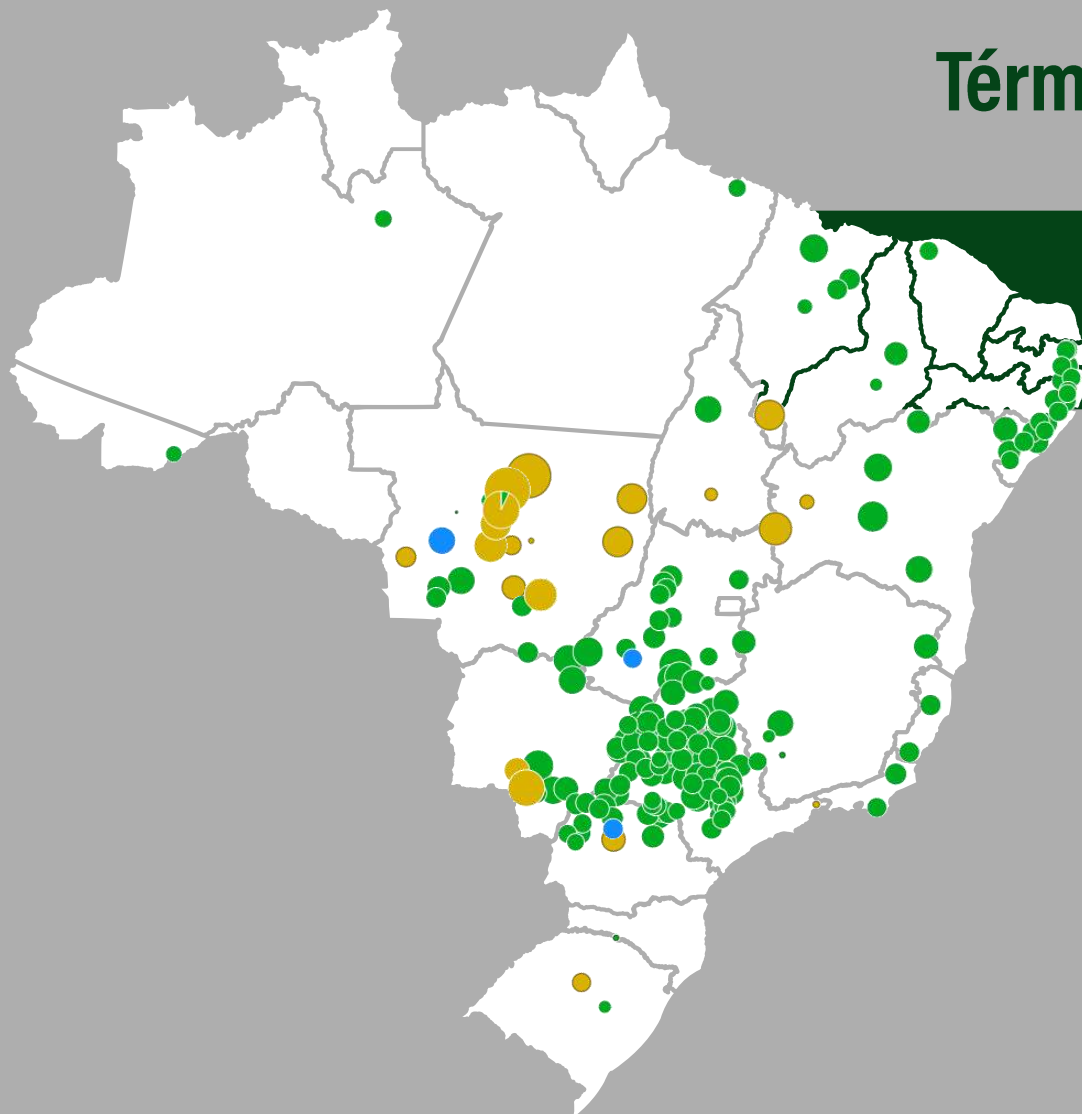
Investimento em infraestrutura

# R\$ 150 MILHÕES DE EFICIÊNCIA OPERACIONAL<sup>1</sup>

# 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

# 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

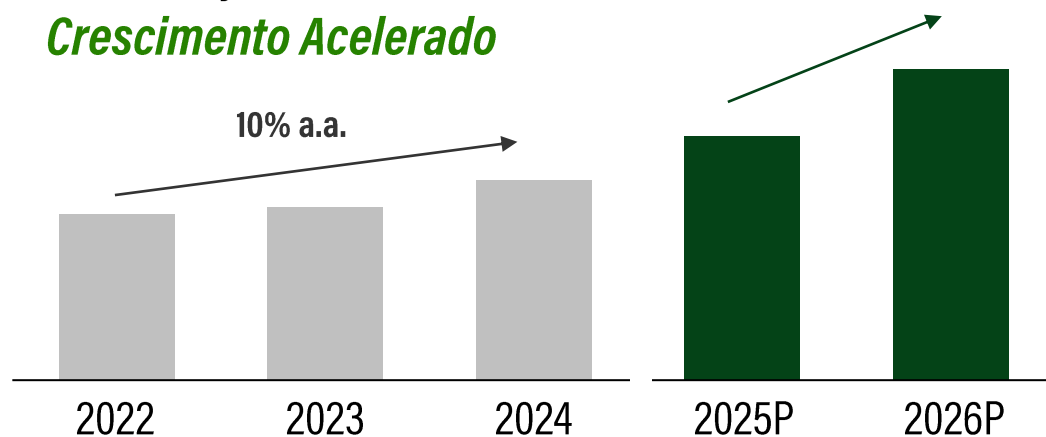
*Marca top of mind*

# LUBRIFICANTES CONSOLIDANDO POTENCIAL

Crescimento de EBITDA reforça a importância de Lubrificantes no portfólio

## EBITDA Ajustado<sup>1</sup>

Crescimento Acelerado



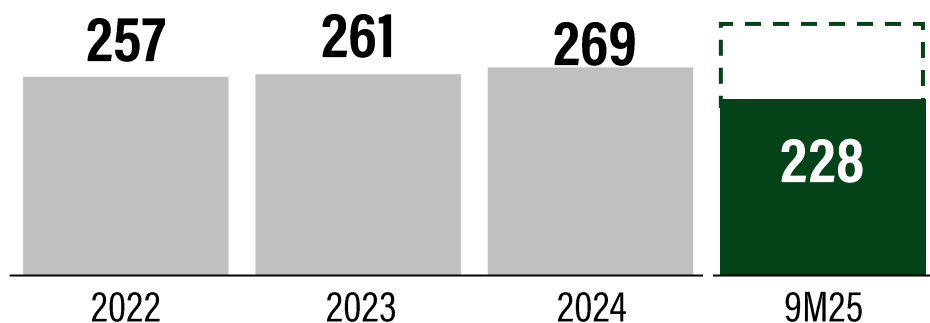
**Lubrax marca top of mind** pelo 9º ano consecutivo<sup>2</sup>; **rebranding** fortaleceu ainda mais o posicionamento da marca



**Montadoras:** Novas homologações e expansão do portfólio de produtos sintéticos

## VOLUME (MIL M<sup>3</sup>)

VOLUME 9M **+11%** YOY



**Volume Recorde:** Alcançamos um recorde trimestral de vendas, com 81 mil m<sup>3</sup> 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

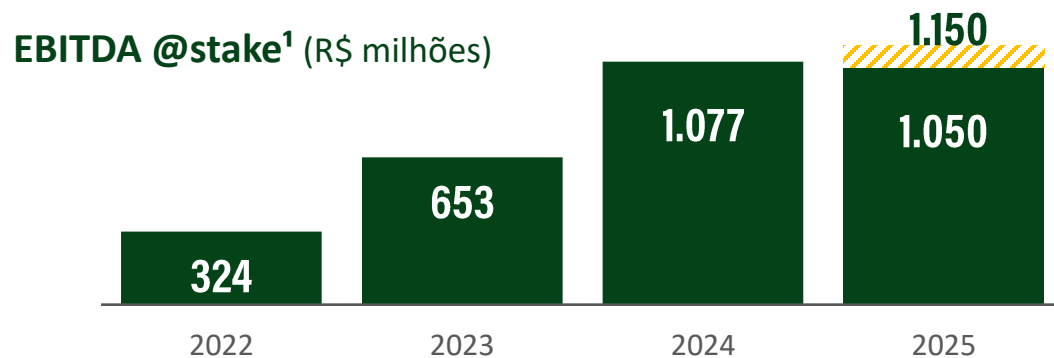
2 Alavancar oportunidades de crescimento *asset light*

3 Crescer em projetos de Geração Distribuída e eficiência energética

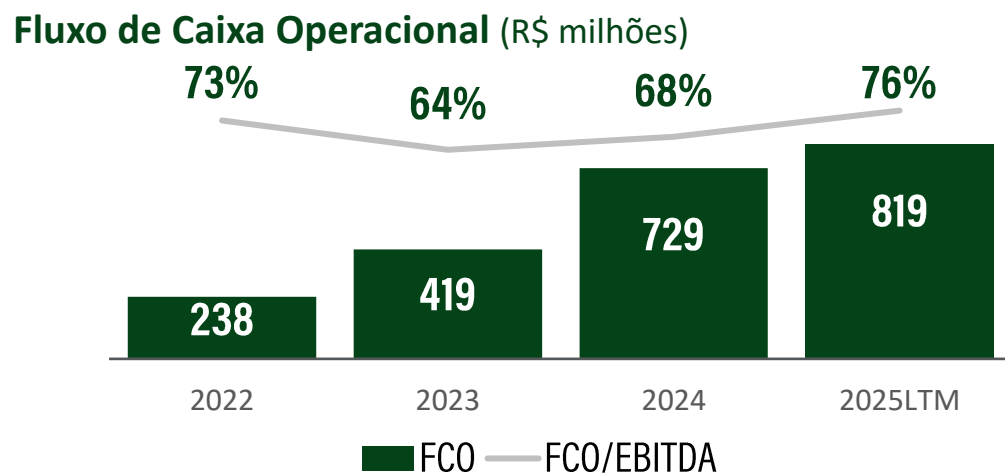
4 Opcionalidades de crescimento em geração centralizada e de reciclagem de ativos



# 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**



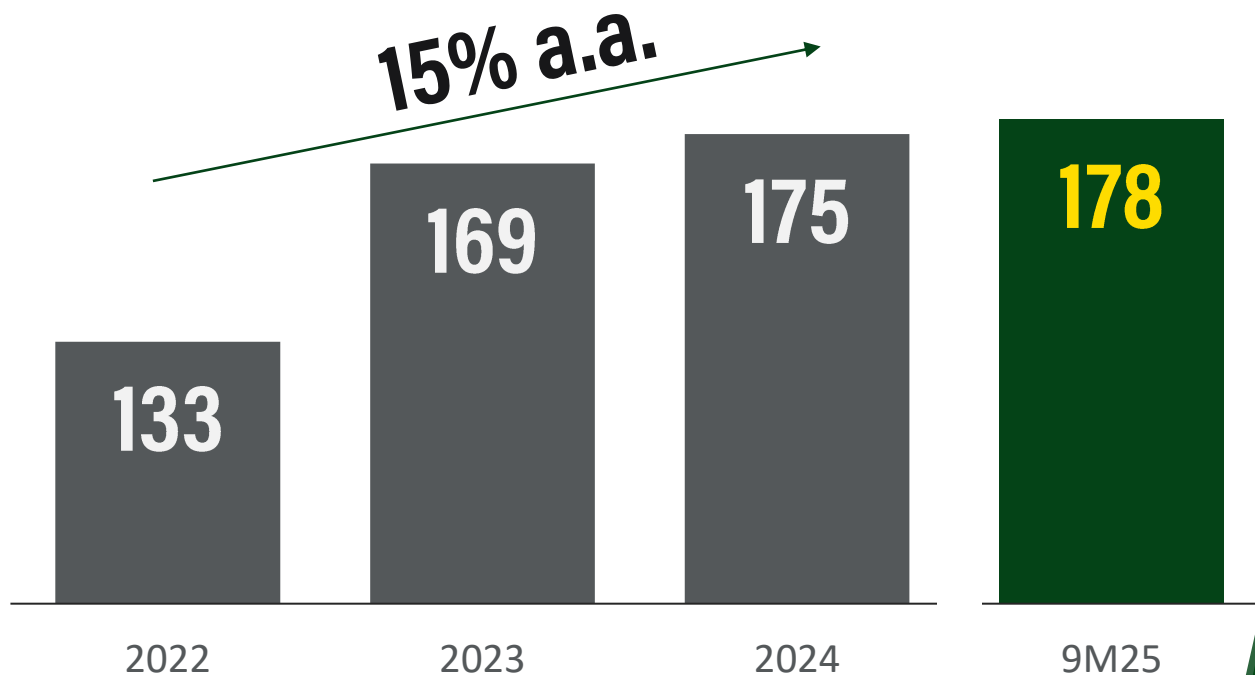


# CONSISTÊNCIA NO CRESCIMENTO

Gerando valor para os acionistas

## Margem EBITDA Ajustada<sup>1</sup>

R\$/m<sup>3</sup>



Grau de Investimento

**S&P Global**

<sup>1</sup> Não considera efeito de recuperação tributária extraordinária  
Fonte: Resultados Vibra

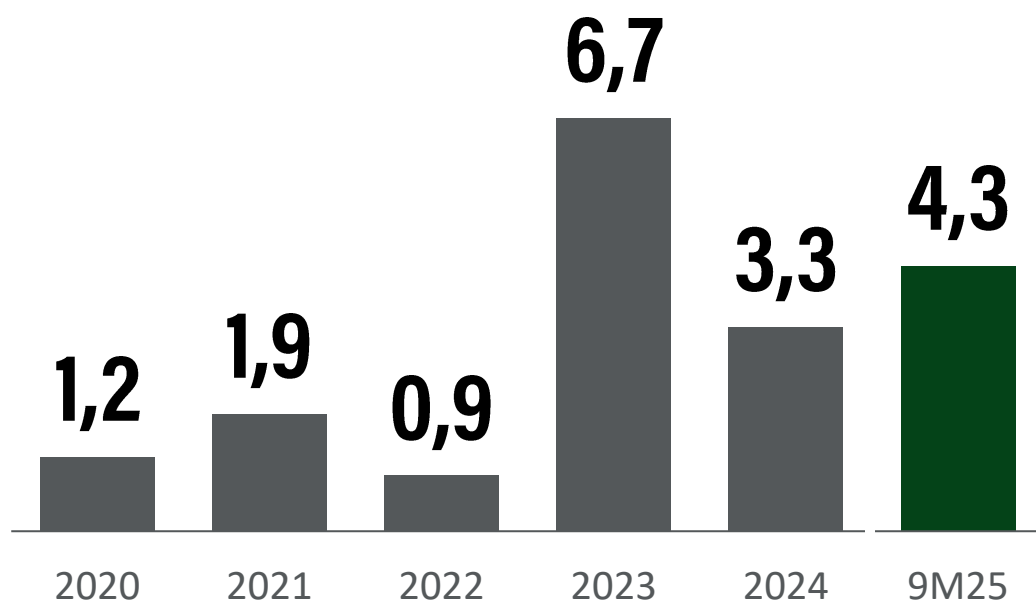


# CRESCIMENTO DE RENTABILIDADE

com alocação prioritária no Core Business

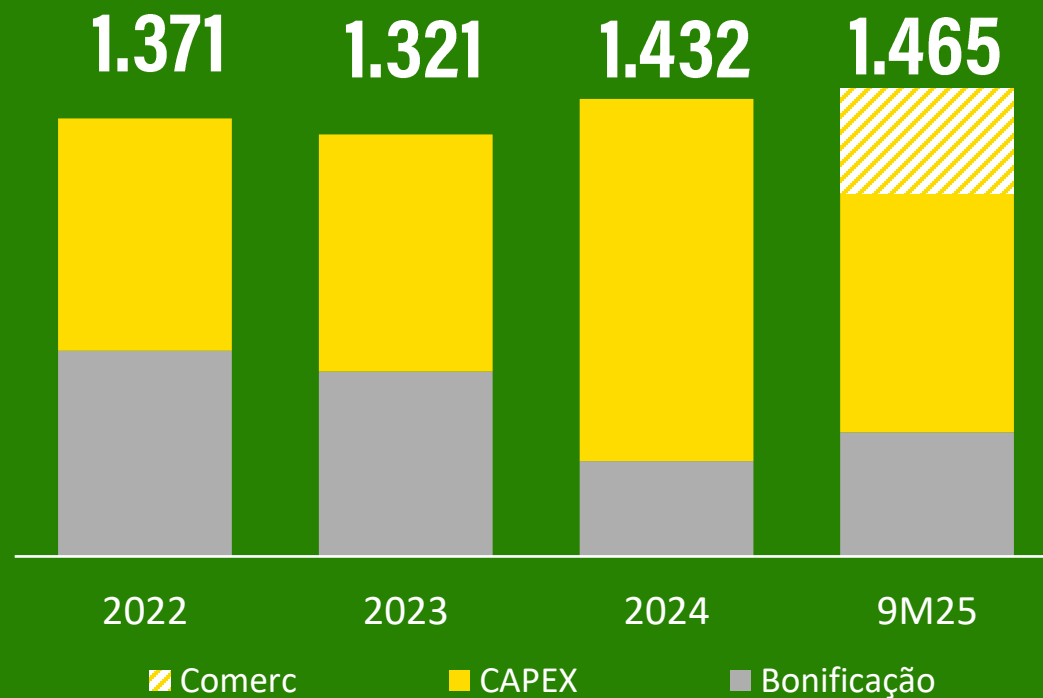
## Fluxo de Caixa Livre (FCL)<sup>1</sup>

(R\$ Bilhões)



## CAPEX

(R\$ Milhões)



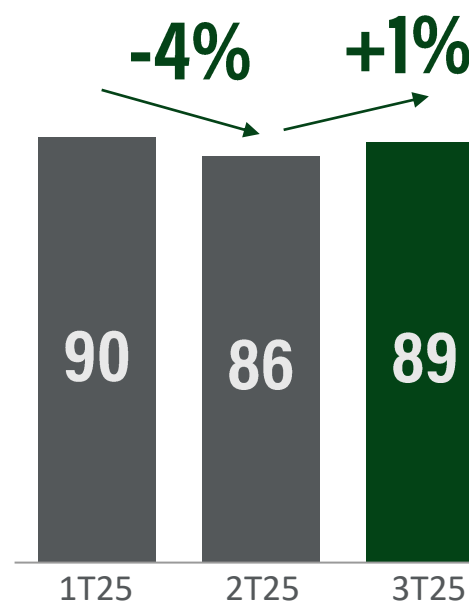
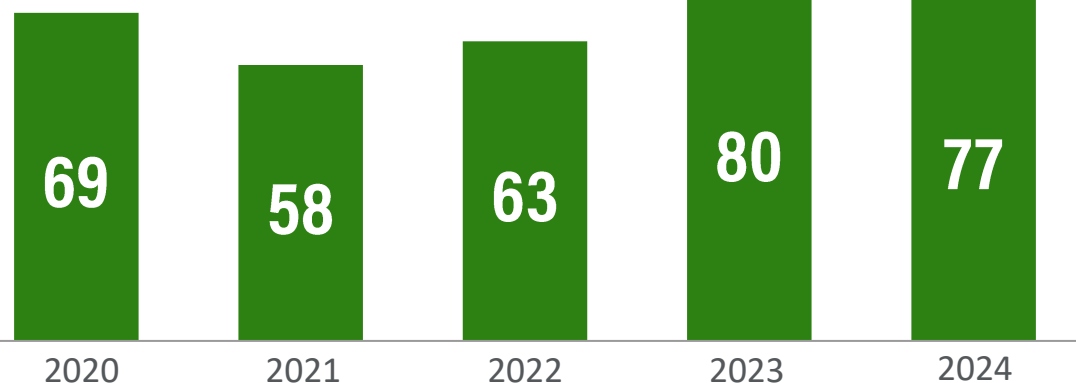
<sup>1</sup>FCL=FCO-CAPEX (Desconsidera aquisição de participação acionária em 2025) | Fonte: Resultados Vibra

# FOCO NA DISCIPLINA

para redução das despesas em 2026

## Despesas Ajustada<sup>1</sup>

R\$/m<sup>3</sup>



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

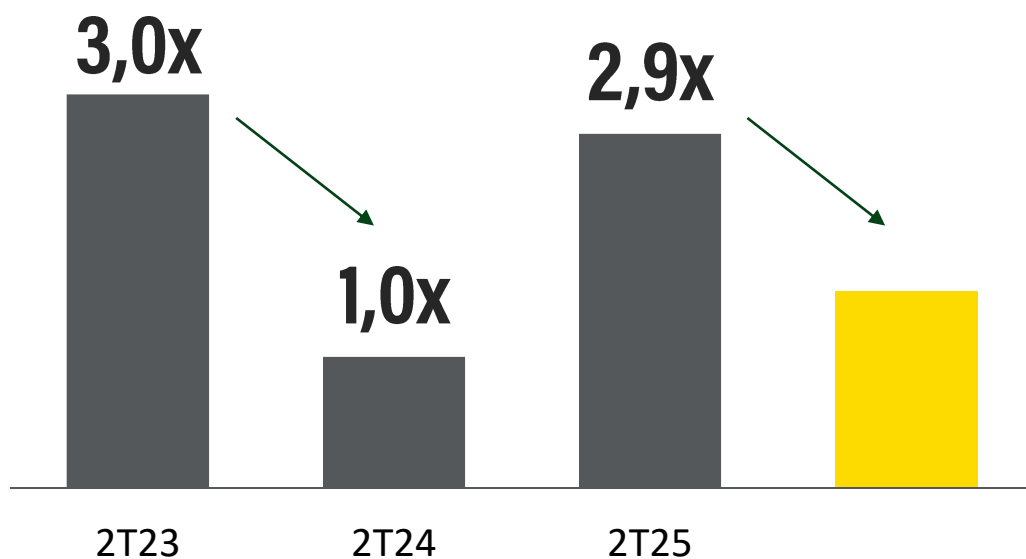


# ESTRUTURA DE CAPITAL OTIMIZADA

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

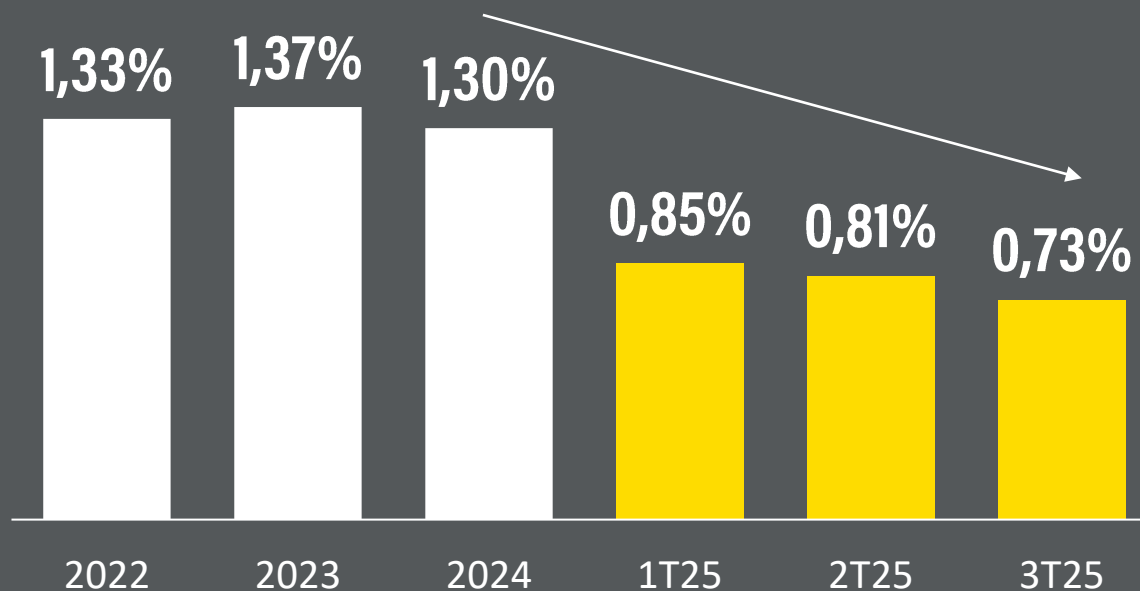
## Alavancagem

Dívida Líquida / EBITDA Ajustado LTM



## Custo da Dívida<sup>1</sup>

CDI+





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





# MODELO DE GESTÃO

# NOSSO MODELO DE GESTÃO VIBRA

## TRAZENDO EXCELÊNCIA NA EXECUÇÃO

### Gente & Cultura

Protagonistas inconformados, agindo com coragem e colaboração  
Ex: Cultura de Inovação e Academia Vibra

### Ritmo

Recorrência e intensidade na governança *Cross*  
Ex: S&OP/E e *Gap Closure*

### Cliente

Paixão em servir o nosso cliente entregando soluções com simplicidade e agilidade  
Ex: Excelência comercial e experiência do cliente



### Método

Visão estratégica com base em dados para agilidade organizacional  
Ex: Metodologia ágil e Governança de metas e processos

### Tecnologia

Inteligência Artificial para acelerar resultados  
Ex: Academia de IA, Inovação: previsão de demanda e *pricing*

### ESG

Segurança & Saúde, Integridade e Respeito como valores inegociáveis orientando as decisões. Lideramos com sustentabilidade, promovendo a diversidade, equidade e inclusão.  
Ex: acidente catastrófico zero e causa social

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

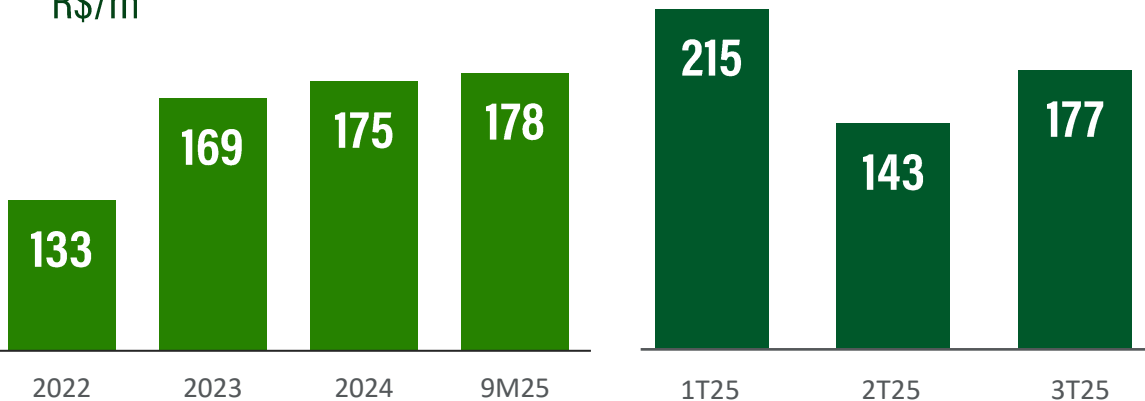
*Nova unidade de negócio acelera o  
crescimento com foco e agilidade*

**05** Retorno  
com Renováveis

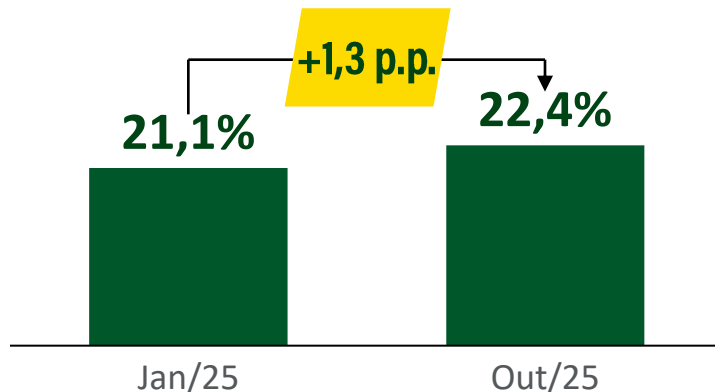
*Destravando valor com base crescente  
de clientes e avanços regulatórios*

# GESTÃO COM RITMO + INTENSIDADE

Margem EBITDA Ajustada<sup>1</sup>  
R\$/m<sup>3</sup>



Market Share<sup>2</sup>  
Combustíveis Claros<sup>3</sup>



**1** Foco no *Core Business*

**2** Forte Geração de Caixa Operacional

**3** Recuperação de *Market Share*

**4** Embandeiramento recorde

**5** Mudança Cultural

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

<sup>3</sup> Diesel, Gasolina e Etanol Fonte: Resultados Vibra

# GERAÇÃO DE VALOR PARA O ACIONISTA

Valorização da Ação

**+119%**

vs Jan/2023



Dividendos Anunciados

**4,4Bi**

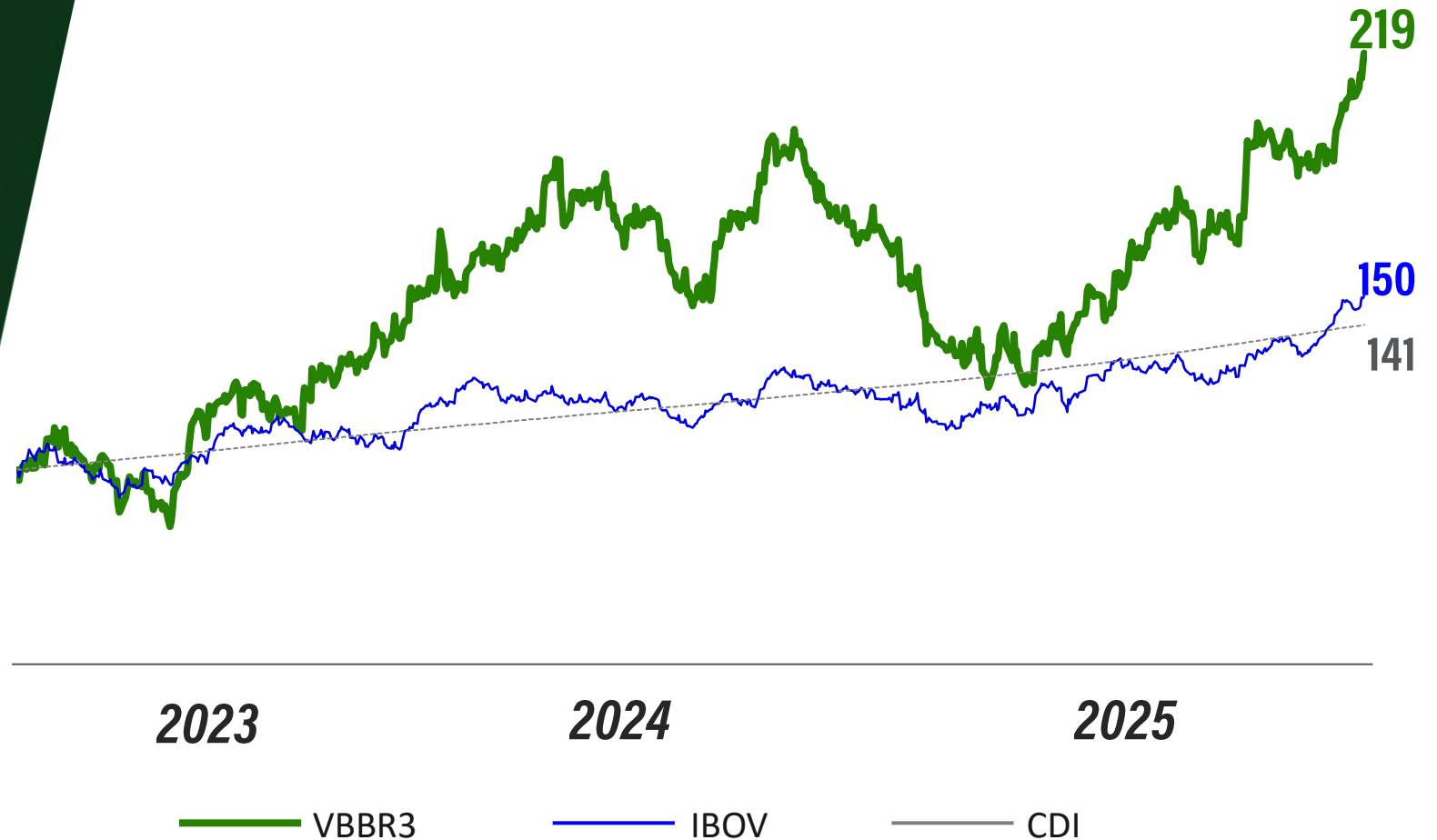
Desde Jan/2023



Retorno Total ao Acionista

**+153%**

Desde Jan/2023



***VIBRA***



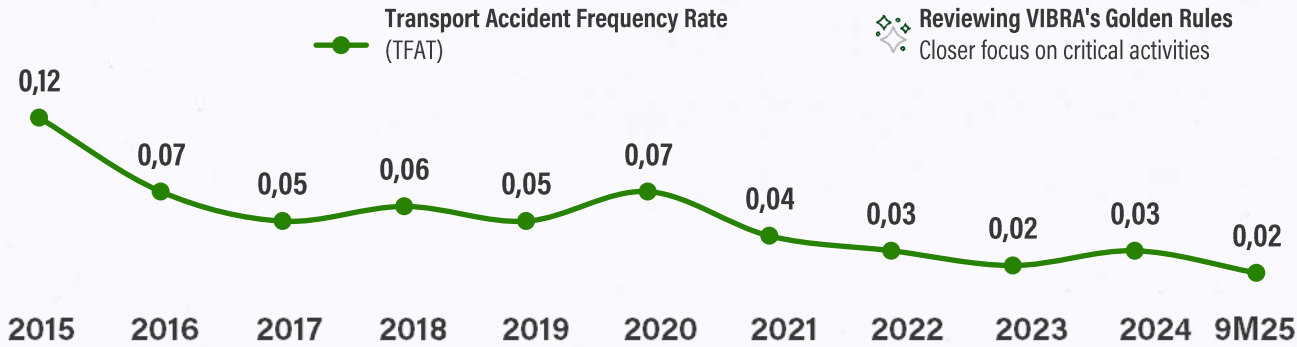
# **VIBRA**

## **INVESTOR DAY 25**

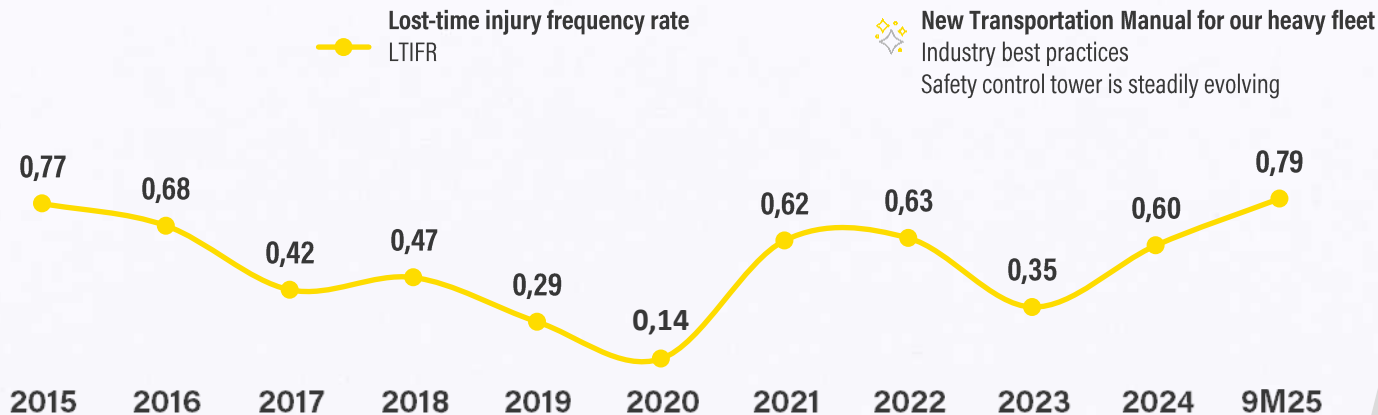
# SAFETY

is a non-negotiable value for Vibra

## Transportation accidents




## Accidents involving people



Care for yourself, care for others, and allow yourself to be cared for

 **Zero**  
Fatalities

 **163**  
On-site audits

 **75%**  
Drop in safety alerts during product transportation

## Process Safety



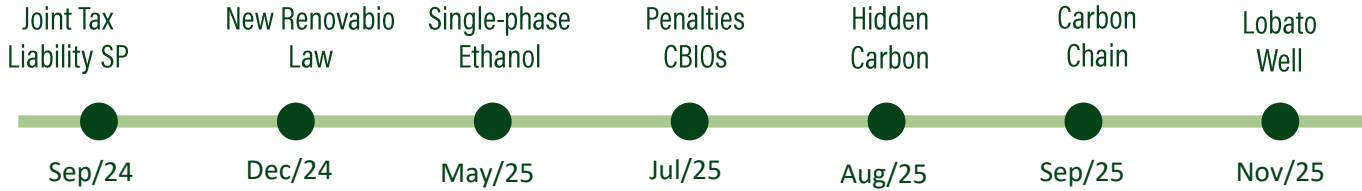
Vibra focused its efforts on implementing a risk-based Process Safety program.

The program's main goal is to enhance the company's ability to identify, assess and control the risks inherent in its operations, reducing employees' exposure to accidents, especially high-severity\* incidents.

\*Fatality or life change

# THE TURNING POINT FOR THE FUELS SECTOR

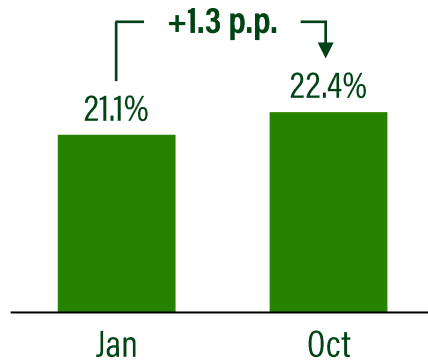
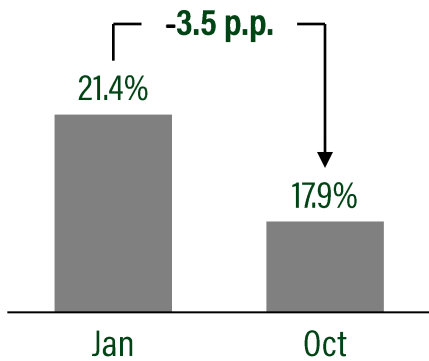
## Recent advances



Distributors with competitive asymmetries<sup>1</sup> lost market share...

Clear fuels in 2025

... and Vibra secured part of it



<sup>1</sup> IBP/ANP and ICL List, ANP CBIO List, CBIO injunctions

## Regulatory Advances



### Single-phase Ethanol

Single-phase arrangement comes into force for PIS/COFINS



### CBIOS

New Renovabio Law enacted

Classification as environmental crime

List of sanctioned entities published by ANP



### Joint Tax Liability

Enforced for Gasoline and Diesel in São Paulo, and for Ethanol in Minas Gerais



### Sanctions against players with asymmetries

Refinery shut down

Distribution licenses revoked or canceled

Irregular distributor pool dismantled in Mato Grosso do Sul

**Fighting illegality becomes more consistent throughout 2025**

*In 2026, our journey continues*

## **IN ADDRESSING IRREGULARITIES IN THE SECTOR**

**+** Single-phase tax: ethanol and naphtha

**+** Joint tax liability in other states

**+** CBIOS

**+** Persistent Debtors

**+** Biodiesel



**Market conditions are IMPROVING, but this by itself  
does NOT GUARANTEE SUSTAINABLE RESULTS...**



**OUR GROWTH LANES  
FUEL OUR PERFORMANCE**



# OUR 2030 GROWTH LANES

Undisputed  
leadership in Gas Stations **01**

Growing the offering  
for B2B customers **02**

Expanding our  
Logistics Capacity **03**

**04** New ambition  
in Lubricants

**05** Return on  
Renewables

# VIBRA



01  
Undisputed  
leadership in  
gas stations

# VOLUME GROWTH WITH MARGINS AT SERVICE STATIONS

THE **BEST** Value Proposition



**FIGHTING** illegality



Unrivaled LOGISTICAL INFRASTRUCTURE



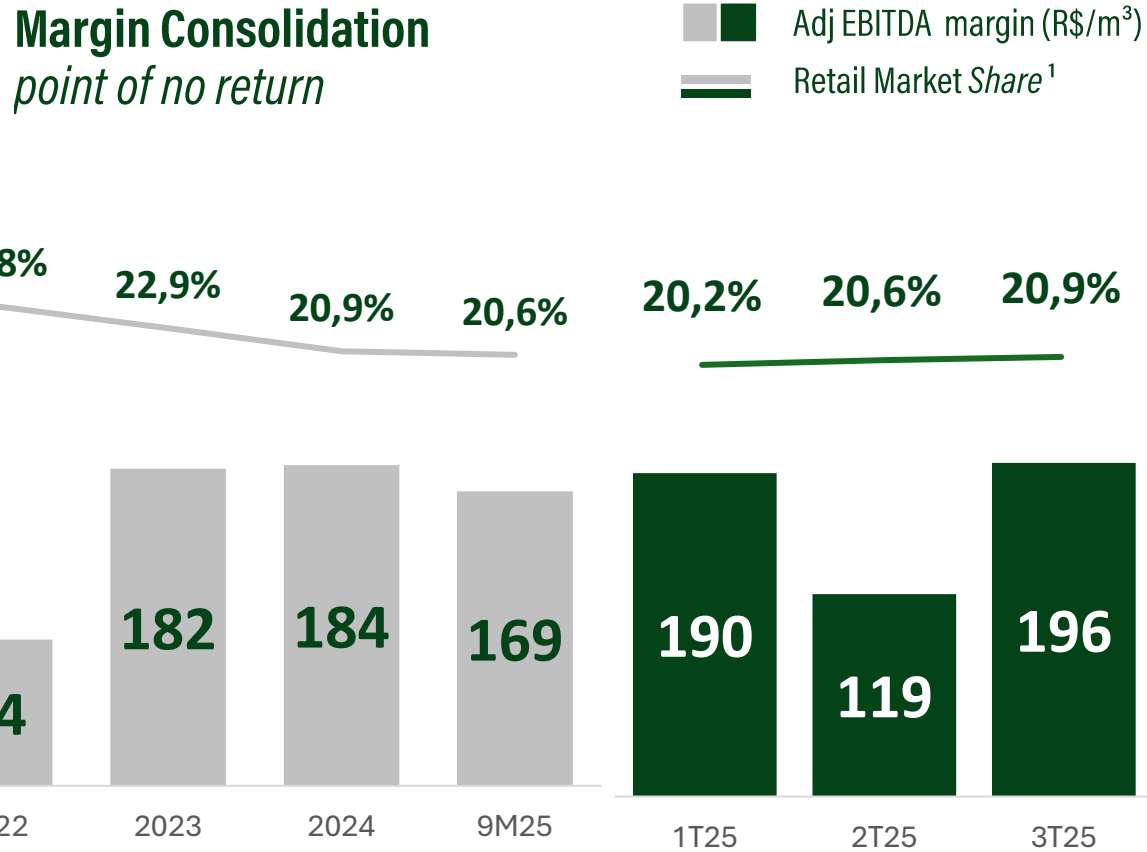
**SERVICE STATION GROWTH**



## Partnership with **RESELLER**

# Vibra resumes growth in 2025

## Margin Consolidation point of no return



**Single value proposition**

Petrobras Brand: the number one brand in fuel quality and brand trust²

**NPS Resale**

Vibra takes the lead in NPS for the first time since 2022²

**Effectively fighting irregularity**

**The Case of Ethanol³**  
+ 40% sales margin | Ethanol market share leader

**Record number of stations branded in the last 5 years**

**357** New stations up to Nov 2025 vs 176 in 2024

Sources: ¹IBP/ANP; ²Consumer Tracker Survey– IPSOS– 3<sup>rd</sup> Quarter/2025 ³Margin: Oct vs Apr;

*In 2026, our journey continues*

**GROWTH BASED ON EFFICIENCY AND RELATIONSHIPS**

**+ Focus on growth with a consistent pipeline of station branding and reduced churn**

**+ New advances in fighting irregularities**

**+ Progress in the Logistics Efficiency**

**+ Expansion of digital sales channels**





02

# Growing the offering for B2B customers

# GROWING our offering for higher profitability



**+ CROSS SELL**

New Vibra Sales Method

**+ CUSTOMERS**

New channels for growing the client base

**+ AGRO**

New Agro structure and customized products

**+ NATURAL GAS**

Growing product portfolio

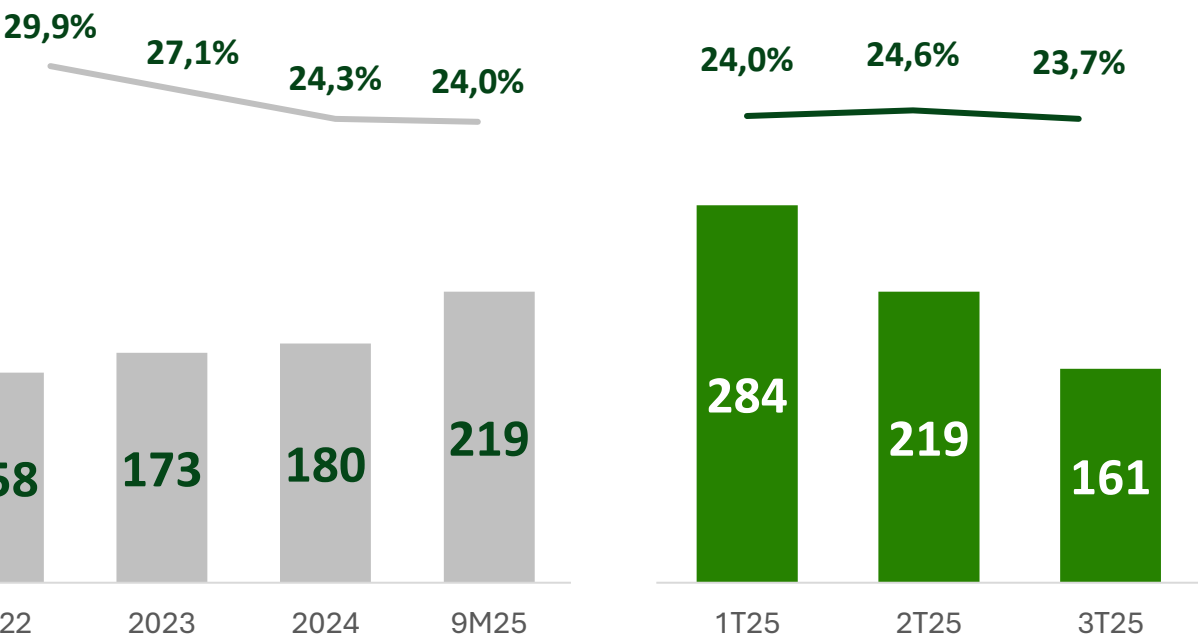
**+ CUSTOMERS IN OUR DNA**

# Higher market share and margin in the consumer market

## CREATING VALUE FOR THE CLIENT

Consolidation of margin point of no return

— Market Share Diesel (Consumidor + TRR)  
 ■ B2B Adj EBITDA Margin (R/m³)



**Client Base**

5% growth in total number of clients

**Up Sell**

20% Agritop and Grid in the Diesel sales mix

**Cross Sell**

14% YoY growth in Lubricants

**Aviation**

+4 pp Mkt Share  
 From 58% to 62% (Jan/25 vs Oct/25)

Source: IBP

*In 2026, our journey continues*

**WITH GREATER PROFITABILITY**

**+** Expand the use of AI in Pricing

**+** Broaden the premium-product range with added services

**+** Digital channels driving greater efficiency and recurring sales





03

Expanding  
our  
logistics  
capacity

# Logistics with potential for **GROWTH**

**Grow logistics footprint**

Enhances **competitive advantage** in distribution and **enables** volume and station expansion

Drives **new business opportunities**

Through construction, acquisition and optimization of terminals and bases

**STRATEGIC CORRIDORS**



# Operational Efficiency

**Expansion of the Suape Pool**  
Prepared for large-scale operations

**+R\$350 million in Freight Cost Reduction<sup>1</sup>**



## Optimized flows

Ongoing review of the logistics network using AI



## Increase in backhaul freight operations

Control tower focused on logistics efficiency



## Increased use of large-scale transport modes

+10% in river transport and expansion of cabotage



## R\$ 460 million in CAPEX in 2025

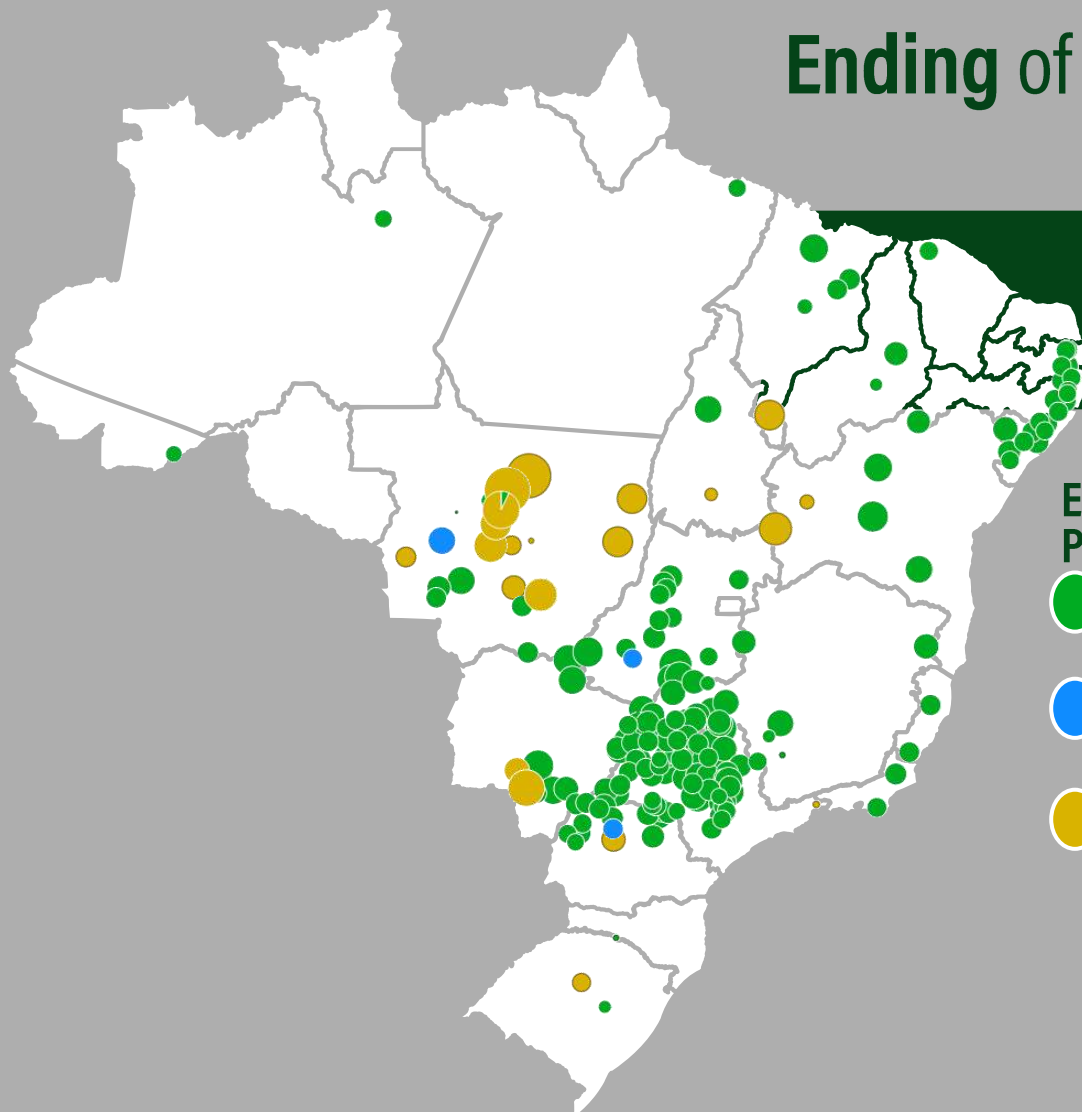
Investments in infrastructure

**R\$ 150 million** in Operational Efficiency<sup>2</sup>

# More efficient product origination every year

Ending of the joint-venture with Evolua Etanol in 1Q26

Focus on leading the agenda with flexibility and access to diverse supply sources



Ethanol Production Plants

● Sugarcane

● Flex

● Corn

**+** Flexibility  
Competitiveness gain

*In 2026, our journey continues*

## SUSTAINING RESULTS AND DRIVING NEW OPPORTUNITIES

**+** Expand presence in strategic locations and optimization of less profitable terminals

**+** Monetize assets by offering storage in mature markets

**+** New opportunities in ethanol acquisition

**+** Advance the **efficiency** program to capture additional gains





04

# New ambition in Lubricants





# Growth pillars to achieve market leadership in LATAM

- + *Cross sell B2B*
- + *Unmatched reseller network reach*
- + *Rapid growth lanes*
- + *Very competitive cost*

# LUBRAX

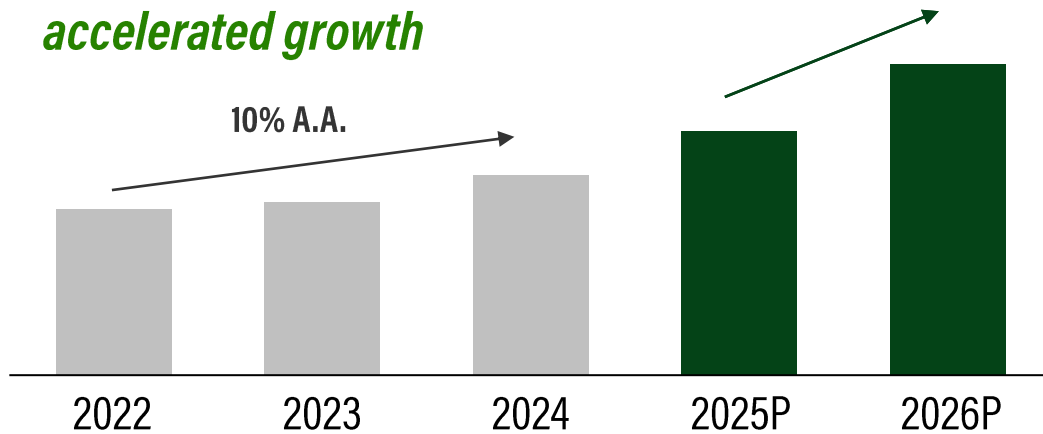
*Top of Mind brand*

# LUBRICANTS CONSOLIDATING THEIR POTENTIAL

*EBITDA growth highlights the importance of Lubricants in the portfolio*

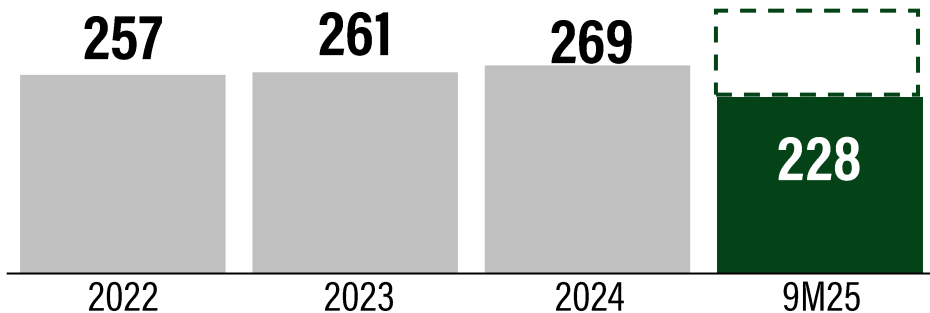
## EBITDA

*accelerated growth*



## VOLUME (THOUSAND M<sup>3</sup>)

VOLUME 2025 **+11%** YOY



**Lubrax ranked top of mind** for the 9<sup>th</sup> consecutive year; **rebranding** further strengthened brand positioning



**Vehicle manufacturers:** New approvals and expansion of the synthetic product portfolio



**Record Volume:** We achieved a quarterly sales record, with 81 thousand m<sup>3</sup> sold in 3Q25.



**Efficiency:** Factory operating at the lowest cost in the industry

*In 2026, our journey continues*

**ACCELERATED GROWTH WITH A DEDICATED BUSINESS UNIT**

**+** **Multichannel expansion** with structural advances in both domestic and international markets

**+** **Broaden the premium product range**, increasing margins and strengthening positioning

**+** **Continue reinforcing presence with automakers and dealerships**

**+** **Greater operational efficiency and value capture**, increasing plant utilization





05

# RETURN ON RENEWABLES

# COMERC FUTURE STRATEGY

**1** Synergy harnessing

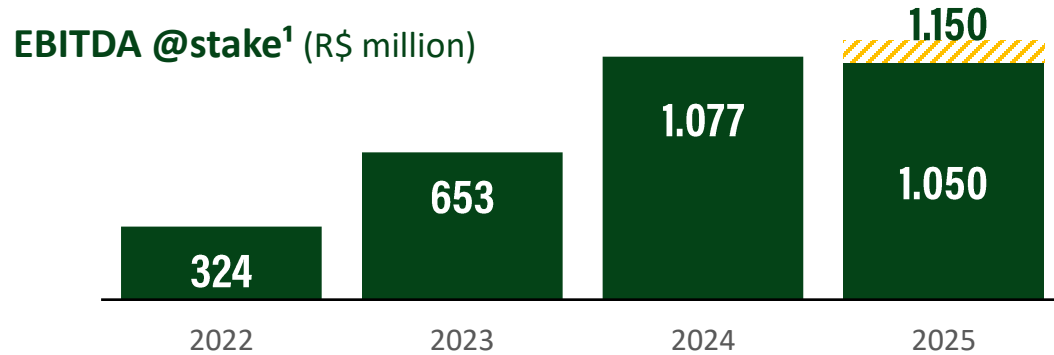
**2** Leverage growth opportunities with an asset-light approach

**3** Expand in distributed-generation and energy-efficiency projects

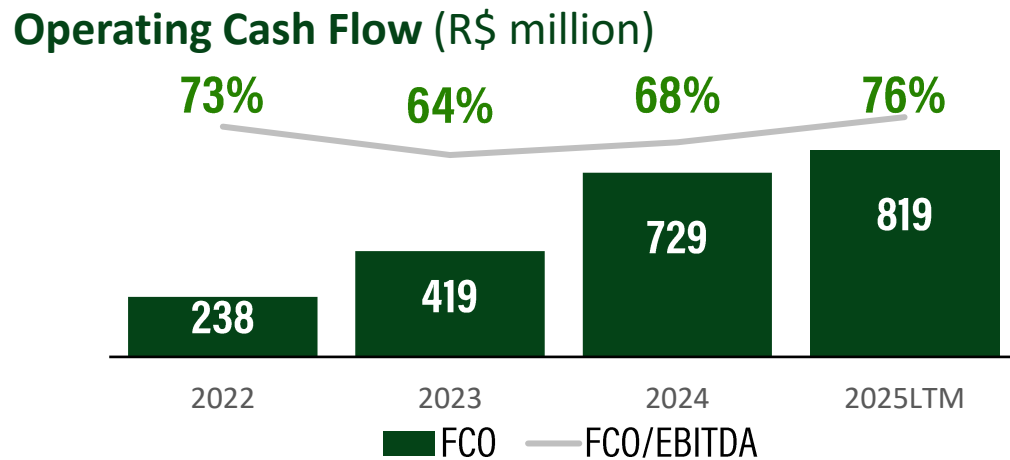
**4** Growth options in centralized generation and asset recycling



# CONSISTENCY IN EARNINGS




**2025 Guidance: R\$1,050MM to R\$1,150MM**



**R\$ 70 MILLION**  
Operating efficiency gains in 2025

 Tax and financial synergies above expectations following the merger

 Increase in Distributed Generation consumer units (from 69,000 to 101,000)

 Investment of R\$ 101 million in energy efficiency, with a return of over 20%

*In 2026, our journey continues*

**FOCUSED ON MAXIMIZING VALUE FROM OUR ASSETS**



Strengthen leadership in energy management by optimizing products with efficiency



Accelerate consumer-base growth in Distributed Generation and leverage our current expertise for market opening



Optimize risk-return in energy trading by adding future book at the most favorable market timing



Pursue sustainable regulatory pathways to address curtailment





# CONSISTENT GROWTH WITH PROFITABILITY



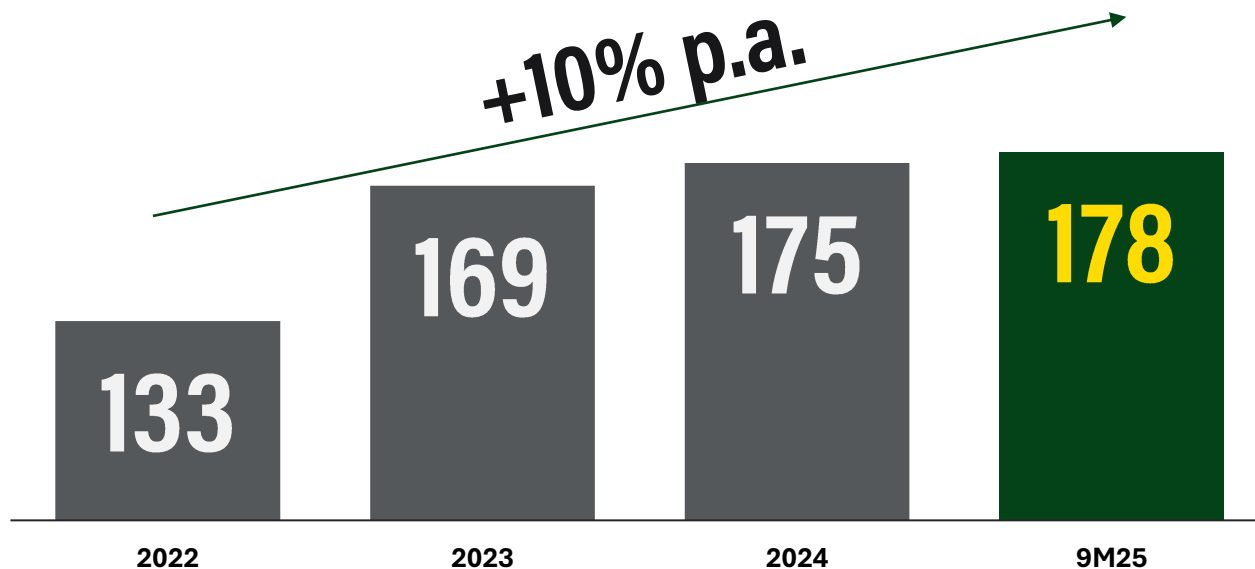


# CONSISTENT GROWTH

*Creating value for shareholders*

## Adjusted EBITDA Margin<sup>1</sup>

R\$/m<sup>3</sup>



Investment  
Grade

S&P Global

<sup>1</sup> Does not include the extraordinary tax recovery  
Source: Vibra Earnings Release

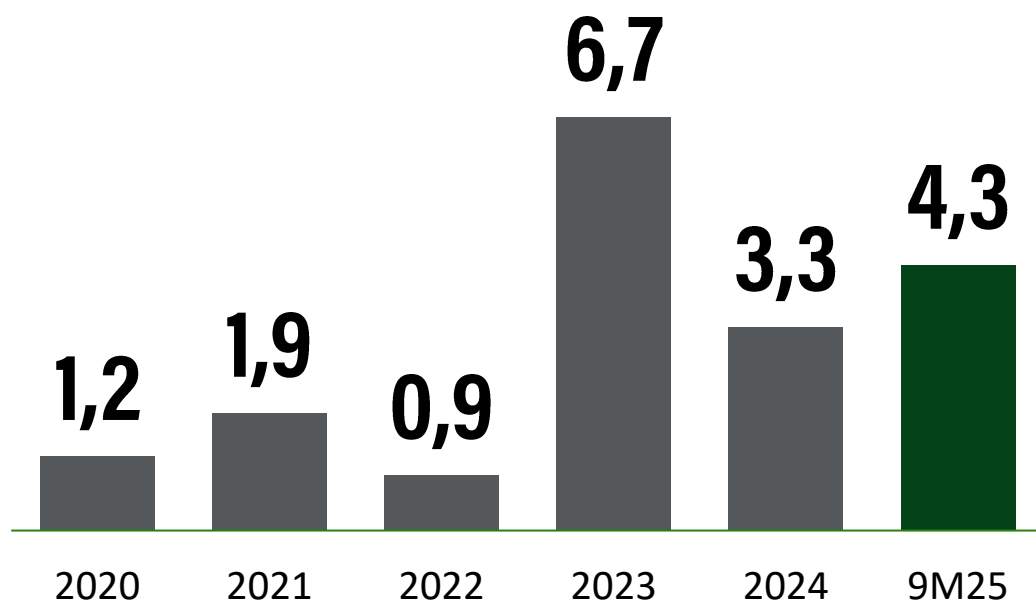


# GROWTH WITH PROFITABILITY

*with priority allocation to Core Business*

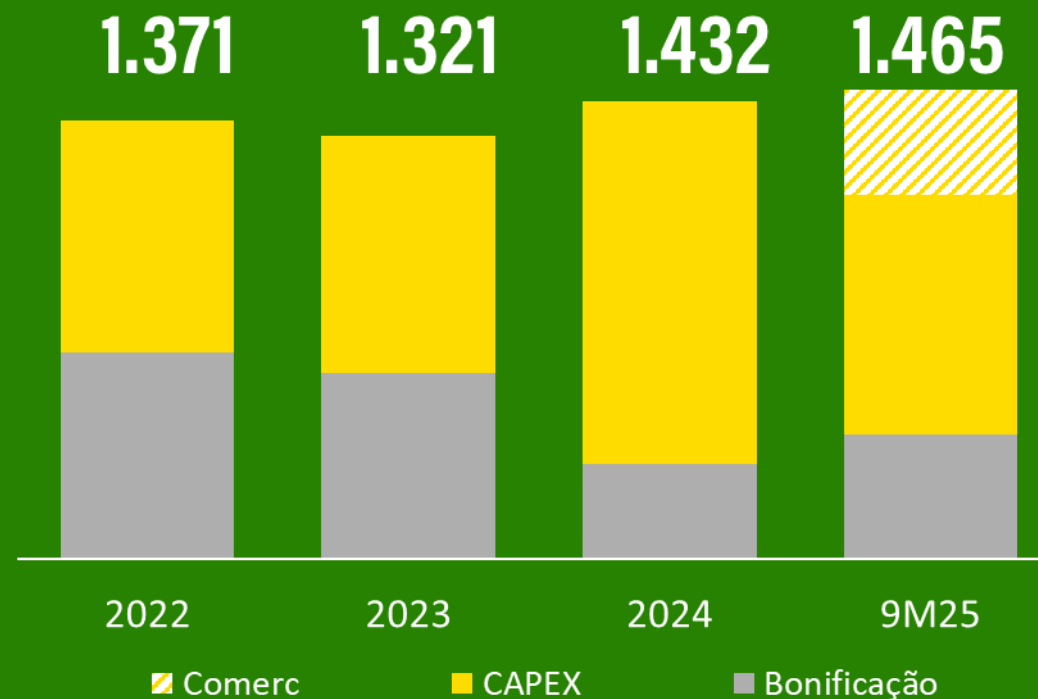
## Free Cash Flow<sup>1</sup>

(R\$ billions)



## Capex

(R\$ Million)



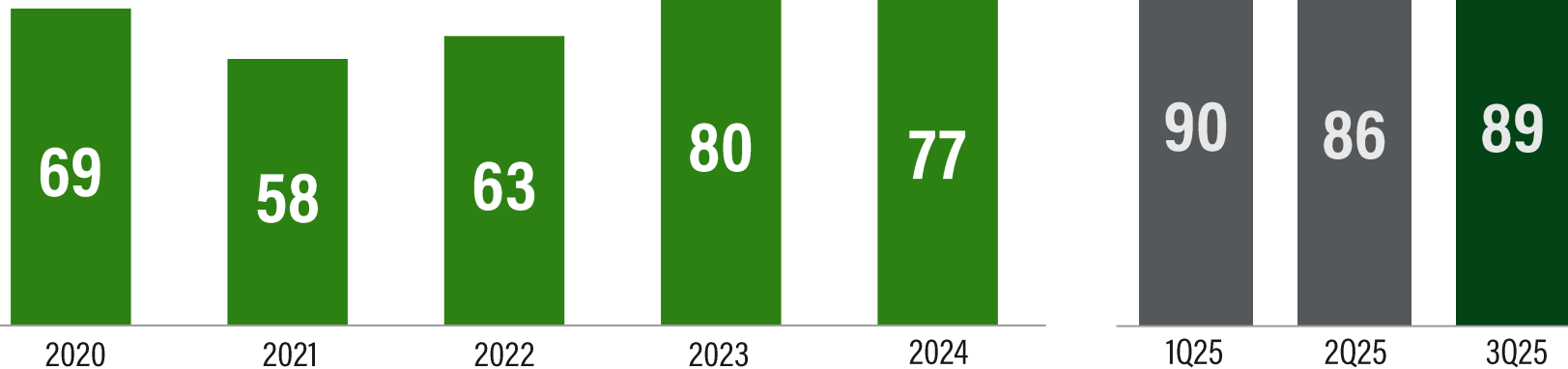
<sup>1</sup>FCF=OCF-CAPEX (Excludes equity stake acquisition in 2025) Source: Vibra Earnings Release

# FOCUSING ON DISCIPLINE

to cut expenditure in 2026

## Adjusted Expenses<sup>1</sup>

R\$/m<sup>3</sup>



<sup>1</sup> Adjusted operating expenses without hedge effect, untimely tax recoveries, CBI0s and property sales

Source: Vibra Earnings Release

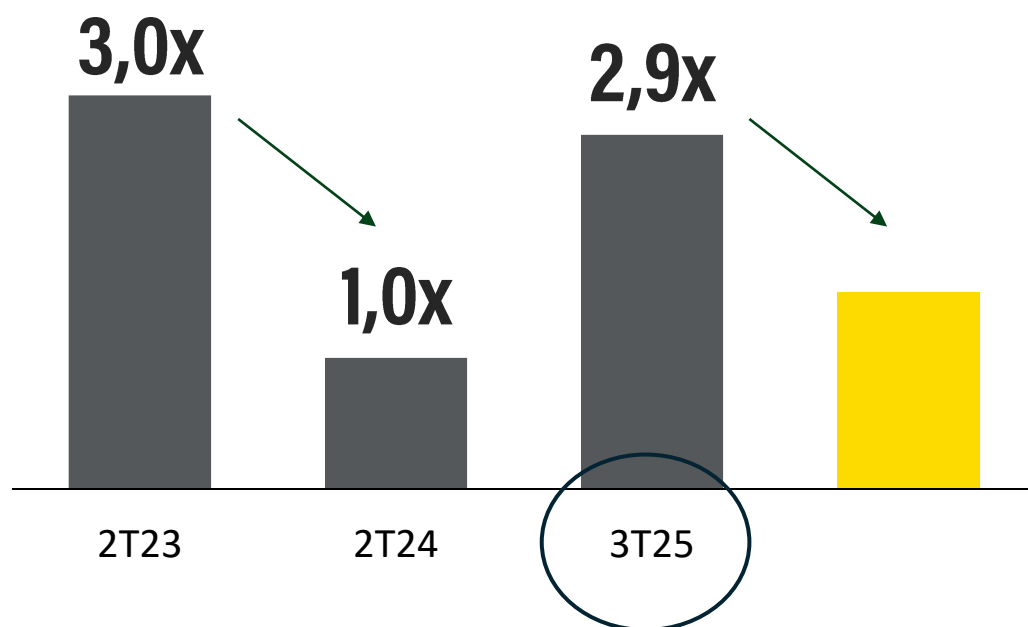


# OPTIMIZED CAPITAL STRUCTURE

*with discipline in working capital management and value creation*

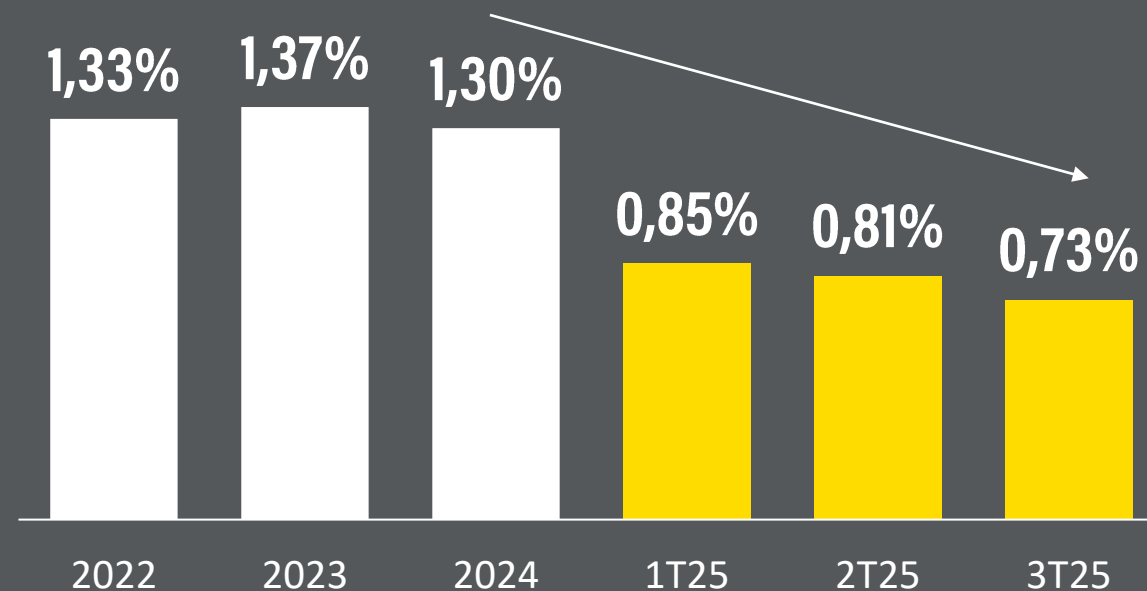
## Leverage

Net Debt to Adjusted EBITDA TTM



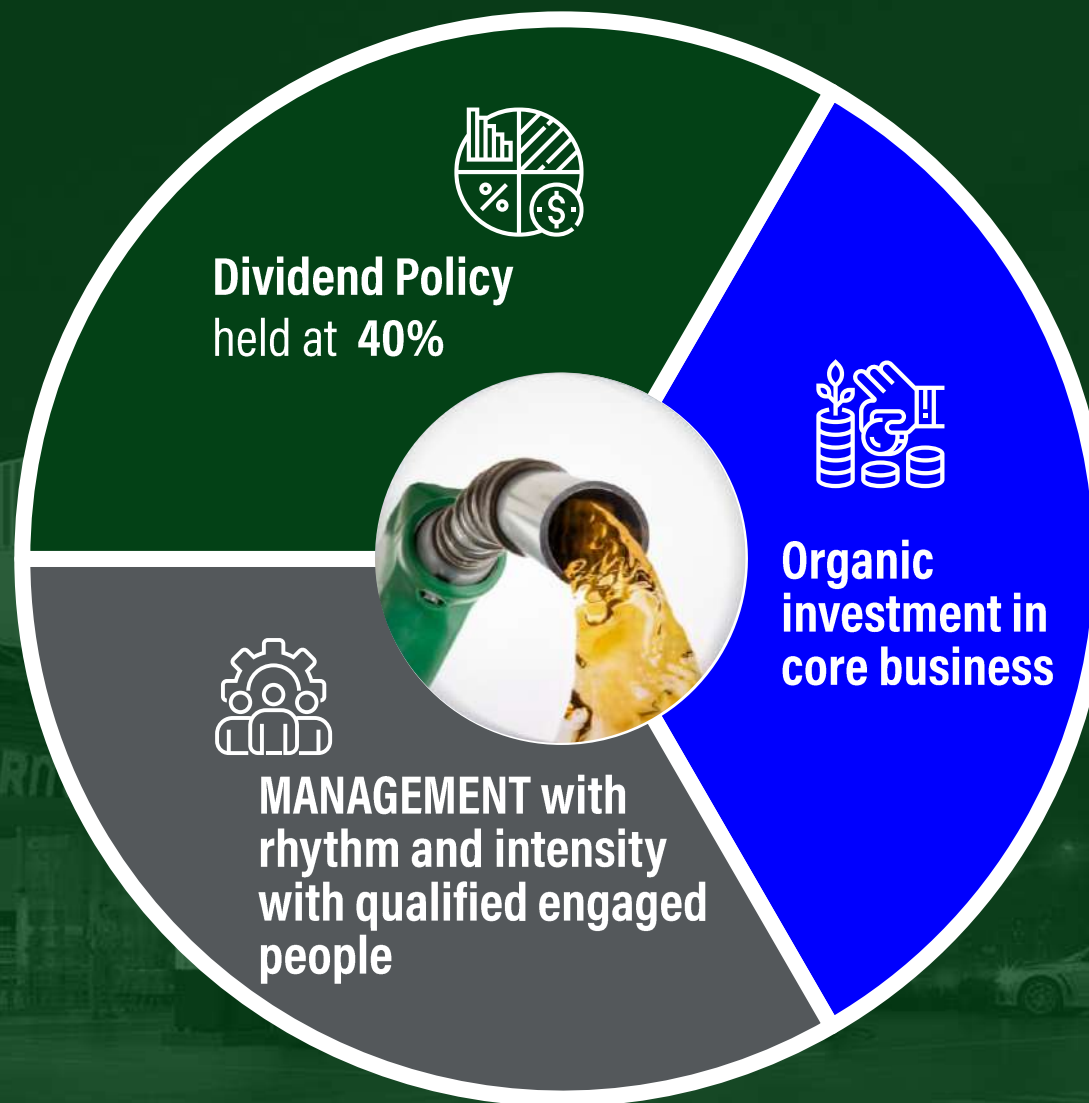
## Cost of Debt<sup>1</sup>

CDI+





# ***CAPITAL ALLOCATION*** *with discipline and return*





# MANAGEMENT MODEL

# OUR VIBRA MANAGEMENT MODEL

## DELIVERING EXECUTION EXCELLENCE

### People & Culture

Restless leaders, acting with courage and collaboration  
E.g.: Culture of Innovation and Vibra Academy

### Rhythm

Consistency and intensity in cross-functional governance  
eg: S&OP/E and Gap Closure

### Client

A passion for serving our customers by delivering solutions with simplicity and agility  
E.g.: Commercial excellence and customer experience



### Method

Strategic, data-driven vision for organizational agility  
E.g.: Agile methodology and goal/process governance

### Technology

Artificial Intelligence to accelerate results  
eg: AI Academy, Innovation: demand forecasting and pricing

### ESG

Safety & Health, Integrity and Respect are non-negotiable values that guide our decisions.  
We lead with sustainability, promoting diversity, equity and inclusion.  
Example: Zero catastrophic incidents and support for social causes

UM ASSUNTO  
DIFÍCIL,  
MAS URGENTE.



SOCIAL CAUSE  
ZERO SEXUAL  
VIOLENCE

Essa causa tem o apoio **VIBRA**

Engage  
Society

Awareness campaigns  
Zero Sexual Violence Movement  
with 200+ companies

Protecting  
Children and  
adolescents

Support for projects assisting  
victims. Strengthening the  
protection network

Including  
Families

Including vulnerable young  
people in the labor market



The Movement's Launch | Mar/25



Launch of Av. Paulista Store | Mar/25

SOCIAL DEVELOPMENT  
OF THE REGION

Cidade iNova  
2030



Improve quality of  
education



Supporting  
local  
Businesses



Valuing  
the region



A photograph of a modern building facade with large, white, 3D block letters spelling 'VIBRA'. The building has a light-colored concrete or stone finish. To the left, there are palm trees and a glass-walled section of the building. In the foreground, there is a fenced-in area with various tropical plants and two men standing and talking. The scene is brightly lit, suggesting daytime.

**VIBRA**

# **MENSAGENS FINAIS**

# *IN 2026, VIBRA WILL CONTINUE GROWING WITH MARGIN*

Undisputed leadership in Gas Stations **01**

*Proximity to Resellers Drives Sustainable Growth*

Growing the offering for B2B customers **02**

*Customized Value Proposition for Each Customer Segment*

Expanding our Logistics Capacity **03**

*Operational Efficiency to Support Growth and Profitability*

**04** New ambition in Lubricants

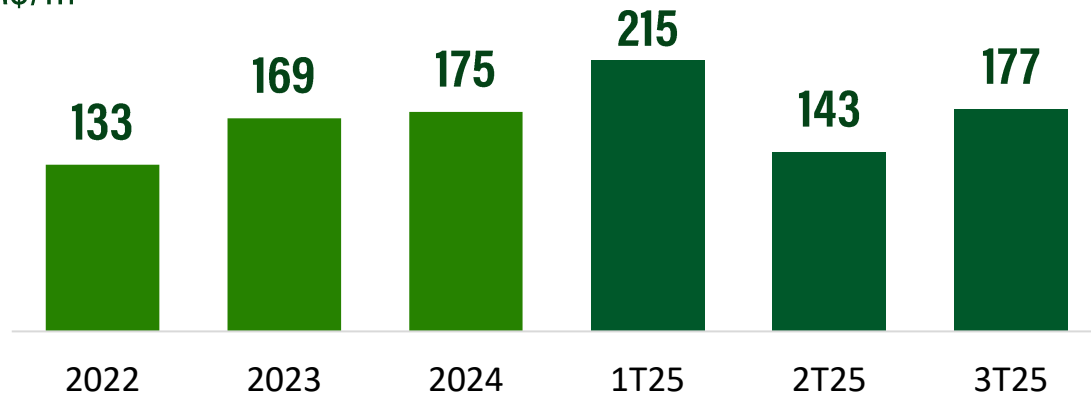
*New business unit accelerates growth with focus and agility*

**05** Return on Renewables

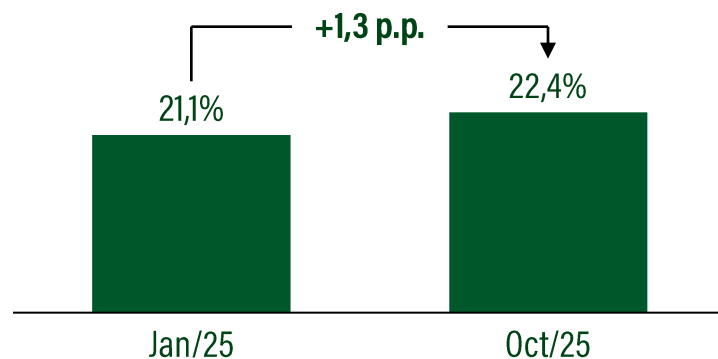
*Unlocking value with a growing customer base and regulatory advancements*

# MANAGEMENT WITH RHYTHM AND INTENSITY

Adjusted EBITDA Margin<sup>1</sup>  
R\$/m<sup>3</sup>



Market Share  
Clear Fuels (G+E+D)



<sup>1</sup> Does not include the extraordinary tax recovery  
Source: Vibra Earnings Release

**1** *Focus on the Core Business*

**2** *Strong Operational Cash Generation*

**3** *Market Share Recovery*

**4** *Record Network Branding Expansion*

**5** *Cultural Transformation*

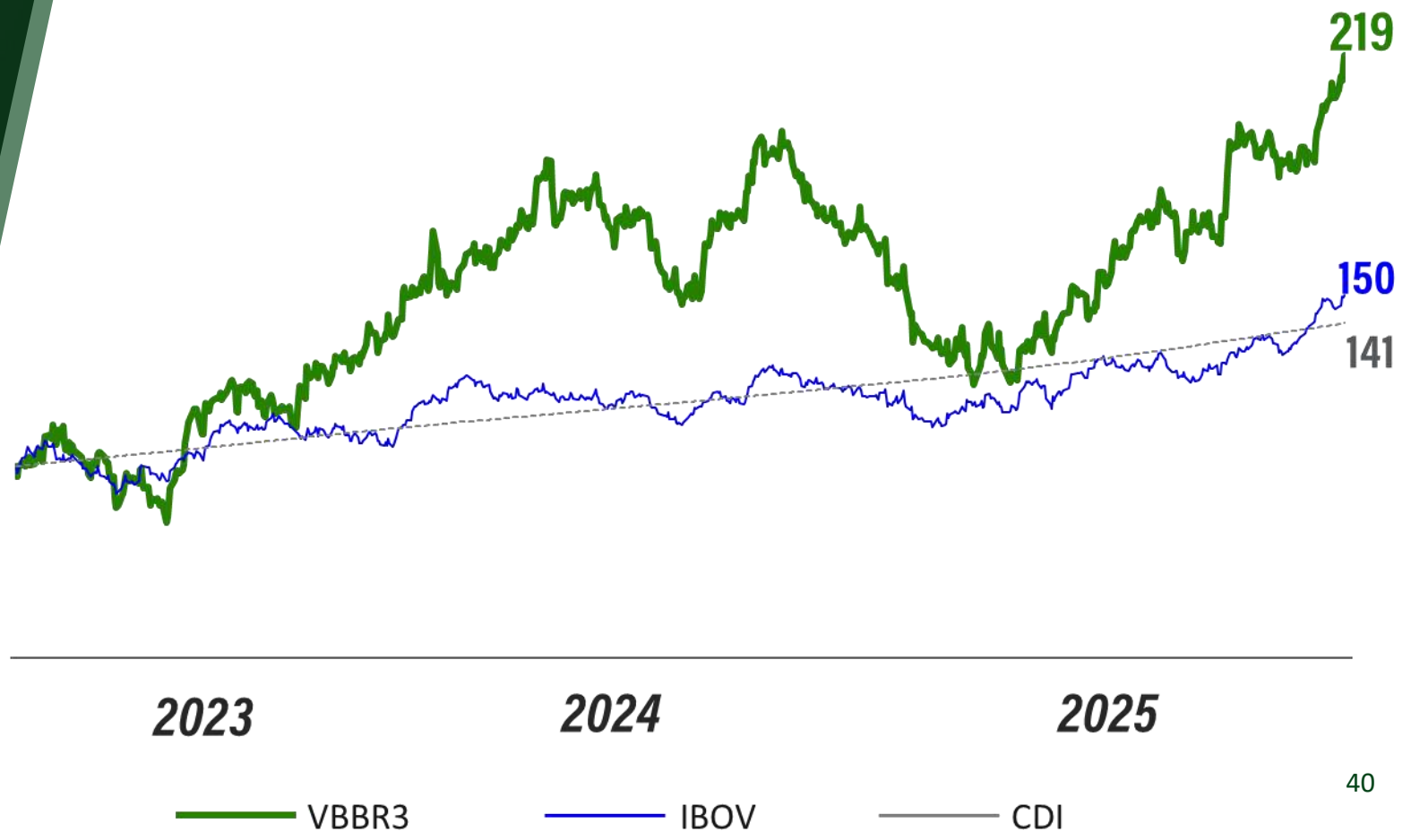
# VALUE CREATION FOR SHAREHOLDERS

Share valuation **+119%** vs Jan/2023

Announced Dividends **4.4Bi** Since Jan/2023

Total Returns for Shareholders **+153%** Since Jan/2023

$$+119\% + 4.4Bi = +153\%$$



Source: Eikon, B3