



VIBRA

Resultados 1T26

Maio 2026

WEBCAST 1T26

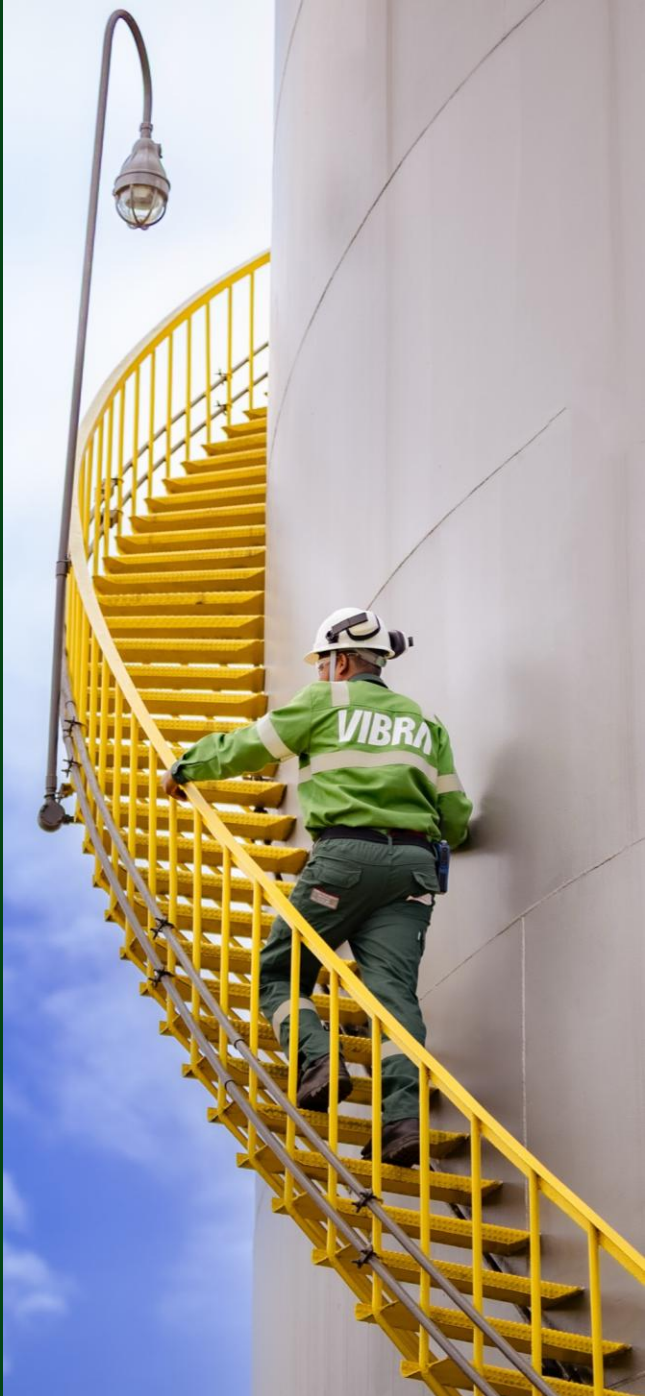
A **Vibra Energia** realizará Webcast com tradução simultânea no dia **07 de maio de 2026**, para comentários sobre o resultado da Companhia no primeiro trimestre de 2026.

A apresentação estará disponível para *download* no *website* da Companhia, uma hora antes do início das teleconferências.

Horário

10:00h (Brasília) /
09:00h (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

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

Destaques do 1T26



Volume de Vendas
8.737 mil m³



Ebitda Ajustado
R\$ 3,2 bilhões



**Retorno sobre o
Capital Investido
(ROIC)² 18,6%**



**Lucro Líquido
Ajustado**
R\$ 1,5 bilhão



**Margem Ebitda
Ajustada¹**
R\$ 350/m³



**Alavancagem de
2,0x**



**Garantia de
abastecimento em
cenários adversos**

¹ Margem Ebitda Ajustada leva em consideração apenas os valores de Vibra Distribuição

² ROIC da Vibra Controladora e não considera efeito de Recuperação Tributária Extraordinária (LC194/22)

Mensagem da Administração

Gerando valor no curto prazo e pavimentando ganhos estruturais de longo prazo

O primeiro trimestre de 2026 foi marcado por um ambiente de elevada complexidade no mercado de combustíveis. A escalada do conflito no Oriente Médio pressionou os preços internacionais de derivados de petróleo, com impacto particularmente relevante sobre o Diesel. Como importador líquido de Diesel e Gasolina, o Brasil ficou especialmente exposto a essa volatilidade. Diante desse cenário, a Vibra demonstrou a solidez do seu modelo de negócios, respondendo com agilidade e responsabilidade ao cenário de restrição de oferta, garantindo abastecimento aos nossos clientes e parceiros.

Em um contexto de maior restrição de oferta, atuamos de forma proativa, ampliando nossos volumes importados, garantindo a plena disponibilidade de produtos aos nossos clientes e contribuindo com o abastecimento de combustíveis no País. Honramos integralmente nossos contratos, assegurando o abastecimento da nossa Rede Embandeirada e de clientes B2B, reforçando a proposta de valor da Vibra como distribuidora de referência. Nosso posicionamento estratégico no mix de suprimento permitiu atenuar os efeitos da alta dos preços dos importados sobre nossos resultados.

Nossa atuação consistente nos posicionou para capturar uma dinâmica competitiva favorável. A combinação entre os avanços no combate à ilegalidade, a maior conscientização do consumidor final, subida de preços e eventual escassez de produto impulsionou a migração de clientes de postos bandeira branca para redes embandeiradas. A Vibra, como um *pure-play* de Distribuição do Brasil, capturou esse movimento com intensidade: adicionamos 155 novos postos no trimestre, encerrando com 7.514 no período, um crescimento líquido de 58 unidades.

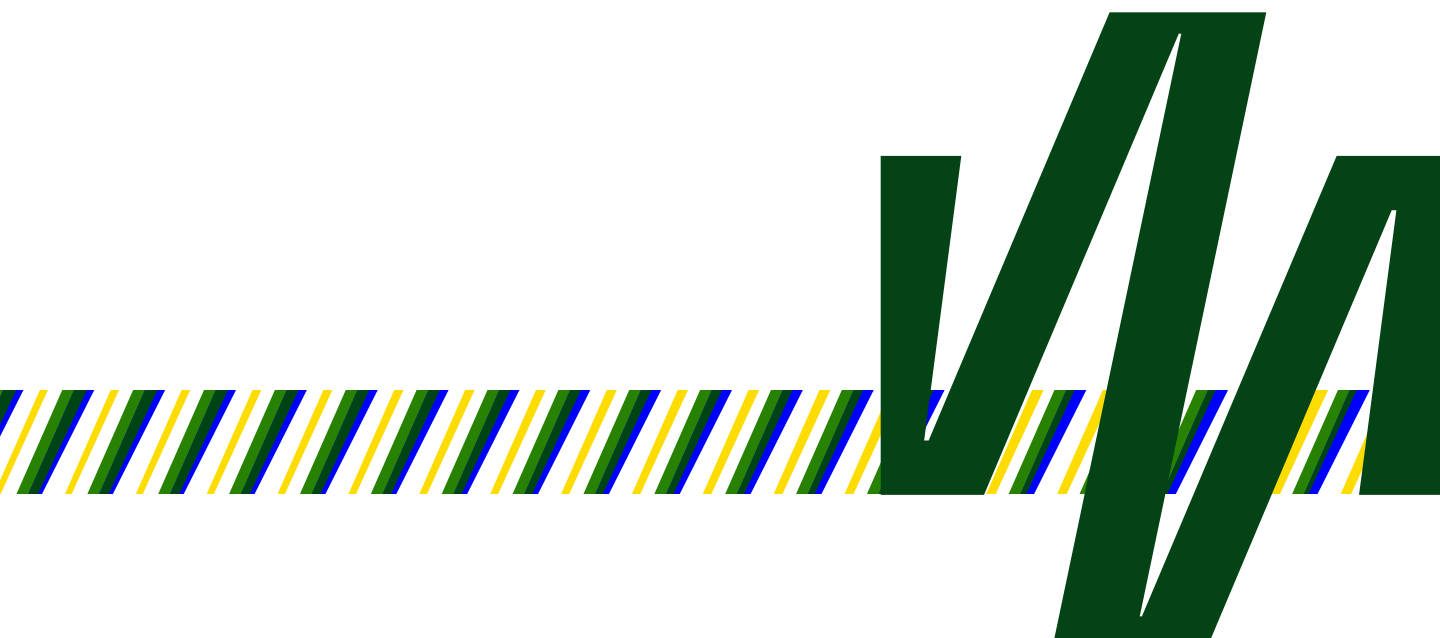
No campo regulatório, o trimestre foi marcado por avanços estruturais importantes. A entrada em vigor da Monofasia da Nafta (jan/26) simplificou a tributação e reduziu arbitragens para sonegação. Além disso, a regulamentação do Devedor Contumaz (mar/26) passou a restringir a atuação de agentes inadimplentes, fortalecendo a isonomia competitiva no setor. Esses marcos reforçam nossa convicção de que o ambiente de negócios caminha para uma concorrência mais ética e equilibrada.

Foi esse conjunto de iniciativas – a ampliação das importações, a fidelização e expansão da Rede Embandeirada e os avanços no ambiente regulatório – que sustentou nossa geração de valor em um trimestre de custos de suprimento excepcionalmente elevados. A Vibra entregou um Ebitda Ajustado de R\$ 3,2 bilhões, com volume de vendas de 8.737 mil m³ e Margem Ebitda Ajustada de R\$ 350/m³ (Margem Ebitda Ajustada Recorrente de R\$ 258/m³). O crescimento do Ebitda Ajustado contribuiu para a geração de caixa e a redução da alavancagem para 2,0x.

Com isso, geramos valor no curto prazo e pavimentamos ganhos estruturais de longo prazo. Para a sociedade, garantimos o abastecimento de combustíveis em um momento de restrição crítica de oferta, cumprindo o papel essencial das distribuidoras para o País. Para nossa Rede, honramos contratos, ampliamos a base embandeirada e reforçamos a proposta de valor que nos posiciona como parceiro de longo prazo e líder do setor. Para nossos acionistas, entregamos crescimento de Ebitda, geração de caixa e redução de alavancagem.

Mantemos o compromisso com a execução disciplinada de nossa estratégia, convictos de que criar valor de forma sustentável – para quem depende do combustível, para quem distribui com a nossa bandeira e para quem investe na Vibra – é o que nos define como empresa e agente estruturante no desenvolvimento econômico do País.

Ernesto Pousada
CEO



Vibra Consolidado

Em milhões de reais (Exceto onde indicado)	1T26	1T25	1T26 x 1T25	4T25	1T26 x 4T25
Volume de Vendas (<i>mil m³</i>)	8.737	8.409	4%	9.500	(8%)
Receita Líquida Ajustada	48.251	45.036	7%	50.457	(4%)
Lucro Bruto Ajustado	3.450	2.619	32%	2.866	20%
Margem Bruta Ajustada (%)	7,2%	5,8%	1,4 p.p.	5,7%	1,5 p.p.
Despesas Operacionais Ajustadas ¹	(976)	(825)	18%	(1.000)	(2%)
Resultado Financeiro	(581)	(671)	(13%)	(504)	15%
Lucro Líquido	1.613	601	168%	679	138%
Lucro Líquido Ajustado	1.490	915	63%	632	136%
Ebitda Ajustado	3.204	2.025	58%	2.620	22%
Ebitda Ajustado Comerc	147	213	(31%)	232	(37%)
Ebitda Ajustado Distribuição	3.057	1.812	69%	2.388	28%
Margem Ebitda Ajustada (R\$/m³)	350	215	62%	251	39%
Itens não Recorrentes	(800)	(431)	86%	(801)	(0%)
<i>Recuperações Tributárias</i>	(784)	(394)	99%	(696)	13%
<i>Vendas de imóveis</i>	(16)	(37)	(57%)	(105)	(85%)
Ebitda Ajustado Recorrente ²	2.257	1.381	63%	1.587	42%
Margem Ebitda Ajustada Recorrente (R\$/m³)	258	164	57%	167	55%

¹ Despesas operacionais sem Hedge, CBIOS, Outras Recuperações Tributárias e Venda de Imóveis. | ² Ebitda Ajustado Recorrente, excluído o valor da Recuperação Tributária e Vendas de Imóveis.

Diante de um cenário externo complexo e desafiador, a Vibra apresentou no 1T26 uma evolução consistente de desempenho, refletindo na continuidade do avanço estrutural da rentabilidade aliado ao crescimento de volumes. Ao longo do trimestre, a Companhia consolidou seu posicionamento de liderança no setor, ampliando suas importações e reforçando seu protagonismo no suprimento nacional de combustíveis. Em um momento de possível risco de restrição de produto, a Vibra garantiu o abastecimento de seus clientes e parceiros, ocupando papel estruturante para a segurança energética e o desenvolvimento econômico do País.

O volume total comercializado foi de 8.737 mil m³ (+4% vs 1T25), dos quais 5.505 mil m³ (+6% vs 1T25) no Segmento de Rede de Postos, impulsionado principalmente pelo desempenho nas vendas de Diesel e Ciclo Otto, e 3.232 mil m³ (+1% vs 1T25) no Segmento B2B, resultado impactado, principalmente, pelas vendas de Querosene de Aviação (QAV).

Enquanto parte do mercado enfrentou limitações de produto e condições comerciais menos favoráveis, a Vibra honrou integralmente seus contratos, garantindo pleno abastecimento à sua Rede Embandeirada, que manteve suas operações normalizadas. Esse posicionamento, sustentado por um mix de suprimento estratégico, aumento de importações e capilaridade logística, reforçou a proposta de valor da Vibra, resultando na aceleração da migração de revendedores de Bandeira Branca para nossa bandeira. A Vibra, como um *pure-play* de Distribuição de combustíveis do Brasil, capturou esse movimento, ampliando sua Rede de Postos no período.

No segmento B2B, a dinâmica foi semelhante. Em um contexto de maior restrição de produto e maior volatilidade de preços, os clientes da Vibra permaneceram plenamente abastecidos, sem interrupções em suas operações. A confiabilidade no fornecimento e comprovada credibilidade resultaram, também, na ampliação da base de clientes, com a formalização de novos contratos de suprimento.

Em Renováveis, tivemos um trimestre desafiador, marcado pela persistência do *curtailment* em patamares elevados (19%), impactando a performance dos nossos ativos de Geração Renovável. Esse cenário foi agravado pelos preços de energia mais altos no período, que elevaram os custos de compra de energia e impactaram a margem das negociações, pressionando os resultados da operação.

Rede de Postos

Em milhões de reais (Exceto onde indicado)	1T26	1T25	1T26 x 1T25	4T25	1T26 x 4T25
Volume de Vendas (<i>mil m³</i>)	5.505	5.215	6%	6.031	(9%)
Receita Líquida Ajustada	28.862	26.970	7%	30.185	(4%)
Lucro Bruto Ajustado	2.084	1.349	54%	1.580	32%
Margem Bruta Ajustada (R\$/m ³)	379	259	46%	262	44%
Despesas Operacionais Ajustadas ¹	(323)	(313)	3%	(354)	(9%)
Despesas Oper. Ajustada (R\$/m ³)	(59)	(60)	(2%)	(59)	(0%)
Ebitda Ajustado	1.729	993	74%	1.849	(6%)
Margem Ebitda Ajustada (R\$/m ³)	314	190	65%	307	2%
Itens Não Recorrentes	(20)	(98)	(80%)	(676)	(97%)
Recuperações Tributárias	(4)	(61)	(93%)	(575)	(99%)
Vendas de imóveis	(16)	(37)	(57%)	(101)	(84%)
Ebitda Ajustado Recorrente ²	1.709	895	91%	1.173	46%
Margem Ebitda Ajustada Recorrente (R\$/m³)	310	172	81%	194	60%
Número total de postos de serviços	7.514	7.946	(5%)	7.456	1%

¹ Despesas operacionais sem Hedge, CBIOS, Outras Recuperações Tributárias e Venda de Imóveis. | ² Ebitda Ajustado Recorrente, excluído o valor da Recuperação Tributária e Vendas de Imóveis.

O segmento de Rede de Postos apresentou sólido desempenho no 1T26, com crescimento de volumes e evolução da rentabilidade. Ao longo do trimestre, a Vibra reforçou sua proposta de valor e fortaleceu seu relacionamento com a Rede Embandeirada, garantindo o suprimento mesmo diante do cenário de crise e restrição de oferta. Além disso, atuou de forma proativa junto a clientes Bandeira Branca estratégicos, com potencial de embandeiramento.

O Volume de Vendas comercializado atingiu aproximadamente 5,5 milhões de m³ (+6% vs 1T25), impulsionado principalmente pelo aumento das vendas da Gasolina (+11% vs 1T25) e de Diesel (+2% vs 1T25). Cabe destacar a evolução do mix de Aditivados, que cresceu de 21% no 1T25 para 22% no 1T26.

A Receita Líquida Ajustada somou R\$ 28,9 bilhões (+7% vs 1T25) enquanto o Lucro Bruto Ajustado atingiu R\$ 2,1 bilhões (+54% vs 1T25). Como resultado, a Margem Bruta Ajustada alcançou R\$ 379/m³ (+46% vs 1T25).

O Ebitda Ajustado do segmento totalizou R\$ 1,7 bilhão (+74% vs 1T25), resultando em uma Margem Ebitda de R\$ 314/m³ (+65% vs 1T25). Ao desconsiderar os efeitos de itens Não Recorrentes, o segmento de Rede de Postos apresentou um Ebitda Ajustado Recorrente de R\$ 1,7 bilhão (+91% vs 1T25), resultando em uma Margem Ebitda Ajustada Recorrente de R\$ 310/m³ (+81% vs 1T25).

O plano de expansão segue avançando: somente neste trimestre, foram adicionados 155 novos postos, encerrando o período com 7.514 unidades (crescimento líquido de 58 postos). A expansão da Rede, aliada ao sólido desempenho operacional e financeiro apresentado no trimestre, reforça a consistência da execução estratégica da Companhia em seu *core-business*.

Em milhões de reais (Exceto onde indicado)	1T26	1T25	1T26 x 1T25	4T25	1T26 x 4T25
Volume de Vendas (mil m ³)	3.232	3.194	1%	3.469	(7%)
Receita Líquida Ajustada	17.802	16.868	6%	18.532	(4%)
Lucro Bruto Ajustado	1.163	988	18%	1.015	15%
Margem Bruta Ajustada (R\$/m ³)	360	309	16%	293	23%
Despesas Operacionais Ajustadas ¹	(466)	(355)	31%	(452)	3%
Despesas Oper. Ajustada (R\$/m ³)	(144)	(111)	30%	(130)	11%
Ebitda Ajustado	1.473	906	63%	677	118%
Margem Ebitda Ajustada (R\$/m ³)	456	284	61%	195	134%
Itens Não Recorrentes	(794)	(332)	139%	(127)	526%
Recuperações Tributárias	(794)	(333)	138%	(128)	522%
Vendas de imóveis	0	1	(100%)	1	(100%)
Ebitda Ajustado Recorrente ²	679	574	18%	550	23%
Margem Ebitda Ajustada Recorrente (R\$/m³)	210	180	17%	159	32%

¹ Despesas operacionais sem Hedge, CBIOS, Outras Recuperações Tributárias e Venda de Imóveis. | ² Ebitda Ajustado Recorrente, excluído o valor da Recuperação Tributária e Vendas de Imóveis.

O segmento B2B apresentou mais um trimestre de evolução e consolidação, com aumento de rentabilidade. Diante do cenário complexo e desafiador do período, assim como na Rede de Postos, a Vibra manteve sua estratégia de priorizar os clientes contratados, garantindo pleno abastecimento e reforçando a confiabilidade da Companhia como a Distribuidora de referência no País.

O Volume de Vendas do B2B no trimestre foi de 3,2 milhões de m³ (+1% vs 1T25), com destaque para o crescimento das vendas de QAV (+11% vs 1T25), impulsionado pela formalização de novos contratos com companhias de aviação de grande porte. No período, a Companhia também ampliou a proporção de produtos aditivados no mix de vendas, que possuem margens superiores e contribuíram para a evolução da rentabilidade do segmento.

A Receita Líquida Ajustada foi de R\$ 17,8 bilhões (+6% vs 1T25), enquanto o Lucro Bruto Ajustado atingiu R\$ 1,2 bilhão (+18% vs 1T25), com Margem Bruta Ajustada de R\$ 360/m³ (+16% vs 1T25).

O Ebitda Ajustado do segmento somou R\$ 1,5 bilhão (+63% vs 1T25), resultando em uma Margem Ebitda Ajustada de R\$ 456/m³ (+61% vs 1T25). Ao desconsiderar os efeitos de itens Não Recorrentes, o B2B apresentou um Ebitda Ajustado Recorrente de R\$ 0,7 bilhão (+18% vs 1T25), com Margem Ebitda Ajustada Recorrente de R\$ 210/m³ (+17% vs 1T25).

A confiabilidade no fornecimento e a comprovada credibilidade junto ao mercado resultaram na assinatura de mais de 50 novos contratos no trimestre, consolidando o crescimento do segmento B2B na Vibra.

Renováveis

Em milhões de reais (Exceto onde indicado)	1T26	1T25	1T26 x 1T25	4T25	1T26 x 4T25
Receita Líquida	1.588	1.198	32%	1.741	(9%)
Lucro Bruto Corrente ¹	204	277	(26%)	270	(25%)
Lucro Líquido Ajustado	(80)	(115)	(30%)	46	(273%)
Ebitda Ajustado	147	213	(31%)	232	(37%)
Ebitda @Stake	192	268	(28%)	312	(38%)

¹ Exclui efeito da variação do valor justo dos contratos futuros de energia da Comercializadora.

O segmento de Renováveis, Comerc, enfrentou mais um trimestre impactado por elevados níveis de *curtailment*. Além disso, o período registrou menor recurso solar e um ambiente desfavorável no mercado de *trading* de energia, resultando em desempenho abaixo do observado no mesmo período do ano anterior.

O Ebitda @Stake totalizou R\$ 192 milhões (-28% vs 1T25) no trimestre, refletindo, principalmente: (i) manutenção do *curtailment* em patamares elevados, que atingiu 19%, afetando projetos de Geração Centralizada; (ii) a variação da Geração Solar (GD e GC) devido a um recurso abaixo da irradiação histórica do período; e (iii) o resultado da comercializadora que reflete a redução ao apetite ao risco dado o momento desafiador do mercado de energia. Em contrapartida, o negócio de Soluções em Energia manteve desempenho consistente, enquanto a agenda de eficiência operacional seguiu avançando, dando continuidade à redução de despesas verificada em 2025.

Mesmo diante desse cenário, a Companhia manteve postura disciplinada, com foco na melhoria operacional, na otimização de custos e na busca por resultados mais eficientes em cada vertical de negócio:

- **Geração Centralizada (GC):** a Comerc promoveu a substituição de 25,8 MWh de *offtakers*, diversificando o risco de crédito e mantendo os contratos na curva de geração, enquanto as usinas atingiram uma geração potencial (geração efetiva excluindo os efeitos de recurso e *curtailment*) de 101% do P50, o melhor patamar dos últimos dois anos.
- **Geração Distribuída (GD):** houve um crescimento de aproximadamente três vezes mais consumidores na plataforma de assinatura solar da Comerc do que no 1T25, efeito compensado pela baixa geração dado recurso e bandeira tarifária verde.
- **Trading:** a performance da Comercializadora reflete posições de curto prazo vencedoras, porém elas não foram capazes de mitigar algumas posições estruturais que impactaram negativamente o resultado.
- **Soluções:** a Companhia seguiu apresentando expansão consistente em Eficiência Energética, com projetos sendo entregues dentro dos prazos e do Capex planejado, contribuindo para o crescimento da receita recorrente do segmento.



Corporativo

As Despesas Operacionais Corporativas são compostas, majoritariamente, por custos e estruturas de suporte da Companhia não alocados aos demais segmentos operacionais.

Os valores classificados como corporativos são apresentados abaixo:

Em milhões de reais (Exceto onde indicado)	1T26	1T25	1T26 x 1T25	4T25	1T26 x 4T25
Despesas Operacionais Ajustadas ¹	(131)	(88)	49%	(155)	(15%)

¹ Despesas operacionais sem Hedge, CBIOS, Outras Recuperações Tributárias e Venda de Imóveis.

A variação anual nas Despesas Operacionais Corporativas se da, majoritariamente, por eventos não recorrentes no 1T25, como receitas de depósitos judiciais, além de progressões nas linhas Abono Convenção Coletiva de Trabalho e Plano de Pensão Inativos. Na comparação com o trimestre anterior, houve uma redução de 15%.

Reconciliação de Ebitda

A reconciliação do Ebitda Ajustado no período reflete, principalmente, impactos gerenciais que, não necessariamente, representam a dinâmica operacional recorrente da Companhia. Esses efeitos estão apresentados de forma segregada com o objetivo de permitir uma melhor compreensão dos fatores que impactaram o desempenho do trimestre e facilitar a análise comparativa.

Em milhões de reais (Exceto onde indicado)	1T26	1T25	1T26 x 1T25	4T25	1T26 x 4T25
Lucro Líquido	1.613	601	168%	679	138%
Resultado Financeiro Líquido	581	671	-13%	504	15%
Imposto de Renda e Contribuição Social	447	262	71%	(163)	-374%
Depreciação e Amortização	289	242	19%	294	-2%
Ebitda	2.930	1.776	65%	1.314	123%
<i>Impairment</i> de Investimento	0	0	n.a.	998	-100%
Perdas e provisões com processos judiciais e administrativos	17	58	-71%	109	-84%
Amortização de bonificações antecipadas concedidas a clientes	151	130	16%	139	9%
Outros Ajustes	106	61	74%	60	77%
Ebitda Ajustado	3.204	2.025	58%	2.620	22%

Endividamento

No 1º trimestre de 2026, a Vibra registrou um Fluxo de Caixa Operacional de R\$ 1,9 bilhão, dando continuidade do processo de desalavancagem da Companhia, que alcançou 2,0x, apresentando uma melhora de 0,4x em relação ao trimestre anterior.

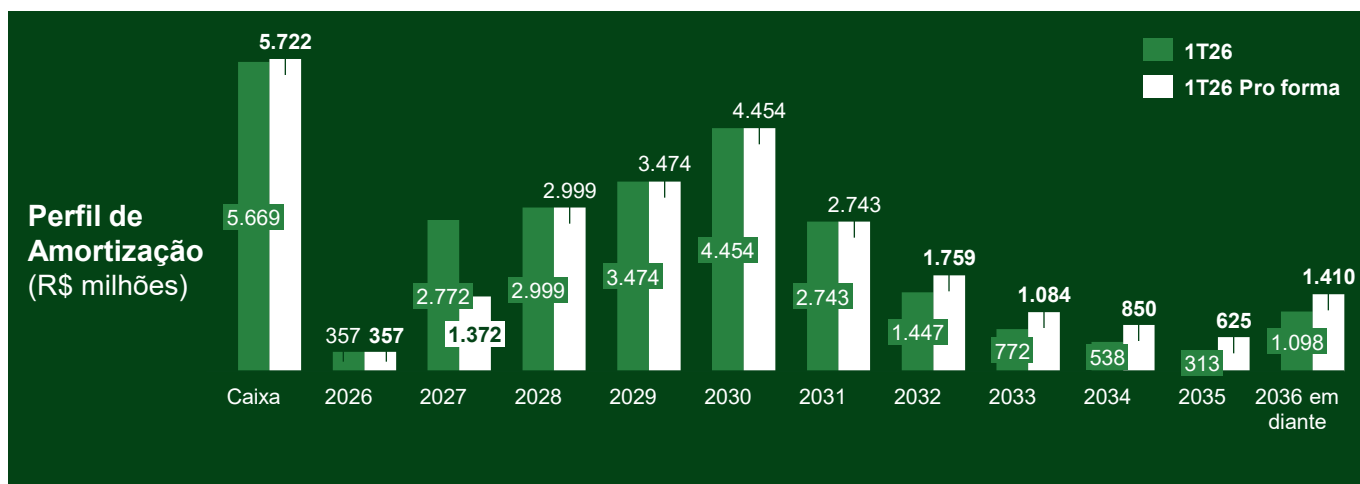
Seguimos com a estratégia de *Liability Management*, focada na otimização da estrutura de capital e na alocação eficiente dos recursos, mantendo nosso compromisso com a disciplina financeira e com a redução gradual da alavancagem, reforçando a solidez da Companhia e a sustentabilidade de longo prazo do negócio.

Em milhões de reais (Exceto onde indicado)	1T26	1T25	1T26 x 1T25	4T25	1T26 x 4T25
Financiamentos	23.117	25.951	(11%)	22.365	3%
Arrendamentos mercantis	880	666	32%	851	3%
Dívida Bruta	23.997	26.617	(10%)	23.216	3%
Swap	287	(61)	(570%)	119	141%
Dívida Bruta Ajustada	24.284	26.556	(9%)	23.335	4%
(-) Disponibilidades	5.669	6.010	(6%)	4.146	37%
Dívida Líquida	18.615	20.546	(9%)	19.189	(3%)
Ebitda Ajustado LTM	9.102	11.634	(22%)	7.923	15%
Dívida Líquida/Ebitda Ajustado LTM (x)	2,0x	1,8x¹	+0,2x	2,4x	-0,4x
Custo médio da dívida (CDI+)	0,66%	0,85%	-0,19 p.p.	0,66%	0,00 p.p.
Prazo médio da dívida (anos)	4,3	4,6	(6%)	4,6	(5%)

¹ Ebitda Ajustado LTM do 1T25 inclui os efeitos de Recuperações Tributárias Extraordinárias (LC 192 e 194/22).

Em continuidade ao processo de gestão dos passivos da Companhia, em abril de 2026, foi concluída a 10ª Emissão de Debêntures Incentivadas, no montante de R\$ 1,56 bilhão, com prazo de 10 anos e custo de IPCA +7,38%. Para mitigar a exposição ao indexador inflacionário, a Companhia contratou *swap* de IPCA para CDI, o que resultou no custo efetivo da operação em CDI – 0,40%. Além disso, a Companhia anunciou o resgate da 6ª Emissão de Debêntures da Comerc, no valor de R\$ 1,40 bilhão, cujo custo era CDI + 2,20%, com vencimento em 15/04/2027. Considerando essas operações, o custo médio passará a ser CDI + 0,51% e o prazo médio 4,7 anos.

Como resultado, a Vibra aprimorou o perfil de endividamento consolidado e realizou a captação com o maior prazo e o menor custo de sua história, reforçando a gestão de passivos e otimizando a estrutura de capital.



Capex

A Companhia segue em continuidade à sua estratégia de embandeiramento, com foco no fortalecimento da Rede, ganhos de competitividade e captura de oportunidades comerciais, respeitando uma alocação de capital disciplinada e aderente ao planejamento estratégico.

Adicionalmente, a Vibra segue direcionando investimentos em iniciativas de tecnologia e Inteligência Artificial, com o objetivo de aumentar a produtividade e a eficiência operacional. Esses investimentos reforçam o compromisso da Companhia com a modernização de seus processos, sustentando ganhos estruturais de curto, médio e longo prazo.

Em milhões de reais (Exceto onde indicado)	1T26	1T25	1T26 x 1T25	4T25	1T26 x 4T25
Bonificação Antecipada	103	132	(22%)	229	(55%)
Capex Distribuição	175	307	(43%)	248	(29%)
Capex Renováveis	50	151	(67%)	111	(55%)
CAPEX Vibra Consolidado	328	590	(44%)	588	(44%)

Reconciliação do Lucro Líquido

Em milhões de reais (Exceto onde indicado)	1T26	1T25	1T26 x 1T25	4T25	1T26 x 4T25
Lucro Líquido	1.613	601	168%	679	138%
(-) Variação do valor justo dos contratos futuros de comercialização de energia e Trading (a)	(96)	(47)	103%	8	-1227%
(+) Opções de compra ¹	(36)	35	-203%	17	-311%
(+) MtM de Instrumentos financeiros (Hedge Cambial) (b)	(89)	(7)	1120%	2	-4323%
(+) Derivativos embutidos ²	98	337	-71%	(85)	-216%
(+) Outras Despesas Não recorrentes (c)	2	16	-86%	11	-79%
(+) Efeito IR/CSLL s/ Ajustes ³	(3)	(19)	-83%	(2)	87%
Lucro Líquido (Prejuízo) Ajustado	1.490	915	63%	632	136%

¹ Opções de compra Ares 1, Ares Eyner, Mercury (Eólicas e Solar)

² Marcação a mercado (MTM) sem efeito caixa referente a derivativo embutido no contrato de PPA de Hélio Valgas

³ Valor de IRPJ/CSLL diferido (34%) sobre o item (a) + (b) + (c)

Reconciliação do Fluxo de Caixa

Em milhões de reais (Exceto onde indicado)	1T26	1T25	1T26 x 1T25	4T25	1T26 x 4T25
Ebitda	2.930	1.776	65%	1.314	123%
Ajustes não caixa	(176)	290	-161%	896	-120%
IR/CS pagos	(38)	(29)	31%	(79)	-52%
Aquisição de CBIOS	(81)	(165)	-51%	(66)	23%
Bonificação Antecipada	(103)	(132)	-22%	(229)	-55%
Outros FCO	(536)	(362)	48%	(404)	33%
Capital de Giro	(93)	(433)	-79%	(27)	244%
Contas a Receber	(330)	(355)	-7%	(491)	-33%
Estoques	(606)	(432)	40%	436	-239%
Contar a Pagar Ajustado	960	317	203%	206	366%
Impostos, taxas e contribuições	(117)	37	-416%	(178)	-34%
Fluxo de Caixa Operacional	1.903	945	101%	1.405	35%
Capex	(225)	(458)	-51%	(359)	-37%
Outros	51	(2.921)	-102%	129	-60%
Fluxo de Caixa das Atividades de Investimentos	(174)	(3.379)	-95%	(230)	-24%
Fluxo de Caixa Livre	1.729	(2.434)	-171%	1.175	47%
Financiamentos (Captações e Amortizações)	78	(2.026)	-104%	(2.903)	-103%
Fluxo de Caixa Livre para os Acionistas	1.807	(4.460)	-141%	(1.728)	-205%
Dividendos/Juros sobre o Capital Próprio pagos a acionistas	(321)	(478)	-33%	(562)	-43%
Caixa Líquido gerado (consumido) no período	1.486	(4.938)	-130%	(2.290)	-165%
Efeito variação cambial sobre caixas e equivalentes de caixa	(26)	(69)	-62%	1	-2700%
Saldo Inicial de Caixa e Equivalentes	3.647	10.480	-65%	5.936	-39%
Saldo Final de Caixa e Equivalentes	5.107	5.473	-7%	3.647	40%

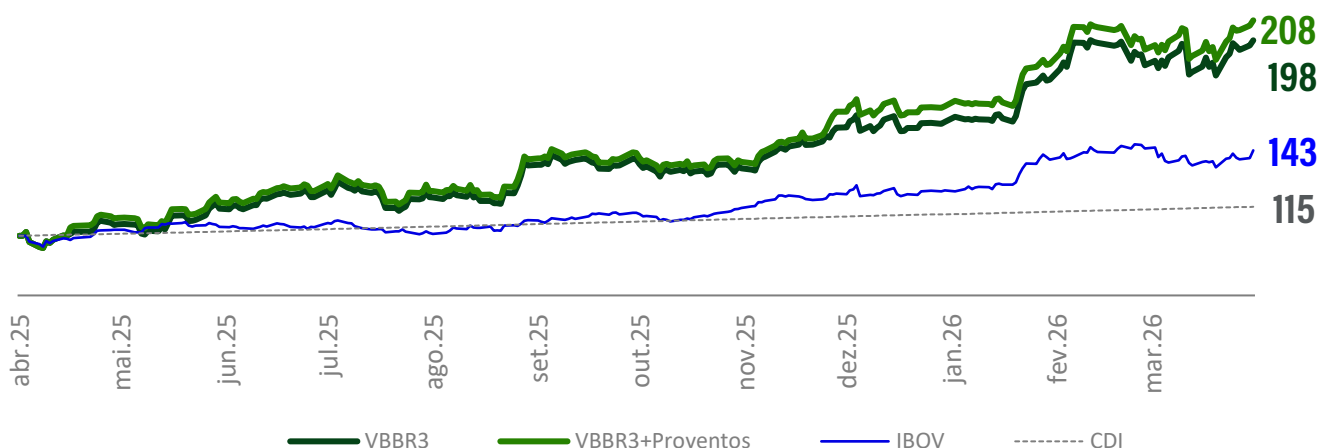
A Vibra gerou R\$ 1,9 bilhão em Fluxo de Caixa Operacional no 1T26 (+101% vs 1T25). Em um trimestre com escalada de preços no mercado internacional, o capital de giro consumiu R\$ 93 milhões, reflexo da gestão ativa da Companhia. O Fluxo de Caixa Livre alcançou R\$ 1,7 bilhão, e o Caixa encerrou o período em R\$ 5,1 bilhões (+40% vs 4T25).

Mercado de Capitais

O volume financeiro médio da Vibra negociado na B3 – Brasil, Bolsa & Balcão – no período de 01/01/2026 a 31/03/2026 foi de R\$ 259,7 milhões/dia. As ações da Companhia encerraram o pregão de 31/03/2026 cotadas a R\$ 31,62 apresentando uma valorização de 24% ao longo do 1T26. No mesmo período, o índice Ibovespa apresentou uma valorização de 17%.

VB3 (01/01/2026 a 31/03/2026)			
Quantidade de ações (mil)	1.198	Volume médio ações/dia (milhões)	8,9
Quantidade de ações <i>free-float</i> (mil)	1.192	Volume financeiro médio/dia (R\$ milhões)	259,7
Cotação em 31/mar (R\$/ação)	31,62	Cotação média (R\$/ação)	29,05

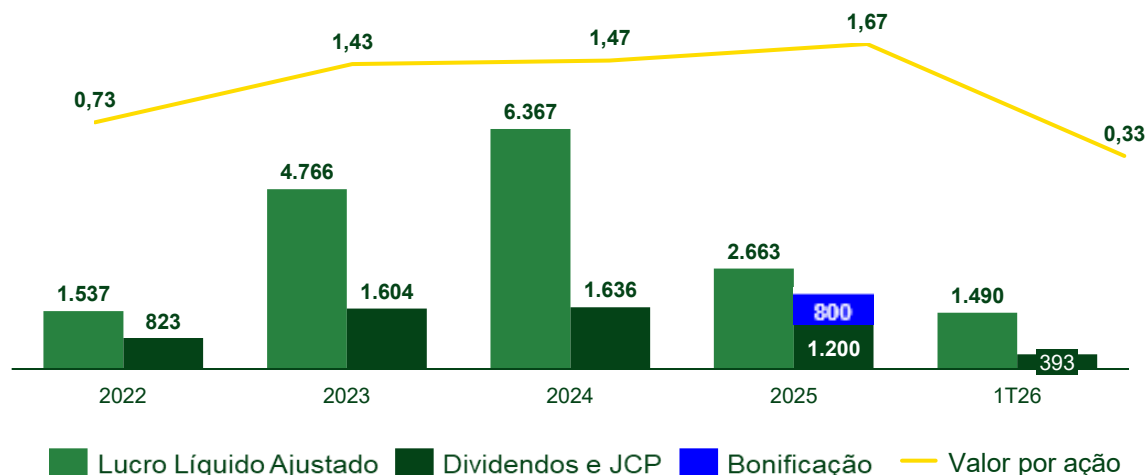
Ao longo dos últimos 12 meses, considerando a performance de ação e as remunerações anunciadas, os Acionistas da Vibra tiveram um retorno total de 108%, superando índices Ibovespa e CDI.



Juros Sobre Capital Próprio e Dividendos

No 1T26, foi realizado o pagamento de R\$ 350 milhões na forma de Juros sobre Capital Próprio (JCP), referente ao exercício social de 2025.

Adicionalmente, em março de 2026, foi anunciada a declaração de R\$ 393,5 milhões na forma de Juros sobre Capital Próprio, referentes ao exercício social de 2026, com pagamento previsto para setembro de 2027.





Social

Lançamento da Trilha de Proteção para os frentistas no Vem de Vibra.

Loja de inconveniência itinerante. Dando um novo passo em seu compromisso de combate à exploração sexual de crianças e adolescentes, a Vibra transformou a premiada "Loja de Inconveniência" em um projeto itinerante. Agora integrada à iniciativa "Casa Siga Bem", a instalação percorrerá postos de combustíveis em rodovias de todo o país, territórios apontados como de alta vulnerabilidade para a prática do crime. A ação, que faz parte do Movimento Violência Sexual Zero, visa sensibilizar e capacitar caminhoneiros, frentistas e comunidades locais, transformando a presença da Companhia em uma rede de proteção ativa nas estradas.

Meio Ambiente

Lançamento da nova embalagem Lubrax

Embalagem Pouch. Reforçando seu posicionamento em tecnologia e desempenho, a Lubrax, marca de Lubrificantes da Vibra, inovou ao lançar a primeira embalagem flexível (*pouch*) para o segmento no Brasil. A nova solução representa um avanço estrutural na indústria, pois reduz em aproximadamente 65% o consumo de plástico em comparação aos frascos tradicionais, combinando ganhos ambientais com competitividade.

Metas de descarbonização

Superação da redução das emissões de escopo 1 e 2. Superando as metas de descarbonização, a Vibra alcançou uma redução de 18% em suas emissões consolidadas de Escopo 1 e 2, ultrapassando o objetivo inicial de 8% estabelecido para 2025 (tendo 2019 como ano-base).

Compensação integral das emissões de escopo 1 e 2. Pelo segundo ano consecutivo, a Vibra reafirmou seu compromisso com a descarbonização ao compensar 52.281 tCO₂e de suas emissões diretas e indiretas (Escopos 1 e 2) de 2024. Utilizando o benefício fiscal do Programa ISS Neutro da Prefeitura do Rio de Janeiro, a Companhia adquiriu créditos de energia renovável através de uma operação realizada pela Mesa de Carbono da Comerc.

Governança

Reconhecimento Industry ESG Leader

Pelo quarto ano consecutivo, a Vibra foi reconhecida como "Industry ESG Leader" pela Morningstar Sustainability, figurando entre as melhores empresas globais do seu setor. A avaliação destaca a evolução contínua da companhia na gestão de riscos ESG e seu desempenho em governança.

Retorno Sobre o Capital Investido (ROIC)

Vibra Distribuição

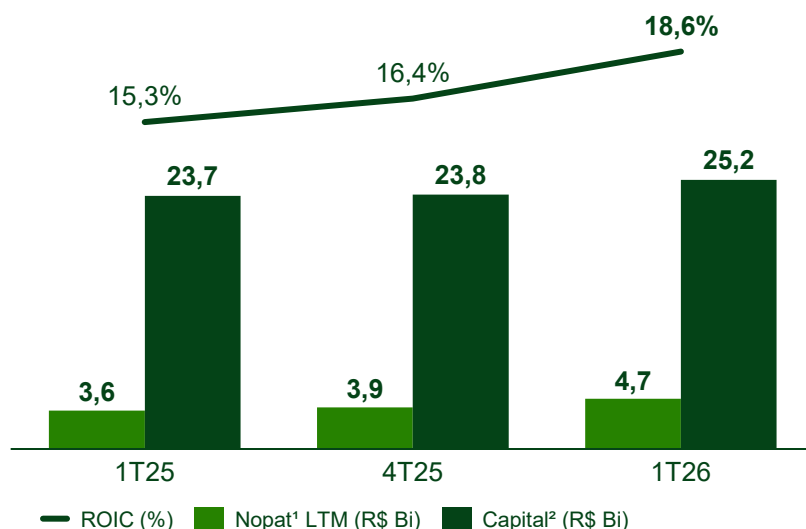
Em milhões de reais (Exceto onde indicado)	1T26	1T25	1T26 x 1T25	4T25	1T26 x 4T25
Capital ¹	25,2	23,7	6%	23,8	6%
Nopat ² LTM	4,7	3,6	31%	3,9	21%
ROIC (%)	18,6%	15,3%	3,3 p.p.	16,4%	2,2 p.p.

1. Lucro Operacional Líquido Após Impostos (*Net Operating Profit After Taxes*) | 2. Capital não leva em consideração a LC 192-194/22

Mesmo diante de um contexto macroeconômico e setorial mais desafiador, a Vibra Distribuição encerrou o 1T26 com ROIC de 18,6%, avanço de 2,2 p.p. em relação ao trimestre anterior, evidenciando o sucesso da estratégia de investimentos e a capacidade de execução da Companhia.

A evolução do indicador é explicada pelo crescimento do NOPAT LTM, aliado à disciplina na alocação e gestão do capital investido, reforçando a resiliência do modelo de negócios e o compromisso da Vibra com a geração consistente de valor aos seus acionistas.

Retorno Sobre o Capital Investido (ROIC)



1. Lucro Operacional Líquido Após Impostos (*Net Operating Profit After Taxes*) | 2. Capital não leva em consideração a LC 192-194/22

Renováveis: Indicadores Financeiros e Operacionais

Em milhões de reais (Exceto onde indicado)	1T26	1T25	1T26 x 1T25	4T25	1T26 x 4T25
Geração Centralizada					
Energia Gerada (GWh)	563	674	(16%)	567	(1%)
Receita Líquida	172	162	6%	188	(8%)
Lucro Bruto Corrente ¹	99	123	(20%)	88	13%
Ebitda Ajustado ²	97	125	(23%)	83	16%
Ebitda @stake ³	131	164	(20%)	130	0%
Geração Distribuída					
Energia Gerada Consolidadas (GWh)	143	109	31%	145	(2%)
Receita Líquida	65	68	(5%)	94	(31%)
Lucro Bruto Corrente ¹	54	54	(1%)	86	(37%)
Ebitda Ajustado ²	43	52	(17%)	144	(70%)
Ebitda @Stake ³	55	65	(15%)	165	(66%)
Volume de Trading					
Energia Comercializada (GWh)	7.344	7.082	4%	9.099	(19%)
Receita Líquida	1.406	925	52%	1.497	(6%)
Lucro Bruto Corrente ¹	(5)	52	(110%)	25	(122%)
Ebitda Ajustado ²	(17)	22	(177%)	(22)	(20%)
Ebitda @Stake ³	(17)	23	(173%)	(21)	(20%)
Soluções					
Receita Líquida	59	48	22%	74	(21%)
Lucro Bruto Corrente ¹	57	47	20%	73	(22%)
Ebitda Ajustado ²	35	17	98%	38	(9%)
Ebitda @Stake ³	33	16	104%	37	(11%)
Comerc					
Ebitda Ajustado ²	147	213	(31%)	232	(37%)
Ebitda @Stake ³	192	268	(28%)	312	(38%)
Receita Líquida	1.588	1.198	32%	1.741	(9%)
Lucro Bruto Corrente ¹	204	277	(26%)	270	(25%)
Lucro Líquido Ajustado	(80)	(115)	(30%)	46	(273%)

¹ Exclui efeito da variação do valor justo dos contratos futuros de energia da Comercializadora.

² Representa o Ebitda excluindo-se o efeito em resultado do valor justo dos contratos de energia de longo prazo e Outras Despesas não recorrentes.

³ Representa o Ebitda proporcional ao percentual de participação da Comerc nos negócios/projetos nos quais possui participação, incluindo tanto os consolidados, como os não consolidados.

Demonstrativo da Posição Financeira

Em milhões de reais

Ativo

Consolidado

31.03.2026 31.12.2025

Ativo Circulante

Caixa e equivalentes de caixa	5.107	3.647
Caixa e aplicações restritas	72	26
Debêntures	18	12
Contas a receber líquidas	7.477	6.838
Estoques	6.453	5.891
Adiantamentos a fornecedores	556	587
Imposto de renda e contribuição social	116	90
Impostos e contribuições a recuperar	2.520	2.360
Bonificações antecipadas concedidas a clientes	481	494
Despesas antecipadas	141	111
Instrumentos financeiros derivativos	2.289	2.358
Ativos não circulantes mantidos para venda	11	219
Outros ativos circulantes	588	280

25.829 22.913

Ativo Não Circulante

Caixa e aplicações restritas	112	110
Debêntures	360	351
Contas a receber, líquidas	976	945
Depósitos judiciais	1.332	1.298
Impostos e contribuições a recuperar	7.404	6.944
Imposto de renda e contribuição social diferidos	2.820	2.749
Bonificações antecipadas concedidas a clientes	801	830
Despesas antecipadas	25	29
Instrumentos financeiros derivativos	3.335	3.525
Outros ativos realizáveis a longo prazo	185	214

17.350 16.995

Investimentos

1.453 1.480

Imobilizado

15.262 15.319

Intangível

4.331 4.256

Total do Ativo

64.225 60.963

Demonstrativo da Posição Financeira

Em milhões de reais

Consolidado

Passivo

31.03.2026 31.12.2025

Passivo Circulante

Fornecedores	5.925	5.013
Financiamento de fornecimento de produtos	738	-
Empréstimos e financiamentos	1.954	1.132
Arrendamentos	109	103
Adiantamentos de clientes	614	486
Imposto de renda e contribuição social	505	315
Impostos e contribuições a recolher	280	251
Dividendos e Juros sobre o capital próprio	1.148	1.111
Salários, férias, encargos, prêmios e incentivos	329	415
Planos de pensão e saúde	153	153
Instrumentos financeiros derivativos	2.352	2.376
Provisão para Créditos de Descarbonização	19	36
Credores por aquisição de participações societárias	58	72
Outras contas e despesas a pagar	416	308

14.600 11.771

Passivo Não Circulante

Empréstimos e financiamentos	20.425	21.233
Arrendamentos	771	748
Incentivos de longo prazo	87	76
Planos de pensão e saúde	1.245	1.267
Instrumentos financeiros derivativos	3.598	3.470
Outros impostos diferidos	5	9
Imposto de renda e contribuição social diferidos	221	209
Provisão para processos judiciais e administrativos	1.232	1.250
Credores por aquisição de participações societárias	10	10
Outras contas e despesas a pagar	190	179

27.784 28.451

Total do Passivo

42.384 40.222

Patrimônio Líquido

Capital social realizado	12.051	12.051
Ações em tesouraria	(122)	(122)
Reserva de capital	146	139
Reservas de lucros	11.457	10.233
Ajustes de avaliação patrimonial	(1.803)	(1.694)
Participação de acionistas não controladores	112	134

Total do Patrimônio Líquido

21.841 20.741

Total do Passivo + Patrimônio Líquido

64.225 60.963

Demonstração de Resultados

Em milhões de reais	Consolidado	
	1T26	1T25
Demonstração de Resultados		
Receita de vendas de produtos e serviços prestados	48.100	44.906
Marcação a mercado	(96)	(47)
Custo dos produtos vendidos e serviços prestados	(44.925)	(42.519)
Lucro bruto	3.079	2.340
Despesas operacionais	(431)	(835)
Vendas	(753)	(742)
Perdas de crédito esperadas	(31)	(14)
Gerais e administrativas	(363)	(359)
Tributárias	(59)	(34)
Outras receitas (despesas), líquidas	775	314
Lucro antes do resultado financeiro, participação e impostos	2.648	1.505
Financeiras	(581)	(671)
Despesas	(681)	(716)
Receitas	194	313
Variações cambiais e monetárias, líquidas	(94)	(268)
Resultado de participações em investimentos	(7)	29
Lucro antes dos impostos	2.060	863
Imposto de renda e contribuição social	(447)	(262)
Corrente	(515)	(189)
Diferido	68	(73)
Lucro Líquido do período	1.613	601

Anexos

Informações por Segmento

Em milhões de reais

Demonstrações Consolidadas do Resultado por Área de Negócio – 1T26 (01.01.2026 a 31.03.2026)

	Rede de Postos	B2B	Renováveis	Total dos segmentos	Corporativo	Total	Reconciliação com as Demonstrações Contábeis	Total Consolidado
Receita de Vendas	28.862	17.802	1.587	48.251	-	48.251	(151) (a)	48.100
Marcação a mercado	-	-	-	-	-	-	(96) (b)	(96)
Custo dos produtos vendidos	(26.778)	(16.639)	(1.384)	(44.801)	-	(44.801)	(124) (c)	(44.925)
Lucro (Prejuízo) bruto	2.084	1.163	203	3.450	-	3.450	(371)	3.079
Despesas								
Vendas, gerais e administrativas	(321)	(520)	(56)	(897)	(83)	(980)	(167) (d)	(1.147)
Tributárias	(3)	(3)	0	(6)	(15)	(21)	(38) (e)	(59)
Outras receitas (despesas), líquidas	(31)	833	0	802	(47)	755	20 (f)	775
Resultado de participações em investimentos	-	-	-	-	-	-	(7) (g)	(7)
Resultado financeiro líquido	-	-	-	-	-	-	(581) (h)	(581)
EBITDA Ajustado	1.729	1.473	147	3.349	(145)	3.204		
Lucro (Prejuízo) antes dos impostos							(1.144)	2.060

Demonstrações Consolidadas do Resultado por Área de Negócio – 1T25 (01.01.2025 a 31.03.2025)

	Rede de Postos	B2B	Renováveis	Total dos segmentos	Corporativo	Total	Reconciliação com as Demonstrações Contábeis	Total Consolidado
Receita de Vendas	26.970	16.868	1.198	45.036	-	45.036	(130) (a)	44.906
Marcação a mercado	-	-	-	-	-	-	(47) (b)	(47)
Custo dos produtos vendidos	(25.621)	(15.880)	(916)	(42.417)	-	(42.417)	(102) (c)	(42.519)
Lucro (Prejuízo) bruto	1.349	988	282	2.619	-	2.619	(279)	2.340
Despesas								
Vendas, gerais e administrativas	(332)	(480)	(72)	(884)	(75)	(959)	(156) (d)	(1.115)
Tributárias	(5)	-	-	(5)	(7)	(12)	(22) (e)	(34)
Outras receitas (despesas), líquidas	(19)	398	3	382	(5)	377	(63) (f)	314
Resultado de participações em investimentos	-	-	-	-	-	-	29 (g)	29
Resultado financeiro líquido	-	-	-	-	-	-	(671) (h)	(671)
EBITDA Ajustado	993	906	213	2.112	(87)	2.025		
Lucro (Prejuízo) antes dos impostos							(1.162)	863

Demonstrações Consolidadas do Resultado por Área de Negócio – 4T25 (01.10.2025 a 31.12.2025)

	Rede de Postos	B2B	Renováveis	Total dos segmentos	Corporativo	Total	Reconciliação com as Demonstrações Contábeis	Total Consolidado
Receita de Vendas	30.185	18.532	1.740	50.457	-	50.457	(139) (a)	50.318
Marcação a mercado	-	-	-	-	-	-	8 (b)	8
Custo dos produtos vendidos	(28.605)	(17.517)	(1.469)	(47.591)	-	(47.591)	(109) (c)	(47.700)
Lucro (Prejuízo) bruto	1.580	1.015	271	2.866	-	2.866	(240)	2.626
Despesas								
Vendas, gerais e administrativas	(361)	(546)	(96)	(1.003)	(118)	(1.121)	(188) (d)	(1.309)
Tributárias	(5)	(20)	-	(25)	(10)	(35)	(17) (e)	(52)
Outras receitas (despesas), líquidas	635	228	57	920	(10)	910	(1.193) (f)	(283)
Resultado de participações em investimentos	-	-	-	-	-	-	38 (g)	38
Resultado financeiro líquido	-	-	-	-	-	-	(504) (h)	(504)
EBITDA Ajustado	1.849	677	232	2.758	(138)	2.620		
Lucro (Prejuízo) antes dos impostos							(2.104)	516



vibraenergia.com.br

ri@vibraenergia.com.br

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

VIBRA



VIBRA

Results 1Q26

May 2026

WEBCAST 1Q26

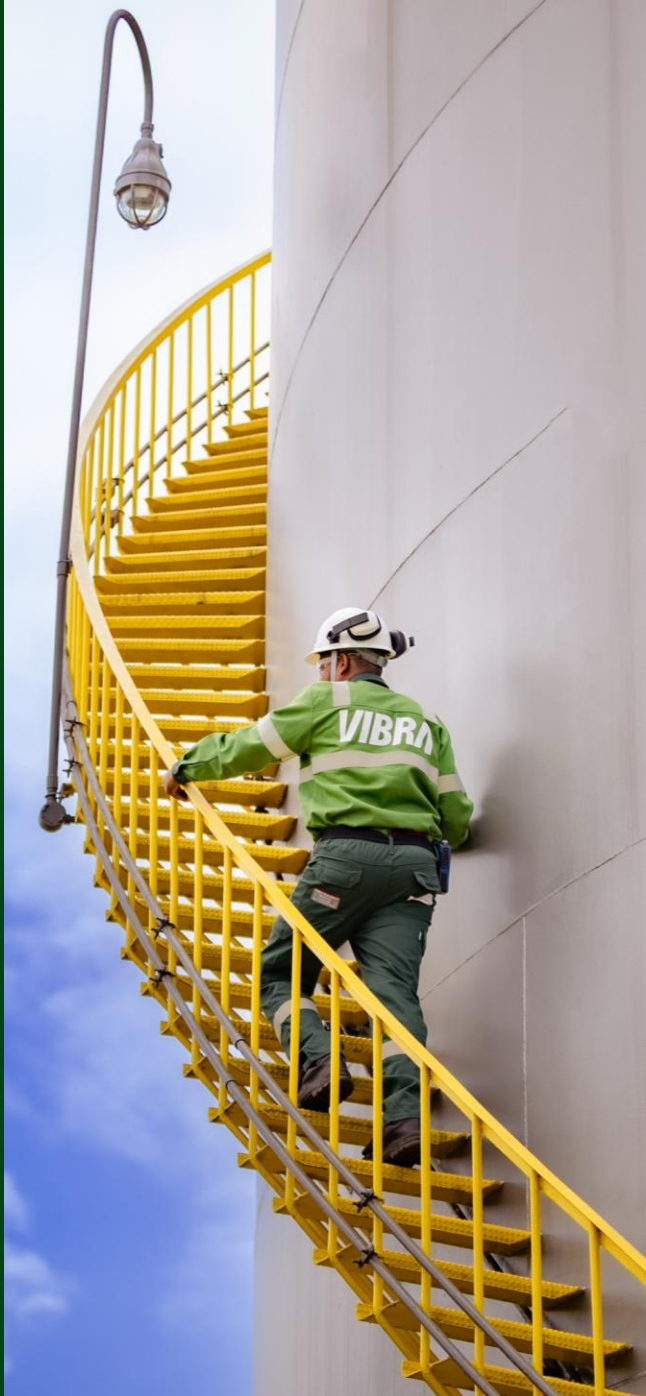
Vibra Energia is hosting a Webcast with simultaneous translation on **May 07, 2026** to discuss the Company's earnings for the first quarter of 2026.

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

Time

10:00 a.m. (Brasília) /
09:00 a.m. (New York).

Link for 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

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

Key facts of 1Q26



Sales Volume
8,737,000 m³



**Adjusted Net
Income of**
R\$ 1.5 billion



Adjusted Ebitda
R\$ 3.2 billion



**Adjusted Ebitda
margin¹**
R\$ 350/m³



**Return of
Invested Capital
(ROIC)²** 18.6%



Leverage of
2.0x



**Assured supply in
adverse conditions**

¹ Adjusted Ebitda margin only includes Vibra Distribution figures

² ROIC refers to Vibra Parent Company and excludes the impact of the Extraordinary Tax Recovery (LC194/22)

Management Introduction

Creating short-term value and paving the way for structural long-term gains

The first quarter of 2026 was marked by a highly complex situation in the fuel market. The escalation of the conflict in the Middle East drove up international prices for oil derivatives, with Diesel hit particularly hard. As a net importer of Diesel and Gasoline, Brazil was especially exposed to this volatility. In this situation, Vibra demonstrated the strength of its business model, responding with agility and responsibility to the supply squeeze, ensuring our customers and partners received their supplies.

Amid broader supply constraints, we acted proactively, expanding our import volumes, ensuring full product availability to our customers and helping guarantee the country's fuel supply. We fully honored our contracts, ensuring supplies for our Branded Network and B2B customers, reinforcing Vibra's value proposition as the leading distributor. Our strategic positioning in the supply mix allowed us to mitigate the effects of rising import prices on our results.

Our consistent performance allowed us to harness favorable competitive dynamics. The combination of advances in combating illegal activity, greater end-consumer awareness, price increases and potential product shortages drove customer migration from non-branded stations to branded networks. As Brazil's Distribution pure-play, Vibra leveraged this movement to the hilt: we added 155 new stations in the quarter, closing with 7,514 in the period, net growth of 58 units.

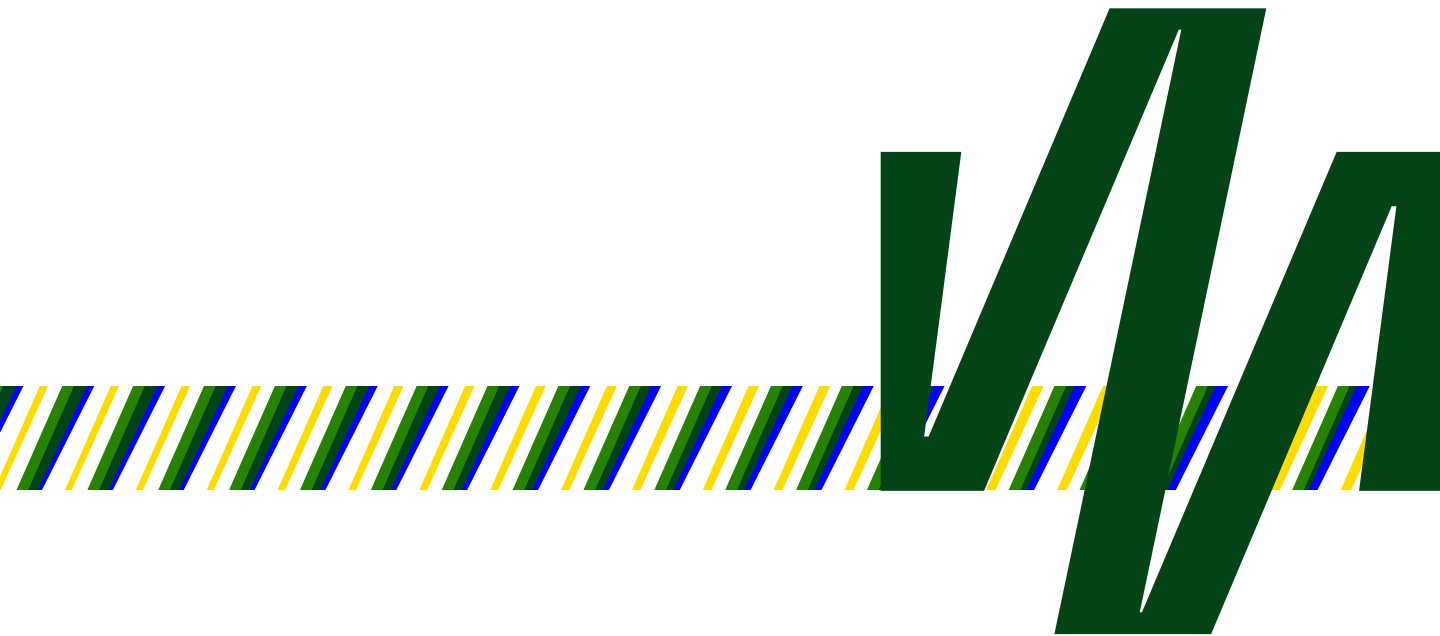
On the regulatory front, the quarter was marked by important structural advances. The enactment of the Naphtha Single-Phase Taxation basis (Jan/26) simplified taxation and reduced arbitrage opportunities for tax evasion. The Persistent Debtor regulation (Mar/26) also began restricting the operations of defaulting agents, strengthening competitive fairness in the sector. These milestones reinforce our conviction that the business environment is moving toward more ethical and balanced competition.

It was this set of initiatives—expanding imports, building loyalty and expanding the Branded Network, and advances in the regulatory environment—that sustained our value creation in a quarter of exceptionally high supply costs. Vibra delivered Adjusted Ebitda of R\$ 3.2 billion, with sales volume of 8,737,000 m³ and Adjusted Ebitda Margin of R\$ 350/m³ (Recurring Adjusted Ebitda Margin of R\$ 258/m³). Adjusted Ebitda growth contributed to cash generation and leverage reduction to 2.0x.

This enabled us to create short-term value and pave the way for structural long-term gains. For society, we ensured fuel supply at a time of critical constraints, fulfilling the essential role of distribution for the country. For our Network, we honored contracts, expanded the branded base and reinforced the value proposition that positions us as a long-term partner and sector leader. We delivered Ebitda growth, cash generation and leverage reduction for our shareholders.

We remain committed to the disciplined execution of our strategy, confident that creating value sustainably—for those who depend on fuel, for those who distribute under our brand, and for those who invest in Vibra—is what defines us as a company and a structural agent in the country's economic development.

Ernesto Pousada
CEO



Vibra Consolidated

In millions of Reais (except where stated)	1Q26	1Q25	1Q26 x 1Q25	4Q25	1Q26 x 4Q25
Volume of Sales (thousand m ³)	8.737	8.409	4%	9.500	(8%)
Adjusted Net Revenue	48.251	45.036	7%	50.457	(4%)
Adjusted Gross Income	3.450	2.619	32%	2.866	20%
Adjusted Gross Margin (%)	7,2%	5,8%	140%	5,7%	150%
Adjusted Operating Expenses ¹	(976)	(825)	18%	(1.000)	(2%)
Finance Revenue/Expense	(581)	(671)	(13%)	(504)	15%
Net Income	1.613	601	168%	679	138%
Adjusted Net Income ²	1.490	915	63%	632	136%
Adjusted EBITDA	3.204	2.025	58%	2.620	22%
Adjusted EBITDA Comerc	147	213	(31%)	232	(37%)
Adjusted EBITDA Distribution	3.057	1.812	69%	2.388	28%
Adjusted EBITDA margin (R\$/m³)	350	215	62%	251	39%
Nonrecurring Items	(800)	(431)	86%	(801)	(0%)
<i>Tax Recoveries</i>	(784)	(394)	99%	(696)	13%
<i>Sale of properties</i>	(16)	(37)	(57%)	(105)	(85%)
Recurring adjusted EBITDA	2.257	1.381	63%	1.587	42%
Adjusted Recurring EBITDA margin (R\$/m³)	258	164	57%	167	55%

¹ Operating expenses excluding Hedges, CBIOS, Other Tax Recoveries and Property Sales. | ² Recurring Adjusted Ebitda, excluding the Tax Recovery and Property Sales.

Faced with a complex and challenging geopolitical situation, Vibra consistently improved its performance in 1Q26, reflecting the continued structural advance in profitability combined with volume growth. Throughout the quarter, the Company consolidated its leadership position in the sector, expanding its imports and reinforcing its leading role in domestic fuel supply. At a risky time for potential product shortages, Vibra ensured supplies for its customers and partners, playing a structural role in energy security and the country's economic development.

Total volume sold was 8,737,000 m³ (+4% vs 1Q25), of which 5,505,000 m³ (+6% vs 1Q25) in the Station Network Segment, driven primarily by performance in Diesel and Otto Cycle sales, and 3,232,000 m³ (+1% vs 1Q25) in the B2B Segment, a result impacted primarily by Jet Fuel (QAV) sales.

While part of the market faced product shortages and less favorable commercial conditions, Vibra fully honored its contracts, ensuring full supply to its Branded Network, which maintained normal operations. Supported by a strategic supply mix, this positioning increased imports and logistics reach, reinforced Vibra's value proposition, resulting in accelerated migration of resellers from Non-branded stations to our brand. As Brazil's fuel Distribution pure-play, Vibra harnessed this trend, expanding its Station Network during the period.

Dynamics in the B2B segment were similar. Amid greater product constraints and price volatility, Vibra's customers remained fully supplied, without interruptions in their operations. Supply reliability and proven credibility also resulted in an expanded customer base, with the formalization of new supply contracts.

We had a challenging quarter in Renewables, marked by the persistence of curtailment at elevated levels (19%), impacting the performance of our Renewable Generation assets. This situation was aggravated by higher energy prices in the period, which pushed up energy purchase costs and impacted trading margins, pressuring operating results.

Retail

In millions of Reais (except where stated)	1Q26	1Q25	1Q26 x 1Q25	4Q25	1Q26 x 4Q25
Volume of sales (thousand m ³)	5.505	5.215	6%	6.031	(9%)
Adjusted Net Revenue	28.862	26.970	7%	30.185	(4%)
Adjusted Gross Income	2.084	1.349	54%	1.580	32%
Adjusted Gross Margin (R\$/m ³)	379	259	46%	262	44%
Adjusted Operating Expenses ¹	(323)	(313)	3%	(354)	(9%)
Adjusted Oper. Expenses (R\$/m ³)	(59)	(60)	(2%)	(59)	(0%)
Adjusted EBITDA	1.729	993	74%	1.849	(6%)
Adjusted EBITDA margin (R\$/m ³)	314	190	65%	307	2%
Nonrecurring Items	(20)	(98)	(80%)	(676)	(97%)
<i>Tax Recoveries</i>	(4)	(61)	(93%)	(575)	(99%)
<i>Sale of properties</i>	(16)	(37)	(57%)	(101)	(84%)
Recurring adjusted EBITDA ²	1.709	895	91%	1.173	46%
Adjusted Recurring EBITDA margin (R\$/m³)	310	172	81%	194	60%
Total number of service stations	7.514	7.946	(5%)	7.456	1%

¹ Operating expenses excluding Hedges, CBIOS, Other Tax Recoveries and Property Sales. | ² Recurring Adjusted Ebitda, excluding the Tax Recovery and Property Sales.

The Retail segment presented solid performance in 1Q26, with volume growth and better profitability. Throughout the quarter, Vibra reinforced its value proposition and strengthened its relationship with the Branded Network, ensuring supplies despite the crisis and supply shortages. We also acted proactively with strategic Non-branded stations customers with branding potential.

Sales Volume reached approximately 5.5 million m³ (+6% vs 1Q25), driven primarily by higher Gasoline sales (+11% vs 1Q25) and Diesel (+2% vs 1Q25). Notably, the Additive mix evolved, growing from 21% in 1Q25 to 22% in 1Q26.

Adjusted Net Revenue totaled R\$ 28.9 billion (+7% vs 1Q25) while Adjusted Gross Profit reached R\$ 2.1 billion (+54% vs 1Q25). As a result, Adjusted Gross Margin reached R\$ 379/m³ (+46% vs 1Q25).

Our Adjusted Ebitda for this segment amounted to R\$ 1.7 billion (+74% on 1Q25), resulting in an Ebitda Margin of R\$ 314/m³ (+65% on 1Q25). Excluding the effects of Non-Recurring items, the Retail Network presented Recurring Adjusted Ebitda of R\$ 1.7 billion (+91% vs 1Q25), resulting in a Recurring Adjusted Ebitda Margin of R\$ 310/m³ (+81% vs 1Q25).

The expansion plan continues to advance: in this quarter alone, 155 new stations were added, closing the period with 7,514 units (net growth of 58 stations). The Network expansion and the solid operational and financial performance presented in the quarter reinforces the consistency of the Company's strategic execution in its core business.



In millions of Reais (except where stated)	1Q26	1Q25	1Q26 x 1Q25	4Q25	1Q26 x 4Q25
Volume of sales (thousand m ³)	3.232	3.194	1%	3.469	(7%)
Adjusted Net Revenue	17.802	16.868	6%	18.532	(4%)
Adjusted Gross Income	1.163	988	18%	1.015	15%
Adjusted gross margin (R\$/m ³)	360	309	16%	293	23%
Adjusted Operating Expenses ¹	(466)	(355)	31%	(452)	3%
Adjusted Oper. Expenses (R\$/m ³)	(144)	(111)	30%	(130)	11%
Adjusted EBITDA	1.473	906	63%	677	118%
Adjusted EBITDA margin (R\$/m ³)	456	284	61%	195	134%
Nonrecurring Items	(794)	(332)	139%	(127)	526%
<i>Tax Recoveries</i>	(794)	(333)	138%	(128)	522%
<i>Sale of properties</i>	0	1	(100%)	1	(100%)
Recurring adjusted EBITDA ²	679	574	18%	550	23%
Adjusted Recurring EBITDA margin (R\$/m³)	210	180	17%	159	32%

¹ Operating expenses excluding Hedges, CBIOS, Other Tax Recoveries and Property Sales. | ² Recurring Adjusted Ebitda, excluding the Tax Recovery and Property Sales.

The B2B segment posted another quarter of growth and consolidation, with profitability gains. Given the complex and challenging conditions during the period, Vibra maintained its strategy of prioritizing contracted customers—much like it did in the Retail Network—ensuring full supply and reinforcing the Company's reputation as the leading distributor in the country.

B2B sales volume for the quarter totaled 3.2 million m³ (+1% vs. 1Q25), with jet fuel sales soaring (+11% vs. 1Q25), driven by the signing of new contracts with major airlines. During the period, the Company also increased the share of additivized products in its sales mix, which return higher margins and drove up segment profitability.

Adjusted Net Revenue was R\$ 17.8 billion (+6% vs. 1Q25), while Adjusted Gross Profit reached R\$ 1.2 billion (+18% vs. 1Q25), with an Adjusted Gross Margin of R\$ 360/m³ (+16% vs. 1Q25).

Our Adjusted Ebitda for this segment amounted to R\$ 1.5 billion (+63% on 1Q25), resulting in an Adjusted Ebitda Margin of R\$ 456/m³ (+61% on 1Q25). Excluding the effects of Non-Recurring items, B2B presented Recurring Adjusted Ebitda of R\$ 0.7 billion (+18% vs 1Q25) and a Recurring Adjusted Ebitda Margin of R\$ 210/m³ (+17% vs 1Q25).

Supply reliability and proven market credibility resulted in more than 50 new contracts signed during the quarter, solidifying the growth of Vibra's B2B segment.

Renewables

In millions of Reais (except where stated)	1Q26	1Q25	1Q26 x 1Q25	4Q25	1Q26 x 4Q25
Net Revenue	1.588	1.198	32%	1.741	(9%)
Current Gross Income ¹	204	277	(26%)	270	(25%)
Adjusted Net Income	(80)	(115)	(30%)	46	(273%)
Adjusted EBITDA	147	213	(31%)	232	(37%)
Ebitda @Stake	192	268	(28%)	312	(38%)

¹ Excludes the effect of fair value variation in energy futures contracts of our Trader.

The Renewables segment, Comerc, faced another quarter impacted by high levels of curtailment. Additionally, the period recorded lower solar resources and an unfavorable environment in the energy trading market, resulting in performance below that observed in the same period last year.

Ebitda @Stake totaled R\$ 192 million (-28% vs. 1Q25) in the quarter, mainly reflecting: (i) the persistence of elevated curtailment levels, reaching 19% and affecting Centralized Generation projects; (ii) the variation in solar generation (DG and CG) due to resource levels below the historical irradiation for the period; and (iii) Trading results reflecting a reduced risk appetite amid the challenging energy market environment. On the other hand, the Energy Solutions business maintained consistent performance, while the operational efficiency agenda continued to advance, sustaining the cost reduction achieved in 2025.

Despite this environment, the Company maintained a disciplined approach, focusing on operational improvement, cost optimization, and the pursuit of more efficient results in each business vertical:

- **Centralized Generation (CG):** Comerc replaced 25.8 MWm of offtakers, diversifying credit risk and keeping contracts aligned with the generation curve, while the plants achieved potential generation (effective generation excluding the effects of resources and curtailment) of 101% of P50, the highest level in the past two years.
- **Distributed Generation (DG):** the number of consumers on Comerc's solar subscription platform grew approximately threefold compared to 1Q25, an effect partially offset by lower generation due to resource conditions and the green tariff flag.
- **Trading:** the Trading unit's performance reflects successful short-term positions; however, they were not sufficient to offset certain structural positions that negatively impacted results.
- **Solutions:** the Company continued to show consistent expansion in Energy Efficiency, with projects delivered on schedule and within planned capex, contributing to growing recurring revenue in the segment.



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)	1Q26	1Q25	1Q26 x 1Q25	4Q25	1Q26 x 4Q25
Adjusted Operating Expenses ¹	(131)	(88)	49%	(155)	(15%)

¹ Operating expenses excluding Hedges, CBIOS, Other Tax Recoveries and Property Sales.

The year-over-year variation in corporate Adjusted Operating Expenses is mainly driven by non-recurring events in 1Q25, such as revenues from judicial deposits, as well as increases in the Collective Bargaining Agreement bonus and the Pension Plan for retirees. Compared to the previous quarter, expenses decreased by 15%.

Ebitda Reconciliation

The reconciliation of Adjusted Ebitda for the period primarily reflects managerial impacts that do not necessarily represent the Company's recurring operational dynamics. These effects are presented separately to enable a better understanding of the factors that impacted quarterly performance and facilitate comparative analysis.

R\$ million	1Q26	1Q25	1Q26 x 1Q25	4Q25	1Q26 x 4Q25
Net Income	1.613	601	168%	679	138%
Net finance income	581	671	-13%	504	15%
Income tax and social contribution	447	262	71%	(163)	-374%
Depreciation and amortization	289	242	19%	294	-2%
Ebitda	2.930	1.776	65%	1.314	123%
Impairment of investments	0	0	n.a.	998	-100%
Losses and provisions in judicial and administrative proceedings	17	58	-71%	109	-84%
Amortization of early bonuses awarded to customers	151	130	16%	139	9%
Other Adjusteds	106	61	74%	60	77%
Adjusted EBITDA	3.204	2.025	58%	2.620	22%

Indebtedness

In the 1st quarter of 2026, Vibra posted Operating Cash Flow of R\$ 1.9 billion, reinforcing the continuity of the Company's deleveraging process, which reached 2.0x, an improvement of 0.4x from the previous quarter.

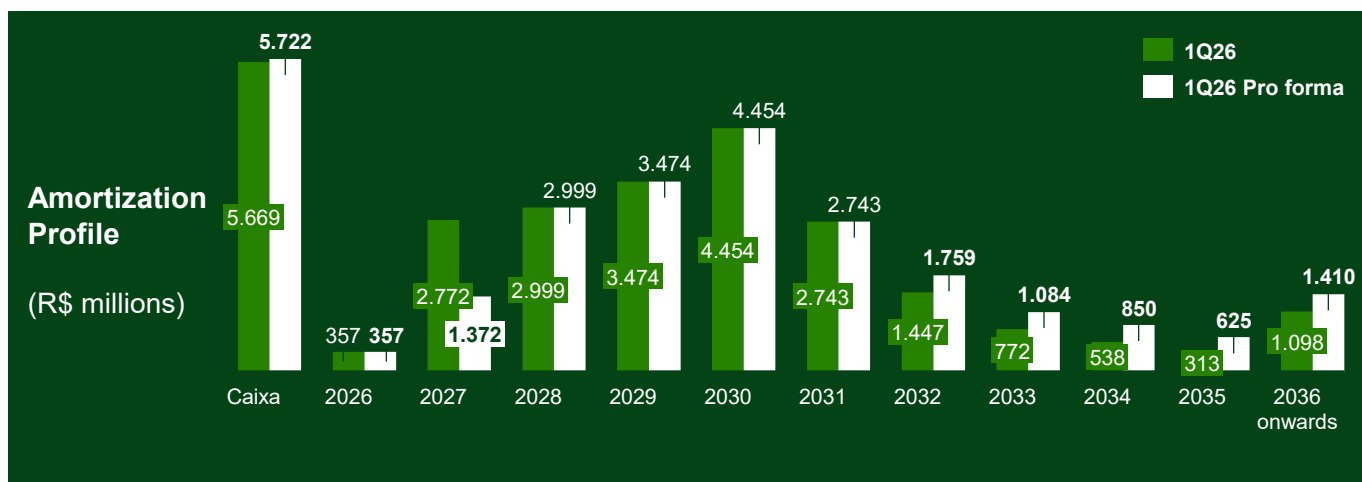
We continued our Liability Management strategy, focused on enhancing our capital structure and efficient resource allocation, while maintaining our commitment to financial discipline and gradual deleveraging, reinforcing the Company's solidity and long-term business sustainability.

In millions of Reais (except where stated)	1Q26	1Q25	1Q26 x 1Q25	4Q25	1Q26 x 4Q25
Financing	23.117	25.951	(11%)	22.365	3%
Leases	880	666	32%	851	3%
Gross Debt	23.997	26.617	(10%)	23.216	3%
Swap	287	(61)	(570%)	119	141%
Adjusted Gross Debt	24.284	26.556	(9%)	23.335	4%
(-) Cash and cash equivalents	5.669	6.010	(6%)	4.146	37%
Net Debt	18.615	20.546	(9%)	19.189	(3%)
Adjusted EBITDA LTM ¹	9.102	11.634	(22%)	7.923	15%
Net Debt to Adjusted LTM EBITDA* (x)	2,0x	1,8x	+0,2x	2,4x	-0,4x
Average cost of the debt (CDI+)	0,66%	0,85%	-0,19 p.p.	0,66%	0,00 p.p.
Average debt term (years)	4,3	4,6	(6%)	4,6	(5%)

¹ Adjusted EBITDA LTM for 1Q25 includes the effects of Extraordinary Tax Recoveries (LC 192 and 194/22).

Continuing the Company's liability management process, in April 2026, the 10th Issuance of Incentivized Debentures was completed in the amount of R\$ 1.56 billion, with a 10-year term and a cost of IPCA +7.38%. To mitigate exposure to the inflation index, the Company contracted a swap from IPCA to CDI, which eased the transaction's effective cost to CDI - 0.40%. The Company also announced the redemption of Comerc's 6th Debenture Issuance, in the amount of R\$ 1.40 billion, which carried a cost of CDI + 2.20% and was due on 04/15/2027. Considering these transactions, the average cost will move to CDI + 0,51%, and the average maturity will be 4,7 years.

As a result, Vibra improved its consolidated debt profile and reached a milestone by executing the longest-term, lowest-cost funding in its history, reinforcing the effectiveness of its liability management strategy and capital structure optimization.



Capex

The Company continues to execute its branding strategy, focusing on strengthening its network, enhancing competitiveness, and capturing commercial opportunities, while maintaining disciplined capital allocation aligned with its strategic planning.

Additionally, Vibra continues to direct investments toward technology and Artificial Intelligence initiatives, aiming to increase productivity and operational efficiency. These investments reinforce the Company's commitment to modernizing its processes, supporting structural gains in the short, medium, and long term.

In millions of Reais (except where stated)	1Q26	1Q25	1Q26 x 1Q25	4Q25	1Q26 x 4Q25
Bonus for Clients	103	132	(22%)	229	(55%)
Capex Distribution	175	307	(43%)	248	(29%)
Renewables Capex	50	151	(67%)	111	(55%)
CAPEX Vibra Consolidado	328	590	(44%)	588	(44%)

Reconciliation of Net Income

R\$ million	1Q26	1Q25	1Q26 x 1Q25	4Q25	1Q26 x 4Q25
Net Income	1.613	601	168%	679	138%
(-) Fair value variation of energy trading futures contracts from the Trading unit (a)	(96)	(47)	103%	8	-1227%
(+) Call Options ¹	(36)	35	-203%	17	-311%
(+) MtM of Financial instruments (Forex Hedge) (b)	(89)	(7)	1120%	2	-4323%
(+) Embedded Derivatives ²	98	337	-71%	(85)	-216%
(+) Other Non-recurring Expenses (c)	2	16	-86%	11	-79%
(+) IRP/CSLL effect before Adjustments ³	(3)	(19)	-83%	(2)	87%
Adjusted net income (loss)	1.490	915	63%	632	136%

¹ Ares 1, Ares Eyner, Mercury call options (Wind and solar generation)

² Mark-to-market (MTM) with no cash effect denotes the derivative embedded in the PPA contract of Hélio Valgas

³ IRP/CSLL deferred (34%) on item (a) + (b) + (c)

Cash Flow Reconciliation

R\$ million	1Q26	1Q25	1Q26 x 1Q25	4Q25	1Q26 x 4Q25
Ebitda	2.930	1.776	65%	1.314	123%
Noncash effects on EBITDA	(176)	290	-161%	896	-120%
IR/CS paid	(38)	(29)	31%	(79)	-52%
Acquisition of decarbonization credits — CBIOs	(81)	(165)	-51%	(66)	23%
Advance bonuses	(103)	(132)	-22%	(229)	-55%
Other operating cash flow items	(536)	(362)	48%	(404)	33%
Working capital	(93)	(433)	-79%	(27)	244%
Accounts receivable	(330)	(355)	-7%	(491)	-33%
Inventories	(606)	(432)	40%	436	-239%
Adjusted accounts payable	960	317	203%	206	366%
Taxes, fees and contributions	(117)	37	-416%	(178)	-34%
Cash Flows from Operating Activities	1.903	945	101%	1.405	35%
CAPEX	(225)	(458)	-51%	(359)	-37%
Other	51	(2.921)	-102%	129	-60%
Cash Flows from Investment Activities	(174)	(3.379)	-95%	(230)	-24%
Free Cash Flow	1.729	(2.434)	-171%	1.175	47%
Borrowings (Drawdowns and Amortizations)	78	(2.026)	-104%	(2.903)	-103%
Free Cash Flow to Shareholders	1.807	(4.460)	-141%	(1.728)	-205%
Dividends/interest on equity paid to shareholders	(321)	(478)	-33%	(562)	-43%
Net cash produced by (used in) the period	1.486	(4.938)	-130%	(2.290)	-165%
Exchange variance effect on Cash and cash equivalents	(26)	(69)	-62%	1	-2700%
Opening balance	3.647	10.480	-65%	5.936	-39%
Closing balance	5.107	5.473	-7%	3.647	40%

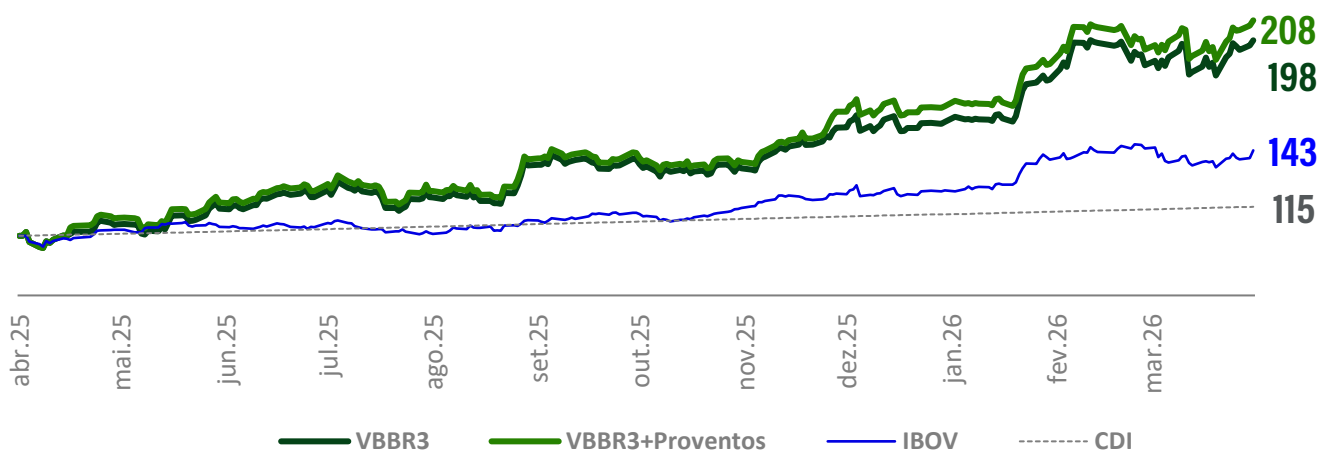
Vibra generated R\$ 1.9 billion in Operating Cash Flow in 1Q26 (+101% vs. 1Q25). In a quarter marked by rising prices in the international market, Working Capital consumed R\$ 93 million, reflecting the Company's active management. Free Cash Flow reached R\$ 1.7 billion, and cash ended the period at R\$ 5.1 billion (+40% vs. 4Q25).

Capital Market

Vibra's average financial volume traded at B3 – Brasil, Bolsa & Balcão from 01/01/2026 to 03/31/2026 was R\$ 259.7 million/day. The Company's shares closed trading on 03/31/26 at R\$ 31.62, gaining 24% over 1Q26. The Ibovespa index gained 17% during this period.

VBBR3 (01/01/2026 to 03/31/2026)			
Number of shares (thousand)	1,198	Average volume shares/day (millions)	8.9
Number of free float shares (thousand)	1,192	Average financial volume/day (R\$ million)	259.7
Price at 31/Mar (R\$/share)	31.62	Average price (R\$/share)	29.05

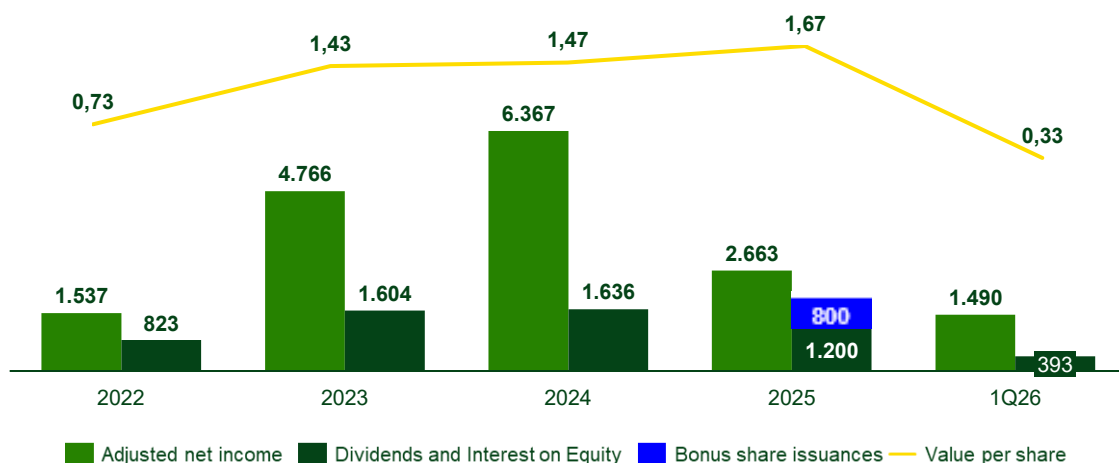
If share performance and compensation announced are counted, Vibra's Shareholders achieved a total return of 108% over the last 12 months, outperforming the Ibovespa and CDI indexes.



Interest on Equity and Dividends

In 1Q26, R\$ 350 million was paid in the form of Interest on Equity, related to FY 2025.

Additionally, in March 2026, payments of approximately R\$ 393 million were announced in the form of Interest on Equity related to FY 2026, expected to be paid in September 2027.





Social

Launch of the Protection Track for gas station attendants in Vem de Vibra.

Mobile convenience store. Taking a new step forward in its commitment to combat the sexual exploitation of children and adolescents, Vibra transformed the award-winning "Convenience Store" into a traveling project. Now part of the "Casa Siga Bem" initiative, the facility will tour gas stations on highways across the country, in areas identified as highly vulnerable to this crime. The initiative, part of the Zero Sexual Violence Movement, aims to raise awareness and train truck drivers, gas station attendants and local communities, transforming the Company's presence into an active protection network on the roads.

Environment

Launch of new Lubrax packaging

Pouch packaging. Reinforcing its positioning in technology and performance, Lubrax—Vibra's lubricants brand—innovated by launching the first flexible packaging (pouch) for the segment in Brazil. The new solution represents a structural advance for the industry, reducing plastic consumption by approximately 65% compared to traditional bottles, combining environmental gains with competitiveness.

Decarbonization targets

Exceeding Scope 1 and 2 Emission Reduction Targets. Exceeding its decarbonization targets, Vibra achieved an 18% reduction in its consolidated Scope 1 and 2 emissions, surpassing the initial 8% goal set for 2025 (with 2019 as the baseline).

Fully offsetting scope 1 and 2 emissions. For the second consecutive year, Vibra reaffirmed its commitment to decarbonization by offsetting 52,281 tCO₂e of its direct and indirect emissions (Scopes 1 and 2) from 2024. Using the tax benefit from the Rio de Janeiro Municipal Government's ISS Neutro Program, the Company acquired renewable energy credits through a transaction executed by Comerc's Carbon Desk.

Governance

Industry ESG Leader Recognition

For the fourth consecutive year, Vibra was recognized as an "Industry ESG Leader" by Morningstar Sustainability, ranking among the best global companies in its sector. The assessment highlights the company's continuous progress in ESG risk management and its governance performance.

Appendices

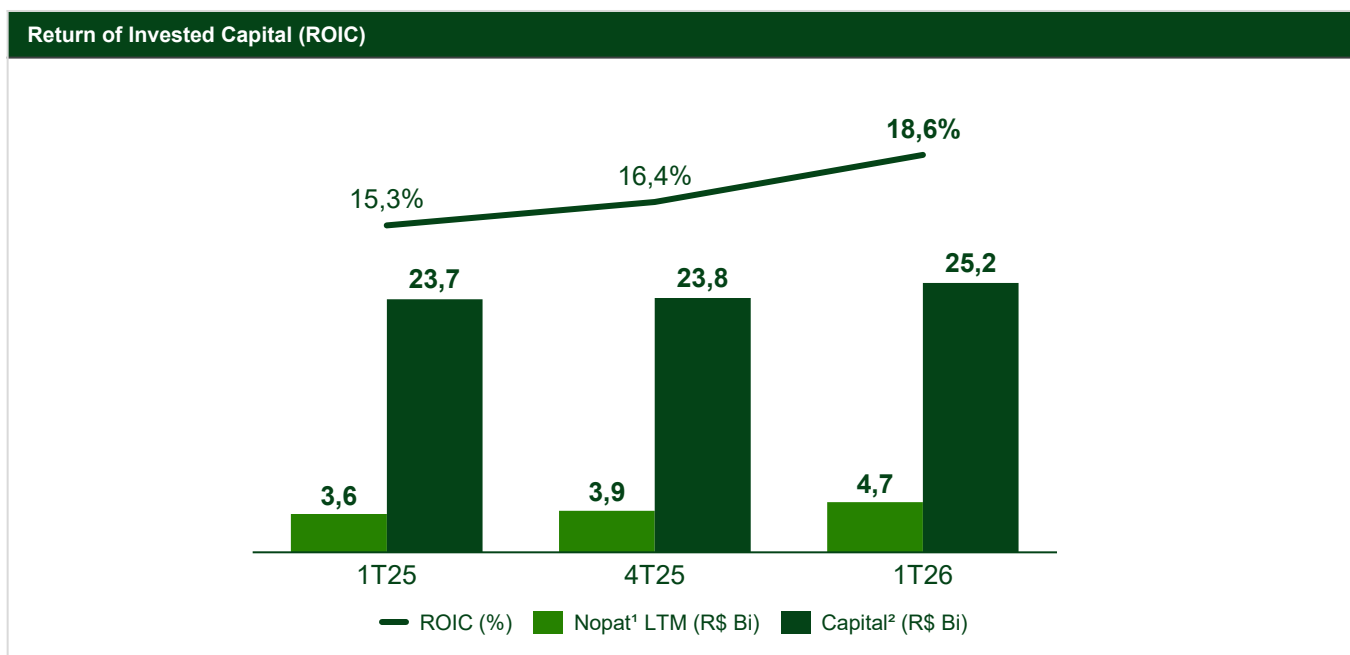
Return of Invested Capital (ROIC)

In millions of Reais (except where stated)	1Q26	1Q25	1Q26 x 1Q25	4Q25	1Q26 x 4Q25
Capital ¹	25,2	23,7	6%	23,8	6%
Nopat ² LTM	4,7	3,6	31%	3,9	21%
ROIC (%)	18,6%	15,3%	3,3 p.p.	16,4%	2,2 p.p.

¹ Capital excludes the effects of Extraordinary Tax Recoveries (LC 192 and 194/22). | ² Net Operating Profit After Taxes

Despite a more challenging macroeconomic and industry environment, Vibra Distribution closed 1Q26 with an ROIC of 18.6%, an increase of 2.2 p.p. compared to the previous quarter, demonstrating the success of its investment strategy and the Company's execution capability.

The indicator's improvement is explained by LTM NOPAT growth, combined with discipline in capital allocation and management, reinforcing the business model's resilience and Vibra's commitment to consistent value creation for its shareholders.



¹ Net Operating Profit After Taxes | ² Capital excludes the effects of Extraordinary Tax Recoveries (LC 192 and 194/22).

Financial and Operating Indicators - Renewables

In millions of Reais (except where stated)	1Q26	1Q25	1Q26 x 1Q25	4Q25	1Q26 x 4Q25
Centralized Generation					
Power Generated (GWh)	563	674	(16%)	567	(1%)
Net Revenue	172	162	6%	188	(8%)
Current Gross Income ¹	99	123	(20%)	88	13%
Adjusted Ebitda ²	97	125	(23%)	83	16%
Ebitda @Stake ³	131	164	(20%)	130	0%
Distributed Generation					
Consolidated Power Generated (MWp)	143	109	31%	145	(2%)
Net Revenue	65	68	(5%)	94	(31%)
Current Gross Income ¹	54	54	(1%)	86	(37%)
Adjusted Ebitda ²	43	52	(17%)	144	(70%)
Ebitda @Stake ³	55	65	(15%)	165	(66%)
Trading Volume					
Energy Traded (GWh)	7.344	7.082	4%	9.099	(19%)
Net Revenue	1.406	925	52%	1.497	(6%)
Current Gross Income ¹	(5)	52	(110%)	25	(122%)
Adjusted Ebitda ²	(17)	22	(177%)	(22)	(20%)
Ebitda @Stake ³	(17)	23	(173%)	(21)	(20%)
Solutions					
Net Revenue	59	48	22%	74	(21%)
Current Gross Income ¹	57	47	20%	73	(22%)
Adjusted Ebitda ²	35	17	98%	38	(9%)
Ebitda @Stake ³	33	16	104%	37	(11%)
Comerc					
Net Revenue	1.588	1.198	32%	1.741	(9%)
Current Gross Income ¹	204	277	(26%)	270	(25%)
Adjusted Net Income	(80)	(115)	(30%)	46	(273%)
Adjusted Ebitda ²	147	213	(31%)	232	(36%)
Ebitda @Stake ³	192	268	(28%)	312	(38%)

¹ Excludes the effect of fair value variation in energy futures contracts of our Trader

² Represents Ebitda excluding the impact of the fair value of long-term energy contracts and other non-recurring expenses

³ Represents Ebitda proportional to Comerc's ownership interest in the businesses/projects in which it holds a stake, including both consolidated and non-consolidated entities.

Statement of Financial Position

R\$ million

Consolidated

Assets

03.31.2026 12.31.2025

Current

Cash and cash equivalents	5.107	3.647
Cash and restricted investments	72	26
Debentures	18	12
Net accounts receivable	7.477	6.838
Inventory	6.453	5.891
Advances to suppliers	556	587
Income tax and social contribution	116	90
Taxes and contributions recoverable	2.520	2.360
Advanced bonuses awarded to clients	481	494
Prepaid expenses	141	111
Derivative financial instruments	2.289	2.358
Non-current assets held for sale	11	219
Other current assets	588	280

25.829 22.913

Noncurrent

Cash and restricted investments	112	110
Debentures	360	351
Net accounts receivable	976	945
Judicial deposits	1.332	1.298
Taxes and contributions recoverable	7.404	6.944
Deferred income tax and social contribution	2.820	2.749
Advanced bonuses awarded to clients	801	830
Prepaid expenses	25	29
Derivative financial instruments	3.335	3.525
Other noncurrent assets	185	214

17.350 16.995

Investments

1.453 1.480

Property, plant and equipment

15.262 15.319

Intangible assets

4.331 4.256

Total Assets

64.225 60.963

Statement of Financial Position

R\$ million

Consolidated

Liabilities

03.31.2026 12.31.2025

Current

Trade payables	5.925	5.013
Product supply financing	738	-
Loans and Borrowings	1.954	1.132
Leases	109	103
Customer advances	614	486
Income tax and social contribution	505	315
Taxes and contributions payable	280	251
Dividends and interest on capital	1.148	1.111
Payroll, vacations, charges, bonuses and profit sharing	329	415
Pension and health plan	153	153
Derivative financial instruments	2.352	2.376
Provision for Decarbonization Credits	19	36
Creditors under the acquisition of equity interests	58	72
Other accounts and expenses payable	416	308

14.600 11.771

Noncurrent

Loans and borrowings	20.425	21.233
Leases	771	748
Long-term incentive	87	76
Pension and health plan	1.245	1.267
Derivative financial instruments	3.598	3.470
Other deferred taxes	5	9
Deferred income tax and social contribution	221	209
Provision for judicial and administrative proceedings	1.232	1.250
Creditors under the acquisition of equity interests	10	10
Other accounts and expenses payable	190	179

27.784 28.451

Total Liabilities

42.384 40.222

Equity

Paid-in capital	12.051	12.051
Treasury shares	(122)	(122)
Capital reserve	146	139
Profit reserves	11.457	10.233
Asset and liability valuation adjustments	(1.803)	(1.694)
NCI	112	134

Total Equity

21.841 20.741

Total Liabilities + Equity

64.225 60.963

Statement of Income

R\$ million P&L	Consolidated	
	1Q26	1Q25
Revenue from goods sold and services rendered	48.100	44.906
Mark-to-market	(96)	(47)
Cost of goods sold and services rendered	(44.925)	(42.519)
Gross profit	3.079	2.340
Operating expenses	(431)	(835)
Sales	(753)	(742)
Expected credit losses	(31)	(14)
General and administrative	(363)	(359)
Tax	(59)	(34)
Other net revenue (expenses)	775	314
Profit before financial income/loss and taxes	2.648	1.505
Financial	(581)	(671)
Expenses	(681)	(716)
Revenue	194	313
Exchange and monetary variance, net	(94)	(268)
Equity earnings	(7)	29
Profit before tax	2.060	863
Income tax and social contribution	(447)	(262)
Current	(515)	(189)
Deferred	68	(73)
Net income for the period	1.613	601

Segment Reporting

In millions of Reais

Consolidated Statement of Profit or Loss by Business Sector - 1Q26 (01/01/2026 to 03/31/2026)

	Retail	B2B	Renewables	Total segments	Corporate	Total	Reconciliation with financial statements	Total Consolidated
Sales Revenue	28.862	17.802	1.587	48.251	-	48.251	(151) (a)	48.100
Mark to Market	-	-	-	-	-	-	(96) (b)	(96)
Cost of goods sold	(26.778)	(16.639)	(1.384)	(44.801)	-	(44.801)	(124) (c)	(44.925)
Gross profit (loss)	2.084	1.163	203	3.450	-	3.450	(371)	3.079
Expenses								
General, administrative and sales	(321)	(520)	(56)	(897)	(83)	(980)	(167) (d)	(1.147)
Tax	(3)	(3)	0	(6)	(15)	(21)	(38) (e)	(59)
Other net revenue (expenses)	(31)	833	0	802	(47)	755	20 (f)	775
Equity earnings	-	-	-	-	-	-	(7) (g)	(7)
Net finance income/loss	-	-	-	-	-	-	(581) (h)	(581)
Adjusted EBITDA	1.729	1.473	147	3.349	(145)	3.204		
Net income (loss) before tax							(1.144)	2.060

Consolidated Statement of Profit or Loss by Business Sector - 1Q25 (01/01/2025 to 03/31/2025)

	Retail	B2B	Renewables	Total segments	Corporate	Total	Reconciliation with financial statements	Total Consolidated
Sales Revenue	26.970	16.868	1.198	45.036	-	45.036	(130) (a)	44.906
Mark to Market	-	-	-	-	-	-	(47) (b)	(47)
Cost of goods sold	(25.621)	(15.880)	(916)	(42.417)	-	(42.417)	(102) (c)	(42.519)
Gross profit (loss)	1.349	988	282	2.619	-	2.619	(279)	2.340
Expenses								
General, administrative and sales	(332)	(480)	(72)	(884)	(75)	(959)	(156) (d)	(1.115)
Tax	(5)	-	-	(5)	(7)	(12)	(22) (e)	(34)
Other net revenue (expenses)	(19)	398	3	382	(5)	377	(63) (f)	314
Equity earnings	-	-	-	-	-	-	29 (g)	29
Net finance income/loss	-	-	-	-	-	-	(671) (h)	(671)
Adjusted EBITDA	993	906	213	2.112	(87)	2.025		
Net income (loss) before tax							(1.162)	863

Consolidated Statement of Profit or Loss by Business Sector - 4Q25 (10/01/2025 to 12/31/2025)

	Retail	B2B	Renewables	Total segments	Corporate	Total	Reconciliation with financial statements	Total Consolidated
Sales Revenue	30.185	18.532	1.740	50.457	-	50.457	(139) (a)	50.318
Mark to Market	-	-	-	-	-	-	8 (b)	8
Cost of goods sold	(28.605)	(17.517)	(1.469)	(47.591)	-	(47.591)	(109) (c)	(47.700)
Gross profit (loss)	1.580	1.015	271	2.866	-	2.866	(240)	2.626
Expenses								
General, administrative and sales	(361)	(546)	(96)	(1.003)	(118)	(1.121)	(188) (d)	(1.309)
Tax	(5)	(20)	-	(25)	(10)	(35)	(17) (e)	(52)
Other net revenue (expenses)	635	228	57	920	(10)	910	(1.193) (f)	(283)
Equity earnings	-	-	-	-	-	-	38 (g)	38
Net finance income/loss	-	-	-	-	-	-	(504) (h)	(504)
Adjusted EBITDA	1.849	677	232	2.758	(138)	2.620		
Net income (loss) before tax							(2.104)	516



vibraenergia.com.br

ri@vibraenergia.com.br

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

VIBRA