



VIBRA

Resultados 2T26

Agosto 2026

WEBCAST 2T26

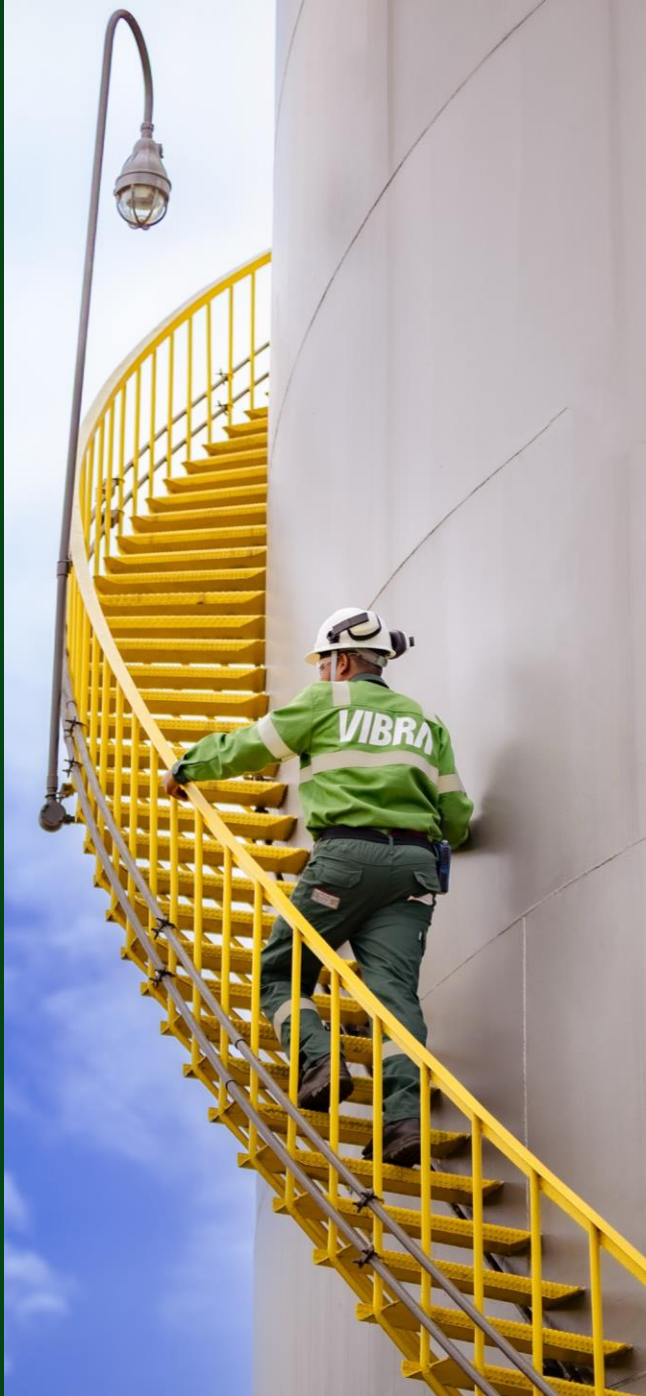
A **Vibra Energia** realizará Webcast com tradução simultânea no dia **17 de agosto de 2026**, para comentários sobre o resultado da Companhia no segundo trimestre de 2026.

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 2T26



Volume de Vendas
9.053 mil m³



Ebitda Ajustado
R\$ 4,5 bilhões



**Retorno sobre o
Capital Investido
(ROIC)² 27,1%**



**Lucro Líquido
Ajustado**
R\$ 2,3 bilhões



**Margem Ebitda
Ajustada¹**
R\$ 476/m³



**Margem Ebitda
Ajustada Recorrente¹**
R\$ 456/m³



**Redução da
Dívida Líquida**
R\$ 2,6 bilhões



Alavancagem
1,3x



**Fluxo de Caixa
Operacional**
R\$ 3,8 bilhões

¹ Margem Ebitda 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

Consolidando Ganhos e Fortalecendo a Vibra para o Próximo Ciclo de Crescimento

O segundo trimestre de 2026 foi marcado pela continuidade do conflito no Oriente Médio e seus efeitos sobre o mercado global de combustíveis. Com preços internacionais ainda em patamares elevados e o Brasil na condição de importador líquido de combustíveis, a dinâmica do mercado doméstico seguiu impactada pela menor disponibilidade de produto e maior volatilidade de preços. A Vibra seguiu agindo com responsabilidade, honrando seus contratos e assegurando o pleno abastecimento de seus clientes e parceiros.

Na frente comercial, os avanços no combate às irregularidades no setor e o ambiente menos ofertado seguiram reforçando a proposta de valor das redes embandeiradas. Capturamos esse movimento com um recorde de embandeiramento pelo 3º trimestre consecutivo, com foco na qualidade da rede: foram 230 novos postos no 2T26, uma aceleração frente aos 155 do 1T26 e à média trimestral de 101 postos em 2025, além do crescimento da carteira de clientes B2B, com a assinatura de mais de 100 novos contratos. Esses são ganhos estruturais: novos contratos, novos relacionamentos e novos volumes, que permanecerão apesar de qualquer contexto conjuntural.

No âmbito operacional, o trimestre marcou uma nova fase da Vibra no mercado de Etanol, com atuação direta e maior flexibilidade de suprimento. Nossa mesa de *trading* iniciou operações no começo do trimestre e já está gerando resultados, contribuindo para a otimização do portfólio e ampliando a capacidade de resposta às oportunidades de mercado.

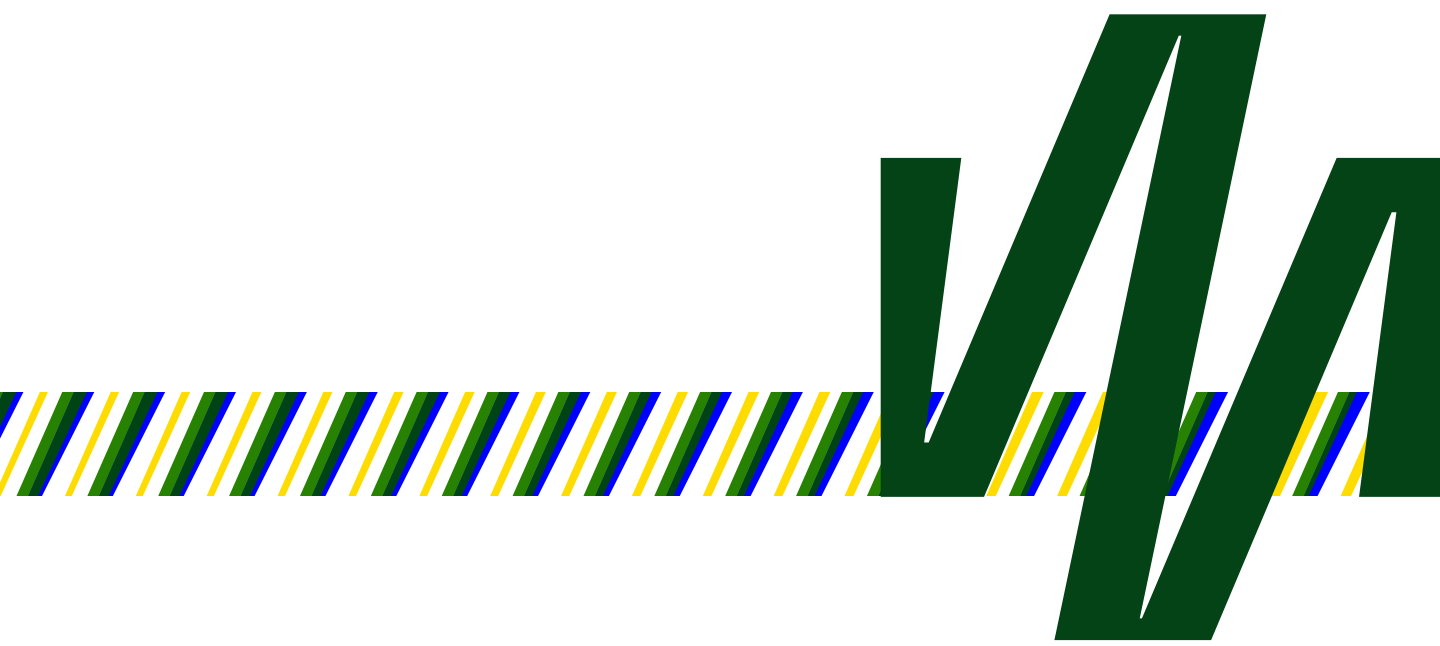
Esse conjunto de avanços está refletido em um sólido desempenho operacional. Comercializamos 9.053 mil m³ no trimestre, com Ebitda Ajustado Recorrente de R\$ 4,1 bilhões, Margem Ebitda Ajustada Recorrente de R\$ 456/m³ e Fluxo de Caixa Operacional de R\$ 3,8 bilhões, refletindo nossa capacidade de execução e a gestão eficiente do capital de giro. Como consequência, o ROIC atingiu 27%, evidenciando a qualidade do nosso portfólio.

O período também se destacou pela geração de caixa, que direcionamos para duas prioridades claras: a redução do endividamento e a ampliação do embandeiramento. Encerramos o trimestre com alavancagem de 1,3x, dando sequência à trajetória consistente de desalavancagem iniciada no 2T25 (2,9x, sem efeito das LCs), reduzindo o indicador em 1,6x. Ao longo do trimestre, realizamos mais de 10 operações de *Liability Management*, alongando o prazo da dívida em 0,8 ano e reduzindo o custo médio em 44 bps na comparação ao trimestre anterior, contribuindo para menores despesas financeiras hoje e nos próximos anos.

Para além da desalavancagem e do embandeiramento, anunciamos a distribuição de R\$ 558 milhões em Juros sobre Capital Próprio no segundo trimestre, reafirmando o compromisso com a remuneração dos nossos acionistas.

A Vibra inicia o segundo semestre ainda mais forte. Para nossa Rede e clientes B2B, garantimos o suprimento em um contexto desafiador, reforçando nossa posição como parceiro de longo prazo e distribuidora de referência. Para nossos acionistas, crescemos o negócio ao mesmo tempo em que reduzimos a alavancagem, preservando a distribuição de proventos. Para o País, seguimos cumprindo nosso papel em um setor essencial à segurança energética nacional. Essas são as bases que permitirão a continuidade da nossa trajetória de crescimento nos próximos ciclos.

Ernesto Pousada
CEO



Vibra Consolidado

Em milhões de reais (Exceto onde indicado)	2T26	2T25	2T26 x 2T25	1T26	2T26 x 1T26	1S26	1S25	1S26 x 1S25
Volume de Vendas (mil m³)	9.053	8.725	4%	8.737	4%	17.790	17.134	4%
Receita Líquida Ajustada	57.428	45.751	26%	48.251	19%	105.679	90.787	16%
Lucro Bruto Ajustado	5.345	2.203	143%	3.450	55%	8.795	4.822	82%
Margem Bruta Ajustada (%)	9,3%	4,8%	4,5 p.p.	7,2%	2,1 p.p.	8,3%	5,3%	3,0 p.p.
Despesas Operacionais Ajustadas¹	(963)	(825)	17%	(976)	(1%)	(1.939)	(1.650)	18%
Resultado Financeiro	(144)	(142)	1%	(151)	(5%)	(295)	(272)	8%
Lucro Líquido	2.352	292	705%	1.613	46%	3.965	893	344%
Lucro Líquido Ajustado	2.293	493	365%	1.681	36%	3.974	1.498	165%
Ebitda Ajustado	4.499	1.472	206%	3.204	40%	7.703	3.497	120%
Ebitda Ajustado Comerc	188	224	(16%)	147	28%	335	437	(23%)
Ebitda Ajustado Distribuição	4.311	1.248	245%	3.057	41%	7.368	3.060	141%
Margem Ebitda Ajustada (R\$/m³)	476	143	233%	350	36%	414	179	132%
Itens não Recorrentes	(187)	(265)	(29%)	(800)	(77%)	(987)	(696)	42%
Recuperações Tributárias	(145)	(208)	(30%)	(784)	(82%)	(929)	(602)	54%
Vendas de imóveis	(42)	(57)	(26%)	(16)	163%	(58)	(94)	(38%)
Ebitda Ajustado Recorrente²	4.124	983	320%	2.257	83%	6.381	2.364	170%
Margem Ebitda Ajustada Recorrente (R\$/m³)	456	113	304%	258	76%	359	138	160%

¹ Despesas Operacionais Ajustadas 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 evolução no seu desempenho operacional e financeiro, combinando expansão de margens e volumes. Ao longo do trimestre, a Companhia reforçou sua posição de liderança no setor, contribuindo para o abastecimento nacional e avançando em sua estratégia de expansão, com recorde de embandeiramento.

O volume total comercializado foi de 9.053 mil m³ (+4% vs 2T25), dos quais 5.800 mil m³ (+6% vs 2T25) no segmento de Rede de Postos, impulsionado principalmente pelas vendas de Gasolina e Etanol, e 3.253 mil m³ (estável vs 2T25) no segmento B2B.

Mesmo com o cenário de suprimento internacional e doméstico impactado pelo conflito no Oriente Médio, a Vibra honrou integralmente seus compromissos comerciais, garantindo o pleno abastecimento de clientes e parceiros e preservando a normalidade de suas operações.

A segurança do abastecimento, a capilaridade logística e a qualidade dos combustíveis comercializados reforçaram a proposta de valor da Companhia, refletindo-se no embandeiramento de 230 novos postos no trimestre, aceleração frente aos 155 do 1T26 e à média trimestral de 101 postos em 2025.

No segmento B2B, a confiabilidade do fornecimento construída ao longo dos anos é um diferencial competitivo da Vibra, mesmo diante da maior volatilidade de preços no mercado internacional. Esse histórico se traduziu em ampliação da base de clientes, com a formalização de mais de 100 novos contratos no trimestre.

Já em Renováveis, o trimestre foi mais desafiador: mesmo com resultados positivos em Geração Distribuída e Soluções, a persistência do *curtailment* em patamares elevados (27,9%) impactou a performance dos ativos de Geração Renovável, cenário agravado pelos preços de energia mais altos no período, que elevaram os custos de compra de energia, pressionando as margens das negociações e os resultados da operação.

Rede de Postos

Em milhões de reais (Exceto onde indicado)	2T26	2T25	2T26 x 2T25	1T26	2T26 x 1T26	1S26	1S25	1S26 x 1S25
Volume de Vendas (mil m³)	5.800	5.465	6%	5.505	5%	11.305	10.680	6%
Receita Líquida Ajustada	32.033	27.503	16%	28.862	11%	60.895	54.473	12%
Lucro Bruto Ajustado	2.905	1.011	187%	2.084	39%	4.989	2.360	111%
Margem Bruta Ajustada (R\$/m³)	501	185	171%	379	32%	441	221	100%
Despesas Operacionais Ajustadas¹	(324)	(303)	7%	(323)	0%	(647)	(616)	5%
Despesas Oper. Ajustada (R\$/m³)	(56)	(55)	1%	(59)	(5%)	(57)	(58)	(1%)
Ebitda Ajustado	2.658	652	308%	1.729	54%	4.387	1.645	167%
Margem Ebitda Ajustada (R\$/m³)	458	119	284%	314	46%	388	154	152%
Itens Não Recorrentes	(129)	(58)	122%	(20)	545%	(149)	(156)	(17%)
Recuperações Tributárias	(116)	(1)	11500%	(4)	2800%	(120)	(62)	87%
Vendas de imóveis	(13)	(57)	(77%)	(16)	(19%)	(29)	(94)	(86%)
Ebitda Ajustado Recorrente²	2.529	594	326%	1.709	48%	4.238	1.489	185%
Margem Ebitda Ajustada Recorrente (R\$/m³)	436	109	301%	310	40%	375	139	169%
Número total de postos de serviços	7.556	7.989	(5%)	7.514	1%	7.556	7.989	(5%)

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

Assim como no trimestre anterior, o segmento de Rede de Postos apresentou sólido desempenho, com crescimento de volumes e evolução da rentabilidade. Ao longo do período, a Vibra reforçou sua proposta de valor e fortaleceu seu relacionamento com a Rede Embandeirada, garantindo o suprimento independentemente do contexto de instabilidade do cenário nacional e internacional. Em paralelo, a Companhia otimizou o suprimento para clientes Bandeira Branca com maior potencial de conversão, ampliando as frentes de crescimento da Rede.

O Volume de Vendas comercializado atingiu 5.800 mil m³ (+6% vs 2T25), impulsionado principalmente pelo aumento das vendas de Gasolina (+8% vs 2T25) e Etanol (+8% vs 2T25), seguido do Diesel (+4% vs 2T25).

A Receita Líquida Ajustada somou R\$ 32,0 bilhões (+16% vs 2T25), enquanto o Lucro Bruto Ajustado atingiu R\$ 2,9 bilhões (+187% vs 2T25). Como resultado, a Margem Bruta Ajustada alcançou R\$ 501/m³ (+171% vs 2T25).

O Ebitda Ajustado do segmento totalizou R\$ 2,7 bilhões (+308% vs 2T25), resultando em Margem Ebitda de R\$ 458/m³ (+284% vs 2T25). Ao desconsiderar os efeitos de itens não recorrentes, o segmento apresentou Ebitda Ajustado Recorrente de R\$ 2,5 bilhões (+326% vs 2T25), com Margem Ebitda Ajustada Recorrente de R\$ 436/m³ (+301% vs 2T25).

O plano de expansão segue avançando, sustentado pelo contínuo reforço da proposta de valor da Vibra junto à Rede Embandeirada e pela priorização da alocação de capital no *core business*. Somente neste trimestre, foram adicionados 230 novos postos, encerrando o período com 7.556.



Em milhões de reais (Exceto onde indicado)	2T26	2T25	2T26 x 2T25	1T26	2T26 x 1T26	1S26	1S25	1S26 x 1S25
Volume de Vendas (mil m³)	3.253	3.260	(0%)	3.232	1%	6.485	6.454	0%
Receita Líquida Ajustada	23.787	16.898	41%	17.802	34%	41.589	33.766	23%
Lucro Bruto Ajustado	2.215	890	149%	1.163	90%	3.378	1.878	80%
Margem Bruta Ajustada (R\$/m³)	681	273	149%	360	89%	521	291	79%
Despesas Operacionais Ajustadas¹	(497)	(320)	55%	(466)	7%	(963)	(675)	43%
Despesas Oper. Ajustada (R\$/m³)	(153)	(98)	56%	(144)	6%	(148)	(105)	42%
Ebitda Ajustado	1.728	715	142%	1.473	17%	3.201	1.621	97%
Margem Ebitda Ajustada (R\$/m³)	531	219	142%	456	17%	494	251	97%
Itens Não Recorrentes	(28)	(202)	(86%)	(794)	(96%)	(822)	(534)	n.a.
Recuperações Tributárias	(29)	(207)	(86%)	(794)	(96%)	(823)	(540)	n.a.
Vendas de imóveis	1	5	(80%)	0	n.a.	1	6	n.a.
Ebitda Ajustado Recorrente²	1.700	513	231%	679	150%	2.379	1.087	119%
Margem Ebitda Ajustada Recorrente (R\$/m³)	523	157	232%	210	149%	367	168	118%

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

No segmento B2B, a Vibra consolidou sua trajetória de ganhos de rentabilidade, sustentada pela solidez e diversidade de sua carteira de clientes, presente em setores como aviação, marítimo, indústria e agronegócio, entre outras. A gestão de *mix* seguiu direcionada a produtos de maior valor agregado, contribuindo para a evolução da rentabilidade do segmento.

O volume de vendas do B2B no trimestre foi de 3.253 mil m³ (estável vs 2T25). Como estratégia de qualificação do mix, a Companhia também ampliou a proporção de produtos aditivados, que possuem margens superiores e contribuíram diretamente para a evolução dos resultados. Os produtos aditivados já representam 30% do volume total do diesel vendido pelo B2B.

O segmento de Aviação enfrentou um cenário desafiador ao longo do trimestre devido à escalada do conflito no Oriente Médio, que pressionou os preços do Querosene de Aviação (QAV), elevando o custo do combustível para as companhias aéreas. A Vibra garantiu o pleno abastecimento de seus clientes e encerrou o 2T26 com crescimento de volume de +2% na comparação anual, reforçando sua posição como líder do segmento no Brasil.

O segmento de Lubrificantes também foi impactado pelo conflito no Oriente Médio, com maior volatilidade de preços, escassez global de óleos básicos e pressão competitiva ao longo do trimestre. Diante desse contexto, priorizamos rentabilidade e qualidade de crescimento: a disciplina de precificação e a gestão do mix de produtos permitiram uma melhora do resultado financeiro. Além disso, os avanços em parcerias com montadoras seguem consolidando a marca Lubrax, abrindo uma avenida relevante de crescimento.

A Receita Líquida Ajustada foi de R\$ 23,8 bilhões (+41% vs 2T25), enquanto o Lucro Bruto Ajustado atingiu R\$ 2,2 bilhões (+149% vs 2T25), com Margem Bruta Ajustada de R\$ 681/m³ (+149% vs 2T25).

O Ebitda Ajustado do segmento somou R\$ 1,7 bilhão (+142% vs 2T25), resultando em Margem Ebitda Ajustada de R\$ 531/m³ (+142% vs 2T25). Ao desconsiderar itens não recorrentes, o B2B apresentou Ebitda Ajustado Recorrente de R\$ 1,7 bilhão (+231% vs 2T25), com Margem Ebitda Ajustada Recorrente de R\$ 523/m³ (+232% vs 2T25).

Essa combinação de relacionamentos sólidos e credibilidade junto ao mercado resultou na assinatura de mais de 100 novos contratos de fornecimento no trimestre, ampliando a fidelização e base de clientes da Companhia e sustentando resultados que se estendem para o longo prazo.

Em milhões de reais (Exceto onde indicado)	2T26	2T25	2T26 x 2T25	1T26	2T26 x 1T26	1S26	1S25	1S26 x 1S25
Receita Líquida Ajustada	1.608	1.350	19%	1.587	1%	3.195	2.548	25%
Lucro Bruto Corrente ¹	225	296	(24%)	204	11%	429	573	(25%)
Lucro Líquido Ajustado	(109)	(1)	8419%	(80)	35%	(189)	(116)	63%
Ebitda Ajustado	188	224	(16%)	147	28%	335	437	(23%)
Ebitda @Stake	228	274	(17%)	192	19%	420	542	(23%)

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

A Comerc encerrou o segundo trimestre de 2026 apresentando resultados positivos na comparação com o mesmo período de 2025 em (i) Geração Centralizada, (ii) Geração Distribuída, (iii) Soluções em energia e (iv) eficiência operacional com redução das despesas.

Mesmo diante desse resultado, o Ebitda @stake do trimestre apresentou uma redução em comparação ao mesmo período do ano passado (-17% vs 2T25). Essa performance se deu, principalmente, por três fatores: (i) resultado da comercializadora, que reflete o momento desafiador do mercado de energia, (ii) menor geração solar e eólica devido a um recurso abaixo da média histórica do período e (iii) *curtailment*, que atingiu 27,9% nesse trimestre, impactando o desempenho das plantas de Geração Centralizada Solar.

Em relação ao Lucro Bruto Corrente, a Comerc apresentou um valor abaixo do registrado na comparação YoY (-24% vs 2T25), principalmente pelo desempenho da Comercializadora, parcialmente compensado pelo crescimento em Geração Centralizada, Geração Distribuída e Soluções em Energia. Os principais destaques de cada vertical de negócio foram:

- **Geração Centralizada (GC):** o Lucro Bruto Corrente cresceu 43% vs 2T25, impulsionado pelo reconhecimento do ressarcimento de cortes de geração, referentes aos eventos anteriores a 25 de Novembro de 2025. Além disso, a Companhia segue diversificando o risco de crédito por meio da gestão de *offtakers*, enquanto as usinas solares atingiram uma geração potencial (geração efetiva acrescida dos efeitos de recurso e *curtailment*) de 97,7% do P50 no trimestre.
- **Geração Distribuída (GD):** a Companhia segue com forte expansão da base de consumidores, com cerca de três vezes mais assinantes na plataforma da Comerc do que no 2T25, acompanhada de crescimento de 44% na energia gerada.
- **Comercializadora:** reflete a redução deliberada de exposição direcional devido ao desafio de liquidez e risco de crédito das contrapartes. Os ganhos com operações de curto prazo não foram suficientes para mitigar posições estruturais e outras que levamos para a liquidação que impactaram negativamente. Essa estratégia reflete o posicionamento conservador da companhia dado a alta volatilidade do mercado, além das mudanças importantes que impactaram o modelo de precificação de energia.
- **Soluções:** A Companhia segue expandindo suas iniciativas de Eficiência Energética. Os projetos vêm sendo entregues no prazo e dentro do Capex planejado, o que tem impulsionado o crescimento da receita recorrente.



Corporativo

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

Em comparação com o mesmo período do ano anterior, a Companhia reduziu em, aproximadamente, R\$ 19 milhões (-15% vs 2T25) o valor das Despesas Operacionais Ajustadas do Corporativo.

A Companhia mantém o compromisso permanente com a disciplina de custos, seguindo focada na redução e no controle das Despesas Operacionais.

Em milhões de reais (Exceto onde indicado)	2T26	2T25	2T26 x 2T25	1T26	2T26 x 1T26	1S26	1S25	1S26 x 1S25
Despesas Operacionais Ajustadas¹	(105)	(124)	(15%)	(131)	(20%)	(236)	(212)	11,3%

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

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)	2T26	2T25	2T26 x 2T25	1T26	2T26 x 1T26	1S26	1S25	1S26 x 1S25
Lucro Líquido	2.352	292	705%	1.613	46%	3.965	893	344%
Resultado Financeiro Líquido	630	552	14%	581	8%	1.211	1.223	-1%
Imposto de Renda e Contribuição Social	879	179	391%	447	97%	1.326	441	201%
Depreciação e Amortização	352	263	34%	289	22%	641	505	27%
Ebitda	4.213	1.286	228%	2.930	44%	7.143	3.062	133%
Impairment de Investimento	0	0	n.a.	0	n.a.	0	0	n.a.
Perdas e provisões com processos judiciais e administrativos	98	69	42%	17	476%	115	127	-9%
Amortização de bonificações antecipadas concedidas a clientes	144	142	1%	151	-5%	295	272	8%
Outros Ajustes	44	(25)	-276%	106	-58%	150	36	317%
Ebitda Ajustado	4.499	1.472	206%	3.204	40%	7.703	3.497	120%

Capex

A Companhia segue focada em 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 de longo prazo. Em renováveis, ao longo do primeiro semestre do ano, tivemos a conclusão de 8 usinas de Geração Distribuída (GD).

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)	2T26	2T25	2T26 x 2T25	1T26	2T26 x 1T26	1S26	1S25	1S26 x 1S25
Bonificação Antecipada	113	118	(4%)	103	10%	216	250	(14%)
Capex Distribuição	176	218	(19%)	175	0%	350	525	(33%)
Capex Renováveis	59	105	(44%)	50	19%	110	256	(57%)
CAPEX Vibra Consolidado	348	441	(21%)	328	6%	676	1.031	(34%)

Endividamento

A redução do endividamento foi uma das prioridades da Vibra no 2T26. A Companhia registrou Fluxo de Caixa Operacional de R\$ 3,8 bilhões no trimestre, direcionando parcela relevante desses recursos à amortização de dívida e dando continuidade ao processo de desalavancagem iniciado nos trimestres anteriores.

A Dívida Bruta atingiu R\$ 21,9 bilhões (-9% vs 1T26), e as disponibilidades de caixa encerraram o período em R\$ 6,3 bilhões (+11% vs 1T26), combinação que reforça a liquidez da Companhia mesmo em um trimestre de amortização relevante. Como consequência, a Dívida Líquida encerrou o trimestre em R\$ 16,1 bilhões (-14% vs 1T26), uma redução de R\$ 2,6 bilhões no trimestre.

A alavancagem encerrou o 2T26 em 1,3x, uma queda de 0,7x frente ao 1T26 (2,0x). Essa redução refletiu a atuação simultânea de dois vetores: a redução da Dívida Líquida em R\$ 2,6 bilhões, sustentada pela geração de caixa do período, enquanto o EBITDA Ajustado LTM cresceu 33%, atingindo R\$ 12,1 bilhões com a incorporação do resultado do trimestre.

A desalavancagem segue no centro da estratégia de alocação de capital da Vibra, junto com os investimentos no *core business* e a remuneração ao acionista. Essa disciplina fortalece a flexibilidade financeira da Companhia e reduz o impacto de oscilações externas.

Em milhões de reais (Exceto onde indicado)	2T26	2T25	2T26 x 2T25	1T26	2T26 x 1T26
Financiamentos	20.967	24.987	(16%)	23.117	(9%)
Arrendamentos mercantis	959	709	35%	880	9%
Dívida Bruta	21.926	25.696	(15%)	23.997	(9%)
Swap	430	142	203%	287	50%
Dívida Bruta Ajustada	22.356	25.838	(13%)	24.284	(8%)
(-) Disponibilidades	6.294	4.833	30%	5.669	11%
Dívida Líquida	16.062	21.005	(24%)	18.615	(14%)
Ebitda Ajustado LTM	12.129	11.388	7%	9.102	33%
Dívida Líquida/Ebitda Ajustado LTM (x)	1,3x	1,8x¹	-0,5x	2,0x	-0,7x
Custo médio da dívida (CDI+)	0,22%	0,81%	-0,59 p.p.	0,66%	-0,44 p.p.
Prazo médio da dívida (anos)	5,1	4,5	14%	4,3	18%

¹ Ebitda Ajustado LTM do 2T25 inclui os efeitos de Recuperações Tributárias Extraordinárias (LC 192 e 194/22). Ao desconsiderar tal efeito, a alavancagem do 2T25 foi de 2,9x.

Índice de

Setor

Comércio

IGCT

Índice

Brasil

ISEB3

FTSE4Good

ADR (OTC): VBREY



Liability Management

No 2T26, a Companhia avançou em sua estratégia de gestão de passivos, com foco na redução do custo da dívida, no alongamento dos vencimentos e na otimização da estrutura de capital.

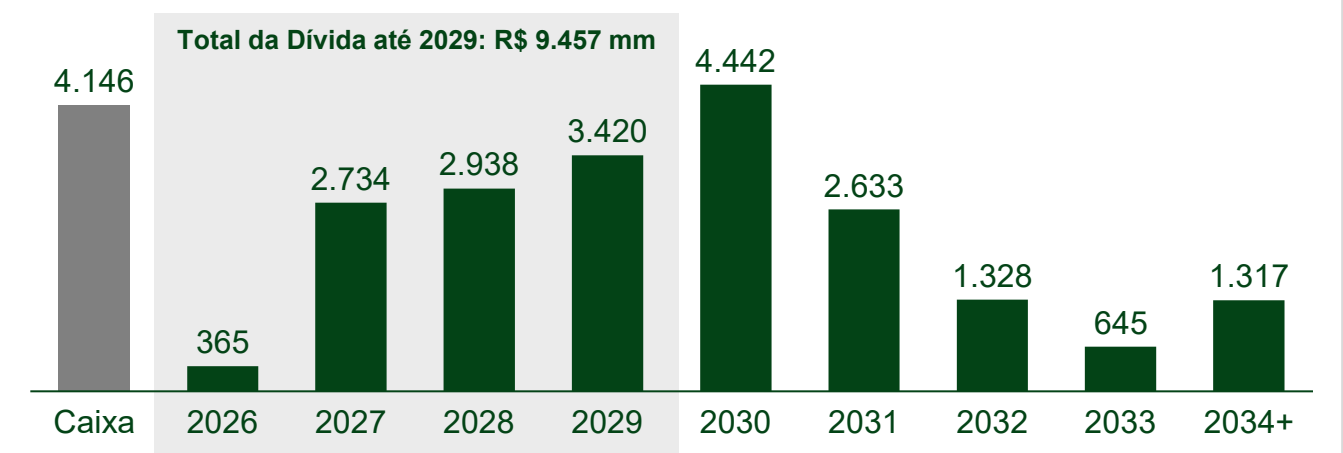
No trimestre, destaca-se a emissão da dívida mais longa (10 anos) e de menor custo (CDI – 0,40%) da história da Companhia. Ao todo, foram resgatados R\$ 3,7 bilhões, a um custo médio ponderado de CDI + 1,70% a.a. e prazo médio de 1,6 ano, e captados R\$ 2,6 bilhões, a CDI – 0,09% a.a. e prazo médio de 6,4 anos. A Companhia concluiu, ainda, a troca de duas dívidas, no montante de R\$ 2,1 bilhões, refletindo em diminuição do custo médio ponderado de CDI + 1,55% a.a. para CDI – 0,79% a.a.

Em conjunto, essas operações reduziram em 182 bps o custo e ampliaram em 2,8 anos o prazo médio das dívidas renegociadas. Como reflexo dessas operações, o custo médio do endividamento consolidado da Vibra recuou de CDI + 0,66% a.a. no 1T26 para CDI + 0,22% a.a. no 2T26 (-44 bps vs 1T26), enquanto o prazo médio avançou de 4,3 para 5,1 anos (+0,8 ano vs 1T26).

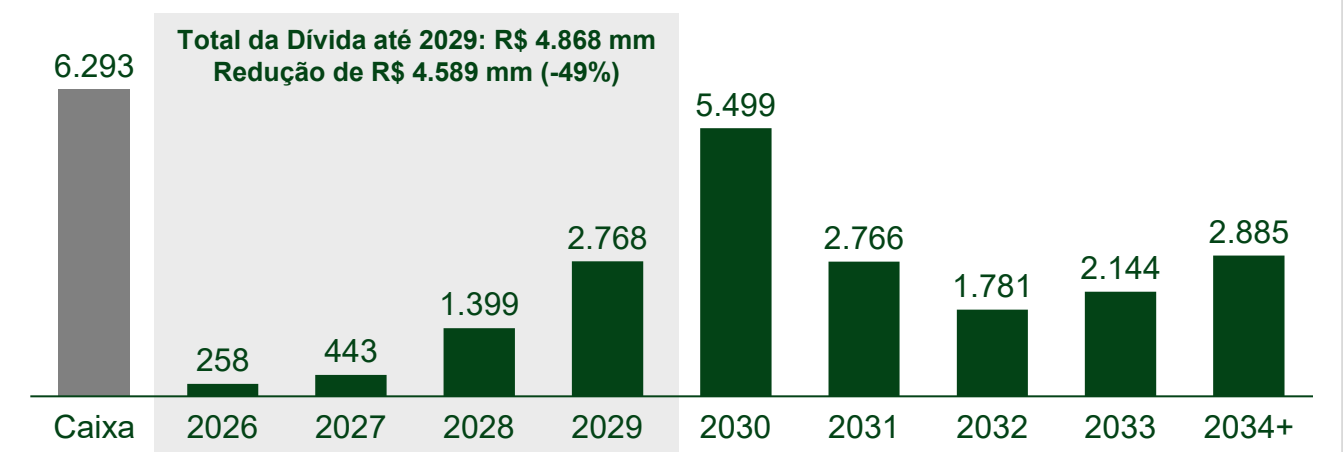
Esses resultados reforçam a capacidade da Vibra de acessar fontes competitivas de financiamento e de administrar proativamente seu endividamento, preservando flexibilidade financeira e sustentando a criação de valor.

Cronograma de Amortização (R\$ mm)

4T25



2T26



Reconciliação do Lucro Líquido

Em milhões de reais (Exceto onde indicado)	2T26	2T25	2T26 x 2T25	1T26	2T26 x 1T26	1S26	1S25	1S26 x 1S25
Lucro Líquido	2.352	292	705%	1.613	46%	3.965	893	344%
Variação do valor justo dos contratos futuros de comercialização de energia e Trading (a)	(15)	64	-123%	96	-116%	81	111	-27%
Opções de compra ¹	(50)	5	-1024%	(36)	40%	(87)	40	-315%
MtM de Instrumentos financeiros (Hedge Cambial) (b)	(16)	(133)	-88%	(89)	-82%	(104)	(147)	-29%
Derivativos embutidos ²	10	230	-95%	98	-89%	108	567	-81%
Outras Despesas Não recorrentes (c)	2	17	-85%	2	7%	5	32	-85%
Efeito IR/CSLL s/ Ajustes ³	10	18	-46%	(3)	-398%	6	1	331%
Lucro Líquido (Prejuízo) Ajustado	2.293	493	365%	1.681	36%	3.974	1.498	165%

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)	2T26	2T25	2T26 x 2T25	1T26	2T26 x 1T26	1S26	1S25	1S26 x 1S25
Ebitda	4.213	1.286	228%	2.930	44%	7.143	3.062	133%
Ajustes não caixa	263	228	15%	(176)	-249%	87	518	-83%
IR/CS pagos	(42)	(24)	75%	(38)	11%	(80)	(53)	51%
Aquisição de CBIOs	(53)	(149)	-64%	(81)	-35%	(134)	(314)	-57%
Bonificação Antecipada	(113)	(118)	-4%	(103)	10%	(216)	(250)	-14%
Outros FCO	(143)	(147)	-3%	(536)	-73%	(679)	(509)	33%
Capital de Giro	(354)	(268)	32%	(93)	281%	(447)	(701)	-36%
Contas a Receber	(1.180)	(240)	392%	(330)	258%	(1.510)	(595)	154%
Estoque	(1.059)	(27)	3822%	(606)	75%	(1.665)	(459)	263%
Contas a Pagar Ajustado	2.084	(5)	-41780%	960	117%	3.044	312	876%
Impostos, taxas e contribuições	(199)	4	-5075%	(117)	70%	(316)	41	-871%
Fluxo de Caixa Operacional	3.771	808	367%	1.903	98%	5.674	1.753	224%
Capex	(235)	(323)	-27%	(225)	4%	(460)	(781)	-41%
Outros	115	64	80%	51	125%	166	(2.857)	-106%
Fluxo de Caixa das Atividades de Investimentos	(120)	(259)	-54%	(174)	-31%	(294)	(3.638)	-92%
Fluxo de Caixa Livre	3.651	549	565%	1.729	111%	5.380	(1.885)	-385%
Financiamentos (Captações e Amortizações)	(2.959)	(1.441)	105%	78	-3894%	(2.881)	(3.467)	-17%
Fluxo de Caixa Livre para os Acionistas	692	(892)	-178%	1.807	-62%	2.499	(5.352)	-147%
Dividendos/Juros sobre o Capital Próprio pagos a acionistas	0	(241)	-100%	(321)	-100%	(321)	(719)	-55%
Caixa Líquido gerado (consumido) no período	692	(1.133)	-161%	1.486	-53%	2.178	(6.071)	-136%
Efeito variação cambial sobre caixas e equivalentes de caixa	(15)	11	-236%	(26)	-42%	(41)	(58)	-29%
Saldo Inicial de Caixa e Equivalentes	5.107	5.473	-7%	3.647	40%	3.647	10.480	-65%
Saldo Final de Caixa e Equivalentes	5.784	4.351	33%	5.107	13%	5.784	4.351	33%

A Vibra gerou R\$ 3,8 bilhões de Fluxo de Caixa Operacional no 2T26 (+367% vs 2T25). Em relação a performance do Capital da Giro, a Companhia teve um consumo de R\$ 354 milhões, consequência do descasamento do prazo de um recebimento no valor de, aproximadamente, R\$ 600 milhões, afetando o Contas a Receber. Ao desconsiderar esse efeito, mesmo diante de um cenário de alta do preço do insumo no mercado internacional, a Companhia teria uma liberação de Capital de Giro, demonstrando a eficiência do time corporativo.

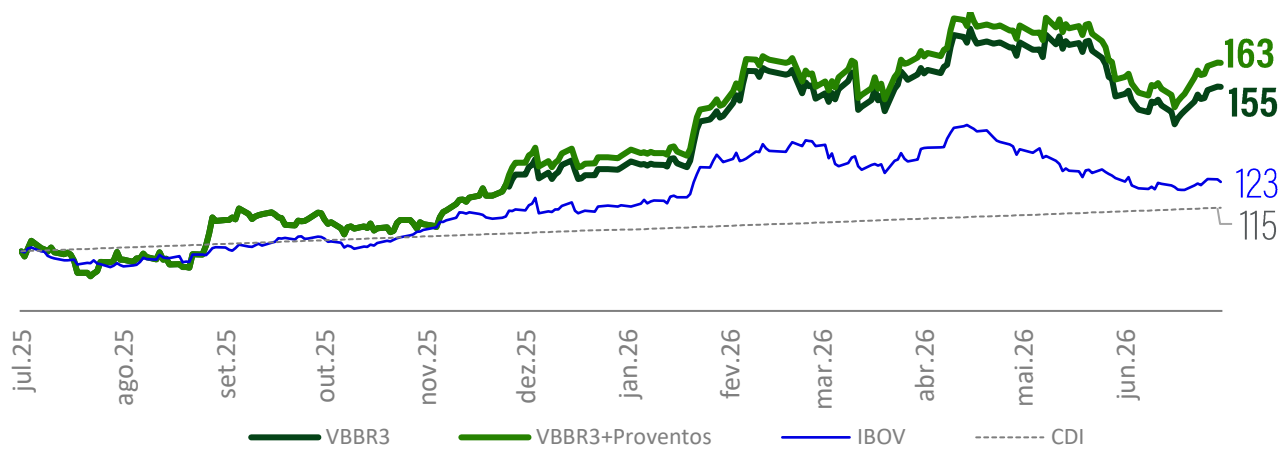
O Fluxo de Caixa Livre alcançou R\$ 3,7 bilhões (+565% vs 2T25), e o Caixa encerrou o período em R\$ 5,8 bilhões (+13% vs 1T26).

Mercado de Capitais

O volume financeiro médio da Vibra negociado na B3 – Brasil, Bolsa & Balcão – no período de 01/04/2026 a 30/06/2026 foi de R\$ 261,2 milhões/dia. As ações da Companhia encerraram o pregão de 30/jun cotadas a R\$ 29,89 apresentando uma redução de 3% ao longo do 2T26. No mesmo período, o índice Ibovespa apresentou uma retração de 8%.

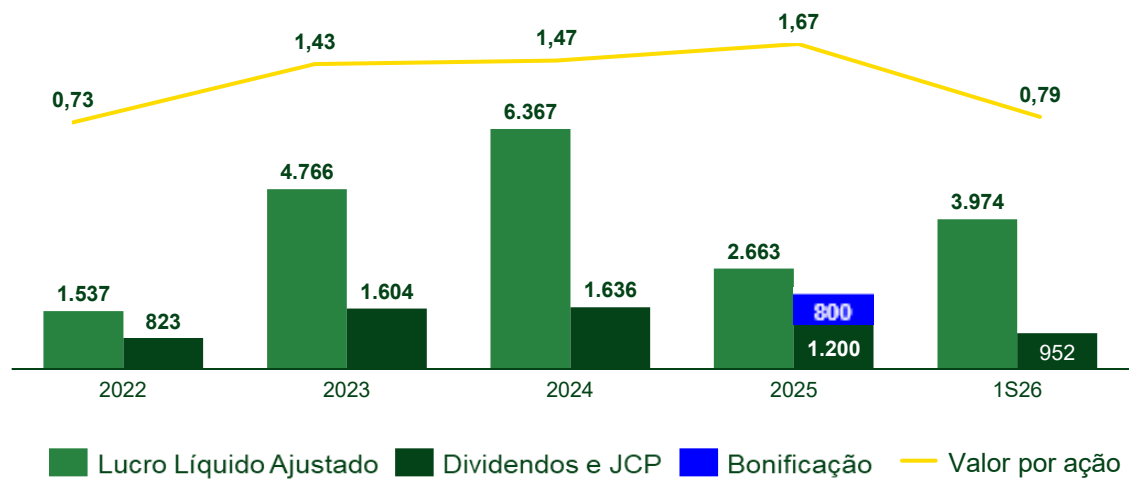
VBBR3 (01/04/2026 a 30/06/2026)			
Quantidade de ações	1.198.563.531	Volume médio ações/dia (milhões)	8,4
Quantidade de ações <i>free-float</i>	1.193.914.263	Volume financeiro médio/dia (R\$ milhões)	261,2
Cotação em 30/jun (R\$/ação)	29,89	Cotação média (R\$/ação)	31,06

Ao longo dos últimos 12 meses, considerando a performance de ação e as remunerações anunciadas, os Acionistas da Vibra tiveram um retorno total de 63%, superando índices Ibovespa e CDI.



Juros Sobre Capital Próprio e Dividendos

No 2T26, foi realizado o anuncio de R\$ 558,2 milhões na forma de Juros sobre Capital Próprio, referentes ao exercício social de 2026, com pagamento previsto para outubro de 2027. No acumulado do semestre, o anúncio de proventos totalizou aproximadamente R\$ 952 milhões, reafirmando o compromisso da Companhia com a remuneração consistente aos seus acionistas.



Retorno Sobre o Capital Investido (ROIC)

Vibra Distribuição

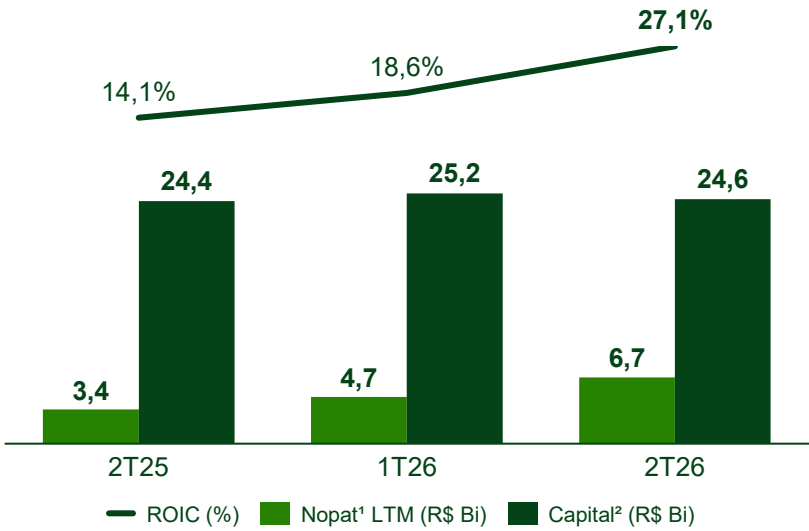
In millions of Reais (except where stated)	2Q26	2Q25	2Q26 x 2Q25	1Q26	2Q26 x 1Q26
Capital ¹	24,6	24,4	1%	25,2	-2%
Nopat ² LTM	6,7	3,4	93%	4,7	42%
ROIC (%)	27,1%	14,1%	12,9 p.p.	18,6%	8,5 p.p.

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

Distribuição encerrou o 2T26 com ROIC de 27,1%, avanço de 8,5 p.p. em relação ao trimestre anterior. A aceleração do indicador reflete o crescimento consistente do NOPAT LTM, que passou de R\$ 4,7 bilhões no 1T26 para R\$ 6,7 bilhões no 2T26, combinado à disciplina na alocação e gestão do capital investido.

Esse resultado reforça a resiliência do modelo de negócios da Vibra e sua capacidade de gerar retorno crescente aos acionistas mesmo em ciclos de maior volatilidade de mercado.

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





Social

Movimento Violência Sexual Zero avança para nova fase de mobilização.

Violência Sexual Zero: Após completar um ano, a iniciativa liderada pela Vibra evoluiu da conscientização para a mobilização prática, com foco em prevenção, identificação de situações de risco e formação de agentes de proteção. O movimento encerrou o trimestre reunindo mais de 210 empresas e organizações e ampliou sua visibilidade em eventos como o Web Summit Rio, a Stock Car e a Copa Truck.

Trilha de Proteção capacita a Rede de Postos: Capacitação de frentistas e gerentes de pista. Em parceria com a Childhood Brasil, a Vibra lançou a Trilha de Proteção, programa que prepara profissionais da nossa Rede para reconhecer sinais de risco e encaminhar situações suspeitas aos canais competentes.

Patrocínio Maratona do Rio: Como patrocinadora da prova de 5 km da Maratona do Rio 2026, a Vibra mobilizou os colaboradores em uma jornada de preparação voltada à promoção da atividade física e de hábitos mais saudáveis. A iniciativa reuniu 477 participantes nas diferentes distâncias e contabilizou 7,8 mil horas de treino.

Meio Ambiente

SAF com cadeia nacional e soja certificada.

Combustível de Aviação Sustentável (SAF): Em parceria com Bunge e Petrobras, a Vibra passou a integrar uma iniciativa inédita de SAF produzido com soja certificada e rastreável. A operação prevê 4 mil m³ de combustível, suficientes para cerca de 1.600 voos na ponte aérea Rio–São Paulo, com potencial de reduzir aproximadamente 70% das emissões frente ao querosene de aviação tradicional.

Governança

Reconhecimento no Energy Summit Awards.

Prêmios: Vibra conquista Bronze no Energy Summit Awards. O reconhecimento destaca o modelo estruturado de inovação da Companhia, que já conecta mais de 1.000 startups e reúne mais de 200 contratos, com retorno de R\$ 100 milhões para a Vibra.

Conselho de Administração: Em abril/26 tivemos a eleição do novo Conselho de Administração da Vibra. A partir da manutenção de 5 dos 7 membros anteriores, associado a entrada de outros dois novos, com expertises comprovadas no mercado de varejo e Etanol, entendemos que, estamos ainda mais preparados para seguir dando continuidade à nossa trajetória de crescimento e consolidação como única *pure play* do setor.

Renováveis: Indicadores Financeiros e Operacionais

Em milhões de reais (Exceto onde indicado)	2T26	2T25	2T26 x 2T25	1T26	2T26 x 1T26	1S26	1S25	1S26 x 1S25
Geração Centralizada								
Energia Gerada (GWh)	487	536	(9%)	563	(14%)	1.049	1.211	-13,3%
Receita Líquida	159	154	3%	172	(8%)	331	317	4,5%
Lucro Bruto Corrente¹	130	91	43%	99	32%	229	213	7,3%
Ebitda Ajustado²	139	86	62%	97	44%	236	211	11,9%
Ebitda @Stake³	176	125	41%	131	35%	307	289	6,3%
Geração Distribuída								
Energia Gerada Consolidadas (GWh)	149	104	44%	143	4%	292	213	37,2%
Receita Líquida	78	66	17%	65	20%	143	134	6,1%
Lucro Bruto Corrente¹	71	60	18%	54	31%	124	114	9,0%
Ebitda Ajustado²	57	51	12%	43	31%	100	103	-2,8%
Ebitda @Stake³	60	64	(7%)	55	8%	115	129	-10,8%
Volume de Trading								
Energia Comercializada (GWh)	8.061	7.660	5%	7.715	4%	15.777	14.742	7,0%
Receita Líquida	1.437	1.187	21%	1.406	2%	2.843	2.112	34,6%
Lucro Bruto Corrente¹	(32)	92	(135%)	(5)	485%	(38)	145	-126,0%
Ebitda Ajustado²	(39)	60	(164%)	(17)	122%	(56)	78	-171,8%
Ebitda @Stake³	(38)	59	(164%)	(17)	122%	(55)	82	-166,9%
Soluções								
Receita Líquida	60	57	6%	59	2%	119	105	13,5%
Lucro Bruto Corrente¹	57	53	7%	57	0%	114	101	13,0%
Ebitda Ajustado²	36	25	44%	35	4%	71	42	66,1%
Ebitda @Stake³	35	24	46%	33	5%	68	40	69,4%
Comerc								
Ebitda Ajustado²	188	224	(16%)	147	27%	335	437	-23,2%
Ebitda @Stake³	228	274	(17%)	192	19%	420	542	-22,5%
Receita Líquida	1.608	1.350	19%	1.588	1%	3.195	2.548	25,4%
Lucro Bruto Corrente¹	225	296	(24%)	204	11%	429	573	-25,1%
Lucro Líquido Ajustado	(109)	(1)	8419%	(80)	35%	(189)	(116)	63,0%

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

Consolidado

Ativo	30.06.2026	31.12.2025
Ativo Circulante		
Caixa e equivalentes de caixa	5.784	3.647
Caixa e aplicações restritas	17	26
Debêntures	111	12
Contas a receber, líquidas	8.642	6.838
Estoques	7.620	5.891
Adiantamentos a fornecedores	347	587
Imposto de renda e contribuição social	129	90
Impostos e contribuições a recuperar	2.569	2.360
Bonificações antecipadas concedidas a clientes	471	494
Despesas antecipadas	153	111
Instrumentos financeiros derivativos	1.916	2.358
Ativos não circulantes mantidos para venda	11	219
Outros ativos circulantes	400	280
	28.170	22.913
Ativo Não Circulante		
Caixa e aplicações restritas	116	110
Debêntures	266	351
Contas a receber, líquidas	911	945
Depósitos judiciais	1.378	1.298
Impostos e contribuições a recuperar	7.204	6.944
Imposto de renda e contribuição social diferidos	2.520	2.749
Bonificações antecipadas concedidas a clientes	775	830
Despesas antecipadas	6	29
Instrumentos financeiros derivativos	3.301	3.525
Outros ativos realizáveis a longo prazo	242	214
	16.719	16.995
Investimentos	1.395	1.480
Imobilizado	15.182	15.319
Intangível	4.371	4.256
Total do Ativo	65.837	60.963

Demonstrativo da Posição Financeira

Em milhões de reais		Consolidado	
Passivo		30.06.2026	31.12.2025
Passivo Circulante			
Fornecedores		7.919	5.013
Financiamento de fornecimento de produtos		-	-
Empréstimos e financiamentos		1.128	1.132
Arrendamentos		123	103
Adiantamentos de clientes		416	486
Imposto de renda e contribuição social		577	315
Impostos e contribuições a recolher		213	251
Dividendos e Juros sobre o capital próprio		789	1.111
Salários, férias, encargos, prêmios e incentivos		351	415
Planos de pensão e saúde		126	153
Instrumentos financeiros derivativos		1.902	2.376
Provisão para Créditos de Descarbonização		32	36
Credores por aquisição de participações societárias		41	72
Outras contas e despesas a pagar		408	308
		14.025	11.771
Passivo Não Circulante			
Empréstimos e financiamentos		19.839	21.233
Arrendamentos		836	748
Juros sobre o capital próprio		861	-
Incentivos de longo prazo		46	76
Planos de pensão e saúde		1.238	1.267
Instrumentos financeiros derivativos		3.610	3.470
Outros impostos diferidos		5	9
Imposto de renda e contribuição social diferidos		224	209
Provisão para processos judiciais e administrativos		1.301	1.250
Credores por aquisição de participações societárias		10	10
Outras contas e despesas a pagar		197	179
		28.167	28.451
Total do Passivo		42.192	40.222
Patrimônio líquido			
Capital social realizado		12.051	12.051
Ações em tesouraria		(44)	(122)
Reserva de capital		34	139
Reservas de lucros		13.250	10.233
Ajustes de avaliação patrimonial		(1.759)	(1.694)
Participação de acionistas não controladores		113	134
Total do Patrimônio Líquido		23.645	20.741
Total do Passivo + Patrimônio Líquido		65.837	60.963



Demonstração de Resultados

Em milhões de reais	Consolidado	
	2T26	2T25
Demonstração de Resultados		
Receita de vendas de produtos e serviços prestados	57.284	45.609
Marcação a mercado	15	(64)
Custo dos produtos vendidos e serviços prestados	(52.203)	(43.655)
Lucro bruto	5.096	1.890
Despesas operacionais	(1.213)	(857)
Vendas	(781)	(749)
Perdas de crédito esperadas	8	15
Gerais e administrativas	(427)	(370)
Tributárias	(33)	(27)
Outras receitas (despesas), líquidas	20	274
Lucro antes do resultado financeiro, participação e impostos	3.883	1.033
Financeiras	(630)	(552)
Despesas	(720)	(736)
Receitas	329	256
Variações cambiais e monetárias, líquidas	(239)	(72)
Resultado de participações em investimentos	(22)	(10)
Lucro antes dos impostos	3.231	471
Imposto de renda e contribuição social	(879)	(179)
Corrente	(580)	(95)
Diferido	(299)	(84)
Lucro Líquido do período	2.352	292

Informações por Segmento

Em milhões de reais

Demonstrações Consolidadas do Resultado por Área de Negócio – 2T26 (01.04.2026 a 30.06.2026)

	Rede de Postos	B2B	Renováveis	Total dos segmentos	Corporativo	Total	Reconciliação com as Demonstrações Contábeis	Total Consolidado
Receita de Vendas	32.033	23.787	1.608	57.428	-	57.428	(144) (a)	57.284
Marcação a mercado	-	-	-	-	-	-	15 (b)	15
Custo dos produtos vendidos	(29.128)	(21.572)	(1.383)	(52.083)	-	(52.083)	(120) (c)	(52.203)
Lucro (Prejuízo) bruto	2.905	2.215	225	5.345	-	5.345	(249)	5.096
Despesas								
Vendas, gerais e administrativas	(325)	(519)	(61)	(905)	(61)	(966)	(234) (d)	(1.200)
Tributárias	(4)	(3)	0	(7)	(7)	(14)	(19) (e)	(33)
Outras receitas (despesas), líquidas	82	35	24	141	(7)	134	(114) (f)	20
Resultado de participações em investimentos	-	-	-	-	-	-	(22) (g)	(22)
Resultado financeiro líquido	-	-	-	-	-	-	(630) (h)	(630)
EBITDA Ajustado	2.658	1.728	188	4.574	(75)	4.499		
Lucro (Prejuízo) antes dos impostos							(1.268)	3.231

Demonstrações Consolidadas do Resultado por Área de Negócio – 2T25 (01.04.2025 a 30.06.2025)

	Rede de Postos	B2B	Renováveis	Total dos segmentos	Corporativo	Total	Reconciliação com as Demonstrações Contábeis	Total Consolidado
Receita de Vendas	27.503	16.898	1.350	45.751	-	45.751	(142) (a)	45.609
Marcação a mercado	-	-	-	-	-	-	(64) (b)	(64)
Custo dos produtos vendidos	(26.492)	(16.008)	(1.048)	(43.548)	-	(43.548)	(107) (c)	(43.655)
Lucro (Prejuízo) bruto	1.011	890	302	2.203	-	2.203	(313)	1.890
Despesas								
Vendas, gerais e administrativas	(341)	(425)	(74)	(840)	(91)	(931)	(173) (d)	(1.104)
Tributárias	(3)	(4)	-	(7)	(6)	(13)	(14) (e)	(27)
Outras receitas (despesas), líquidas	(15)	254	(4)	235	(22)	213	61 (f)	274
Resultado de participações em investimentos	-	-	-	-	-	-	(10) (g)	(10)
Resultado financeiro líquido	-	-	-	-	-	-	(552) (h)	(552)
EBITDA Ajustado	652	715	224	1.591	(119)	1.472		
Lucro (Prejuízo) antes dos impostos							(1.001)	471

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)	-	(6)	(15)	(21)	(38) (e)	(59)
Outras receitas (despesas), líquidas	(31)	833	-	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



vibraenergia.com.br

ri@vibraenergia.com.br

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

VIBRA



VIBRA

2Q26 Results

August 2026

WEBCAST 2Q26

Vibra Energia is hosting a Webcast with simultaneous translation on **August 17, 2026** to discuss the Company's results for the second quarter of 2026.

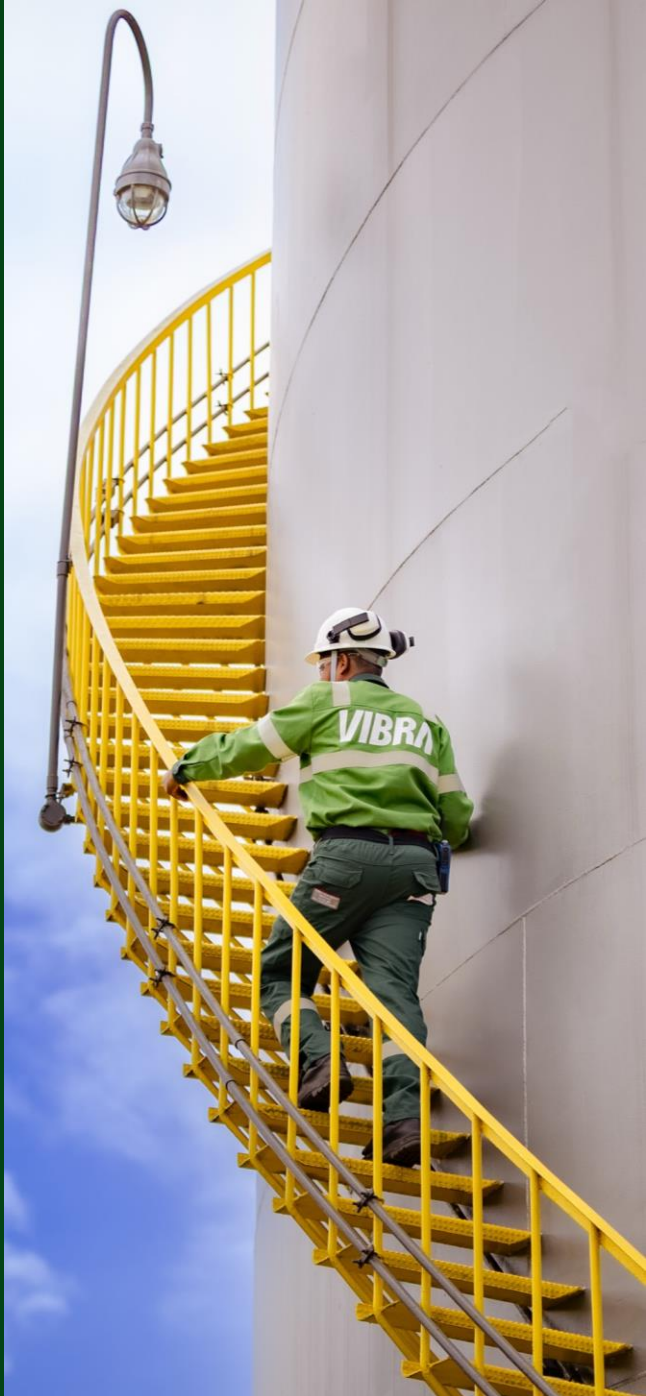
The presentation can be downloaded from the Company's website one hour before the teleconferences commence.

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

2Q26 in review



Sales Volume
9,053,000 m³



Adjusted Ebitda
R\$ 4.5 billion



**Return on
Invested Capital
(ROIC)² 27,1%**



**Net Income
Adjusted**
R\$ 2.3 billion



**Adjusted
EBITDA margin¹**
R\$ 476/m³



**Recurrent Adjusted
EBITDA Margin¹**
R\$ 456/m³



Net Debt down
R\$ 2.6 billion



Leverage
1.3x



Operating Cash Flow
R\$ 3.8 billion

¹ 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 Message

Consolidating Gains and Strengthening Vibra for the Next Growth Cycle

The second quarter of 2026 was marked by the ongoing conflict in the Middle East and its effects on the global fuel market. With international prices still at high levels and Brazil as a net fuel importer, the domestic market dynamics remained impacted by reduced product availability and greater price volatility. Vibra continued to act responsibly, honoring its contracts and ensuring full supply to its customers and partners.

On the commercial front, the progress in combating irregularities in the sector and the supply squeeze continued to strengthen the branded networks' value proposition. We capitalized on this movement with a record number of new branded stations for the third consecutive quarter, with a focus on the quality of the network: 230 new stations in 2Q26, an improvement on the 155 in 1Q26 and a quarterly average of 101 retail stations in 2025, in addition to growing the B2B client portfolio with over 100 new contracts signed. These are structural gains: new contracts, new relationships, and new volumes that will endure regardless of any short-term circumstances.

On the operational front, the quarter marked a new phase for Vibra in the ethanol market, with direct operations and greater supply flexibility. Our trading desk began operations at the start of the quarter and is already delivering results, driving portfolio optimization and expanding the ability to respond to market opportunities.

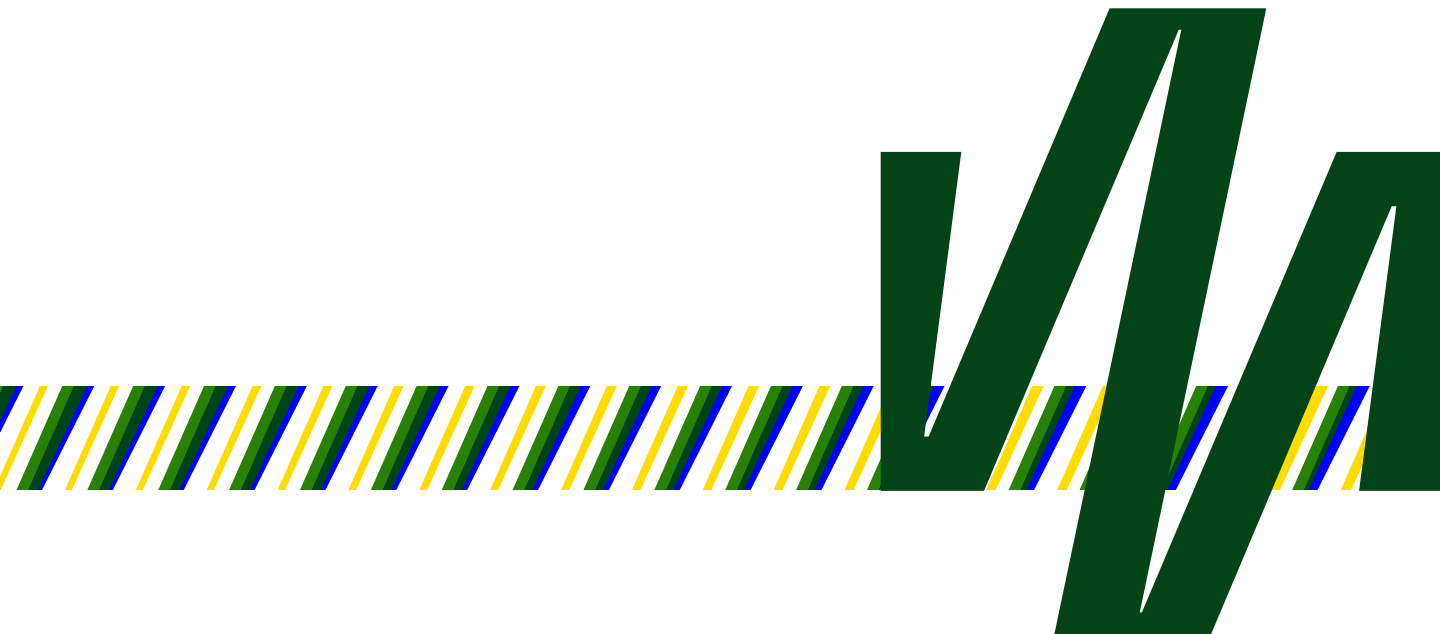
This series of advancements is reflected in solid operational performance. We sold 9,053,000 m³ in the quarter, with a Recurring Adjusted Ebitda of R\$ 4.1 billion, an Adjusted Recurring Ebitda Margin of R\$ 456/m³, and an Operating Cash Flow of R\$ 3.8 billion, showcasing our ability to execute and efficiently manage working capital. As a result, ROIC reached 27%, highlighting the quality of our portfolio.

The period was also notable for cash generation, which we directed towards two clear priorities: reducing debt and expanding the branded networks. We ended the quarter with a leverage ratio of 1.3x, continuing the consistent deleveraging trajectory initiated in 2Q25 (2.9x), reducing the ratio by 1.6x (2.9x ex. LCs 192/194). Throughout the quarter, we conducted more than 10 Liability Management operations, extending the debt term by 0.8 years and reducing the average cost by 44 bps compared to the previous quarter, contributing to lower financial expenses both now and in the coming years.

Beyond deleveraging and network expansion, we announced the distribution of R\$ 558 million in Interest on Equity in the second quarter, reaffirming our commitment to shareholder returns.

Vibra is entering the second half even stronger. For our Retail and B2B clients, we ensured supply amid challenging conditions, reinforcing our position as a long-term partner and leading distributor. For our shareholders, we grew the business while reducing leverage, maintaining dividend distributions. For the country, we continue fulfilling our role in a sector critical to national energy security. These are the foundations that will permit the continuation of our growth trajectory in upcoming cycles.

Ernesto Pousada
CEO



Vibra Consolidated

In millions of Reais (except where stated)	2Q26	2Q25	2Q26 x 2Q25	1Q26	2Q26 x 1Q26	1H26	1H25	1H26 x 1H25
Volume of Sales (thousand m³)	9.053	8.725	4%	8.737	4%	17.790	17.134	4%
Adjusted Net Revenue	57.428	45.751	26%	48.251	19%	105.679	90.787	16%
Adjusted Gross Income	5.345	2.203	143%	3.450	55%	8.795	4.822	82%
Adjusted Gross Margin (%)	9,3%	4,8%	4,5 p.p.	7,2%	2,1 p.p.	8,3%	5,3%	3,0 p.p.
Adjusted Operating Expenses¹	(963)	(825)	17%	(976)	(1%)	(1.939)	(1.650)	18%
Finance Revenue/Expense	(144)	(142)	1%	(151)	(5%)	(295)	(272)	8%
Net Income	2.352	292	705%	1.613	46%	3.965	893	344%
Adjusted Net Income²	2.293	493	365%	1.681	36%	3.974	1.498	165%
Adjusted EBITDA	4.499	1.472	206%	3.204	40%	7.703	3.497	120%
Adjusted EBITDA Comerc	188	224	(16%)	147	28%	335	437	(23%)
Adjusted EBITDA Distribution	4.311	1.248	245%	3.057	41%	7.368	3.060	141%
Adjusted EBITDA margin (R\$/m³)	476	143	233%	350	36%	414	179	132%
Nonrecurring Items	(187)	(265)	(29%)	(800)	(77%)	(987)	(696)	42%
Tax Recoveries	(145)	(208)	(30%)	(784)	(82%)	(929)	(602)	54%
Sale of properties	(42)	(57)	(26%)	(16)	163%	(58)	(94)	(38%)
Recurring adjusted EBITDA	4.124	983	320%	2.257	83%	6.381	2.364	170%
Adjusted Recurring EBITDA margin (R\$/m³)	456	113	304%	258	76%	359	138	160%

¹ Adjusted Operating Expenses excluding Hedge, CBIOs, Other Tax Recoveries, and Real Estate Sales. | ² Recurring Adjusted EBITDA, excluding the Tax Recovery and Property Sales.

Amid complex and challenging external conditions, Vibra showed progress in its operational and financial performance, combining margin and volume expansion. During the quarter, the Company reinforced its leadership position in the sector, contributing to national supply and advancing in its expansion strategy, with a record number of new branded stations.

Total volume sold was 9,053,000 m³ (+4% vs 2Q25), of which 5,800,000 m³ (+6% vs 2Q25) in the Retail Network Segment, driven primarily by performance in Gasoline and Ethanol sales, and 3,253,000 m³ (unchanged on 2Q25) in the B2B Segment.

Even with the international and domestic supply scenario impacted by the Middle East conflict, Vibra fully honored its commercial commitments, ensuring full supply to customers and partners and maintaining the normality of its operations.

The security of supply, logistical reach, and quality of marketed fuels enhanced the Company's value proposition, reflected in the branding of 230 new stations in the quarter, an acceleration over the 155 in 1Q26 and the quarterly average of 101 stations in 2025.

In the B2B segment, the supply reliability built over the years is a competitive advantage for Vibra, even amid greater price volatility in the international market. This track record translated into an expanded client base, with more than 100 new contracts formalized in the quarter.

In Renewables, the quarter was more challenging: despite positive results in Distributed Generation and Solutions, stubborn curtailment at high levels (27.9%) impacted the performance of Renewable Generation assets, a situation worsened by higher energy prices during the period, which increased energy purchase costs, putting pressure on trading margins and operational results.

Retail

In millions of Reais (except where stated)	2Q26	2Q25	2Q26 x 2Q25	1Q26	2Q26 x 1Q26	1H26	1H25	1H26 x 1H25
Volume of sales (thousand m³)	5.800	5.465	6%	5.505	5%	11.305	10.680	6%
Adjusted Net Revenue	32.033	27.503	16%	28.862	11%	60.895	54.473	12%
Adjusted Gross Income	2.905	1.011	187%	2.084	39%	4.989	2.360	111%
Adjusted Gross Margin (R\$/m³)	501	185	171%	379	32%	441	221	100%
Adjusted Operating Expenses¹	(324)	(303)	7%	(323)	0%	(647)	(616)	5%
Adjusted Oper. Expenses (R\$/m³)	(56)	(55)	1%	(59)	(5%)	(57)	(58)	(1%)
Adjusted EBITDA	2.658	652	308%	1.729	54%	4.387	1.645	167%
Adjusted EBITDA margin (R\$/m³)	458	119	284%	314	46%	388	154	152%
Nonrecurring Items	(129)	(58)	122%	(20)	545%	(149)	(156)	(17%)
Tax Recoveries	(116)	(1)	11500%	(4)	2800%	(120)	(62)	87%
Sale of properties	(13)	(57)	(77%)	(16)	(19%)	(29)	(94)	(86%)
Recurring adjusted EBITDA2	2.529	594	326%	1.709	48%	4.238	1.489	185%
Adjusted Recurring EBITDA margin (R\$/m³)	436	109	301%	310	40%	375	139	169%
Total number of service stations	7.556	7.989	(5%)	7.514	1%	7.556	7.989	(5%)

¹ Adjusted Operating Expenses excluding Hedge, CBIOS, Other Tax Recoveries, and Real Estate Sales. | ² Recurring Adjusted EBITDA, excluding the Tax Recovery and Property Sales.

As was the case last quarter, the Retail segment presented solid performance, with volume growth and better profitability. Throughout the period, Vibra reinforced its value proposition and strengthened its relationship with the Branded Network, ensuring supplies despite the national and international instability. Meanwhile, the Company optimized supply for Non-branded clients with higher conversion potential, broadening growth fronts for the Network.

Sales Volume traded reached approximately 5,800,000 m³ (+6% vs 2Q25), driven primarily by higher sales of Gasoline (+8% vs 2Q25) and Ethanol (+8% vs 2Q25), followed by Diesel (+4% vs 2Q25).

Adjusted Net Revenue totaled R\$ 32.0 billion (+16% vs 2Q25) while Adjusted Gross Profit reached R\$ 2.9 billion (+187% vs 2Q25). As a result, Adjusted Gross Margin reached R\$ 501/m³ (+171% vs 2Q25).

Our Adjusted Ebitda for this segment amounted to R\$ 2.7 billion (+308% on 2Q25), resulting in an Ebitda Margin of R\$ 458/m³ (+284% on 2Q25). Excluding the effects of non-recurring items, the segment presented Recurring Adjusted Ebitda of R\$ 2.5 billion (+326% vs 2Q25) and a Recurring Adjusted EBITDA Margin of R\$ 436/m³ (+301% vs 2Q25).

The expansion plan continues to advance, supported by the ongoing reinforcement of Vibra's value proposition with the Branded Network and prioritizing capital allocation in the core business. This quarter alone, 230 new stations were added, closing the period at 7,556.



In millions of Reais (except where stated)	2Q26	2Q25	2Q26 x 2Q25	1Q26	2Q26 x 1Q26	1H26	1H25	1H26 x 1H25
Volume of sales (thousand m³)	3.253	3.260	(0%)	3.232	1%	6.485	6.454	0%
Adjusted Net Revenue	23.787	16.898	41%	17.802	34%	41.589	33.766	23%
Adjusted Gross Income	2.215	890	149%	1.163	90%	3.378	1.878	80%
Adjusted gross margin (R\$/m³)	681	273	149%	360	89%	521	291	79%
Adjusted Operating Expenses¹	(497)	(320)	55%	(466)	7%	(963)	(675)	43%
Adjusted Oper. Expenses (R\$/m³)	(153)	(98)	56%	(144)	6%	(148)	(105)	42%
Adjusted EBITDA	1.728	715	142%	1.473	17%	3.201	1.621	97%
Adjusted EBITDA margin (R\$/m³)	531	219	142%	456	17%	494	251	97%
Nonrecurring Items	(28)	(202)	(86%)	(794)	(96%)	(822)	(534)	n.a.
Tax Recoveries	(29)	(207)	(86%)	(794)	(96%)	(823)	(540)	n.a.
Sale of properties	1	5	(80%)	0	n.a.	1	6	n.a.
Recurring adjusted EBITDA2	1.700	513	231%	679	150%	2.379	1.087	119%
Adjusted Recurring EBITDA margin (R\$/m³)	523	157	232%	210	149%	367	168	118%

¹ Adjusted Operating Expenses excluding Hedge, CBIOS, Other Tax Recoveries, and Real Estate Sales.² Recurring Adjusted Ebitda, excluding the value of Tax Recovery and Real Estate Sales.

In the B2B segment, Vibra consolidated its track record of profitability gains, supported by the strength and diversity of its client portfolio, present in sectors such as aviation, maritime, industry, and agribusiness, among others. The mix management continued to focus on higher value-added products, contributing to the segment's improved profitability.

B2B Sales Volume for the quarter was 3,253,000 m³ (stable vs 2Q25). As a strategy for enhancing the mix, the Company also increased the proportion of additized products, which have higher margins and directly contributed to the improvement in results. Additized products now account for 30% of total diesel volumes sold by the B2B segment.

The Jet Fuel segment faced a more challenging situation throughout the quarter. The escalation of the conflict in the Middle East drove up Aviation Fuel (QAV) prices, increasing fuel costs for airlines. Vibra maintained full supply to its customers and ended 2Q26 with volume growth of +2% year-over-year, reinforcing its position as a leader in Brazil.

The Lubricants segment was also impacted by the conflict in the Middle East, with greater price volatility, global base stocks shortages, and competitive pressure throughout the quarter. Given this, we prioritized profitability and quality growth: pricing discipline and product mix management enabled us to improve our financial results. Furthermore, advances in partnerships with automakers continue to consolidate the Lubrax brand, opening a significant growth avenue.

Adjusted Net Revenue was R\$ 23.8 billion (+41% vs. 2Q25), while Adjusted Gross Profit reached R\$ 2.2 billion (+149% vs. 2Q25), with an Adjusted Gross Margin of R\$ 681/m³ (+149% vs. 2Q25).

Our Adjusted Ebitda for this segment amounted to R\$ 1.7 billion (+142% on 2Q25), resulting in an Adjusted Ebitda Margin of R\$ 531/m³ (+142% on 2Q25). Excluding non-recurring items, B2B presented Recurring Adjusted Ebitda of R\$ 1.7 billion (+231% vs 2Q25) and a Recurring Adjusted EBITDA Margin of R\$ 523/m³ (+232% vs 2Q25).

This combination of strong contractual relationships and market credibility led to the signing of over 100 new supply contracts this quarter, expanding customer loyalty and the Company's customer base and supporting long-term results.

Renewables

In millions of Reais (except where stated)	2Q26	2Q25	2Q26 x 2Q25	1Q26	2Q26 x 1Q26	1H26	1H25	1H26 x 1H25
Net Revenue	1.608	1.350	19%	1.587	1%	3.195	2.548	25%
Current Gross Income ¹	225	296	(24%)	204	11%	429	573	(25%)
Adjusted Net Income	(109)	(1)	8419%	(80)	35%	(189)	(116)	63%
Adjusted EBITDA	188	224	(16%)	147	28%	335	437	(23%)
Ebitda @Stake	228	274	(17%)	192	19%	420	542	(23%)

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

Comerc ended the second quarter of 2026 with positive results compared to the same period in 2025 in (i) Centralized Generation, (ii) Distributed Generation, (iii) Energy Solutions, and (iv) operational efficiency with reduced expenses.

Despite these results, the quarter's Ebitda @stake dropped compared to the same period last year (-17% vs 2Q25). This performance was mainly due to three factors: (i) the commercial performance, which reflects the challenging moment in the energy market, (ii) lower solar and wind generation due to resources below the historical average for the period, and (iii) curtailment, which reached 27.9% this quarter, impacting the performance of Centralized Solar Generation plants.

Regarding the Current Gross Profit, Comerc reported a value below that recorded in the YoY comparison (-24% vs 2Q25), mainly due to the commercial performance, partially offset by growth in Centralized Generation, Distributed Generation, and Energy Solutions. The main highlights of each business vertical were:

- **Centralized Generation (CG):** Current Gross Profit grew 43% vs 2Q25, driven by the recognition of compensation for generation cuts related to events before November 25, 2025. Additionally, the Company continues to diversify credit risk through the management of offtakers, while solar plants achieved a potential generation (effective generation plus resource and curtailment effects) of 97.7% of P50 for the quarter.
- **Distributed Generation (GD):** the Company continues to strongly expand its consumer base, with about three times more subscribers on Comerc's platform than in 2Q25, accompanied by a 44% growth in energy generated.
- **Commercial Operations:** reflects the deliberate reduction of directional exposure due to liquidity challenges and credit risk of counterparts. Gains from short-term operations were insufficient to offset structural positions and others we carried over for settlement that negatively impacted results. This strategy reflects the company's conservative stance given high market volatility, along with significant changes that impacted the energy pricing model.
- **Solutions:** The Company continues to expand its Energy Efficiency initiatives. Projects have been delivered on time and within the planned Capex, driving the growth of recurring revenue.



Corporate

Corporate Operating Expenses are primarily composed of costs and support structures of the Company not allocated to other operating segments.

Compared to the same period last year, the Company reduced its Adjusted Corporate Operating Expenses by approximately R\$ 19 million (-15% vs 2Q25).

The Company remains permanently committed to cost discipline, focusing on reducing and controlling Operating Expenses.

In millions of Reais (except where stated)	2Q26	2Q25	2Q26 x 2Q25	1Q26	2Q26 x 1Q26	1H26	1H25	1H26 x 1H25
Adjusted Operating Expenses ¹	(105)	(124)	(15%)	(131)	(20%)	(236)	(212)	11,3%

¹ Adjusted Operating Expenses excluding Hedge, CBIOS, Other Tax Recoveries, and Real Estate Sales.

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.

In millions of Reais (except where stated)	2Q26	2Q25	2Q26 x 2Q25	1Q26	2Q26 x 1Q26	1H26	1H25	1H26 x 1H25
Net Income	2.352	292	705%	1.613	46%	3.965	893	344%
Net finance income	630	552	14%	581	8%	1.211	1.223	-1%
Income tax and social contribution	879	179	391%	447	97%	1.326	441	201%
Depreciation and amortization	352	263	34%	289	22%	641	505	27%
Ebitda	4.213	1.286	228%	2.930	44%	7.143	3.062	133%
Impairment of investments	0	0	n.a.	0	n.a.	0	0	n.a.
Losses and provisions in judicial and administrative proceedings	98	69	42%	17	476%	115	127	-9%
Amortization of early bonuses awarded to customers	144	142	1%	151	-5%	295	272	8%
Other Adjusteds	44	(25)	-276%	106	-58%	150	36	317%
Adjusted EBITDA	4.499	1.472	206%	3.204	40%	7.703	3.497	120%

Capex

The Company remains focused on strengthening the Network, gaining competitiveness, and securing commercial opportunities, while respecting disciplined capital allocation aligned with strategic long-term planning. In renewables, during the first half of the year, we completed 8 Distributed Generation (DG) plants.

Vibra also continues directing investments toward technology and Artificial Intelligence initiatives, aimed at increasing 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)	2Q26	2Q25	2Q26 x 2Q25	1Q26	2Q26 x 1Q26	1H26	1H25	1H26 x 1H25
Bonus for Clients	113	118	(4%)	103	10%	216	250	(14%)
Capex Distribution	176	218	(19%)	175	0%	350	525	(33%)
Renewables Capex	59	105	(44%)	50	19%	110	256	(57%)
CAPEX Vibra Consolidado	348	441	(21%)	328	6%	676	1.031	(34%)



Debt

Debt reduction was a priority for Vibra in 2Q26. The Company reported Operating Cash Flow of R\$ 3.8 billion for the quarter, directing a significant portion of these resources to debt amortization and continuing the deleveraging process that began in previous quarters.

Gross Debt reached R\$ 21.9 billion (-9% vs 1Q26), and cash equivalents ended the period at R\$ 6.3 billion (+11% vs 1Q26), a combination that strengthens the Company's liquidity even in a quarter with significant amortization. As a result, Net Debt ended the quarter at R\$ 16.1 billion (-14% vs 1Q26), a reduction of R\$ 2.6 billion for the quarter.

Leverage ended 2Q26 at 1.3x, a decrease of 0.7x compared to 1Q26 (2.0x). This reduction was driven by two factors: the reduction in Net Debt by R\$ 2.6 billion, supported by cash generation during the period, while Adjusted EBITDA LTM grew 33%, reaching R\$ 12.1 billion with the incorporation of the quarter's results.

Deleveraging remains central to Vibra's capital allocation strategy, along with investments in the core business and shareholder compensation. This discipline enhances the Company's financial flexibility and reduces the impact of external fluctuations.

In millions of Reais (except where stated)	2Q26	2Q25	2Q26 x 2Q25	1Q26	2Q26 x 1Q26
Financing	20.967	24.987	(16%)	23.117	(9%)
Leases	959	709	35%	880	9%
Gross Debt	21.926	25.696	(15%)	23.997	(9%)
Swap	430	142	203%	287	50%
Adjusted Gross Debt	22.356	25.838	(13%)	24.284	(8%)
(-) Cash and cash equivalents	6.294	4.833	30%	5.669	11%
Net Debt	16.062	21.005	(24%)	18.615	(14%)
Adjusted EBITDA LTM ¹	12.129	11.388	7%	9.102	33%
Net Debt to Adjusted LTM EBITDA* (x)	1,3x	1,8x¹	-0,5x	2,0x	-0,7x
Average cost of the debt (CDI+)	0,22%	0,81%	-0,59 p.p.	0,66%	-0,44 p.p.
Average debt term (years)	5,1	4,5	14%	4,3	18%

¹ Adjusted EBITDA LTM of 2Q25 includes the effects of Extraordinary Tax Recoveries (LC 192 and 194/22). Excluding this effect, 2Q25 leverage was 2.9x.



Liability Management

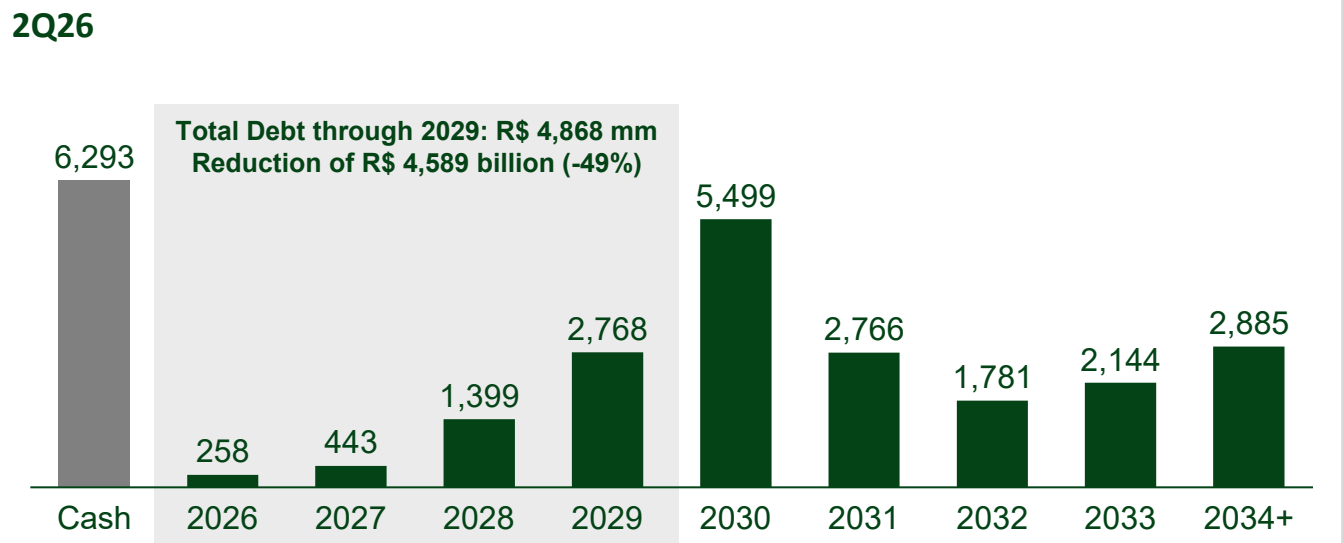
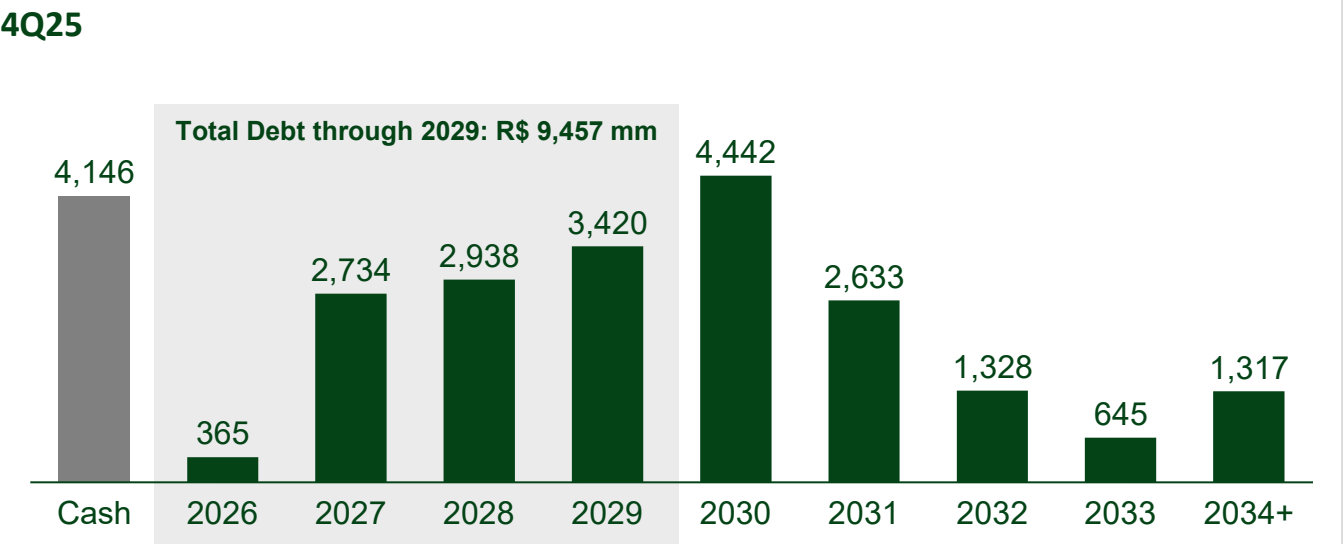
In 2Q26, the Company advanced in its liability management strategy, focusing on reducing debt cost, extending maturities, and optimizing the capital structure.

Noteworthy this quarter was the issuance of the longest-term (10 years) and lowest-cost debt (CDI - 0.40%) in the Company's history. In total, R\$ 3.7 billion was redeemed, at a weighted average cost of CDI + 1.70% p.a. and an average term of 1.6 years, and R\$ 2.6 billion were raised at CDI - 0.09% p.a. and an average term of 6.4 years. The Company also completed the exchange of two debts, amounting to R\$ 2.1 billion, resulting in a decrease in the weighted average cost from CDI + 1.55% p.a. to CDI - 0.79% p.a.

Together, these operations reduced the cost by 182 bps and extended the average term of renegotiated debts by 2.8 years. As a result of these operations, Vibra's consolidated debt cost fell from CDI + 0.66% p.a. in 1Q26 to CDI + 0.22% p.a. in 2Q26 (-44 bps vs 1Q26), while the average term increased from 4.3 to 5.1 years (+0.8 years vs 1Q26).

These results reinforce Vibra's ability to source competitive financing sources and proactively manage its debt, preserving financial flexibility and sustaining value creation.

Amortization Schedule (R\$ mm)



Reconciliation of Net Income

In millions of Reais (except where stated)	2Q26	2Q25	2Q26 x 2Q25	1Q26	2Q26 x 1Q26	1H26	1H25	1H26 x 1H25
Net Income	2.352	292	705%	1.613	46%	3.965	893	344%
(-) Fair value variation of energy trading futures contracts from the Trading unit (a)	(15)	64	-123%	96	-116%	81	111	-27%
(+) Call Options ¹	(50)	5	-1024%	(36)	40%	(87)	40	-315%
(+) MtM of Financial instruments (Forex Hedge) (b)	(16)	(133)	-88%	(89)	-82%	(104)	(147)	-29%
(+) Embedded Derivatives ²	10	230	-95%	98	-89%	108	567	-81%
(+) Other Non-recurring Expenses (c)	2	17	-85%	2	7%	5	32	-85%
(+) IR/CSLL effect before Adjustments ³	10	18	-46%	(3)	-398%	6	1	331%
Adjusted net income (loss)	2.293	493	365%	1.681	36%	3.974	1.498	165%

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

Cash Flow Reconciliation

In millions of Reais (except where stated)	2Q26	2Q25	2Q26 x 2Q25	1Q26	2Q26 x 1Q26	1H26	1H25	1H26 x 1H25
Ebitda	4.213	1.286	228%	2.930	44%	7.143	3.062	133%
Noncash effects on EBITDA	263	228	15%	(176)	-249%	87	518	-83%
IR/CS paid	(42)	(24)	75%	(38)	11%	(80)	(53)	51%
Acquisition of decarbonization credits — CBIOS	(53)	(149)	-64%	(81)	-35%	(134)	(314)	-57%
Advance bonuses	(113)	(118)	-4%	(103)	10%	(216)	(250)	-14%
Other operating cash flow items	(143)	(147)	-3%	(536)	-73%	(679)	(509)	33%
Working capital	(354)	(268)	32%	(93)	281%	(447)	(701)	-36%
Accounts receivable	(1.180)	(240)	392%	(330)	258%	(1.510)	(595)	154%
Inventories	(1.059)	(27)	3822%	(606)	75%	(1.665)	(459)	263%
Adjusted accounts payable	2.084	(5)	-41780%	960	117%	3.044	312	876%
Taxes, fees and contributions	(199)	4	-5075%	(117)	70%	(316)	41	-871%
Cash Flows from Operating Activities	3.771	808	367%	1.903	98%	5.674	1.753	224%
CAPEX	(235)	(323)	-27%	(225)	4%	(460)	(781)	-41%
Other	115	64	80%	51	125%	166	(2.857)	-106%
Cash Flows from Investment Activities	(120)	(259)	-54%	(174)	-31%	(294)	(3.638)	-92%
Free Cash Flow	3.651	549	565%	1.729	111%	5.380	(1.885)	-385%
Borrowings (Drawdowns and Amortizations)	(2.959)	(1.441)	105%	78	-3894%	(2.881)	(3.467)	-17%
Free Cash Flow to Shareholders	692	(892)	-178%	1.807	-62%	2.499	(5.352)	-147%
Dividends/interest on equity paid to shareholders	0	(241)	-100%	(321)	-100%	(321)	(719)	-55%
Net cash produced by (used in) the period	692	(1.133)	-161%	1.486	-53%	2.178	(6.071)	-136%
Exchange variance effect on Cash and cash equivalents	(15)	11	-236%	(26)	-42%	(41)	(58)	-29%
Opening balance	5.107	5.473	-7%	3.647	40%	3.647	10.480	-65%
Closing balance	5.784	4.351	33%	5.107	13%	5.784	4.351	33%

Vibra generated R\$ 3.8 billion in Operating Cash Flow in 2Q26 (+367% vs 2Q25). In terms of Working Capital performance, the Company consumed R\$ 354 million, due to a timing mismatch in a receivable of approximately R\$ 600 million, affecting Accounts Receivable. Excluding this effect, even amid rising input prices in the international market, the Company would have released Working Capital, demonstrating the corporate team's efficiency.

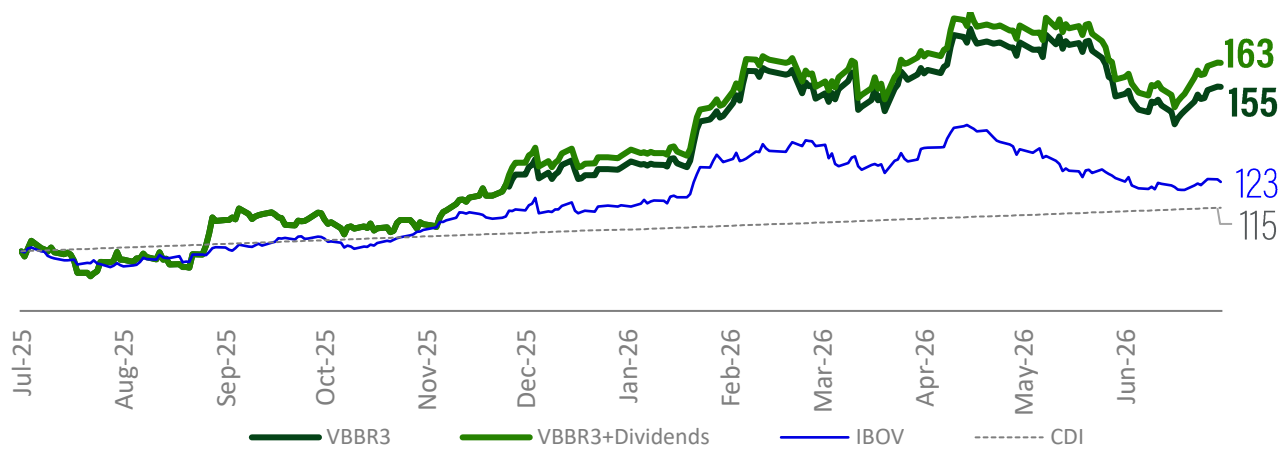
Free Cash Flow reached R\$ 3.7 billion (+565% vs 2Q25), and Cash closed the period at R\$ 5.8 billion (+13% vs 1Q26).

Capital Market

Vibra's average financial volume traded at B3 – Brasil, Bolsa & Balcão from 04/01/2026 to 06/30/2026 was R\$ 261.2 million/day. The Company's shares closed trading on June 30 at R\$ 29.89, dropping 3% over 2Q26. The Ibovespa index fell by 8% during this period.

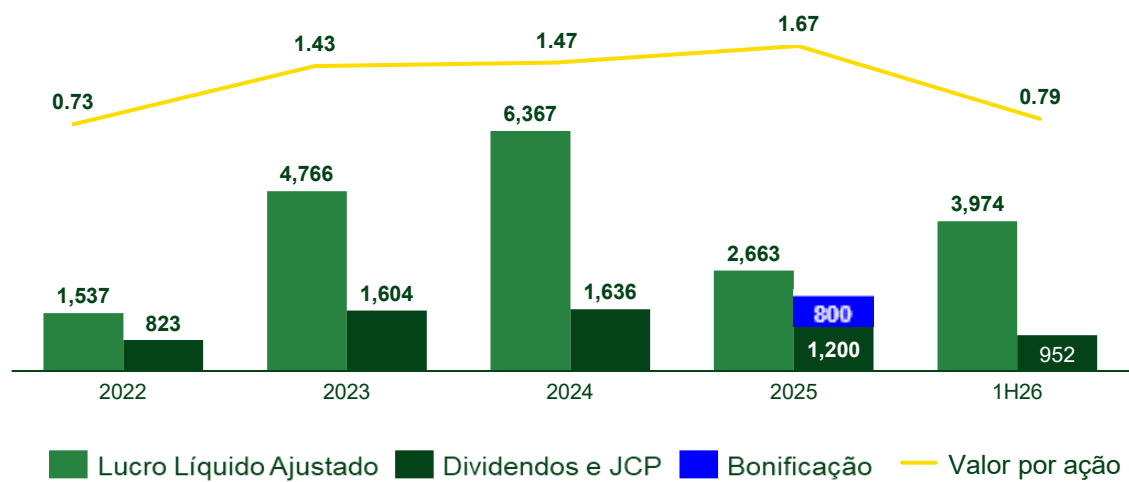
VBBR3 (04/01/2026 to 06/30/2026)			
Number of shares	1,198,563,531	Average volume shares/day (millions)	8.4
Number of free float shares	1,193,914,263	Average financial volume/day (R\$ million)	261.2
Share price on June 30 (R\$/share)	29.89	Average price (R\$/share)	31.06

If share performance and compensation paid are counted, Vibra's Shareholders achieved a total return of 63% over the last 12 months, outperforming the Ibovespa and CDI indexes.



Interest on Equity and Dividends

In 2Q26, an announcement of R\$ 558.2 million in Interest on Equity was made for FY 2026, with payment scheduled for October 2027. The announcement of shareholder distributions totaled approximately R\$ 952 million in the first half, reaffirming the Company's commitment to consistent shareholder compensation.



Return on Invested Capital (ROIC)

Vibra Distribution

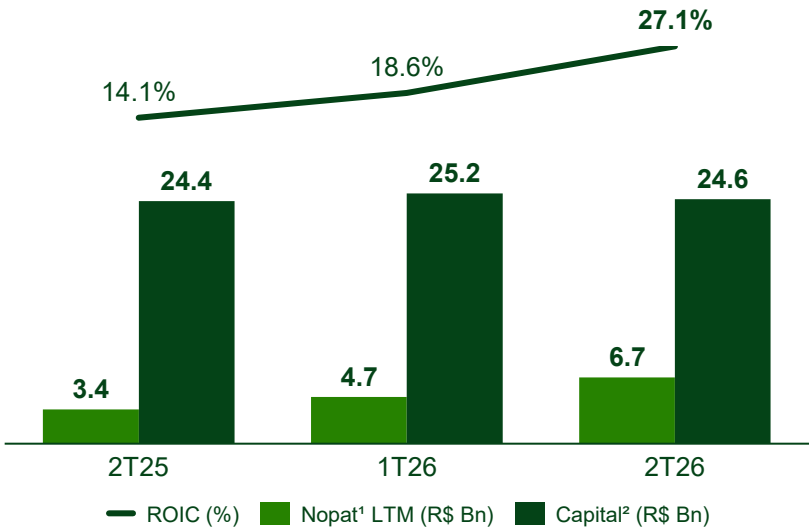
In millions of Reais (except where stated)	2Q26	2Q25	2Q26 x 2Q25	1Q26	2Q26 x 1Q26
Capital ¹	24,6	24,4	1%	25,2	-2%
Nopat ² LTM	6,7	3,4	93%	4,7	42%
ROIC (%)	27,1%	14,1%	12,9 p.p.	18,6%	8,5 p.p.

1. Net Operating Profit After Taxes | 2. Capital does not consider LC 192-194/22

Distribution ended 2Q26 with a ROIC of 27.1%, an increase of 8.5 p.p. compared to the previous quarter. The acceleration of this indicator reflects the consistent growth of NOPAT LTM, which increased from R\$ 4.7 billion in 1Q26 to R\$ 6.7 billion in 2Q26, combined with disciplined allocation and management of invested capital.

This result reinforces the resilience of Vibra's business model and its ability to deliver increasing returns to shareholders even in cycles of greater market volatility.

Return on Invested Capital (ROIC)



1. Net Operating Profit After Taxes | 2. Capital does not consider LC 192-194/22





Social

The Zero Sexual Violence Movement is moving into a new phase of mobilization.

Zero Sexual Violence: After completing one year, the initiative led by Vibra evolved from awareness to practical mobilization, focusing on prevention, identifying risky situations, and training protection agents. The movement ended the quarter bringing together more than 210 companies and organizations, increasing its visibility at events like the Web Summit Rio, Stock Car, and Copa Truck.

Protection Training empowers the Retail Network: Training for forecourt attendants and lane managers. In partnership with Childhood Brazil, Vibra launched the Protection Training, a program that prepares our Network's professionals to recognize signs of risk and refer suspicious situations to the appropriate channels.

Rio Marathon Sponsorship: As a sponsor of the 5 km race at the 2026 Rio Marathon, Vibra engaged employees in a preparation journey focused on promoting physical activity and healthier habits. The initiative brought together 477 participants across different distances and accounted for 7,800 hours of training.

Environment

SAF with a national supply chain and certified soy.

Sustainable Aviation Fuel (SAF): In partnership with Bunge and Petrobras, Vibra joined a pioneering SAF initiative produced with certified and traceable soy. The operation plans for 4,000 m³ of fuel, enough for about 1,600 flights on the Rio–São Paulo shuttle, with the potential to reduce emissions by approximately 70% compared to traditional aviation kerosene.

Governance

Plaudits at the Energy Summit Awards.

Awards: Vibra wins Bronze at the Energy Summit Awards. The recognition highlights the Company's structured innovation model, which connects over 1,000 startups and includes more than 200 contracts, with a return of R\$ 100 million for Vibra.

Board of Directors: In April 2026, we held the election for the new Vibra Board of Directors. By retaining 5 of the 7 previous members and adding two new ones with proven expertise in retail and Ethanol markets, we believe we are even more prepared to continue our path of growth and consolidation as the only pure play in the sector.

Renewables: Financial and Operating Metrics

In millions of Reais (except where stated)	2Q26	2Q25	2Q26 x 2Q25	1Q26	2Q26 x 1Q26	1H26	1H25	1H26 x 1H25
Centralized Generation								
Power Generated (GWh)	487	536	(9%)	563	(14%)	1.049	1.211	-13,3%
Net Revenue	159	154	3%	172	(8%)	331	317	4,5%
Current Gross Income ¹	130	91	43%	99	32%	229	213	7,3%
Adjusted Ebitda ²	139	86	62%	97	44%	236	211	11,9%
Ebitda @Stake ³	176	125	41%	131	35%	307	289	6,3%
Distributed Generation								
Consolidated Power Generated (MWp)	149	104	44%	143	4%	292	213	37,2%
Net Revenue	78	66	17%	65	20%	143	134	6,1%
Current Gross Income ¹	71	60	18%	54	31%	124	114	9,0%
Adjusted Ebitda ²	57	51	12%	43	31%	100	103	-2,8%
Ebitda @Stake ³	60	64	(7%)	55	8%	115	129	-10,8%
Trading Volume								
Energy Traded (GWh)	8.061	7.660	5%	7.715	4%	15.777	14.742	7,0%
Net Revenue	1.437	1.187	21%	1.406	2%	2.843	2.112	34,6%
Current Gross Income ¹	(32)	92	(135%)	(5)	485%	(38)	145	-126,0%
Adjusted Ebitda ²	(39)	60	(164%)	(17)	122%	(56)	78	-171,8%
Ebitda @Stake ³	(38)	59	(164%)	(17)	122%	(55)	82	-166,9%
Solutions								
Net Revenue	60	57	6%	59	2%	119	105	13,5%
Current Gross Income ¹	57	53	7%	57	0%	114	101	13,0%
Adjusted Ebitda ²	36	25	44%	35	4%	71	42	66,1%
Ebitda @Stake ³	35	24	46%	33	5%	68	40	69,4%
Comerc								
Adjusted Ebitda ²	188	224	(16%)	147	27%	335	437	-23,2%
Ebitda @Stake ³	228	274	(17%)	192	19%	420	542	-22,5%
Net Revenue	1.608	1.350	19%	1.588	1%	3.195	2.548	25,4%
Current Gross Income ¹	225	296	(24%)	204	11%	429	573	-25,1%
Adjusted Net Income	(109)	(1)	8419%	(80)	35%	(189)	(116)	63,0%

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.

Annexes

Statement of Financial Position

R\$ million

Assets

Consolidated

06.30.2026 12.31.2025

Current

Cash and cash equivalents	5.784	3.647
Cash and restricted investments	17	26
Debentures	111	12
Net accounts receivable	8.642	6.838
Inventory	7.620	5.891
Advances to suppliers	347	587
Income tax and social contribution	129	90
Taxes and contributions recoverable	2.569	2.360
Advanced bonuses awarded to clients	471	494
Prepaid expenses	153	111
Derivative financial instruments	1.916	2.358
Non-current assets held for sale	11	219
Other current assets	400	280
	28.170	22.913

Noncurrent

Cash and restricted investments	116	110
Debentures	266	351
Net accounts receivable	911	945
Judicial deposits	1.378	1.298
Taxes and contributions recoverable	7.204	6.944
Deferred income tax and social contribution	2.520	2.749
Advanced bonuses awarded to clients	775	830
Prepaid expenses	6	29
Derivative financial instruments	3.301	3.525
Other noncurrent assets	242	214
	16.719	16.995

Investments

Property, plant and equipment	15.182	15.319
Intangible assets	4.371	4.256

Total Assets

65.837 60.963

Annexes

Statement of Financial Position

R\$ million

Liabilities

Consolidated

06.30.2026 12.31.2025

Current

Trade payables	7.919	5.013
Product supply financing	-	-
Loans and Borrowings	1.128	1.132
Leases	123	103
Customer advances	416	486
Income tax and social contribution	577	315
Taxes and contributions payable	213	251
Dividends and interest on capital	789	1.111
Payroll, vacations, charges, bonuses and profit sharing	351	415
Pension and health plan	126	153
Derivative financial instruments	1.902	2.376
Provision for Decarbonization Credits	32	36
Creditors under the acquisition of equity interests	41	72
Other accounts and expenses payable	408	308

14.025 11.771

Noncurrent

Loans and borrowings	19.839	21.233
Leases	836	748
Interest on Own Capital	861	-
Long-term incentive	46	76
Pension and health plan	1.238	1.267
Derivative financial instruments	3.610	3.470
Other deferred taxes	5	9
Deferred income tax and social contribution	224	209
Provision for judicial and administrative proceedings	1.301	1.250
Creditors under the acquisition of equity interests	10	10
Other accounts and expenses payable	197	179

28.167 28.451

Total Liabilities

42.192 40.222

Equity

Paid-in capital	12.051	12.051
Treasury shares	(44)	(122)
Capital reserve	34	139
Profit reserves	13.250	10.233
Asset and liability valuation adjustments	(1.759)	(1.694)
NCI	113	134

Total Equity

23.645 20.741

Total Liabilities + Equity

65.837 60.963

Statement of Profit or Loss

R\$ million

P&L	Consolidated	
	2Q26	2Q25
Revenue from goods sold and services rendered	57.284	45.609
Mark-to-market	15	(64)
Cost of goods sold and services rendered	(52.203)	(43.655)
Gross profit	5.096	1.890
Operating expenses	(1.213)	(857)
Sales	(781)	(749)
Expected credit losses	8	15
General and administrative	(427)	(370)
Tax	(33)	(27)
Other net revenue (expenses)	20	274
Profit before financial income/loss and taxes	3.883	1.033
Financial	(630)	(552)
Expenses	(720)	(736)
Revenue	329	256
Exchange and monetary variance, net	(239)	(72)
Equity earnings	(22)	(10)
Profit before tax	3.231	471
Income tax and social contribution	(879)	(179)
Current	(580)	(95)
Deferred	(299)	(84)
Net income for the period	2.352	292

Annexes

Segment Reporting

In millions of Reais

Consolidated Statement of Profit or Loss by Business Sector - 2Q26 (04/01/2026 to 06/30/2026)

	Retail	B2B	Renewables	All Segments	Corporate	Total	Financials Statements Reconciliation	Consolidated Total
Sales Revenue	32.033	23.787	1.608	57.428	-	57.428	(144) (a)	57.284
Mark to Market	-	-	-	-	-	-	15 (b)	15
Cost of goods sold	(29.128)	(21.572)	(1.383)	(52.083)	-	(52.083)	(120) (c)	(52.203)
Gross profit (loss)	2.905	2.215	225	5.345	-	5.345	(249)	5.096
Expenses								
General, administrative and sales	(325)	(519)	(61)	(905)	(61)	(966)	(234) (d)	(1.200)
Tax	(4)	(3)	0	(7)	(7)	(14)	(19) (e)	(33)
Other net revenue (expenses)	82	35	24	141	(7)	134	(114) (f)	20
Equity earnings	-	-	-	-	-	-	(22) (g)	(22)
Net finance income/loss	-	-	-	-	-	-	(630) (h)	(630)
Adjusted EBITDA	2.658	1.728	188	4.574	(75)	4.499		
Net income (loss) before tax							(1.268)	3.231

Consolidated Statement of Profit or Loss by Business Sector - 2Q25 (04/01/2025 to 06/30/2025)

	Retail	B2B	Renewables	All Segments	Corporate	Total	Financials Statements Reconciliation	Consolidated Total
Sales Revenue	27.503	16.898	1.350	45.751	-	45.751	(142) (a)	45.609
Mark to Market	-	-	-	-	-	-	(64) (b)	(64)
Cost of goods sold	(26.492)	(16.008)	(1.048)	(43.548)	-	(43.548)	(107) (c)	(43.655)
Gross profit (loss)	1.011	890	302	2.203	-	2.203	(313)	1.890
Expenses								
General, administrative and sales	(341)	(425)	(74)	(840)	(91)	(931)	(173) (d)	(1.104)
Tax	(3)	(4)	-	(7)	(6)	(13)	(14) (e)	(27)
Other net revenue (expenses)	(15)	254	(4)	235	(22)	213	61 (f)	274
Equity earnings	-	-	-	-	-	-	(10) (g)	(10)
Net finance income/loss	-	-	-	-	-	-	(552) (h)	(552)
Adjusted EBITDA	652	715	224	1.591	(119)	1.472		
Net income (loss) before tax							(1.001)	471

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

	Retail	B2B	Renewables	All Segments	Corporate	Total	Financials Statements Reconciliation	Consolidated Total
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)	-	(6)	(15)	(21)	(38) (e)	(59)
Other net revenue (expenses)	(31)	833	-	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



vibraenergia.com.br

ri@vibraenergia.com.br

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

VIBRA