THREE THREES
PARTNERS

COMBUSTÍVEIS · SANTA CATARINA

Rede de distribuição de combustíveis

Trinta e um postos e um centro de distribuição para ampliar presença no mercado catarinense.

OPORTUNIDADE

261123123

EMISSÃO

Novembro / 2026



A oportunidade

ATIVO EM DESTAQUE

31 postos

Aquisição conjunta da operação, sem imóveis.

OBJETO DA AQUISIÇÃO

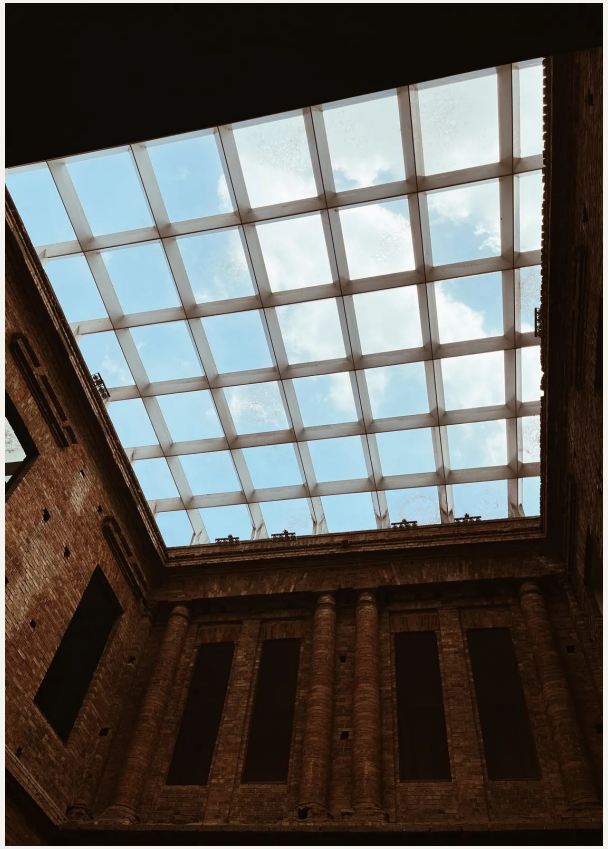
Operação empresarial de 31 postos e um centro de distribuição. Os imóveis não integram a oferta.

Presença regional em escala

Rede em funcionamento em polos econômicos, industriais e turísticos de Santa Catarina. A composição reúne atendimento no varejo e uma estrutura integrada de distribuição.

Para distribuidoras, operadores de redes e grupos empresariais que buscam expansão territorial por aquisição.

Ativo e operação



REDE EM FUNCIONAMENTO

A operação conecta postos situados em diferentes regiões catarinenses, incluindo eixos industriais, centros comerciais e destinos turísticos. A distribuição territorial oferece uma plataforma para aprofundar presença de mercado sem partir de uma implantação isolada.

OPERAÇÃO E DISTRIBUIÇÃO

O centro de distribuição integra o conjunto empresarial. A proposta reúne todos os pontos comerciais em uma negociação única, preservando a leitura da rede como plataforma operacional, e não como carteira de imóveis.

Composição da aquisição

Varejo e distribuição integrados

Rede de postos

Trinta e uma unidades em atividade, com presença em diferentes polos de Santa Catarina.

Centro de distribuição

Uma estrutura de distribuição integrada ao conjunto empresarial ofertado.

Negociação integral, sem fracionamento, permuta ou parcelamento. A venda compreende a operação empresarial; os imóveis ficam fora do objeto.

Escala operacional

VOLUME MÉDIO POR UNIDADE

3.500 L/dia

Indicador diário apresentado para cada posto.

DISTRIBUIÇÃO INTEGRADA

1 centro

Estrutura incluída no conjunto operacional.

COBERTURA CATARINENSE

Presença no Vale do Itajaí, litoral, Grande Florianópolis e norte do estado, com exposição a diferentes perfis de demanda.

NEGOCIAÇÃO EM BLOCO

A combinação dos postos com a distribuição permite analisar suprimento, atendimento e presença territorial em uma mesma aquisição.

Tese de investimento

Ampliar presença	Avaliar a rede como plataforma de entrada ou expansão em diferentes regiões catarinenses, considerando a complementaridade com operações existentes.
Coordenar suprimento	Integrar planejamento de compras, distribuição e atendimento para identificar oportunidades de eficiência na cadeia comercial.
Trabalhar o portfólio	Comparar o papel de cada unidade na rede e desenvolver uma estratégia conjunta de posicionamento, operação e atendimento ao cliente.

Próximos passos e contatos

Em caso de interesse preliminar, disponibilizaremos acesso ao data room após assinatura do NDA e confirmação das autorizações aplicáveis.

Filipe Malvestio

Sócio-diretor

fmalvestio@threethrees.com.br

Lucas Pereira

Sócio Sênior I Legal

lpereira@threethrees.com.br

Alexandre Moreira

Diretor de Distribuição

amoreira@threethrees.com.br

Mariana Salles

Líder de Distribuição

msalles@threethrees.com.br


THREE THREES
PARTNERS