



VIVARA

1T26 • VIDEOCONFERÊNCIA DE

RESULTADOS



OPENING REMARKS

Thiago Borges

CEO Vivara

DESTAQUES 1T26

1. ROBUSTA GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL

Geração de caixa operacional¹ de R\$ 92,2 milhões, revertendo o consumo de R\$ 173,6 milhões no 1T25, em função da menor aquisição de matérias-primas e produtos acabados em linha com o plano de otimização de estoques

2. CONTÍNUA TRAJETÓRIA DE CRESCIMENTO

A receita bruta (líq. dev.) cresceu 13,8% no 1T26 vs. 1T25 impulsionado pelo nível saudável das vendas nas mesmas lojas (SSS²) de 9,7% e crescimento das vendas digitais de 16,2% vs. 1T25, com destaque para resiliência da categoria Joias Vivara

3. EVOLUÇÃO DA MARGEM BRUTA

Expansão de margem bruta de 2,0 p.p. vs. 1T25, atingindo 69,8%, ancorada na contínua gestão de markups e no balanceamento das estratégias multi-metal, com destaque para a alta capacidade de inovação de portfólio como alavanca de rentabilidade e o *hedge* natural que a largura do estoque e a capacidade de reaproveitamento de metais oferecem, mitigando oscilações abruptas de custo médio

4. MAXIMIZAÇÃO DE RETORNO

Dado o crescimento do resultado operacional nos últimos doze meses e otimização do capital empregado, o trimestre apresentou evolução do retorno sobre capital investido (ROIC³), totalizando 23,1%, 0,4p.p. acima do observado no 1T25

1. Geração de caixa operacional considerando R\$ 163,8 milhões de recebíveis de cartão de crédito do período que foram antecipados em Dez/25 para adiantamento do pagamento de dividendos de 2025.
2. O Same Store Sales (Vendas em Mesmas Lojas) considera a receita bruta líquida de devoluções, de lojas com 12 meses de operação no início do período, excluindo lojas em reforma com restrição de funcionamento. Exemplo: no 1T26 são consideradas lojas inauguradas até 31/12/2024.
3. Calculado considerando alíquota caixa e NOPAT LTM (últimos doze meses). Cálculo apresentado no anexo.



RESULTADO 1T26

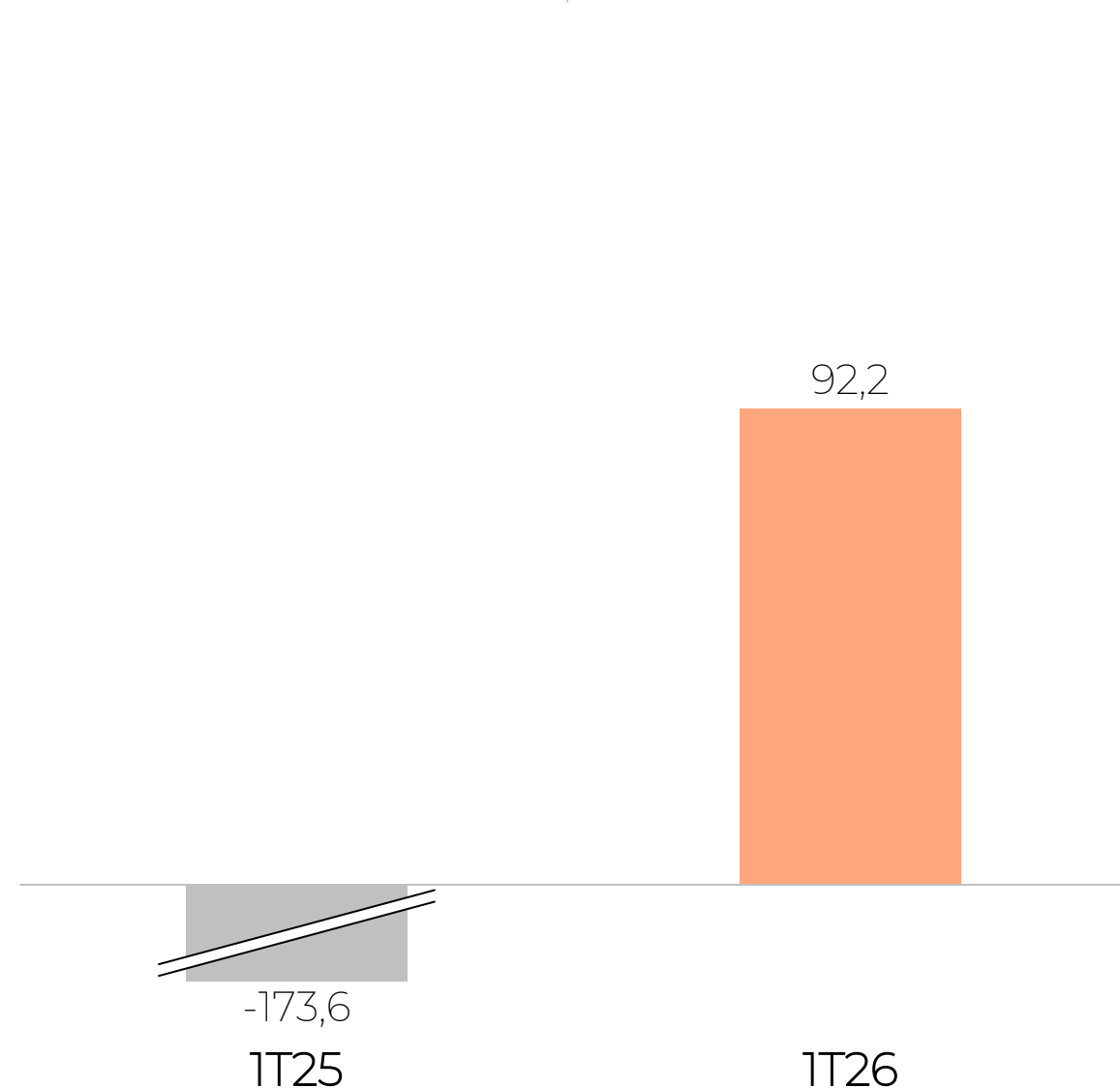
Elias Leal

CFO Vivara

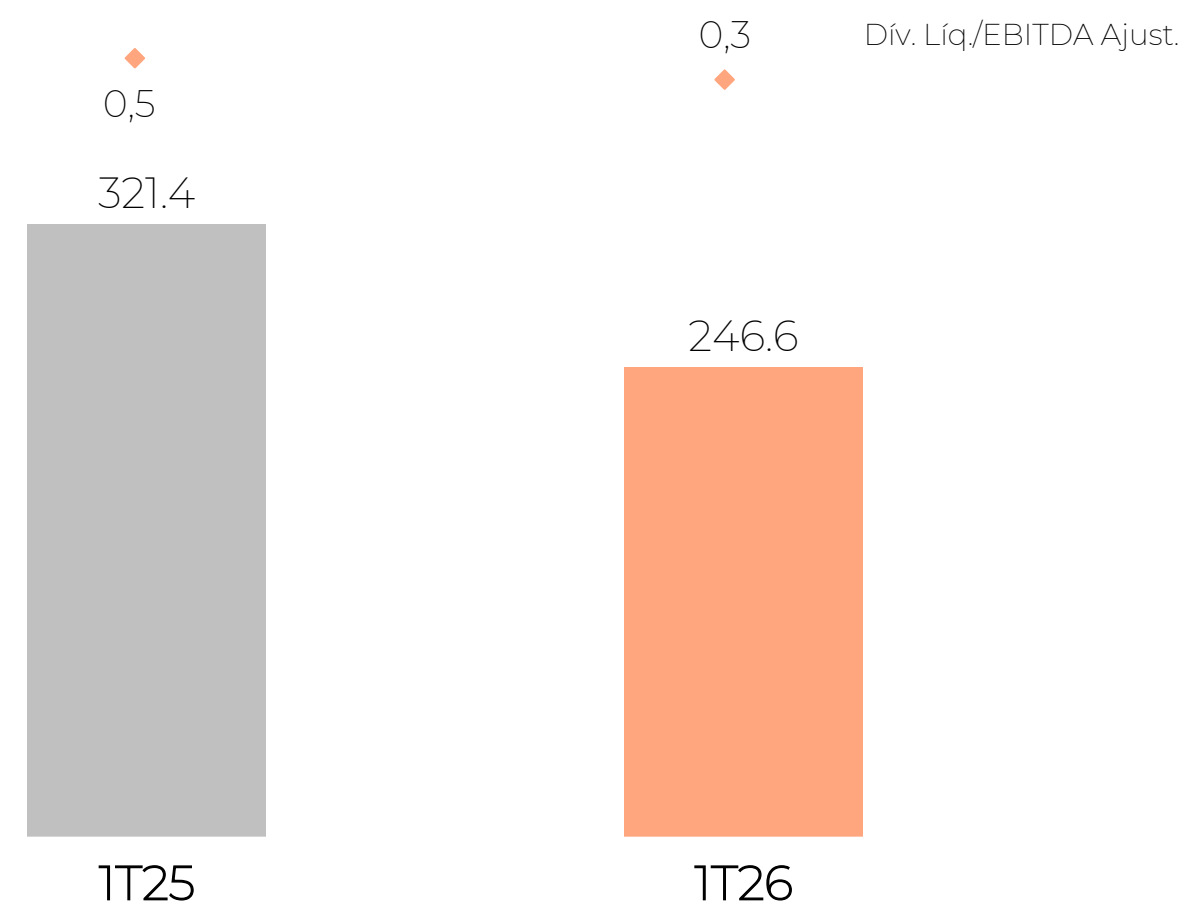
ROBUSTA GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL

Capital de giro mais eficiente contribuiu para o aumento da geração de caixa operacional¹ e para a redução da dívida líquida² ano contra ano

Geração de Caixa Operacional¹
Em R\$ M



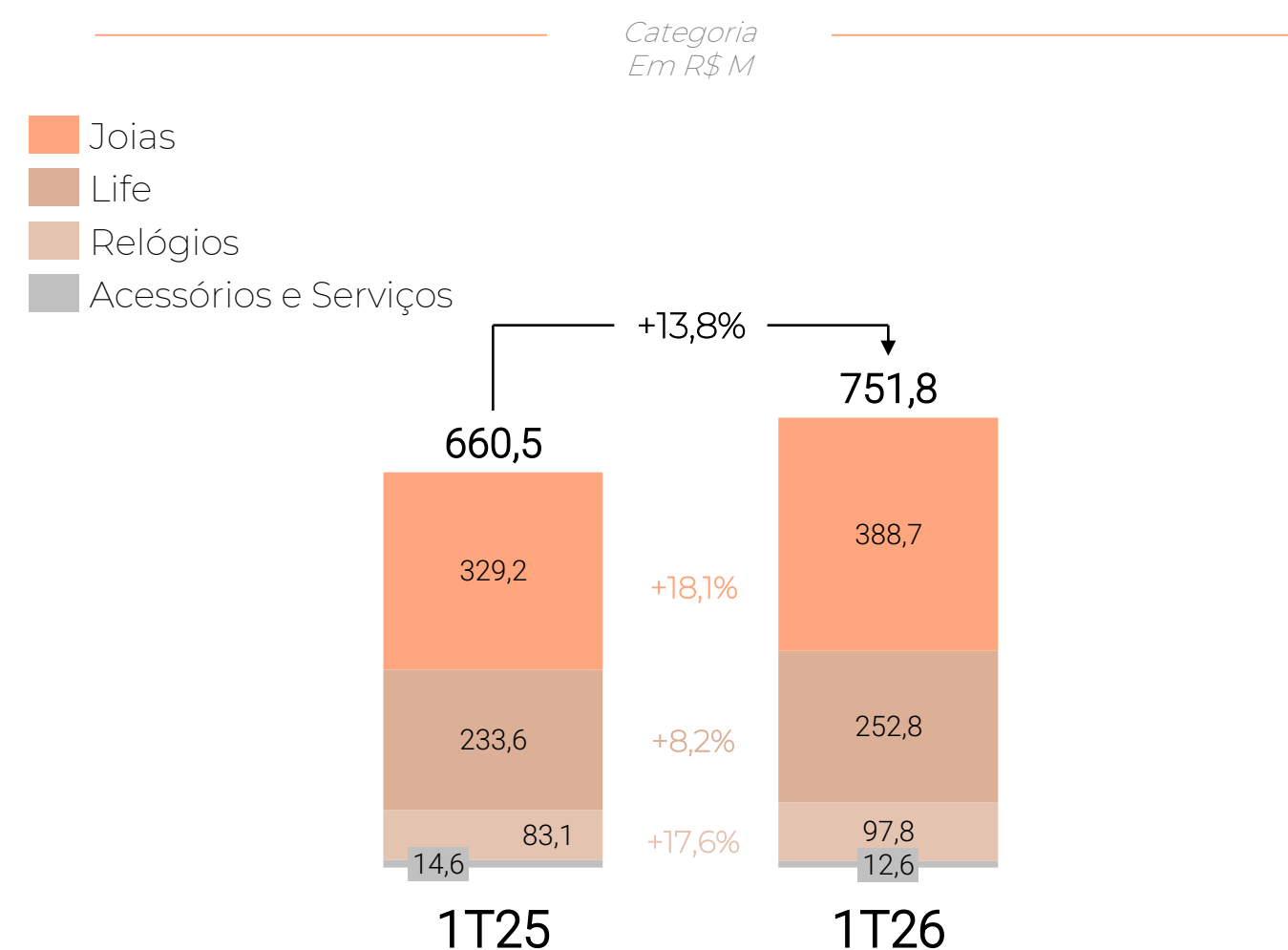
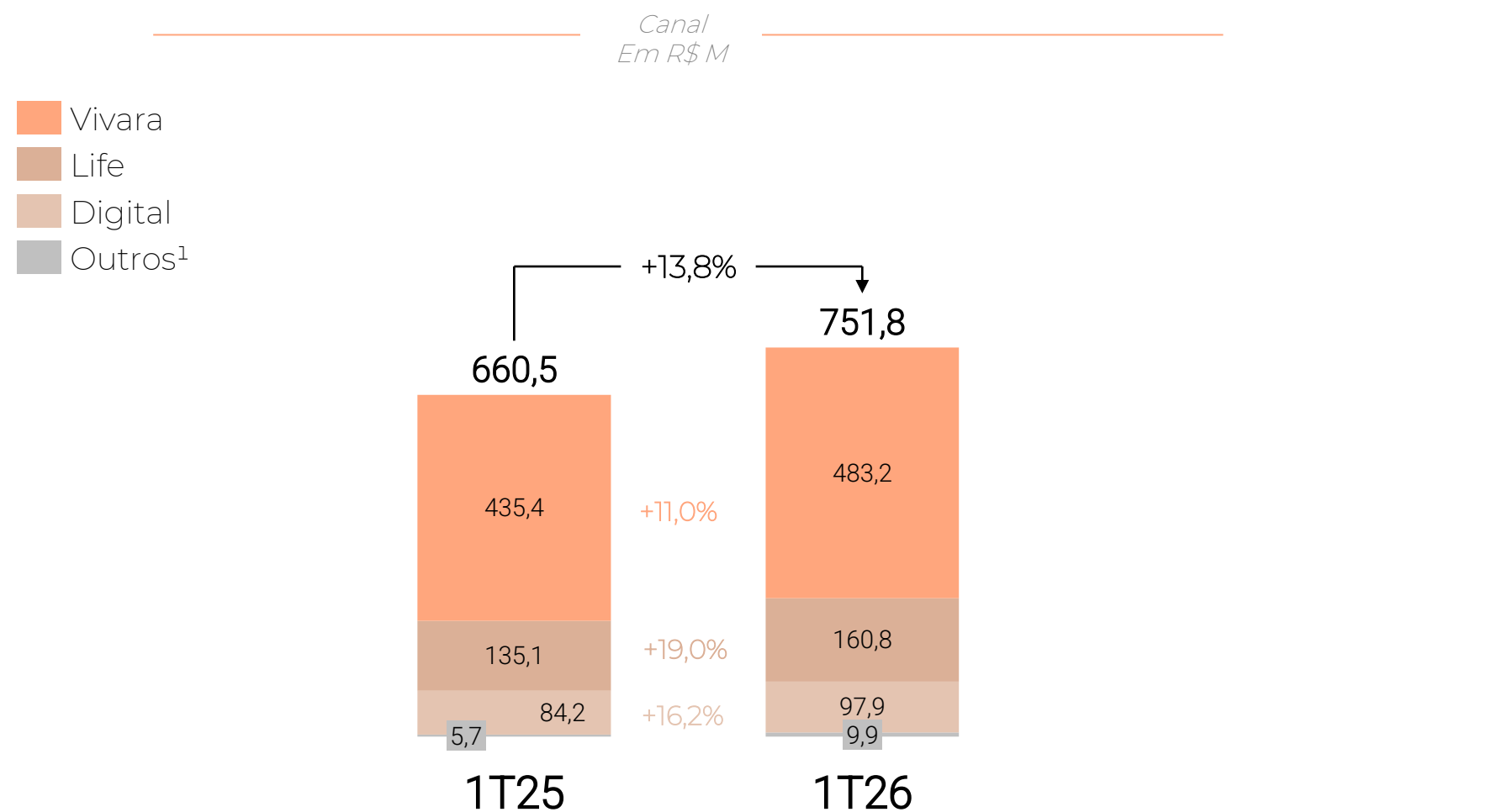
Dívida Líquida
(incluindo risco sacado²)
Em R\$ M



1. Métrica engloba linha de Caixa gerado (aplicado) pelas atividades operacionais, descontado pelas rubricas: (i) Imposto de renda e contribuição social pagos, (ii) Juros pagos de empréstimos e financiamentos, (iii) Juros pagos de arrendamentos de direito de uso e (iv) Arrendamento do Direito de Uso, (v) a métrica considera o saldo de R\$ 163,8 milhões de recebíveis de cartão de crédito antecipados em Dez/25 para fazer frente ao pagamento antecipado de dividendos de 2025 realizado naquele período.
2. Historicamente, a Companhia registrou operações de risco sacado na linha denominada "Fornecedores Convênio", classificada como operacional. Para melhorar a comparabilidade, estes saldos foram considerados como dívida na abertura acima. Saldo de dívida considera a métrica pré-IFRS 16, não incluindo os passivos de arrendamento relacionados a ativos de direito de uso. Saldo inclui as linhas de Empréstimos e Financiamentos, instrumentos derivativos e fornecedores convênio.

RECEITA BRUTA | POR CANAL E CATEGORIA

Destaque para crescimento do canal de digital de 16,2% impulsionado pelas vendas via aplicativo e resiliência da categoria Joias Vivara que apresentou forte crescimento de ticket e de volume



9,7% (1T26)
Same Store Sales
Consolidado

Same Store Sales (1T26)
VIVARA: 10,8%
LIFE 6,2%

16,2% (1T26)
Crescimento
Vendas Digitais

JOIAS
1T26 vs. 1T25
Ticket médio: + 7,0%
Peças vendidas: +10,3%

LIFE
1T26 vs. 1T25
Ticket médio: +17,3%
Peças vendidas: -7,8%

RELÓGIOS
1T26 vs. 1T25
Ticket médio: +10,4%
Peças vendidas: +6,5%

Comparativo reflete política de preços do 1T25 que potencializou volume de *Moments*
Ex-*Moments*, Life cresceu volumes em 17,3% no 1T26

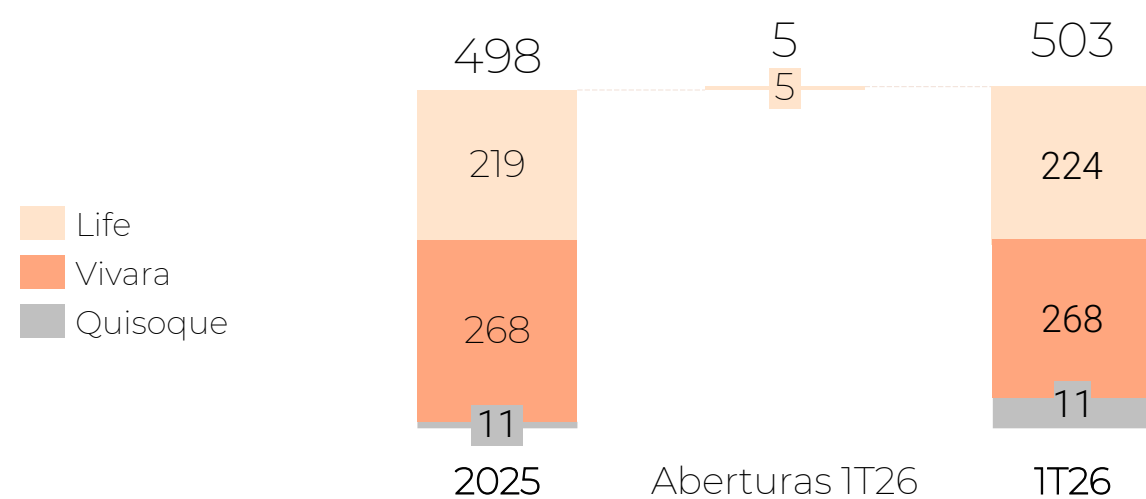
1. Outros incluem receita de serviços de assistência técnica e vendas de quiosque

EXPANSÃO & PARQUE DE LOJAS

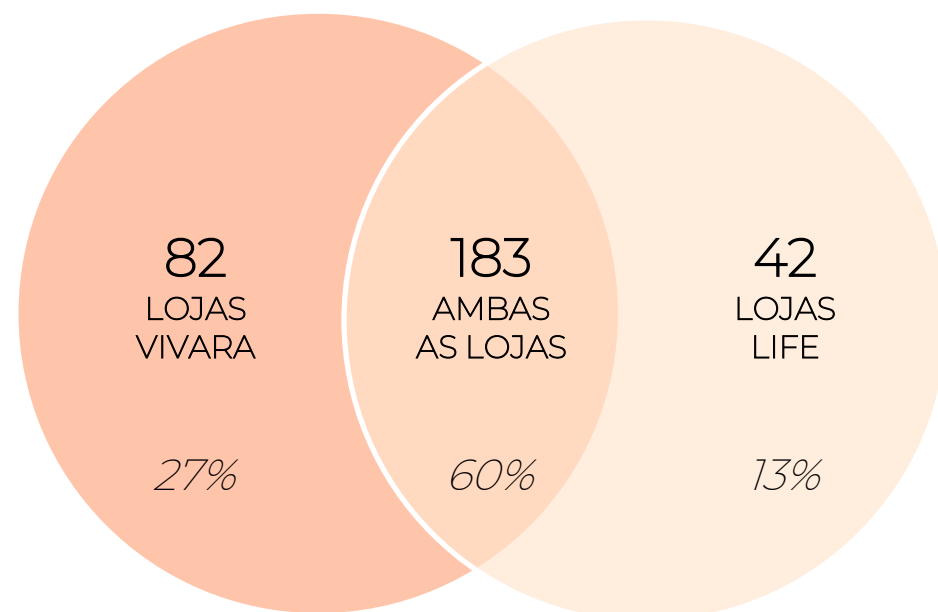
5 lojas aberturas no 1T26 | Ter as duas lojas no mesmo shopping cria um “efeito hub” positivo

EVOLUÇÃO DO PARQUE DE LOJAS

Aberturas líquidas de lojas



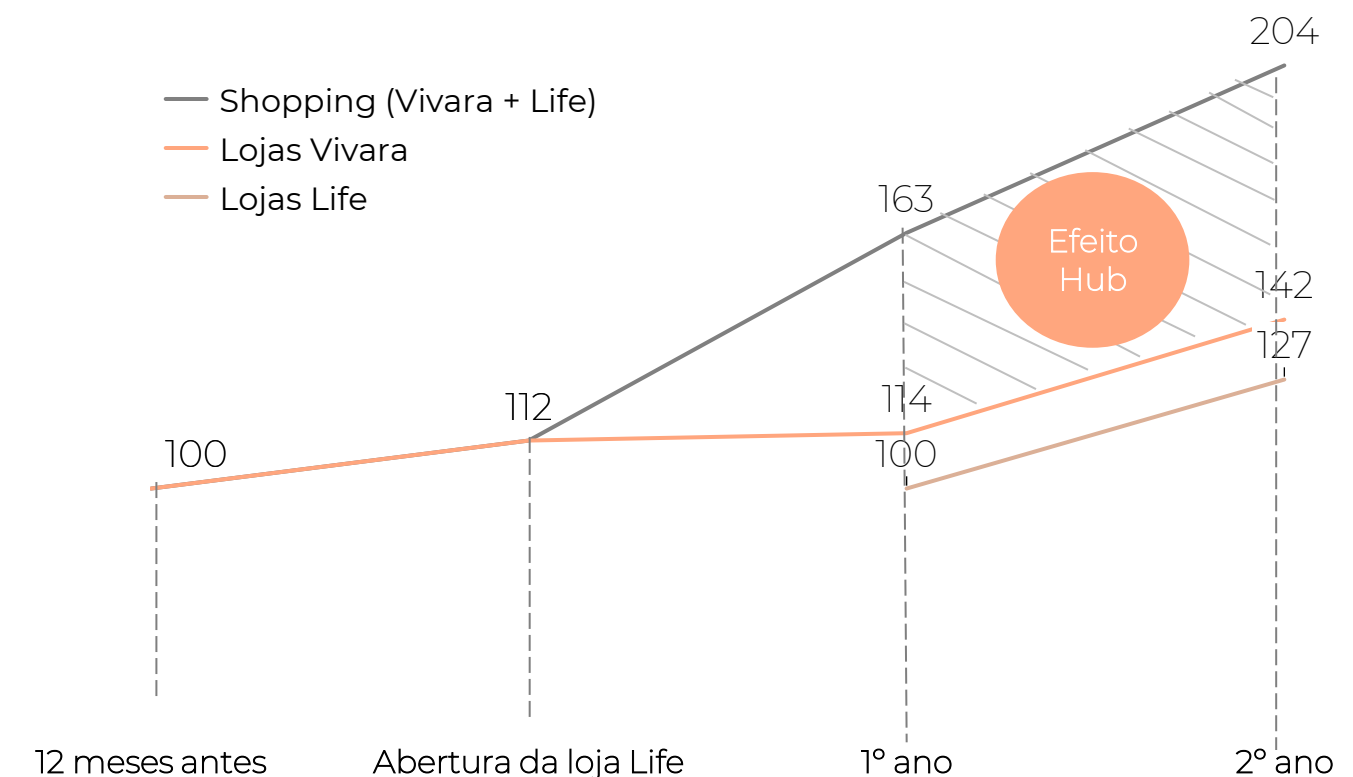
DE SHOPPINGS¹



307 SHOPPINGS¹

ESTUDO DE CANIBALIZAÇÃO

Crescimento do faturamento
Base 100



Estudo² de canibalização: aberturas de loja Life em shoppings com lojas Vivara

Antes da abertura da loja Life

- Em média, a loja Vivara, sozinha no shopping, crescia 12% YoY

Após 1º ano da abertura da loja Life

- No 1º ano completo com ambas as lojas, a loja Vivara mantém seu faturamento estável (em função da natural migração da venda da categoria Life para a loja Life recém criada)

No 2º ano completo após a abertura da loja Life

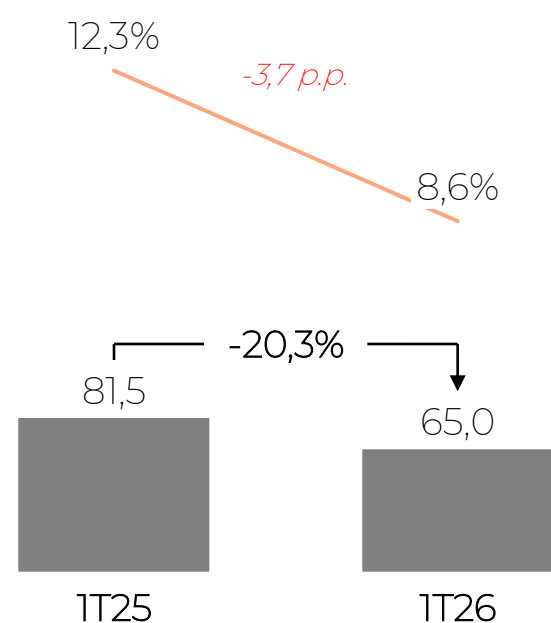
- Em média, a loja Vivara volta a crescer em maior ritmo do que vinha crescendo antes da inauguração da Loja Life. Faturamento dentro do mesmo shopping acelera de maneira significativa, podendo duplicar o faturamento em 3 anos

1. Não considera os 11 quiosques e 1 loja de rua (Vivara Oscar Freire) para completar os 503 pontos de venda em Mar/26 (268 Lojas Vivara, 224 Lojas Life e 11 Quiosques)
2. Estudo realizado tendo como base 70 lojas (35 Lojas Vivara e 35 Lojas Life inauguradas em 2023)

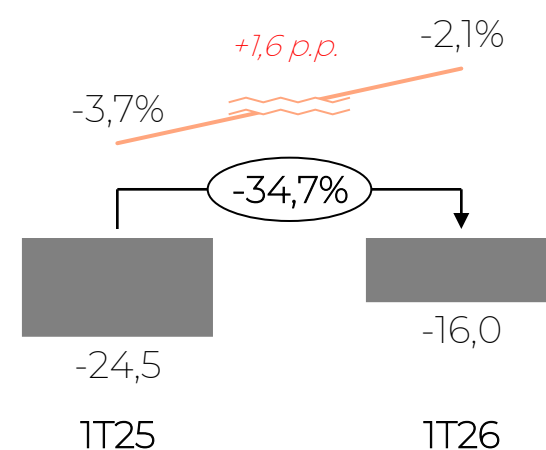
RECEITA DE SUBVENÇÃO E RECEITA LÍQUIDA

1T26 reflete a otimização da produção fabril em continuidade ao projeto de gestão dos estoques

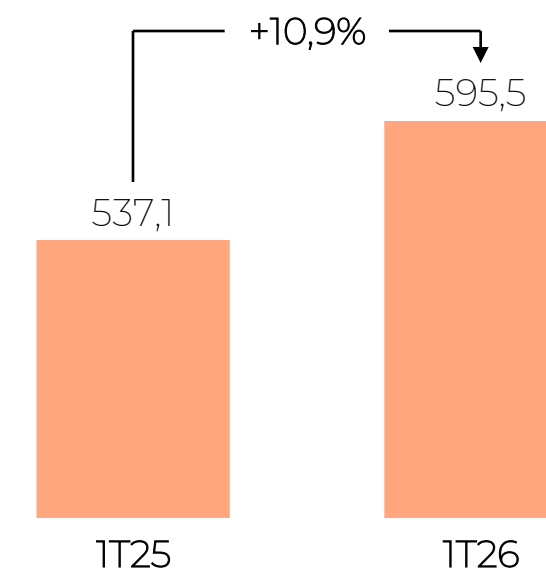
Receita de subvenção
Em R\$ M



Tributos incidentes em Manaus¹
Em R\$ M



Receita líquida
Em R\$ M



Receita de subvenção correspondeu a 8,6% da receita bruta no 1T26 (vs. 12,3% no 1T25), contribuindo para o crescimento da receita líquida de +10,9% no 1T26 vs. 1T25

Centro de Distribuição do Espírito Santo

Efeito positivo por conta da operação do novo centro de distribuição no Espírito Santo que gerou R\$ 12,2 milhões no trimestre

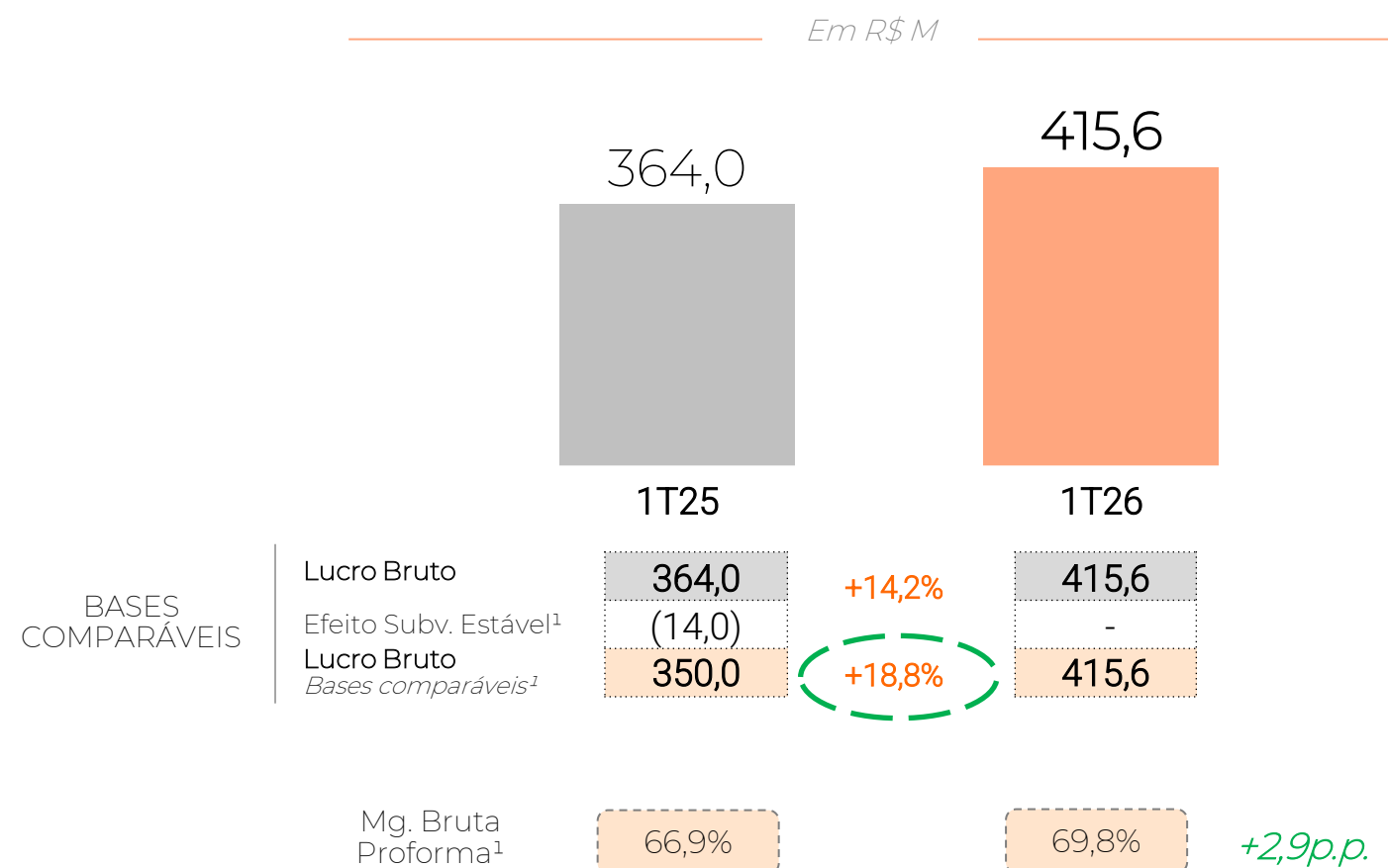
Redução do ritmo produtivo

Menor geração de crédito presumido de ICMS na fábrica de Manaus por conta da estratégia de otimização de estoques em contraste ao forte ritmo produtivo do 1T25

1. Tributos incidentes em Manaus são: F.T.I., UEA e PIS/COFINS sobre receita de Direito Autoral

LUCRO BRUTO

A evolução reforça o *moat* da Companhia, sua capacidade de proteger margens e gerar valor de forma consistente, apoiada em três frentes estruturais: (i) price power, (ii) mix de produtos como alavanca de rentabilidade e (iii) reciclagem de metais



Lucro Bruto de R\$ 415,6 milhões no 1T26

Em bases comparáveis¹, crescimento de 18,8% YoY (+2,9 p.p. de margem). Trimestre com evolução de rentabilidade bruta auxiliada pela normalização de importações frente ao 1T25 e diferentes alavancas por marca:

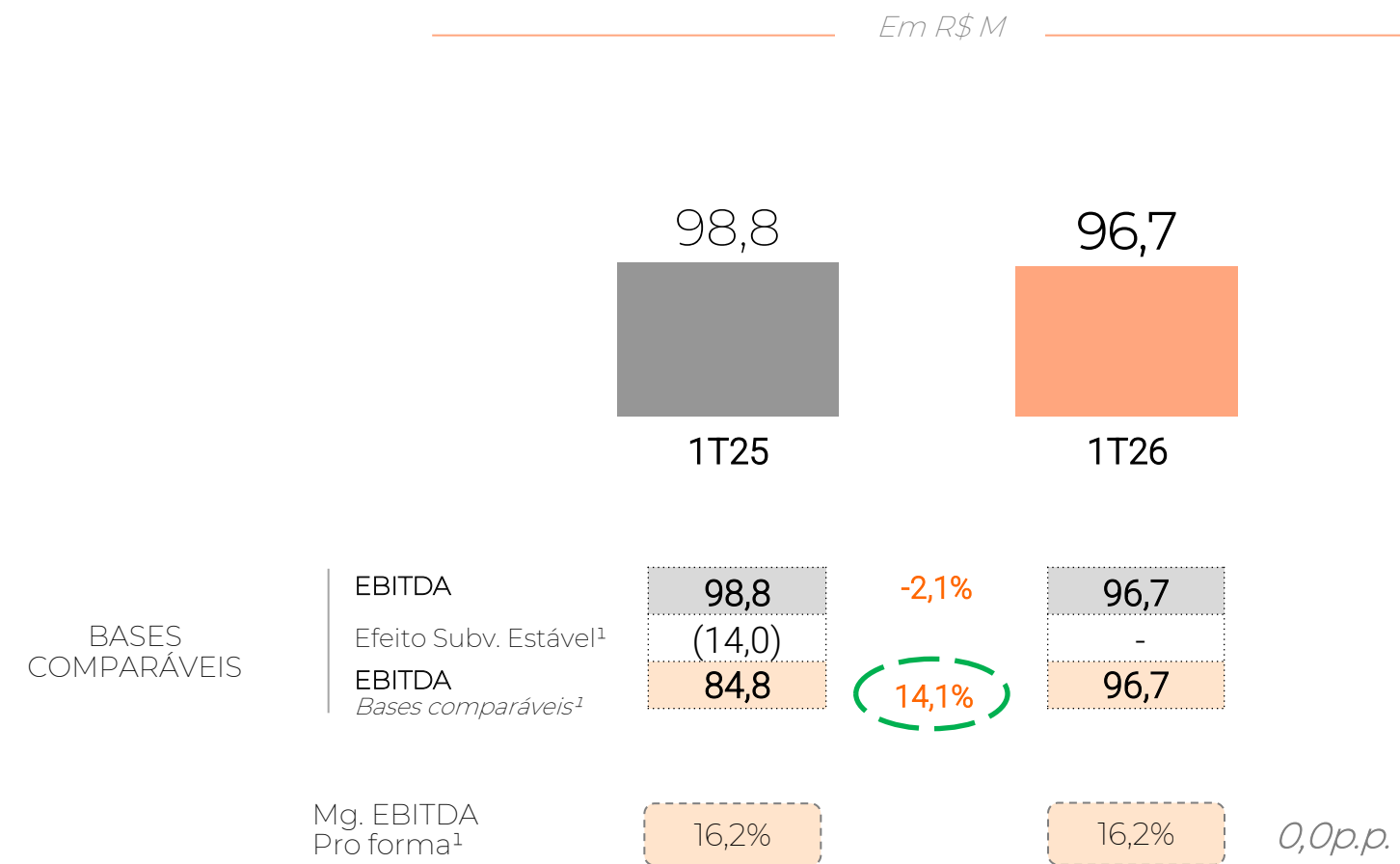
Vivara: expansão de margem dado mix mais rentável (Prata/Ouro e Prata Vivara), reposicionamento de preços acima do aumento do custo médio de produtos acabados de ouro que aumentou 11,7% ano contra ano

Life: A categoria segue com a maior margem bruta entre todas as categorias da Companhia. No comparativo ano contra ano apresentou ligeira contração de margem, dado redução de markup ano contra ano, fruto da natural evolução do custo da prata nos estoques, parcialmente mitigada pelo reposicionamento de preços praticados ao longo do trimestre

1. Para fins de comparabilidade, está apresentado o conceito da subvenção estável de modo a equiparar o patamar de receita de subvenção e tributos incidentes em Manaus do período anterior (comparativo) ao patamar do período atual, anulando variações positivas ou negativas que essa rubrica pode gerar no resultado da Companhia.

EBITDA

Impactado pelo menor nível produtivo da fábrica e maiores investimentos em despesas com vendas



EBITDA de R\$ 96,7 milhões no 1T26

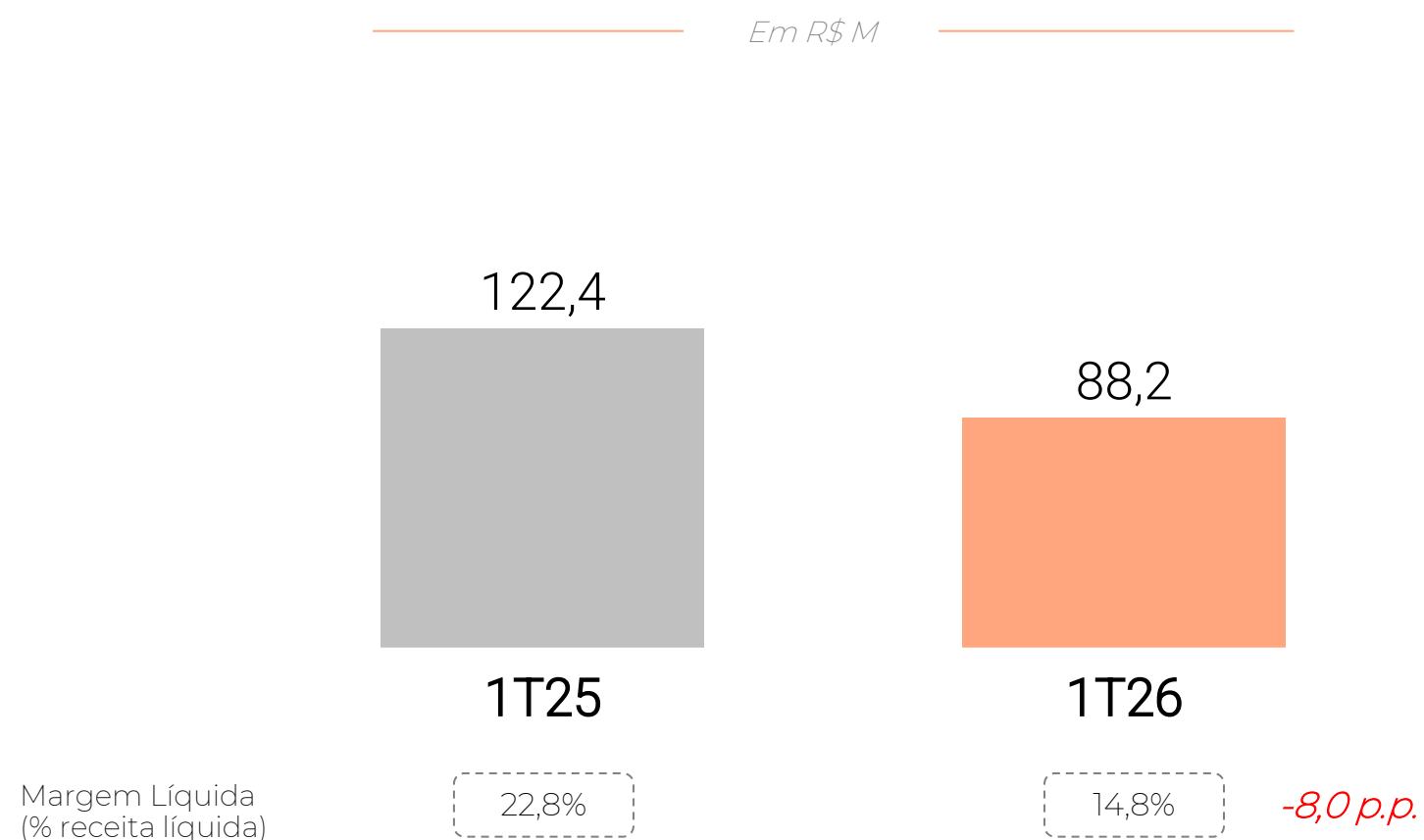
Em bases comparáveis¹, crescimento de 14,1% no 1T26 vs. 1T25 (margem estável YoY)

- (i) Maiores despesas com vendas, com destaque para: (a) marketing, dado eventos de *branding* e impulsionamento de campanhas, (b) fretes, dado o CD do ES (inaugurado em jun/25) e realocação de peças entre lojas (base comparável a partir do 3T26)
- (ii) Alavancagem operacional no G&A
- (iii) Outras despesas impactadas pela mudança de prognóstico de contingências trabalhistas no período

1. Para fins de comparabilidade, está apresentado o conceito da subvenção estável de modo a equiparar o patamar de receita de subvenção e tributos incidentes em Manaus do período anterior (comparativo) ao patamar do período atual, anulando variações positivas ou negativas que essa rubrica pode gerar no resultado da Companhia.

LUCRO LÍQUIDO

Impactado pela menor subvenção, maior despesa financeira e menor imposto de renda diferido no período

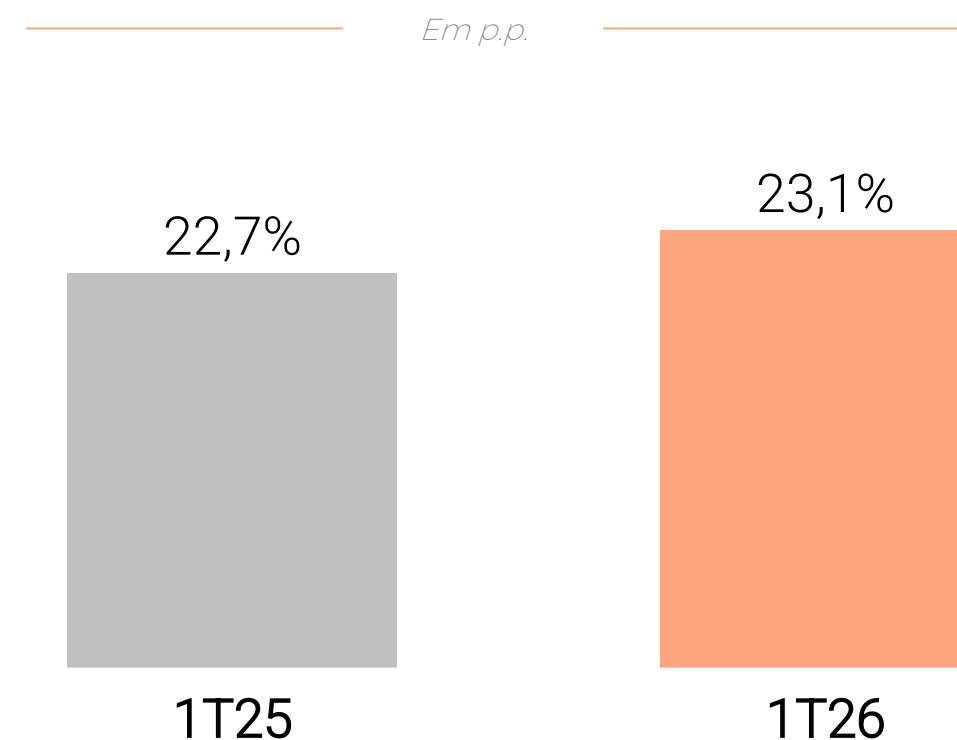


Lucro Líquido de R\$ 88,2 milhões no 1T26, queda de -27,9% no 1T26 vs. 1T25 (-8,0 p.p. de margem):

- (i) Menor saldo de subvenção ano contra ano
- (ii) Resultado financeiro reflete aumento do CDI ano contra ano; juros da Debentures; e efeito não-caixa da marcação a mercado de instrumentos derivativos
- (iii) Imposto de renda impactado pela diminuição do ritmo fabril e menor imposto de renda diferido atrelado a venda intercompany entre fábrica e varejo.

ROIC

Reflexo da maior eficiência operacional dos últimos doze meses e otimização do capital empregado



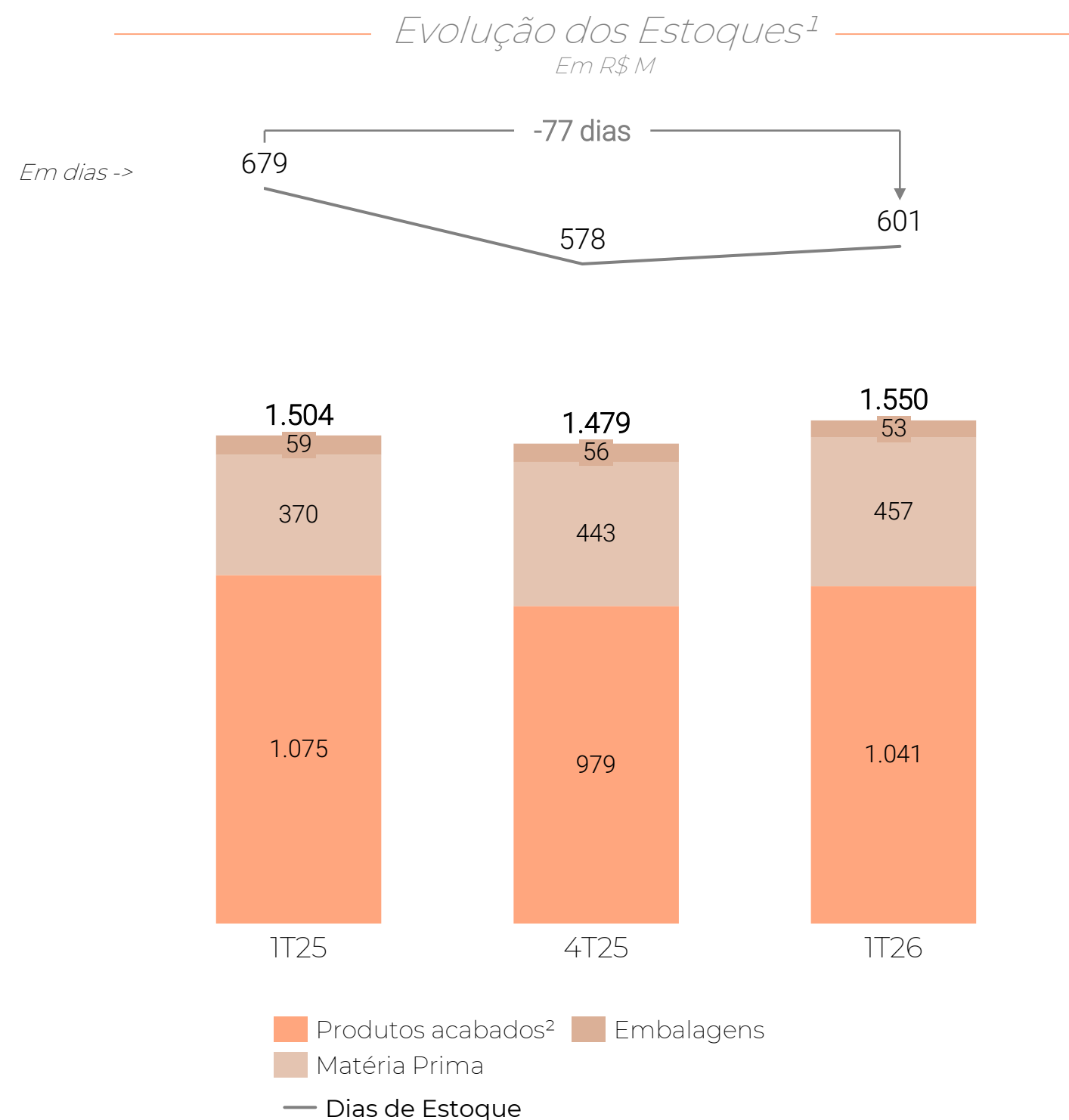
ROIC¹ de 23,1% no 1T26, +0,4 p.p. vs. 1T25

A combinação entre maior geração operacional e evolução na eficiência do capital empregado contribuiu para a expansão do ROIC no trimestre, que alcançou 23,1%, crescimento de 0,4p.p. em relação ao 1T25.

1. Cálculo ROIC encontra-se no anexo deste documento.

CONTINUIDADE NO PLANO DE OTIMIZAÇÃO DE ESTOQUE

Redução de 77 dias de estoque versus o 1T25, 29 dias a mais do que os 48 dias ganhos no 4T25 vs 4T24, mostrando continuidade na trajetória de eficiência do estoque



-77 dias de estoque
 equivalente a R\$ 199,4 milhões otimizados

Highlights

1) Produtos acabados:

- Destaque para queda do saldo de produtos acabados da categoria Joias Vivara, em linha com plano de otimização.
- Natural aumento do saldo dos Gastos Gerais de Fabricação (GGF) alocados ao estoque de produtos acabados (aumento de R\$ 24,6 milhões ano contra ano).

2) Matéria-prima:

- Redução do volume de ouro no estoque de matéria-prima ano contra ano, mas avanço do custo médio de 27,6% no período resultou em aumento de 7% de crescimento em valor no estoque
- Redução do volume de prata ano contra ano, mas avanço do custo médio de 108,7% no período resultou em aumento de 85% em valor no estoque
- Maior volume de pedras e componentes destinados à produção interna da fábrica ano contra ano

1. Saldo incluindo os Gastos Gerais de Fabricação (GGF). No fechamento do exercício de 2024, a Companhia modificou a metodologia contábil de custeio de Gastos Gerais de Fabricação (compostos por remuneração de pessoal de fábrica e demais despesas incorridas na planta fabril). Tais gastos passam a ser atribuídos aos custos de cada produto produzido (compondo o valor do estoque de produto acabado) e irão transitar na linha de custo apenas no momento em que o produto produzido seja vendido para o consumidor final (à luz do CPC 16 – Custos).

2. Saldo inclui linha de Produtos acabados e Estoques em trânsito

VIVARA

ri@vivara.com.br
ri.vivara.com.br



ANEXO 1 | RECONCILIAÇÃO IFRS-16

DRE¹

Saldos em R\$ mil

	1T26			1T25		
	Pós IFRS 16	Ajustes	Pré IFRS 16	Pós IFRS 16	Ajustes	Pré IFRS 16
Receita Bruta (ex-devoluções)	751.754		751.754	660.492		660.492
Deduções da Receita (ex-Rec. Subvenção)	(221.212)		(221.212)	(204.957)		(204.957)
Rec. Subvenção	64.971		64.971	81.546		81.546
Receita operacional líquida	595.512		595.512	537.081		537.081
Custos	(179.154)	(711)	(179.865)	(172.402)	(674)	(173.076)
Lucro Bruto	416.358		415.647	364.679		364.005
%Margem Bruta	69,9%		69,8%	67,9%		67,8%
Despesas Operacionais²	(287.394)		(319.093)	(236.142)		(265.486)
Despesas com Vendas	(224.731)	(30.611)	(255.343)	(183.744)	(28.307)	(212.050)
Despesas G&A	(55.925)	(1.088)	(57.013)	(50.415)	(1.037)	(51.452)
Outras Rec e Desp Oper.	(6.739)		(6.739)	(1.983)		(1.983)
Depreciação (custos)	148		148	285		285
EBITDA	129.112		96.702	128.822		98.804
%Margem EBITDA	21,7%		16,2%	24,0%		18,4%
Itens não recorrentes	-		-	2.261		2.261
EBITDA Ajustado	129.112		96.702	131.083		101.065
%Margem EBITDA Ajustada	21,7%		16,2%	24,4%		18,8%
Itens não recorrentes	-		-	(2.261)		(2.261)
Depreciação e Amortização	(38.739)	22.155	(16.584)	(38.400)	22.168	(16.232)
Resultado Financeiro	(35.858)	20.872	(14.986)	(19.813)	17.673	(2.140)
LAIR	54.515		65.131	70.609		80.432
IRPJ e CSLL	26.280	(3.194)	23.087	44.429	(2.496)	41.933
Lucro Líquido	80.795		88.218	115.038		122.365
%Margem Líquida	13,6%		14,8%	21,4%		22,8%

1. Saldos pré IFRS-16: os saldos excluem efeitos do IFRS-16 em relação aos arrendamentos mercantis relacionados a aluguel das lojas, escritório e fábrica.

2. Saldos excluindo Depreciação e Amortização (D&A)

ANEXO 2 | RECONCILIAÇÕES

Reconciliação do EBITDA (R\$ mil)	1T26	1T25	Var. (%)
Lucro Líquido¹	88.218	122.365	-27,9%
<i>Margem líquida (%)</i>	<i>14,8%</i>	<i>22,8%</i>	<i>(8,0 p.p.)</i>
(+) IR/CSLL	(23.087)	(41.933)	-44,9%
(+) Resultado financeiro	14.986	2.140	600,4%
(+) Depreciação e Amortização	16.584	16.232	2,2%
EBITDA¹	96.702	98.804	-2,1%
<i>Margem EBITDA (%)</i>	<i>16,2%</i>	<i>18,4%</i>	<i>(2,2 p.p.)</i>
(+/-) Efeitos não recorrentes	-	2.261	n.a.
EBITDA Ajustado¹	96.702	101.065	-4,3%
<i>Margem EBITDA Ajustada (%)</i>	<i>16,2%</i>	<i>18,8%</i>	<i>(2,6 p.p.)</i>

Estoques	1T26	4T25	1T25	Var. (%) QoQ	Var. (%) YoY
Produtos acabados	1.040.778	979.421	1.074.503	6,3%	-3,1%
Matéria Prima	456.970	443.046	370.289	3,1%	23,4%
Embalagens	52.538	56.459	59.247	-6,9%	-11,3%
Estoques	1.550.286	1.478.926	1.504.039	4,8%	-1,7%
COGS LTM	- 928.225	- 921.472	- 797.888	0,7%	16,3%
Dias de Estoque²	601	578	679	23	-77

1. Saldos pré-IFRS 16: os saldos acima excluem os efeitos do IFRS 16 relacionados a contratos de arrendamento associados ao aluguel de lojas, escritório e fábrica.
2. Dias de estoque calculados considerando o saldo de estoque dividido pelo custo dos últimos doze meses, multiplicado por 360 dias.

ANEXO 3 | CÁLCULO ROIC

ROIC ¹	1T26	1T25	Var. (-)	Var. (%)
EBITDA Ajustado LTM	761,9	701,4	60,6	8,6%
(-) D&A	(65,7)	(60,3)	(5,4)	9,0%
Alíquota Caixa	-13,2%	-13,9%	0,6 p.p.	
NOPAT	604,0	552,3	51,8	9,4%
(=) Ativo Circulante ajustado	2.654,5	2.468,6	185,9	7,5%
(+) Contas a Receber	899,1	751,0	148,1	19,7%
(+) Estoque	1.550,3	1.504,0	46,2	3,1%
(+) Outros	205,1	213,5	(8,4)	-3,9%
(=) Passivo Circulante ajustado	459,3	450,2	9,1	2,0%
(+) Fornecedores	126,3	163,9	(37,6)	-23,0%
(+) Obrigações trabalhistas e tributárias	197,4	155,8	41,5	26,6%
(+) Arrendamento	96,1	97,2	(1,0)	-1,1%
(+) Outros (Ex-dividendos a pagar) ²	39,5	33,3	6,2	18,6%
(=) Ativo Não-Circulante ajustado	421,0	419,5	1,5	0,3%
(+) Imobilizado	1.013,3	943,1	70,2	7,4%
(-) Imobilizado IFRS16	(592,3)	(523,6)	(68,7)	13,1%
(=) Capital Empregado	2.616,2	2.471,2	145,0	5,9%
(=) ROIC - IR/CS Alíquota Caixa	23,1%	22,7%	0,4 p.p	22,7 p.p

1. Calculado considerando alíquota caixa e NOPAT LTM (últimos doze meses) e capital empregado do fim dos períodos.
2. Considerando apenas ativos e passivos operacionais