

VIVARA

1T23 • DIVULGAÇÃO DE

RESULTADOS



CALL DE RESULTADOS

COMENTÁRIO DE DESEMPENHO:

Para assistir aos comentários da administração [clique aqui](#)

SESSÃO DE Q&A:

8/maio

10h (BR)
09h (US ET)
[clique aqui](#)



**DESTAQUES
FINANCEIROS E
OPERACIONAIS 1T23**

São Paulo, 05 de maio de 2023

VIVARA Participações S.A. (B3: VIVA3), a maior rede de joalherias da América Latina, divulga os resultados do 1º trimestre de 2023.



A Vivara atingiu FATURAMENTO de R\$ 487,5 milhões, crescimento de 18,7%, com relevante crescimento da participação da categoria Life, que representou 34,5% das vendas totais, uma expansão de +5,2 p.p., na comparação com o 1T22.

O reflexo do aumento da participação de Life foi observado na MARGEM BRUTA da Companhia, que atingiu 69,6%, no 1T23.

Ainda no trimestre, a Companhia apresentou pressão de Despesas de Vendas e Gerais e Administrativas, como efeito da expansão acelerada de lojas e aumento da estrutura administrativa, ao longo de 2022.

DESTAQUES 1T23

R\$ 487,5 MM Receita Bruta (liq. de dev.) | +18,7% vs 1T22

R\$ 70,5 MM Vendas Digitais | +36,6% vs 1T22 e **14,5%** de participação na venda total no 1T23

R\$ 168,2 MM Receita da categoria Life | +39,9% vs 1T22 e **34,5%** de share na venda total no 1T23

+11,4% Vendas em mesmas lojas (SSS)

R\$ 272,6 MM Lucro Bruto | +19,5% vs 1T22 e **69,6%** de Margem Bruta, **+2,0 p.p.** vs 1T22

+7 Novas Lojas | Somando **77** lojas Life e **245** lojas Vivara

R\$ 58,0 MM EBITDA Ajustado | +13,3% vs 1T22

PRINCIPAIS INDICADORES

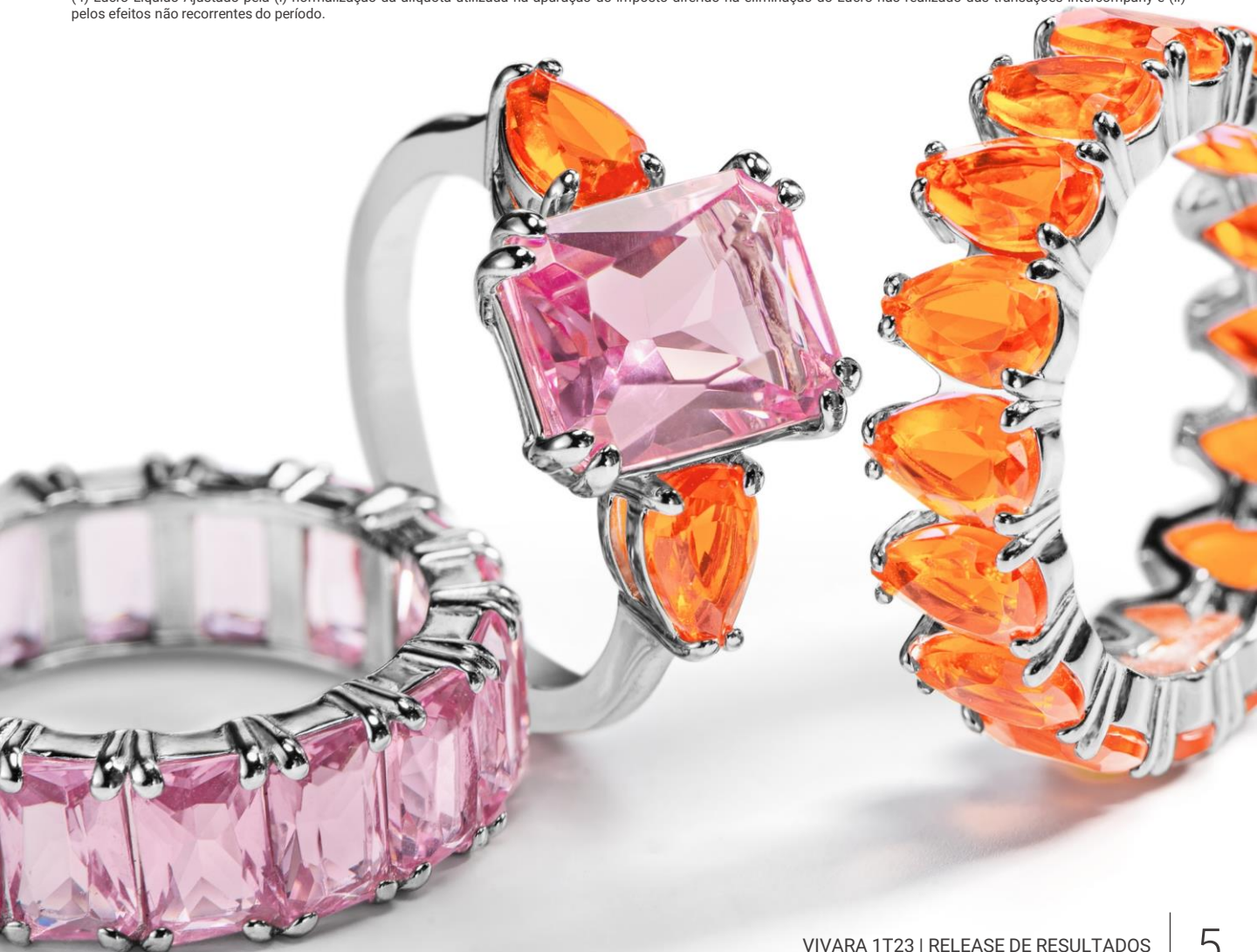
Principais Indicadores Financeiros (R\$ mil)	1T23	1T22	Δ % 23vs22
Receita Bruta (liq. de devoluções)	487.500	410.860	18,7%
Receita Líquida	391.628	337.424	16,1%
Lucro bruto	272.586	228.151	19,5%
<i>Margem Bruta (%)</i>	69,6%	67,6%	2,0 p.p.
EBITDA	80.119	70.910	13,0%
<i>Margem Ebitda (%)</i>	20,5%	21,0%	(0,6 p.p.)
EBITDA Ajustado ⁽¹⁾	58.045	51.246	13,3%
<i>Margem Ebitda Ajustada (%)</i>	14,8%	15,2%	(0,4 p.p.)
Lucro Líquido	38.571	45.922	-16,0%
<i>Margem Líquida (%)</i>	9,8%	13,6%	(3,8 p.p.)
Lucro Líquido Ajustado ⁽⁴⁾	48.658	45.922	6,0%
<i>Margem Líquida Ajustada (%)</i>	12,4%	13,6%	(1,2 p.p.)
SSS ⁽²⁾ (lojas físicas)	7,4%	61,5%	na
SSS (lojas físicas + digital)	11,4%	41,7%	na
Geração de Caixa Operacional ⁽³⁾	8.040	(43.989)	118,3%

(1) EBITDA (*Earnings before Interest, Taxes and Depreciation and Amortization*) é uma medição não contábil divulgada pela Companhia em consonância com a Instrução CVM nº 527/12. A parcela fixa das despesas de aluguel refere-se ao "Arrendamento do Direito de Uso", que, pela adoção do IFRS16/CPC06, a partir de janeiro de 2019, deixou de ser contabilizado como aluguel, nas despesas operacionais. A apresentação do EBITDA Ajustado pelo aluguel é importante para refletir o impacto da aceleração da expansão nas métricas operacionais da Companhia. Além do ajuste pelo IFRS16/CPC06, excluiu-se do EBITDA Ajustado efeitos não recorrentes composto por (i) R\$2,1 milhões de Fee de Sucesso pela eliminação de riscos tributários em autos de infração, relacionados ao desembaraço de mercadorias de importação entre 2012 e 2014; e (ii) R\$0,5 milhões referente à pagamento de honorários remanescentes de projetos estratégicos.

(2) SSS - vendas em mesmas lojas (Same Store Sales), considera a receita bruta líquida de devoluções, de lojas com 12 meses de operação, além de incluir as receitas de e-commerce e excluir lojas em reforma, com restrição de funcionamento, mesmo que parcial e operações encerradas.

(3) Medição gerencial, não contábil, elaborada pela Companhia, e não é parte integrante do escopo de trabalho da auditoria independente.

(4) Lucro Líquido Ajustado pela (i) normalização da alíquota utilizada na apuração do imposto diferido na eliminação do Lucro não realizado das transações intercompany e (ii) pelos efeitos não recorrentes do período.





DESEMPENHO POR CANAL

RECEITA BRUTA POR CANAL (Liq. Dev.)

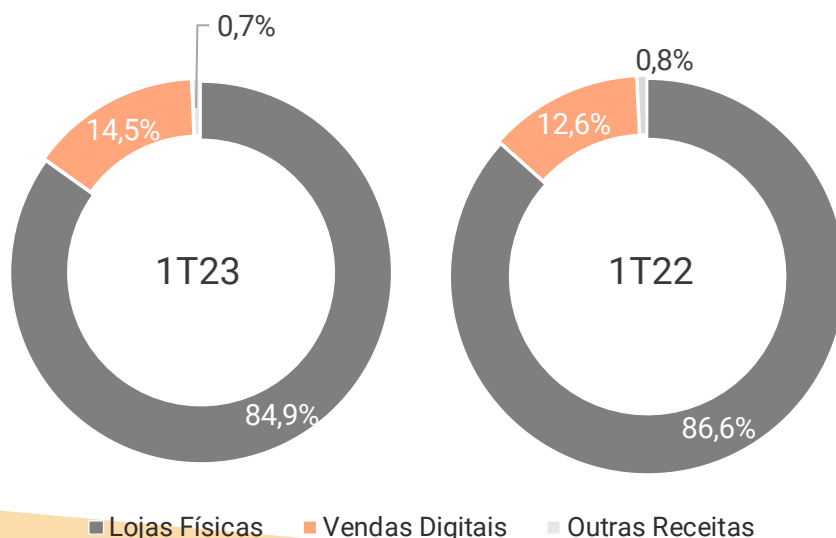
A Receita Bruta, líquida de devoluções, do 1T23 atingiu R\$ 487,5 milhões, crescimento de 18,7%, na comparação com o 1T22. O desempenho é explicado (i) pelo crescimento de vendas mesmas lojas (SSS de lojas físicas + e-commerce) que atingiu 11,4%; e (ii) pelo aumento de 18,9% de área de vendas nos últimos 12 meses.

A Receita Líquida do período foi de R\$ 391,6 milhões, com expansão de 16,1%, em relação ao 1T22. O aumento de 30,6% registrado nas deduções deveu-se principalmente ao menor crédito presumido do trimestre, que representou 8,5% da Receita Bruta (liq.de devoluções) no 1T23, comparado a 10,8% registrado no mesmo período do ano anterior. O menor volume de crédito de ICMS está relacionado ao aumento de importação no período, pela maior complexidade de mix Life, e, consequente, redução na produtividade da fábrica.

As Vendas Mesmas Lojas (SSS) atingiram 11,4% refletindo o bom desempenho de todos canais. Importante destacar que além das novas lojas, foram excluídas do SSS as lojas em reforma ao longo do trimestre. Especificamente no 1T23, a Companhia fechou, parcialmente, 14 lojas maduras da Vivara. O impacto das reformas na venda total está detalhado na sessão de Vendas em Lojas Físicas, na página 9 deste documento.

Receita por canal (R\$ mil)	1T23	1T22	Δ % 23vs22
Receita Bruta (Liq. de devoluções)	487.500	410.860	18,7%
Lojas Físicas	413.735	356.030	16,2%
Lojas Vivara	342.251	322.550	6,1%
Lojas Life	64.650	25.873	149,9%
Quiosques	6.834	7.608	-10,2%
Vendas Digitais	70.476	51.605	36,6%
Outros	3.289	3.224	2,0%
Deduções	(95.872)	(73.437)	30,6%
Receita Líquida	391.628	337.423	16,1%
SSS (lojas físicas)	7,4%	61,5%	na
SSS (lojas físicas + digital)	11,4%	41,7%	na

As vendas digitais cresceram 36,6% no trimestre, representando 14,5% das vendas totais, 1,9 p.p. superior à penetração registrada no mesmo trimestre do ano anterior.



RECEITA BRUTA POR CANAL (Liq. Dev.) (Cont.)

Lojas Físicas

No 1T23, a Companhia atingiu R\$ 413,7 milhões de faturamento em lojas físicas, com expansão de 16,2% na comparação com o mesmo período do ano anterior. Na visão de Vendas Mesmas Lojas, considerando apenas lojas físicas, o crescimento foi de 7,4%, com destaque para a performance das lojas exclusivas da marca Life.

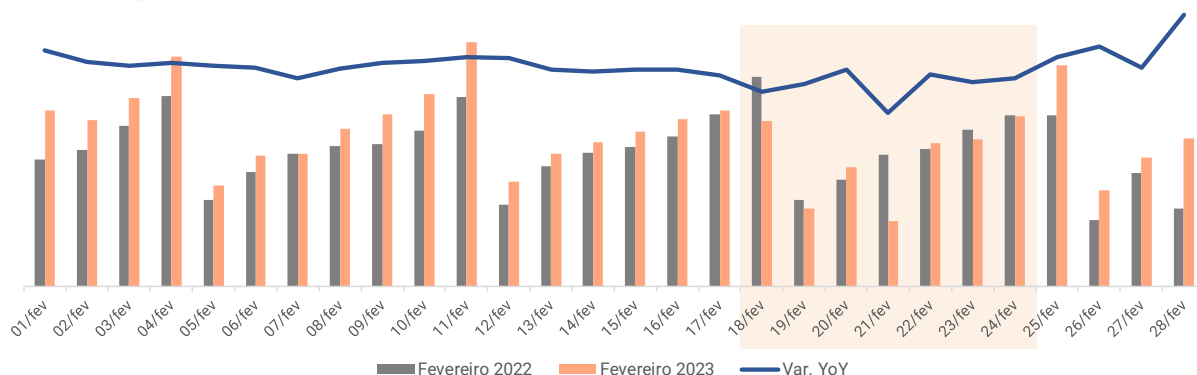
Neste trimestre, mais uma vez, o crescimento de vendas foi impulsionado pelo volume de peças vendidas, que cresceu 22,0% quando comparado ao 1T22. A queda de 2,8% no preço médio da Companhia reflete o aumento da participação da categoria Life nas vendas totais.

Abertura por negócio (R\$ mil)		1T23	1T22	? 23vs22
Vivara	Número de lojas	245	231	14
	Aberturas líquidas	2	2	0
	Área de vendas (m ²)	22.385	21.098	6,1%
	Receita bruta (liq. dev.)	342.251	322.550	6,1%
	Venda/m ² (R\$)	15.289	15.288	0,0%
Life	Número de lojas	77	35	42
	Aberturas líquidas	5	2	3
	Área de vendas (m ²)	5.823	2.479	134,9%
	Receita bruta (liq. dev.)	64.650	25.873	149,9%
	Venda/m ² (R\$)	11.103	10.437	6,4%
Quiosque	Número de quiosques	21	24	(3)
	Aberturas líquidas	0	-2	2
	Área de vendas (m ²)	137	155	-11,6%
	Receita bruta (liq. dev.)	6.834	7.608	-10,2%
	Venda/m ² (R\$)	49.880	49.081	1,6%
Total	Número de pontos de vendas	343	290	53
	Aberturas líquidas	7	2	5
	Área de vendas (m ²)	28.344	23.732	19,4%
	Receita bruta (liq. dev.)	413.735	356.030	16,2%
	Venda/m ² (R\$)	14.597	15.002	-2,7%

A queda de receita por m² consolidada reflete (i) 55 novas lojas Vivara, inauguradas após 2020, que tem produtividade menor que as lojas do legado; (ii) 14 lojas maduras da Vivara em reforma ao longo do trimestre; (iii) volume expressivo de lojas Life inauguradas nos últimos 12 meses (55% do total de lojas desse formato); e (iv) redução do parque de quiosques, pela conversão em lojas;

Em que pese o bom desempenho de todos os canais, ao longo do trimestre a operação de lojas físicas foi impactada pelo menor fluxo de clientes durante o feriado de Carnaval. A normalização do calendário de Carnaval, em 2023, após dois anos sem a realização da festa, reduziu de forma relevante o tráfego em shoppings, não só durante os seis dias, mas também no final de semana posterior:

Vendas Lojas físicas - Impacto CARNAVAL



RECEITA BRUTA POR CANAL (Liq. Dev.) (Cont.)

Lojas VIVARA

Com 245 pontos de venda ao final do período, as lojas Vivara apresentaram Receita Bruta (liq. de devoluções) de R\$ 342,3 milhões no 1T23, representando um crescimento de 6,1%, comparado ao 1T22.

A análise de venda por m² das lojas Vivara reflete:

- i. O desempenho das lojas maduras, impactado por lojas em reforma. Ao todo, 14 lojas do parque de lojas maduras da Vivara passaram por fechamento parcial e permaneceram com fluxo comprometido por 36 dias, em média, ao longo do trimestre. Essas lojas, em conjunto, apresentaram retração de 8,9%, nas vendas do 1T23, comparado ao mesmo período do ano anterior.
- ii. As lojas Vivara, abertas após 2020, são lojas com área média similar ao parque de lojas maduras, porém, com venda total menor. Na média, as lojas da expansão Vivara apresentam receita 45% menor que as lojas maduras do legado. Esse cenário é natural, pelo estágio avançado de penetração desse formato, já presente nos melhores e maiores shoppings do país. No encerramento do 1T23, 55 lojas Vivara haviam sido inauguradas após 2020.



RECEITA BRUTA POR CANAL (Liq. Dev.) (Cont.)

Lojas LIFE

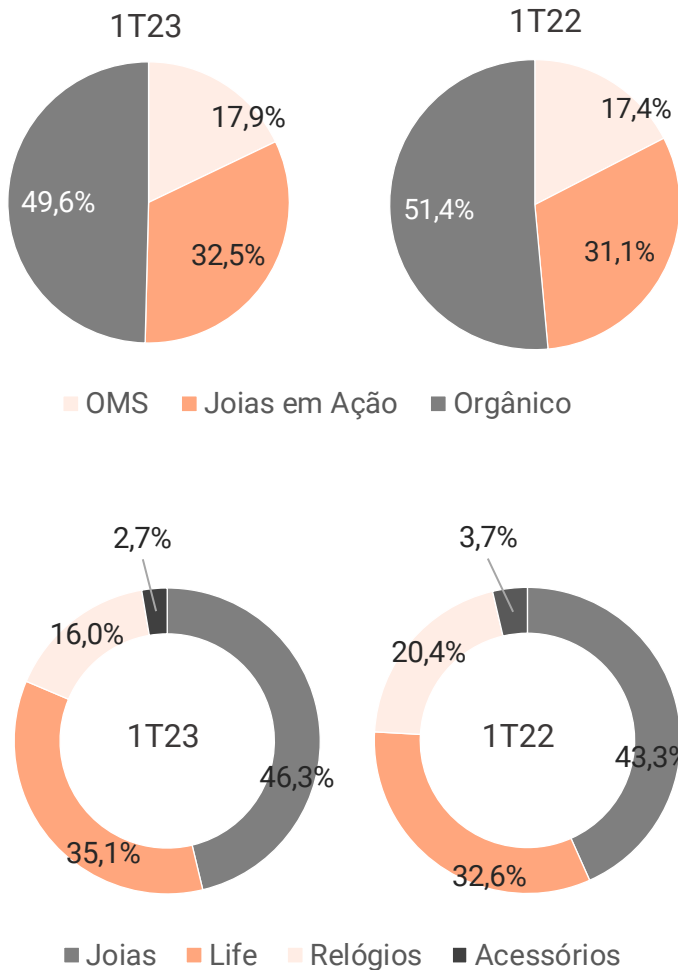
Com a grande aceleração da expansão de lojas exclusivas da marca Life nos últimos dois anos, a participação da Life representou 15,6% da receita do canal físico, participação 8,4.p.p. maior que no 1T22. Essa forte expansão de receita é explicada pela (i) expansão das lojas exclusivas da marca Life, nos últimos 12 meses, (ii) crescimento do *Same Store Sales* (SSS) de lojas Life acima da média do parque total, (iii) aumento do sortimento de produtos da marca Life, diversificando cada vez mais o portfólio disponível e (iv) a correta estratégia de comunicação e marketing. A venda por m² das lojas Life foi 6,4% superior no 1T23, quando comparado ao mesmo período do ano anterior. A venda por m² das lojas Life reflete o crescimento acelerado de área e o volume relevante de lojas inauguradas nos últimos 12 meses, o equivalente a 55% do parque de lojas da marca.

No encerramento do trimestre, a Receita das 13 lojas maduras da marca cresceu 32,7%, na comparação com o 1T22. No 1T23, as lojas Life foram responsáveis por 38,4% das vendas da categoria, 16,9 p.p. maior que a representatividade registrada no mesmo trimestre do ano anterior.



RECEITA BRUTA POR CANAL (Liq. Dev.) (Cont.)

Vendas DIGITAIS



As vendas digitais atingiram R\$ 70,5 milhões, 36,6% maiores que no 1T22, com 14,5% de participação nas vendas totais. Esse resultado reflete, principalmente, (i) a melhoria de indicadores operacionais da nova plataforma, implantada no 2S22; (ii) o aumento da representatividade das vendas de iniciativas de omnicanalidade, que foram 39,9% maiores, quando comparado ao 1T22; e (iii) o aumento de participação do programa de venda assistida Jóias em Ação, que atuou de forma mais relevante, principalmente nos períodos de tráfego menor em loja.

No 1T23, a categoria de jóias foi o destaque das vendas digitais, com expansão de 3,0 p.p., refletindo o aumento de participação do Jóias em Ação. A marca Life expandiu 2.5 p.p. no canal, principalmente, pelo aumento do sortimento de produtos da marca Life, diversificando cada vez mais o portfólio disponível na plataforma e a correta estratégia de comunicação e marketing, com maior presença digital.

INDICADORES OMNICALIDADE

Clientes ativos **1,7 milhão (+26,4% LTM)**

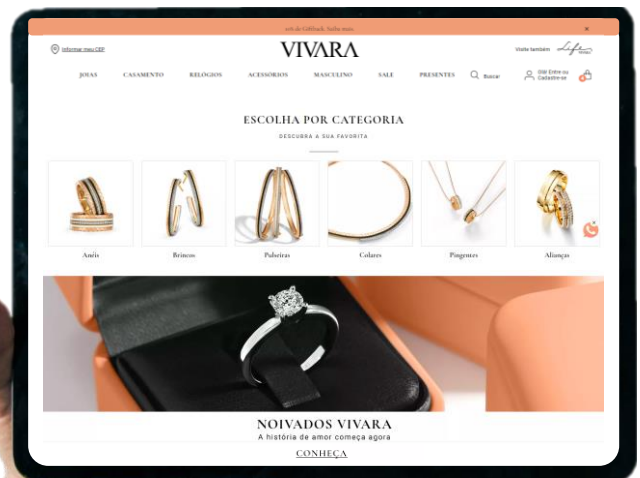
+24% pedidos (1T23vs1T22)

+19% de crescimento na taxa de conversão (1T23vs1T22)

-14% de redução na taxa de rejeição (1T23vs1T22)

294 lojas conectadas no OMS

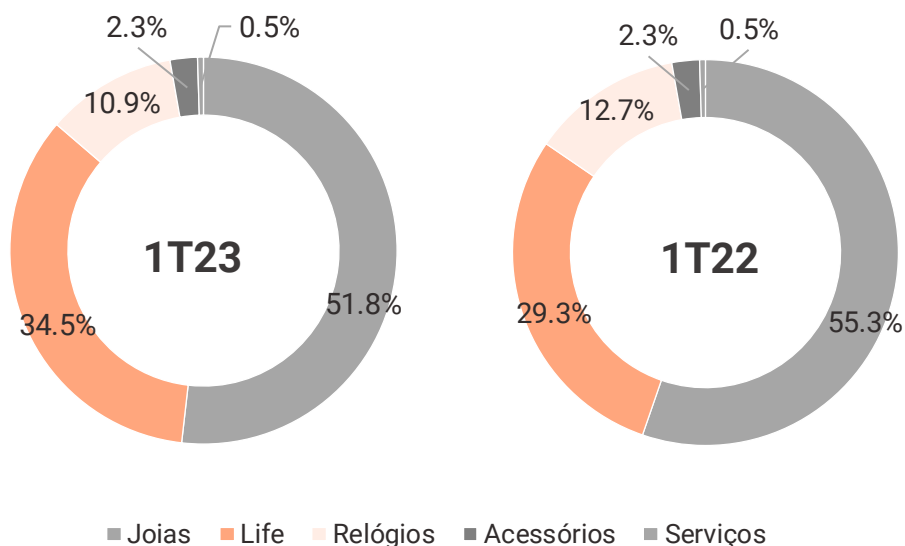
28% das vendas digitais, na modalidade de pick-up in store no 1T23





DESEMPENHO POR CATEGORIA

RECEITA BRUTA POR CATEGORIA (Liq. Dev.)



Receita por produto (R\$ mil)	1T23	1T22	Δ % 23vs22
Receita Bruta (Liq. de devoluções)	487.500	410.860	18,7%
Joias	252.542	227.165	11,2%
Life	168.176	120.180	39,9%
Relógios	53.256	52.004	2,4%
Acessórios	11.139	9.516	17,1%
Serviços	2.385	1.995	19,6%
Deduções da Receita	(95.872)	(73.437)	30,6%
Receita Líquida	391.628	337.423	16,1%

Quanto ao mix de vendas, o destaque do trimestre foi a categoria Life, que atingiu R\$ 168,2 milhões de faturamento. Crescimento de 39,9%, em relação ao 1T23, com expansão de 5,2 p.p. de participação na venda total. Esse desempenho da categoria é explicado, principalmente, pela adição de 42 novas lojas exclusivas da marca Life nos últimos 12 meses, bem como pelo forte crescimento das lojas maduras e acelerada curva de maturação das lojas inauguradas nos últimos 24 meses.

A receita da categoria de Joias cresceu 11,2% no período impulsionada pela maior participação do projeto Joias em Ação nas vendas digitais e pelo crescimento da categoria em lojas Vivara.





PERFORMANCE

FINANCEIRA

LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA

Lucro Bruto (R\$ mil) e Margem Bruta (%)	1T23	1T22	Δ % 23vs22
Receita Líquida	391.628	337.424	16,1%
Custo Total	(119.042)	(109.272)	8,9%
Aquisição de insumos, matérias-primas e produtos	(101.802)	(95.593)	6,5%
% Receita Líquida	-26,0%	-28,3%	2,3 p.p.
Despesas Fábrica	(17.240)	(13.679)	26,0%
% Receita Líquida	-4,4%	-4,1%	(0,3 p.p.)
Pessoal	(13.800)	(10.956)	26,0%
% Receita Líquida	-3,5%	-3,2%	(0,3 p.p.)
Despesas gerais da fábrica	(1.814)	(1.651)	9,9%
% Receita Líquida	-0,5%	-0,5%	0,0 p.p.
Depreciação	(1.626)	(1.072)	51,7%
% Receita Líquida	-0,4%	-0,3%	(0,1 p.p.)
Lucro Bruto	272.586	228.151	19,5%
Margem Bruta %	69,6%	67,6%	2,0 p.p.

O Lucro Bruto do 1T23 totalizou R\$ 272,6 milhões, crescimento de 19,5%, comparado ao mesmo período de 2022, atingindo Margem Bruta de 69,6%.

A expansão de 2,0 p.p. na Margem Bruta, em relação ao 1T22 deveu-se, principalmente, (i) à maior participação de Life na venda total, e (ii) ao menor volume de perdas, impulsionado pela internalização da purificação de metais, na fábrica de Manaus, desde de agosto de 2022. Os dois efeitos geraram diluição de 2,3 p.p. nos Custos de Aquisição de Insumos e Matérias-primas, compensando o aumento nas Despesas de Pessoal de fábrica, desencadeado pelo aumento da estrutura da fábrica.

A adequada composição de estoques em todas as categorias, combinada com a correta política de precificação, contribuiu para a rentabilidade atingida, demonstrando, mais uma vez, a capacidade da Companhia de otimizar portfólio e gerir custos.



DESPESAS OPERACIONAIS

Despesas Operacionais	1T23	1T22	Δ % 23vs22
Despesas Operacionais (SG&A)	(193.404)	(156.169)	23,8%
% Receita Líquida	-49,4%	-46,3%	(3,1 p.p.)
Despesas com Vendas	(135.062)	(113.752)	18,7%
% Receita Líquida	-34,5%	-33,7%	(0,8 p.p.)
Despesas Gerais e Administrativas	(58.342)	(42.417)	37,5%
% Receita Líquida	-14,9%	-12,6%	(2,3 p.p.)
Outras Despesas (Receitas) Operacionais	(689)	(2.144)	-67,9%
Total de Despesas	(194.093)	(158.313)	22,6%

As Despesas Operacionais (SG&A) do trimestre atingiram R\$ 193,4 milhões, o equivalente a 49,4% da Receita, 3,1 p.p maior que no mesmo trimestre do ano anterior.

As Despesas com Vendas aumentaram 18,7%, com pressão de 0,8 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior, impactadas, principalmente, (i) pelo aumento das despesas de aluguel em razão da aceleração do plano de expansão, com maior relevância de lojas exclusivas da marca Life que tem custo de ocupação superior à média do parque, além de um volume expressivo de 31,2% do parque ainda em maturação; (ii) pelo reajuste das operadoras de cartão de crédito e o maior nível de parcelamento médio e (iii) pelo maior volume de despesas com manutenção de loja, registrado na linha de serviço de terceiros. Além dos efeitos mencionados, a maior relevância das vendas digitais na comparação dos períodos acarretou aumento de despesa de frete e impostos de taxas.

As Despesas Gerais e Administrativas cresceram 37,5%, o equivalente a 14,9% da Receita Líquida do trimestre. A desalavancagem operacional de 2,3 p.p. reflete, principalmente, (i) o aumento de 34,1% nas despesas de pessoal, em virtude do aumento do quadro de funcionários nos últimos 12 meses, bem como pela inflação acumulada do período, além do acúmulo do segundo ano do plano de incentivo de longo prazo, que teve início no final de 2021; (ii) o incremento de 38,5% nas despesas de serviços de terceiros, impactado por efeitos não recorrentes que totalizaram R\$ 2,6 milhões, referente, principalmente, a honorários de sucesso de advogados para processos de eliminação de riscos fiscais de processos de 2012 a 2014; e (iii) o aumento das Outras Despesas Administrativas, impactadas por serviços adicionais de manutenção predial e segurança da nova sede.



EBITDA AJUSTADO E MARGEM EBITDA AJUSTADA

Reconciliação do EBITDA (R\$ mil)	1T23	1T22	Δ % 23vs22
Lucro Líquido	38.571	45.922	-16,0%
(+) IR/CSLL	(3.952)	(11.207)	-64,7%
(+) Resultado financeiro	13.615	9.786	39,1%
(+) Depreciação e Amortização	31.885	26.409	20,7%
EBITDA Total	80.119	70.910	13,0%
(-) Despesa de aluguel (IFRS16)	(24.682)	(19.664)	25,5%
(+) Efeitos não recorrentes	2.609	-	na
EBITDA AJUSTADO	58.045	51.246	13,3%
<i>Margem Ebitda Ajustada (%)</i>	<i>14,8%</i>	<i>15,2%</i>	<i>(0,4 p.p.)</i>

No 1T23, a Companhia registrou R\$ 58,0 milhões de EBITDA Ajustado, com Margem EBITDA Ajustada de 14,8%. O crescimento de 13,3% reflete o bom ritmo de vendas e a correta composição de estoque em todas as categorias.

A Margem EBITDA Ajustada foi beneficiada pela expansão de 2,0 p.p. de Margem Bruta, ainda que não tenha sido suficiente para neutralizar o impacto do aumento das Despesas de Vendas e Gerais e Administrativas. A pressão de 0,4 p.p. na Margem EBITDA Ajustada reflete a aceleração da expansão de lojas nos últimos 2 anos, bem como a estrutura de despesas fixas, que traz pressão em períodos de menor sazonalidade de vendas.

LUCRO LÍQUIDO E MARGEM LÍQUIDA

Reconciliação do Lucro Líquido (R\$ mil)	1T23	1T22	Δ % 23vs22
EBITDA Ajustado	58.045	51.246	13,3%
<i>Margem Ebitda Ajustada (%)</i>	<i>14,8%</i>	<i>15,2%</i>	<i>(0,4 p.p.)</i>
(-) Despesa de aluguel (IFRS16)	24.682	19.664	25,5%
(-) Efeitos não recorrentes (Despesas Operacionais)	(2.609)	-	na
(+) Depreciação e Amortização	(31.885)	(26.409)	20,7%
(+) Resultado financeiro	(13.615)	(9.786)	39,1%
(+) IR/CSLL	3.952	11.207	-64,7%
Lucro Líquido	38.571	45.922	-16,0%
<i>Margem Líquida Ajustada (%)</i>	<i>9,8%</i>	<i>13,6%</i>	<i>(3,8 p.p.)</i>
Efeito da normalização da alíquota (Diferido)	8.365	-	na
Efeitos não recorrentes	1.722	-	na
Lucro Líquido Ajustado	48.658	45.922	6,0%
<i>Margem Líquida Ajustada (%)</i>	<i>12,4%</i>	<i>13,6%</i>	<i>(1,2 p.p.)</i>

A Companhia registrou Lucro Líquido foi de R\$ 38,6 milhões e Margem Líquida de 9,8%, no 1T23.

O resultado contábil do trimestre foi impactado pelo menor crédito de imposto diferido na comparação dos períodos. Esse efeito está atrelado à alteração da alíquota utilizada na apuração do imposto diferido na eliminação do Lucro não realizado das transações intercompany. Na tabela acima, o Lucro Líquido Ajustado considera a mesma alíquota entre os períodos e exclui os efeitos não recorrentes. Assim, **o Lucro Líquido Ajustado da Companhia foi de R\$ 48,7 milhões, com expansão de 6,0%**, na comparação com o 1T22.

Em que pese o impacto, a modificação da alíquota reduz, de forma significativa, o efeito de lucro não caixa no resultado da Companhia. Além disso, o resultado também foi impactado por (i) R\$ 5,5 milhões de depreciação, pelos investimentos relevantes feitos, principalmente, em novas lojas, tecnologia e fábrica, nos últimos 2 anos; e (ii) R\$ 2,5 milhões de encargos sobre arrendamento do IFRS16, pela aceleração do ritmo de expansão.

ENDIVIDAMENTO

No 1T23, o Endividamento Bruto da Companhia ficou praticamente estável, quando comparado a dezembro de 2022. O caixa líquido do período foi menor em 27,1%, em razão da maior alocação em capital de giro e maior volume de investimentos do período.

Dívida Líquida (R\$ mil)	1T23	2022	Δ %
Empréstimos e Financiamentos	221.949	225.157	-1,4%
Curto Prazo	101.949	116.970	-12,8%
Longo Prazo	120.000	108.186	10,9%
Caixa e Equivalentes de Caixa	336.847	382.867	-12,0%
Caixa Líquido	114.898	157.710	-27,1%
EBITDA Ajustado LTM (últimos 12 meses)	407.881	401.082	1,7%
Caixa Líquido Ajustado/Ebitda Ajustado	0,3x	0,4x	na

INVESTIMENTOS - CAPEX

Investimentos (R\$ mil)	1T23	1T22	Δ % 23vs22
Capex Total	44.037	23.869	84,5%
Novas lojas	15.428	10.396	48,4%
Reformas e Manutenção	11.885	4.250	179,6%
Fábrica	9.104	4.411	106,4%
Sistemas/TI	4.284	4.185	2,4%
Outros	3.336	627	431,9%
CAPEX/Receita Líquida (%)	11,2%	7,1%	4,2 p.p.

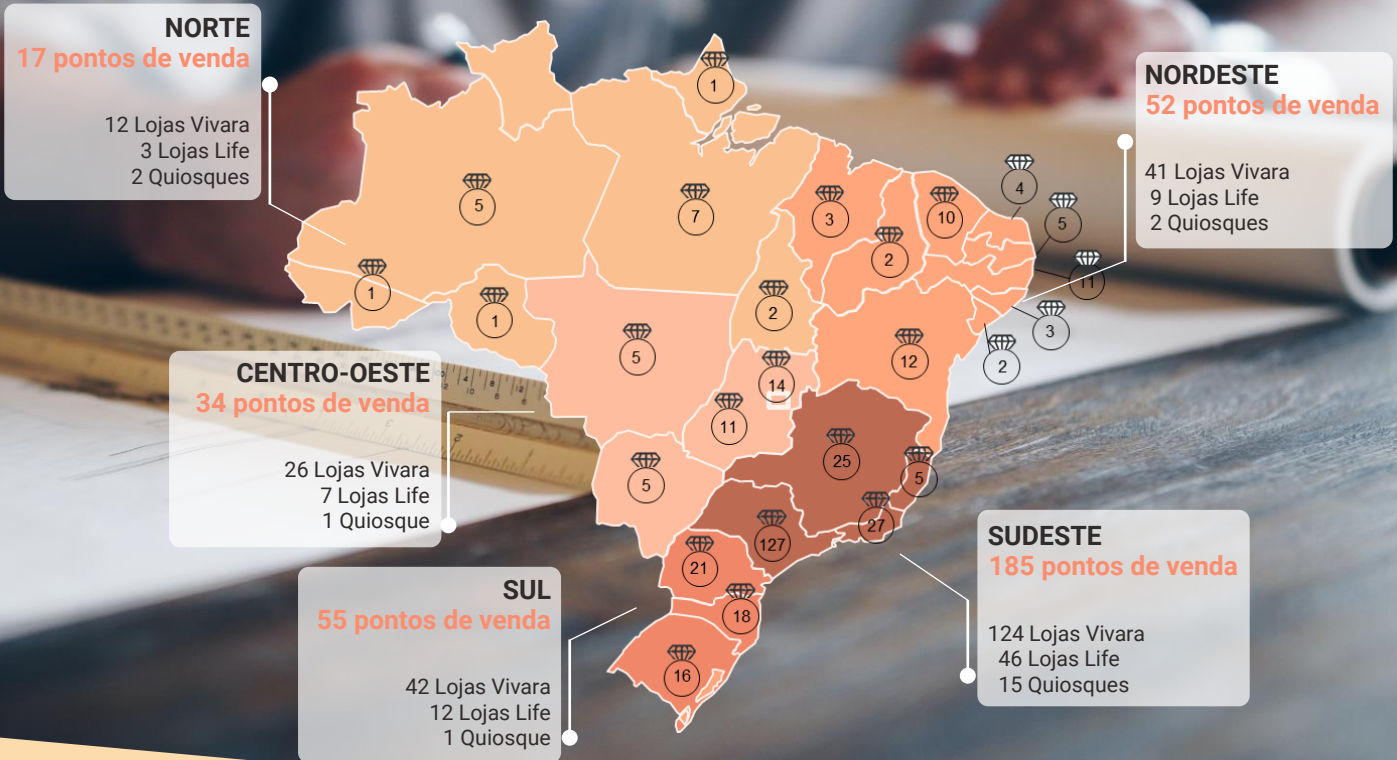
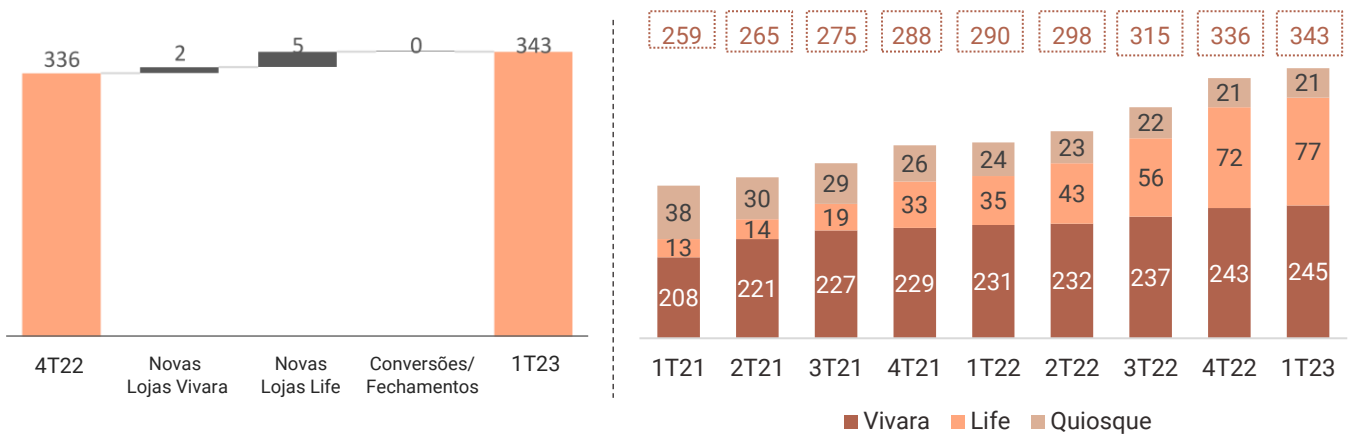
No 1T23, os investimentos totalizaram R\$ 44,0 milhões, 84,5% maior que os investimentos do 1T22. Os principais investimentos do período foram (i) a inauguração de novas lojas Vivara e Life; (ii) o aumento de reformas para melhoria e modernização do parque de lojas, adequando operações aos novos layouts de lojas; (iii) investimento de implantação da nova fábrica e; (iv) pelos investimentos restantes na nova estrutura administrativa da Companhia.



EXPANSÃO

No final de março de 2023, a Companhia atingiu 343 pontos de vendas em operação, com a adição de 7 novas lojas nos três primeiros meses do ano.

Ao todo são 245 lojas Vivara, 77 lojas da marca Life e 21 quiosques espalhados por todas as regiões do país. Nos últimos 2 anos, a Vivara intensificou a expansão orgânica dos canais adicionando 107 novas operações, representando 31,2% do parque em maturação.



GERAÇÃO DE CAIXA

Geração de Caixa (R\$ mil)	1T23	1T22	Δ % 23vs22
Lucro Líquido	38.572	45.922	-16,0%
(+/-) IR/CSLL e Outros Ajustes	5.447	1.819	199,5%
Lucro Líquido Ajustado	44.019	47.741	-7,8%
Capital de Giro	(35.979)	(91.730)	-60,8%
Contas a Receber	148.262	108.434	36,7%
Estoques	(93.235)	(92.630)	0,7%
Fornecedores	34.512	14.435	139,1%
Impostos a Recuperar	(3.467)	(9.212)	-62,4%
Obrigações Tributárias	(65.451)	(70.636)	-7,3%
Outros ativos e passivos	(56.600)	(42.121)	34,4%
Caixa das Atividades Operacionais Gerencial	8.040	(43.989)	118,3%
Capex	(44.036)	(23.869)	84,5%
Consumo de Caixa Livre ⁽⁵⁾	(35.996)	(67.858)	-47,0%

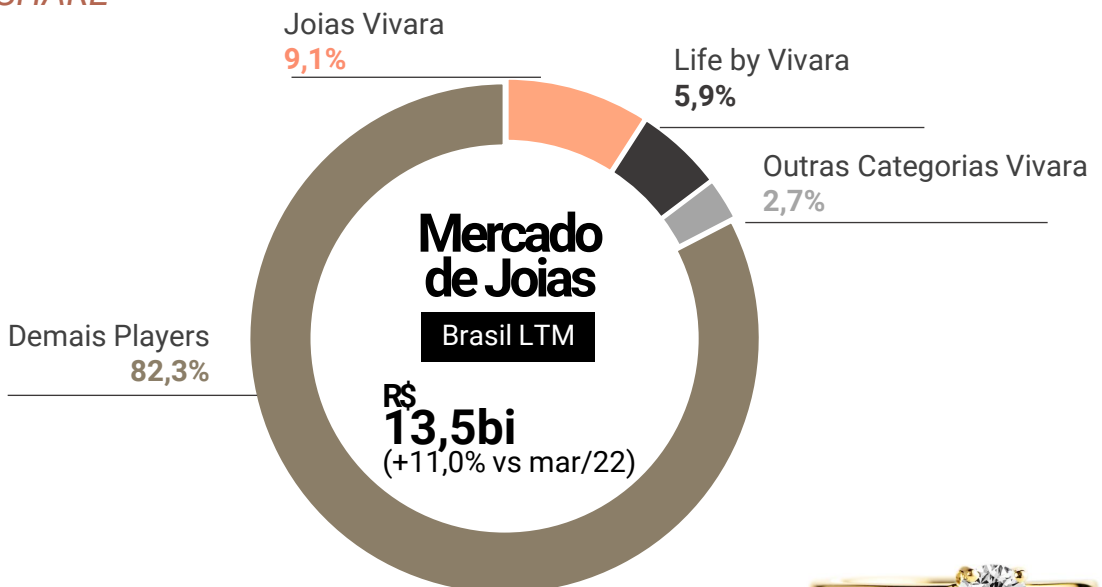
A Companhia consumiu R\$ 36,0 milhões de caixa livre no 1T23, R\$ 31,9 milhões a menos do consumo registrado no mesmo período do ano anterior, refletindo a menor alocação em capital de giro do período.



PERSPECTIVAS

- 2023 – A Companhia continua construtiva em relação ao ano de 2023. Os resultados do 1T23 estão alinhados às expectativas iniciais e nos preparam para entrada do 2T23, que é um período de importante sazonalidade para o negócio. Seguimos bem posicionados, com a marca fortalecida, times preparados e estoques bem compostos em todas as categorias para executar mais um Dia das Mães e Namorados com resultados expressivos. A expansão orgânica das marcas Vivara e Life segue o ritmo acelerado até o final do ano.
- Discussões tributárias – A Vivara acompanha com bastante proximidade as principais discussões tributárias em andamento. Importante destacar que, no que tange aos incentivos fiscais, aos quais a Companhia é beneficiária; (i) os incentivos inerentes à Zona Franca de Manaus são discriminados e tratados de forma diferenciada, com previsão constitucional, conferindo cada vez mais segurança jurídica, com baixo risco de alteração de carga fiscal para empresas ali alocadas, pela importância das mesmas para o desenvolvimento da região; (ii) o benefício estadual de ICMS também é concentrado no estado do Amazonas, sob a natureza de crédito presumido, caracterizado como subvenção para investimentos desde o início da concessão.
- Market Share - A Companhia encerrou o 1T23 com 17,7% de participação no mercado brasileiro de joias, sendo 9,1% para a categoria de joias Vivara; 5,9% Life e 2,7% de outras categorias. Esse resultado é reflexo da forte expansão das lojas físicas, e também da assertividade em lançamentos de coleções e produtos com eficiente gestão de mix e preço. Para 2023, a Companhia segue confiante na manutenção e expansão da sua posição de liderança no mercado, fortalecendo cada vez mais seus projetos estruturantes e de crescimento.

MARKET SHARE



*Fonte: Mercado Euromonitor, ICVA e Companhia. Considera a receita total da Vivara, não excluindo as categorias de relógio e acessórios. Março, 2023.

DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO

DRE (R\$ mil)	1T23	1T22	Δ % 23vs22
Receita Bruta de Vendas de Mercadorias	609.266	508.570	19,8%
Receita Bruta de Serviços	2.385	1.995	19,6%
Deduções da Receita Bruta	(95.872)	(73.437)	30,6%
Trocas e devoluções	(124.151)	(99.705)	24,5%
Receita Líquida	391.628	337.424	16,1%
(-) Custos dos Produtos Vendidos e serviços prestados	(117.416)	(108.201)	8,5%
(-) Depreciações e Amortizações	(1.626)	(1.072)	51,7%
(=) Lucro Bruto	272.586	228.151	19,5%
(-) Despesas Operacionais	(224.351)	(183.650)	22,2%
Vendas	(135.062)	(113.829)	18,7%
Pessoal	(61.793)	(55.294)	11,8%
Aluguéis e condomínios	(15.030)	(11.753)	27,9%
Descontos sobre arrendamentos	-	700	na
Frete	(7.228)	(5.777)	25,1%
Comissão sobre Cartões	(9.546)	(7.720)	23,6%
Serviços de Terceiros	(4.536)	(3.418)	32,7%
Despesas com Marketing	(20.585)	(18.745)	9,8%
Outras despesas com vendas	(16.345)	(11.821)	38,3%
Gerais e Administrativas	(58.342)	(42.340)	37,8%
Pessoal	(28.401)	(21.183)	34,1%
Aluguéis e condomínios	(197)	(299)	-34,2%
Serviços de Terceiros	(17.892)	(12.922)	38,5%
Outras Despesas Gerais e Administrativas	(11.852)	(7.936)	49,3%
Depreciações e Amortizações	(30.259)	(25.337)	19,4%
Resultado de Equivalência Patrimonial	-	-	na
Outros Despesas (Receitas) Operacionais	(689)	(2.144)	-67,9%
(=) Lucro (Prejuízo) Antes das Financeiras	48.234	44.501	8,4%
(=) Resultado Financeiro	(13.615)	(9.786)	39,1%
Receitas Financeiras Líquidas	12.280	12.863	-4,5%
Despesas Financeiras Líquidas	(25.895)	(22.649)	14,3%
(=) Lucro Operacional	34.619	34.715	-0,3%
Imposto de Renda e Contribuição Social	3.952	11.207	-64,7%
(=) Lucro Líquido	38.571	45.922	-16,0%

BALANÇO PATRIMONIAL

	3M23	2022	Δ
CIRCULANTE			
Caixa e equivalentes de caixa	121.464	160.036	-24,1%
Títulos e valores mobiliários	170.132	155.139	9,7%
Contas a receber	515.481	663.797	-22,3%
Contas a receber partes relacionadas	-	-	na
Estoques	802.728	709.712	13,1%
Impostos a recuperar	57.103	55.870	2,2%
Despesas pagas antecipadamente e outros créditos	14.944	16.465	-9,2%
Instrumentos derivativos ativo	-	-	na
Total do ativo circulante	1.681.851	1.761.019	-4,5%
NÃO CIRCULANTE			
Títulos e valores mobiliários LP	45.252	67.692	-33,2%
Depósitos judiciais	31.072	28.213	10,1%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	220.450	199.153	10,7%
Instrumentos derivativos ativo	-	-	na
Impostos a recuperar	184.187	181.693	1,4%
Imobilizado	675.451	652.164	3,6%
Intangível	43.895	42.240	3,9%
Total do ativo não circulante	1.200.308	1.171.155	2,5%
ATIVO TOTAL	2.882.159	2.932.174	-1,7%
CIRCULANTE			
Fornecedores	122.162	104.961	16,4%
Fornecedores Convenio	57.558	40.247	43,0%
Empréstimos e financiamentos	101.949	116.970	-12,8%
Obrigações trabalhistas e previdenciárias	79.320	92.338	-14,1%
Obrigações tributárias	57.734	111.870	-48,4%
Parcelamento de tributos	-	-	na
Arrendamentos a pagar	18.956	19.766	-4,1%
Instrumentos derivativos passivo	3.318	672	
Arrendamentos direito de uso a pagar	67.470	59.546	13,3%
Juros sobre capital próprio a pagar	2	2	-6,1%
Dividendos a pagar	85.704	85.704	0,0%
Outras obrigações	54.108	94.179	-42,5%
Total do passivo circulante	648.282	726.255	-10,7%
NÃO CIRCULANTE			
Obrigações trabalhistas e previdenciárias	-	-	na
Instrumentos derivativos passivo LP	-	1.814	-100,0%
Empréstimos e financiamentos	120.000	108.186	10,9%
Parcelamento de tributos	378	-	na
Provisão para riscos cíveis, trabalhistas e tributários	17.533	18.254	-4,0%
Arrendamentos direito de uso a pagar	399.860	415.097	-3,7%
Outras obrigações	4.018	4.616	-12,9%
Total do passivo não circulante	541.789	547.967	-1,1%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO			
Capital social	1.105.381	1.105.381	0,0%
Reservas de lucros	615.069	615.068	0,0%
Lucros acumulados	38.571	-	na
Ações em tesouraria	(20.613)	(14.694)	40,3%
Opções Outorgadas	6.721	5.238	28,3%
Reservas de Capital	(53.041)	(53.041)	0,0%
Total do patrimônio líquido	1.692.089	1.657.952	2,1%
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	2.882.159	2.932.174	-1,7%

FLUXO DE CAIXA

Fluxo de Caixa (R\$ mil)	1T23	1T22	Δ % 23vs22
Lucro Líquido	38.572	45.922	-16,0%
Ajustes do Lucro Líquido	49.204	35.953	36,9%
Lucro Líquido Ajustado	87.776	81.875	7,2%
Variação nos ativos e passivos operacionais:			
Contas a receber	148.262	108.434	36,7%
Estoques	(93.235)	(92.630)	-0,7%
Fornecedores	34.512	14.435	139,1%
Impostos a Recuperar	(3.467)	(9.212)	62,4%
Obrigações Tributárias	(65.451)	(70.636)	7,3%
Outros ativos e passivos	(56.600)	(42.121)	-34,4%
Caixa das atividades operacionais	51.797	(9.855)	625,6%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(6.066)	(6.074)	0,1%
Juros pagos de empréstimos e financiamentos	(6.471)	(2.786)	-132,3%
Juros pagos de arrendamentos de direito de uso	(12.579)	(9.626)	-30,7%
Caixa líquido das atividades operacionais	26.681	(28.341)	194,1%
Imobilizado	(40.002)	(19.632)	-103,8%
Intangível	(4.034)	(4.237)	4,8%
Outros	7.447	(5.121)	245,4%
Caixa das atividades de Investimentos	(36.589)	(28.990)	-26,2%
Dividendos e JCP	-	-	na
Empréstimos e financiamentos	(2.500)	(2.500)	0,0%
Arrendamento do Direito de Uso	(18.641)	(15.648)	-19,1%
Ações em Tesouraria	(6.117)	(1.908)	na
Outros	(1.406)	(877)	-60,3%
Caixa das atividades de financiamento	(28.664)	(20.933)	-36,9%
AUMENTO (REDUÇÃO) DE CAIXA E EQUIVALENTE DE CAIXA	(38.572)	(78.264)	50,7%
Saldo Inicial de caixa e equivalente de caixa	160.036	325.588	-50,8%
Saldo final de caixa e equivalente de caixa	121.464	247.324	-50,9%

MEDIÇÕES NÃO CONTÁBEIS

- **EBITDA Ajustado e Margem EBITDA Ajustada** - O EBITDA (*Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*) ou LAJIDA (Lucros Antes de Juros, Impostos, Depreciações e Amortizações) é uma medição não contábil divulgada pela Companhia em consonância com a Instrução CVM nº 527/12. A partir do cálculo acima, é realizado o ajuste para eliminação de efeitos não recorrentes no resultado e, para melhor comparabilidade, exclui-se também o efeito da adoção do CPC06/IFRS16, que entrou em vigor em 1 de janeiro de 2019, os ajustes geram o EBITDA Ajustado. Efeitos não recorrentes são caracterizados por efeitos pontuais que acontecem no resultado da Companhia. Por estes montantes não fazerem parte recorrente do resultado, a Companhia opta em realizar o ajuste para que no “EBITDA Ajustado” apareçam apenas números recorrentes. A Companhia utiliza o EBITDA Ajustado como medida de performance para efeito gerencial e para comparação com empresas similares.
- **Dívida Líquida** - A Dívida Líquida aqui apresentada é resultante do somatório dos empréstimos de curto e longo prazos presentes no Passivo Circulante e no Passivo Não Circulante da Companhia subtraídos da soma de Caixa e Equivalentes de Caixa com Títulos e Valores Mobiliários presentes no Ativo Circulante e no Ativo Não Circulante da Companhia.
- A Companhia entende que o Índice de **Dívida Líquida/EBITDA Ajustado** auxilia na avaliação da alavancagem e liquidez. O **EBITDA Ajustado LTM** é a somatória dos últimos 12 meses (*Last Twelve Months EBITDA*) e também representa uma alternativa da geração operacional de caixa.
- O **EBITDA Ajustado**, a **Dívida Líquida**, o **indicador Dívida Líquida/EBITDA Ajustado LTM** e **Geração de Caixa Operacional** apresentadas neste documento não são medidas de lucro em conformidade com as práticas contábeis adotadas no Brasil e não representa os fluxos de caixa dos períodos apresentados e, portanto, não é uma medida alternativa aos resultados ou fluxos de caixa
- **Geração de Caixa Operacional** aqui apresentada é uma medição gerencial, resultante do fluxo de caixa de atividades operacionais apresentados na Demonstração de Fluxo de Caixa (DFC), ajustada pelo “Arrendamento do direito de uso”, que a partir de adoção do CPC06/IFRS16 passou a ser contabilizado na DFC, como atividade de financiamento.

AVISO LEGAL

As afirmações contidas neste documento relacionadas a perspectivas sobre os negócios, projeções sobre resultados operacionais e financeiros e aquelas relacionadas a perspectivas de crescimento da Vivara S.A. são meramente projeções e, como tais, são baseadas exclusivamente nas expectativas da Diretoria sobre o futuro dos negócios. Essas expectativas dependem, substancialmente, das condições de mercado, do desempenho da economia brasileira, do setor e dos mercados internacionais e, portanto, sujeitas à mudança sem aviso prévio.

Todas as variações aqui apresentadas são calculadas com base nos números em milhares de reais, assim como os arredondamentos.

O presente relatório de desempenho inclui dados contábeis e não contábeis tais como, operacionais, financeiros pro forma e projeções com base na expectativa da Administração da Companhia. Os dados não contábeis não foram objeto de revisão por parte dos auditores independentes da Companhia.

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Otávio Lyra – Diretor Financeiro

Melina Rodrigues – Diretora de Relações com Investidores

Nathália Patente – Especialista de RI

E-mail: ri@vivara.com.br

Tel.: +55 11 95394-1234

A black and white close-up portrait of a woman's face and upper body. She is looking slightly upwards and to the right. Her hair is dark and voluminous. She is wearing several pieces of jewelry: multiple hoop earrings on her left ear, a ring on her right ring finger, a ring on her right middle finger, and a ring on her left ring finger. The word "VIVARA" is overlaid in a large, white, serif font across the center of the image.

VIVARA

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