



VIVARA

Release de Resultados
Primeiro Trimestre de 2021

São Paulo, 14 de maio de 2021 - A Vivara Participações S.A. (B3: VIVA3), a maior rede de joalherias do Brasil, divulga os resultados do 1º trimestre de 2021. Todas as análises aqui apresentadas trazem uma comparação com o mesmo trimestre do ano anterior, exceto quando mencionado.

DESTAQUES DO TRIMESTRE

- ◆ Crescimento de **5,6%** da Receita Líquida, atingindo **R\$ 217,7 milhões**.
- ◆ Expansão de **2,5%** nas vendas em mesmas lojas (SSS).
- ◆ Contínuo crescimento de **160,2%** nas Vendas Digitais, em relação ao 1T20, representando **21,4%** do faturamento do 1T21.
- ◆ Consolidação do Projeto Joias em Ação, que registrou **36,6%** de participação nas vendas digitais do 1T21.
- ◆ O **Lucro Bruto** da Companhia somou **R\$ 142,7 milhões**, com **Margem Bruta** de **65,5%**.
- ◆ No trimestre, o **EBITDA Ajustado⁽¹⁾** totalizou **R\$ 10,5 milhões**.
- ◆ Lançamento do **Relatório de Sustentabilidade** da Companhia, em abril.



DESTAQUES FINANCEIROS

Principais Indicadores Financeiros (R\$ mil)	1T21	1T20	Δ %
Receita Bruta (liq. de devoluções)	273.328	263.829	3,6%
Receita Líquida	217.730	206.231	5,6%
Lucro bruto	142.693	137.075	4,1%
<i>Margem Bruta (%)</i>	65,5%	66,5%	(0,9 p.p.)
EBITDA	24.999	41.422	-39,6%
<i>Margem Ebitda (%)</i>	11,5%	20,1%	(8,6 p.p.)
EBITDA Ajustado⁽¹⁾	10.495	29.953	-65,0%
<i>Margem Ebitda Ajustada (%)</i>	4,8%	14,5%	(9,7 p.p.)
Lucro Líquido	3.913	19.011	-79,4%
<i>Margem Liquida (%)</i>	1,8%	9,2%	(7,4 p.p.)
SSS⁽²⁾ (lojas físicas + e-commerce)	2,5%	-7,4%	na
Geração de Caixa Operacional⁽⁴⁾	16.017	32.872	-51,3%

(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, aqui apresentadas, estão contabilizadas na Demonstração de Fluxo de Caixa, como "Arrendamento do Direito de Uso", como efeito da adoção do IFRS16. Informações mais detalhadas a respeito da norma contábil podem ser encontradas na Nota Explicativa 24, das Demonstrações Contábeis da Companhia. Para melhor comparabilidade, consideramos como "Aluguel Fixo" o montante de R\$12,8 milhões, referente ao arrendamento por competência, e também o estorno de R\$1,7 milhão, referente aos Descontos Obtidos que já estão contemplados no EBITDA Contábil.

(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 fechamento permanente de lojas.

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

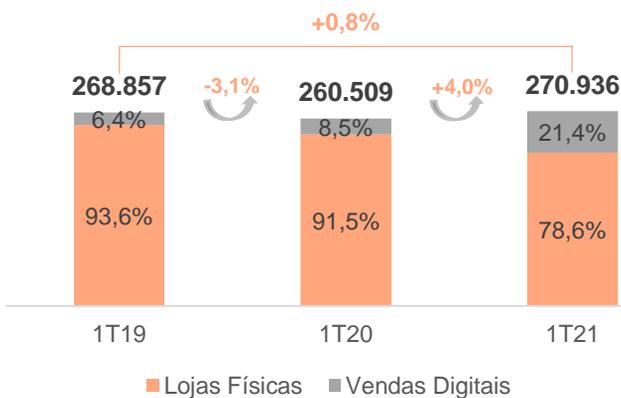
RECEITA BRUTA (Liq. Dev.)

💎 A receita bruta, líquida de devoluções, cresceu 3,6% no trimestre, na comparação com o mesmo período do ano anterior. Ao longo do trimestre, a operação das lojas físicas foi, materialmente, impactada pelo fechamento dos principais shoppings do país. A Companhia encerrou o trimestre com 80% das lojas físicas fechadas, como efeito das medidas de restrição adotadas para enfrentamento à pandemia da Covid-19. No 1T21, as lojas físicas operaram 66,3% do total de horas possíveis para a operação, já no 1T20 foram 85,3% das horas.

💎 A receita líquida apresentou uma expansão de 5,6%, na comparação dos períodos. O menor nível de dedução deveu-se, principalmente, ao maior volume de internalização da produção na fábrica de Manaus no 1T21, comparado ao 1T20, bem como, pela menor alíquota de ICMS da produção de relógios, pelo aumento do benefício fiscal do período.

Receita por canal (R\$ mil)	1T21	1T20	Δ %
Receita Bruta (Liq. de devoluções)	273.328	263.829	3,6%
Lojas Físicas	213.007	238.249	-10,6%
Vendas Digitais	57.930	22.260	160,2%
Outros	2.392	3.321	-28,0%
Deduções	(55.598)	(57.598)	-3,5%
Receita Líquida	217.730	206.231	5,6%
SSS (lojas físicas + e-commerce)	2,5%	-7,4%	na

Evolução das vendas(*)

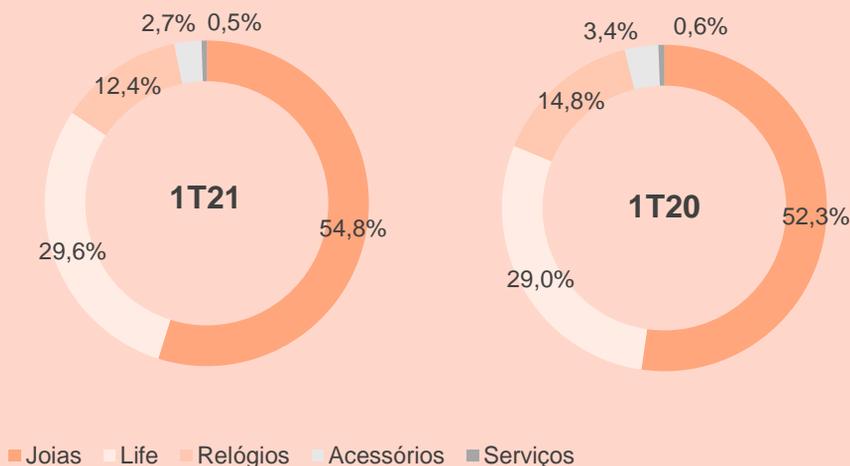


💎 Vale destacar que a receita do 1T21 está nos mesmos níveis pré-pandemia (1T19), principalmente, pela mudança na representatividade das vendas digitais nos últimos 2 anos. No 1T19, as vendas online representavam 6,4% das vendas totais, já no 1T21, atingiram 21,4% de penetração. O novo patamar de vendas digitais reflete a maturação das iniciativas de maximização de vendas dos canais online, bem como a efetividade dos projetos estruturais para reforço da estratégia de omnicanalidade.

💎 Em relação ao mix de vendas do período, o destaque foi a categoria de Joias que ganhou 2,6 p.p. de participação nas vendas, seguida por Life que ganhou 0,6 p.p., na comparação com o 1T20.

(*) Considera apenas receita de venda de mercadoria das lojas e canais digitais

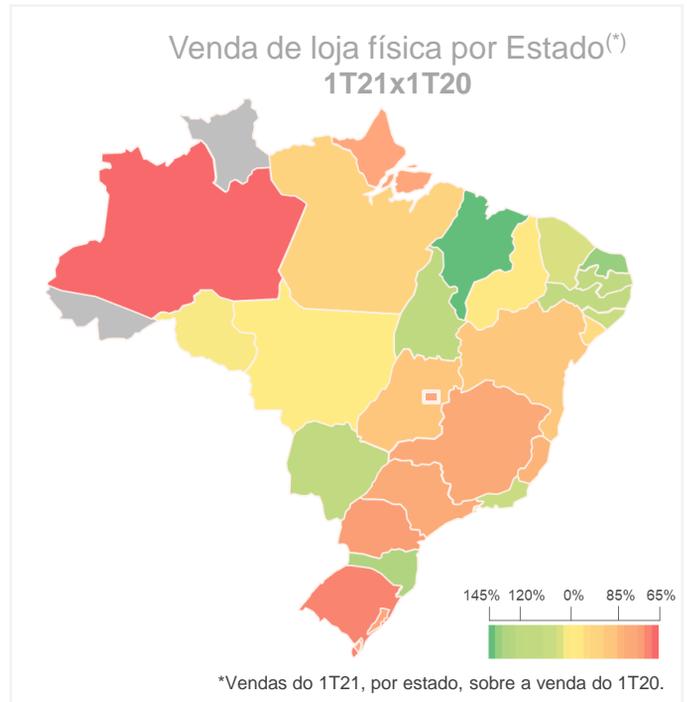
VENDA POR CATEGORIA



RECEITA BRUTA (Liq. Dev.) (cont.)

VENDAS EM LOJAS FÍSICAS

- No 1T21, a Companhia registrou uma retração de 10,6% nas vendas das lojas físicas, em razão do aumento das medidas de isolamento e fechamento das operações nas principais praças. A receita de lojas físicas representaram 77,9% da receita total no 1T21, já no 1T20, as lojas foram responsáveis por 90,3% das vendas. O SSS, considerando apenas lojas físicas, foi de -12,5%, no trimestre.
- Para efeito de comparabilidade, ao longo do 1T20 os pontos de vendas físicos operaram por 197,4 mil horas, 85,3% de horas de operação, enquanto que no 1T21 foram 153,3 mil horas, ou 66,3%. Mesmo com a redução de 22,3% no total de horas possíveis para operação, a companhia, através da integração dos canais físicos e online, entregou crescimento de receita e SSS consolidada.
- Analisando as vendas em lojas físicas por estado, tem-se como os estados mais impactados pelas restrições: Amazonas, Rio Grande do Sul e Paraná, com queda de mais de 20% em relação ao 1T20, seguidos por Minas Gerais, Espírito Santo, São Paulo, Goiás e Bahia, que apresentaram recuo de 10% a 20% nas vendas do 1T21, em relação ao 1T20. Em todos os estados mais impactados, os indicadores da pandemia foram mais severos, o que desencadeou medidas mais restritivas e fechamentos dos shoppings por períodos mais prolongados.
- É importante ainda ressaltar que as vendas do Projeto Joias em Ação são registradas como vendas digitais. No 1T21, as vendas diretas do projeto atingiram R\$ 21,2 milhões. Apenas de forma ilustrativa, considerando esse efeito, a vendas das lojas físicas teriam registrado queda de -1,7%.



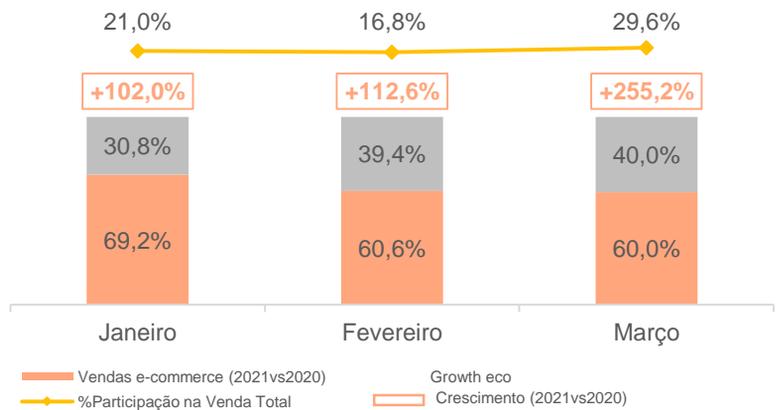
RECEITA BRUTA (Liq. Dev.) (cont.)

VENDAS DIGITAIS

- 💎 Mais uma vez, o destaque do trimestre são as vendas digitais que seguem registrando crescimento acelerado. No 1T21, as vendas digitais expandiram 160,2%, na comparação com o 1T20, atingindo R\$ 57,9 milhões, o que representa 21,4% de participação nas vendas totais. O projeto Joias em Ação foi responsável por 36,6% das vendas digitais.
- 💎 O desempenho das vendas digitais reflete os investimentos estruturais que a companhia tem feito para aumentar ainda mais sua relevância nos canais online e reforçar a posição de liderança isolada no segmento de joalherias.



Evolução das Vendas Digitais



DADOS DE MERCADO

Liderança absoluta em buscas e acessos para o segmento de joias e relógios.

Ranking de Share of Search (1)

1ª Amazon	48%
2ª Petz	47%
3º Cacau Show	43%
4º Vivara	43%

A cada 100 pessoas que buscam por joias relógios na Internet, 43 buscam por Vivara.

(*) Ranking leva em consideração todos os segmentos analisados pelo relatório;

Market Share de acessos – Joias e Relógios (1)

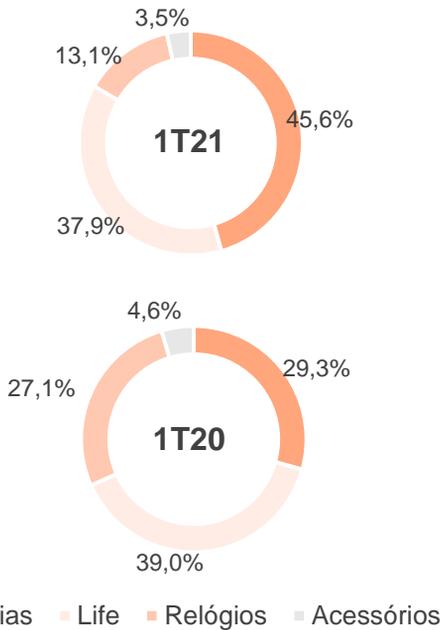


Fonte: (1) Relatório E-commerce no Brasil- Conversion; [link para acesso: https://lp.conversion.com.br/relatorio-setores-ecommerce](https://lp.conversion.com.br/relatorio-setores-ecommerce)

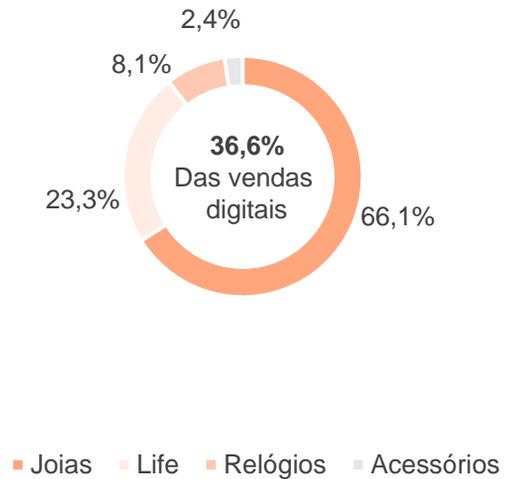
RECEITA BRUTA (Liq. Dev.) (cont.)

VENDAS DIGITAIS

Mix de Vendas Digitais(*)



Mix de Vendas Joias em Ação



(*) Inclui as vendas do Projeto Joias em Ação

PROJETO JOIAS EM AÇÃO

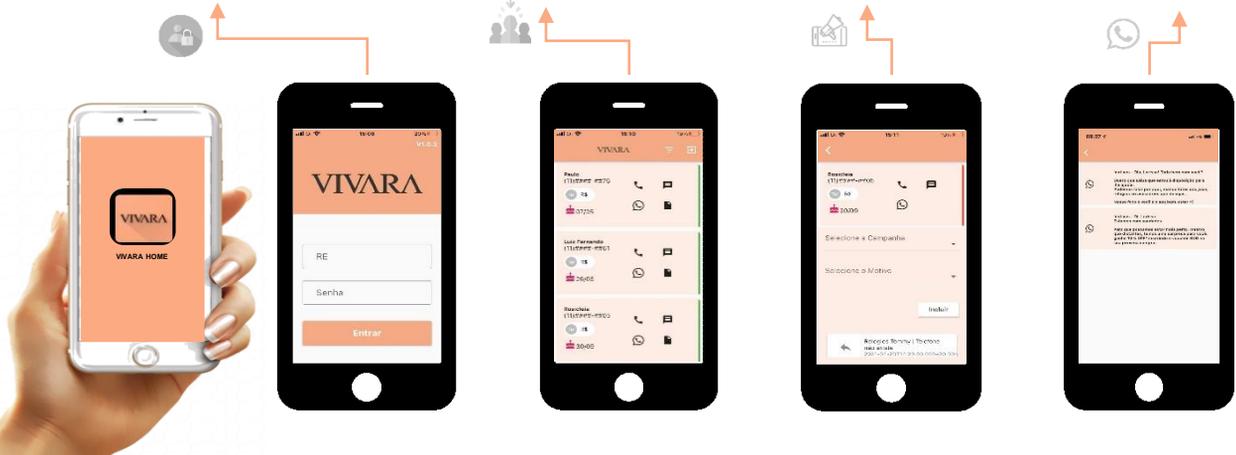
💎 O projeto Joias em Ação é mais que uma venda por Whatsapp, é venda assistida, é consultoria online feita por uma força de vendas especializada e treinada. Todo o contato acontece em ambiente logado, dentro do aplicativo Vivara Home, que permite que as vendedoras tenham acesso a dados de cadastro dos clientes, para uma abordagem mais assertiva e direcionada. Além das abordagens proativas aos clientes ativos, qualquer pessoa pode solicitar consultoria e ser atendido por uma vendedora Vivara.

Todo o contato é feito em ambiente logado, garantindo rastreabilidade da abordagem

Lista selecionada de clientes, considerando clusterização, com acesso aos dados de cadastro para abordagem mais assertiva

Acesso as campanhas e peças para garantir uniformidade da comunicação.

Comunicação feita pelo Whatsapp em conta corporativa. Mais qualidade no atendimento e segurança para o cliente.



LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA

Lucro Bruto (R\$ mil) e Margem Bruta (%)	1T21	1T20	Δ %
Receita Líquida	217.730	206.231	5,6%
Custo Total	(75.037)	(69.156)	8,5%
Aquisição de insumos, matérias-primas e produtos	(63.152)	(59.164)	6,7%
% Receita Líquida	-29,0%	-28,7%	(0,3 p.p.)
Perda de Estoque	(4.547)	(2.415)	88,3%
% Receita Líquida	-2,1%	-1,2%	(0,9 p.p.)
Despesas Fábrica	(7.338)	(7.577)	-3,2%
% Receita Líquida	-3,4%	-3,7%	0,3 p.p.
Pessoal	(5.709)	(6.258)	-8,8%
% Receita Líquida	-2,6%	-3,0%	0,4 p.p.
Despesas gerais da fábrica	(916)	(762)	20,1%
% Receita Líquida	-0,4%	-0,4%	(0,1 p.p.)
Depreciação	(714)	(557)	28,2%
% Receita Líquida	-0,3%	-0,3%	(0,1 p.p.)
Lucro Bruto	142.693	137.075	4,1%
Margem Bruta %	65,5%	66,5%	(1,0 p.p.)

♦ A Margem Bruta do trimestre atingiu 65,5%. A retração de -1.0 p.p. em relação ao 1T20 deveu-se, principalmente, ao aumento no nível de perdas de estoque, entre outras razões, pelo: (i) maior volume de produtos para derretimento, referente às campanhas de Semana Ouro que aconteceram com maior frequência no ano passado e trouxe um acúmulo de purificação de produtos para o 1T21; e (ii) maior volume de perda de Life, como efeito pontual dos ajustes de qualidade da fabricação internalizada no último ano.

♦ É importante ressaltar que, sazonalmente, a margem do primeiro trimestre é inferior aos demais trimestres, pelo efeito do calendário de lançamentos de produtos e campanhas. A companhia mantém estratégia de gestão de custos, que combina a adequada composição de estoques em todas as categorias, com a correta política de precificação, desta forma, o efeito pontual de pressão de margem no 1T21, não altera a perspectiva da companhia de manter a rentabilidade alinhada aos patamares normalizados dos últimos dois anos.

DESPESAS OPERACIONAIS

Despesas Operacionais (R\$ mil)	1T21	1T20	Δ %
Despesas Operacionais (SG&A)	(117.541)	(109.993)	6,9%
% Receita Líquida	-54,0%	-53,3%	(0,7 p.p.)
Despesas com Vendas	(84.920)	(78.788)	7,8%
% Receita Líquida	-39,0%	-38,2%	(0,8 p.p.)
Despesas Gerais e Administrativas	(32.622)	(31.205)	4,5%
% Receita Líquida	-15,0%	-15,1%	0,1 p.p.
Outras Despesas (Receitas) Operacionais	(866)	13.783	-106,3%
Total de Despesas	(118.408)	(96.210)	23,1%

♦ No 1T21, as Despesas Operacionais (SG&A) cresceram 6,9%, na comparação com 1T20, pela decisão estratégica da companhia de manter os projetos estruturais de médio e longo prazo e investimento em marketing, mesmo com o desempenho de lojas impactado pelos fechamentos dos shoppings, bem como, maior relevância das vendas digitais.

♦ As Despesas com Vendas cresceram 7,8%, em relação ao 1T20, principalmente pelo (i) maior investimento em marketing digital e campanhas; e (ii) aumento das Despesas com Frete e Impostos de taxas, em virtude da maior relevância da operação de e-commerce.

(cont.)

DESPESAS OPERACIONAIS (cont.)

- As Despesas Gerais e Administrativas aumentaram 4,5% na comparação entre os trimestres, principalmente, pelo maior investimento em serviços de terceiros, relacionados a consultorias estratégicas, importantes para sustentar crescimento de médio e longo prazo.
- As outras despesas (receitas) operacionais foram materialmente maiores neste trimestre, quando comparado ao ano anterior. No 1T20, essa rubrica foi beneficiada por R\$ 12,8 milhões, pelo reconhecimento de créditos fiscais, referente ao PIS e Cofins de importação de anos anteriores. Assim o total de despesas do 1T21 foi 23,1% maior que no 1T20. Excluindo esse efeito o total de despesas teria sido 8,6% maiores no 1T21, quando comparado ao 1T20.

EBITDA AJUSTADO E MARGEM EBITDA AJUSTADA

Reconciliação do EBITDA (R\$ mil)	1T21	1T20	Δ %
Lucro Líquido	3.913	19.011	-79,4%
(+) IR/CSLL	(3.542)	(4.762)	-25,6%
(+) Resultado financeiro	8.684	13.716	-36,7%
(+) Depreciação e Amortização	15.944	13.456	18,5%
EBITDA Total	24.999	41.422	-39,6%
(-) Despesa de aluguel (IFRS16) ⁽⁴⁾	(14.504)	(11.468)	26,5%
EBITDA AJUSTADO	10.495	29.953	-65,0%
<i>Margem Ebitda Ajustada (%)</i>	<i>4,8%</i>	<i>14,5%</i>	<i>(9,7 p.p.)</i>

(4) A parcela fixa das despesas de aluguel, aqui apresentadas, estão contabilizadas na Demonstração de Fluxo de Caixa, como "Arrendamento do Direito de Uso", como efeito da adoção do IFRS16. Informações mais detalhadas a respeito da norma contábil podem ser encontradas na Nota Explicativa 24, das Demonstrações Contábeis da Companhia. Para melhor comparabilidade, consideramos como "Aluguel Fixo" o montante de R\$12,8 milhões, referente ao arrendamento por competência, e também o estorno de R\$1,7 milhão, referente aos Descontos Obtidos que já estão contemplados no EBITDA Contábil.



- Em razão do fechamento das lojas ao longo do trimestre, da pressão de Margem Bruta, do maior volume de despesas decorrentes dos projetos estruturais de omnicanalidade e expansão, bem como pelas novas lojas e o maior volume de despesas de aluguel, a Companhia registrou R\$ 10,5 milhões de EBITDA Ajustado, com margem de 4,8%.

LUCRO LÍQUIDO E MARGEM LÍQUIDA

Lucro Líquido (R\$ mil)	1T21	1T20	Δ %
Ebitda Ajustado	10.495	29.953	-65,0%
(-) Despesa de aluguel (IFRS16)	14.504	11.468	26,5%
(+) Depreciação e Amortização	(15.944)	(13.456)	18,5%
(+) Resultado financeiro	(8.684)	(13.716)	-36,7%
(+) IR/CSLL	3.542	4.762	-25,6%
Lucro Líquido	3.913	19.011	-79,4%
<i>Margem Líquida (%)</i>	<i>1,8%</i>	<i>9,2%</i>	<i>(7,4 p.p.)</i>

- A Companhia registrou Lucro Líquido de R\$ 3,9 milhões no 1T21, em razão do desempenho operacional do período, que foi materialmente impactados pelo fechamento das operações ao longo do trimestre.



ENDIVIDAMENTO

Dívida Líquida (R\$ mil)	1T21	2020	Δ %
Empréstimos e Financiamentos	295.222	390.321	-24,4%
Curto Prazo	61.863	277.821	-77,7%
Longo Prazo	233.359	112.500	107,4%
Caixa e Equivalentes de Caixa	620.783	701.921	-11,6%
Caixa Líquido	(325.561)	(311.600)	-4,5%
EBITDA Ajustado LTM (<i>últimos 12 meses</i>)	196.861	216.319	-9,0%
Caixa Líquido Ajustado/Ebitda Ajustado	- 1,7x	- 1,4x	na

♦ No 1T21, o endividamento bruto da Companhia reduziu 24,4%, quando comparado a dezembro de 2020 e já reflete o perfil mais alongado da dívida. O índice de endividamento total da Companhia foi de -1,7x, em razão do menor desempenho operacional do período e maior consumo de caixa.

INVESTIMENTOS - CAPEX

Investimentos (R\$ mil)	1T21	1T20	Δ %
Capex Total	12.950	14.188	-8,7%
Novas lojas	4.787	9.633	-50,3%
Reformas e Manutenção	1.822	2.495	-27,0%
Fábrica	3.502	1.009	247,1%
Sistemas/TI	2.838	1.034	174,5%
Outros	0	17	-100,0%
CAPEX/Receita Líquida (%)	5,9%	6,9%	(0,9 p.p.)

♦ Os investimentos no trimestre totalizaram R\$ 12,9 milhões, -8,7% menor que os investimentos do mesmo período do ano anterior, principalmente, (i) pela redução no volume de reformas e na abertura de novas lojas; (ii) aumento nos investimento da fabrica, para internalização da produção e melhoria de tecnologia e maquinário; e (iii) investimentos mais robustos em TI e sistemas, como parte da estratégia de estruturação tecnológica.

GERAÇÃO DE CAIXA

Geração de Caixa (R\$ mil)	1T21	1T20	? %
Lucro Líquido	3.913	19.011	-79,4%
(+/-) IR/CSLL e Outros Ajustes	(186)	5.120	-103,6%
Lucro Líquido Ajustado	3.727	24.131	-84,6%
Capital de Giro	12.290	8.741	40,6%
Contas a Receber	125.268	143.949	-13,0%
Estoques	(47.521)	(35.630)	33,4%
Fornecedores	(9.023)	(11.636)	-22,5%
Impostos a Recuperar	23.817	666	3478,7%
Obrigações Tributárias	(60.264)	(50.206)	20,0%
Outros ativos e passivos	(19.988)	(38.403)	-48,0%
Caixa das Atividades Operacionais Gerencial	16.017	32.872	-51,3%
Capex	(12.950)	(14.188)	-8,7%
Geração de Caixa Livre (5)	3.067	18.684	-83,6%

(5) Essa é uma medição gerencial, não contábil, elaborada pela Companhia, e não é parte integrante do escopo de trabalho da auditoria independente.

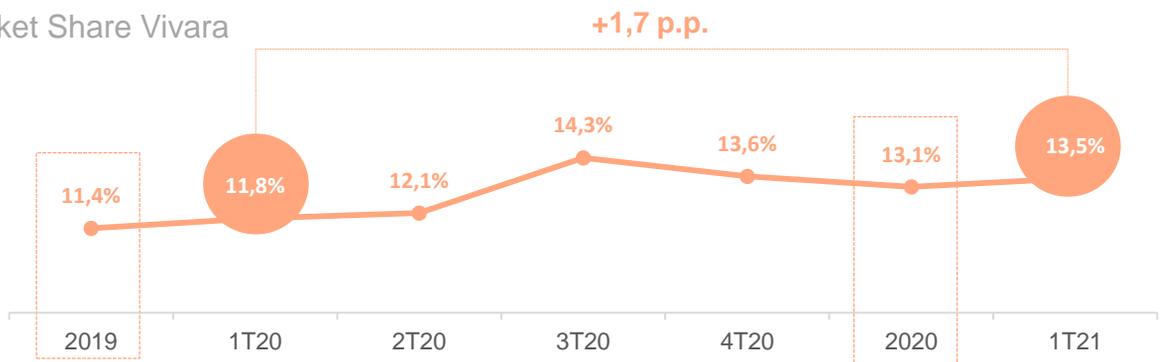
♦ A Vivara gerou R\$ 3,1 milhões de caixa livre no 1T21, 15,6 milhões abaixo do 1T20, principalmente pelo menor resultado do período e maior alocação de capital de giro, se comparado ao 1T20.

♦ Além dos ajustes de IR&CSLL e outros itens não caixa, o Lucro Líquido foi ajustado ao pagamento dos aluguéis, no montante de R\$ 17,3 milhões, no 1T21 e R\$ 11,6 milhões no 1T20, que após adoção do IFRS16, passaram a ser contabilizados na DFC como “Amortização de Arrendamentos Direito de Uso”, nas Atividade de Financiamento.

PERSPECTIVAS

- 2T21(*)** – O ano começou ainda com desafios relacionados à pandemia, com aumento nas medidas de isolamento e fechamento de shoppings em praças importantes para a operação. Ainda durante o mês de abril, parte relevante do parque de lojas esteve fechado, sendo que a reabertura se deu de forma mais intensa, a partir do dia 18. Desde o dia 23 de abril, 100% dos pontos de vendas foram reabertos e ainda estão operando com restrição de horário e limitação no fluxo de clientes. O e-commerce segue contribuindo para neutralizar, em parte, o efeito dos fechamentos. A fábrica, localizada em Manaus, está operando sem restrições ou gargalos, para garantir a boa composição de estoques para os próximos meses. Em abril de 2021, a receita atingiu 92% da receita de abril de 2019 e crescimento de 272% em relação a abril de 2020. Em maio, até o dia 12, após forte desempenho de vendas no Dia das Mães, a receita cresceu 16% em relação a maio de 2019 e 269%, quando comparado a maio de 2020. Lembrando que as lojas ainda operam com restrição ao fluxo de clientes e horário reduzido.
- Ganho de Market Share e Consolidação de Mercado** – As incertezas do curto prazo não mudam a visão de futuro da Companhia. A Vivara tem projetos estruturais no pipeline e segue confiante na capacidade de consolidar sua posição de liderança no mercado, através do ganho recorrente de *market share*. No 1T21, a Companhia ganhou 1,7 p.p. de *market share*, impulsionada pelo fortalecimento de uma operação digital bem estruturada e pela fragilidade dos demais players.

Market Share Vivara



Fonte: Euromonitor, ICVA e Dados Companhia

- Plano de expansão** – Após revisão do plano de expansão para 2020, em razão das incertezas trazidas pela pandemia, a Companhia retoma os planos de aceleração a partir de 2021, planejando a abertura de **40 a 50 novas lojas**, das marcas Vivara e Life. Para a estratégia de longo prazo, a Companhia mantém seu compromisso de ampliar sua presença nos principais shoppings do país, através da expansão orgânica dos seus canais. Em abril, 4 lojas Vivara foram inauguradas e em maio, será inaugurada a primeira loja Life no novo conceito, com arquitetura reformulada, treinamento e remuneração do time de vendas mais ajustado ao modelo Life e com mais amplitude de estoque. Além de 7 lojas Vivara.



A primeira loja no estado do Acre, inaugurada em abril, em Rio Branco



Nova loja em Salvador – BA, inaugurada em abril, no Shopping Paralela

(*) Informações gerenciais, não auditadas. Maio considera as vendas até o dia 12 nos últimos 3 anos.

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO

DRE (R\$ mil)	1T21	1T20	Δ %
Receita Bruta de Vendas de Mercadorias	339.918	331.879	2,4%
Receita Bruta de Serviços	1.412	1.559	-9,4%
Deduções da Receita Bruta	(55.598)	(57.598)	-3,5%
Trocas e devoluções	(68.002)	(69.609)	-2,3%
Receita Líquida	217.730	206.231	5,6%
(-) Custos dos Produtos Vendidos e serviços prestados	(74.323)	(68.599)	8,3%
(-) Depreciações e Amortizações	(714)	(557)	28,2%
(=) Lucro Bruto	142.693	137.075	4,1%
(-) Despesas Operacionais	(133.638)	(109.110)	22,5%
Vendas	(84.920)	(78.788)	7,8%
Pessoal	(42.070)	(42.510)	-1,0%
Aluguéis e condomínios	(6.172)	(10.606)	-41,8%
Descontos sobre arrendamentos	(1.630)	-	na
Frete	(5.066)	(4.452)	13,8%
Comissão sobre Cartões	(4.641)	(4.114)	12,8%
Serviços de Terceiros	(1.897)	(3.478)	-45,5%
Despesas com Marketing	(12.707)	(8.484)	49,8%
Outras despesas com vendas	(10.737)	(5.144)	108,7%
Gerais e Administrativas	(32.622)	(31.205)	4,5%
Pessoal	(16.854)	(16.837)	0,1%
Aluguéis e condomínios	(619)	(359)	72,4%
Serviços de Terceiros	(11.414)	(7.671)	48,8%
Outras Despesas Gerais e Administrativas	(3.735)	(6.338)	-41,1%
Depreciações e Amortizações	(15.230)	(12.899)	18,1%
Resultado de Equivalência Patrimonial	-	-	-
Outros Despesas (Receitas) Operacionais	(866)	13.783	-106,3%
(=) Lucro (Prejuízo) Antes das Financeiras	9.055	27.965	-67,6%
(=) Resultado Financeiro	(8.684)	(13.716)	-36,7%
Receitas Financeiras Líquidas	5.992	7.129	-15,9%
Despesas Financeiras Líquidas	(14.677)	(20.845)	-29,6%
(=) Lucro Operacional	370	14.249	-97,4%
Imposto de Renda e Contribuição Social	3.542	4.762	-25,6%
(=) Lucro Líquido	3.913	19.011	-79,4%

BALANÇO PATRIMONIAL

Balanço Patrimonial (R\$ mil)	2021	2020
CIRCULANTE		
Caixa e equivalentes de caixa	365.925	477.319
Títulos e valores mobiliários	48.845	59.725
Contas a receber	285.004	410.263
Contas a receber partes relacionadas	-	-
Estoques	410.608	365.184
Impostos a recuperar	81.619	101.034
Despesas pagas antecipadamente e outros créditos	12.910	3.262
Instrumentos derivativos ativo	-	11.767
Total do ativo circulante	1.204.912	1.428.554
NÃO CIRCULANTE		
Títulos e valores mobiliários LP	206.013	164.876
Depósitos judiciais	13.522	13.457
Contas a receber partes relacionadas LP	-	-
Imposto de renda e contribuição social diferidos	77.472	67.831
Instrumentos derivativos ativo	2.617	-
Impostos a recuperar	112.378	116.090
Investimentos	-	-
Imobilizado	359.071	340.907
Intangível	10.412	8.981
Total do ativo não circulante	781.485	712.142
ATIVO TOTAL	1.986.397	2.140.697
CIRCULANTE		
Fornecedores	36.190	53.029
Fornecedores Convenio	7.986	169
Empréstimos e financiamentos	61.863	277.821
Partes relacionadas	-	-
Obrigações trabalhistas e previdenciárias	38.219	49.922
Obrigações tributárias	35.477	92.177
Parcelamento de tributos	263	327
Arrendamentos a pagar	12.884	10.367
Arrendamentos direito de uso a pagar	44.635	39.955
Juros sobre capital próprio a pagar	22.353	22.353
Dividendos a pagar	12.482	12.482
Outras obrigações	29.698	30.441
Total do passivo circulante	302.050	589.043
NÃO CIRCULANTE		
Obrigações trabalhistas e previdenciárias	6.954	6.954
Empréstimos e financiamentos	233.359	112.500
Parcelamento de tributos	821	815
Provisão para riscos cíveis, trabalhistas e tributários	25.173	24.636
Arrendamentos direito de uso a pagar	242.652	235.273
Total do passivo não circulante	508.959	380.178
PATRIMÔNIO LÍQUIDO		
Capital social	1.105.381	1.105.381
Reservas de lucros	119.136	119.136
Lucros acumulados	3.913	0
Reservas de Capital	(53.041)	(53.041)
Total do patrimônio líquido	1.175.388	1.171.476
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	1.986.397	2.140.697

FLUXO DE CAIXA

Fluxo de Caixa (R\$ mil)	1T21	1T20	Δ %
Lucro Líquido	3.913	19.011	-79,4%
Ajustes do Lucro Líquido	24.605	23.858	3,1%
Lucro Líquido Ajustado	28.518	42.869	-33,5%
Variação nos ativos e passivos operacionais:			
Contas a receber	125.268	143.947	-13,0%
Estoques	(47.521)	(35.630)	-33,4%
Fornecedores	(9.023)	(11.636)	22,5%
Impostos a Recuperar	23.817	666	3478,7%
Obrigações Tributárias	(60.264)	(50.206)	-20,0%
Outros ativos e passivos	(19.988)	(38.403)	48,0%
Caixa das atividades operacionais	40.808	51.607	-20,9%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(2.535)	(3.492)	27,4%
Juros pagos de empréstimos e financiamentos	(4.927)	(3.602)	-36,8%
Juros pagos de arrendamentos de direito de uso	(8.203)	(6.886)	na
Caixa líquido das atividades operacionais	25.143	37.628	-33,2%
Imobilizado	(10.920)	(13.827)	21,0%
Intangível	(2.030)	(362)	-461,5%
Outros	(30.257)	- -	
Caixa das atividades de Investimentos	(43.206)	(14.188)	-204,5%
Dividendos e JCP	-	- -	
Empréstimos e financiamentos	(103.319)	(3.351)	-2983,4%
Arrendamento do Direito de Uso	(9.126)	(4.759)	-91,8%
Outros	19.115	21.612	-11,6%
Caixa das atividades de financiamento	(93.330)	13.503	-791,2%
AUMENTO (REDUÇÃO) DE CAIXA E EQUIVALENTE DE CAIXA	(111.394)	36.943	-401,5%
Saldo Inicial de caixa e equivalente de caixa	477.319	435.844	9,5%
Saldo final de caixa e equivalente de caixa	365.925	472.789	-22,6%

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 e de Relações com Investidores
Melina Rodrigues – Gerente Executiva de RI
Andressa Nunes – Analista de RI

E-mail: ri@vivara.com.br
Tel.: 11 3896-2736 / 11 3896-2721

VIDEOCONFERÊNCIA DE RESULTADOS

Segunda-feira, 17 de maio de 2021

Português

Horário: 10h00 (Horário de Brasília)

Dados de Conexão

<https://choruscall.com.br/vivara/1t21.htm>

Inglês

Horário: 9h00 (Horário de Nova York)

Dados para conexão

<https://choruscall.com.br/vivara/1q21.htm>



VIVARA

