

VIVARA

2T26 • VIDEOCONFERÊNCIA DE

RESULTADOS



COMENTÁRIOS INICIAIS

Thiago Borges

Diretor Presidente



DESTAQUES 2T26

1. SÓLIDA CONVERSÃO DE EBITDA EM CAIXA

- Geração de caixa operacional¹ de R\$ **147 milhões** no 2T26 e R\$ **261 milhões** no 1S26, aumento de R\$ **333 milhões** vs 1S25
- Conversão de EBITDA em caixa operacional¹ no 2T26 atinge **72%**, o maior patamar para um segundo trimestre
- Evolução na estratégia de otimização de estoques (-**88** dias ano contra ano)

2. SUSTENTAÇÃO DA RENTABILIDADE

- Elevada margem bruta de **71,7%** (+1,9 p.p. vs. 1T26), com estabilidade em um ambiente com forte alta dos metais preciosos
- Maior margem bruta histórica para um primeiro semestre em **70,9%**
- Alavancas de rentabilidade: (i) estratégia multi-metal, (ii) inovação contínua de mix, (iii) gestão do mark-up e de estoques

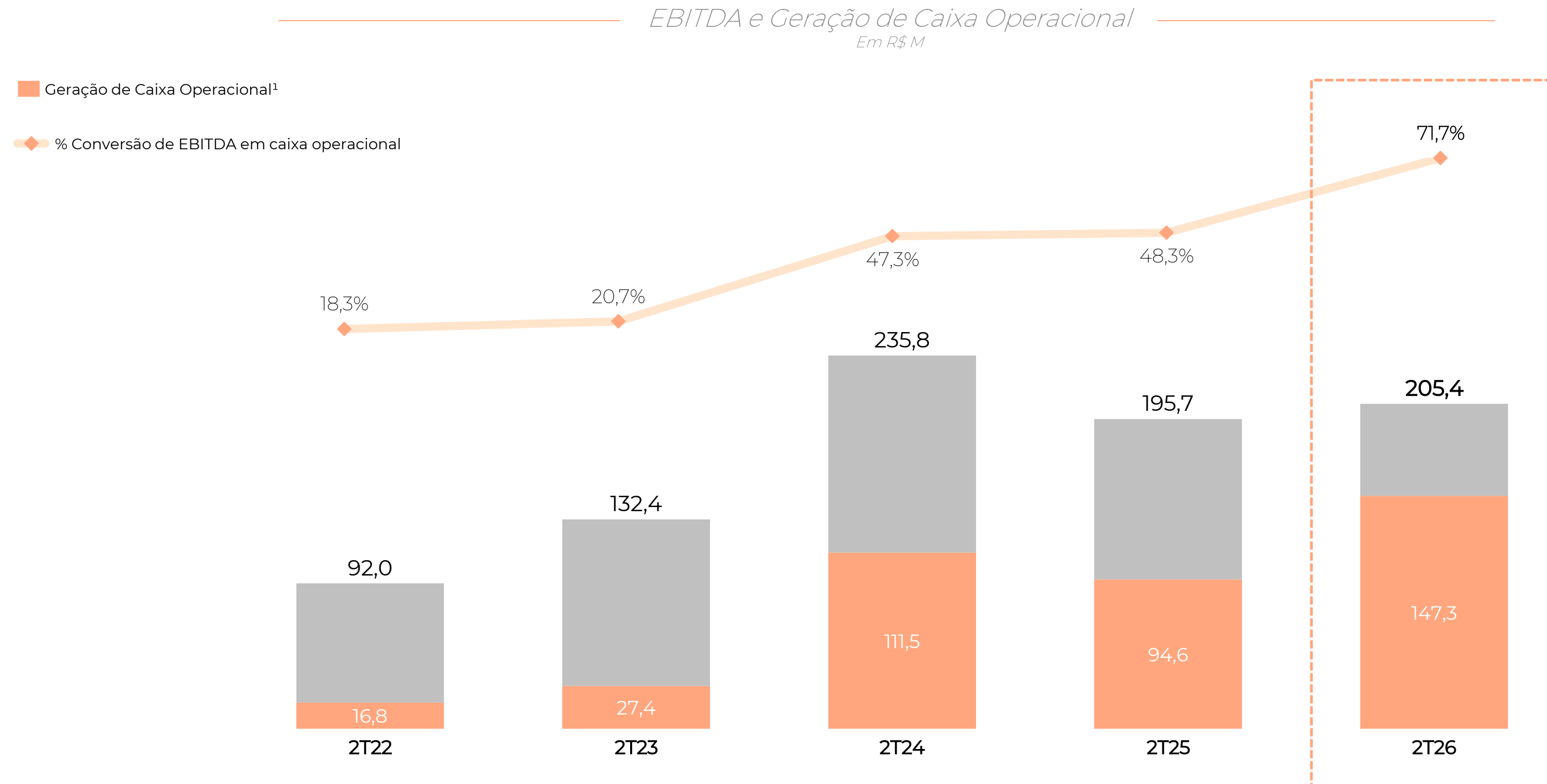
3. DIGITAL IMPULSIONANDO VENDAS

- Alta do canal digital de **21%** vs 2T25 (+ 5 p.p. vs 1T26)
- Aplicativo contribui com mais de **30%** das vendas do canal digital
- Vendas OMS representaram **57%** no período, mostrando a evolução na integração de jornadas dos clientes

1. Critério de geração de Caixa Operacional utilizado para cálculo considera o pagamento de juros e amortização de contratos de arrendamento e desconsidera (i) juros pagos de empréstimos e (ii) antecipações de recebíveis de cartão de crédito, R\$ -90,4M do 2T25 (antecipados do 3T25) e R\$ +163,8 M ao 1T26, antecipados no 4T25.

ALTA CONVERSÃO DE EBITDA EM CAIXA

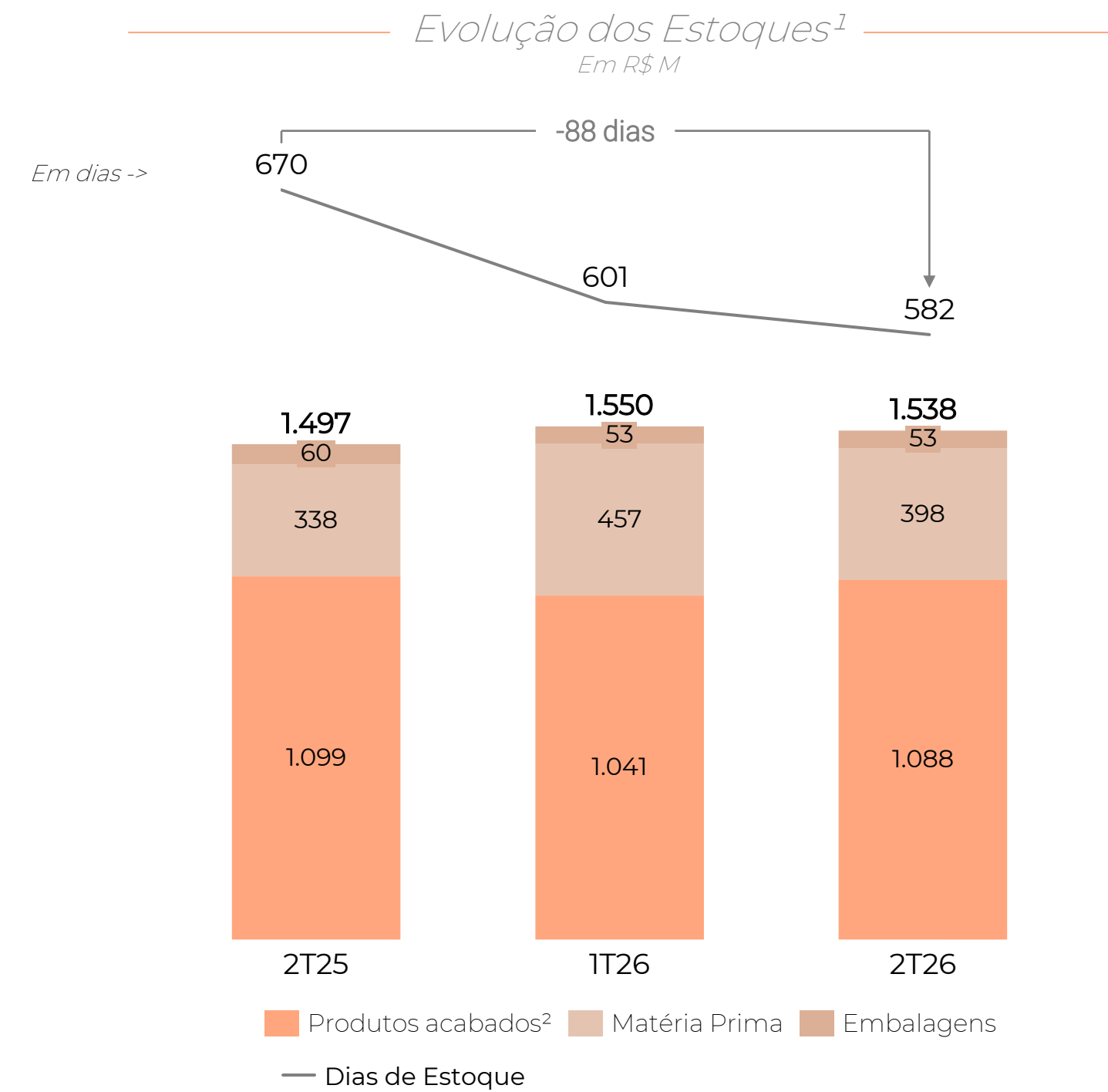
Capital de giro eficiente contribuiu para maior conversão de EBITDA em caixa operacional¹



1. A Geração de Caixa Operacional considera o pagamento de juros e amortização de contratos de arrendamento de direto de uso e não considera os juros pagos de empréstimos. A geração do 2T25 exclui o efeito da antecipações de recebíveis de cartão de crédito no valor de R\$ 90,4M

CONTINUIDADE NO PLANO DE OTIMIZAÇÃO DE ESTOQUE

Redução de 88 dias de estoque versus o 2T25, mostrando a consistência da agenda de eficiência



DESTAQUES

- Redução em dias equivalente a R\$ 234 milhões otimizados
- Redução do estoque de produtos acabados principalmente devido as iniciativas de otimização da categoria Joias
- Redução da quantidade (Kg) de ouro no estoque de matéria-prima compensou parcialmente o aumento do custo médio dos metais ouro e prata no período

1. Saldo inclui os Gastos Gerais de Fabricação (GGF).
2. Saldo inclui linha de Produtos acabados e Estoques em trânsito

RESULTADO 2T26

Elias Leal

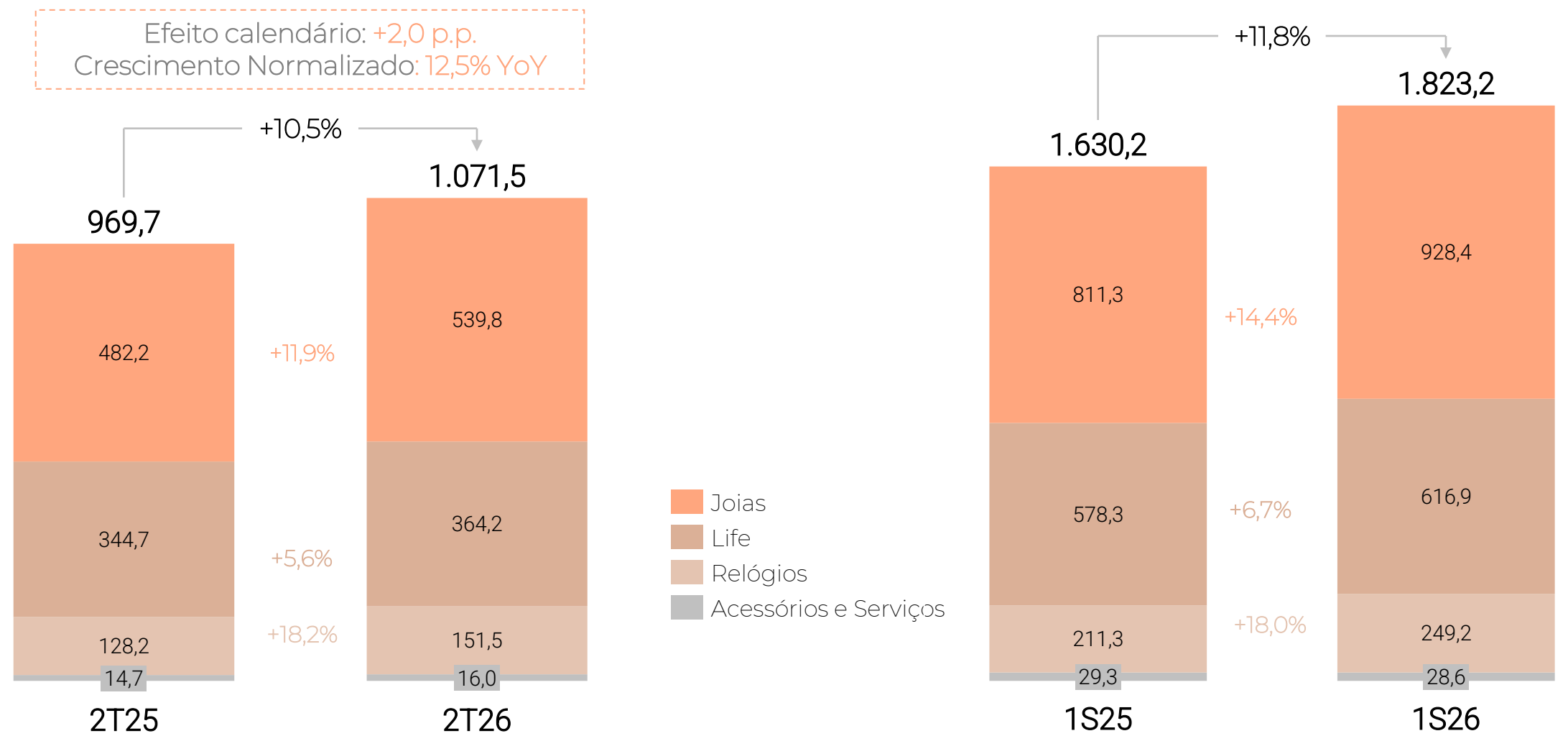
CFO Vivara



RECEITA BRUTA | POR CATEGORIA

Crescimento de 12,5% YoY (ex-efeito calendário), destaque para relógios

Em R\$M



JOIAS
2T26 vs. 2T25

Prata/Ouro e Prata Vivara totalizam 10,3% da categoria (+3,4 p.p. YoY)

LIFE
2T26 vs. 2T25

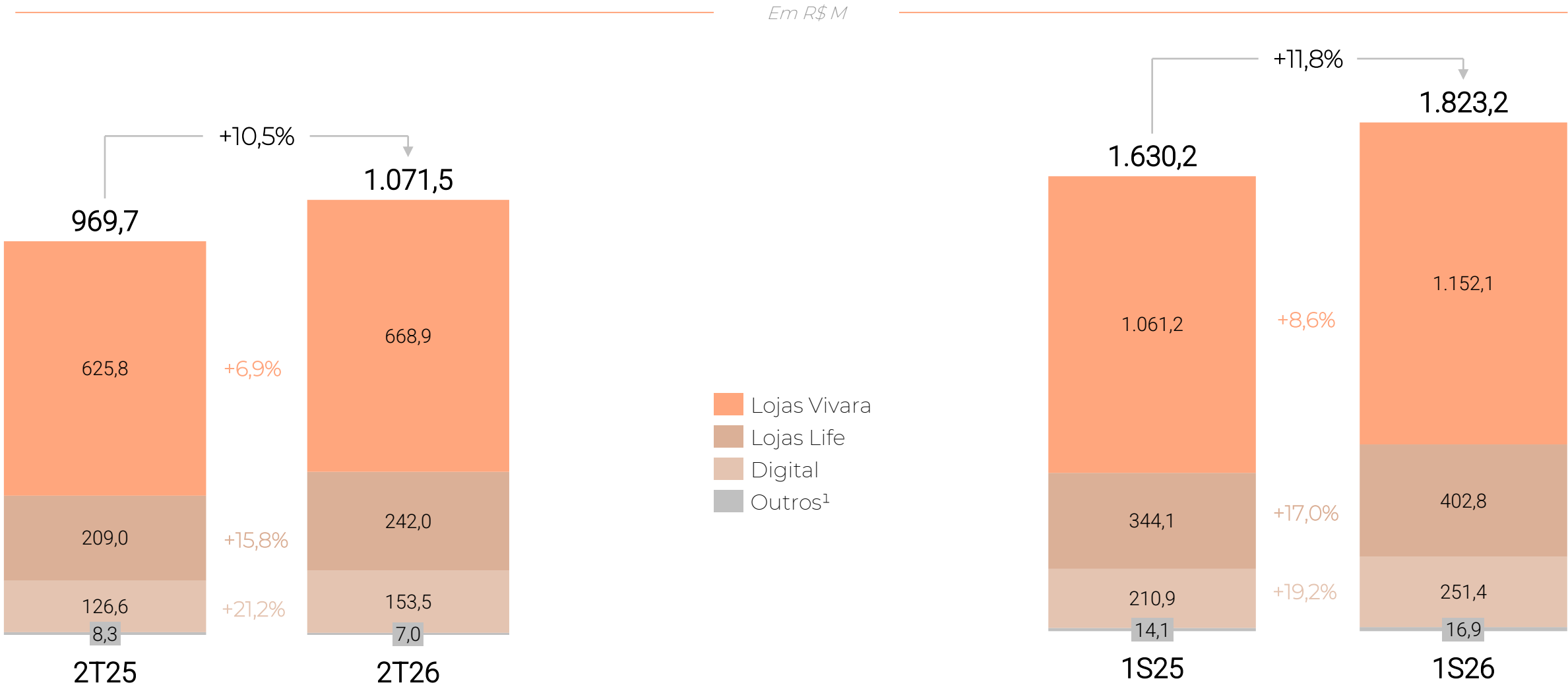
Ex-Moments, Life cresceu 12,9% YoY em faturamento e 0,4% YoY em volumes no 2T26
Comerciais cresceu 22,6% YoY

RELÓGIOS
2T26 vs. 2T25

Relógios Premium cresceu 38% YoY, com mais de 50% de crescimento de volume

RECEITA BRUTA | POR CANAL

Digital cresceu 21,2%, aceleração de 5p.p. vs 1T26, impulsionado pelas vendas via aplicativo e OMS



10,0% (2T26)
Same Store Sales Total
(ex-efeito calendário)

Same Store Sales Total
(2T26)
8,0%

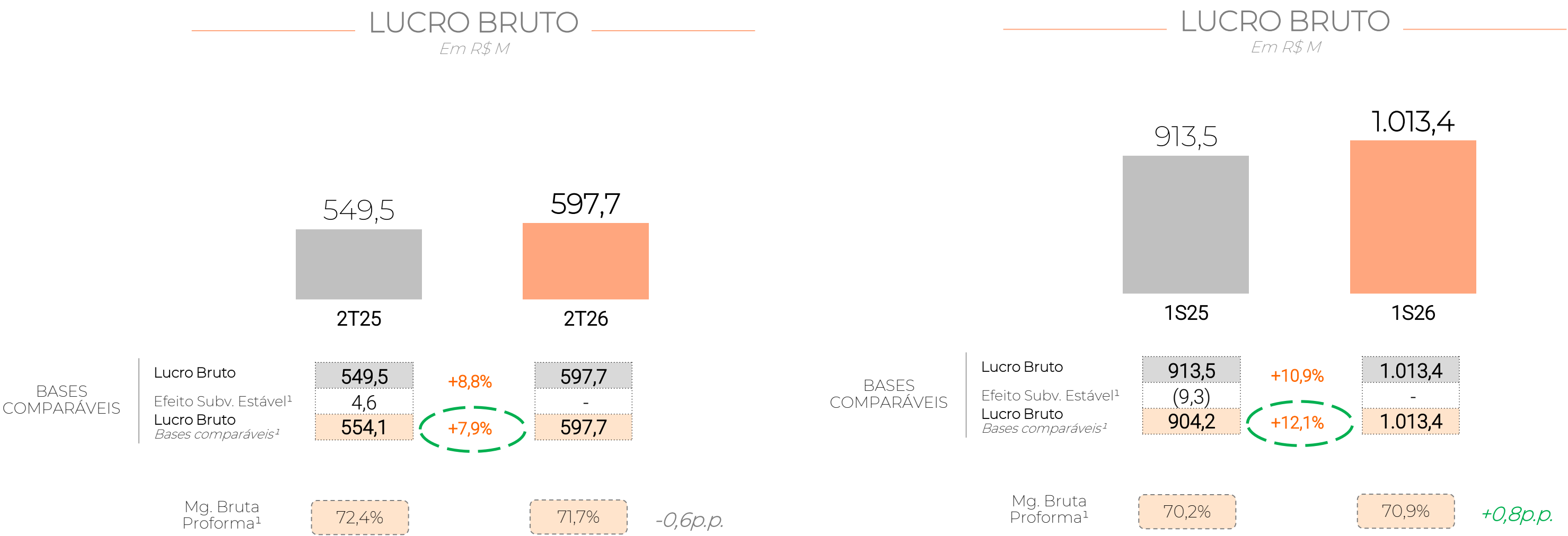
Same Store Sales (2T26)
VIVARA: 8,3%
LIFE 6,3%
(ex-efeito calendário)

Same Store Sales (2T26)
6VIVARA: 6,5%
LIFE 4,3%

1. Outros incluem receita de serviços de assistência técnica, vendas B2B e vendas de Quiosque

LUCRO BRUTO

Manutenção do patamar de margem reforça capacidade de sustentar a rentabilidade



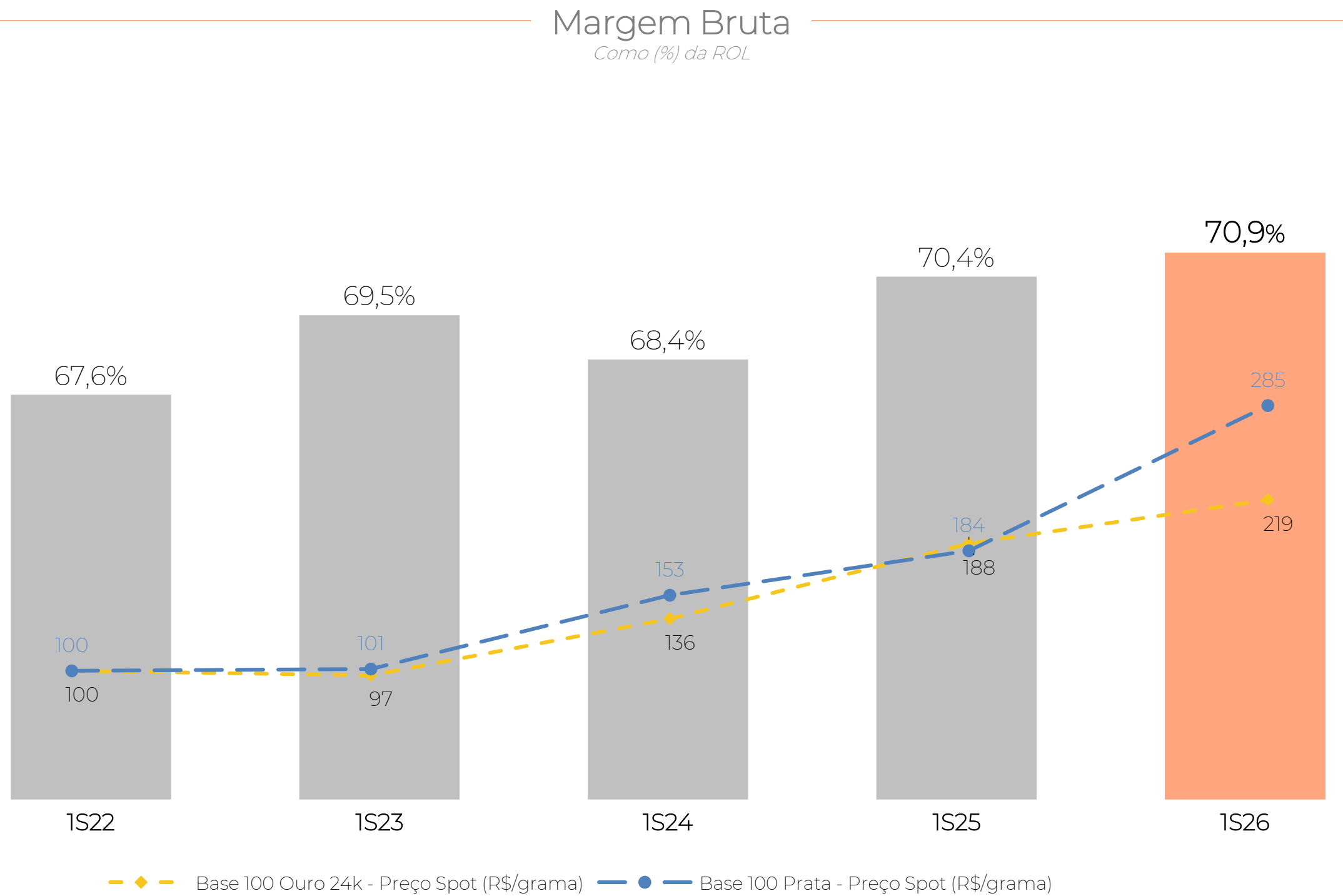
Lucro Bruto | Bases comparáveis¹: +7,9% YoY (-0,6 p.p. de margem) no 2T26 e +12,1% (+0,8 p.p. de margem) no 1S26

- CMV: GGF² teve impacto positivo 1,6 p.p. ano contra ano
- Fábrica + Pessoal: ganhos de eficiência produtiva devido a (i) menores índices de retrabalho, (ii) redução do *headcount* fabril e (iii) menor volume de horas extras

1. Conceito da subvenção estável: equipara a receita de subvenção e tributos incidentes em Manaus do período anterior ao patamar do período atual, anulando variações positivas ou negativas (vide anexo).
2. O efeito líquido, entre entradas e saídas, do GGF no resultado do 2T25 foi positivo, enquanto no 2T26 o efeito foi neutro.

MAIOR MARGEM BRUTA EM UM PRIMEIRO SEMESTRE

Estabilidade de margem bruta em ambiente de alta valorização das *commodities*

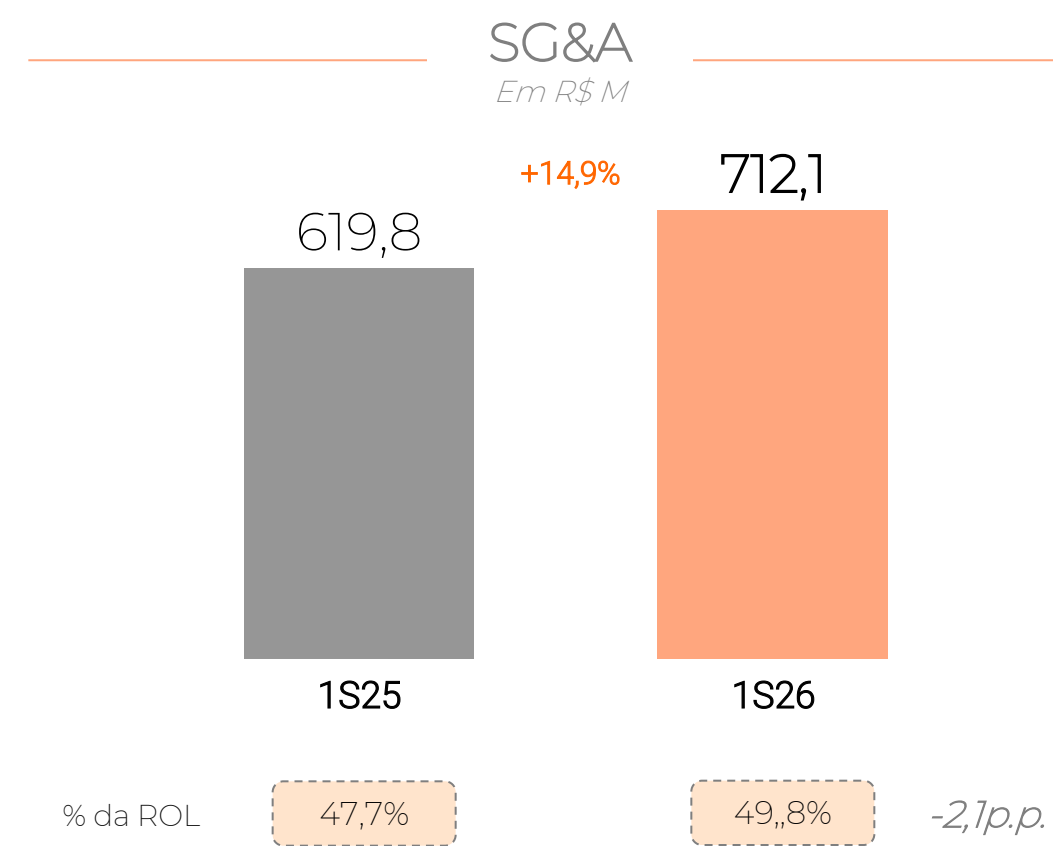
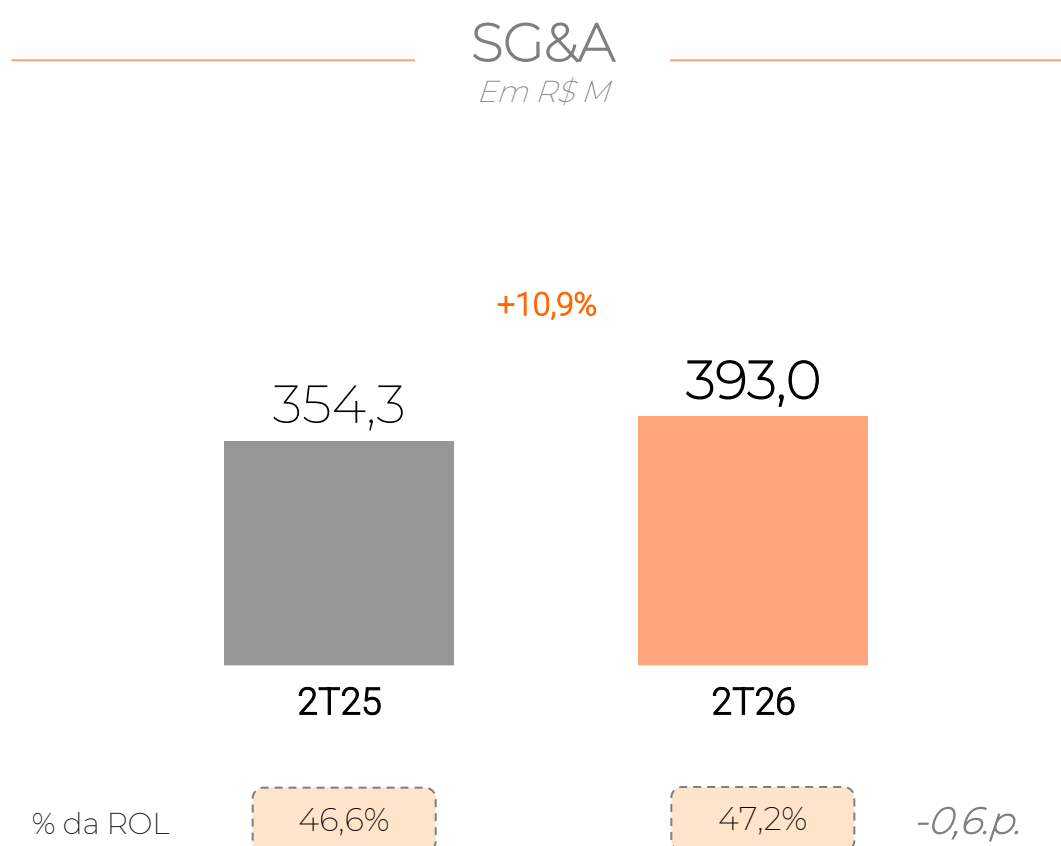


FORTALEZAS DO MODELO DE NEGÓCIO

- i. Estratégia multi-metal
- ii. Verticalização & inovação do mix de produtos
- iii. Hedge natural dos estoques
- iv. Capacidade de reciclagem de metais
- v. Força das marcas & *pricing power*

DESPESAS OPERACIONAIS

Despesas crescem em linha com a ROB no 2T26 (ex-ILP)

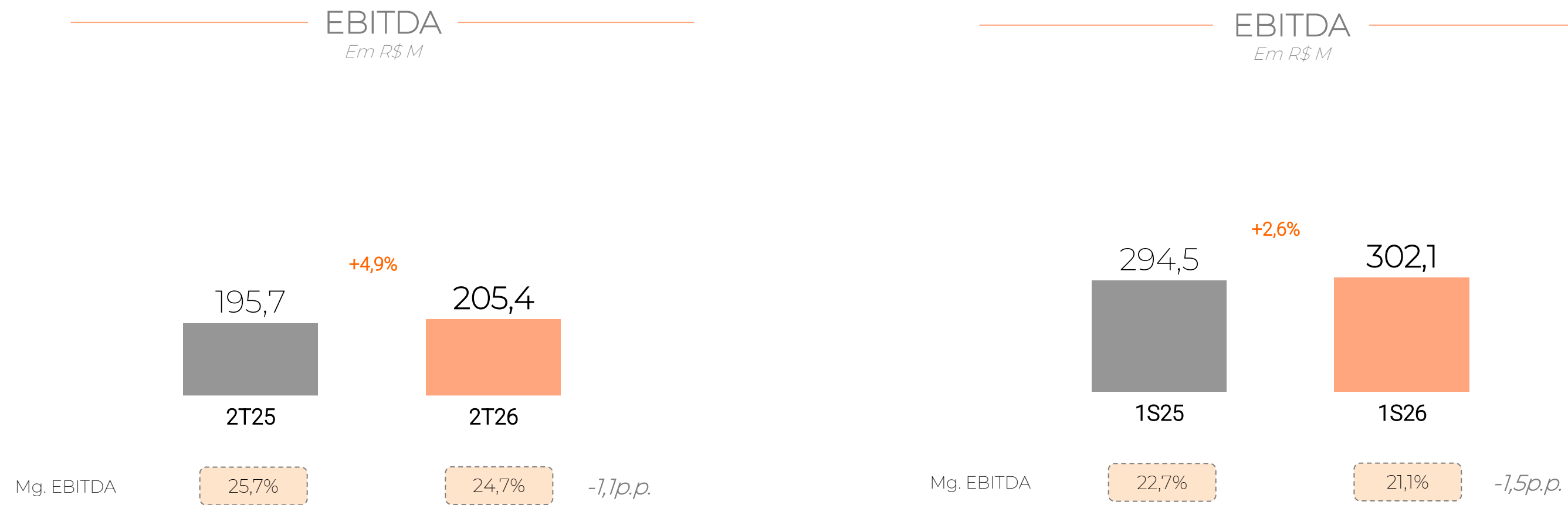


Despesas crescem em linha com a receita, exceto:

- (i) Frete de transferência de peças entre lojas : R\$ 2,4 M no 2T26 e R\$ 4,8 milhões no 1S26
- (ii) Mudança no critério de provisionamento de contingências trabalhistas no valor de R\$ 3,1M no 1S26
- (iii) Despesas com ILP: R\$ 1,4 M no 2T26 e 1S26

EBITDA | CRESCIMENTO CONSISTENTE E SUSTENTÁVEL

Em bases comparáveis¹, EBITDA cresce 7,5% no 2T26 e 9,1% no 1S26



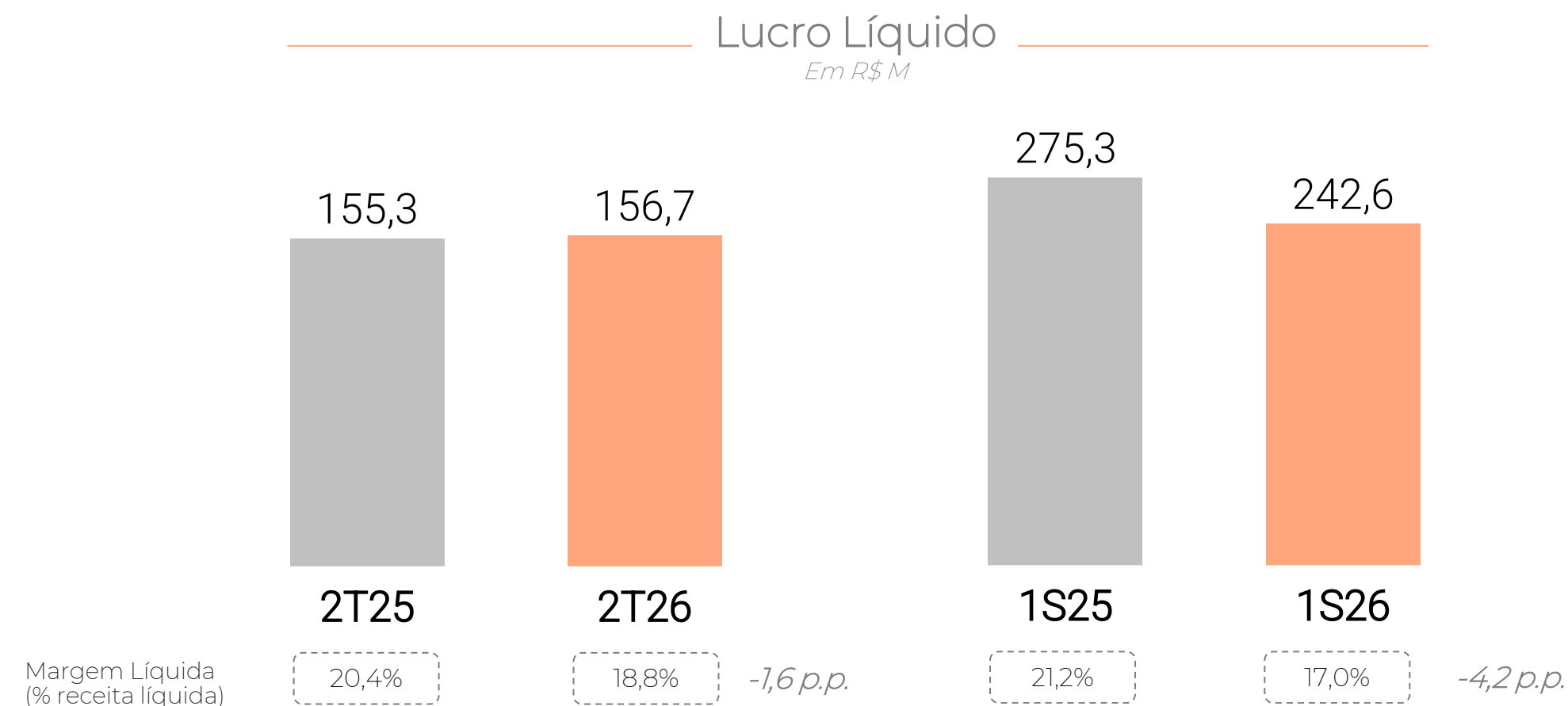
EBITDA de R\$ 205,4 milhões no 2T26 e R\$ 302,1 milhões no 1S26

- (i) Maiores despesas com vendas em continuidade ao plano de expansão
- (ii) Alavancagem operacional no G&A e de Outras despesas e receitas operacionais

1. Base comparável 2T25: (i) subvenção R\$ +4,6M e (ii) alocação GGF de R\$ -7,9M. Base comparável 2T26: (iii) ILP de R\$ -1,4M. Base comparável 1S25: (i) subvenção R\$ -9,3M, (ii) alocação GGF de R\$ -4,3M. Base comparável 1S26: (iii) ILP R\$ -1,4M e (iv) R\$ -3,1M de contingências trabalhistas.

LUCRO LÍQUIDO

Em bases comparáveis¹, lucro cresce 26% no 2T26 e 25% no 1S26



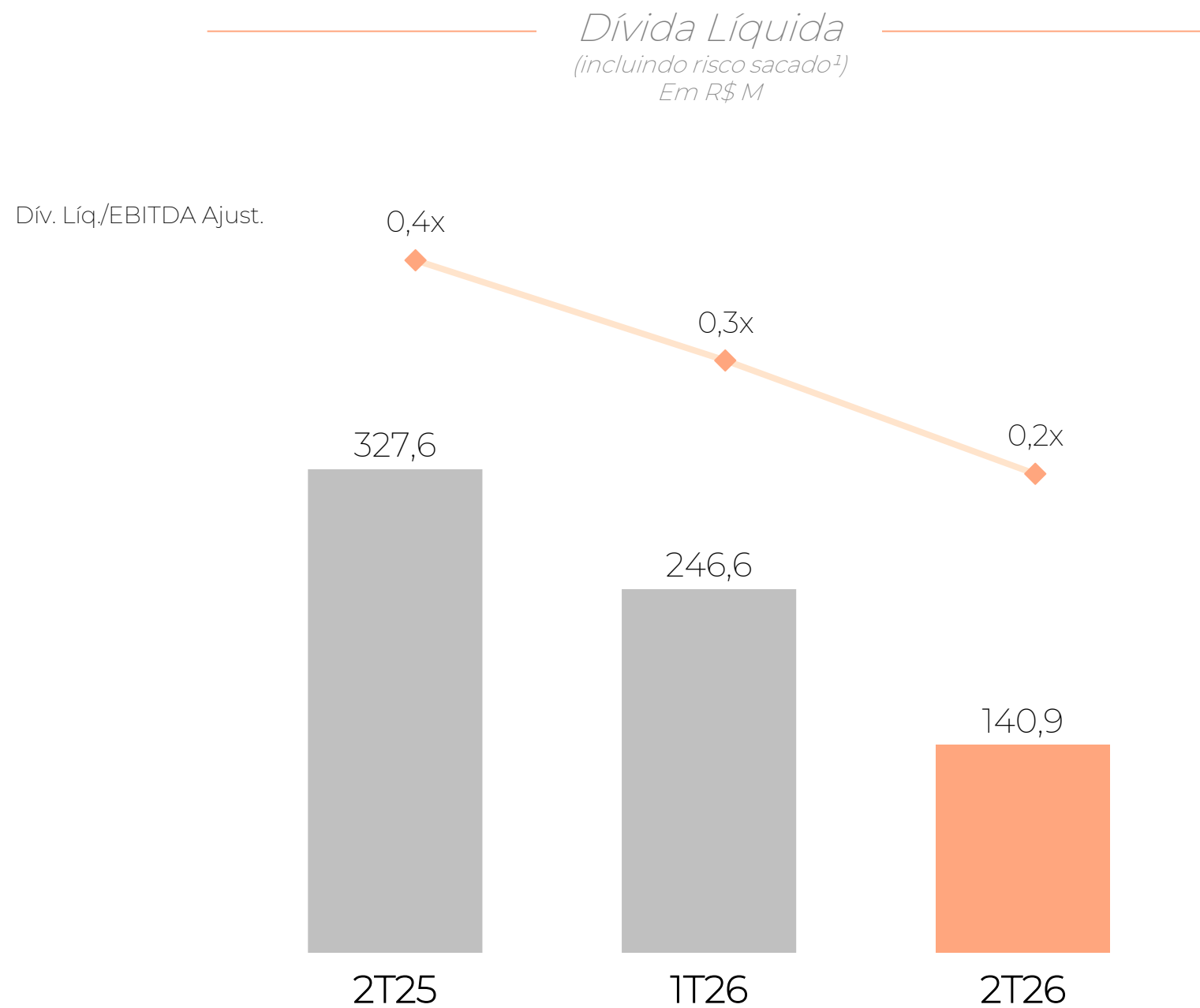
Lucro Líquido estável mesmo com menor produção fabril alinhada ao plano de otimização de estoques

- (i) Maior alíquota contábil de IR impactada pela diminuição do ritmo fabril e menor constituição de imposto de renda diferido atrelado a venda *intercompany* entre fábrica e varejo
- (ii) Menor saldo de receita subvenção ano contra ano por conta da redução da produção

1. Base comparável 2T25: (i) subvenção R\$ +3,0M e (ii) alocação GGF de R\$ -5,2M e (iii) normalização do imposto de renda diferido de R\$ -27,8M. Base comparável 2T26: (iv) ILP R\$ -0,9M (todos os itens já descontados de 34% de IR). Base comparável 1S25: (i) subvenção R\$ -6,1M, (ii) alocação GGF de R\$ -2,8M e (iii) normalização do imposto de renda diferido de R\$ -70,5M. Base comparável 1S26: (iv) ILP R\$ -0,9M e (v) R\$ -2,1M de contingências trabalhistas (todos os itens já descontados de 34% de IR).

REDUÇÃO DA DÍVIDA LÍQUIDA

Consistente geração de caixa operacional contribuiu para uma forte redução da alavancagem



VARIAÇÃO DA DÍVIDA LÍQUIDA

R\$ **-106** milhões vs 1T26

-42,9%
QoQ

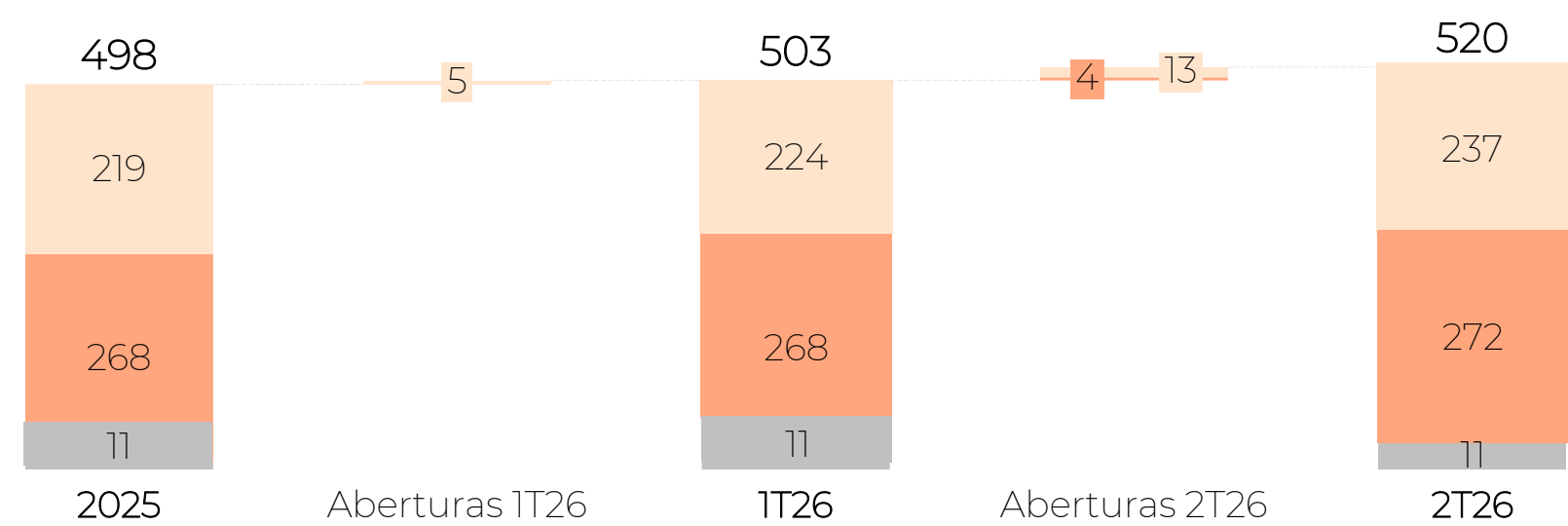
R\$ **-187** milhões vs 2T25

-57,0%
YoY

EXPANSÃO & PARQUE DE LOJAS

Aceleração do ritmo de aberturas QoQ em linha com o planejamento anual

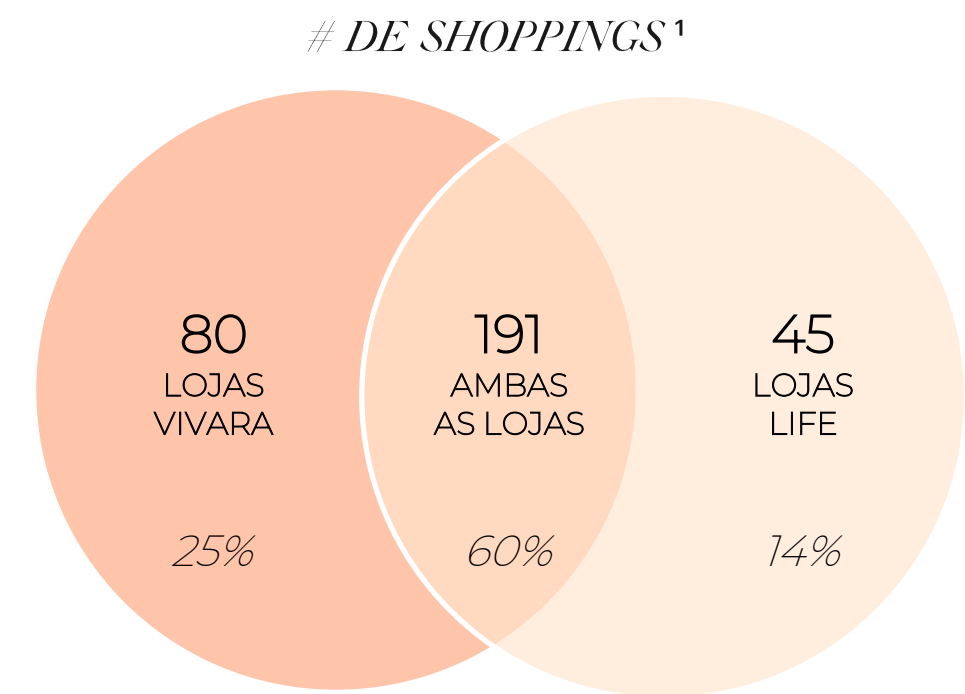
EVOLUÇÃO DO PARQUE DE LOJAS



Aberturas líquidas de lojas

Life Vivara Quisoque

PRESENÇA NOS SHOPPINGS



316 SHOPPINGS¹

1. Não considera os 11 quiosques e 1 loja de rua (Vivara Oscar Freire) para completar os 520 pontos de venda em Jun/26 (272 lojas Vivara, 237 Lojas Life e 11 Quiosques)

VIVARA

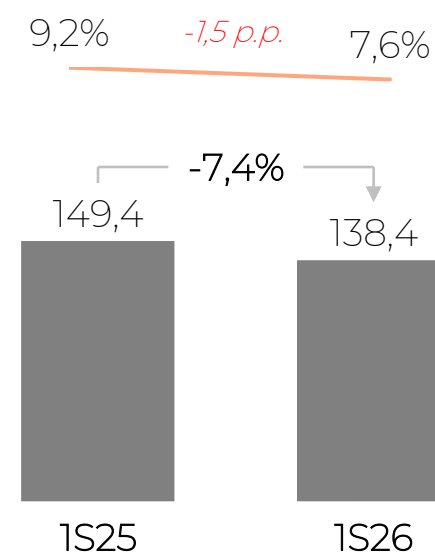
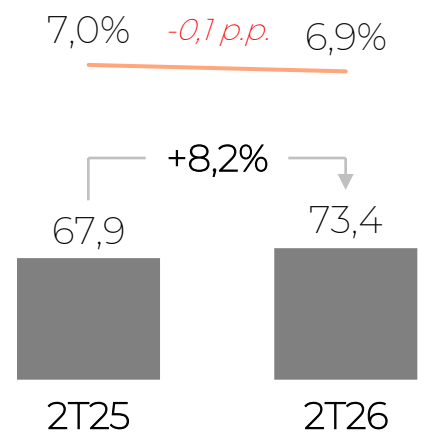
ri@vivara.com.br
ri.vivara.com.br



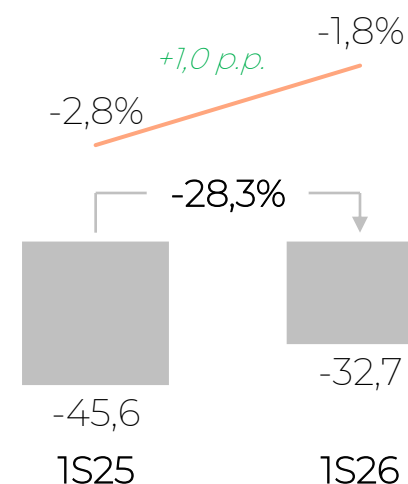
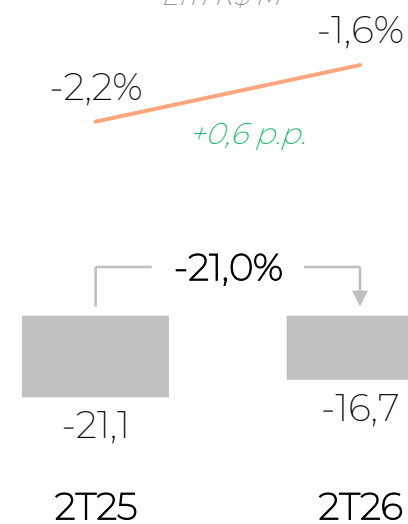
ANEXO 1 | RECEITA DE SUBVENÇÃO E RECEITA LÍQUIDA

2T26 reflete a otimização da produção fabril em continuidade ao projeto de gestão dos estoques

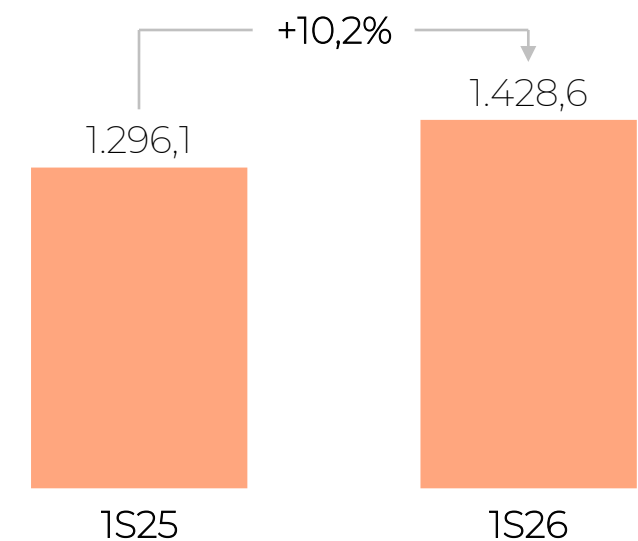
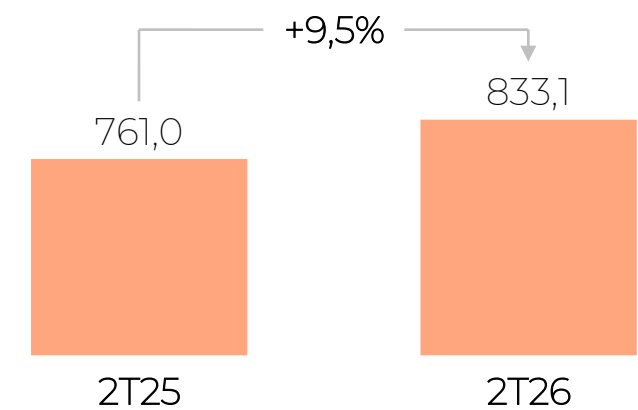
Receita de subvenção
Em R\$ M



Tributos incidentes
em Manaus¹
Em R\$ M



Receita líquida
Em R\$ M



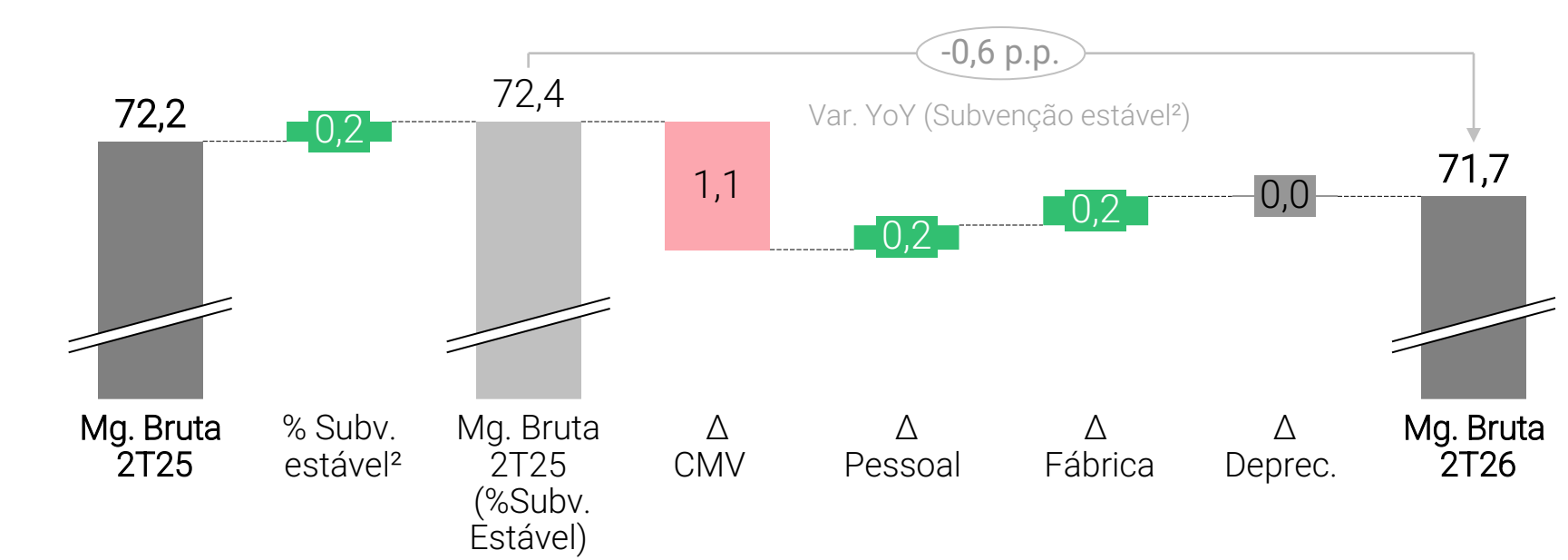
Receita de subvenção correspondeu a 6,9% da receita bruta no 2T26 (- 0,1 p.p. YoY) e 7,5% do 1S26 (-1,5 p.p. YoY), reflexo da redução da produção parcialmente compensada operação do novo centro de distribuição no Espírito Santo que gerou R\$ 18,0 milhões no trimestre

Tributos sobre operação fabril reduziram a representatividade em 0,6 p.p. no trimestre ano contra ano e 1,0 p.p. no semestre, contribuindo para o crescimento da receita líquida de +9,5% no 2T26 vs. 2T25 e +10,2% 1S26 vs 1S25

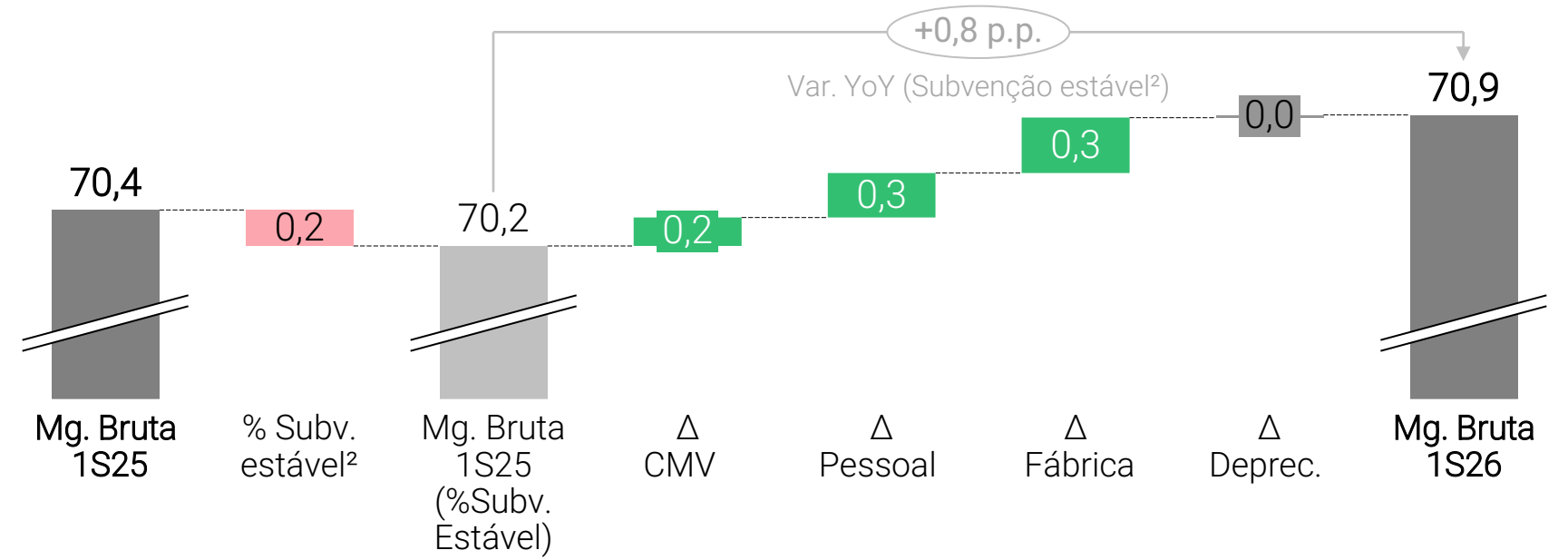
1. Tributos incidentes em Manaus são: F.T.I., UEA e PIS/COFINS sobre receita de Direito Autoral

ANEXO 2 | RECONCILIAÇÕES | Métricas com Subv. estável

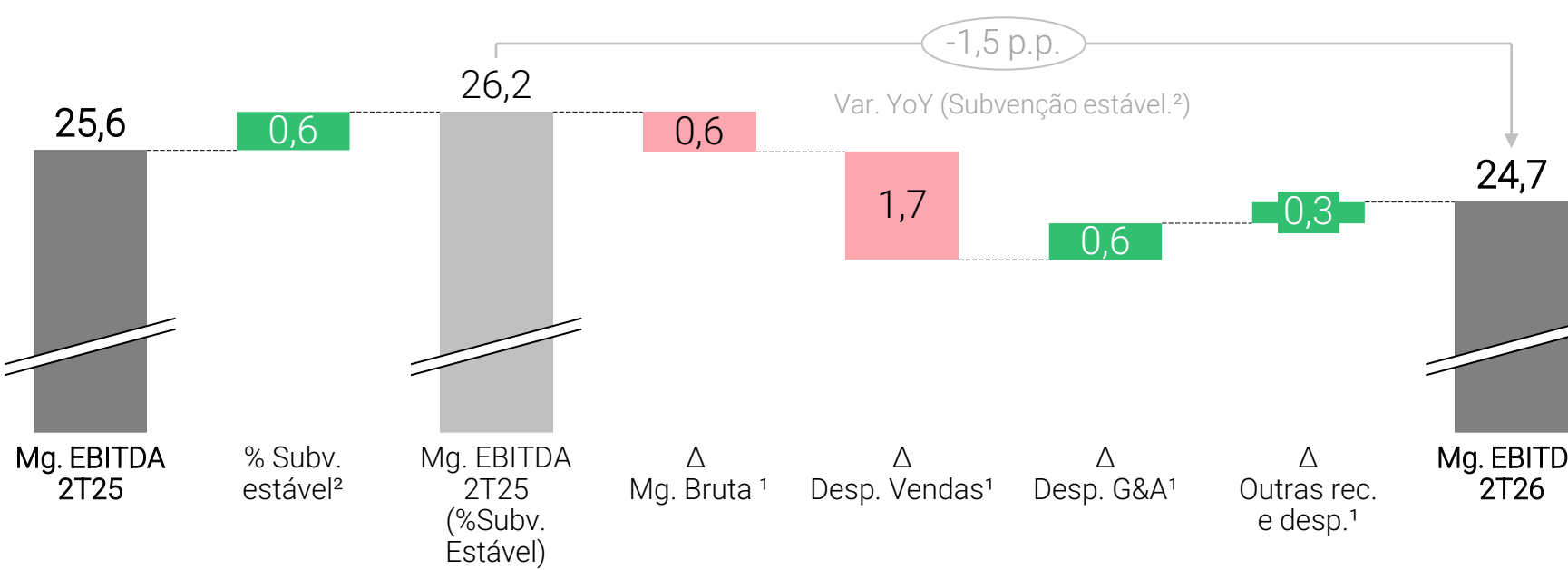
Evolução da Mg. Bruta (2T26 vs. 2T25) | % da receita líquida



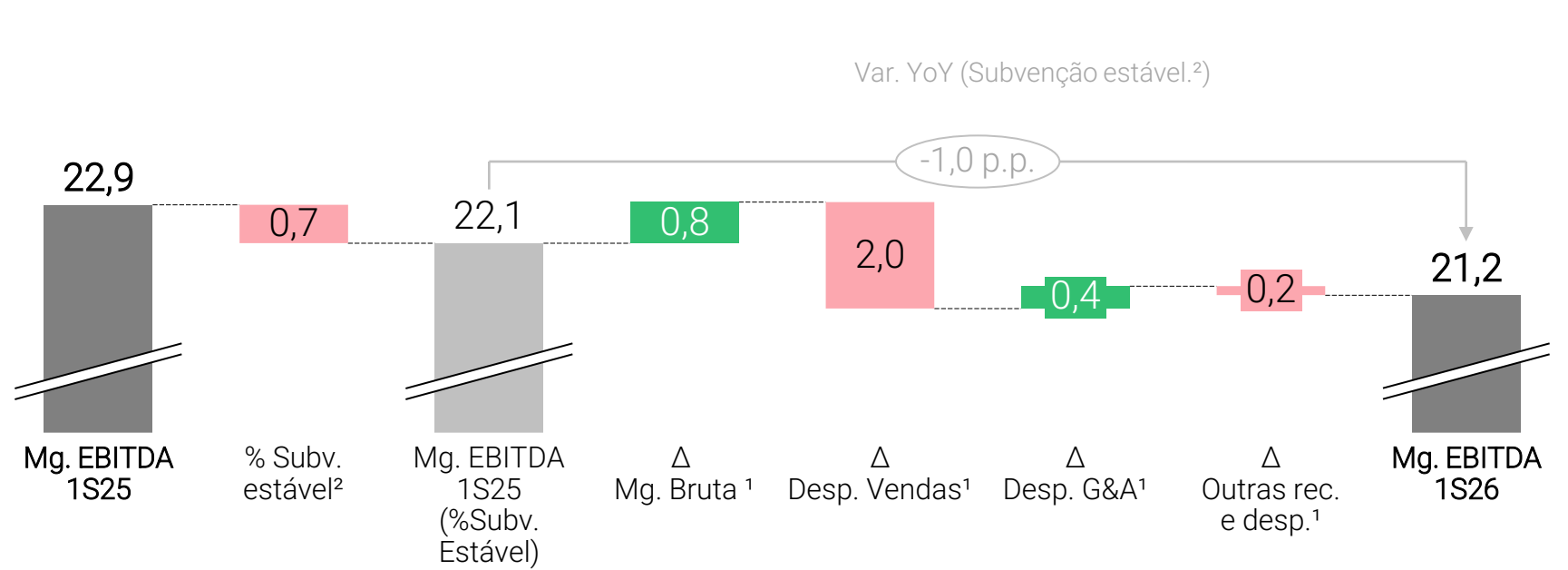
Evolução da Mg. Bruta (1S26 vs. 1S25) | % da receita líquida



Evolução da Mg. EBITDA (2T26 vs. 2T25) | % da receita líquida



Evolução da Mg. EBITDA (1S26 vs. 1S25) | % da receita líquida



1. Saldos excluindo Depreciação e Amortização (D&A)
2. Para fins de comparabilidade, está apresentado o conceito de subvenção estável de modo a equiparar o patamar de receita de subvenção e tributos incidentes na produção de Manaus do período anterior comparativo ao patamar do período atual, anulando variações positivas ou negativas que essas rubricas podem gerar no resultado da Companhia..

ANEXO 3 | RECONCILIAÇÃO IFRS-16

DRE¹												
	2T26			2T25			1S26			1S25		
	Pós IFRS 16	Ajustes	Pré IFRS 16	Pós IFRS 16	Ajustes	Pré IFRS 16	Pós IFRS 16	Ajustes	Pré IFRS 16	Pós IFRS 16	Ajustes	Pré IFRS 16
Receita Bruta (ex-devoluções)	1.071,5		1.071,5	969,7		969,7	1.823,2		1.823,2	1.630,2		1.630,2
(-) Deduções da Receita (ex-Rec. Subvenção)	(311,8)		(311,8)	(276,5)		(276,5)	(533,0)		(533,0)	(481,5)		(481,5)
(+) Rec. Subvenção	73,4		73,4	67,9		67,9	138,4		138,4	149,4		149,4
(=) Receita operacional líquida	833,1		833,1	761,0		761,0	1.428,6		1.428,6	1.298,1		1.298,1
(-) Custos	(234,7)	(0,7)	(235,4)	(210,8)	(0,7)	(211,5)	(413,8)	(1,4)	(415,3)	(383,2)	(1,4)	(384,6)
(=) Lucro Bruto	598,5		597,7	550,2		549,5	1.014,8		1.013,4	914,9		913,5
%Margem Bruta	71,8%		71,7%	72,3%		72,2%	71,0%		70,9%	70,5%		70,4%
(=) Despesas Operacionais²	(359,8)		(393,0)	(323,7)		(354,3)	(647,2)		(712,1)	(559,8)		(619,8)
% sobre Receita Líq.	-43,2%		-47,2%	-42,5%		-46,6%	-45,3%		-49,8%	-43,1%		-47,7%
(-) Despesas com Vendas	(294,0)	(32,1)	(326,0)	(257,0)	(29,6)	(286,6)	(518,7)	(62,7)	(581,4)	(440,7)	(57,9)	(498,7)
(-) Despesas G&A	(60,7)	(1,1)	(61,8)	(60,1)	(1,0)	(61,2)	(116,6)	(2,2)	(118,8)	(110,5)	(2,1)	(112,6)
(+/-) Outras Rec e Desp Oper.	(5,2)		(5,2)	(6,5)		(6,5)	(11,9)		(11,9)	(8,5)		(8,5)
(+) Depreciação (custos)	0,6		0,6	0,5		0,5	0,8		0,8	0,8		0,8
(=) EBITDA	239,3		205,4	227,1		195,7	368,4		302,1	355,9		294,5
%Margem EBITDA	28,7%		24,7%	29,8%		25,7%	25,8%		21,1%	27,4%		22,7%
(-) Depreciação e Amortização	(39,4)	20,0	(19,4)	(38,5)	19,8	(18,7)	(78,1)	39,8	(38,3)	(76,9)	39,6	(37,3)
(-) Resultado Financeiro	(36,7)	21,2	(15,5)	(33,4)	17,6	(15,9)	(72,5)	42,0	(30,5)	(53,2)	35,2	(18,0)
(+/-) IRPJ e CSLL	(11,5)	(2,2)	(13,7)	(4,1)	(1,8)	(5,9)	14,8	(5,4)	9,4	40,3	(4,3)	36,1
(=) Lucro Líquido	151,7		156,7	151,1	-	157,6	232,5	-	242,6	266,1		275,3
%Margem Líquida	18,2%		18,8%	19,9%		20,4%	16,3%		17,0%	20,5%		21,2%

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)