



VIVARA

2T26 DIVULGAÇÃO DE

RESULTADOS

SESSÃO DE Q&A
quinta, 06/ago 11h (BRT)



DESTAQUES

1 SÓLIDA CONVERSÃO DE EBITDA EM CAIXA

- Conversão de EBITDA em caixa operacional **atinge 71,7% no 2T26**, o maior patamar histórico¹. No 1S26, a conversão foi de **86,4%**
- Geração de caixa operacional² de **R\$ 147 milhões** no 2T26. No 1S26, geração de **R\$ 261 milhões**, superando o 1S25 em R\$ 333 milhões
- Evolução na estratégia de otimização de estoques (-88 dias ano contra ano)

2 SUSTENTAÇÃO DA RENTABILIDADE

- Margem bruta de **71,7%** (+1,9 p.p. vs. 1T26), estável em um ambiente com forte alta dos metais preciosos
- Maior margem bruta histórica para um primeiro semestre de **70,9%**
- Estratégia multi-metal, inovação contínua do mix e coleções, disciplina na gestão dos mark-ups e de estoques contribuíram para sustentação das margens

3 DIGITAL IMPULSIONANDO VENDAS

- Alta do canal digital de **21,2%** vs. 2T25
- Avanço na participação do aplicativo nas vendas digitais, responsável por mais de **30%** das vendas
- Vendas OMS representaram **57,0%** no período, mostrando a evolução na integração de jornadas dos clientes

1. Série histórica não considera anos de 2020 e 2021 afetados pela pandemia da COVID-19.

2. A Geração de Caixa Operacional considera o pagamento de contratos de arrendamento de direito de uso, excluindo juros pagos de empréstimos e o efeito de antecipações de recebíveis de cartão de crédito, reduzindo R\$ 90,4M do 2T25 (antecipados do 3T25) e adicionando R\$ 163,8 M ao 1T26, antecipados no 4T25.

DESEMPENHO FINANCEIRO

A Vivara Participações apresenta o quadro resumo do desempenho financeiro¹ do segundo trimestre de 2026.

Com o objetivo de melhor traduzir as alavancas e entendimento do negócio, a Companhia apresenta os resultados na visão pré-IFRS 16, excluindo os efeitos do IFRS 16/CPC 06 (R2), até a página 15. A conciliação entre as visões pré e pós IFRS 16 está apresentada no anexo deste documento na página 16.

(R\$ milhões)	2T26	2T25	Var. (%)	1S26	1S25	Var. (%)
Receita Bruta (líq. de devoluções)	1.071,5	969,7	10,5%	1.823,2	1.630,2	11,8%
Deduções da Rec. (ex- Subvenção)	(311,8)	(276,5)	12,7%	(533,0)	(481,5)	10,7%
Rec. Subvenção	73,4	67,9	8,2%	138,4	149,4	-7,4%
Receita operacional líquida	833,1	761,0	9,5%	1.428,6	1.298,1	10,1%
Custos	(235,4)	(211,5)	11,3%	(415,3)	(384,6)	8,0%
Lucro Bruto	597,7	549,5	8,8%	1.013,4	913,5	10,9%
%Margem Bruta	71,7%	72,2%	(0,5 p.p.)	70,9%	70,4%	0,6 p.p.
Despesas Operacionais ²	(393,0)	(354,3)	10,9%	(712,1)	(619,8)	14,9%
% sobre Receita Líquida	-47,2%	-46,6%	(0,6 p.p.)	-49,8%	-47,7%	(2,1 p.p.)
Despesas com Vendas	(326,0)	(286,6)	13,8%	(581,4)	(498,7)	16,6%
Despesas G&A	(61,8)	(61,2)	1,0%	(118,8)	(112,6)	5,5%
Outras Rec e Desp Oper.	(5,2)	(6,5)	-21,1%	(11,9)	(8,5)	39,6%
Depreciação (custos)	0,6	0,5	14,1%	(0,8)	(0,8)	-7,3%
EBITDA	205,4	195,7	4,9%	302,1	294,5	2,6%
%Margem EBITDA	24,7%	25,7%	(1,1 p.p.)	21,1%	22,7%	(1,5 p.p.)
Depreciação e Amortização	(19,4)	(18,7)	3,7%	(38,3)	(37,3)	2,7%
Resultado Financeiro	(15,5)	(15,9)	-2,3%	(30,5)	(18,0)	69,5%
IRPJ e CSLL	(13,7)	(5,9)	133,5%	9,4	36,1	-74,0%
Lucro Líquido	156,7	155,3	0,9%	242,6	275,3	-11,9%
%Margem Líquida	18,8%	20,4%	(1,6 p.p.)	17,0%	21,2%	(4,2 p.p.)

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 nos saldos divulgados até a página 15.

² Saldos excluindo Depreciação e Amortização (D&A)



Receita por categoria e canal (R\$ milhões)	2T26	2T25	Var. (%)	1S26	1S25	Var. (%)
Receita Bruta (Líq. de devoluções)	1.071,5	969,7	10,5%	1.823,2	1.630,2	11,8%
Por Categoria						
Jóias	539,8	482,2	11,9%	928,4	811,3	14,4%
Life	364,2	344,7	5,6%	616,9	578,3	6,7%
Relógios	151,5	128,2	18,2%	249,2	211,3	18,0%
Acessórios e serviços	16,0	14,7	9,4%	28,6	29,3	-2,3%
Por Canal						
Lojas Físicas	916,2	839,7	9,1%	1.564,1	1.412,5	10,7%
Lojas Vivara	668,9	625,8	6,9%	1.152,1	1.061,2	8,6%
Lojas Life	242,0	209,0	15,8%	402,8	344,1	17,0%
Quiosques	5,3	4,9	7,7%	9,2	8,2	12,3%
Vendas Digitais	153,5	126,6	21,2%	251,4	210,9	19,2%
Outros¹	1,7	3,4	-50,1%	7,7	5,8	31,6%
SSS (lojas físicas)²	5,9%	11,0%	na	7,5%	10,6%	na
SSS (lojas físicas + digital)	8,0%	11,4%	na	9,0%	10,3%	na

¹ Outros inclui vendas B2B e prestação de serviço de assistência técnica.
² O SSS (lojas físicas) considera a receita bruta, líquida de devoluções, das lojas com pelo menos 12 meses de operação no início do trimestre, excluídas aquelas com restrição de funcionamento em ambos os períodos. O SSS total, por sua vez, incorpora a esse indicador as vendas do canal digital no período.

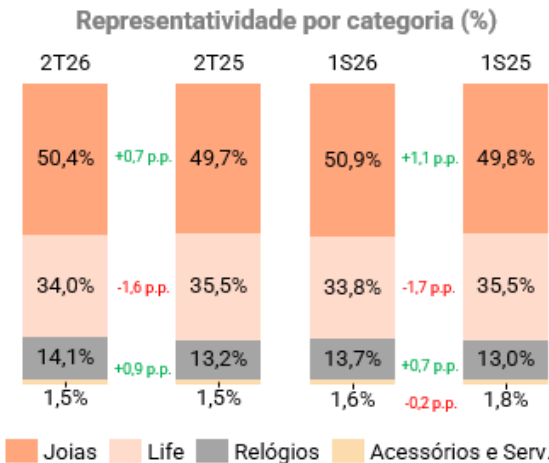
Visão por categoria

A receita bruta do 2T26, líquida de devoluções, atingiu R\$ 1.071,5 milhões, crescimento de 10,5% em relação ao 2T25 com destaque para a evolução das categorias de Jóias e Relógios. O segundo trimestre foi afetado pelos efeitos do calendário de feriados e da Copa do Mundo de Futebol, fatores que impactaram o fluxo de clientes nos shopping centers que concentram grande parte de nossas lojas. A Companhia estima que a combinação destes efeitos impactou as vendas do período em -2,0 p.p. Excluindo estes efeitos, o crescimento da receita bruta seria de 12,5% no trimestre, semelhante ao patamar alcançado no 1T26.

A categoria Jóias representou cerca de metade das vendas do 2T26 com aumento de receita de 11,9% no 2T26 versus o 2T25. Excluindo o efeito calendário, o crescimento seria de 14,0%. Tal desempenho foi impulsionado pelas subcategorias Prata Vivara e Prata/Ouro, que somadas passaram a representar 10,3% das vendas da categoria, ante 6,8% no 2T25, demonstrando a capacidade de inovação de portfólio como alavanca de rentabilidade. Como resultado da estratégia de gestão dos mark-ups e de sustentação da rentabilidade no período houve avanço do ticket médio, e o lucro bruto da categoria cresceu em ritmo semelhante ao apresentado no 1T26. No semestre, a receita da categoria Jóias cresceu 14,4% quando comparada ao mesmo período do ano anterior.

A receita da categoria Life registrou alta de 5,6% no 2T26 versus o 2T25. Excluindo o efeito calendário, o crescimento seria de 7,6%, ritmo similar ao apresentado no 1T26. Neste trimestre, a estratégia privilegiou a sustentabilidade da rentabilidade, reduzindo as atividades promocionais com aumento de ticket médio ano contra ano. Entre as subcategorias, Comerciais foi destaque, com crescimento de receita de 22,6%, e Coleções, com 8,4%. No acumulado do semestre, as vendas de Life cresceram 6,7%.

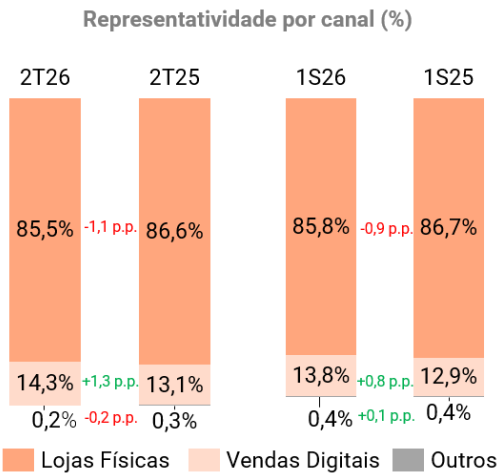
A categoria Relógios manteve bom desempenho, com avanço de receita de 18,2% no 2T26 versus o 2T25 com relevantes aumentos de volume no período.



Visão por canal

Na visão por canal, a alta de 10,5% de receita bruta no 2T26 foi impulsionada pela (i) evolução de 8,0% nas vendas mesmas lojas incluindo as vendas digitais e (ii) a abertura de 51 novas lojas nos últimos doze meses. Excluindo os efeitos calendário mencionados anteriormente, o SSS total (lojas físicas + digital) seria de 10,0% no trimestre, patamar semelhante ao do 1T26. No acumulado do semestre, a receita totalizou R\$ 1.823,2 milhões, avanço de 11,9 % frente ao 1S25.

As lojas físicas apresentaram faturamento de R\$ 916,2 milhões, uma expansão de 9,1% na comparação ano contra ano.



Lojas Vivara

Com 271 pontos de venda no Brasil e 1 no Panamá, as lojas Vivara apresentaram uma receita de R\$ 668,9 milhões no 2T26, com crescimento de 6,9% fruto da evolução de 6,5% no indicador de SSS e abertura de 6 novas lojas nos últimos doze meses. Ajustando o efeito calendário mencionado anteriormente, o SSS do canal seria de 8,3% no trimestre.

No 2T26, o faturamento das lojas Vivara nos 191 shoppings que contavam com ambas as marcas em Jun/26 cresceu ligeiramente acima do grupo de lojas em shoppings apenas com a marca Vivara, reforçando o efeito positivo da presença das duas marcas nos mesmos shoppings.

Lojas Life

A receita das lojas Life teve evolução de 15,8% no 2T26, em relação ao mesmo período do ano anterior, atingindo R\$ 242,0 milhões em função da (i) manutenção do ritmo de aberturas com 45 novas lojas nos últimos doze meses e (ii) alta no SSS de 4,3% no 2T26. Ajustando o efeito calendário, o SSS do canal seria de 6,3%, em linha com o observado no 1T26.

No 2T26, as lojas Life foram responsáveis por 61,4% das vendas da categoria Life, 4,6 p.p. maior que a contribuição registrada no mesmo trimestre do ano anterior.

O canal lojas Life segue em expansão com aberturas de lojas tanto em shoppings que possuem lojas Vivara como em novos shoppings, expandindo sua presença geográfica. A base de lojas maduras representa 63% da rede e todas as safras registraram crescimento de vendas por m² no trimestre, enquanto a diluição da produtividade¹ consolidada reflete o efeito natural do ciclo de expansão e estágio de maturação de lojas.

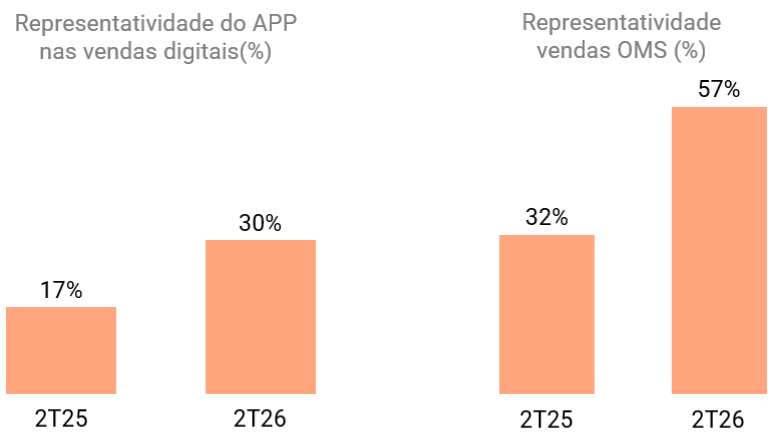


¹ O detalhamento das vendas por metro quadrado está disponível na planilha de fundamentos no site de Relações com Investidores.

Vendas Digitais

O desempenho das vendas digitais segue em ritmo acelerado e somou R\$ 153,5 milhões, alta de 21,2% em comparação ao 2T25 impulsionado (i) pelo lançamento da nova versão do app no 2T25 e (ii) pela evolução das vendas OMS¹ que abrangem as vendas iniciadas nos canais digitais que são faturadas ou entregues nas lojas físicas.

- Neste trimestre, as vendas via app representaram cerca de um terço das vendas digitais no 2T26 (ante 17% no 2T25), ampliando o indicador de conversão do canal digital
- As vendas OMS atingiram 57% das vendas digitais no trimestre, acima dos 32% registrados no 2T25



¹ Vendas OMS são aquelas realizadas nos canais digitais e faturadas pelas lojas, englobando aquelas retiradas pelo cliente na loja ou cujo frete parte da loja-hub (ship from store).

A receita de subvenção somou R\$ 73,4 milhões no período, o que correspondeu a 6,9% da receita bruta do trimestre versus R\$ 67,9 milhões e 7,0% da receita bruta no 2T25. No trimestre, a linha de deduções da receita bruta¹ apresentou um aumento de 14,2% em relação ao 2T25 e representou 22,2% da receita bruta.

A dinâmica observada no trimestre reflete o efeito da operação do novo centro de distribuição no Espírito Santo, que gerou R\$ 18,0 milhões de crédito no trimestre, suavizando o menor ritmo produtivo. Desde o 3T25, a Companhia iniciou um plano de redução dos estoques com intuito de otimizar o capital empregado. Essa estratégia reduz o ritmo de produção gerando em contrapartida uma menor receita de subvenção e tributos sobre a operação fabril no período. O impacto da menor subvenção e tributos correlatos sobre a receita bruta foi de 0,5 p.p. no 2T26 e -0,6 p.p. no 1S26, respectivamente.

Deduções da Receita (R\$ milhões)	2T26	2T25	Var. (%)	1S26	1S25	Var. (%)
Receita Bruta ¹	1.071,5	969,7	10,5%	1.823,2	1.630,2	11,8%
Deduções da Receita Bruta	(238,3)	(208,7)	14,2%	(394,6)	(332,1)	18,8%
% Receita Bruta ¹	-22,2%	-21,5%	(0,7 p.p.)	-21,6%	-20,4%	(1,3 p.p.)
ICMS, ISS e PIS/COFINS ²	(295,1)	(255,5)	15,5%	(500,3)	(435,9)	14,8%
% Receita Bruta ¹	-27,5%	-26,3%	(1,2 p.p.)	-27,4%	-26,7%	(0,7 p.p.)
Receita de subvenção (ICMS)	73,4	67,9	8,2%	138,4	149,4	-7,4%
% Receita Bruta ¹	6,9%	7,0%	(0,1 p.p.)	7,6%	9,2%	(1,6 p.p.)
Tributos sobre operação fabril ²	(16,7)	(21,1)	-21,0%	(32,7)	(45,6)	-28,3%
% Receita Bruta ¹	-1,6%	-2,2%	0,6 p.p.	-1,8%	-2,8%	1,0 p.p.
Receita Líquida	833,1	761,0	9,5%	1.428,6	1.298,1	10,1%

¹ Considera receita bruta líquida de devoluções.

² F.T.I, UEA e PIS/COFINS sobre direito autoral.



Lucro Bruto (R\$ milhões) e Margem Bruta (%)	2T26	2T25	Var. (%)	1S26	1S25	Var. (%)
Receita Bruta (Líq. de devoluções)	1.071,5	969,7	10,5%	1.823,2	1.630,2	11,8%
Receita Líquida	833,1	761,0	9,5%	1.428,6	1.298,1	10,1%
Custo	(234,7)	(210,8)	11,3%	(413,8)	(383,2)	8,0%
% Receita Líquida	-28,2%	-27,7%	(0,5 p.p.)	-29,0%	-29,5%	0,6 p.p.
CMV (Insumos, matérias-primas e produtos)	(227,6)	(200,9)	13,3%	(403,9)	(366,6)	10,2%
% Receita Líquida	-27,3%	-26,4%	(0,9 p.p.)	-28,3%	-28,2%	(0,0 p.p.)
Despesas Fábrica	(7,8)	(10,6)	-26,4%	(11,3)	(18,0)	-37,1%
% Receita Líquida	-0,9%	-1,4%	0,5 p.p.	-0,8%	-1,4%	0,6 p.p.
Lucro Bruto	597,7	549,5	8,8%	1.013,4	913,5	10,9%
Margem Bruta (% Receita Líquida)	71,7%	72,2%	(0,5 p.p.)	70,9%	70,4%	0,6 p.p.

O lucro bruto do 2T26 foi de R\$ 597,7 milhões, alta de 8,8% vs. 2T25, com margem bruta de 71,7%, mostrando a capacidade de sustentação de margens em diversos ciclos dos preços dos metais. No 1S26, a Companhia atingiu uma margem bruta de 70,9%, a maior margem registrada em um primeiro semestre.

A trajetória da margem bruta segue ancorada (i) na contínua gestão das estratégias entre metais, com destaque para capacidade de inovação do mix como alavanca de rentabilidade e (ii) no *hedge* natural que a dinâmica atual de estoques somada a capacidade de reaproveitamento de metais oferecem, mitigando pressões de custos. A Companhia apresenta abaixo as principais variações da margem ano contra ano, desconsiderando a oscilação da receita de subvenção entre os períodos.

- Receita de Subvenção (Fábrica + CD):** Adotando o critério de estabilidade da receita de subvenção ano contra ano, a margem bruta comparável foi de 72,4% ante os 72,2% registrados no 2T25 e 70,2% ante os 70,4% do 1S25, o que significa um efeito de +0,2 p.p. no trimestre e -0,2 p.p. no semestre. Para isolar esse efeito, apresentamos variações das rubricas calculadas em regime de subvenção estável¹.
- CMV:** redução de -1,1 p.p. no 2T26 reflete efeito da alocação dos gastos gerais de fabricação no 2T25, que impactaram positivamente em 1,6 p.p a margem bruta do 2T25 visto que uma maior parcela de produtos vendidos ainda não possuíam gastos de fabricação alocados ao seu custo. Desconsiderando este efeito, a Companhia segue com sólidos resultados graças a sua estratégia multi-metal. A evolução de margem das Joias Vivara merece destaque, pois foi impulsionada pelo ganho de *share* de subcategorias com maiores *markups*, como Prata Vivara e Prata/Ouro, e pelo reposicionamento de preços praticados no primeiro semestre de 2026. A alta cobertura de produtos em ouro, aliada aos processos de derretimento de produtos defeituosos e de baixo giro, segue protegendo o custo médio do ouro nos produtos acabados. No 1S26, as iniciativas mencionadas impactaram positivamente a linha do CMV em 0,2 p.p. contra o mesmo período do ano passado.
- Despesas de fábrica:** Ambas as rubricas refletem os ganhos de eficiência produtiva, decorrente da diminuição dos índices de retrabalho que possibilitaram a redução do *headcount* fabril e a menor incidência de horas extras tanto no trimestre como no semestre.

¹ 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.

	2T26	2T25	Var. (%)	1S26	1S25	Var. (%)
Despesas Operacionais¹ (R\$ milhões)	(393,0)	(354,3)	10,9%	(712,1)	(619,8)	14,9%
% Receita Líquida	-47,2%	-46,6%	(0,6 p.p.)	-49,8%	-47,7%	(2,1 p.p.)

¹ Soma de Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas e Outras receitas e Despesas, excluindo Depreciação e Amortização (D&A).

No 2T26, as Despesas Operacionais somaram R\$ 393,0 milhões, alta de 10,9% sobre o 2T25 e equivalentes a 47,2% da receita líquida, 0,6 p.p. acima do ano anterior. Excluindo a contabilização do novo plano de incentivo de longo prazo de R\$ 1,4 milhões no trimestre, as despesas operacionais cresceram 10,5% no 2T26 vs 2T25, em linha com o crescimento da receita bruta. No 1S26, a linha cresceu 14,9%, representando 49,8% da receita. A seguir são apresentadas as variações das Despesas com Vendas no 2T26, cujo aumento foi parcialmente compensado pela diluição de despesas Gerais e Administrativas e Outras Receitas e Despesas no trimestre.

Despesas Operacionais (R\$ milhões)	2T26	2T25	Var. (%)	1S26	1S25	Var. (%)
Despesas com Vendas¹	(326,0)	(286,6)	13,8%	(581,4)	(498,7)	16,6%
% Receita Líquida	-39,1%	-37,7%	(1,5 p.p.)	-40,7%	-38,4%	(2,3 p.p.)
Pessoal	(157,8)	(131,3)	20,2%	(276,1)	(234,4)	17,8%
% Receita Líquida	-18,9%	-17,3%	(1,7 p.p.)	-19,3%	-18,1%	(1,3 p.p.)
Aluguéis e condomínios	(64,7)	(57,3)	12,9%	(121,0)	(106,4)	13,7%
% Receita Líquida	-7,8%	-7,5%	(0,2 p.p.)	-8,5%	-8,2%	(0,3 p.p.)
Frete	(15,5)	(11,9)	30,2%	(28,8)	(19,1)	51,0%
% Receita Líquida	-1,9%	-1,6%	(0,3 p.p.)	-2,0%	-1,5%	(0,5 p.p.)
Comissão sobre Cartões	(19,1)	(17,5)	9,1%	(32,2)	(29,3)	10,1%
% Receita Líquida	-2,3%	-2,3%	0,0 p.p.	-2,3%	-2,3%	(0,0 p.p.)
Serviços Profissionais Contratados	(8,8)	(11,8)	-25,1%	(17,7)	(20,0)	-11,9%
% Receita Líquida	-1,1%	-1,5%	0,5 p.p.	-1,2%	-1,5%	0,3 p.p.
Despesas com Marketing	(39,2)	(31,5)	24,5%	(66,9)	(51,4)	30,2%
% Receita Líquida	-4,7%	-4,1%	(0,6 p.p.)	-4,7%	-4,0%	(0,7 p.p.)
Outras despesas com vendas	(20,8)	(25,2)	-17,4%	(38,7)	(38,0)	1,7%
% Receita Líquida	-2,5%	-3,3%	0,8 p.p.	-2,7%	-2,9%	0,2 p.p.

² Excluindo Depreciação e Amortização (D&A).

No 2T26, as Despesas com Vendas somaram R\$ 326,0 milhões, alta de 13,8% sobre o 2T25 e equivalentes a 39,1% da receita líquida, 3,8 p.p. abaixo do 1T26 e 1,5 p.p. acima do ano anterior. No 1S26, a linha cresceu 16,6%, representando 40,7% da receita.

A variação de 1,5 p.p. do 2T26 versus 2T25 está concentrada nas despesas com Pessoal, Marketing e Frete, que somam 2,2 p.p. e são parcialmente compensadas pela diluição das Outras despesas com vendas devido a menor atividade promocional e distribuição de brindes em datas comemorativas, gerando eficiência de 0,8 p.p. nesta rubrica.

As despesas com pessoal de lojas responderam por um aumento de 0,9 p.p., em função da aceleração do ritmo de aberturas, com 51 inaugurações nos últimos doze meses ante 43 no 1S25, movimento que gera descasamento temporário entre a geração de receita e a diluição das despesas das novas unidades. Além disso, as despesas com pessoal foram impactadas por 0,4 p.p. dos efeitos decorrentes da reclassificação da provisão de R\$ 2,2 milhões para a linha de Outras Receitas e Despesas Operacionais no 2T25, em razão de sua conversão em processo judicial, e de rescisões pontuais de cerca de R\$ 1,0 milhão no 2T26.

As despesas com marketing apresentaram aumento de 0,6 p.p., refletindo a intensificação da mídia de performance em datas comemorativas, com destaque para o Dia das Mães e o Dia dos Namorados, acompanhando o crescimento das vendas digitais, além de maiores investimentos em eventos e branding. As despesas com frete tiveram um aumento de 0,3 p.p., em função da estratégia de transferências de peças entre lojas iniciada no 3T25 para otimização de estoques e da inauguração do centro de distribuição do Espírito Santo em junho de 2025. A partir do 3T26, essas transferências devem se reduzir de forma expressiva, uma vez que as oportunidades de realocação já diminuíram após 12 meses de aplicação da estratégia. Desconsiderados esses efeitos, o aumento das despesas com frete foi de 6,6% no 2T26, ante os 30,2% reportados.

	2T26	2T25	Var. (%)	1S26	1S25	Var. (%)
Despesas Gerais e Administrativas (R\$ milhões)	(61,8)	(61,2)	1,0%	(118,8)	(112,6)	5,5%
% Receita Líquida	-7,4%	-8,0%	0,6 p.p.	-8,3%	-8,7%	0,4 p.p.
Pessoal	(26,6)	(24,9)	6,5%	(49,1)	(47,1)	4,2%
% Receita Líquida	-3,2%	-3,3%	0,1 p.p.	-3,4%	-3,6%	0,2 p.p.
Serviços Profissionais Contratados	(21,7)	(25,2)	-13,9%	(41,4)	(44,0)	-5,9%
% Receita Líquida	-2,6%	-3,3%	0,7 p.p.	-2,9%	-3,4%	0,5 p.p.
Outras Despesas Gerais e Administrativas ¹	(13,5)	(11,0)	22,6%	(28,3)	(21,5)	31,6%
% Receita Líquida	-1,6%	-1,4%	(0,2 p.p.)	-2,0%	-1,7%	(0,3 p.p.)

¹ Excluindo Depreciação e Amortização (D&A).
² Outras Despesas Gerais e Administrativas são compostas por: (i) Aluguéis e condomínios (ii) Energia, água e telefone (iii) Impostos e taxas e (iv) Outras despesas por natureza

As Despesas Gerais e Administrativas do 2T26 totalizaram R\$ 61,8 milhões, alta de 1,0% versus o 2T25, representando 7,4% da receita líquida do período, 0,6 p.p. abaixo do mesmo período do ano anterior. No 1S26, a linha apresentou alta de 5,5%, equivalente a 8,3% da receita do período, redução de 0,4 p.p. em comparação do 1S25.

- Pessoal:** a linha cresceu abaixo da evolução da receita, mesmo com a contabilização do novo plano de incentivo de longo prazo a partir de junho no montante de R\$ 1,4 milhões, compensado por menores premiações no trimestre. A despesa trimestral relacionada aos planos de incentivo de longo prazo deverá alcançar R\$ 4,2 milhões a partir do 3T26, em função do reconhecimento de três meses de despesas, ante apenas um mês no 2T26.
- Serviços profissionais contratados:** a redução da linha decorre de ganhos de eficiência em contratos de tecnologia na infraestrutura digital.
- Outras Despesas Gerais e Administrativas:** aumento atrelado a maiores investimentos em almoxarifado e uniforme para lojas.

	2T26	2T25	Var. (%)	1S26	1S25	Var. (%)
Outras Rec. (Desp.) Operacionais (R\$ milhões)	(5,2)	(6,5)	-21,1%	(11,9)	(8,5)	39,6%
% Receita Líquida	-0,6%	-0,9%	0,2 p.p.	-0,8%	-0,7%	(0,2 p.p.)

A linha de Outras Receitas (Despesas) Operacionais registrou, no 2T26, uma despesa de R\$ 5,2 milhões, ante despesa de R\$ 6,5 milhões no 2T25. A variação é majoritariamente explicada por dois fatores: (i) a baixa de três contratos de arrendamento, sendo duas mudanças de pontos de lojas e o encerramento das operações de um pequeno armazém logístico; e (ii) a realocação de uma provisão de despesa de R\$ 2,2 milhões no 2T25, anteriormente registrada em despesas com pessoal de vendas, em razão de sua conversão em processo judicial.

No 1S26, a variação é majoritariamente explicada pelo aumento de contingências e acordos trabalhistas no período, reflexo da mudança do critério de provisionamento com atualização de prognósticos no valor de R\$ 3,1 milhões.

Reconciliação entre EBITDA e Lucro Líquido (R\$ milhões)	2T26	2T25	Var. (%)	1S26	1S25	Var. (%)
Lucro Líquido	157,5	157,6	-0,1%	245,7	280,0	-12,2%
Margem líquida (%)	18,9%	20,7%	(1,8 p.p.)	17,2%	21,6%	(4,4 p.p.)
(+) IR/CSLL	13,7	5,9	133,5%	(9,4)	(36,1)	-74,0%
(+) Resultado financeiro	15,5	15,9	-2,3%	30,5	18,0	69,5%
(+) Depreciação e Amortização	18,6	16,4	13,8%	35,2	32,6	8,0%
EBITDA Total	205,4	195,7	4,9%	302,1	294,5	2,6%
Margem EBITDA (%)	24,7%	25,7%	(1,1 p.p.)	21,1%	22,7%	(1,5 p.p.)

No 2T26, o EBITDA somou R\$ 205,4 milhões, com margem EBITDA de 24,7%. No 1S26, o EBITDA totalizou R\$ 302,1 milhões, com margem de 21,1%.

Conforme descrito na seção do Lucro Bruto, o comparativo do EBITDA entre os períodos é impactado pela menor receita de subvenção e tributos incidentes em Manaus, em linha com a estratégia de otimização de capital de giro. Em bases comparáveis, excluindo o efeito da subvenção e de itens pontuais ou não recorrentes¹, comentados nas seções anteriores, o EBITDA cresce 7,5% no 2T26 e 9,1% no 1S26, com margens de 24,8% no 2T26 (versus 25,1% no 2T25), e 21,5% no 1S26 (versus 21,8% no 1S25).



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 (R\$ milhões)	2T26	2T25	Var. (%)	1S26	1S25	Var. (%)
EBITDA Total	205,4	195,7	4,9%	302,1	294,5	2,6%
(+) IR/CSLL	(13,7)	(5,9)	133,5%	9,4	36,1	-74,0%
(+) Resultado financeiro	(15,5)	(15,9)	-2,3%	(30,5)	(18,0)	69,5%
(+) Depreciação e Amortização	(19,4)	(18,7)	3,7%	(35,2)	(32,6)	8,0%
Lucro Líquido	156,7	155,3	0,9%	242,6	275,3	-11,9%
Margem líquida (%)	18,8%	20,4%	(1,6 p.p.)	17,0%	21,2%	(4,2 p.p.)

No 2T26 o lucro líquido totalizou R\$156,7 milhões com margem líquida de 18,8%. No 1S26 o lucro líquido foi de R\$242,6 milhões. Em bases comparáveis¹,o lucro líquido cresce 25,8% no 2T26 e 25,4% no 1S26 em comparação ao mesmo período do ano anterior. Em linha com a estratégia de otimização de estoques, a linha de IR/CSLL foi impactada pela menor produção da fábrica própria no período, com a consequente redução das vendas *intercompany* entre fábrica e varejo, o que reduz o imposto de renda diferido apurado sobre essas operações.

2T26 | ENDIVIDAMENTO

Dívida Líquida ² (R\$ milhões)	2T26	1T26	4T25	2T25
Dívida Bruta	557,5	555,0	558,6	513,7
Empréstimos e Financiamentos (Curto Prazo) ³	256,4	255,8	255,7	159,5
Empréstimos e Financiamentos (Longo Prazo) ³	298,5	298,4	298,3	341,8
Risco Sacado (classificado como Fornecedor Convenio)	2,6	0,8	4,6	12,4
Caixa e Equivalentes (incl. Títulos mobiliários)	416,7	308,5	398,6	186,1
Dívida Líquida (incluindo Risco Sacado)	140,9	246,6	160,0	327,6
EBITDA Ajustado LTM (últimos 12 meses)	762,7	761,9	766,3	733,7
Dívida Líquida/EBITDA Ajustado	0,18x	0,32x	0,21x	0,45x

Ao final do 2T26, a dívida líquida foi de R\$ 140,9 milhões, redução de R\$ 105,7 milhões em relação ao 1T26 e de R\$ 186,7 milhões frente ao 2T25. A relação Dívida Líquida/EBITDA segue em trajetória de melhora e atingiu 0,2x no 2T26, ante 0,3x no 1T26 e 0,4x no 2T25. A geração de caixa operacional segue consistente e, somada ao baixo endividamento, reforça a solidez financeira da Companhia, permitindo manter a alavancagem em patamares reduzidos, em linha com seu histórico.

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 aplicáveis 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 aplicáveis já descontados de 34% de IR).

² A dívida apresentada considera a métrica pré-IFRS 16, não incluindo os passivos de arrendamento relacionados a ativos de direito de uso.

³ Saldo de Empréstimos e Financiamentos inclui o saldo do contrato de swap do empréstimo 4131 - Instrumentos derivativos.

Geração de Caixa (R\$ milhões)	2T26	2T25	Var. (R\$ M)	1S26	1S25	Var. (R\$ M)
Lucro Líquido	156,7	155,3	1,5	232,5	266,1	(33,7)
(-) Efeitos não caixa do Lucro Líquido ¹	84,3	81,8	2,4	152,8	111,7	41,1
(-) Imposto de Renda Pago	(31,4)	(23,8)	(7,6)	(60,8)	(45,7)	(15,1)
(-) Arrendamento do Direito de Uso ²	(33,3)	(31,3)	(2,0)	(75,9)	(70,7)	(5,2)
(+/-) Capital de Giro	(29,0)	3,0	(32,1)	(151,4)	(243,8)	92,4
Contas a Receber	(116,4)	(34,3)	(82,2)	(25,6)	169,9	(195,5)
Estoque	13,6	9,5	4,1	(56,8)	(162,0)	105,2
Fornecedores	9,0	9,4	(0,3)	(58,7)	(202,0)	143,2
Impostos a Recuperar	5,5	(6,2)	11,7	10,9	18,9	(7,9)
Obrigações Tributárias	27,5	52,2	(24,7)	(11,1)	(18,7)	7,6
Outros ativos e passivos	31,8	(27,5)	59,3	(10,0)	(49,9)	39,9
Caixa das Atividades Operacionais Gerencial ³	147,3	185,0	(37,8)	97,2	17,7	79,6
Capex	(23,8)	(16,7)	(7,2)	(42,4)	(36,3)	(6,1)
Geração (Consumo) de Caixa Livre	123,4	168,4	(44,9)	54,8	(18,7)	73,5

¹. Os efeitos não caixa do lucro líquido referem-se aos efeitos de depreciação e amortização; encargos e variação cambial sobre empréstimos e financiamentos; encargos sobre arrendamentos (direito de uso); imposto de renda e contribuição social correntes e diferidos; provisão para perdas de estoque; provisão para riscos cíveis, trabalhistas e tributários; baixa de ativo imobilizado e intangível; créditos tributários; atualizações monetárias e rendimentos; perdas esperadas de crédito; variação cambial sobre fornecedores; encargos sobre antecipação de recebíveis; incentivos de longo prazo; e baixa de contratos de arrendamento.

². Inclui saldo de juros e amortizações de arrendamento de direito de uso

³. Considera juros e amortização de contratos de arrendamento de direito de uso e não considera os juros pagos de empréstimos

No 2T26, a geração de caixa das atividades operacionais foi de R\$ 147,3 milhões, equivalente a 71,7% do EBITDA do trimestre e, considerando os recebíveis de janeiro de 2026 no valor de R\$ 163,8 milhões antecipados em dezembro de 2025, R\$ 261,0 milhões no 1S26, equivalente a 86,4% de conversão. No 2T25, a geração de caixa operacional foi de R\$ 185,0 milhões, por conta da antecipação de recebíveis de cartão de crédito realizada no valor de R\$ 90,4 milhões. Desconsiderando essa antecipação, a geração de caixa do período comparativo foi de R\$ 94,6 milhões, equivalente a uma conversão de 48,3% do EBITDA daquele período. Abaixo destacamos as principais variáveis que explicam o capital de giro:

- i. **Contas a Receber:** conforme mencionado acima, desconsiderando a antecipação de R\$ 90,4 milhões de recebíveis de cartão de crédito realizada no 2T25, a linha consumiu R\$ 82,2 milhões a menos do que no 2T25.
- ii. **Outros ativos e passivos:** Geração de R\$ 31,8 milhões no 2T26 versus consumo de R\$ 27,5M no 2T25 reflete a redução do montante de antecipações a fornecedores em 2026 por conta da redução de compras em linha com a estratégia de redução de estoques.
- iii. **Estoques:** geração de R\$ 13,6 milhões no período reflexo da estratégia de otimização de estoques.

2T26 | CAPEX

Investimentos (R\$ milhões)	2T26	2T25	Var. (%)	1S26	1S25	Var. (%)
Capex Total	23,8	17,0	40,3%	42,4	36,1	17,4%
Novas lojas	14,4	5,8	148,1%	24,0	10,5	128,6%
Reformas e Manutenção	6,7	2,8	141,7%	12,5	5,1	147,0%
Fábrica	2,6	3,9	-34,4%	5,4	11,5	-52,8%
Sistemas/TI	0,2	1,6	-85,2%	0,5	5,8	-91,1%
Outros	0,0	2,9	N/A	0,0	3,3	-98,9%
CAPEX/Receita Líquida (%)	2,9%	2,2%	0,6 p.p.	3,0%	2,8%	0,2 p.p.

No 2T26, os investimentos totalizaram R\$ 23,8 milhões, aumento de 40,3% em relação ao 2T25, reflexo do maior volume de aberturas de lojas e reformas no período, parcialmente compensado pela menor intensidade de investimentos em tecnologia.

No 1S26 o aumento de R\$ 13,5 milhões em novas lojas está atrelado ao maior número de aberturas, 22 no 1S26 versus 12 no 1S25, com 4 aberturas de lojas Vivara ante nenhuma abertura no 1S25, cujo investimento tende a ser maior do que os das Lojas Life.

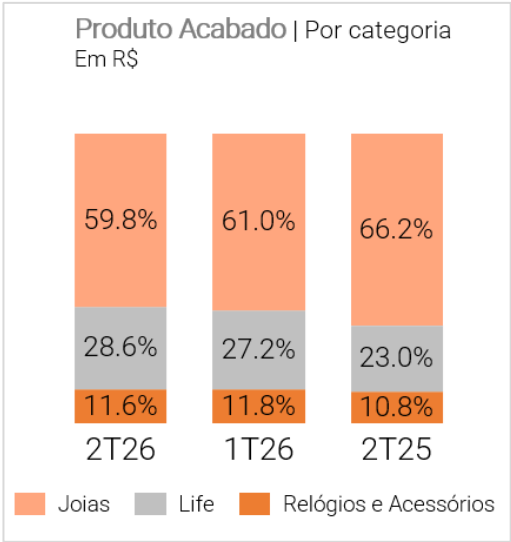
A Companhia segue executando seu plano de crescimento, com abertura de lojas e sustentação do SSS, ao mesmo tempo em que busca eficiência em seu estoque de matéria-prima e de produtos acabados. O 2T26 apresenta um avanço na agenda de otimização, encerrando com uma 582 dias de estoque, redução de 88 dias em relação ao 2T25 (maior do que os 77 dias no 1T26 e 48 dias no 4T25).

No comparativo 2T26 vs 2T25, observa-se um aumento da linha de matéria-prima, principalmente reflexo da evolução do custo médio e dos volumes de prata na fábrica. O custo médio da prata segue sendo atualizado na medida em que compras são feitas regularmente para abastecer a produção. O estoque de ouro também apresentou aumento ano contra ano devido a evolução do custo médio, sendo parcialmente compensado pela redução de volumes.

Analisando a dinâmica do estoque de produto acabado, o custo médio do fechamento do trimestre dos produtos de ouro aumentou 9,5% no comparativo anual, variação esta inferior ao aumento do preço da *commodity* no mesmo período.

Estoques (R\$ milhões)	2T26	1T26	4T25	2T25	Var. (%) QoQ	Var. (%) YoY
Produtos acabados	1.087,6	1.040,8	979,4	1.098,6	4,5%	-1,0%
Matéria Prima	397,7	457,0	443,0	337,7	-13,0%	17,8%
Embalagens	52,7	52,5	56,5	60,4	0,3%	-12,7%
Estoques	1.538,0	1.550,3	1.478,9	1.496,6	-0,8%	2,8%
COGS LTM	-952,1	-928,2	-921,5	-804,1	2,6%	18,4%
Dias de Estoque¹	582	601	578	670	-20	-88

¹ Dias de Estoque calculados considerando saldo de estoque, dividido pelo custo dos últimos doze meses, multiplicado por 360 dias



A Companhia encerrou o trimestre com 520 pontos de venda em operação versus 469 no final no final do 2T25. Em junho de 2026 a Companhia operava 272 lojas Vivara, 237 lojas Life e 11 quiosques, terminando o período com área de vendas total de 43.273 metros quadrados.

Durante o 2T26 foram inauguradas 17 novas lojas, sendo 4 lojas Vivara e 13 lojas Life, adicionando 1.311,0 metros quadrados. No 2T25 foram 8 inaugurações, sendo todas no formato Life, que adicionaram 740,9 metros quadrados naquele período. Desde o início de 2026, foram inauguradas 22 lojas, sendo 4 lojas Vivara e 18 lojas Life, ante 12 inaugurações no mesmo período de 2025, todas lojas Life. Atualmente, a Companhia está presente com ambas as marcas em 191 shoppings.

Evolução do número de lojas

	2T25	3T25	4T25	1T26	2T26	Var. YoY	Var. QoQ
Nº de lojas	469	474	498	503	520	51	17
Vivara	266	266	268	268	272	6	4
Life	192	197	219	224	237	45	13
Quiosque	11	11	11	11	11	-	-
Área de vendas (m²)	39.382	39.787	41.571	41.962	43.273	3.890	1.311
Vivara	24.767	24.767	24.937	24.937	25.308	541	371
Life	14.548	14.952	16.560	16.951	17.891	3.343	940
Quiosque	68	68	74	74	74	6	-

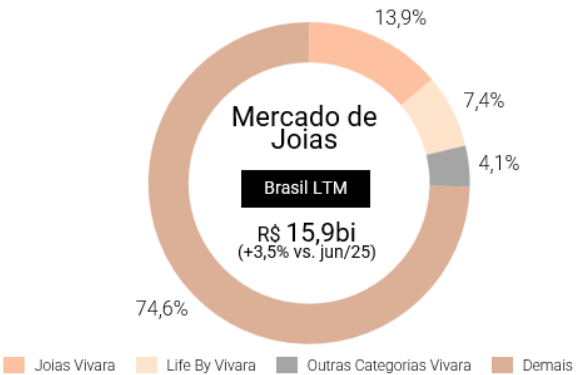
Lojas por Geografia | 2T26

Tipo	Norte	Centro-Oeste	Sul	Sudeste	Nordeste	Panamá	Total
Loja Vivara	14	27	46	142	42	1	272
Loja Life	14	23	34	128	38	0	237
Quiosque	1	0	1	8	1	0	11
TOTAL	29	50	81	278	81	1	520

Penetração de lojas em Shoppings¹ | 2T26

Nº de Shoppings	316	100%
Apenas com Lojas Vivara	80	25%
Apenas com Lojas Life	45	14%
Com ambas as lojas	191	60%

Market Share²: A Companhia encerrou o 2T26 com 25,4% de participação no mercado brasileiro de joias¹, 2,7 p.p. acima do 2T25, sendo 13,9% em Vivara e 7,4% em Life e 4,1% referente as demais categorias (Relógios e Acessórios). A conquista de share é reflexo do sucesso dos lançamentos de produtos, com gestão eficiente de mix, em conjunto com uma expansão sólida e gradual. A Companhia segue confiante na manutenção e expansão da sua posição de liderança no mercado de joias brasileiro.



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).
² A Companhia utilizou como base o estudo da Euromonitor (2021), atualizado com Indicadores do ICVA e receita consolidada da Companhia.

Com o objetivo de melhor traduzir as alavancas e entendimento do negócio, a Companhia passa a divulgar, neste documento, os resultados excluindo os efeitos do IFRS 16/CPC 06 (R2).

Abaixo está apresentada a conciliação entre a visão pré e pós IFRS-16.

DRE (R\$ milhões)	2T26			2T25		
	Pós	Ajustes	Pré	Pós	Ajustes	Pré
	IFRS 16		IFRS 16	IFRS 16		IFRS 16
Receita Bruta (ex-devoluções)	1.071,5		1.071,5	969,7		969,7
(-) Deduções da Receita (ex-Rec. Subvenção)	(311,8)		(311,8)	(276,5)		(276,5)
(+) Rec. Subvenção	73,4		73,4	67,9		67,9
(=) Receita operacional líquida	833,1		833,1	761,0		761,0
(-) Custos	(234,7)	(0,7)	(235,4)	(210,8)	(0,7)	(211,5)
(=) Lucro Bruto	598,5		597,7	550,2		549,5
%Margem Bruta	71,8%		71,7%	72,3%		72,2%
(=) Despesas Operacionais¹	(359,8)		(393,0)	(323,7)		(354,3)
% sobre Receita Líq.	-43,2%		-47,2%	-42,5%		-46,6%
(-) Despesas com Vendas	(294,0)	(32,1)	(326,0)	(257,0)	(29,6)	(286,6)
(-) Despesas G&A	(60,7)	(1,1)	(61,8)	(60,1)	(1,0)	(61,2)
(+/-) Outras Rec e Desp Oper.	(5,2)		(5,2)	(6,5)		(6,5)
(+) Depreciação (custos)	0,6		0,6	0,5		0,5
(=) EBITDA	239,3		205,4	227,1		195,7
%Margem EBITDA	28,7%		24,7%	29,8%		25,7%
(-) Depreciação e Amortização	(39,4)	20,0	(19,4)	(38,5)	19,8	(18,7)
(-) Resultado Financeiro	(36,7)	21,2	(15,5)	(33,4)	17,6	(15,9)
(+/-) IRPJ e CSLL	(11,5)	(2,2)	(13,7)	(4,1)	(1,8)	(5,9)
(=) Lucro Líquido	151,7		156,7	151,1		155,3
%Margem Líquida	18,2%		18,8%	19,9%		20,4%

	1S26			1S25		
	Pós	Ajustes	Pré	Pós	Ajustes	Pré
	IFRS 16		IFRS 16	IFRS 16		IFRS 16
Receita Bruta (ex-devoluções)	1.823,2		1.823,2	1.630,2		1.630,2
(-) Deduções da Receita (ex-Rec. Subvenção)	(533,0)		(533,0)	(481,5)		(481,5)
(+) Rec. Subvenção	138,4		138,4	149,4		149,4
(=) Receita operacional líquida	1.428,6		1.428,6	1.298,1		1.298,1
(-) Custos	(413,8)	(1,4)	(415,3)	(383,2)	(1,4)	(384,6)
(=) Lucro Bruto	1.014,8		1.013,4	914,9		913,5
%Margem Bruta	71,0%		70,9%	70,5%		70,4%
(=) Despesas Operacionais¹	(647,2)		(712,1)	(559,8)		(619,8)
% sobre Receita Líq.	-45,3%		-49,8%	-43,1%		-47,7%
(-) Despesas com Vendas	(518,7)	(62,7)	(581,4)	(440,7)	(57,9)	(498,7)
(-) Despesas G&A	(116,6)	(2,2)	(118,8)	(110,5)	(2,1)	(112,6)
(+/-) Outras Rec e Desp Oper.	(11,9)		(11,9)	(8,5)		(8,5)
(+) Depreciação (custos)	0,8		0,8	0,8		0,8
(=) EBITDA	368,4		302,1	355,9		294,5
%Margem EBITDA	25,8%		21,1%	27,4%		22,7%
(-) Depreciação e Amortização	(78,1)	39,8	(38,3)	(76,9)	39,6	(37,3)
(-) Resultado Financeiro	(72,5)	42,0	(30,5)	(53,2)	35,2	(18,0)
(+/-) IRPJ e CSLL	14,8	(5,4)	9,4	40,3	(4,3)	36,1
(=) Lucro Líquido	232,5		242,6	266,1		275,3
%Margem Líquida	16,3%		17,0%	20,5%		21,2%

¹ Saldos excluindo Depreciação e Amortização (D&A)

DRE (R\$ milhões) Pós IFRS 16	2T26	2T25	Var. (%)	1S26	1S25	Var. (%)
Receita Bruta de Vendas de Mercadorias	1.072,3	967,8	10,8%	1.827,0	1.796,4	1,7%
Receita Bruta de Serviços	2,0	2,1	-5,1%	4,0	4,5	-10,9%
Devoluções	(2,8)	(0,2)	1524,3%	(7,8)	(170,7)	-95,4%
Receita Bruta (Líqu. de devoluções)	1.071,5	969,7	10,5%	1.823,2	1.630,2	11,8%
Deduções da Receita Bruta	(238,3)	(208,7)	14,2%	(394,6)	(332,1)	18,8%
Receita Líquida	833,1	761,0	9,5%	1.428,6	1.298,1	10,1%
(-) Custos dos Produtos Vendidos e serviços prestados	(234,1)	(210,3)	11,3%	(413,1)	(382,4)	8,0%
(-) Depreciações e Amortizações	(0,6)	(0,5)	13,9%	(0,8)	(0,8)	-7,3%
(=) Lucro Bruto	598,5	550,2	8,8%	1.014,8	914,9	10,9%
(-) Despesas Operacionais	(398,6)	(361,6)	10,2%	(724,6)	(635,8)	14,0%
Vendas (ex D&A)	(294,0)	(257,0)	14,4%	(518,7)	(440,7)	17,7%
Pessoal	(157,8)	(131,3)	20,2%	(276,1)	(234,4)	17,8%
Aluguéis e condomínios	(32,6)	(27,7)	17,8%	(58,3)	(48,5)	20,2%
Frete	(15,5)	(11,9)	30,2%	(28,8)	(19,1)	51,0%
Comissão sobre Cartões	(19,1)	(17,5)	9,1%	(32,2)	(29,3)	10,1%
Serviços de Terceiros	(8,8)	(11,8)	-25,1%	(17,7)	(20,0)	-11,9%
Despesas com Marketing	(39,2)	(31,5)	24,5%	(66,9)	(51,4)	30,2%
Outras despesas com vendas	(20,8)	(25,2)	-17,4%	(38,7)	(38,0)	1,7%
Gerais e Administrativas (ex D&A)	(60,7)	(60,1)	1,0%	(116,6)	(110,5)	5,5%
Pessoal	(26,6)	(24,9)	6,5%	(49,1)	(47,1)	4,2%
Aluguéis e condomínios	(0,5)	(0,4)	8,6%	(0,9)	(0,7)	27,8%
Serviços de Terceiros	(21,7)	(25,2)	-13,9%	(41,4)	(44,0)	-5,9%
Outras Despesas Gerais e Administrativas	(11,9)	(9,5)	25,4%	(25,2)	(18,7)	34,8%
Depreciações e Amortizações	(38,8)	(37,9)	2,2%	(77,4)	(76,0)	1,7%
Outros Despesas (Receitas) Operacionais	(5,2)	(6,5)	-21,1%	(11,9)	(8,5)	39,6%
(=) Lucro (Prejuízo) Antes das Financeiras	199,9	188,6	6,0%	290,2	279,0	4,0%
(=) Resultado Financeiro	(36,7)	(33,4)	9,8%	(72,5)	(53,2)	36,3%
Receitas Financeiras	16,8	12,3	37,5%	31,1	26,1	19,1%
Despesas Financeiras	(53,5)	(45,7)	17,2%	(103,6)	(79,3)	30,6%
(=) Lucro Operacional	163,2	155,2	5,1%	217,7	225,8	-3,6%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(11,5)	(4,1)	179,2%	14,8	40,3	-63,4%
(=) Lucro Líquido	151,7	151,1	0,4%	232,5	266,1	-12,6%

Balanço Patrimonial (R\$ milhões)	1S26	2025	Δ%
CIRCULANTE			
Caixa e equivalentes de caixa	416,7	398,6	4,5%
Contas a receber	1.015,5	989,6	2,6%
Contas a receber partes relacionadas	(0,0)	0,0	na
Estoques	1.538,0	1.478,9	4,0%
Impostos a recuperar	143,6	168,5	-14,7%
Despesas pagas antecipadamente e outros créditos	37,0	29,0	27,9%
Total do ativo circulante	3.150,8	3.064,6	2,8%
NÃO CIRCULANTE			
Depósitos judiciais	29,5	28,2	4,3%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	625,9	568,6	10,1%
Despesas pagas antecipadamente e outros créditos	3,6	5,2	-30,8%
Impostos a recuperar	52,7	40,8	29,1%
Imobilizado	966,3	955,3	1,1%
Intangível	51,6	59,9	-14,0%
Total do ativo não circulante	1.729,5	1.658,1	4,3%
ATIVO TOTAL	4.880,3	4.722,7	3,3%
CIRCULANTE			
Fornecedores	130,6	189,5	-31,1%
Fornecedores Convenio	2,6	4,6	-42,9%
Empréstimos e financiamentos	219,8	233,0	-5,6%
Obrigações trabalhistas e previdenciárias	136,9	143,6	-4,7%
Obrigações tributárias	91,3	123,9	-26,3%
Arrendamentos a pagar	15,2	14,5	5,2%
Instrumentos derivativos passivo	36,6	22,7	60,9%
Arrendamentos direito de uso a pagar	83,7	83,2	0,6%
Dividendos a pagar	0,0	0,0	0,0%
Outras obrigações	35,3	29,0	21,9%
Total do passivo circulante	752,2	843,9	-10,9%
NÃO CIRCULANTE			
Empréstimos e financiamentos	298,5	298,3	0,1%
Provisão para riscos cíveis, trabalhistas e tributários	30,6	26,9	13,5%
Arrendamentos direito de uso a pagar	608,5	599,5	1,5%
Outras obrigações	6,3	4,4	42,9%
Total do passivo não circulante	943,9	929,2	1,6%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO			
Capital social	2.572,0	2.572,0	0,0%
Reservas de Capital	(52,6)	(53,0)	-0,8%
Ações em tesouraria	(25,1)	(26,8)	-6,2%
Opções Outorgadas	2,3	2,0	17,9%
Reservas de lucros	455,5	(164,0)	-377,7%
Lucros acumulados	232,5	619,5	-62,5%
Outros Resultados Abrangentes	(0,3)	(0,1)	237,9%
Total do patrimônio líquido	3.184,3	2.949,6	8,0%
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	4.880,3	4.722,7	3,3%

Fluxo de Caixa (R\$ milhões)	2T26	2T25	Var. (%)	1S26	1S25	Var. (%)
Lucro Líquido	151,7	151,1	0,4%	232,5	266,1	-12,7%
Ajustes do Lucro Líquido	89,3	86,0	3,9%	152,8	111,7	36,8%
Lucro Líquido Ajustado	241,0	237,1	1,6%	385,3	377,8	2,0%
Variação nos ativos e passivos operacionais:						
Contas a receber	(116,4)	(34,3)	-239,7%	(25,6)	169,9	-115,1%
Partes Relacionadas	(0,0)	-	n.a.	0,0	0,0	n.a.
Estoque	13,6	9,5	43,3%	(56,8)	(162,0)	64,9%
Fornecedores	9,0	9,4	-3,5%	(58,7)	(202,0)	70,9%
Impostos a Recuperar	5,5	(6,2)	188,5%	10,9	18,9	-42,0%
Obrigações Tributárias	27,5	52,2	-47,3%	(11,1)	(18,7)	40,4%
Outros ativos e passivos	31,8	(27,5)	215,7%	(10,0)	(49,9)	79,9%
Caixa das atividades operacionais	212,0	240,1	-11,7%	233,9	134,0	74,5%
-						
Imposto de Renda e Contribuição Social	(31,4)	(23,8)	-32,1%	(60,8)	(45,7)	-33,0%
Juros pagos de empréstimos e financiamentos	(17,1)	(15,9)	-7,7%	(38,7)	(22,2)	-74,6%
Juros pagos de arrendamentos de direito de uso	(31,4)	(7,8)	-302,3%	(42,0)	(17,5)	-140,6%
Caixa líquido das atividades operacionais	132,1	192,7	-31,4%	92,4	48,7	89,8%
Ações em Tesouraria						
	(2,2)	-	n.a.	(2,2)	(7,0)	68,5%.
Imobilizado	(23,5)	(14,9)	-57,6%	(41,5)	(29,6)	-40,5%
Intangível	(0,3)	(1,8)	81,5%	(0,9)	(6,8)	86,9%
Outros	4,1	27,8	-85,4%	4,1	5,5	-25,9%
Caixa das atividades de Investimentos	(22,0)	11,2	-296,9%	(40,5)	(37,8)	-7,2%
Dividendos e JCP						
	-	(155,2)	100,0%	-	(155,2)	100,0%
Empréstimos e financiamentos	-	11,0	n.a.	-	98,5	n.a.
Arrendamento do Direito de Uso	(1,9)	(23,5)	91,8%	(33,9)	(53,2)	36,3%
Outros	-	(0,0)	100,0%	-	-	-
Caixa das atividades de financiamento	(1,9)	(167,7)	98,8%	(33,9)	(109,9)	69,2%
Aumento (redução) de caixa e equivalente de caixa						
	108,2	36,1	199,3%	18,0	(99,0)	118,2%

- Saldos pré IFRS-16: Neste documento estão apresentadas tabelas e saldos visão pré-IFRS 16 até a página 15, excluindo os efeitos do IFRS 16/CPC 06 (R2). A conciliação entre os saldos pré e pós IFRS 16 está apresentada no anexo deste documento na (página 16).
- 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 156/22.. 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, instrumentos derivativos e operações de risco sacado 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 (*Last Twelve Months EBITDA*) é a somatória dos últimos 12 meses e também representa uma alternativa da geração operacional de caixa.
- O EBITDA Ajustado, a Dívida Líquida, o indicador Dívida Líquida/EBITDA Ajustado LTM, Geração de Caixa Operacional e Lucro Líquido Ajustado apresentadas neste documento não são medidas de lucro segundo as práticas contábeis adotadas no Brasil e não representam os fluxos de caixa dos períodos apresentados e, portanto, não são 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 apresentado 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.
- As vendas mesmas lojas (Same Store Sales | SSS) considera a receita bruta líquida de devoluções, de lojas com 12 meses de operação no início do trimestre, excluindo lojas com restrição de funcionamento.

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, estão sujeitas a mudanças 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 informações contábeis e não contábeis, tais como informações operacionais, números financeiros pro forma e projeções baseadas na expectativa da Administração da Companhia. As informações não contábeis aqui apresentadas não foram objeto de revisão por parte dos auditores independentes da Companhia.

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Thiago Borges – Diretor Presidente

Elias Leal – Diretor de Finanças e Relações com Investidores

Caio Barbuto – Gerente Executivo de RI e Tesouraria

Gabriela Luz – Analista de RI

E-mail: ri@vivara.com.br



VIVARA

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