

VIVARA

2T24 • DIVULGAÇÃO DE

RESULTADOS

COMENTÁRIOS
DE DESEMPENHO

para assistir,
[clique aqui](#)

SESSÃO DE Q&A

sexta-feira, 09/agosto
10h (BRT) 09h (US ET)

[clique aqui](#)



A **VIVARA Participações S.A.** (B3: VIVA3), a maior rede de joalherias da América Latina, divulga os resultados do segundo trimestre de 2024.

No 2T24, a Vivara atingiu faturamento de R\$ 836,6 milhões, um crescimento de 19,2% contra o mesmo período do ano passado, com aumento de 18,0% na categoria Joias e 20,6% na categoria Life. O sólido desempenho de vendas, foi reflexo de uma política assertiva de aprimoramento na alocação de estoque nas lojas durante a sazonalidade do trimestre, garantindo uma performance robusta na métrica de vendas mesmas lojas (SSS) tanto para as Lojas Life (16,7% vs. 2T23) como para as Lojas Vivara (12,6% vs. 2T23).

O período registrou nível saudável de Margem Bruta, que atingiu 68,8% no 2T24. A pressão remanescente de 0,8 p.p. em comparação ao mesmo período do ano passado é decorrente da menor representatividade do crédito presumido. Em complemento, este trimestre também foi marcado pela inversão de tendência nas linhas de SG&A, que após trimestres consecutivos de pressão, contribuiu para um incremento de 1,4 p.p. na margem EBITDA Ajustado, que atingiu 25,0% no período.

Em continuidade ao plano de expansão, foram inauguradas 20 novas lojas no período entre abril e junho (6 a mais do que as 14 inaugurações do 2T23), sendo 2 lojas Vivara e 18 lojas Life.

A Companhia atingiu a marca de R\$ 73,3 milhões de geração de caixa livre (pós CAPEX), um aumento de R\$ 98,6 milhões, comparado a um consumo de R\$ 25,3 milhões no 2T23.

DESTAQUES DO 2T24

- +20 novas lojas no 2T24 (2 Vivara e 18 Life) , totalizando 426 pontos de venda no encerramento do 2T24
- R\$ 836,6 milhões de Receita Bruta (líq. de devolução) | + 19,2% vs 2T23
- As Vendas Mesmas Lojas (SSS) registraram crescimento de 11,6% vs 2T23
- R\$ 294,7 milhões de Receita da categoria Life | +20,6% vs 2T23
- 2,1 milhões de clientes ativos, +16,9% vs junho de 2023
- Lucro Bruto de R\$ 451,8 milhões (+15,8% vs 2T23), atingindo Margem Bruta de 68,8%
- EBITDA ajustado de R\$ 164,1 milhões com margem de 25,0% (+1,4p.p. vs 2T23)
- R\$ 73,3 milhões de geração de caixa livre | versus consumo de R\$ 25,3 milhões no 2T23

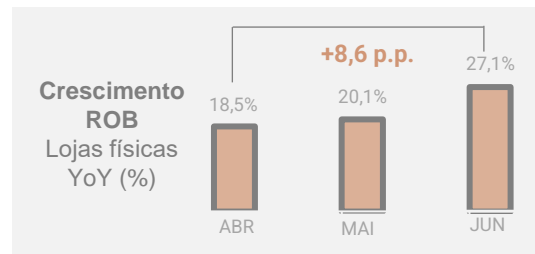


Life
VIVARA



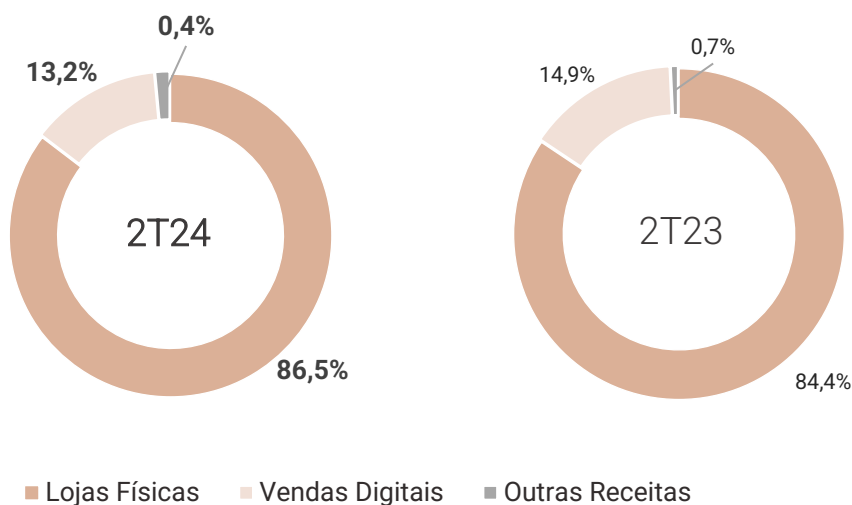
A Receita Bruta, líquida de devoluções, do 2T24 atingiu R\$ 836,6 milhões, crescimento de 19,2% na comparação com o 2T23. O desempenho é explicado (i) pelo aumento de 19,9% de área de vendas nos últimos 12 meses, com a adição de 69 novos pontos de venda e (ii) pelo crescimento de 11,6% nas vendas mesmas lojas (SSS), incluindo as vendas digitais.

O canal Lojas físicas apresentou crescimento de 22,2% no 2T24 versus 2T23, reflexo do aprimoramento na alocação de estoque nas lojas durante a sazonalidade (a partir de maio) que permitiu um aumento de 8,6 p.p. na taxa de crescimento de junho 24 vs junho 23, quando comparado ao crescimento de abril 24 vs abril 23.



A Receita Líquida foi de R\$ 656,3 milhões no trimestre, com expansão de 17,2% em relação ao 2T23. Neste trimestre, o crescimento de vendas foi impulsionado pelo volume de peças vendidas, que cresceu 10,8% quando comparado ao 2T23. O crescimento de 7,5% no preço médio da Companhia reflete a assertividade da estratégia de produto e a adequada política de precificação.

Receita por canal (R\$ mil)	2T24	2T23	Δ% 24vs23	1S24	1S23	Δ% 24vs23
Receita Bruta (Líqu. de devoluções)	836.594	702.095	19,2%	1.411.453	1.189.594	18,6%
Lojas Físicas	723.547	592.335	22,2%	1.216.622	1.006.070	20,9%
Lojas Vivara	555.060	482.430	15,1%	940.273	824.682	14,0%
Lojas Life	161.779	99.938	61,9%	264.885	164.589	60,9%
Quiosques	6.708	9.966	-32,7%	11.464	16.800	-31,8%
Vendas Digitais	110.069	104.590	5,2%	187.638	175.066	7,2%
Outros	2.978	5.169	-42,4%	7.193	8.458	-15,0%
Deduções	(180.272)	(142.185)	26,8%	(310.541)	(238.057)	30,4%
Receita Líquida	656.322	559.909	17,2%	1.100.913	951.537	15,7%
SSS (lojas físicas)	12,9%	4,9%	na	11,8%	6,3%	na
SSS (lojas físicas + digital)	11,6%	10,6%	na	10,8%	11,5%	na



Neste trimestre é importante ressaltar a dinâmica da linha de Deduções de Receita. No período, houve a normalização de dois efeitos que dificultavam a comparabilidade da rubrica nos últimos trimestres. (i) A partir deste 2T24 é retomada a comparabilidade referente a reclassificação, realizada no 2T23, de dois tributos (UEA e ICMS DIFAL) que estavam registrados na conta de "Impostos e Taxas", nas Despesas com Vendas até o 1T23, e começaram a compor a linha de Deduções de Receita no 2T23 em diante. (ii) Além deste, no 2T24 a Companhia obteve respaldo jurídico para deixar de reconhecer a tributação sobre o benefício de subvenção de investimentos - efeitos da Lei 14.789/23 (antiga MP 1.185), que prevê a tributação de PIS e COFINS sobre receita de subvenção. Deste modo, do 2T24 em diante, a Companhia deixa de tributar os efeitos da nova lei, em linha com o parecer jurídico obtido.

A linha de dedução apresentou um aumento de 26,8% (no comparativo com 2T23), refletindo um aumento 1,3 p.p. na representatividade desta linha sobre a Receita Bruta Líquida de Devoluções. O aumento da rubrica é decorrente de dois efeitos principais: (i) o menor volume de crédito presumido, registrado como um redutor da despesa de ICMS, que representou 7,4% da Receita Bruta no 2T24 (versus 9,6% no 2T23, atrelado a antecipação de produção realizada no período) e o (ii) menor volume de PIS e COFINS sobre a Receita Bruta (líq. de devolução), que apresentaram uma redução de 0,1p.p. e 0,4p.p., respectivamente, dado a reversão do pagamento de PIS e COFINS sobre receita de subvenção do 1T24 (no valor de R\$3,8 milhões)

No trimestre, a somatória dos efeitos gerou uma diferença de 2,0 p.p. no crescimento da Receita Bruta, com a Receita Líquida (uma redução versus os 4,4p.p. apresentados no comparativo do 1T24 vs 1T23).

Deduções da Receita	2T24	2T23	Δ% 24vs23	1S24	1S23	Δ% 24vs23
Receita Bruta (Líqu. de devoluções)	836.594	702.095	19,2%	1.411.453	1.189.594	18,6%
ICMS	(159.910)	(136.048)	17,5%	(268.926)	(229.200)	17,3%
% Receita Bruta (líq. de devoluções)	-19,1%	-19,4%	0,3 p.p.	-19,1%	-19,3%	0,2 p.p.
Receita de subvenção (ICMS)	61.774	67.060	-7,9%	102.929	108.841	-5,4%
% Receita Bruta (líq. de devoluções)	7,4%	9,6%	(2,2 p.p.)	7,3%	9,1%	(1,9 p.p.)
COFINS	(53.379)	(47.659)	12,0%	(95.240)	(81.340)	17,1%
% Receita Bruta (líq. de devoluções)	-6,4%	-6,8%	0,4 p.p.	-6,7%	-6,8%	0,1 p.p.
PIS	(11.602)	(10.347)	12,1%	(20.691)	(17.659)	17,2%
% Receita Bruta (líq. de devoluções)	-1,4%	-1,5%	0,1 p.p.	-1,5%	-1,5%	0,0 p.p.
F.T.I.	(5.332)	(4.589)	16,2%	(8.834)	(7.978)	10,7%
% Receita Bruta (líq. de devoluções)	-0,6%	-0,7%	0,0 p.p.	-0,6%	-0,7%	0,0 p.p.
ISS	(105)	(128)	-17,6%	(223)	(247)	-10,0%
% Receita Bruta (líq. de devoluções)	0,0%	0,0%	0,0 p.p.	0,0%	0,0%	0,0 p.p.
UEA	(5.259)	(4.714)	na	(8.701)	(4.714)	na
% Receita Bruta (líq. de devoluções)	-0,6%	-0,7%	0,0 p.p.	-0,6%	-0,4%	(0,2 p.p.)
ICMS DIFAL EC 87	(6.459)	(5.760)	na	(10.856)	(5.760)	na
% Receita Bruta (líq. de devoluções)	-0,8%	-0,8%	0,0 p.p.	-0,8%	-0,5%	(0,3 p.p.)
Receita Líquida	656.322	559.909	17,2%	1.100.913	951.537	15,7%



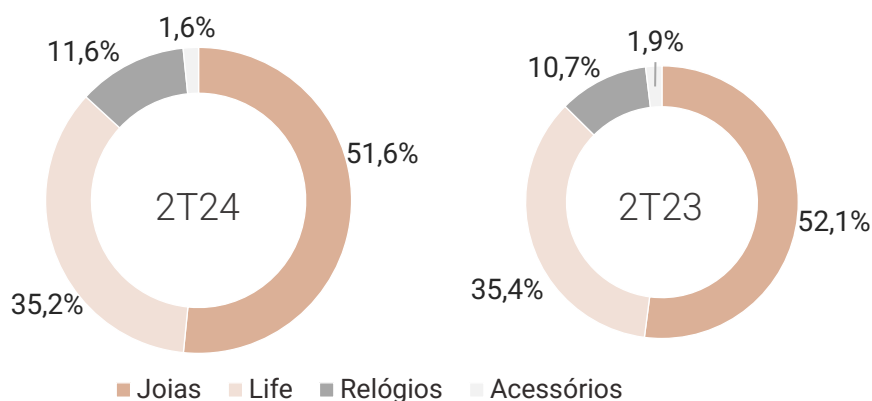
Lojas Físicas

No 2T24, a Companhia atingiu R\$ 723,5 milhões de faturamento em lojas físicas, com expansão de 22,2% na comparação com o mesmo período do ano anterior. Na visão de Vendas Mesmas Lojas (SSS), o crescimento foi de 12,9%, impulsionado pela performance das lojas exclusivas da marca Life, com um SSS de 16,7%, e da significativa aceleração das lojas Vivara, que, apesar da maturidade do canal, atingiu um SSS de 12,6%, fruto de uma melhor alocação de estoque em lojas na sazonalidade do Dia das Mães e Dia dos Namorados.

Abertura por negócio (R\$ mil)		2T24	2T23	Δ% 24vs23	1S24	1S23	Δ% 24vs23
Vivara	Número de lojas	263	252	11	263	252	11
	Aberturas líquidas	2	7	-5	6	9	-3
	Área de vendas (m²)	24.385	23.043	5,8%	24.385	23.043	5,8%
	Receita bruta (líq. dev.)	555.060	482.430	15,1%	940.273	824.682	14,0%
	Venda/m² (R\$)	22.762	20.936	8,7%	38.559	35.789	7,7%
Life	Número de lojas	149	84	65	149	84	65
	Aberturas líquidas	18	7	11	32	12	20
	Área de vendas (m²)	10.873	6.291	72,8%	10.873	6.291	72,8%
	Receita bruta (líq. dev.)	161.779	99.938	61,9%	264.885	164.589	60,9%
	Venda/m² (R\$)	14.879	15.885	-6,3%	24.362	26.161	-6,9%
Quiosque	Número de quiosques	14	21	-7	14	21	-7
	Aberturas líquidas	0	0	0	-2	0	-2
	Área de vendas (m²)	86	137	-37,2%	86	137	-37,2%
	Receita bruta (líq. dev.)	6.708	9.966	-32,7%	11.464	16.800	-31,8%
	Venda/m² (R\$)	78.000	72.747	7,2%	133.297	122.628	8,7%
Total	Número de pontos de vendas	426	357	69	426	357	69
	Aberturas líquidas	20	14	6	36	21	15
	Área de vendas (m²)	35.344	29.471	19,9%	35.344	29.471	19,9%
	Receita bruta (líq. dev.)	723.547	592.335	22,2%	1.216.622	1.006.070	20,9%
	Venda/m² (R\$)	20.472	20.099	1,9%	34.423	34.137	0,8%

Venda por categoria – Lojas Físicas

A venda por categoria em Lojas Físicas no trimestre, foi marcada pelo forte desempenho da categoria Joias e Relógios. A marca Life manteve o patamar de participação nas vendas na faixa dos 35%, enquanto a categoria de Joias registrou retração de 0,5 p.p. A categoria Relógios apresentou um aumento de 0,9 p.p. no comparativo entre os períodos, fruto de uma distribuição adequada de sortimento desta categoria.



Lojas VIVARA



Com 263 pontos de venda, as lojas Vivara apresentaram uma receita de R\$ 555,1 milhões no 2T24, representando um crescimento de 15,1% comparado ao 2T23, com um *Same Store Sales* (SSS) de 12,6% (versus 7,7% de SSS no 1T24). Apesar da maturidade, o canal apresenta aceleração significativa e continua entregando desempenho acima da inflação, impulsionado pela (i) maior assertividade do sortimento de produtos em loja, (ii) revisão da clusterização e mix de produtos – especialmente em regiões em que há menor presença dos principais concorrentes e (iii) a relevante contribuição da estratégia de marketing, focada em reforçar a conexão da marca com as grandes celebrações da vida dos clientes.

O nível de canibalização gerado pela adição de novas lojas exclusivas da marca Life segue em níveis saudáveis. A Companhia segue trabalhando continuamente para potencializar a venda e diminuir o efeito da canibalização, ajustando mix e exposição de produtos da marca Life dentro da loja Vivara. No 2T24, a venda de produtos Life dentro das lojas da Vivara em shoppings onde a Companhia tem as duas operações retraiu 5,1 p.p. na comparação com o 2T23. O faturamento de lojas Vivara em shoppings que possuem ambas as lojas, continua com sólido crescimento - 11,1% no 2T24 versus o 2T23 – e ao expurgar as vendas da categoria Life nestas lojas Vivara, o crescimento de faturamento é ainda maior, atingindo 18,2% no 2T24 versus o mesmo período do ano anterior.

Lojas LIFE

Com o forte aumento da expansão de lojas exclusivas da marca Life nos últimos anos, a participação do canal Life na receita do canal físico cresceu significativamente, representando agora 22,4%, 5,5 p.p. maior que no 2T23. As 149 lojas Life atingiram uma receita de R\$ 161,8 milhões no 2T24, 61,9% de crescimento versus o mesmo período do ano anterior.

A expansão de receita é explicada pela (i) abertura de 65 novas lojas exclusivas da marca Life nos últimos 12 meses, com um crescimento de 72,8% da área de vendas, (ii) pela maturação das lojas abertas nos últimos anos (SSS +16,7%). O desempenho do canal para os próximos trimestres pode ser potencializado pela diversificação do portfólio disponível e aumento do sortimento em lojas.

No 2T24, as lojas Life foram responsáveis por 53,0% das vendas da categoria Life, 12,7 p.p. maior que a representatividade registrada no mesmo trimestre do ano anterior.

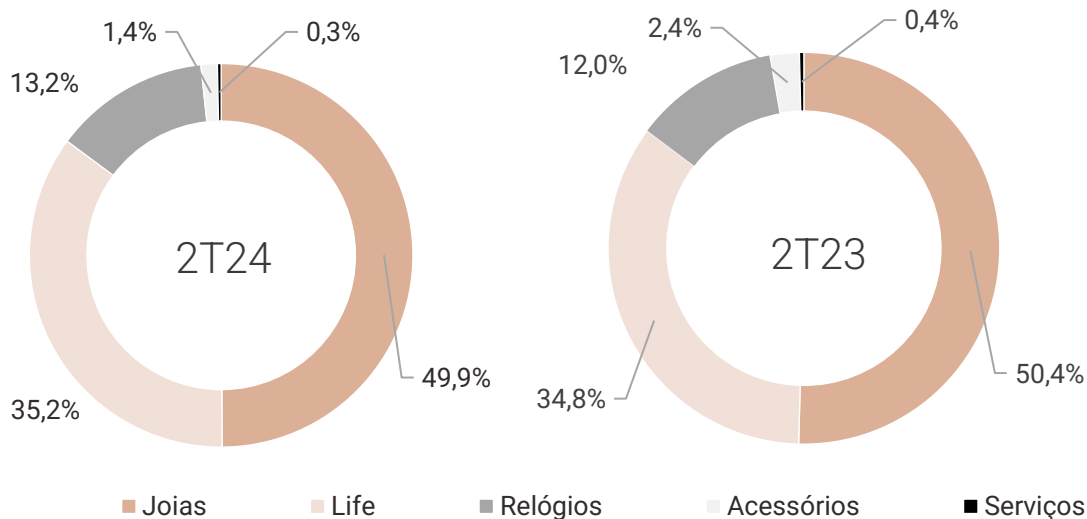
No encerramento do trimestre, a Companhia atingiu 39 lojas maduras Life, que registraram um crescimento de 14,6% no faturamento na comparação com o 2T23, com uma receita média de R\$ 6,1 milhões (LTM).



Com relação ao mix de vendas, a marca Life atingiu um faturamento de R\$ 294,7 milhões, crescendo 20,6% em relação ao 2T23, com expansão de 0,4 p.p. de participação na venda total. Esse desempenho da categoria é explicado, principalmente, pela adição de 65 novas lojas exclusivas da marca Life nos últimos 12 meses.

No 2T24, a categoria de Joias apresentou um robusto crescimento de 18,0% comparado ao segundo trimestre de 2023, fruto de assertiva alocação de estoque em lojas durante os períodos de sazonalidade no Dia das Mães e Dia dos Namorados. Também vale ressaltar o desempenho da categoria de Relógios, com crescimento de 30,9% no 2T24 versus o mesmo período do ano anterior.

Receita por Categoria (R\$ mil)	2T24	2T23	Δ% 24vs23	1S24	1S23	Δ% 24vs23
Receita Bruta (Líqu. de devoluções)	836.594	702.095	19,2%	1.411.453	1.189.594	18,6%
Joias	417.665	354.051	18,0%	705.858	606.594	16,4%
Life	294.740	244.484	20,6%	500.977	412.660	21,4%
Relógios	110.025	84.073	30,9%	176.451	137.330	28,5%
Acessórios	11.547	16.935	-31,8%	23.196	28.075	-17,4%
Serviços	2.619	2.550	2,7%	4.972	4.936	0,7%
Deduções da Receita	(180.272)	(142.185)	26,8%	(310.541)	(238.057)	30,4%
Receita Líquida	656.322	559.909	17,2%	1.100.913	951.537	15,7%



Vendas DIGITAIS

As vendas digitais atingiram R\$ 110,1 milhões, 5,2% maiores que no 2T23, representando 13,2% de participação nas vendas totais, 1,7 p.p. abaixo à penetração registrada no mesmo trimestre do ano anterior. Esse resultado reflete principalmente a proteção da precificação no canal e redução da oferta de cupons com descontos, fortemente utilizados no programa Joias em Ação de 2023.

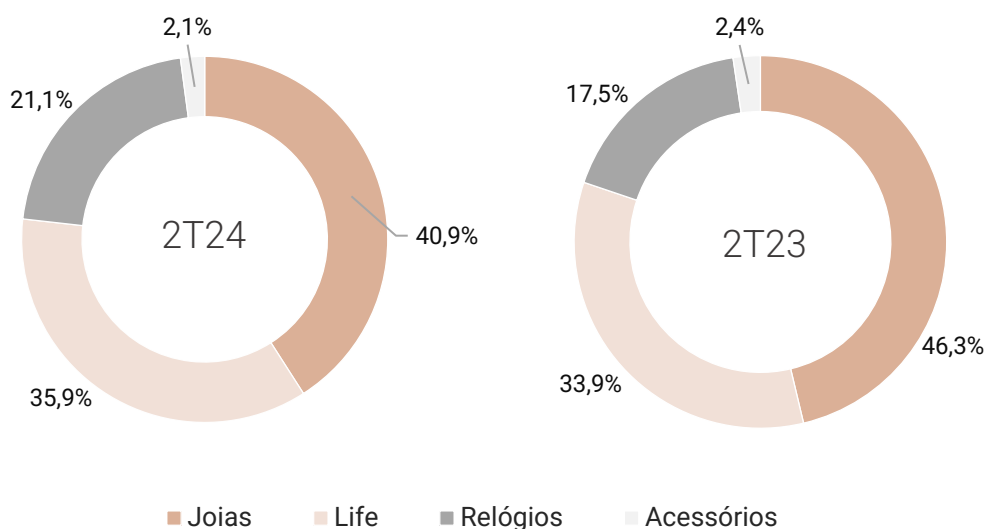
As vendas OMS, que são vendas realizadas pelo e-commerce e faturadas pelas lojas, representaram 25,1% das vendas digitais no último trimestre, um aumento de 1,8 p.p. na comparação com o 2T23. Isso reflete a consolidação dos investimentos da Companhia para habilitar as lojas como *hubs*, garantindo mais conveniência aos clientes e ampliando as oportunidades de *upsell* na integração das jornadas.

As vendas digitais orgânicas registraram um crescimento de 24,3% na comparação 2T24 vs. 2T23, comprovando a força da demanda por vendas online atrelada à adequada execução logística.

No 2T24, Relógios foi a categoria de maior destaque nas vendas digitais, com expansão de 3,6 p.p. de participação nas vendas, seguido de Life, cuja expansão foi de 1,9 p.p. principalmente pela maior presença digital e acertada estratégia de comunicação e marketing.

No 2T24, a receita gerada pelo programa de venda assistida, "Joias em Ação", registrou uma redução de 30,2% em comparação com o mesmo período do ano anterior, representando 20,1% do total das vendas digitais (-10,2 p.p. versus 2T23), reflexo da "desintoxicação" de descontos promovidos no canal ao longo de 2023. Com o menor volume de campanhas/ações de desconto em Joias, nota-se uma natural redução da categoria joias na participação de vendas do canal neste trimestre.

Sendo assim, apesar da queda de participação, a categoria Joias continua tendo a maior representatividade nas vendas digitais, com 40,9% de participação no 2T24, seguida pela categoria de Life, com 35,9% de participação nas vendas digitais.



VIVARA



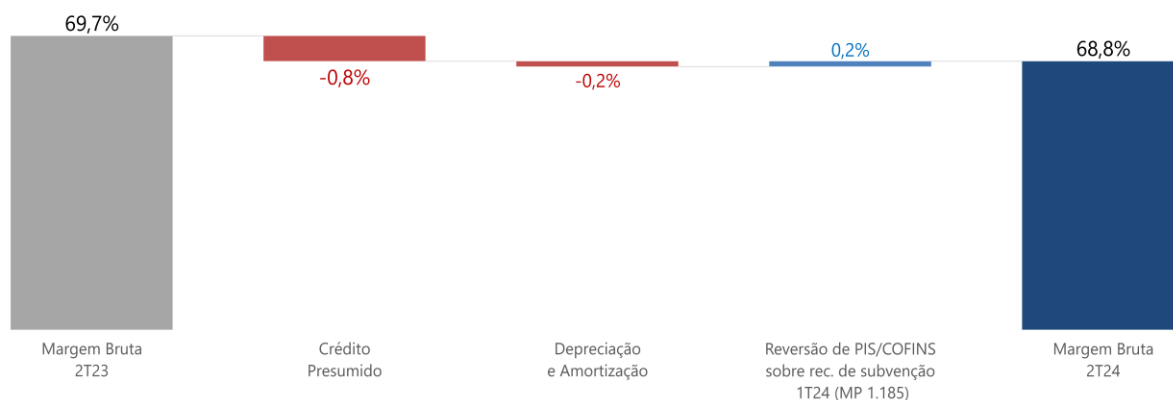
Lucro Bruto (R\$ mil) e Margem Bruta (%)	2T24	2T23	Δ% 24vs23	1S24	1S23	Δ% 24vs23
Receita Bruta (Liq. de devoluções)	836.594	702.095	19,2%	1.411.453	1.189.594	18,6%
Receita Líquida	656.322	559.909	17,2%	1.100.913	951.537	15,7%
Custo Total	(204.561)	(169.811)	20,5%	(346.162)	(288.853)	19,8%
% Receita Bruta (liq. de devoluções)	-24,5%	-24,2%	(0,3 p.p.)	-24,5%	-24,3%	(0,2 p.p.)
% Receita Líquida	-31,2%	-30,3%	(0,8 p.p.)	-31,4%	-30,4%	(1,1 p.p.)
Aquisição de insumos, matérias-primas e produtos	(179.345)	(148.960)	20,4%	(300.338)	(250.762)	19,8%
% Receita Bruta (liq. de devoluções)	-21,4%	-21,2%	(0,2 p.p.)	-21,3%	-21,1%	(0,2 p.p.)
% Receita Líquida	-27,3%	-26,6%	(0,7 p.p.)	-27,3%	-26,4%	(0,9 p.p.)
Despesas Fábrica	(25.216)	(20.851)	20,9%	(45.824)	(38.091)	20,3%
% Receita Bruta (liq. de devoluções)	-3,0%	-3,0%	(0,0 p.p.)	-3,2%	-3,2%	(0,0 p.p.)
% Receita Líquida	-3,8%	-3,7%	(0,1 p.p.)	-4,2%	-4,0%	(0,2 p.p.)
Pessoal	(20.045)	(16.776)	19,5%	(35.983)	(30.576)	17,7%
Despesas gerais da fábrica	(1.985)	(2.365)	-16,1%	(3.523)	(4.179)	-15,7%
Depreciação	(3.186)	(1.710)	86,3%	(6.318)	(3.336)	89,4%
Lucro Bruto	451.761	390.098	15,8%	754.751	662.684	13,9%
Margem Bruta (% Receita Líquida)	68,8%	69,7%	(0,8 p.p.)	68,6%	69,6%	(1,1 p.p.)

O Lucro Bruto do 2T24 totalizou R\$ 451,8 milhões, crescimento de 15,8% na comparação com o mesmo período de 2023, atingindo Margem Bruta de 68,8%.

Neste trimestre, o Lucro Bruto da Companhia foi impactado por efeitos distintos, que combinados somaram 0,8 p.p. de pressão na Margem Bruta, afetando a comparabilidade dos períodos analisados, conforme detalhamento abaixo:

- Menor volume de Crédito Presumido, que afetou em 0,8 p.p. a comparação entre os períodos, efeito natural da normalização do fluxo de transferência de estoques, após distorções temporais, em 2023, pelo ano de migração da fábrica em Manaus – o alto volume de crédito presumido no 2T23 foi devido a antecipação de parcela da a produção;
- Efeito da maior depreciação que pressionou a Margem Bruta em 0,2 p.p., pelo investimento realizado na nova fábrica de Manaus.
- Reversão de R\$ 3,8 milhões referente ao PIS e COFINS sobre receita de subvenção do 1T24, devido à Lei 14.789 (antiga MP 1.185), afetando positivamente a margem bruta em 0,2 p.p.;

Após trimestres consecutivos de pressão na rubrica, ao expurgar o efeito de comparabilidade do crédito presumido (que atingiu o patamar de 7,4% da receita bruta líquida de devolução neste 2T24 versus 9,6% no 2T23), este trimestre marca a retomada dos mesmos patamares de margem bruta quando comparado ao período comparativo. Sendo assim, excluindo todos os impactos supramencionados, a Margem Bruta do trimestre estaria estável no comparativo com o mesmo período do ano anterior. A Companhia continua a trabalhar na (i) internalização da produção da categoria Life, (ii) otimização do portfólio e precificação, bem como na (iii) melhor alocação de estoque em lojas, fatores esses que irão beneficiar a rentabilidade ao longo dos próximos trimestres.



Despesas Operacionais	2T24	2T23	Δ% 24vs23	1S24	1S23	Δ% 24vs23
Despesas Operacionais (SG&A) ¹	(271.338)	(233.443)	16,2%	(493.138)	(426.846)	15,5%
% Receita Bruta	-32,4%	-33,2%	0,8 p.p.	-34,9%	-35,9%	(0,0 p.p.)
% Receita Líquida	-41,3%	-41,7%	0,4 p.p.	-44,8%	-44,9%	0,1 p.p.
Despesas com Vendas ¹	(224.416)	(185.379)	21,1%	(399.423)	(320.492)	24,6%
% Receita Bruta	-26,8%	-26,4%	(0,4 p.p.)	-28,3%	-26,9%	(1,4 p.p.)
% Receita Líquida	-34,2%	-33,1%	(1,1 p.p.)	-36,3%	-33,7%	(2,6 p.p.)
Despesas Gerais e Administrativas ¹	(46.922)	(48.064)	-2,4%	(93.715)	(106.354)	-11,9%
% Receita Bruta	-5,6%	-6,8%	1,2 p.p.	-6,6%	-8,9%	2,3 p.p.
% Receita Líquida	-7,1%	-8,6%	1,4 p.p.	-8,5%	-11,2%	2,7 p.p.
Outras Despesas (Receitas) Operacionais	81.211	55	n.a.	77.019	(634)	n.a.
Total de Despesas¹	(190.126)	(233.388)	-18,5%	(416.118)	(427.480)	-2,7%

1. Excluindo Depreciação e Amortização (D&A).

Para eliminar o impacto do aumento das Deduções da Receita na análise da eficiência operacional da Companhia, a análise abaixo será feita com base nas despesas como percentual da Receita Bruta (líq. de devoluções).

As Despesas Operacionais (SG&A) do trimestre atingiram R\$ 271,3 milhões, o equivalente a 32,4% da Receita Bruta (líq. de devoluções), 0,8 p.p. melhor que o realizado no 2T23.

As Despesas com Vendas aumentaram 21,1%, com pressão de 0,4 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior, principalmente, (i) pela adição de 69 pontos de venda nos últimos 12 meses, bem como pelas lojas em maturação; (ii) pelo aumento das despesas com remuneração, especialmente devido ao regime de comissionamento em lojas Life - fator este que foi endereçado ao longo do 2T24, concluído ao final de junho/2024, com a readequação dos regimes de comissionamento nas respectivas lojas - e (iii) pelo aumento de rescisões no período, fruto da revisão da estrutura organizacional, focada na otimização dos processos e redimensionamento dos times corporativos.

As Despesas Gerais e Administrativas (G&A) apresentaram uma diluição de 1,2 p.p. com relação à Receita Bruta (líq. de devoluções), comparado ao 2T23, com destaque para linhas de Pessoal que reflete a otimização de estrutura corporativa que vem sendo implementada nos últimos meses, bem como a linha de Serviços de terceiros, que está sendo beneficiada pelo processo de centralização de compras indiretas realizado no início de 2024, permitindo uma maior eficiência na gestão e monitoramento de contratos com terceiros.

As Outras Despesas (Receitas) Operacionais do 2T24 registraram uma receita de R\$ 81,2 milhões (versus R\$ 55 mil no 2T23), cujo aumento é explicado pelo reconhecimento de créditos de PIS/COFINS no valor de R\$ 82,1 milhões. Tal montante foi reconhecido após uma revisão dos critérios para o creditamento de PIS e COFINS nas operações de aquisição de matérias-primas (ouro e prata) pela operação da CONIPA em São Paulo, no qual foi identificado a oportunidade de aproveitamento dos mesmos referente ao período de 60 meses anteriores a junho/2024 (do 3T19 ao 2T24). A Companhia obteve pareceres jurídicos que respaldam a respectiva contabilização e estima consumir o saldo nos próximos 12 a 15 meses. Do total registrado de R\$ 82,1 milhões, R\$ 75,7 milhões são do período entre o 3T19 ao 1T24 e R\$ 6,4 milhões referem-se a créditos de competência do próprio 2T24. Em adição ao reconhecimento dos R\$ 82,1 milhões na linha de Outras Despesas (Receitas), houve o reconhecimento de R\$ 18,3 milhões relativos à correção monetária dos créditos em questão, pela taxa Selic (cujo efeito foi registrado na linha de Receitas Financeiras do período).



2T24 | EBITDA AJUSTADO E MARGEM EBITDA AJUSTADA

Reconciliação do EBITDA (R\$ mil)	2T24	2T23	Δ% 24vs23	1S24	1S23	Δ% 24vs23
Lucro Líquido	210.961	109.984	91,8%	246.770	148.555	66,1%
<i>Margem líquida (%)</i>	<i>32,1%</i>	<i>19,6%</i>	<i>12,5 p.p.</i>	<i>22,4%</i>	<i>15,6%</i>	<i>6,8 p.p.</i>
(+) IR/CSLL	16.433	6.616	148,4%	6.471	2.664	143,0%
(+) Resultado financeiro	(3.495)	9.635	-136,3%	12.005	23.251	-48,4%
(+) Depreciação e Amortização	40.921	32.185	27,1%	79.704	64.070	24,4%
EBITDA Total	264.821	158.420	67,2%	344.950	238.540	44,6%
(-) Despesas de aluguel (IFRS16)	(28.998)	(26.006)	11,5%	(56.712)	(50.689)	11,9%
(+/-) Efeitos não recorrentes	(71.737)	-	n.a.	(58.713)	2.609	n.a.
(+) Êxito de advogados e auto de infrações	2.357	-	n.a.	7.188	2.609	n.a.
(+) Ajustes na Estrutura Organizacional	5.396	-	n.a.	5.396	-	n.a.
(-) Reversão de PIS/COFINS 1T24 (MP 1.185)	(3.807)	-	n.a.	-	-	n.a.
(-) Crédito de PIS/COFINS na compra de ouro/prata (períodos anteriores)	(75.683)	-	n.a.	(71.296)	-	n.a.
EBITDA Ajustado	164.086	132.414	23,9%	229.525	190.459	20,5%
<i>Margem EBITDA Ajustada (%)</i>	<i>25,0%</i>	<i>23,6%</i>	<i>1,4 p.p.</i>	<i>20,8%</i>	<i>20,0%</i>	<i>0,8 p.p.</i>

No 2T24, a Companhia registrou R\$ 164,1 milhões de EBITDA Ajustado, com Margem EBITDA Ajustado de 25,0%. O EBITDA do trimestre foi ajustado pela despesa de aluguel dos contratos classificados pelo IFRS/16, bem como por efeitos não recorrentes, conforme segue: (i) R\$2,3 milhões em êxito de advogados, (ii) R\$ 5,4 milhões, referente a ajustes na estrutura organizacional relacionadas a desligamentos no período, (iii) reversão do PIS/COFINS sobre receita de subvenção que foi registrado no 1T24 no valor de R\$ 3,8 milhões (de maneira a anular o efeito positivo que tal reversão gerou no 2T24) e (iv) a contabilização de PIS/COFINS nas operações de compra de ouro e prata entre o 3T19 e 1T24 no valor de R\$ 75,7 milhões (anulando o efeito positivo da contabilização dos créditos de competência anterior ao 2T24).

Após dois trimestres com tendências desafiadoras, o 2T24 apresenta expansão de 1,4 p.p. na Margem EBITDA Ajustado, resultado de uma estrutura de G&A mais otimizada e diligente gestão de ativos tributários que contribuíram para o sólido resultado do trimestre

Importante destacar que parcela dos fatores que ainda impactaram a rentabilidade do 2T24, perdem força no segundo semestre de 2024. Na segunda metade do ano será possível notar (i) a redução da disparidade entre a Receita Bruta e Receita Líquida, (ii) a inversão da tendência do volume de crédito presumido – fruto da aceleração da produção em Manaus nos próximos trimestres frente a uma menor base comparativa do 2S23 - e a (iii) normalização dos patamares da linha de Pessoal nas Despesas com Vendas, fruto da readequação dos regimes de comissionamento em loja.

2T24 | LUCRO LÍQUIDO E MARGEM LÍQUIDA

Reconciliação do Lucro Líquido (R\$ mil)	2T24	2T23	Δ% 24vs23	1S24	1S23	Δ% 24vs23
EBITDA Ajustado	164.086	132.414	23,9%	229.525	190.459	20,5%
<i>Margem EBITDA Ajustada (% Receita Líquida)</i>	<i>25,0%</i>	<i>23,6%</i>	<i>1,4 p.p.</i>	<i>20,8%</i>	<i>20,0%</i>	<i>0,8 p.p.</i>
(-) Despesas de aluguel (IFRS16)	28.998	26.006	11,5%	56.712	50.689	11,9%
(-) Efeitos não recorrentes (Despesas Operacionais)	71.737	-	-	58.713	(2.609)	2350,7%
(+) Depreciação e Amortização	(40.921)	(32.185)	27,1%	(79.704)	(64.070)	24,4%
(+) Resultado financeiro	3.495	(9.635)	136,3%	(12.005)	(23.251)	-48,4%
(+) IR/CSLL	(16.433)	(6.616)	148,4%	(6.471)	(2.664)	143,0%
Lucro Líquido	210.961	109.984	91,8%	246.770	148.555	66,1%
<i>Margem Líquida (% Receita Líquida)</i>	<i>32,1%</i>	<i>19,6%</i>	<i>12,5 p.p.</i>	<i>22,4%</i>	<i>15,6%</i>	<i>6,8 p.p.</i>

A Companhia registrou Lucro Líquido de R\$ 211,0 milhões no trimestre e Margem Líquida de 32,1%. Ainda que beneficiado pelo registro dos créditos de PIS/COFINS na aquisição de matéria prima - efeito este que totalizou R\$ 100,4 milhões no trimestre, sendo R\$ 82,1 milhões registrado na linha de Outras Despesas (Receitas) e R\$ 18,3 milhões na linha de Receita Financeira - o resultado do trimestre traduz uma sólida performance operacional, somado ao aumento dos níveis a depreciação e amortização dado os investimentos feitos na nova planta de Manaus até o final de 2023.

Investimentos (R\$ mil)	2T24	2T23	Δ% 24vs23	1S24	1S23	Δ% 24vs23
Capex Total	38.179	47.257	-19,2%	73.497	91.293	-19,5%
Novas lojas	16.358	11.710	39,7%	35.434	27.137	30,6%
Reformas e Manutenção	3.750	9.783	-61,7%	7.269	21.669	-66,5%
Fábrica	3.612	12.212	-70,4%	7.359	21.316	-65,5%
Sistemas/TI	12.999	8.724	49,0%	19.501	13.008	49,9%
Outros	1.461	4.828	-69,7%	3.933	8.163	-51,8%
CAPEX/Receita Líquida (%)	5,8%	8,4%	(2,6 p.p.)	6,7%	9,6%	(2,9 p.p.)

No 2T24, os investimentos totalizaram R\$ 38,2 milhões, uma desaceleração de -19,2% em relação aos investimentos do 2T23, explicado pelo (i) menor volume de investimentos na fábrica, devido à conclusão da implantação da nova fábrica em dezembro/2023 e pelo (ii) menor volume de reformas no trimestre. A linha de Novas Lojas cresceu 39,7%, decorrente da inauguração de 2 lojas Vivara e 18 lojas Life no trimestre e a linha de Sistemas/TI, com crescimento de 49,0%, fruto dos investimentos em sistemas de TI, principalmente referentes à segunda fase do projeto de implementação do sistema SAP4Hana.

2T24 | ENDIVIDAMENTO

Dívida Líquida (R\$ mil)	1S24	2023	Δ %
Empréstimos e Financiamentos	233.638	271.463	-13,9%
Curto Prazo	126.079	111.463	13,1%
Longo Prazo	107.559	160.000	-32,8%
Caixa e Equivalentes de Caixa	341.860	304.490	12,3%
Caixa Líquido	108.222	33.026	227,7%
EBITDA Ajustado LTM (últimos 12 meses)	510.343	479.598	6,4%
Caixa Líquido/EBITDA Ajustado	0,2x	0,1x	na

O Endividamento Bruto da Companhia reduziu 13,9% versus Dezembro de 2023 em razão da amortização de R\$ 50,0 milhões em dívida vencida em Fevereiro de 2024. O caixa líquido totalizou R\$ 108,2 milhões, impulsionado pela geração de caixa operacional do período.

2T24 | GERAÇÃO DE CAIXA

Geração de Caixa (R\$ mil)	2T24	2T23	Δ% 24vs23	1S24	1S23	Δ% 24vs23
Lucro Líquido	210.961	109.983	91,8%	246.770	148.555	66,1%
(+/-) IR/CSLL e Outros Ajustes	(67.399)	18.821	-458,1%	(66.363)	24.268	-373,5%
Lucro Líquido Ajustado	143.563	128.804	11,5%	180.406	172.823	4,4%
Capital de Giro	(32.072)	(106.809)	-70,0%	76.648	(142.788)	153,7%
Contas a Receber	(86.980)	(88.334)	-1,5%	96.214	59.928	60,5%
Estoques	(43.863)	(48.773)	-10,1%	(103.098)	(142.008)	-27,4%
Fornecedores	66.988	35.149	90,6%	107.400	69.661	54,2%
Impostos a Recuperar	17.134	(13.723)	224,9%	42.290	(17.190)	346,0%
Obrigações Tributárias	12.136	(72)	n.a.	(32.103)	(65.523)	-51,0%
Outros ativos e passivos	2.513	8.944	-71,9%	(34.054)	(47.656)	-28,5%
Caixa das Atividades Operacionais Gerencial	111.491	21.995	406,9%	257.054	30.035	755,8%
Capex	(38.179)	(47.257)	-19,2%	(73.497)	(91.293)	-19,5%
Consumo/Geração de Caixa Livre ⁽¹⁾	73.312	(25.262)	390,2%	183.557	(61.258)	399,6%

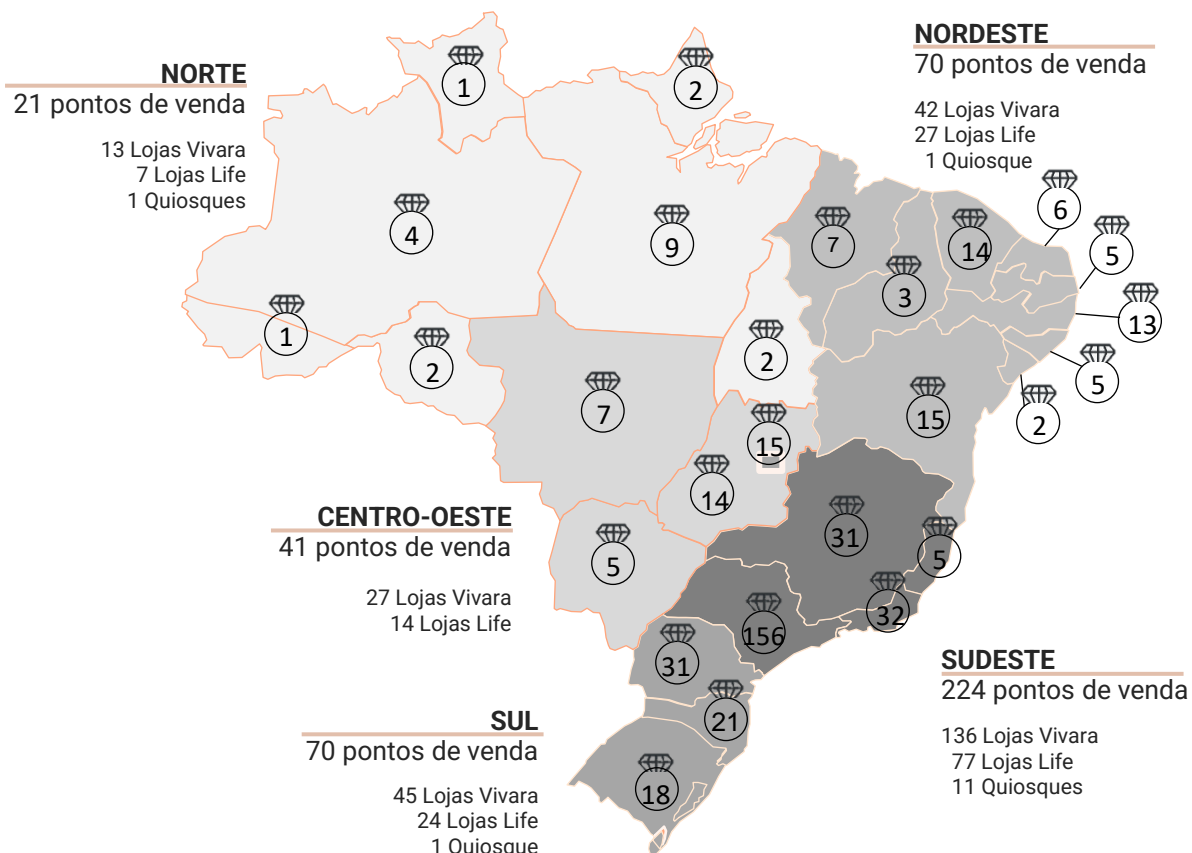
(1) Essa é uma medição gerencial, não contábil, elaborada pela Companhia, e não é parte integrante do escopo de trabalho da auditoria independente.

No 2T24, a Companhia gerou R\$ 111,5 milhões de caixa operacional, 5 vezes maior do que a geração de caixa do 2T23. A geração de caixa livre alcançou a marca de R\$ 73,3 milhões, beneficiada, principalmente pela recuperação dos créditos gerados pela aprovação, em Novembro, do regime de interdependência, em que a Tellerina passou a utilizar os créditos de ICMS gerados pela Conipa, no estado de São Paulo.

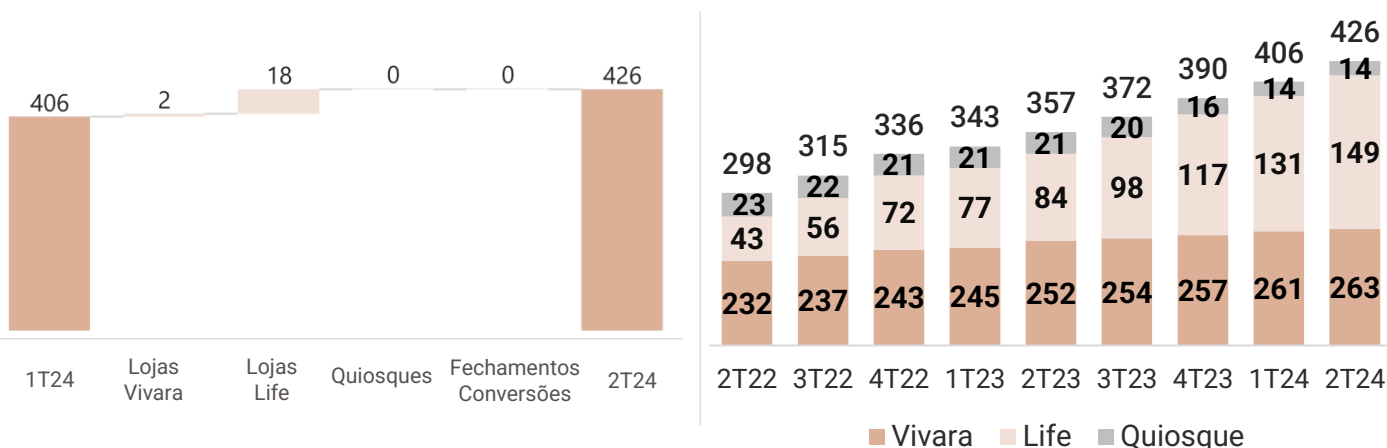
A Companhia encerrou o mês de Junho com 426 pontos de vendas em operação, sendo 263 lojas Vivara, 149 lojas Life e 14 quiosques, com um total de 35.343,7 metros quadrados de área de venda.

No período de abril a junho, a Companhia completou a abertura de 20 novas lojas, sendo 2 lojas Vivara e 18 lojas Life, com uma adição de 1.459 metros quadrados de área de venda, mantendo um ritmo acelerado de expansão.

Presente em todos os estados do Brasil, 52,6% dos pontos de venda da Companhia estão concentrados na região Sudeste. Tanto as lojas Vivara como Life marcam presença em 100% das regiões brasileiras, concentrando 51,7% das lojas na região Sudeste (em ambos os casos).



EXPANSÃO 2T24



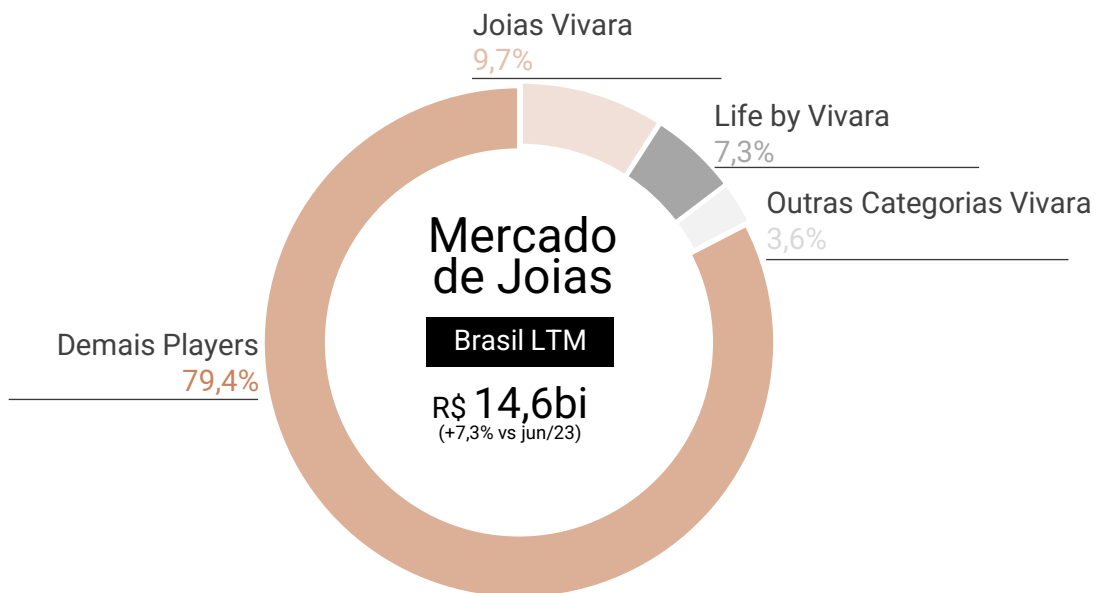
- 2S24 – A Companhia inicia o segundo semestre do ano otimista com a continuidade dos projetos e implantação de alavancas operacionais que contribuirão para uma sólida performance de 2024 em termos de crescimento, expansão de rentabilidade e contínua geração de caixa.

Com a entrada do fundador como o novo Presidente do Conselho, a Companhia tem implementado mudanças importantes, usufruindo de sua expertise no setor joalheiro, para promover um resgate de princípios que sempre caracterizaram o modelo de negócio da boa joalheria e estiveram presentes no DNA da Vivara desde a sua fundação. Tais medidas, potencializam os diferenciais competitivos existentes, revisam processos e políticas que necessitavam de ajuste e abrem caminho para uma trajetória de sucesso ainda mais promissora. Apesar do curto espaço de tempo, já nota-se uma reversão de tendência dos últimos trimestres, com destaque para a melhor alocação de estoque em loja nos meses de maio e junho. No último mês do trimestre, a Companhia atingiu a marca de 27.1% de crescimento versus junho 23 (8,6 p.p. acima do crescimento de abril 24 versus o mesmo mês do ano anterior), o que reforça a trajetória de aceleração do crescimento e as perspectivas para os próximos meses do ano. Abaixo, estão destacadas as principais medidas implementadas:

- (i) **PRODUTO E ALOCAÇÃO DE ESTOQUE:** Na frente de produto, o foco está no resgate da essência da Vivara e suas coleções, o que permitirá não somente sustentação de vendas maiores, mas também sinergias a diversas áreas de negócio. Importante destacar o grande potencial no aumento de vendas das lojas Vivara, como já demonstrado no trimestre reportado (especialmente no mês de junho) através de uma melhor distribuição e alocação de sortimento de produtos. Na Life, o foco será no incremento da variedade de seu estoque, na busca de maximizar seu potencial de vendas. Além disso, a Companhia tem investido na melhoria dos processos S&OP, de maneira a permitir uma melhor alocação e distribuição de estoque, ganhando eficiência e buscando destravar potencial de vendas no médio prazo.
- (ii) **FÁBRICA:** Desde abril, a Companhia vem acelerando a produção em Manaus tanto de joias em ouro como em Life, atingindo altos índices de produtividade em suas linhas de produção. A velocidade adicional será fundamental para que os ganhos da estratégia de produto sejam capturados. Além disso, a Companhia reforçou seu quadro de colaboradores da fábrica para acelerar a internalização da produção da categoria Life, que contribuirá para a expansão de rentabilidade no curto e no longo prazo.
- (iii) **ESTRUTURA ORGANIZACIONAL E EFICIÊNCIAS OPERACIONAIS:** após a revisão de processos e redesenho da estrutura organizacional e a captura de sinergias operacionais, a Companhia inicia o segundo semestre com uma estrutura mais enxuta e responsiva, permitindo a aceleração de sua alavancagem operacional. Entre as principais iniciativas, destacam-se:
 - (a) A automação de processos e centralização dos times de compras indiretas
 - (b) Redimensionamento do quadro de áreas corporativas, com foco em aumentar a qualidade técnica em processos chaves
 - (c) Diligente análise do quadro de remuneração
 - (d) Redesenho de cadeiras C-Level mais robustas, contribuindo para um ambiente mais dinâmico e melhor comunicação interna
- (iv) **NOVOS LAYOUTS DE LOJA:** Inauguração de novos modelos de Loja Vivara e Loja Life, com foco na maior exposição de peças e coleções, promovendo maior circulação interna de clientes e agilidade nas vendas.

- Expansão – A Companhia completou a abertura de 2 novas lojas Vivara e 18 novas lojas Life, reforçando o compromisso em acelerar o crescimento através da expansão orgânica das marcas Vivara e Life. A expectativa é que esse ritmo continue ao longo do ano de 2024, superando 2023 no número de inaugurações, com a inauguração de 70 a 80 lojas até o final do ano.
- Market Share – A Companhia encerrou o 2T24 com 20,6% de participação no mercado brasileiro de joias, sendo 9,7% para a categoria de joias Vivara; 7,3% Life e 3,6% 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 2024, 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: Companhia. Considera a receita total da Vivara, não excluindo as categorias de relógio e acessórios. LTM Junho, 2024.

Life
VIVARA



DRE (R\$ mil)	2T24	2T23	Δ% 24vs23	1S24	1S23	Δ% 24vs23
Receita Bruta de Vendas de Mercadorias	999.960	844.523	18,4%	1.720.718	1.453.788	18,4%
Receita Bruta de Serviços	2.619	2.550	2,7%	4.972	4.936	0,7%
Deduções da Receita Bruta	(180.272)	(142.185)	26,8%	(310.541)	(238.057)	30,4%
Trocas e devoluções	(165.984)	(144.978)	14,5%	(314.236)	(269.130)	16,8%
Receita Líquida	656.322	559.909	17,2%	1.100.913	951.537	15,7%
(-) Custos dos Produtos Vendidos e serviços prestados	(201.375)	(168.101)	19,8%	(339.844)	(285.517)	19,0%
(-) Depreciações e Amortizações	(3.186)	(1.710)	86,3%	(6.318)	(3.336)	89,4%
(=) Lucro Bruto	451.761	390.098	15,8%	754.751	662.684	13,9%
(-) Despesas Operacionais	(227.862)	(263.862)	-13,6%	(489.505)	(488.214)	0,3%
Vendas	(224.416)	(185.379)	21,1%	(399.423)	(320.492)	24,6%
Pessoal	(125.089)	(99.056)	26,3%	(217.563)	(160.892)	35,2%
Aluguéis e condomínios	(25.544)	(19.316)	32,2%	(43.328)	(34.346)	26,2%
Descontos sobre arrendamentos	-	-	n.a	-	-	n.a
Frete	(8.457)	(9.817)	-13,8%	(16.014)	(17.045)	-6,0%
Comissão sobre Cartões	(16.396)	(14.190)	15,5%	(27.588)	(23.736)	16,2%
Serviços de Terceiros	(6.868)	(6.674)	2,9%	(14.522)	(11.211)	29,5%
Despesas com Marketing	(26.565)	(23.971)	10,8%	(49.933)	(44.556)	12,1%
Outras despesas com vendas	(15.497)	(12.355)	25,4%	(30.474)	(28.706)	6,2%
Gerais e Administrativas	(46.922)	(48.064)	-2,4%	(93.715)	(106.354)	-11,9%
Pessoal	(24.639)	(25.464)	-3,2%	(47.616)	(53.821)	-11,5%
Aluguéis e condomínios	(94)	(137)	-32,0%	(538)	(334)	60,9%
Serviços de Terceiros	(12.672)	(15.471)	-18,1%	(26.124)	(33.361)	-21,7%
Outras Despesas Gerais e Administrativas	(9.517)	(6.992)	36,1%	(19.437)	(18.838)	3,2%
Depreciações e Amortizações	(37.735)	(30.475)	23,8%	(73.387)	(60.734)	20,8%
Resultado de Equivalência Patrimonial	-	-	n.a	-	-	n.a
Outros Despesas (Receitas) Operacionais	81.211	55	147927,9%	77.019	(634)	-12248,8%
(=) Lucro (Prejuízo) Antes das Financeiras	223.900	126.236	77,4%	265.246	174.470	52,0%
(=) Resultado Financeiro	3.495	(9.635)	-136,3%	(12.005)	(23.251)	-48,4%
Receitas Financeiras Líquidas	27.912	9.212	203,0%	35.889	18.647	92,5%
Despesas Financeiras Líquidas	(24.417)	(18.848)	29,5%	(47.894)	(41.898)	14,3%
(=) Lucro Operacional	227.394	116.600	95,0%	253.241	151.219	67,5%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(16.433)	(6.616)	148,4%	(6.471)	(2.664)	143,0%
(=) Lucro Líquido	210.961	109.984	91,8%	246.770	148.555	66,1%

	1S24	2023	Δ%
CIRCULANTE			
Caixa e equivalentes de caixa	274.119	221.495	23,8%
Títulos e valores mobiliários	67.741	82.995	-18,4%
Contas a receber	734.685	830.832	-11,6%
Estoques	884.935	782.706	13,1%
Impostos a recuperar	139.206	118.353	17,6%
Despesas pagas antecipadamente e outros créditos	19.633	20.198	-2,8%
Total do ativo circulante	2.120.319	2.056.580	3,1%
NÃO CIRCULANTE			
Títulos e valores mobiliários LP	-	-	na
Depósitos judiciais	24.367	23.899	2,0%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	267.198	222.152	20,3%
Instrumentos derivativos ativo	7.232	-	na
Despesas pagas antecipadamente e outros créditos	915	-	na
Impostos a recuperar	152.682	114.022	33,9%
Imobilizado	798.606	765.746	4,3%
Intangível	72.756	59.191	22,9%
Total do ativo não circulante	1.323.756	1.185.010	11,7%
ATIVO TOTAL	3.444.075	3.241.590	6,2%
CIRCULANTE			
Fornecedores	110.145	73.629	49,6%
Fornecedores Convenio	100.404	29.519	240,1%
Empréstimos e financiamentos	126.079	111.463	13,1%
Investimentos - passivo a descoberto	-	-	na
Partes relacionadas	-	-	na
Obrigações trabalhistas e previdenciárias	102.690	117.859	-12,9%
Obrigações tributárias	82.613	85.081	-2,9%
Arrendamentos a pagar	17.880	17.663	1,2%
Instrumentos derivativos passivo	-	7.216	-100,0%
Arrendamentos direito de uso a pagar	68.404	70.059	-2,4%
Juros sobre capital próprio a pagar	2	2	-12,2%
Dividendos a pagar	5	87.699	-100,0%
Outras obrigações	83.840	95.397	-12,1%
Total do passivo circulante	692.061	695.587	-0,5%
NÃO CIRCULANTE			
Instrumentos derivativos passivo LP	-	-	na
Empréstimos e financiamentos	107.559	160.000	-32,8%
Provisão para riscos cíveis, trabalhistas e tributários	14.633	14.574	0,4%
Arrendamentos direito de uso a pagar	449.604	432.625	3,9%
Outras obrigações	6.208	5.082	22,1%
Total do passivo não circulante	578.004	612.281	-5,6%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO			
Capital social	1.105.381	1.105.381	0,0%
Reservas de lucros	1.143.390	896.618	27,5%
Lucros acumulados	-	-	na
Ações em tesouraria	(28.923)	(24.176)	19,6%
Opções Outorgadas	7.203	8.940	-19,4%
Reservas de Capital	(53.041)	(53.041)	0,0%
Total do patrimônio líquido	2.174.010	1.933.722	12,4%
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	3.444.075	3.241.590	6,2%

Fluxo de Caixa (R\$ mil)	2T24	2T23	Δ% 24vs23	1S24	1S23	Δ% 24vs23
Lucro Líquido	210.961	109.983	91,8%	246.770	148.555	66,1%
Ajustes do Lucro Líquido	(23.596)	62.526	-137,7%	30.840	111.730	-72,4%
Lucro Líquido Ajustado	187.365	172.510	8,6%	277.610	260.286	6,7%
Varição nos ativos e passivos operacionais:			-			
Contas a receber	(86.980)	(88.334)	1,5%	96.214	59.928	60,5%
Estoques	(43.863)	(48.773)	10,1%	(103.098)	(142.008)	27,4%
Fornecedores	66.988	35.149	90,6%	107.400	69.661	54,2%
Impostos a Recuperar	17.134	(13.723)	224,9%	42.290	(17.190)	346,0%
Obrigações Tributárias	12.136	(72)	16878,3%	(32.103)	(65.523)	51,0%
Outros ativos e passivos	2.513	8.944	-71,9%	(34.054)	(47.656)	28,5%
Caixa das atividades operacionais	155.294	65.701	136,4%	354.257	117.498	201,5%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(15.446)	(14.060)	-9,9%	(21.910)	(20.126)	-8,9%
Juros pagos de empréstimos e financiamentos	-	(5.378)	100,0%	(10.444)	(11.849)	11,9%
Juros pagos de arrendamentos de direito de uso	(14.169)	(8.652)	-63,8%	(28.276)	(21.231)	-33,2%
Caixa líquido das atividades operacionais	125.678	37.611	234,1%	293.628	64.292	356,7%
Ações em Tesouraria	(6.973)	(0)	n.a.	(6.973)	(6.117)	-14,0%
Imobilizado	(25.125)	(38.354)	34,5%	(54.256)	(78.356)	30,8%
Intangível	(13.054)	(8.903)	-46,6%	(19.241)	(12.937)	-48,7%
Outros	29.454	69.275	-57,5%	19.058	76.722	-75,2%
Caixa das atividades de Investimentos	(15.699)	22.018	-171,3%	(61.411)	(20.688)	-196,8%
Dividendos e JCP	(87.693)	(85.701)	-2,3%	(87.693)	(85.701)	-2,3%
Empréstimos e financiamentos	(4.183)	(0)	n.a.	(50.070)	(2.500)	-1902,8%
Arrendamento do Direito de Uso	(14.187)	(15.616)	9,2%	(36.574)	(34.257)	-6,8%
Outros	-	(1.316)	100,0%	(5.256)	(2.722)	-93,1%
Caixa das atividades de financiamento	(106.063)	(102.633)	-3,3%	(179.592)	(125.180)	-43,5%
Aumento (redução) de caixa e equivalente de caixa	3.916	(43.004)	109,1%	52.624	(81.576)	164,5%
Saldo Inicial de caixa e equivalente de caixa	270.203	121.464		221.495	160.036	
Saldo final de caixa e equivalente de caixa	274.119	78.460		274.119	78.460	

- **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, gerando 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** (*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 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

Otavio Lyra – Diretor Presidente e Financeiro

Caio Barbuto – Gerente de RI

E-mail: ri@vivara.com.br

VIVARA

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