

# VIVARA



1 T 2 6 • DIVULGAÇÃO DE  

---

RESULTADOS

---

SESSÃO DE Q&A

Sexta-feira, 08/maio  
11h (BRT) | 10h (US ET)

[clique aqui](#)

# DESTAQUES



## 1. ROBUSTA GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL

Geração de caixa operacional<sup>1</sup> de R\$ 92,2 milhões, revertendo o consumo de R\$ 173,6 milhões no 1T25, em função da menor compra de produtos e matérias-primas em linha com o plano de otimização do estoque

## 2. CONTÍNUA TRAJETÓRIA DE CRESCIMENTO

A receita bruta (líq. dev.) cresceu **13,8%** no 1T26 vs. 1T25 impulsionado pelo nível saudável das vendas nas mesmas lojas (SSS<sup>2</sup>) de **9,7%** e crescimento das vendas digitais de **16,2%** vs. 1T25, com destaque para resiliência da categoria Joias Vivara

## 3. EVOLUÇÃO DA MARGEM BRUTA

Expansão de margem bruta de **2,0 p.p.** vs. 1T25, atingindo **69,8%**, ancorada na contínua gestão de *markups* e no balanceamento das estratégias entre metais, com destaque para a alta capacidade de inovação de portfólio como alavanca de rentabilidade e para o *hedge* natural que a dinâmica atual de estoques da Companhia e o reaproveitamento de metais oferecem, mitigando oscilações abruptas de custo médio

## 4. MAXIMIZAÇÃO DE RETORNO

Com o crescimento do resultado operacional nos últimos doze meses e a otimização do capital empregado, o trimestre apresentou evolução do retorno sobre capital investido (ROIC<sup>3</sup>), totalizando **23,1%**, 0,4p.p. acima do 1T25

1. Geração de caixa operacional considerando os R\$ 163,8 milhões de recebíveis de cartão de crédito do período que foram antecipados em Dez/25 para adiantamento do pagamento de dividendos de 2025.  
2. Same Store Sales (Vendas em Mesmas Lojas) considera a receita bruta líquida de devoluções, de lojas com 12 meses de operação no início do trimestre, excluindo lojas com restrição de funcionamento em ambas lojas..  
3. Considerando alíquota caixa, NOPAT LTM (últimos doze meses) e capital empregado do fim dos períodos.

## DESEMPENHO FINANCEIRO

A Vivara Participações apresenta o quadro resumo do desempenho financeiro<sup>1</sup> do primeiro trimestre de 2026.

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

| Saldos em R\$ mil                         | 1T26             | 1T25             | Var. (%)          |
|-------------------------------------------|------------------|------------------|-------------------|
| <b>Receita Bruta (líq. de devoluções)</b> | <b>751.754</b>   | <b>660.492</b>   | <b>13,8%</b>      |
| Deduções da Receita (ex-Rec. Subvenção)   | (221.212)        | (204.957)        | 7,9%              |
| Rec. Subvenção                            | 64.971           | 81.546           | -20,3%            |
| <b>Receita operacional líquida</b>        | <b>595.512</b>   | <b>537.081</b>   | <b>10,9%</b>      |
| Custos                                    | (179.865)        | (173.076)        | 3,9%              |
| <b>Lucro Bruto</b>                        | <b>415.647</b>   | <b>364.005</b>   | <b>14,2%</b>      |
| <i>%Margem Bruta</i>                      | <i>69,8%</i>     | <i>67,8%</i>     | <i>2,0 p.p.</i>   |
| <b>Despesas Operacionais<sup>2</sup></b>  | <b>(319.093)</b> | <b>(265.486)</b> | <b>20,2%</b>      |
| <i>% sobre Receita Líq.</i>               | <i>-53,6%</i>    | <i>-49,4%</i>    | <i>(4,2 p.p.)</i> |
| Despesas com Vendas                       | (255.343)        | (212.050)        | 20,4%             |
| Despesas G&A                              | (57.013)         | (51.452)         | 10,8%             |
| Outras Rec e Desp Oper.                   | (6.739)          | (1.983)          | 239,8%            |
| <b>Depreciação (custos)</b>               | <b>148</b>       | <b>285</b>       | <b>-48,0%</b>     |
| <b>EBITDA</b>                             | <b>96.702</b>    | <b>98.803</b>    | <b>-2,1%</b>      |
| <i>%Margem EBITDA</i>                     | <i>16,2%</i>     | <i>18,4%</i>     | <i>(2,2 p.p.)</i> |
| <b>Itens não recorrentes</b>              | <b>-</b>         | <b>2.261</b>     | <b>n.a.</b>       |
| <b>EBITDA Ajustado</b>                    | <b>96.702</b>    | <b>101.065</b>   | <b>-4,3%</b>      |
| <i>%Margem EBITDA ajustada</i>            | <i>16,2%</i>     | <i>18,8%</i>     | <i>(2,6 p.p.)</i> |
| Itens não recorrentes                     | -                | (2.261)          | n.a.              |
| Depreciação e Amortização                 | (16.584)         | (16.232)         | 2,2%              |
| Resultado Financeiro                      | (14.986)         | (2.140)          | n.a.              |
| IRPJ e CSLL                               | 23.087           | 41.933           | -44,9%            |
| <b>Lucro Líquido</b>                      | <b>88.218</b>    | <b>122.366</b>   | <b>-27,9%</b>     |
| <i>%Margem Líquida</i>                    | <i>14,8%</i>     | <i>22,8%</i>     | <i>(8,0 p.p.)</i> |

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. A conciliação entre saldos pós e pré IFRS-16 está apresentada no anexo deste documento (página 16).

2. Saldos excluindo Depreciação e Amortização (D&A)

| Receita por categoria e canal (R\$ mil)   | 1T26           | 1T25           | Var. (%)     |
|-------------------------------------------|----------------|----------------|--------------|
| <b>Receita Bruta (Líq. de devoluções)</b> | <b>751.754</b> | <b>660.492</b> | <b>13,8%</b> |
| <b>Por Categoria</b>                      |                |                |              |
| Jóias                                     | 388.659        | 329.151        | 18,1%        |
| Life                                      | 252.753        | 233.614        | 8,2%         |
| Relógios                                  | 97.764         | 83.105         | 17,6%        |
| Acessórios e serviços                     | 12.578         | 14.621         | -14,0%       |
| <b>Por Canal</b>                          |                |                |              |
| Lojas Físicas                             | 647.872        | 573.803        | 12,9%        |
| Lojas Vivara                              | 483.183        | 435.365        | 11,0%        |
| Lojas Life                                | 160.764        | 135.149        | 19,0%        |
| Quiosques                                 | 3.925          | 3.289          | 19,4%        |
| Vendas Digitais                           | 97.900         | 84.240         | 16,2%        |
| Outros                                    | 5.982          | 2.449          | 144,3%       |
| SSS (lojas físicas) <sup>1</sup>          | 9,7%           | 10,1%          | na           |
| SSS (lojas físicas + digital)             | 10,5%          | 9,1%           | na           |

1. O Same Store Sales (Vendas em Mesmas Lojas) considera a receita bruta líquida de devoluções, de lojas com 12 meses de operação no início do trimestre, excluindo lojas com restrição de funcionamento em ambas lojas.

A receita bruta (líquida de devoluções) do 1T26 atingiu R\$ 751,8 milhões, 13,8% superior à registrada no 1T25.

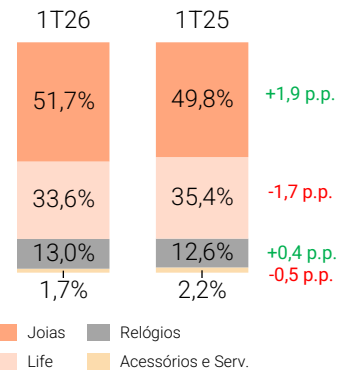
A categoria Jóias foi o destaque do trimestre com crescimento de 18,1% versus 1T25, devido ao aumento no ticket médio de 7,0% e ao crescimento em volume de 10,3%. Este resultado foi impulsionado pelo forte desempenho das subcategorias Prata Vivara e Prata/Ouro, que somadas representaram 9,9% das vendas no período, ante 6,2% no 1T25, e da subcategoria Alianças que teve um aumento de ticket médio de 16,5% e 2,8% de volume. O resultado do trimestre reforça as categorias Prata Vivara e Prata/Ouro como alavancas de volume em razão das atrativas faixas de preço que oferecem aos clientes da Companhia, bem como a resiliência da categoria Jóias em razão da menor elasticidade dos produtos de maior valor agregado.

A categoria Life avançou 8,2% ano contra ano, refletindo alta de 17,3% no ticket médio e queda de 7,8% em volume. O aumento de ticket médio decorre do crescimento de subcategorias de ticket médio mais alto, como Coleções e Comerciais, e dos reposicionamentos de preço praticados no 2T25 e no 1T26 na subcategoria *Moments*. Excluindo *Moments* da análise do 1T26, que responde por 50% das unidades vendidas e 32% da receita, a categoria Life apresentou crescimento de 17,3% em volume e 0,3% em ticket médio vs. o 1T25. Entre todas as subcategorias, Comerciais foi destaque com crescimento de 8,5% em volume e 14,2% em ticket médio no período.

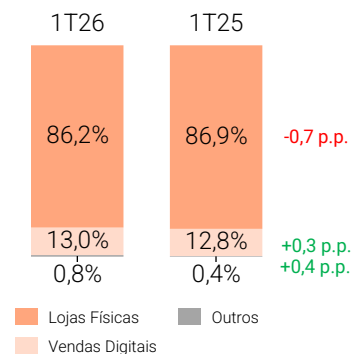
Por fim, a categoria de Relógios registrou crescimento de 17,6% ano contra ano, com alta de 6,5% em volume e 10,4% em ticket médio. Tanto relógios *fashion*, como relógios *premium* tiveram crescimento consistente no trimestre, crescendo em ticket médio e em volume. O destaque foi a subcategoria *premium* que cresceu 31,5% no 1T26 vs 1T25, fruto da maior assertividade de alocação de estoque entre lojas.

Na visão por canal, o desempenho é composto (i) pelo crescimento de 9,7% de SSS das lojas físicas, (ii) pelo aumento do número de lojas em 2025 e 2026 com a adição de 46 pontos de venda no período, sendo 44 lojas Life, e (iii) pelo crescimento de 16,2% do canal digital.

Representatividade por categoria (%)



Representatividade por canal (%)



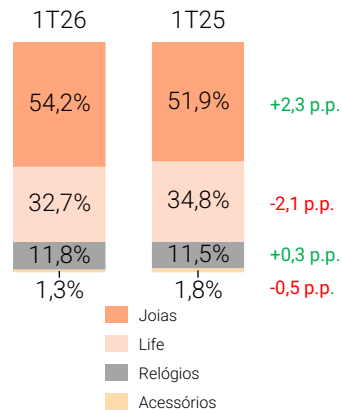
## Lojas Físicas

No 1T26, as lojas físicas tiveram faturamento de R\$ 647,9 milhões, uma expansão de 12,9% na comparação ano contra ano. No trimestre, a expansão do faturamento das lojas Vivara e Life foi de 11,0% e 19,0%, respectivamente. O crescimento no SSS consolidado foi de 9,7% sobre 1T25.

|          |                            | Abertura por negócio (R\$ mil) |               |              |
|----------|----------------------------|--------------------------------|---------------|--------------|
|          |                            | 1T26                           | 1T25          | Var. (%)     |
| Vivara   | Número de lojas            | 268                            | 266           | 2            |
|          | Aberturas líquidas         | -                              | -             | -            |
|          | Área de vendas (m²)        | 24.937                         | 24.753        | 0,7%         |
|          | Receita bruta (liq. dev.)  | 483.183                        | 435.365       | 11,0%        |
|          | <b>Venda/m² (R\$)</b>      | <b>19.376</b>                  | <b>17.589</b> | <b>10,2%</b> |
| Life     | Número de lojas            | 224                            | 184           | 40           |
|          | Aberturas líquidas         | 5                              | 4             | 1            |
|          | Área de vendas (m²)        | 16.951                         | 13.821        | 22,6%        |
|          | Receita bruta (liq. dev.)  | 160.764                        | 135.149       | 19,0%        |
|          | <b>Venda/m² (R\$)</b>      | <b>9.484</b>                   | <b>9.779</b>  | <b>-3,0%</b> |
| Quiosque | Número de quiosques        | 11                             | 11            | -            |
|          | Aberturas líquidas         | -                              | -             | -            |
|          | Área de vendas (m²)        | 74                             | 68            | 8,8%         |
|          | Receita bruta (liq. dev.)  | 3.925                          | 3.289         | 19,4%        |
|          | <b>Venda/m² (R\$)</b>      | <b>53.044</b>                  | <b>48.364</b> | <b>9,7%</b>  |
| Total    | Número de pontos de vendas | 503                            | 461           | 42           |
|          | Aberturas líquidas         | 5                              | 4             | 1            |
|          | Área de vendas (m²)        | 41.962                         | 38.641        | 8,6%         |
|          | Receita bruta (liq. dev.)  | 647.872                        | 573.803       | 12,9%        |
|          | <b>Venda/m² (R\$)</b>      | <b>15.440</b>                  | <b>14.849</b> | <b>4,0%</b>  |

### Receita Bruta | Lojas físicas

Representatividade por categoria (%)



Analisando a venda por metro quadrado (venda/m²), é possível verificar um crescimento de 4,0% da produtividade no trimestre. O canal Vivara apresentou 10,2% de ganho, em razão da assertiva gestão de *markup* e do aumento do ticket médio da categoria Jóias Vivara, enquanto o canal Life apresentou redução de 3,0%. A queda na venda/m² das lojas Life se dá exclusivamente pelo efeito mix, no qual safras mais novas, de lojas ainda em fase de maturação, vêm ganhando maior representatividade no total de lojas, impactando a média do canal. Todas as safras de lojas Life apresentam crescimento de venda/m² no trimestre. As safras mais antigas continuam sendo as mais produtivas. Em virtude do natural processo de expansão, as primeiras safras vêm perdendo representatividade no total de lojas, o que dilui seu impacto positivo no indicador consolidado.



## Lojas Vivara



Com 267 pontos de venda no Brasil e 1 no Panamá, as lojas Vivara apresentaram uma receita de R\$ 483,2 milhões no 1T26, com um crescimento de 11,0% e avanço de SSS de 10,8% comparado ao 1T25. O canal segue entregando forte desempenho, impulsionado pela (i) diligente gestão de *markups* e (ii) contínua inovação, como o aumento do sortimento e ganho de representatividade de coleções prata/ouro e prata Vivara.

O nível de canibalização gerado pela adição de novas lojas da marca Life segue em patamares saudáveis. No 1T26, o faturamento das lojas Vivara em shoppings que possuem ambas as marcas (183 em Mar/26) cresceu 10,8% em relação ao 1T25, em linha com o SSS do canal. Ao desconsiderar as vendas da categoria Life nestas lojas Vivara, o crescimento de faturamento atinge 16,4%.

## Lojas Life

A receita das lojas Life teve alta de 19,0% no 1T26, em relação ao mesmo período do ano anterior, atingindo R\$ 160,8 milhões. O avanço é explicado pela: (i) abertura de 44 novas lojas Life em 2025 e 2026 e (ii) alta no SSS de 6,2% no 1T26.

No trimestre, as lojas Life foram responsáveis por 59,2% das vendas da categoria Life, uma representatividade 5,2 p.p. acima da registrada no mesmo trimestre do ano anterior. Além disso, a categoria ganhou participação no canal digital, como destacado na seção abaixo, reforçando o alto grau de aderência da marca no formato de vendas online.

No encerramento do trimestre, as 131 lojas Life maduras (lojas inauguradas há mais de dois anos) registraram receita média anual de R\$ 5,0 milhões. O resultado reflete a ampliação da base madura de lojas Life, com a maturação de novas safras de lojas abertas em perfis de shopping mais diversos do que os das safras iniciais que eram mais concentradas em shoppings *premium*.



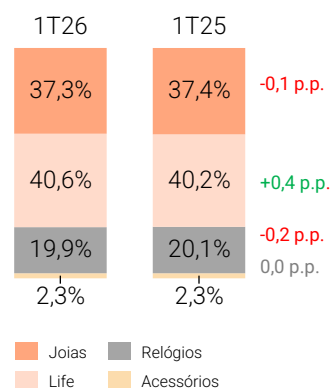
## Vendas Digitais

No trimestre, as vendas digitais somaram R\$ 97,9 milhões, crescimento de 16,2% em comparação ao 1T25. O forte desempenho do canal digital no trimestre reflete a maturidade da estratégia *omnichannel* da Companhia e a captura dos ganhos provenientes dos investimentos realizados nos últimos trimestres. As vendas OMS representaram 61,7% no 1T26, ante 49,2% no período comparativo. O novo aplicativo representou 18% das vendas do canal no 1T26 (ante 15% no 4T25), trazendo um tráfego direcionado e com uma taxa de conversão superior ao site, e o modelo de *personal shoppers* registrou faturamento de R\$ 5,6 milhões no período, aumento de 122% ano contra ano.

Na visão por categorias, destaque para a categoria Life, que registrou crescimento no trimestre de 17,4% vs. 1T25 e aumentou 0,4 p.p. no mix do Digital, canal que tem puxado cada vez mais consumidores da categoria.

### Receita Bruta | Vendas digitais

Represent. por categoria (%)



No trimestre, a linha de deduções da Receita bruta<sup>1</sup> apresentou um aumento de 26,6% em relação ao 1T25 e representou 20,8% da receita bruta.

A receita de subvenção somou R\$ 65,0 milhões no período, o que correspondeu a 8,6% da receita bruta do trimestre versus R\$ 81,5 milhões no 1T25. A dinâmica observada reflete o efeito positivo da operação do novo centro de distribuição no Espírito Santo, que gerou R\$ 12,2 milhões no trimestre, suavizando o menor ritmo produtivo, quando comparado ao 1T25, parte integrante do plano de otimização do estoque.

Em função da estratégia de otimização do estoque e eficiência de capital de giro, observou-se também um impacto na redução das taxas e impostos relacionados à operação da fábrica em Manaus, sendo eles UEA, F.T.I. e PIS/COFINS sobre direito autoral.

A dinâmica das deduções no trimestre resultou em um crescimento da receita líquida de 10,9%, inferior à expansão de 13,8% da receita bruta. Excluindo o efeito da subvenção e tributos sobre a operação da fábrica própria, a receita líquida do período cresceria em linha com a receita bruta.

| Deduções da receita                                       | 1T26           | 1T25           | Var. (%)     |
|-----------------------------------------------------------|----------------|----------------|--------------|
| <b>Receita bruta<sup>1</sup></b>                          | <b>751.754</b> | <b>660.492</b> | <b>13,8%</b> |
| Deduções da Receita bruta                                 | (156.241)      | (123.411)      | 26,6%        |
| <i>% Receita Bruta</i>                                    | -20,8%         | -18,7%         | (2,1 p.p.)   |
| ICMS, ISS e PIS/COFINS                                    | (205.205)      | (180.464)      | 13,7%        |
| <i>% Receita bruta</i>                                    | -27,3%         | -27,3%         | 0,0 p.p.     |
| Receita de subvenção (ICMS)                               | 64.971         | 81.546         | -20,3%       |
| <i>% Receita bruta</i>                                    | 8,6%           | 12,3%          | (3,7 p.p.)   |
| Tributos sobre operação fabril   F.T.I., UEA e PIS/COFINS | (16.007)       | (24.494)       | -34,7%       |
| <i>% Receita bruta</i>                                    | -2,1%          | -3,7%          | 1,6 p.p.     |
| <b>Receita líquida</b>                                    | <b>595.512</b> | <b>537.081</b> | <b>10,9%</b> |



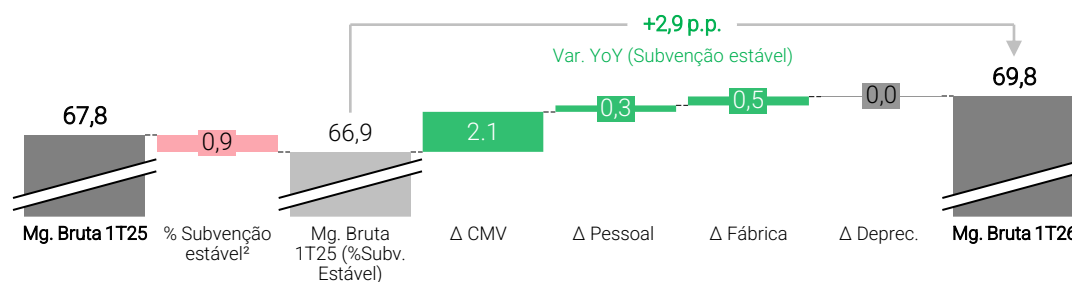
1. Considera receita bruta líquida de devoluções

| Lucro bruto (R\$ mil) e margem bruta (%) | 1T26             | 1T25             | Var. (%)        |
|------------------------------------------|------------------|------------------|-----------------|
| <b>Receita bruta<sup>1</sup></b>         | <b>751.754</b>   | <b>660.492</b>   | <b>13,8%</b>    |
| <b>Receita líquida</b>                   | <b>595.512</b>   | <b>537.081</b>   | <b>10,9%</b>    |
| <b>Custo</b>                             | <b>(179.865)</b> | <b>(173.076)</b> | <b>3,9%</b>     |
| <i>% Receita líquida</i>                 | <i>-30,2%</i>    | <i>-32,2%</i>    | <i>2,0 p.p.</i> |
| Insumos, matérias-primas e produtos      | (176.345)        | (165.673)        | 6,4%            |
| <i>% Receita líquida</i>                 | <i>-29,6%</i>    | <i>-30,8%</i>    | <i>1,2 p.p.</i> |
| Despesas fábrica                         | (3.520)          | (7.403)          | -52,5%          |
| <i>% Receita líquida</i>                 | <i>-0,6%</i>     | <i>-1,4%</i>     | <i>0,8 p.p.</i> |
| <b>Lucro bruto</b>                       | <b>415.647</b>   | <b>364.005</b>   | <b>14,2%</b>    |
| <b>Margem bruta (% Receita líquida)</b>  | <b>69,8%</b>     | <b>67,8%</b>     | <b>2,0 p.p.</b> |

O lucro bruto do 1T26 foi de R\$ 415,6 milhões, alta de 14,2% vs. 1T25, com margem bruta de 69,8%. A Companhia apresenta no gráfico abaixo a evolução da margem bruta divulgada no 1T25 para a margem bruta do 1T26.

A expansão de margem bruta foi ancorada na (i) contínua gestão das estratégias entre metais, com destaque para alta capacidade de inovação de mix como alavanca de rentabilidade, (ii) *hedge* natural que a dinâmica atual de estoques da Companhia e a capacidade de reaproveitamento de metais oferecem, mitigando oscilações abruptas de custo médio e (iii) normalização dos custos de importação versus o 1T25.

Evolução da Mg. Bruta<sup>3</sup> (1T26 vs. 1T25) | % da receita líquida



**1. Receita de Subvenção (Fábrica + CD):** Em continuidade a estratégia de otimização do estoque, o ritmo produtivo do trimestre foi inferior ao executado no ano anterior, refletindo em menores patamares de subvenção e tributos incidentes em Manaus<sup>2</sup> no 1T26 vs 1T25. Assumindo o mesmo percentual do 1T26 de subvenção e tributos mencionados acima, de 8,6% e 3,7% sobre a receita bruta respectivamente, ao resultado do 1T25, a margem comparável seria de 66,9%, ante os 67,8% registrados no 1T25, o que significa um efeito de 0,9 p.p. por conta da variação da receita de subvenção e tributos relacionados como percentual da receita líquida. Para isolar esse efeito, as demais variações das rubricas foram calculadas em regime de subvenção estável<sup>2</sup>.

**2. CMV:** apresentou efeito positivo de 2,1 p.p. devido aos seguintes efeitos:

- **2.1 Joias:** No 1T26, a categoria Joias Vivara registrou aumento de margem, impulsionada pelo ganho de *share* de subcategorias com maiores *markups* como Prata Vivara e Prata/Ouro, além de ter sido positivamente impactada pelo reposicionamento de preços praticado no trimestre. A alta cobertura de produtos em ouro, aliada à redução de compras e aos processos de derretimento de produtos de baixo giro, segue protegendo o custo médio do ouro nos produtos acabados. A categoria foi a principal responsável pelo ganho da rubrica.
- **2.2 Life:** A categoria segue com a maior margem bruta entre todas as categorias da Companhia. No comparativo anual, apresentou ligeira contração de margem, fruto da natural evolução do custo da prata nos estoques, parcialmente mitigada pelo reposicionamento dos preços praticados ao longo do trimestre. No período, os itens Life produzidos em Manaus representaram 60,7% da venda, ante 60,4% verificados no 1T25.

1. Considera receita bruta líquida de devoluções

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

**2.3 Relógios:** A categoria apresentou margem praticamente estável. Tal resultado é explicado pela expansão do *markup* de relógios *fashion*, fruto da redução do custo de aquisição das peças partes, que foi parcialmente compensada pelo crescimento de relógios *premium* que têm *markup* menor que o relógio *fashion*.

**3. Fábrica + Pessoal:** Ambas as rubricas refletem os ganhos de eficiência produtiva ao longo de 2025, decorrente da diminuição dos índices de retrabalho que possibilitaram a redução do *headcount* fabril e a menor incidência de horas extras.

## Despesas Operacionais

|                                      | 1T26             | 1T25             | Var. (%)     |
|--------------------------------------|------------------|------------------|--------------|
| <b>Despesas com Vendas (R\$ mil)</b> | <b>(255.342)</b> | <b>(212.050)</b> | <b>20,4%</b> |
| % Receita líquida                    | -42,9%           | -39,5%           | (3,4 p.p.)   |
| Pessoal                              | (118.326)        | (103.090)        | 14,8%        |
| % Receita líquida                    | -19,9%           | -19,2%           | (0,7 p.p.)   |
| Aluguéis e condomínios               | (56.310)         | (49.145)         | 14,6%        |
| % Receita líquida                    | -9,5%            | -9,2%            | (0,3 p.p.)   |
| Frete                                | (13.321)         | (7.173)          | 85,7%        |
| % Receita líquida                    | -2,2%            | -1,3%            | (0,9 p.p.)   |
| Comissão sobre Cartões               | (13.092)         | (11.729)         | 11,6%        |
| % Receita líquida                    | -2,2%            | -2,2%            | (0,0 p.p.)   |
| Serviços Profissionais Contratados   | (8.844)          | (8.257)          | 7,1%         |
| % Receita líquida                    | -1,5%            | -1,5%            | 0,1 p.p.     |
| Despesas com Marketing               | (27.625)         | (19.844)         | 39,2%        |
| % Receita líquida                    | -4,6%            | -3,7%            | (0,9 p.p.)   |
| Outras despesas com vendas           | (17.822)         | (12.812)         | 39,1%        |
| % Receita líquida                    | -3,0%            | -2,4%            | (0,6 p.p.)   |

No trimestre, as Despesas com Vendas somaram R\$ 255,3 milhões, crescimento de 20,4% versus o 1T25, representando 42,9% da receita líquida do período, 3,4 p.p. acima do registrado no mesmo período do ano anterior. As principais diferenças contra o ano anterior foram:

- i. **Marketing:** No primeiro trimestre, são feitos investimentos com foco em impulsionar a sazonalidade do dia das Mães e Namorados. Na comparação contra o 1T25, houve mais investimento em veiculação em mídia de performance, eventos e *branding*, em linha com patamares históricos e com o plano anual.
- ii. **Frete:** Conforme comunicado desde o 2º semestre de 2025, o aumento das despesas de fretes é reflexo da inauguração do CD no ES em Jun/25, somado ao movimento de transferência de peças entre lojas, no contexto da agenda de otimização de estoque. Tal rubrica estará comparável com o ano anterior a partir do terceiro trimestre.
- iii. **Outras despesas:** maior incidência de despesas pré-operacionais e operacionais de lojas (a inaugurar e inauguradas), incluindo viagens do time de treinamento comercial e despesas de fundo fixo de loja.

|                                                       | 1T26            | 1T25            | Var. (%)     |
|-------------------------------------------------------|-----------------|-----------------|--------------|
| <b>Despesas Gerais e Administrativas (R\$ mil)</b>    | <b>(57.012)</b> | <b>(51.452)</b> | <b>10,8%</b> |
| % Receita líquida                                     | -9,6%           | -9,6%           | 0,0 p.p.     |
| Pessoal                                               | (22.540)        | (22.200)        | 1,5%         |
| % Receita líquida                                     | -3,8%           | -4,1%           | 0,3 p.p.     |
| Serviços Profissionais Contratados                    | (19.659)        | (18.749)        | 4,9%         |
| % Receita líquida                                     | -3,3%           | -3,5%           | 0,2 p.p.     |
| Outras Despesas Gerais e Administrativas <sup>1</sup> | (14.813)        | (10.503)        | 41,0%        |
| % Receita líquida                                     | -2,5%           | -2,0%           | (0,5 p.p.)   |

1. 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 trimestre totalizaram R\$ 57,0 milhões, alta de 10,8% versus o 1T25 e em linha com o crescimento da receita líquida quando comparada ao mesmo período do ano anterior, com destaque para:

(i) despesa de pessoal menos representativa da receita líquida por conta de menores premiações versus o período comparativo. Excluindo a variação da linha de prêmios e gratificações, a linha de pessoal cresceu 7,9% ano contra ano.

(ii) maiores gastos em Outras Despesas Gerais e Administrativas principalmente com maior investimento em almoxarifado para lojas.

|                                                   | 1T26           | 1T25           | Var. (%)      |
|---------------------------------------------------|----------------|----------------|---------------|
| <b>Outras Rec. (Desp.) Operacionais (R\$ mil)</b> | <b>(6.740)</b> | <b>(1.983)</b> | <b>239,8%</b> |
| % Receita líquida                                 | -1,1%          | -0,4%          | (0,8 p.p.)    |

A linha de Outras (Despesas) Receitas Operacionais do 1T26 registrou uma despesa de R\$ 6,7 milhões, ante despesa de R\$ 2,0 milhões no 1T25. A variação é majoritariamente explicada pelo aumento de contingências e acordos trabalhistas no período, reflexo do aumento do quadro de colaboradores e da mudança do provisionamento devido a atualização de prognósticos.



## 1T26 | EBITDA E MARGEM EBITDA

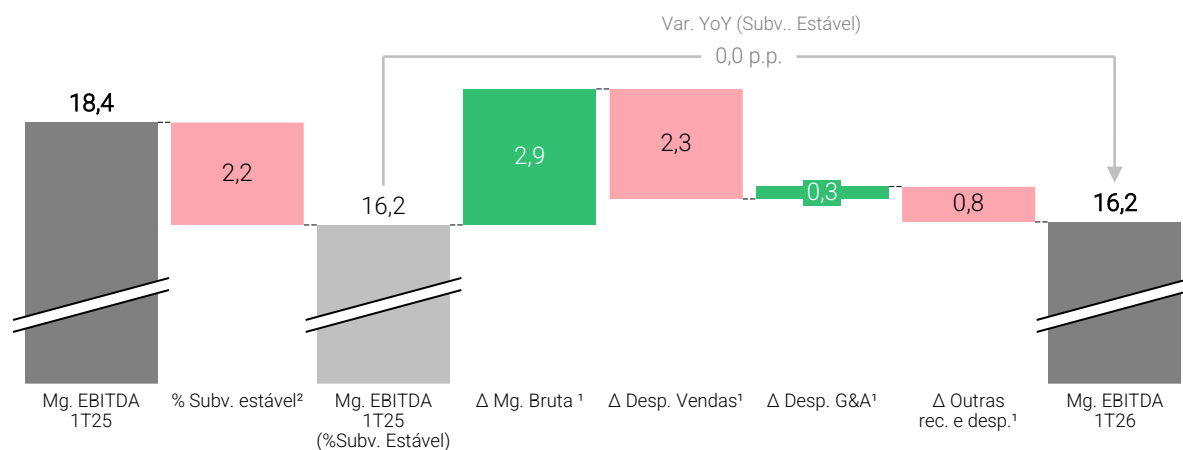
| Reconciliação do EBITDA (R\$ mil) | 1T26          | 1T25           | Var. (%)          |
|-----------------------------------|---------------|----------------|-------------------|
| <b>Lucro Líquido</b>              | <b>88.218</b> | <b>122.365</b> | <b>-27,9%</b>     |
| <i>Margem líquida (%)</i>         | <i>14,8%</i>  | <i>22,8%</i>   | <i>(8,0 p.p.)</i> |
| (+) IR/CSLL                       | (23.087)      | (41.933)       | -44,9%            |
| (+) Resultado financeiro          | 14.986        | 2.140          | 600,4%            |
| (+) Depreciação e Amortização     | 16.584        | 16.232         | 2,2%              |
| <b>EBITDA</b>                     | <b>96.702</b> | <b>98.804</b>  | <b>-2,1%</b>      |
| <i>Margem EBITDA (%)</i>          | <i>16,2%</i>  | <i>18,4%</i>   | <i>(2,2 p.p.)</i> |
| (+/-) Efeitos não recorrentes     | -             | 2.261          | n.a.              |
| <b>EBITDA Ajustado</b>            | <b>96.702</b> | <b>101.065</b> | <b>-4,3%</b>      |
| <i>Margem EBITDA Ajustada (%)</i> | <i>16,2%</i>  | <i>18,8%</i>   | <i>(2,6 p.p.)</i> |

No 1T26, o EBITDA somou R\$ 96,7 milhões, com margem EBITDA de 16,2%, 2,2 p.p. abaixo do que no 1T25.

Conforme descrito na seção do Lucro Bruto, o comparativo do EBITDA também é impactado pela menor receita de subvenção e tributos incidentes em Manaus. Assumindo o mesmo percentual de subvenção e tributos do 1T26, que somados totalizam 6,5% sobre a receita bruta, ao resultado do 1T25, o EBITDA no 1T25 seria de R\$ 84,8 milhões, com uma margem comparável de 16,2%. Nessa comparação, o EBITDA do 1T26 apresenta um crescimento de 14,1% na comparação com o do 1T25.

Ao analisar a margem EBITDA do trimestre em bases comparáveis, verifica-se uma margem estável de 16,2%, com destaque para a expansão da margem bruta (+2,9 p.p.) ancorada na alta capacidade de inovação de mix como alavanca de rentabilidade, no *hedge* natural que a dinâmica atual de estoques da Companhia e a capacidade de reaproveitamento de metais oferecem, sendo compensada por maiores despesas com vendas (-2,3 p.p.), dado maiores investimentos de marketing para sazonalidade do dia das Mães e Namorados e maiores despesas com frete atrelados a criação do CD do ES e o movimento de realocação de peças entre lojas.

Evolução da Mg. EBITDA (1T26 vs. 1T25) | % da receita líquida



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

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

| Lucro líquido <sup>1</sup> (R\$ mil) | 1T26          | 1T25           | Δ% 26vs25         |
|--------------------------------------|---------------|----------------|-------------------|
| <b>Lucro líquido</b>                 | <b>88.218</b> | <b>122.365</b> | <b>-27,9%</b>     |
| <b>Margem líquida (%)</b>            | <b>14,8%</b>  | <b>22,8%</b>   | <b>(8,0 p.p.)</b> |

A Companhia registrou um lucro líquido de R\$ 88,2 milhões no trimestre com margem líquida de 14,8%,

O lucro líquido foi impactado por menores patamares de subvenção, maiores despesas financeiras e menor contribuição da linha de imposto de renda.

O resultado financeiro refletiu a elevação do CDI, o impacto dos juros das debêntures emitidas no segundo semestre de 2025 e um efeito não caixa decorrente da marcação a mercado de instrumento derivativo associado a dívida em moeda estrangeira.

Já a linha de imposto de renda foi impactada pela redução do ritmo de produção da fábrica própria no período, resultando em menor imposto de renda diferido relacionado às vendas *intercompany* entre fábrica e varejo.

Ao expurgar os efeitos no lucro da subvenção estável, que totalizam R\$ 9,3 milhões, bem como a redução no imposto de renda diferido associado à produção, que foi menor em R\$ 42,7 milhões, o lucro líquido teria apresentado crescimento de 25% na comparação anual, evidenciando a solidez da performance operacional do negócio.

## 1T26 | ENDIVIDAMENTO

| Dívida líquida <sup>2</sup> (R\$ mil)                   | 1T26           | 4T25           | 1T25           |
|---------------------------------------------------------|----------------|----------------|----------------|
| <b>Dívida bruta<sup>2</sup></b>                         | <b>555.047</b> | <b>558.615</b> | <b>498.471</b> |
| Empréstimos e Financiamentos (Curto Prazo) <sup>3</sup> | 255.838        | 255.702        | 141.155        |
| Empréstimos e Financiamentos (Longo Prazo) <sup>3</sup> | 298.394        | 298.303        | 346.065        |
| Risco sacado (classificado como Fornecedor Convênio)    | 814            | 4.610          | 11.250         |
| Caixa e Equivalentes (incl. Títulos mobiliários)        | 308.474        | 398.644        | 177.078        |
| <b>Dívida líquida (incluindo risco sacado)</b>          | <b>246.573</b> | <b>159.971</b> | <b>321.393</b> |
| EBITDA ajustado LTM ( <i>últimos 12 meses</i> )         | <b>761.943</b> | <b>766.305</b> | <b>693.159</b> |
| <b>Dívida líquida/EBITDA ajustado</b>                   | <b>0,3x</b>    | <b>0,2x</b>    | <b>0,5x</b>    |

Ao final do 1T26, a dívida líquida totalizou R\$ 246,6 milhões, uma redução de R\$ 74,8 milhões em relação ao 1T25, e a relação Dívida líquida/EBITDA ajustado reduziu de 0,5x no 1T25 para 0,3x no 1T26. A posição de dívida líquida atual foi impactada pela antecipação do pagamento de dividendos referente ao ano de 2025, pagos em dezembro, mas que historicamente são pagos em maio. O patamar de 0,3x de Dívida Líquida/EBITDA ajustado mantém a trajetória de níveis saudáveis de alavancagem em linha com o histórico da Companhia.

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.  
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\$ mil)                          | 1T26      | 1T25      | Var.      |
|-----------------------------------------------------|-----------|-----------|-----------|
| Lucro líquido                                       | 91.412    | 124.861   | (33.450)  |
| (-) Efeitos não caixa do lucro líquido <sup>1</sup> | 52.868    | 15.868    | 37.000    |
| (-) Imposto de renda pago                           | (29.369)  | (21.913)  | (7.456)   |
| (-) Juros pagos <sup>2</sup>                        | (32.219)  | (15.936)  | (16.283)  |
| (-) Arrendamento do direito de uso                  | (31.943)  | (29.670)  | (2.273)   |
| (+/-) Capital de giro                               | (122.342) | (246.847) | 124.505   |
| Contas a receber                                    | 90.798    | 204.146   | (113.348) |
| Estoques                                            | (70.388)  | (171.461) | 101.073   |
| Fornecedores                                        | (67.751)  | (211.326) | 143.575   |
| Impostos a recuperar                                | 5.431     | 25.103    | (19.672)  |
| Obrigações tributárias                              | (38.613)  | (70.842)  | 32.229    |
| Outros ativos e passivos                            | (41.820)  | (22.467)  | (19.353)  |
| Caixa das atividades operacionais gerencial         | (71.594)  | (173.637) | 102.043   |
| Capex                                               | (18.577)  | (19.668)  | 1.091     |
| Geração (Consumo) de caixa livre                    | (90.170)  | (193.304) | 103.134   |

- 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.
- Juros pagos de empréstimos e financiamentos e de arrendamentos de direito de uso.

No 1T26, o consumo de caixa operacional (após imposto de renda, juros e arrendamentos) foi de R\$ 71,6 milhões, R\$ 102,9 milhões menor do que os R\$ 173,6 milhões registrados no 1T25. Considerando a antecipação de recebíveis de cartão de crédito realizada em Dez/25, a geração de caixa operacional seria de R\$ 92,2 milhões no trimestre.

As principais variáveis de capital de giro que influenciaram na composição do resultado foram:

- ✓ **Contas a Receber:** antecipação de R\$ 163,8 milhões de recebíveis de cartão de crédito realizado em Dez/25, operacionalizada em alinhamento ao pagamento de dividendos intercalares de valor equivalente em Dez/25, reduziu a geração proveniente da rubrica no 1T26.
- ✓ **Estoque:** consumo de R\$ 70,4 milhões no período, R\$ 101,1 milhões menor do que verificado no 1T25, em linha com a estratégia de otimização de estoques e com a preparação para os maiores períodos de venda no segundo trimestre.
- ✓ **Fornecedores:** Consumo de R\$ 67,8 milhões versus consumo de R\$ 211,3 milhões no 1T25. Tal variação é explicada pela redução na compra de matéria-prima, principalmente de ouro.

## 1T26 | CAPEX

| Investimentos (R\$ mil)   | 1T26   | 1T25   | Var. (%)   |
|---------------------------|--------|--------|------------|
| Capex Total               | 18.577 | 19.670 | -5,6%      |
| Novas lojas               | 9.616  | 4.699  | 104,6%     |
| Reformas e Manutenção     | 5.818  | 2.698  | 115,7%     |
| Fábrica                   | 2.823  | 7.517  | -62,5%     |
| Sistemas/TI               | 285    | 4.216  | -93,2%     |
| Outros                    | 34     | 540    | -93,6%     |
| CAPEX/Receita Líquida (%) | 3,1%   | 3,7%   | (0,5 p.p.) |

No 1T26, os investimentos totalizaram R\$ 18,6 milhões, redução de 5,6% em relação ao 1T25. Apesar do maior volume de aberturas de lojas e reformas no período, o montante foi mais do que compensado pela menor intensidade de investimentos em manufatura e tecnologia, quando comparado ao primeiro trimestre do ano anterior, que foi impactado pela aquisição de maquinário fabril e pela atualização do ERP. Ao longo de 2026, estão previstos contínuos investimentos em novas lojas e reformas, bem como novos investimentos em sistemas para ganho de produtividade.

A Companhia segue executando seu plano de crescimento, com abertura de lojas, sustentação do SSS e do digital, ao mesmo tempo em que busca eficiência no seu estoque de matéria-prima e de produtos acabados, trajetória iniciada no segundo semestre de 2025 e que já apresentou resultados no 4T25, quando registrou redução de 48 dias de estoque versus o 4T24.

A Companhia terminou o 1T26 com 601 dias de estoque, redução de 77 dias versus o 1T25, 29 dias a mais do que foi reduzido no 4T25 vs 4T24, intensificando a trajetória de ganho de eficiência do estoque. No comparativo com Dez/2025, verifica-se um aumento de 23 dias, em razão da natural sazonalidade de aumento de estoques característica do primeiro trimestre do ano em preparação para sazonalidade do Dia das Mães e Dia dos Namorados que acontecem no segundo trimestre.

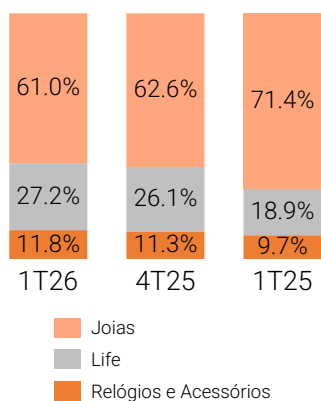
No 1T26, observa-se a redução das contas de produto acabado e de embalagens em relação ao 1T25. A conta da matéria-prima reflete o avanço do custo das *commodities*, parcialmente mitigado pela queda de quantidades de ouro e prata ano contra ano. O custo médio da prata segue sendo atualizado na medida em que compras de matéria-prima são feitas regularmente para abastecer a produção. Já a evolução do custo médio do ouro reflete o maior nível de cobertura.

Analisando a dinâmica do estoque de ouro, o custo médio desta matéria-prima no estoque aumentou 27,6% no comparativo anual, enquanto o custo dos produtos acabados de ouro no estoque aumentou 11,7% no mesmo período, variação esta bem inferior ao aumento do preço da *commodity*, que valorizou mais que 50% no mesmo período.

| Estoques                           | 1T26             | 4T25             | 1T25             | Var. (%) QoQ | Var. (%) YoY |
|------------------------------------|------------------|------------------|------------------|--------------|--------------|
| Produtos acabados                  | 1.040.778        | 979.421          | 1.074.503        | 6,3%         | -3,1%        |
| Matéria Prima                      | 456.970          | 443.046          | 370.289          | 3,1%         | 23,4%        |
| Embalagens                         | 52.538           | 56.459           | 59.247           | -6,9%        | -11,3%       |
| <b>Estoques</b>                    | <b>1.550.286</b> | <b>1.478.926</b> | <b>1.504.039</b> | <b>4,8%</b>  | <b>-1,7%</b> |
| COGS LTM                           | - 928.225        | - 921.472        | - 797.888        | 0,7%         | 16,3%        |
| <b>Dias de Estoque<sup>1</sup></b> | <b>601</b>       | <b>578</b>       | <b>679</b>       | <b>23</b>    | <b>-77</b>   |

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

Produto Acabado | Por categoria  
Em R\$



A Companhia segue executando o plano de otimização do capital empregado, com avanço nas iniciativas apresentadas no call do 4T25 e foco nas seguintes frentes:

1. Ouro (matéria-prima): consumo do excesso e redução da cobertura por meio do uso no processo fabril;
2. Consumo de pedras e componentes (matéria-prima): redução da cobertura via incorporação em lançamentos e aproveitamento decorrente do derretimento componentes em excesso;
3. Ajuste do sortimento por loja: com a redução da quantidade de peças por lojas (Vivara e Life), mantendo a trajetória de queda nos indicadores de indisponibilidade/ruptura;
4. Derretimento de jóias em excesso (produto acabado) com nova rodada de derretimento de peças com alta cobertura, reduzindo estoque excedente.

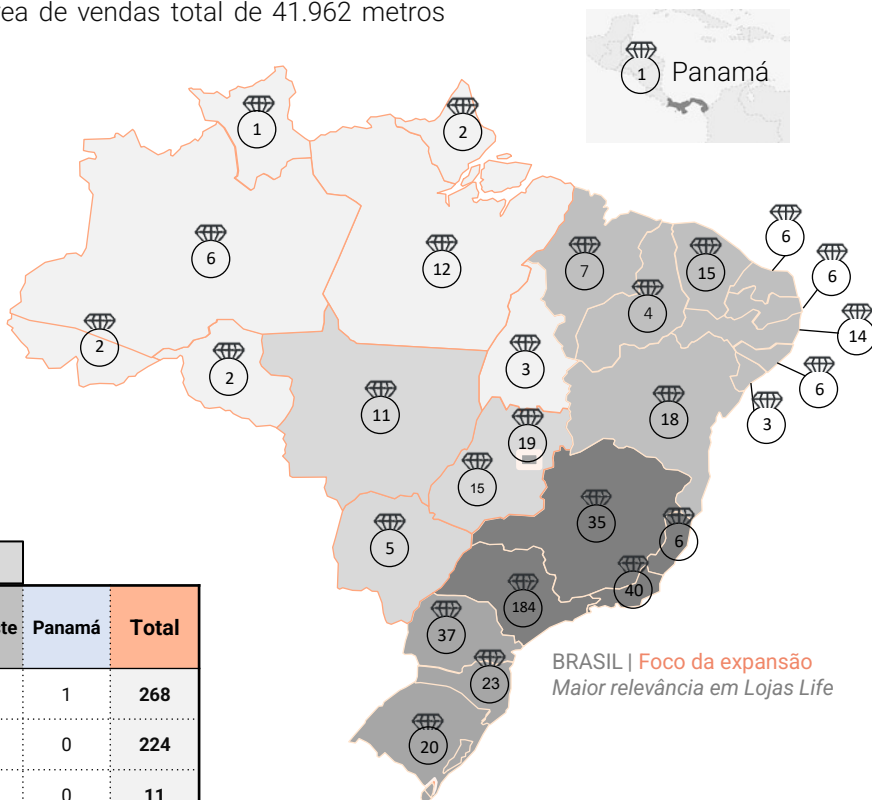
A Companhia encerrou o trimestre com 503 pontos de venda em operação, sendo 268 lojas Vivara (267 no Brasil e 1 no Panamá), 224 lojas Life e 11 quiosques, terminando o período com área de vendas total de 41.962 metros quadrados.

INTERNACIONAL | Fase exploratória  
Avaliação para o médio & longo prazo

Durante o 1T26, foram inauguradas 5 lojas Life, adicionando 390,9 metros quadrados ao parque.

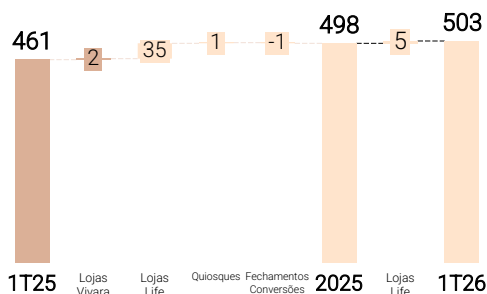
A Companhia possui lojas em todas as regiões do país com maior concentração na região Sudeste, onde estão localizadas 52,7% do total de lojas.

Atualmente, a Companhia está presente com ambas as marcas em 183 shoppings.

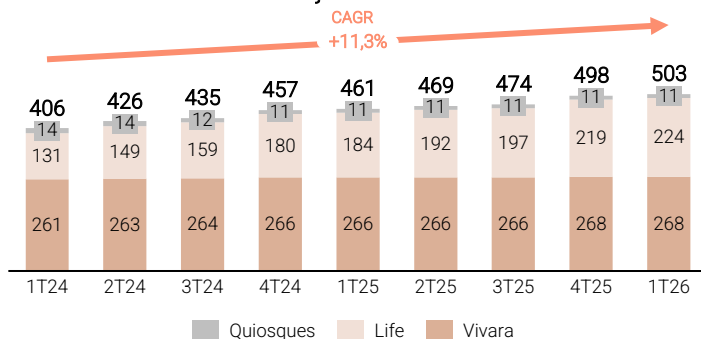


| Tipo         | Brasil    |              |           |            |           | Panamá   | Total      |
|--------------|-----------|--------------|-----------|------------|-----------|----------|------------|
|              | Norte     | Centro-Oeste | Sul       | Sudeste    | Nordeste  |          |            |
| Loja Vivara  | 14        | 27           | 46        | 138        | 42        | 1        | 268        |
| Loja Life    | 13        | 23           | 33        | 119        | 36        | 0        | 224        |
| Quiosque     | 1         | 0            | 1         | 8          | 1         | 0        | 11         |
| <b>TOTAL</b> | <b>28</b> | <b>50</b>    | <b>80</b> | <b>265</b> | <b>79</b> | <b>1</b> | <b>503</b> |

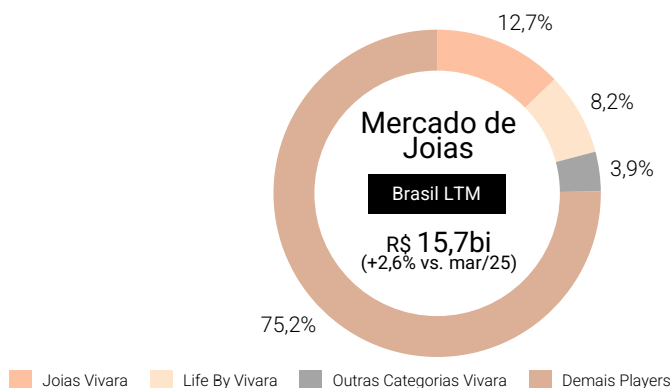
## EVOLUÇÃO ANUAL



## EVOLUÇÃO 24 MESES



**Market Share<sup>1</sup>:** A Companhia encerrou o 1T26 com 24,8% de participação no mercado brasileiro de joias<sup>1</sup> (+2,8 p.p. vs. 1T25), sendo 12,7% referente à categoria de joias Vivara, 8,2% à Life e 3,9% às demais categorias, compostas por 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, o que fortalecerá cada vez mais seus projetos de crescimento.



1. A Companhia utilizou como base o estudo da Euromonitor (2021), atualizado com indicadores do ICVA e informações internas da Companhia. Considera a receita total 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 <sup>1</sup>                         | 1T26             |          |                  | 1T25             |          |                  |
|------------------------------------------|------------------|----------|------------------|------------------|----------|------------------|
|                                          | Pós IFRS 16      | Ajustes  | Pré IFRS 16      | Pós IFRS 16      | Ajustes  | Pré IFRS 16      |
| <b>Receita Bruta (ex-devoluções)</b>     | <b>751.754</b>   |          | <b>751.754</b>   | <b>660.492</b>   |          | <b>660.492</b>   |
| Deduções da Receita (ex-Rec. Subvenção)  | (221.212)        |          | (221.212)        | (204.957)        |          | (204.957)        |
| Rec. Subvenção                           | 64.971           |          | 64.971           | 81.546           |          | 81.546           |
| <b>Receita operacional líquida</b>       | <b>595.512</b>   |          | <b>595.512</b>   | <b>537.081</b>   |          | <b>537.081</b>   |
| Custos                                   | (179.154)        | (711)    | (179.865)        | (172.402)        | (674)    | (173.076)        |
| <b>Lucro Bruto</b>                       | <b>416.358</b>   |          | <b>415.647</b>   | <b>364.679</b>   |          | <b>364.005</b>   |
| <i>%Margem Bruta</i>                     | <i>69,9%</i>     |          | <i>69,8%</i>     | <i>67,9%</i>     |          | <i>67,8%</i>     |
| <b>Despesas Operacionais<sup>2</sup></b> | <b>(287.394)</b> |          | <b>(319.093)</b> | <b>(236.142)</b> |          | <b>(265.486)</b> |
| Despesas com Vendas                      | (224.731)        | (30.611) | (255.343)        | (183.744)        | (28.307) | (212.050)        |
| Despesas G&A                             | (55.925)         | (1.088)  | (57.013)         | (50.415)         | (1.037)  | (51.452)         |
| Outras Rec e Desp Oper.                  | (6.739)          |          | (6.739)          | (1.984)          |          | (1.983)          |
| <b>Depreciação (custos)</b>              | <b>148</b>       |          | <b>148</b>       | <b>285</b>       |          | <b>285</b>       |
| <b>EBITDA</b>                            | <b>129.112</b>   |          | <b>96.702</b>    | <b>128.822</b>   |          | <b>98.804</b>    |
| <i>%Margem EBITDA</i>                    | <i>21,7%</i>     |          | <i>16,2%</i>     | <i>24,0%</i>     |          | <i>18,4%</i>     |
| <b>Itens não recorrentes</b>             | <b>-</b>         |          | <b>-</b>         | <b>2.261</b>     |          | <b>2.261</b>     |
| <b>EBITDA Ajustado</b>                   | <b>129.112</b>   |          | <b>96.702</b>    | <b>131.083</b>   |          | <b>101.065</b>   |
| <i>%Margem EBITDA Ajustada</i>           | <i>21,7%</i>     |          | <i>16,2%</i>     | <i>24,4%</i>     |          | <i>18,8%</i>     |
| Itens não recorrentes                    | -                |          | -                | (2.261)          |          | (2.261)          |
| Depreciação e Amortização                | (38.739)         | 22.155   | (16.584)         | (38.400)         | 22.168   | (16.232)         |
| Resultado Financeiro                     | (35.858)         | 20.872   | (14.986)         | (19.813)         | 17.673   | (2.140)          |
| <b>LAIR</b>                              | <b>54.515</b>    |          | <b>65.131</b>    | <b>70.608</b>    |          | <b>80.432</b>    |
| IRPJ e CSLL                              | 26.280           | (3.194)  | 23.087           | 44.429           | (2.496)  | 41.933           |
| <b>Lucro Líquido</b>                     | <b>80.795</b>    |          | <b>88.218</b>    | <b>115.038</b>   |          | <b>122.365</b>   |
| <i>%Margem Líquida</i>                   | <i>13,6%</i>     |          | <i>14,8%</i>     | <i>21,4%</i>     |          | <i>22,8%</i>     |

1. Saldos pré IFRS-16: os saldos excluem efeitos do IFRS-16 em relação aos arrendamentos mercantis relacionados a aluguel das lojas, escritório e fábrica.  
2. Saldos excluindo Depreciação e Amortização (D&A)

| DRE (R\$ mil)   Pós IFRS 16                           | 1T26             | 1T25             | Var. (%)      |
|-------------------------------------------------------|------------------|------------------|---------------|
| <b>Receita Bruta de Vendas de Mercadorias</b>         | <b>754.748</b>   | <b>659.582</b>   | <b>14,4%</b>  |
| <b>Receita Bruta de Serviços</b>                      | <b>2.024</b>     | <b>2.407</b>     | <b>-15,9%</b> |
| Devoluções                                            | (5.019)          | (1.497)          | 235,3%        |
| <b>Receita Bruta (Líqu. de devoluções)</b>            | <b>751.754</b>   | <b>660.492</b>   | <b>13,8%</b>  |
| Deduções da Receita Bruta                             | (156.241)        | (123.411)        | 26,6%         |
| <b>Receita Líquida</b>                                | <b>595.512</b>   | <b>537.081</b>   | <b>10,9%</b>  |
| (-) Custos dos Produtos Vendidos e serviços prestados | (179.006)        | (172.117)        | 4,0%          |
| (-) Depreciações e Amortizações                       | (148)            | (285)            | -48,0%        |
| <b>(=) Lucro Bruto</b>                                | <b>416.358</b>   | <b>364.679</b>   | <b>14,2%</b>  |
| <b>(-) Despesas Operacionais</b>                      | <b>(325.985)</b> | <b>(274.258)</b> | <b>18,9%</b>  |
| <b>Vendas (ex D&amp;A)</b>                            | <b>(224.730)</b> | <b>(183.744)</b> | <b>22,3%</b>  |
| Pessoal                                               | (118.327)        | (103.090)        | 14,8%         |
| Aluguéis e condomínios                                | (25.699)         | (20.838)         | 23,3%         |
| Descontos sobre arrendamentos                         | -                | -                | n.a           |
| Frete                                                 | (13.321)         | (7.173)          | 85,7%         |
| Comissão sobre Cartões                                | (13.092)         | (11.729)         | 11,6%         |
| Serviços de Terceiros                                 | (8.844)          | (8.257)          | 7,1%          |
| Despesas com Marketing                                | (27.625)         | (19.844)         | 39,2%         |
| Outras despesas com vendas                            | (17.823)         | (12.812)         | 39,1%         |
| <b>Gerais e Administrativas (ex D&amp;A)</b>          | <b>(55.925)</b>  | <b>(50.415)</b>  | <b>10,9%</b>  |
| Pessoal                                               | (22.540)         | (22.200)         | 1,5%          |
| Aluguéis e condomínios                                | (412)            | (255)            | 61,6%         |
| Serviços de Terceiros                                 | (19.659)         | (18.749)         | 4,9%          |
| Outras Despesas Gerais e Administrativas              | (13.314)         | (9.211)          | 44,5%         |
| Depreciações e Amortizações                           | (38.591)         | (38.115)         | 1,2%          |
| Resultado de Equivalência Patrimonial                 | -                | -                | n.a           |
| Outras Despesas (Receitas) Operacionais               | (6.739)          | (1.984)          | 239,8%        |
| <b>(=) Lucro (Prejuízo) Antes das Financeiras</b>     | <b>90.373</b>    | <b>90.421</b>    | <b>-0,1%</b>  |
| <b>(=) Resultado Financeiro</b>                       | <b>(35.857)</b>  | <b>(19.813)</b>  | <b>81,0%</b>  |
| Receitas Financeiras                                  | 14.235           | 13.851           | 2,8%          |
| Despesas Financeiras                                  | (50.093)         | (33.664)         | 48,8%         |
| <b>(=) Lucro Operacional</b>                          | <b>54.515</b>    | <b>70.608</b>    | <b>-22,8%</b> |
| Imposto de Renda e Contribuição Social                | 26.280           | 44.430           | -40,9%        |
| <b>(=) Lucro Líquido</b>                              | <b>80.795</b>    | <b>115.038</b>   | <b>-29,8%</b> |

| <b>Balanço Patrimonial (R\$ mil)</b>                    | <b>1T26</b>      | <b>2025</b>      | <b>Var. (%)</b> |
|---------------------------------------------------------|------------------|------------------|-----------------|
| <b>CIRCULANTE</b>                                       |                  |                  |                 |
| Caixa e equivalentes de caixa                           | 308.474          | 398.644          | -22,6%          |
| Títulos e valores mobiliários                           | -                | -                | na              |
| Contas a receber                                        | 899.085          | 989.601          | -9,1%           |
| Contas a receber partes relacionadas                    | (0)              | 0                | -400,0%         |
| Estoques                                                | 1.550.286        | 1.478.926        | 4,8%            |
| Impostos a recuperar                                    | 153.210          | 168.474          | -9,1%           |
| Despesas pagas antecipadamente e outros créditos        | 51.920           | 28.954           | 79,3%           |
| <b>Total do ativo circulante</b>                        | <b>2.962.975</b> | <b>3.064.600</b> | <b>-3,3%</b>    |
| <b>NÃO CIRCULANTE</b>                                   |                  |                  |                 |
| Depósitos judiciais                                     | 29.028           | 28.227           | 2,8%            |
| Imposto de renda e contribuição social diferidos        | 614.994          | 568.589          | 8,2%            |
| Instrumentos derivativos ativo                          | -                | -                | na              |
| Despesas pagas antecipadamente e outros créditos        | 4.187            | 5.193            | -19,4%          |
| Impostos a recuperar                                    | 51.170           | 40.799           | 25,4%           |
| Imobilizado                                             | 957.470          | 955.347          | 0,2%            |
| Intangível                                              | 55.843           | 59.938           | -6,8%           |
| <b>Total do ativo não circulante</b>                    | <b>1.712.693</b> | <b>1.658.093</b> | <b>3,3%</b>     |
| <b>ATIVO TOTAL</b>                                      | <b>4.675.668</b> | <b>4.722.693</b> | <b>-1,0%</b>    |
| <b>CIRCULANTE</b>                                       |                  |                  |                 |
| Fornecedores                                            | 125.460          | 189.472          | -33,8%          |
| Fornecedores Convênio                                   | 814              | 4.610            | -82,3%          |
| Empréstimos e financiamentos                            | 214.776          | 232.973          | -7,8%           |
| Obrigações trabalhistas e previdenciárias               | 121.290          | 143.620          | -15,5%          |
| Obrigações tributárias                                  | 76.072           | 123.909          | -38,6%          |
| Arrendamentos a pagar                                   | 12.831           | 14.487           | -11,4%          |
| Instrumentos derivativos passivo                        | 41.062           | 22.729           | 80,7%           |
| Arrendamentos direito de uso a pagar                    | 83.307           | 83.186           | 0,1%            |
| Juros sobre capital próprio a pagar                     | -                | -                | na              |
| Dividendos a pagar                                      | 10               | 10               | 0,0%            |
| Outras obrigações                                       | 39.496           | 28.951           | 36,4%           |
| <b>Total do passivo circulante</b>                      | <b>715.120</b>   | <b>843.948</b>   | <b>-15,3%</b>   |
| <b>NÃO CIRCULANTE</b>                                   |                  |                  |                 |
| Empréstimos e financiamentos                            | 298.394          | 298.303          | 0,0%            |
| Provisão para riscos cíveis, trabalhistas e tributários | 29.030           | 26.937           | 7,8%            |
| Arrendamentos direito de uso a pagar                    | 598.943          | 599.518          | -0,1%           |
| Outras obrigações                                       | 3.892            | 4.421            | -12,0%          |
| <b>Total do passivo não circulante</b>                  | <b>930.258</b>   | <b>929.178</b>   | <b>0,1%</b>     |
| <b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>                               |                  |                  |                 |
| Capital social                                          | 2.572.025        | 2.572.025        | 0,0%            |
| Reservas de Capital                                     | (53.041)         | (53.041)         | 0,0%            |
| Ações em tesouraria                                     | (26.818)         | (26.818)         | 0,0%            |
| Opções Outorgadas                                       | 2.058            | 1.976            | 4,1%            |
| Reservas de lucros                                      | 455.502          | (164.000)        | -377,7%         |
| Lucros acumulados                                       | 80.796           | 619.502          | -87,0%          |
| Outros Resultados Abrangentes                           | (233)            | (78)             | 198,3%          |
| <b>Total do patrimônio líquido</b>                      | <b>3.030.290</b> | <b>2.949.567</b> | <b>2,7%</b>     |
| <b>TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>            | <b>4.675.668</b> | <b>4.722.694</b> | <b>-1,0%</b>    |

| <b>Fluxo de Caixa (R\$ mil)   Pós IFRS 16</b>            | <b>1T26</b>     | <b>1T25</b>      | <b>Var. (%)</b> |
|----------------------------------------------------------|-----------------|------------------|-----------------|
| <b>Lucro Líquido</b>                                     | <b>80.795</b>   | <b>115.039</b>   | <b>-29,8%</b>   |
| Ajustes do Lucro Líquido                                 | 63.484          | 25.690           | 147,1%          |
| <b>Lucro Líquido Ajustado</b>                            | <b>144.280</b>  | <b>140.729</b>   | <b>2,5%</b>     |
| Variação nos ativos e passivos operacionais:             |                 |                  |                 |
| Contas a receber                                         | 90.798          | 204.146          | -55,5%          |
| Partes Relacionadas                                      | 0               | -                | n.a.            |
| Estoques                                                 | (70.388)        | (171.461)        | 58,9%           |
| Fornecedores                                             | (67.751)        | (211.326)        | 67,9%           |
| Impostos a Recuperar                                     | 5.431           | 25.103           | -78,4%          |
| Obrigações Tributárias                                   | (38.613)        | (70.842)         | 45,5%           |
| Outros ativos e passivos                                 | (41.820)        | (22.467)         | -86,1%          |
| <b>Caixa das atividades operacionais</b>                 | <b>21.938</b>   | <b>(106.117)</b> | <b>120,7%</b>   |
| -                                                        |                 |                  |                 |
| Imposto de Renda e Contribuição Social                   | (29.369)        | (21.913)         | -34,0%          |
| Juros pagos de empréstimos e financiamentos              | (21.579)        | (6.276)          | -243,8%         |
| Juros pagos de arrendamentos de direito de uso           | (10.640)        | (9.660)          | -10,1%          |
| <b>Caixa líquido das atividades operacionais</b>         | <b>(39.650)</b> | <b>(143.966)</b> | <b>72,5%</b>    |
| -                                                        |                 |                  |                 |
| Ações em Tesouraria                                      | -               | -                | n.a.            |
| Imobilizado                                              | (18.014)        | (14.648)         | -23,0%          |
| Intangível                                               | (563)           | (5.022)          | 88,8%           |
| Outros                                                   | -               | (22.331)         | 100,0%          |
| <b>Caixa das atividades de Investimentos</b>             | <b>(18.577)</b> | <b>(42.001)</b>  | <b>55,8%</b>    |
| -                                                        |                 |                  |                 |
| Dividendos e JCP                                         | -               | -                | -               |
| Empréstimos e financiamentos                             | -               | 87.424           | n.a.            |
| Arrendamento do Direito de Uso                           | (31.943)        | (29.670)         | -7,7%           |
| Outros                                                   | -               | (1)              | 100,0%          |
| <b>Caixa das atividades de financiamento</b>             | <b>(31.943)</b> | <b>57.754</b>    | <b>-155,3%</b>  |
| <b>Aumento (redução) de caixa e equivalente de caixa</b> | <b>(90.170)</b> | <b>(128.213)</b> | <b>29,7%</b>    |

| ROIC <sup>1</sup> (R\$ milhões)                 | 1T26           | 1T25           | Var. (R\$ M)    | Var. (%)         |
|-------------------------------------------------|----------------|----------------|-----------------|------------------|
| <b>EBITDA Ajustado LTM</b>                      | <b>761,9</b>   | <b>701,4</b>   | <b>60,6</b>     | <b>8,6%</b>      |
| (-) D&A                                         | (65,7)         | (60,3)         | (5,4)           | 9,0%             |
| Alíquota Caixa                                  | -13,2%         | -13,9%         | 0,6 p.p.        |                  |
| <b>NOPAT</b>                                    | <b>604,0</b>   | <b>552,3</b>   | <b>51,8</b>     | <b>9,4%</b>      |
| <b>(=) Ativo Circulante ajustado</b>            | <b>2.654,5</b> | <b>2.468,6</b> | <b>185,9</b>    | <b>7,5%</b>      |
| (+) Contas a Receber                            | 899,1          | 751,0          | 148,1           | 19,7%            |
| (+) Estoque                                     | 1.550,3        | 1.504,0        | 46,2            | 3,1%             |
| (+) Outros                                      | 205,1          | 213,5          | (8,4)           | -3,9%            |
| <b>(=) Passivo Circulante ajustado</b>          | <b>459,3</b>   | <b>450,2</b>   | <b>9,1</b>      | <b>2,0%</b>      |
| (+) Fornecedores                                | 126,3          | 163,9          | (37,6)          | -23,0%           |
| (+) Obrigações trabalhistas e tributárias       | 197,4          | 155,8          | 41,5            | 26,6%            |
| (+) Arrendamento                                | 96,1           | 97,2           | (1,0)           | -1,1%            |
| (+) Outros (Ex-dividendos a pagar) <sup>2</sup> | 39,5           | 33,3           | 6,2             | 18,6%            |
| <b>(=) Ativo Não-Circulante ajustado</b>        | <b>421,0</b>   | <b>419,5</b>   | <b>1,5</b>      | <b>0,3%</b>      |
| (+) Imobilizado                                 | 1.013,3        | 943,1          | 70,2            | 7,4%             |
| (-) Imobilizado IFRS16                          | (592,3)        | (523,6)        | (68,7)          | 13,1%            |
| <b>(=) Capital Empregado</b>                    | <b>2.616,2</b> | <b>2.471,2</b> | <b>145,0</b>    | <b>5,9%</b>      |
| <b>(=) ROIC - IR/CS Alíquota Caixa</b>          | <b>23,1%</b>   | <b>22,7%</b>   | <b>0,4 p.p.</b> | <b>22,7 p.p.</b> |

1. Calculado considerando alíquota caixa e NOPAT LTM (últimos doze meses) e capital empregado do fim dos períodos.  
2. Considerando apenas ativos e passivos operacionais

- **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. Exemplo: no 1T26 são consideradas lojas inauguradas até 31/12/2024.

## 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](mailto:ri@vivara.com.br)



# VIVARA

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