



# VIVARA

2025 • VIDEOCONFERÊNCIA DE

---

# RESULTADOS

---



# OPENING REMARKS

Thiago Borges

CEO Vivara

# PRINCIPAIS MENSAGENS 4T25 | 2025

## CRESCIMENTO SUSTENTÁVEL | Receita do 4T25 apresentou o crescimento mais forte do ano

A receita bruta (ex-dev.) cresceu **17,5%** no 4T25 vs. 4T24 e **16,2%** no ano, impulsionado por:

- Vendas nas mesmas lojas (SSS) de **11,5%** no 4T25 e **11,8%** em 2025
- Crescimento do digital de **31,5%** no 4T25, potencializado pela *Black Friday* e **19,5%** no ano

## EXPANSÃO | *Guidance* de 2025 entregue e aceleração prevista para 2026

- **41 novas lojas** em 2025, sendo 39 Life e 2 Vivara, sendo 24 lojas só no 4T25
- Aceleração do ritmo de aberturas em 2026, com *guidance* de 55 a 65 novas lojas

## AVANÇO DA RENTABILIDADE

- Expansão de margem EBITDA ajustada<sup>1,2</sup> de 0,5 p.p. vs 4T24, atingindo **27,8%** no 4T25
- Lucro líquido ajustado<sup>1</sup> do 4T25 atingiu **R\$ 264,8 milhões**, alta de **28,5%** vs. 4T24, e margem de **24,9%**, expansão de 2,3 p.p

## INÍCIO DA OTIMIZAÇÃO DE ESTOQUE<sup>1</sup> | Redução de 35 dias<sup>1</sup> de estoque vs. 4T24

## ROBUSTA GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL<sup>3</sup>

- Geração de **R\$ 203,7 milhões** em 2025 com redução da dívida líquida<sup>4</sup> em **58,4%**, totalizando **0,2x Dív. Líq./EBITDA ajustado**

1. Excluindo a alocação dos Gastos Gerais de Fabricação (GGF): No fechamento do exercício de 2024, a Companhia modificou a metodologia contábil de custeio de Gastos Gerais de Fabricação (compostos por remuneração de pessoal de fábrica e demais despesas incorridas na planta fabril). Tais gastos passam a ser atribuídos aos custos de cada produto produzido (compondo o valor do estoque de produto acabado) e irão transitar na linha de custo apenas no momento em que o produto produzido seja vendido para o consumidor final (à luz do CPC 16 – Custos). Saldo de estoque e dias de estoque apresentados desconsideram a alocação desses gastos para manter comparabilidade com a série histórica. Reconciliação no Anexo com essa apresentação.

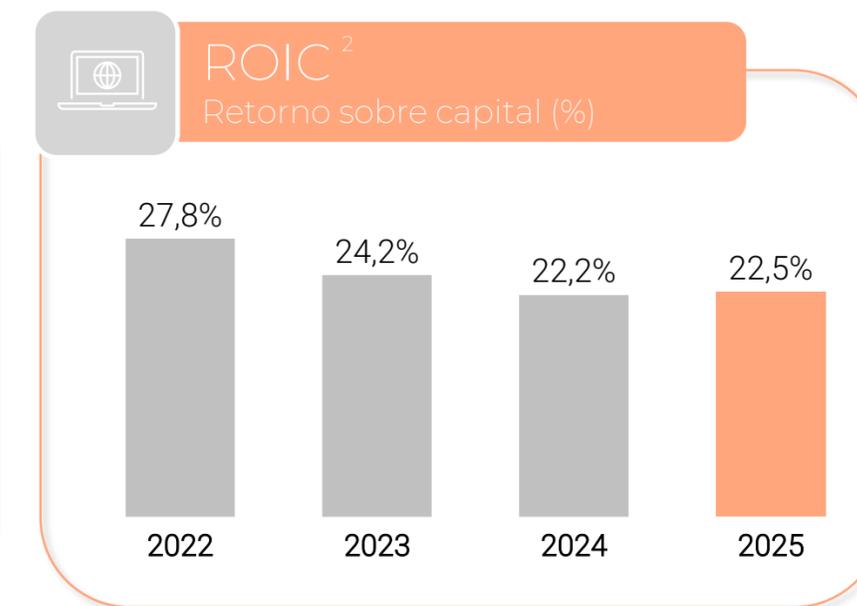
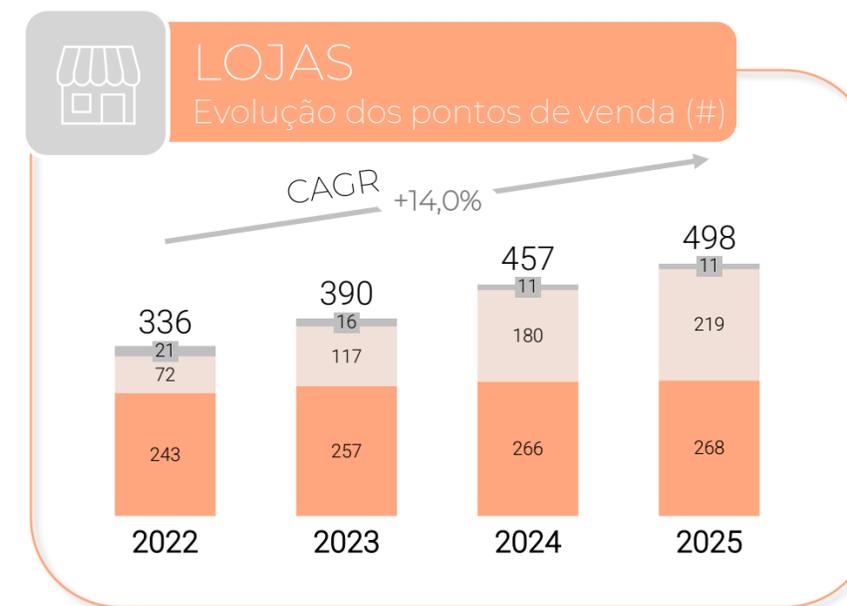
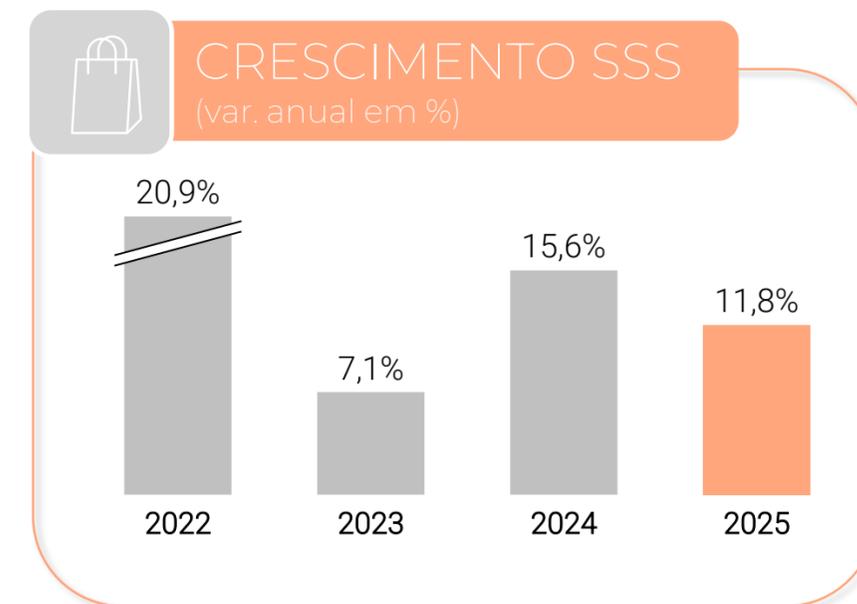
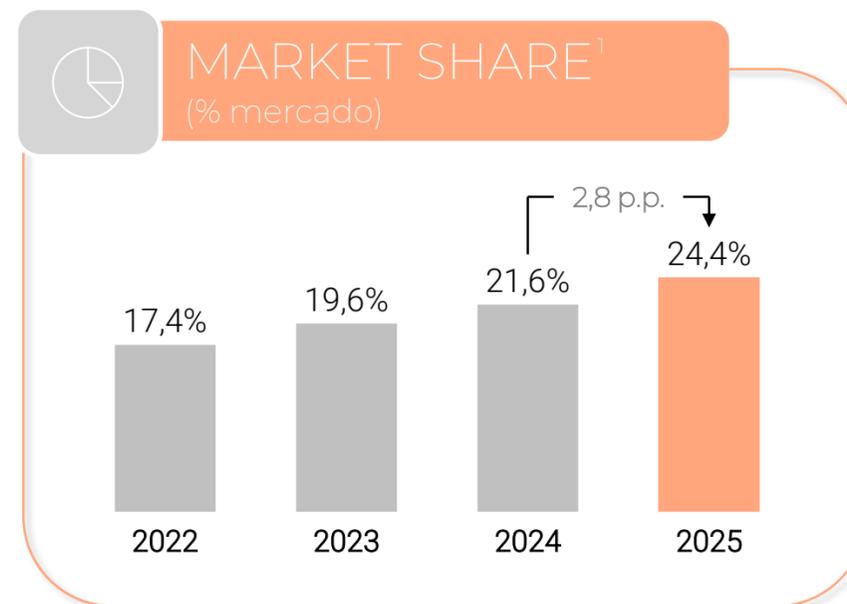
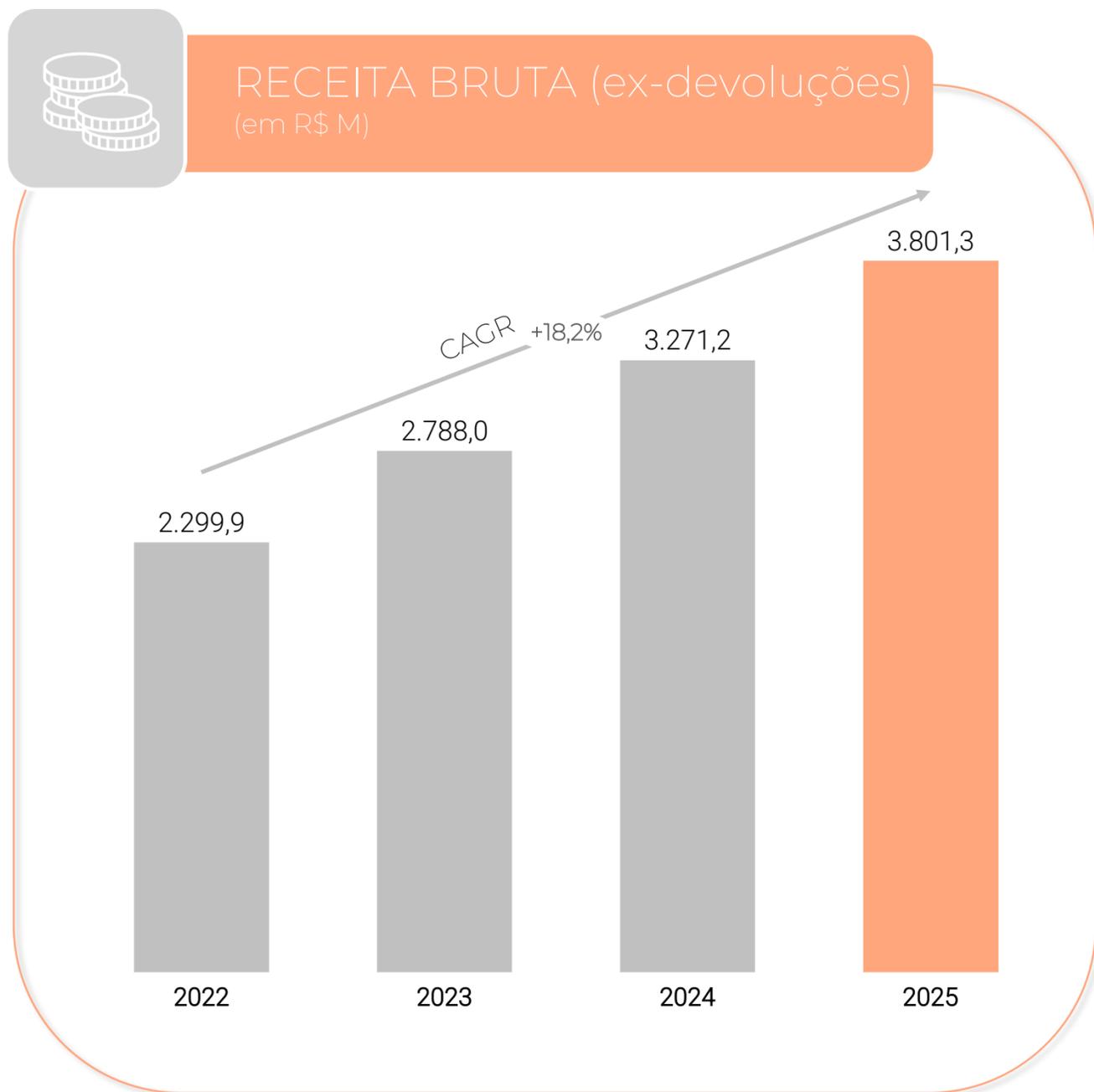
2. Para fins de comparabilidade, está apresentado o conceito de receita de subvenção estável de modo a equiparar o patamar de receita de subvenção do período anterior (comparativo) ao patamar do período atual, anulando variações positivas ou negativas que essa rubrica pode gerar no resultado da Companhia. O efeito da variação em regime de subvenção estável é calculado pela diferença, em pontos percentuais, da divisão da linha analisada de 2025 pela receita líquida de 2025, subtraída da divisão da linha analisada de 2024 pela receita líquida de 2024 ajustada considerando o percentual da receita de subvenção de 2025 pela receita bruta de 2025.

3. Métrica engloba linha de Caixa gerado (aplicado) pelas atividades operacionais, descontado pelas rubricas: (i) Imposto de renda e contribuição social pagos, (ii) Juros pagos de empréstimos e financiamentos, (iii) Juros pagos de arrendamentos de direito de uso e (iv) Arrendamento do Direito de Uso. (v) A métrica no 4T25 e em 2025 foi de R\$ 383,3 e R\$ 367,7, respectivamente, considerando antecipação do pagamento de dividendos de R\$ 163,8. Excluindo esse efeito, o valor ajustado corresponde ao apresentado acima.

4. Historicamente, a Companhia registrou operações de risco sacado na linha denominada "Fornecedores Convênio", classificada como operacional. Para melhorar a comparabilidade, estes saldos foram considerados como dívida na abertura acima.

# CRESCIMENTO SUSTENTÁVEL

Consistente trajetória de crescimento, ganho de mercado e altos níveis de retorno

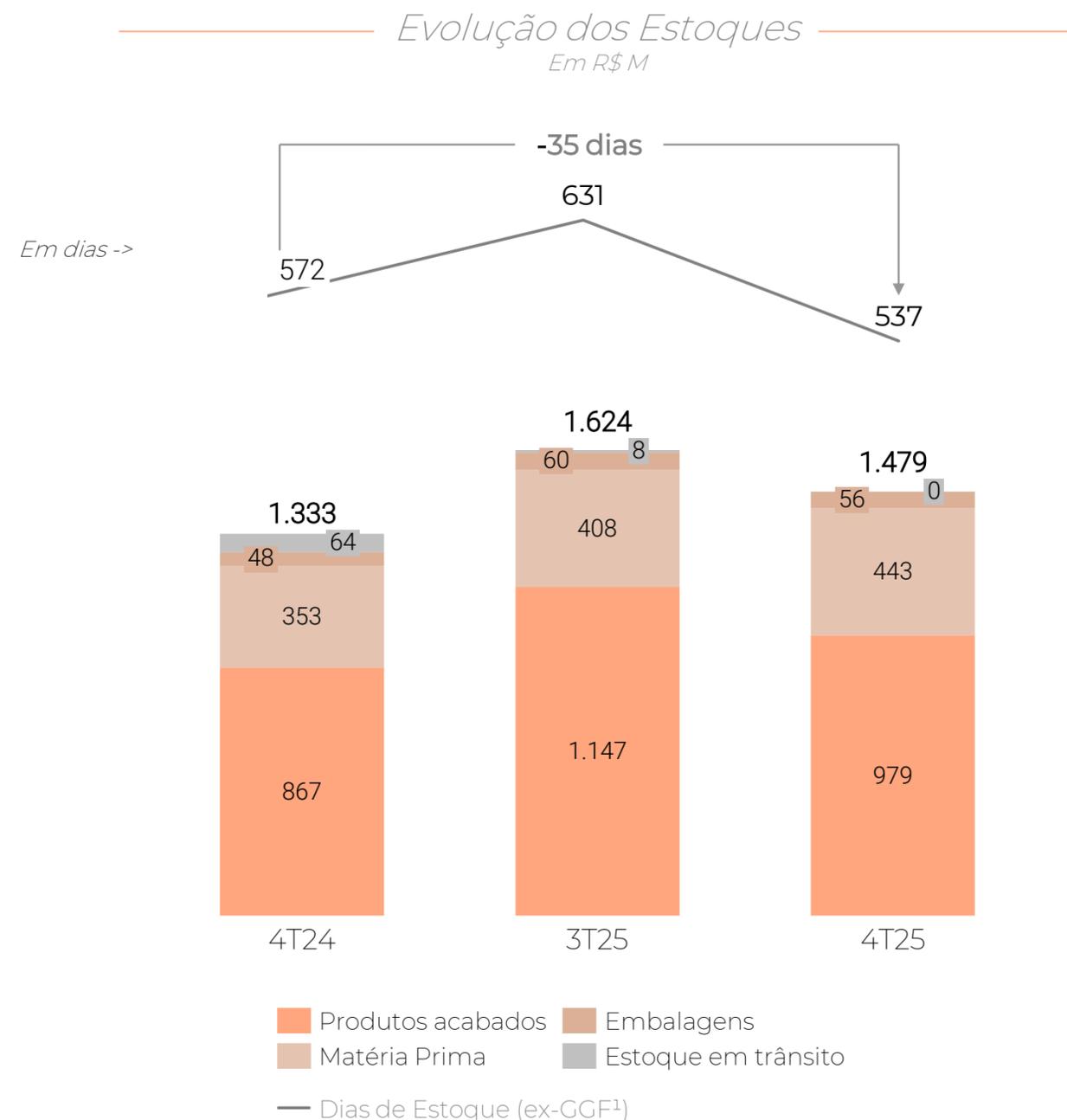


■ Quiosques ■ Life ■ Vivara

1. A Companhia utiliza como base o estudo da Euromonitor (2021), atualizado com dados do ICVA Cielo e informações internas. Cálculo considera a receita total da Vivara, não excluindo as categorias de relógio e acessórios.  
2. Cálculo do ROIC considera alíquota caixa da Companhia. Cálculo apresentado no anexo desta apresentação.

# OTIMIZAÇÃO DE ESTOQUE

As iniciativas implementadas a partir do 3T25 permitiram atingir este primeiro marco de redução, alinhado a crescimento saudável, evidenciando a assertividade do planejamento de demanda



**-35 dias de estoque<sup>1</sup>**  
equivalente a R\$ **89,6** milhões otimizados no ano

## Principais iniciativas que impulsionaram essa otimização:

### 1) Realocação de peças entre lojas | R\$ 20,2 milhões

- ✓ Peças com baixa velocidade de vendas em suas lojas de origem foram enviadas para lojas com maior velocidade de venda eliminando a necessidade de produção adicional desses itens e reduzindo a necessidade de compra de matéria-prima

### 2) Derretimento | R\$ 38,1 milhões

- ✓ Derretimento de joias de ouro com menor velocidade de vendas, transformando itens ociosos em matéria-prima disponível para produção de *fast-movers*

### 3) Consumo de excesso e redução de compras

- ✓ Principal fator: redução do volume de compras de matéria-prima (ouro) a partir de Jun/2025

1. Saldo não considerando a alocação dos Gastos Gerais de Fabricação (GGF). No fechamento do exercício de 2024, a Companhia modificou a metodologia contábil de custeio de Gastos Gerais de Fabricação (compostos por remuneração de pessoal de fábrica e demais despesas incorridas na planta fabril). Tais gastos passam a ser atribuídos aos custos de cada produto produzido (compondo o valor do estoque de produto acabado) e irão transitar na linha de custo apenas no momento em que o produto produzido seja vendido para o consumidor final (à luz do CPC 16 – Custos).

# OTIMIZAÇÃO DA GESTÃO DE ESTOQUES ASSOCIADO COM CRESCIMENTO E RENTABILIDADE

## Principais frentes

1. **Visibilidade e Projeção:** centralização da plataforma de modelagem de demanda & abastecimento



2. **Revisão das políticas de cobertura:** Matéria-prima e Sortimento ideal & abastecimento (produto acabado)



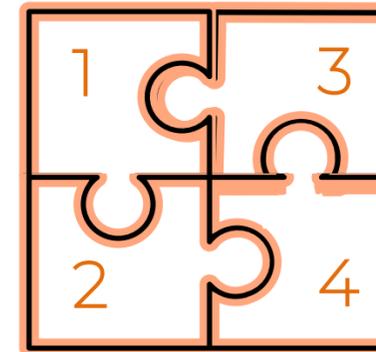
3. **Consumo dos Excessos:** matéria-prima (ouro, pedras e componentes) e produtos acabados (Vivara e Life)



4. **Logística reversa contínua:** realocação de peças entre lojas conforme atualização do giro e derretimento de peças ouro com menor giro

## Conceitos norteadores

Cobertura de estoque



Performance de Venda  
*Previsão e Reação*

Aging

Gestão de Categoria de Produto

## Principais iniciativas de 2026

Consumo de Excesso de Ouro  
Redução da cobertura

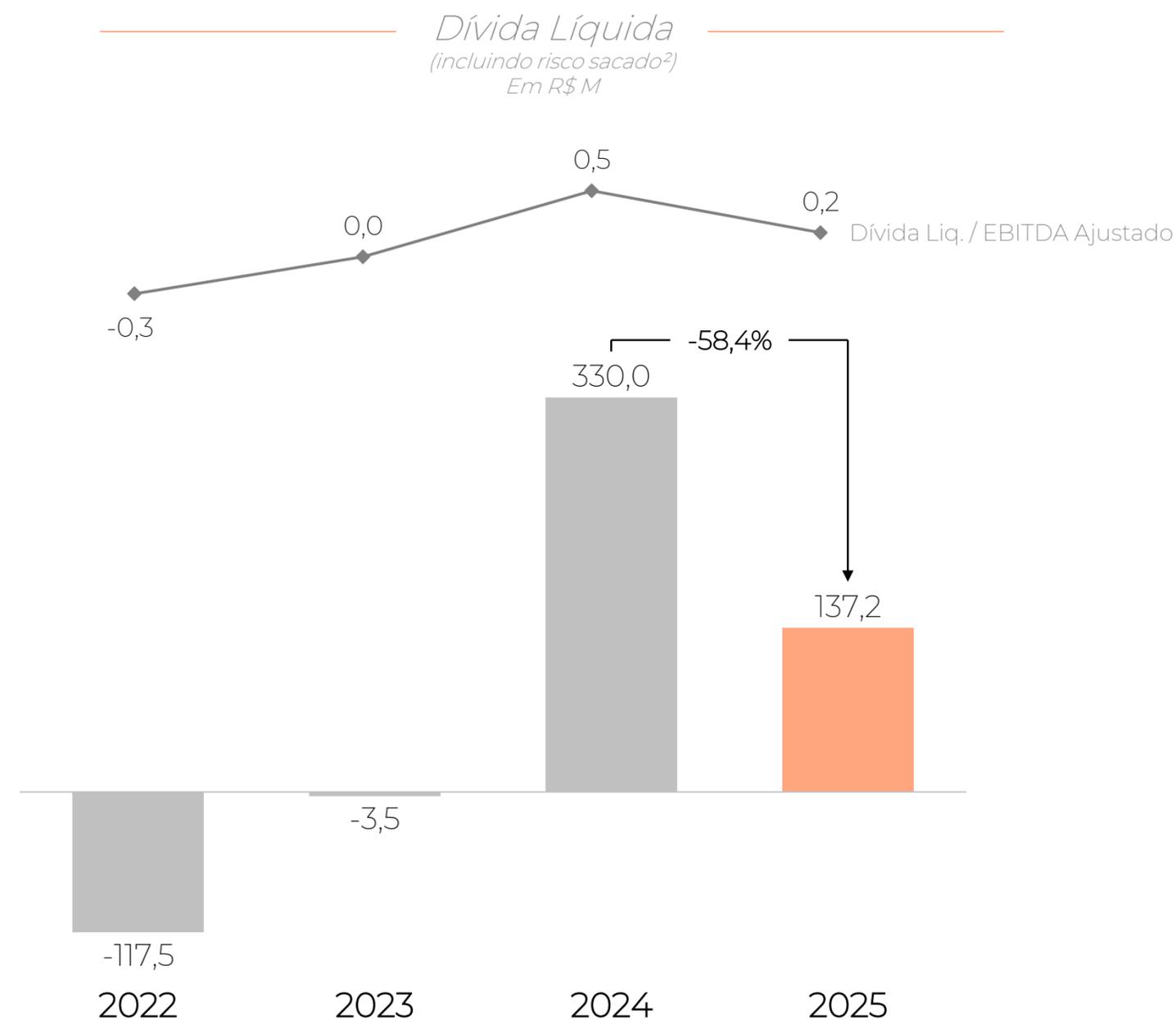
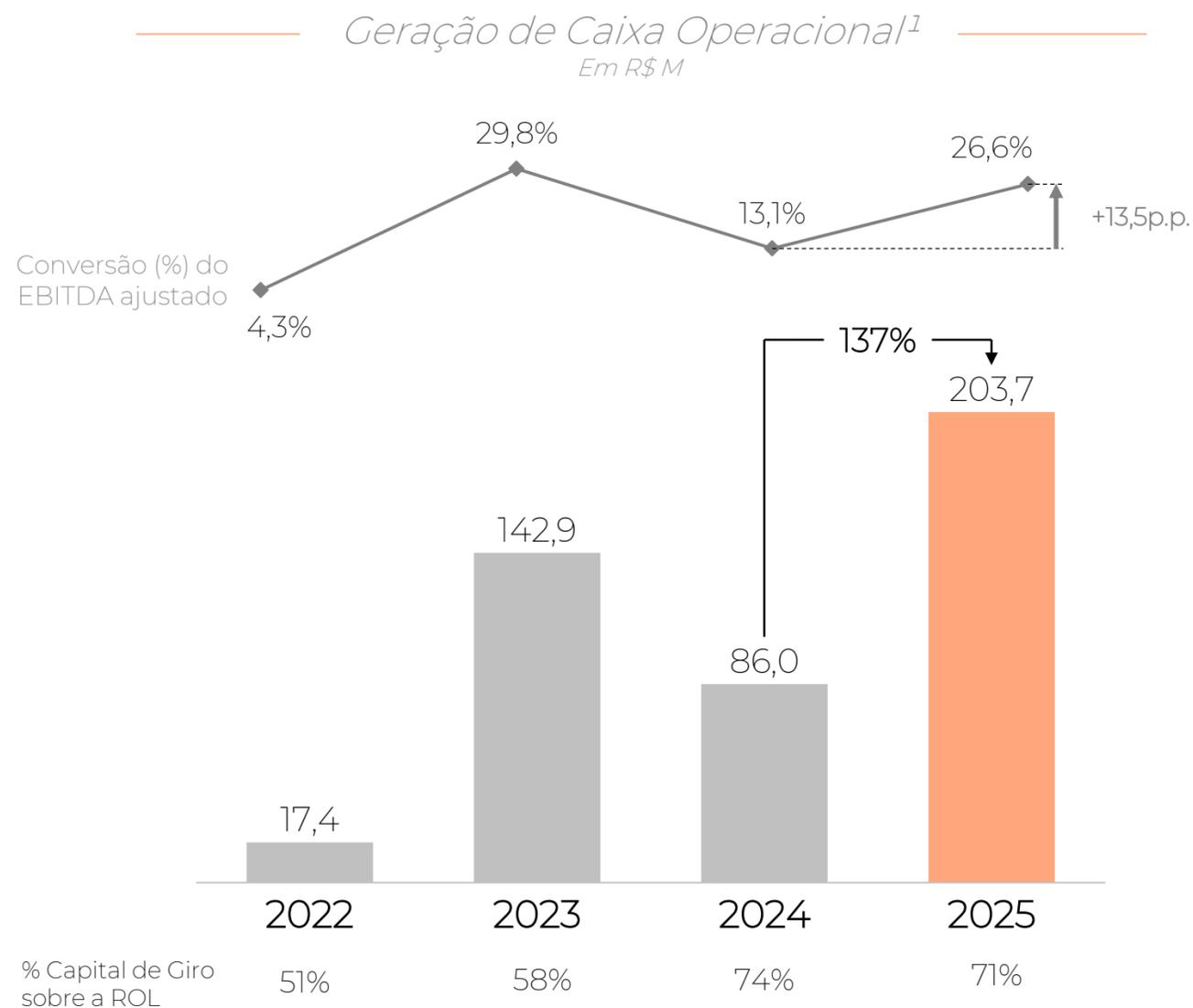
Consumo de Pedras & Componentes  
Redução da cobertura

Ajuste do sortimento por loja  
Redução da quantidade de peças por lojas (Vivara e Life)

Derretimento de Joias em Excesso  
Nova rodada de derretimento de peças com alta cobertura

# ROBUSTA GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL

Capital de giro mais eficiente contribuiu para o aumento em 13,5 p.p. da conversão de EBITDA ajustado em caixa operacional<sup>1</sup> e para a redução de R\$ 192,7 milhões da dívida líquida<sup>2</sup>



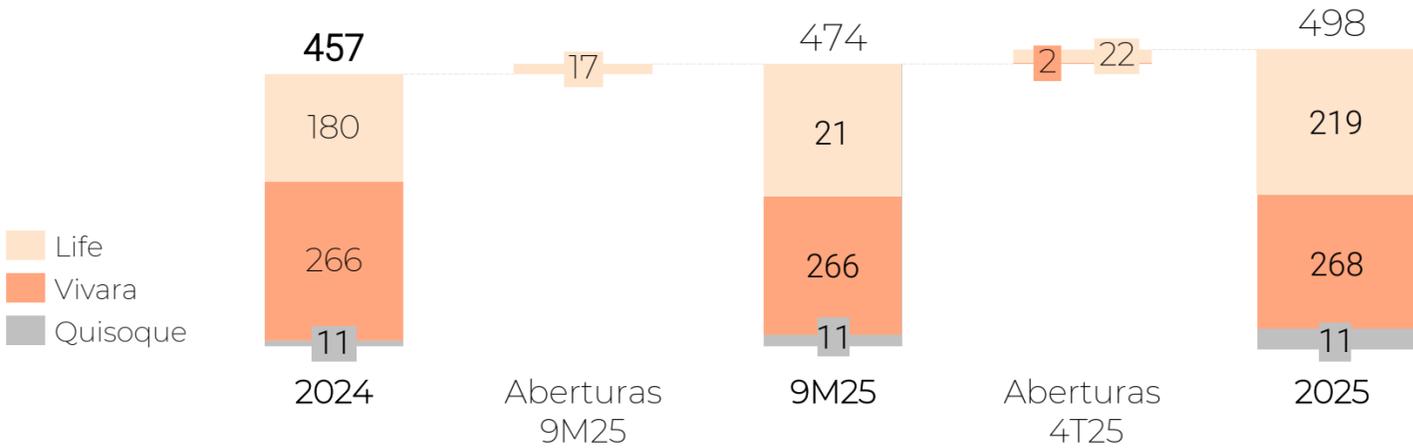
1. Métrica engloba linha de Caixa gerado (aplicado) pelas atividades operacionais, descontado pelas rubricas: (i) Imposto de renda e contribuição social pagos, (ii) Juros pagos de empréstimos e financiamentos, (iii) Juros pagos de arrendamentos de direito de uso e (iv) Arrendamento do Direito de Uso. (v) A métrica em 2025 foi de R\$ 367,7, considerando antecipação de recebíveis de cartão de crédito de R\$ 163,8. Excluindo esse efeito, o valor ajustado corresponde ao apresentado acima.

2. Historicamente, a Companhia registrou operações de risco sacado na linha denominada "Fornecedores Convênio", classificada como operacional. Para melhorar a comparabilidade, estes saldos foram considerados como dívida na abertura acima.

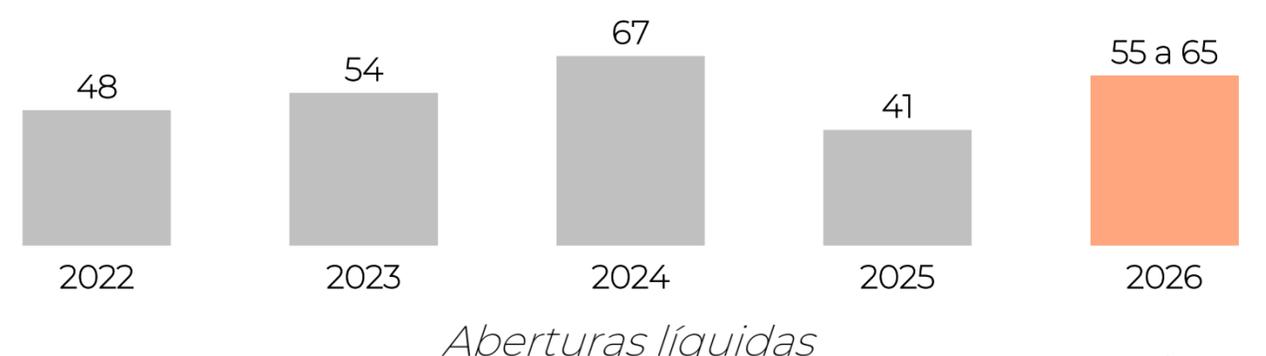
# EXPANSÃO

41 aberturas líquidas em 2025 e preparação para acelerar o ritmo de aberturas em 2026

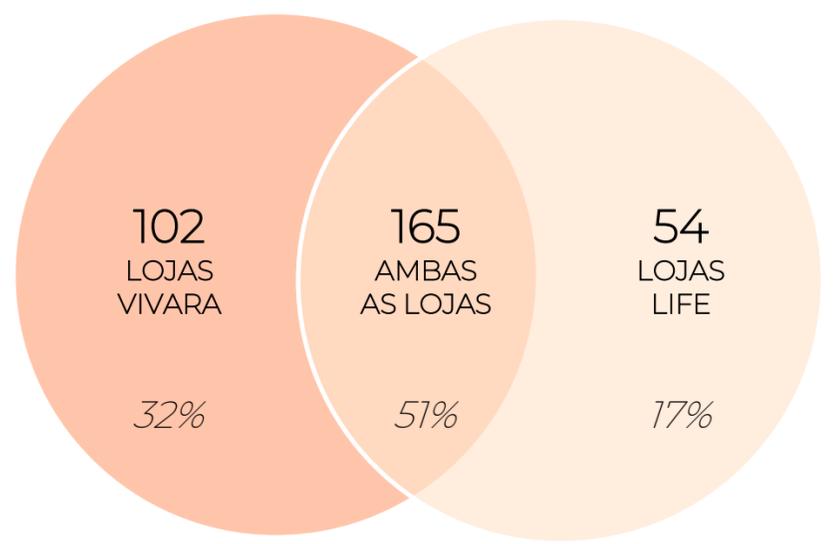
EVOLUÇÃO DAS  
*ABERTURAS LÍQUIDAS DE LOJAS*  
+24 lojas no 4T25 | +41 lojas em 2025



GUIDANCE  
*ABERTURA DE LOJAS 2026* **55 a 65 novas lojas**  
Maior foco em lojas Life



PRESENÇA POR  
*# DE SHOPPINGS*



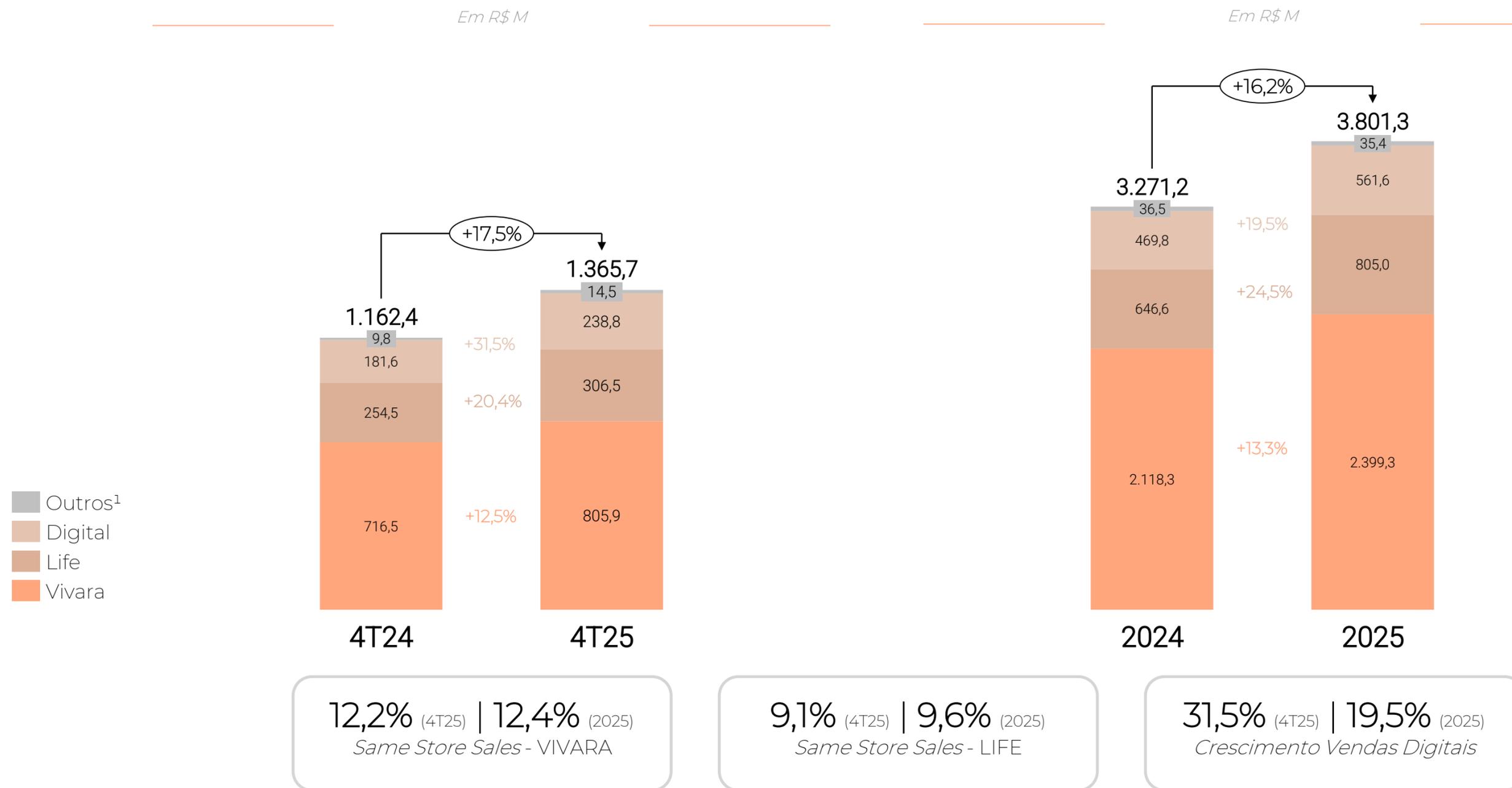
321 SHOPPINGS<sup>1</sup>

- ✓ Plano prevê abertura de ~50% na região Sudeste, ~20% na Sul e ~30% nas demais regiões
- ✓ Utilizar os resultados comprovados de vendas para abrir a segunda marca em shoppings com apenas uma atualmente

1. Não considera os 11 quiosques e 1 loja de rua (Vivara Oscar Freire) para completar os 498 pontos de venda em Dez/25 (268 Lojas Vivara, 219 Lojas Life e 11 Quiosques)

# RECEITA BRUTA | POR CANAL

Destaque para resiliência e constância do crescimento de receita da Companhia. Forte 4T25 impulsionado por uma excelente *Black Friday* que potencializou, em especial, o canal digital



1. Outros incluem receita de serviços de assistência técnica e vendas de quiosque

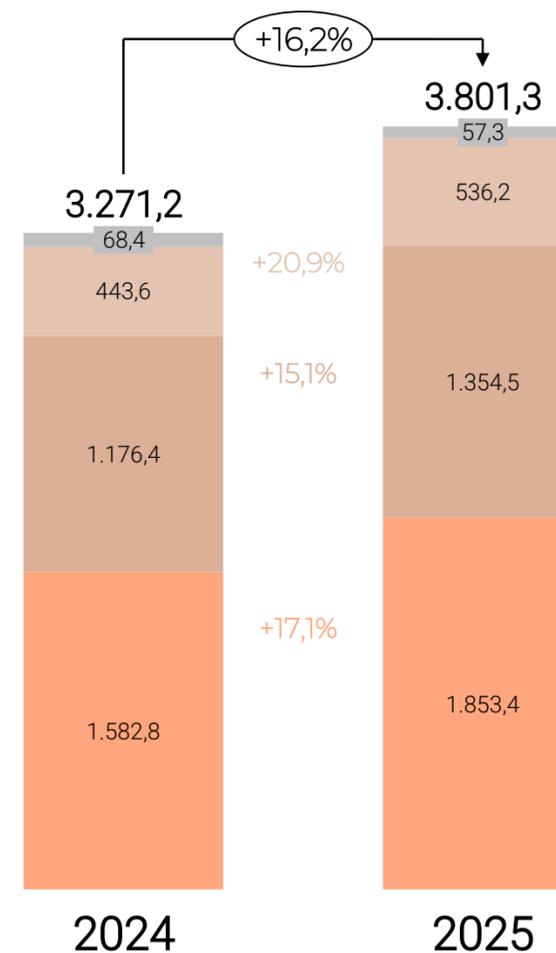
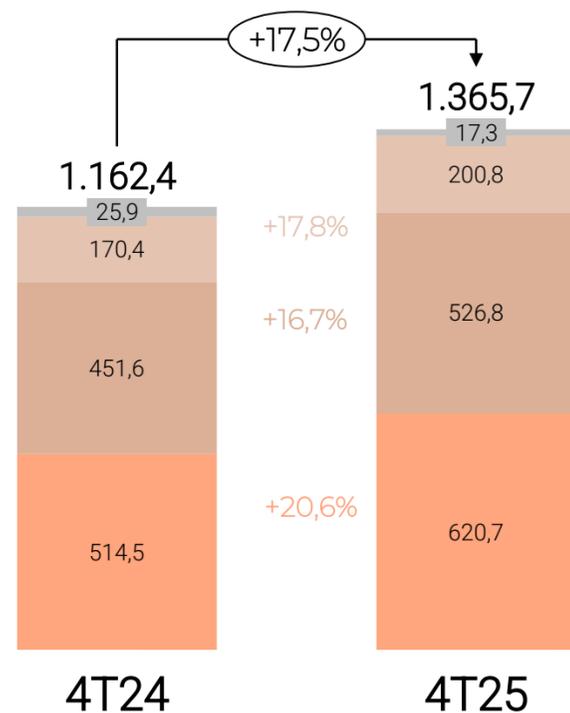
# RECEITA BRUTA | POR CATEGORIA

Todas as categorias cresceram duplo dígito no 4T25 e no ano, com destaque para Joias Vivara no 4T25 que cresceu 20,6% em receita e 11,4% de quantidades vendidas vs. 4T24

Em R\$ M

Em R\$ M

- Acessórios e Serviços
- Relógios
- Life
- Joias



## JOIAS

Peças vendidas: +11,4%  
no 4T25 vs. 4T24

## LIFE

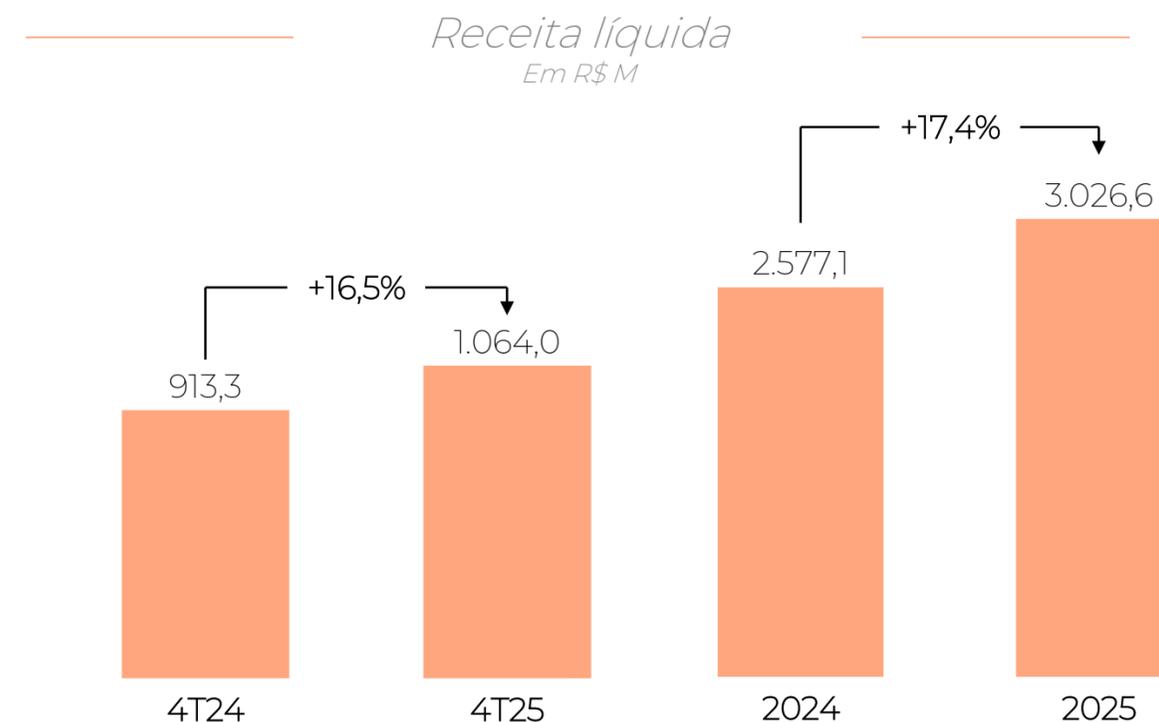
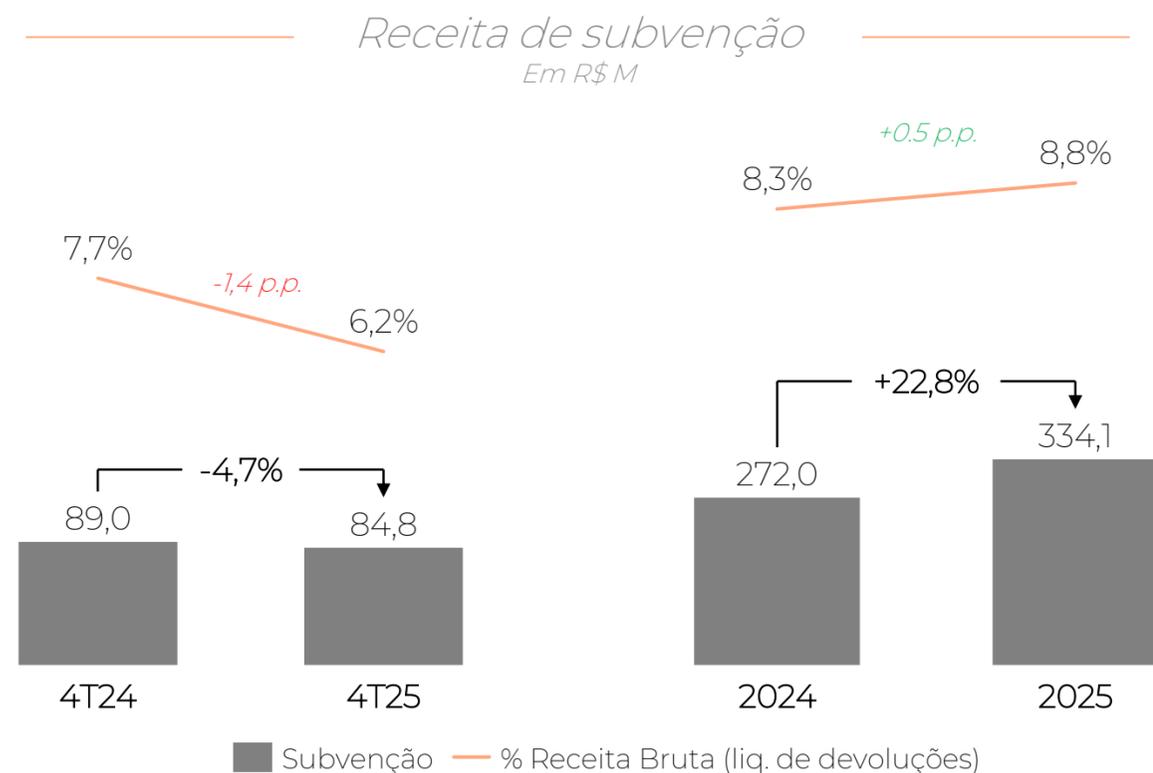
Peças vendidas: +22,3%  
no 4T25 vs. 4T24

## RELÓGIOS

Peças vendidas: +16,8%  
no 4T25 vs. 4T24

# RECEITA DE SUBVENÇÃO E RECEITA LÍQUIDA

4T25 reflete a otimização da produção fabril com início do projeto de gestão dos estoques



Subvenção correspondeu a 6,2% da Receita Bruta no 4T25 (vs. 8,8% em 2025)

## Centro de Distribuição do Espírito Santo

Efeito positivo por conta da operação do novo centro de distribuição no Espírito Santo que gerou R\$ 41,6 milhões no trimestre e R\$ 77,4 milhões no ano

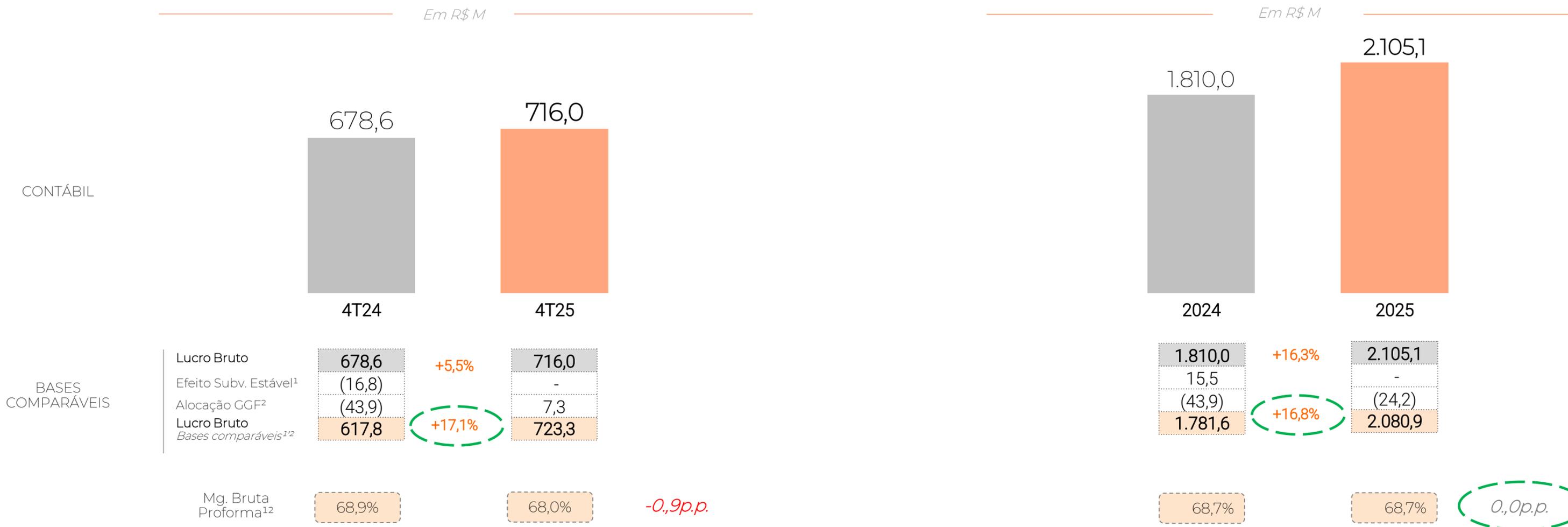
## Redução do ritmo produtivo

Menor geração de crédito presumido de ICMS na fábrica de Manaus por conta da estratégia de otimização de estoques

Receita líquida +16,5% no 4T25 e +17,4% em 2025

# LUCRO BRUTO

4T25 impactado por intensidade promocional e postergação de reposicionamento de preços | Margem bruta<sup>1,2</sup> anual estável



Lucro Bruto de R\$ 716,0 milhões no 4T25 e R\$ 2.105,1 milhões em 2025

Em bases comparáveis<sup>1,2</sup>, crescimento de 17,1% no 4T25 vs. 4T24 (-0,9 p.p. de margem) e 16,8% em 2025 vs. 2024 (margem estável). Trimestre com maior intensidade promocional e postergação de repasses, mas com estratégia diferente para cada marca:

**Vivara:** priorização de **ganho de volume** de peças e *market-share* na categoria, pela postergação de repasses de preço para 2026

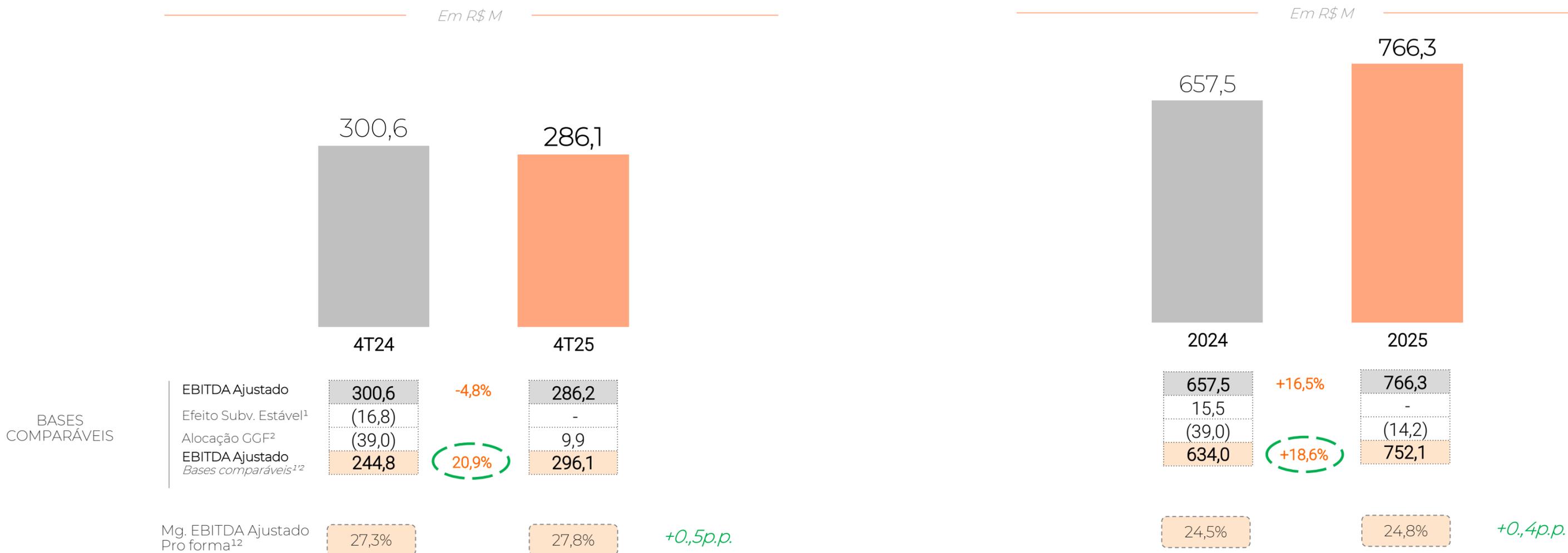
**Life:** estratégia de acelerar velocidade de vendas de itens de menor giro com maior **intensidade promocional** durante a *Black Friday*

1. Para fins de comparabilidade, está apresentado o conceito de receita de subvenção estável de modo a equiparar o patamar de receita de subvenção do período anterior (comparativo) ao patamar do período atual, anulando variações positivas ou negativas que essa rubrica pode gerar no resultado da Companhia. O efeito da variação em regime de subvenção estável é calculado pela diferença, em pontos percentuais, da divisão da linha analisada de 2025 pela receita líquida de 2025, subtraída da divisão da linha analisada de 2024 pela receita líquida de 2024 ajustada considerando o percentual da receita de subvenção de 2025 pela receita bruta de 2025.

2. Excluindo a alocação dos Gastos Gerais de Fabricação (GGF): No fechamento do exercício de 2024, a Companhia modificou a metodologia contábil de custeio de Gastos Gerais de Fabricação (compostos por remuneração de pessoal de fábrica e demais despesas incorridas na planta fabril). Tais gastos passam a ser atribuídos aos custos de cada produto produzido (compondo o valor do estoque de produto acabado) e irão transitar na linha de custo apenas no momento em que o produto produzido seja vendido para o consumidor final (à luz do CPC 16 – Custos).

# EBITDA AJUSTADO

Crescimento de 20,9% no 4T25 vs. 4T24 e 18,6% no 2025 vs. 2024 com expansão de margens nos dois períodos



EBITDA Ajustado de R\$ 286,1 milhões no 4T25 e R\$ 766,3 milhões em 2025

Em bases comparáveis<sup>1,2</sup>, crescimento de 20,9% no 4T25 vs. 4T24 (+0,5 p.p. de margem) e 18,6% em 2025 vs. 2024 (+0,4 p.p. de margem):

(i) No 4T25, margem<sup>1,2</sup> expande apesar da pressão de margem bruta e maiores gastos de Despesas com Vendas (principalmente Mkt, Frete e CRM na BF), devido à alavancagem operacional no G&A e Outras despesas (excluindo débito extemporâneo de IPI)

(ii) No ano, expansão de margem vindo do ganho de escala com Despesas com Vendas e G&A

1. Para fins de comparabilidade, está apresentado o conceito de receita de subvenção estável de modo a equiparar o patamar de receita de subvenção do período anterior (comparativo) ao patamar do período atual, anulando variações positivas ou negativas que essa rubrica pode gerar no resultado da Companhia.

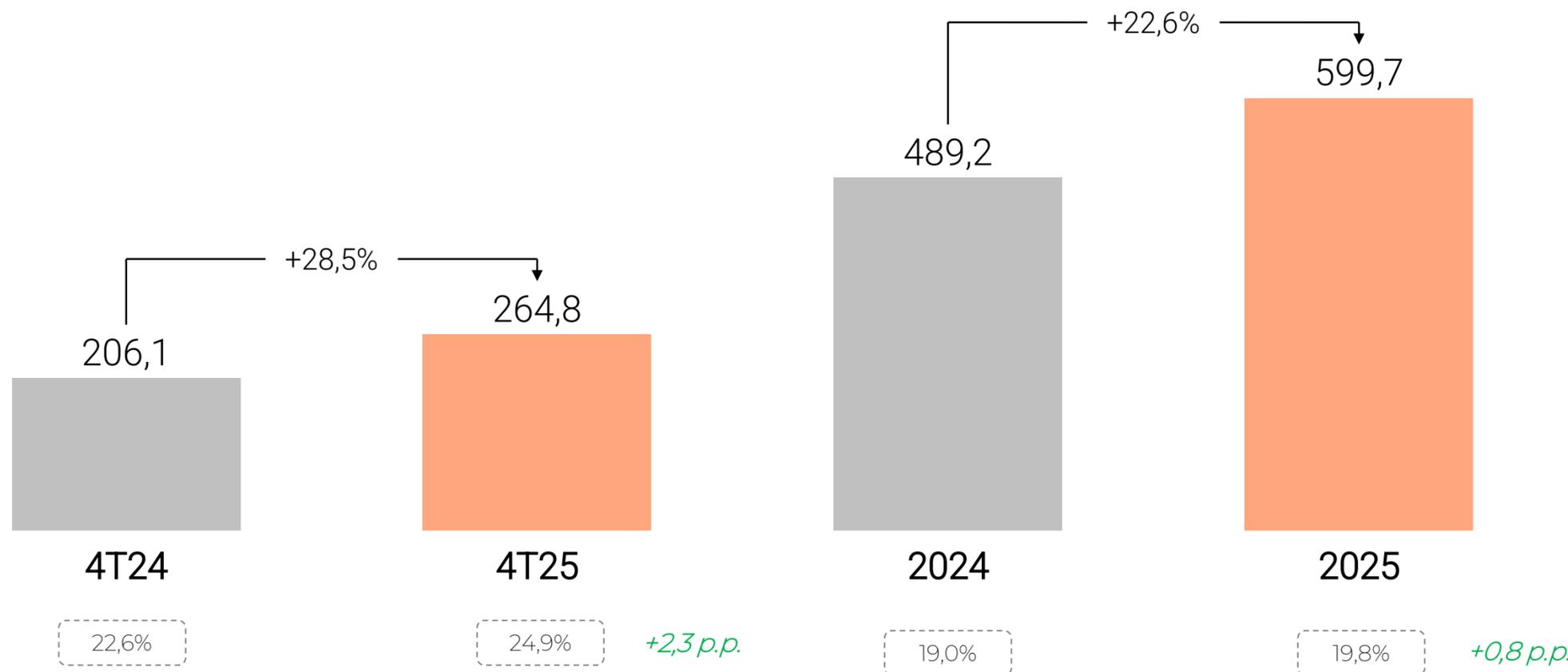
2. Excluindo a alocação dos Gastos Gerais de Fabricação (GGF): No fechamento do exercício de 2024, a Companhia modificou a metodologia contábil de custeio de Gastos Gerais de Fabricação (compostos por remuneração de pessoal de fábrica e demais despesas incorridas na planta fabril). Tais gastos passam a ser atribuídos aos custos de cada produto produzido (compondo o valor do estoque de produto acabado) e irão transitar na linha de custo apenas no momento em que o produto produzido seja vendido para o consumidor final (à luz do CPC 16- Custos).

# LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO<sup>1</sup>

Trajetória de contínua evolução do *bottom line*

Em R\$ M

Em R\$ M



Lucro líquido ajustado<sup>1</sup> desconsidera os efeitos não recorrentes ou reconhecimento de mudanças contábeis:

- Ajustes do EBITDA Ajustado
- Efeito do reconhecimento do GGF (desconsiderado efeito em 2025 e 2024)
- Mudança da alíquota para cálculo do IR diferido (desconsiderado efeito em 2025 e 2024)



Lucro Líquido Ajustado de R\$ 264,8 milhões no 4T25 e R\$ 599,7 milhões em 2025, crescimento de 28,5% no 4T25 vs. 4T24 (+2,3 p.p. de margem) e 22,6% em 2025 vs. 2024 (+0,8 p.p. de margem):

Apesar do maior volume de despesas financeiras (dado menor nível de caixa aplicado ao longo de 2025), crescimento do lucro líquido reflete crescimento do EBITDA Ajustado em bases comparável e melhor alíquota efetiva de imposto por conta de Juros sobre Capital Próprio pago no período

2026

1. MANUTENÇÃO DO  
CRESCIMENTO SUSTENTÁVEL

2. GERAÇÃO DE CAIXA  
OPERACIONAL

3. MAXIMIZAR RETORNO  
PRESERVANDO RENTABILIDADE





# VIVARA

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



# ANEXO 1 | RECONCILIAÇÃO SALDOS AJUSTADOS

Reconciliação do Lucro Líquido Ajustado (R\$ mil)		4T25	4T24	Δ% 25vs24	2025	2024	Δ% 25vs24
	<b>Lucro Líquido</b>	<b>177.525</b>	<b>299.458</b>	<b>-40,7%</b>	<b>619.502</b>	<b>653.394</b>	<b>-5,2%</b>
	(+/-) Itens ajustados ao EBITDA Ajustado	45.810	1.457	n.a.	21.654	(51.006)	n.a.
(i)	(+/-) Correção monetária dos Itens ajustados ao EBITDA Ajustado	15.492	-	n.a.	15.492	(18.334)	n.a.
	(+) Impacto Gastos Gerais de Fabricação (GGF)	7.300	(43.911)	n.a.	(24.234)	(43.911)	-44,8%
(ii)	(+/-) Impacto mudança de contabilização IR Diferido	18.630	(50.907)	n.a.	(32.756)	(50.907)	-35,7%
	<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>264.758</b>	<b>206.097</b>	<b>28,5%</b>	<b>599.657</b>	<b>489.236</b>	<b>22,6%</b>
	Margem Líquida (Ajustado) (% Receita Líquida)	24,9%	22,6%	2,3 p.p.	19,8%	19,0%	0,8 p.p.

Reconciliação do EBITDA (R\$ mil)		4T25	4T24	Δ% 25vs24	2025	2024	Δ% 25vs24
	<b>Lucro Líquido</b>	<b>177.525</b>	<b>299.458</b>	<b>-40,7%</b>	<b>619.502</b>	<b>653.393</b>	<b>-5,2%</b>
	Margem líquida (%)	16,7%	32,8%	(16,1 p.p.)	20,5%	25,4%	(4,9 p.p.)
	(+) IR/CSLL	9.199	(17.815)	151,6%	(31.704)	(27.155)	16,8%
	(+) Resultado financeiro	56.715	30.448	86,3%	138.524	57.347	141,6%
	(+) Depreciação e Amortização	38.846	26.493	46,6%	152.837	149.642	2,1%
	<b>EBITDA Total</b>	<b>282.286</b>	<b>338.584</b>	<b>-16,6%</b>	<b>879.158</b>	<b>833.228</b>	<b>5,5%</b>
	(-) Despesas de aluguel (IFRS16)	(41.970)	(39.391)	6,5%	(134.506)	(124.689)	7,9%
	(+/-) Efeitos não recorrentes	45.810	1.457	n.a.	21.654	(51.006)	-142,5%
	(+) Débito extemporâneo de IPI	42.841	-	-	42.841	-	-
	(+/-) Créditos extemporâneo de PIS/COFINS	580	(4.370)	113,3%	(38.371)	(75.666)	-49,3%
	(+) Ajustes na Estrutura e êxitos de advogados	2.389	5.827	-59,0%	17.183	24.661	-30,3%
	<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>286.126</b>	<b>300.649</b>	<b>-4,8%</b>	<b>766.305</b>	<b>657.533</b>	<b>16,5%</b>
	Margem EBITDA Ajustada (%)	26,9%	32,9%	(6,0 p.p.)	25,3%	25,5%	(0,2 p.p.)

Estoques		4T25	3T25	4T24	Δ% QoQ	Δ% YoY
	Produtos acabados	978.949	1.147.361	866.841	-14,7%	12,9%
	Matéria Prima	443.046	407.758	353.107	8,7%	25,5%
	Embalagens	56.459	60.357	48.252	-6,5%	17,0%
	Estoque em trânsito	472	8.027	64.378	-94,1%	-99,3%
	Provisão para perdas	-	-	-	-	-
	<b>Estoques</b>	<b>1.478.926</b>	<b>1.623.503</b>	<b>1.332.578</b>	<b>-8,9%</b>	<b>11,0%</b>
(i)	Alocação GGF (saldo patrimonial)	68.145	75.445	43.911	-9,7%	55,2%
	<b>Estoques (Ex-GGF)</b>	<b>1.410.782</b>	<b>1.548.058</b>	<b>1.288.667</b>	<b>-8,9%</b>	<b>9,5%</b>
	COGS LTM	- 921.472	- 808.225	- 767.087	14,0%	20,1%
(i)	Alocação GGF (Impacto no resultado)	- 7.301	10.147	43.911	-171,9%	-116,6%
	COGS LTM (Ex-GGF)	- 945.707	- 883.670	- 810.998	7,0%	16,6%
	<b>Dias de estoque</b>	<b>4T25</b>	<b>3T25</b>	<b>4T24</b>	<b>Δ QoQ</b>	<b>Δ YoY</b>
	<b>Dias de Estoque (Ex-GGF)</b>	<b>537</b>	<b>631</b>	<b>572</b>	<b>- 94</b>	<b>- 35</b>

## (i) Revisão Metodologia de Custeio Contábil: Gastos Gerais de Fabricação (GGF)

No fechamento do exercício de 2024, a Companhia modificou a metodologia contábil de custeio de Gastos Gerais de Fabricação (compostos por remuneração de pessoal de fábrica e demais despesas incorridas na planta fabril). Essa mudança impacta positivamente o custo contábil de 2024, tendo sido integralmente registrada no 4T24 (e com isso, impactando comparabilidade das rubricas). **Antes:** Até a divulgação do 3T24, a contabilização de tais gastos no custo se dava na competência em que eram incorridas, independentemente se os produtos produzidos terem sido vendidos ao consumidor final ou não (ex: salário do pessoal de fábrica era reconhecido como custo no ato do desembolso caixa, não sendo atribuídos & absorvidos aos produtos produzidos que eram alocados no estoque de produtos acabados). **Agora em diante:** Tais gastos passam a ser atribuídos aos custos de cada produto produzido (compondo o valor do estoque de produto acabado) e irão transitar na linha de custo apenas no momento em que o produto produzido seja vendido para o consumidor final (à luz do CPC 16 – Custos).

## (ii) Mudança na contabilização do Imposto de Renda Diferido

No exercício de 2024, a Companhia revisou os cálculos do imposto de renda diferido sobre os lucros não realizados nos estoques das operações entre suas controladas, passando a utilizar a taxa nominal do Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL) no Brasil, equivalente a 34%, à luz do CPC 32 – Tributos sobre o Lucro. Até o exercício findo em 31 de dezembro de 2023, a Companhia utilizava a taxa média efetiva consolidada para calcular o imposto diferido. No entanto, com base na revisão realizada à luz do CPC 32 – Tributos sobre o Lucro, concluiu-se que a adoção da taxa nominal garantiria uma melhor apresentação da consolidação contábil do Grupo, alinhada às práticas contábeis aplicáveis. Sem impacto material nos índices financeiros e demais informações contábeis de 2023 (e 4T23), o saldo da linha de IR/CSLL e Lucro Líquido nesse release estão retificados, tal qual apresentado na Demonstração Financeira de 2024 (RETIFICAÇÃO DE INFORMAÇÕES CONTÁBEIS – CORREÇÃO DE ERROS NÃO MATERIAIS) para demonstrar os efeitos contábeis da consolidação com base na taxa nominal no exercício de 2023. Para fins de comparabilidade, apresentamos a métrica Lucro Líquido (comparável) que ajusta esse efeito em 2024 e 2025, de maneira a representar a metodologia utilizada anteriormente.

# ANEXO 2 | CÁLCULO ROIC

ROIC	2020	2021	2022	2023	2024	2025
<b>NOPAT</b>	<b>174</b>	<b>237</b>	<b>311</b>	<b>381</b>	<b>489</b>	<b>580</b>
<b>(=) Ativo Circulante ajustado</b>	<b>892</b>	<b>1.116</b>	<b>1.446</b>	<b>1.752</b>	<b>2.455</b>	<b>2.762</b>
(i) (+) Contas a Receber	410	532	664	831	955	1.154
(ii) (+) Estoque	365	527	710	783	1.289	1.411
(+) Outros	116	57	72	139	211	197
<b>(=) Passivo Circulante ajustado</b>	<b>311</b>	<b>478</b>	<b>568</b>	<b>555</b>	<b>668</b>	<b>606</b>
(iii) (+) Fornecedores	53	158	145	172	373	194
(+) Obrigações trabalhistas e tributárias	142	192	204	203	232	268
(+) Arrendamento	50	77	79	88	103	98
(+) Outros	66	52	140	92	-40	47
<b>(=) Ativo Não-Circulante ajustado</b>	<b>97</b>	<b>164</b>	<b>240</b>	<b>362</b>	<b>419</b>	<b>422</b>
(+) Imobilizado e Intangível	350	511	694	825	920	1.015
(-) Imobilizado IFRS16	(253)	(347)	(454)	(463)	(501)	(593)
<b>(=) Capital Empregado</b>	<b>677</b>	<b>802</b>	<b>1.117</b>	<b>1.559</b>	<b>2.206</b>	<b>2.578</b>
<b>(=) ROIC</b>	<b>25,7%</b>	<b>29,6%</b>	<b>27,8%</b>	<b>24,4%</b>	<b>22,2%</b>	<b>22,5%</b>

(i) Saldo 2025 pro forma expurgando o efeito da antecipação de recebíveis de cartão de crédito no valor de R\$ 163,8 milhões

(ii) Saldos expurgando a alocação dos Gastos Gerais de Fabricação

(iii) Fornecedores incluindo a linha de Fornecedores Convênio



VIVARA

---

CONFERENCE

---

2025 • CALL



# OPENING REMARKS

Thiago Borges

CEO Vivara

# KEY MESSAGES 4Q25 | 2025

## SUSTAINABLE GROWTH | 4Q25 was the strongest quarter of the year

Gross Revenue (net of returns) 4Q25: 17.5% YoY | 2025: 16,2% YoY, driven by:

- Same Store Sales (SSS) of 11.5% in 4Q25 and 11.8% in 2025
- Strong digital growth of 31.5% in 4Q25 and 19.5% in the year

## EXPANSION | Full-year guidance delivered and acceleration expected for 2026

- 41 new stores in the year, in which 39 Life and 2 Vivara, with 24 stores opened in 4Q25 alone
- Acceleration in the pace of openings in 2026 with guidance of 55 to 65 new stores

## PROFITABILITY EVOLUTION<sup>1</sup>

- Expansion of Adjusted EBITDA margin<sup>1,2</sup> by 0.5 p.p., on comparable basis<sup>1,2</sup>, reaching 27.8% in 4Q25
- Adjusted net income<sup>1</sup> in 4Q25 totaled R\$ 264.8 million, up 28.5% vs. 4Q24, with margin of 24.9%, an expansion of 2.3 p.p.

## START OF INVENTORY OPTIMIZATION<sup>1</sup> | Reduction of 35 days of inventory vs. 4Q24

## STRONG OPERATING CASH GENERATION<sup>3</sup>

- Generation of R\$ 203.7 million in 2025, with a 58.4% reduction in net debt<sup>4</sup>, totaling 0.2x Net Debt / Adjusted EBITDA

1. Excluding the allocation of Manufacturing Overhead Costs (GGF): At the end of fiscal year 2024, the Company changed the accounting costing methodology for Manufacturing Overhead Costs (which consist of factory personnel remuneration and other expenses incurred at the manufacturing plant). These costs are now allocated to the cost of each product manufactured (therefore composing the value of finished goods inventory) and will only flow through the cost line when the product produced is sold to the final consumer (in accordance with CPC 16 – Costs). Inventory balance and inventory days presented exclude the allocation of these costs in order to maintain comparability with the historical series. A reconciliation with this presentation is shown in the Appendix.

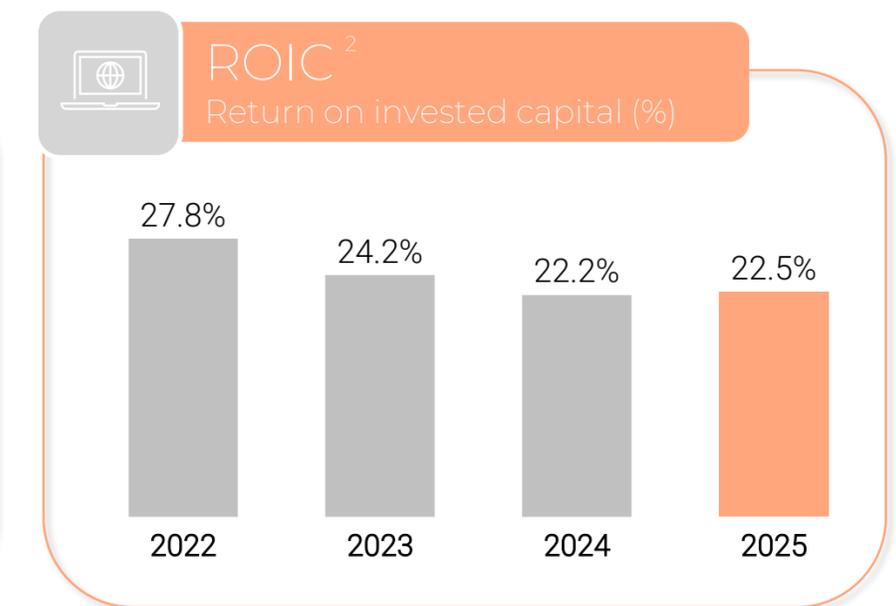
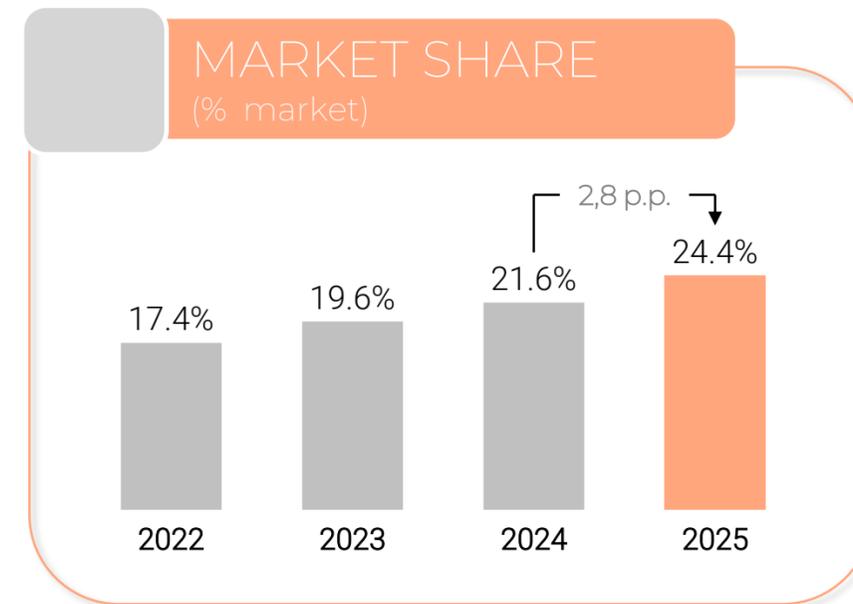
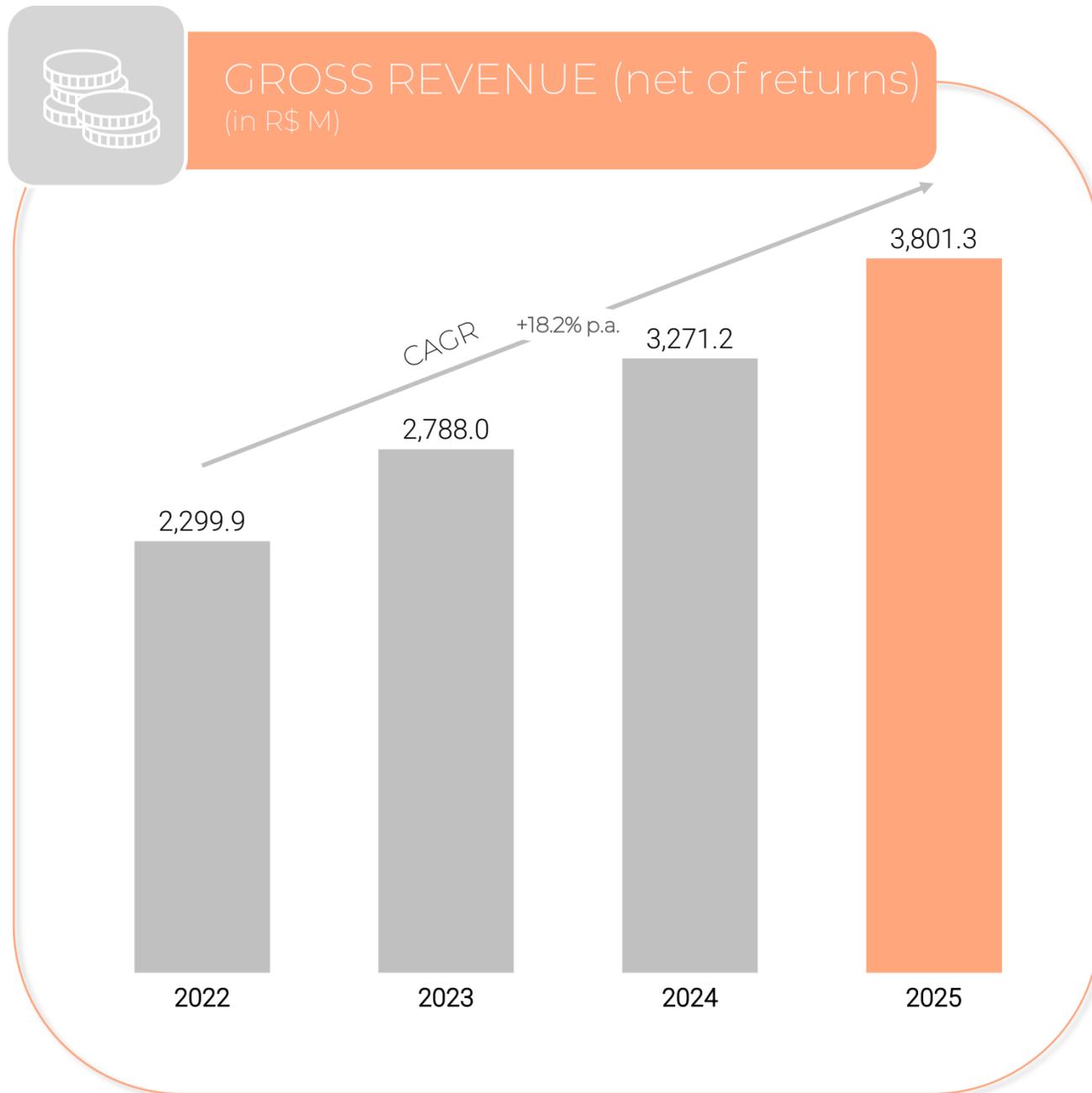
2. For comparability purposes, the concept of stable subvention revenue is presented in order to equalize the level of subvention revenue of the prior period (comparison period) to the level of the current period, neutralizing positive or negative variations that this line item may generate in the Company's results. The effect of the variation under the stable subvention regime is calculated as the difference, in percentage points, between the ratio of the line item analyzed in 2025 to the net revenue of 2025, and the ratio of the line item analyzed in 2024 to the net revenue of 2024 adjusted by applying the percentage of subvention revenue of 2025 over the gross revenue of 2025.

3. The metric comprises the line Cash generated (used) in operating activities, net of the following items: (i) income tax and social contribution paid, (ii) interest paid on loans and financing, (iii) interest paid on right-of-use lease liabilities, and (iv) lease payments of right-of-use assets. (v) The metric in 4Q25 and in 2025 was R\$ 383.3 million and R\$ 367.7 million, respectively, considering the early payment of dividends in the amount of R\$ 163.8 million. Excluding this effect, the adjusted amount corresponds to the figure presented above.

4. Historically, the Company recorded supplier financing operations under the line referred to as "Convened Suppliers", classified as operating. To improve comparability, these balances were considered as debt in the opening shown above.

# SUSTAINABLE GROWTH

Consistent growth trajectory, market share gains and high levels of return

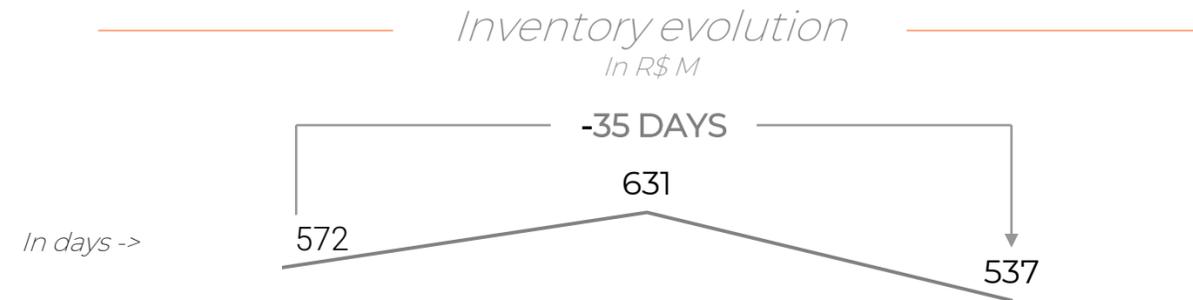


■ Quiosques ■ Life ■ Vivara

1. The Company uses as reference the Euromonitor study (2021), updated with ICVA Cielo data and internal information. The calculation considers Vivara's total revenue, including the watches and accessories categories.  
2. ROIC calculation considers the Company's cash tax rate. The calculation methodology is presented in the appendix to this presentation.

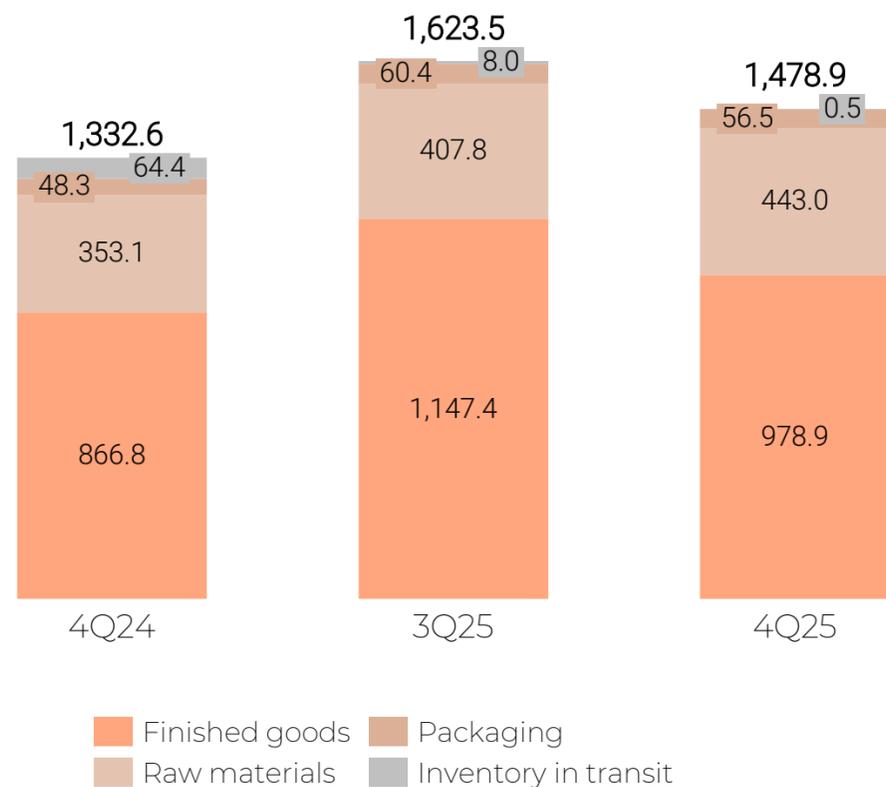
# INVENTORY OPTIMIZATION

The initiatives implemented since 3Q25 enabled the achievement of this first reduction milestone, aligned with healthy growth, demonstrating the assertiveness of demand planning.



-35 inventory<sup>1</sup> days

Equivalent to R\$ 89.6 million optimized in the year



## Key initiatives that drove this optimization:

### 1) Reallocation of items between stores | R\$ 20.2 million

- ✓ Items with low sales velocity in their original stores were transferred to stores with higher sales velocity, eliminating the need for additional production of these items and reducing the need for raw material purchases.

### 2) Melting | R\$ 38.1 million

- ✓ Melting of slow-moving items, converting idle finished goods into raw material available for the production of fast-movers.

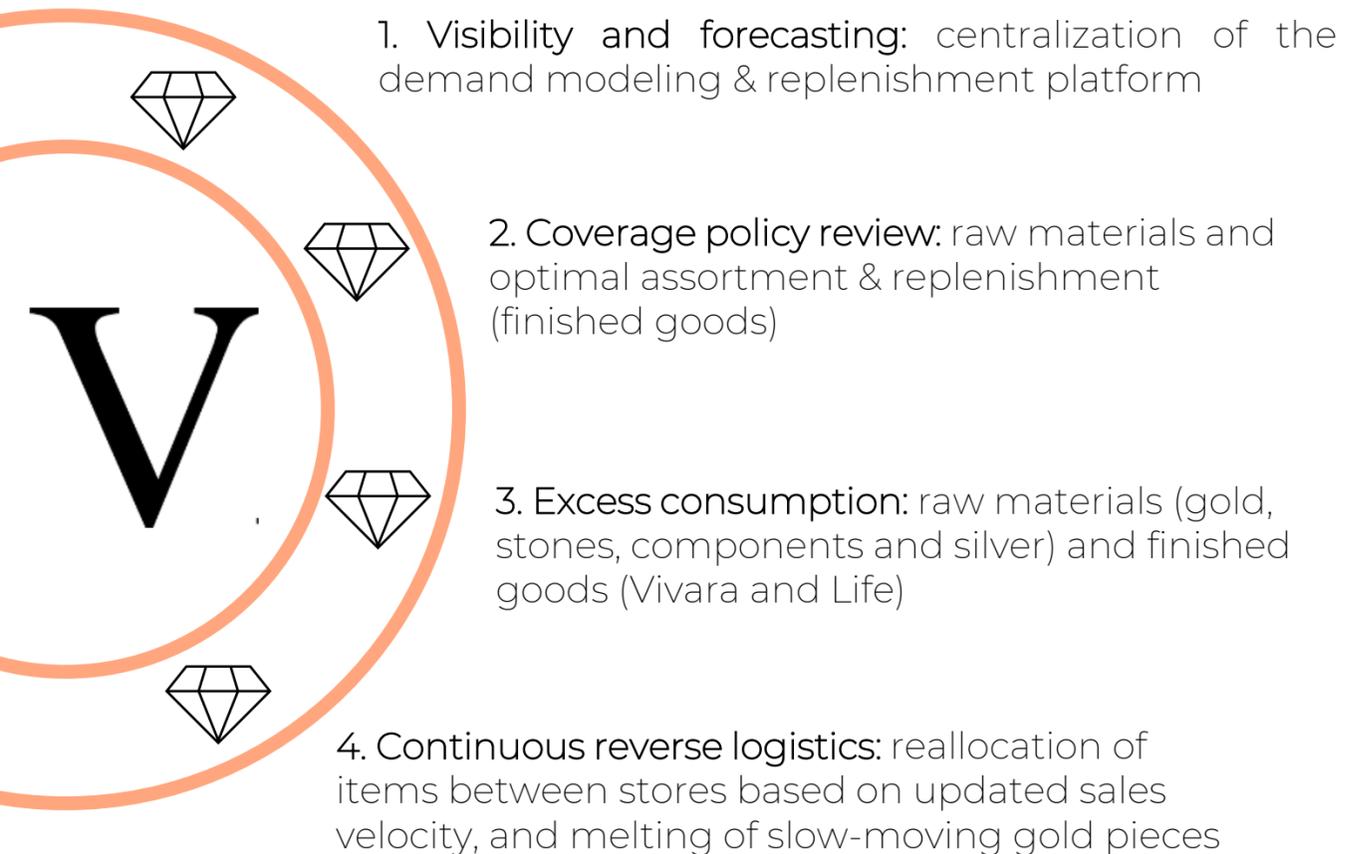
### 3) Excess consumption and purchase reduction

- ✓ Main driver: reduction in the volume of raw material purchases (gold) starting in Jun/2025.

1. At the end of fiscal year 2024, the Company changed the accounting methodology for allocating General Manufacturing Expenses (GGF), which consist of factory payroll and other expenses incurred at the manufacturing plant. These costs are now allocated to the cost of each product manufactured (therefore composing the value of finished goods inventory) and are recognized in cost of goods sold only when the product is sold to the final customer, in accordance with CPC 16 – Inventories. As a result, part of these expenses may remain temporarily recorded in inventory and will only impact cost when the related product is sold.

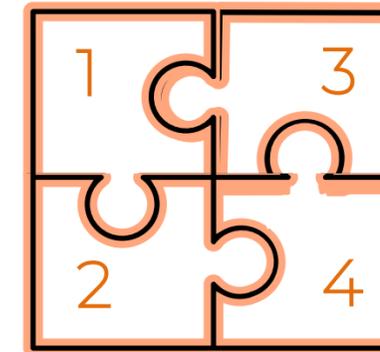
# INVENTORY MANAGEMENT OPTIMIZATION COMBINED WITH GROWTH AND PROFITABILITY

## Key pillars



## Guiding principles

Inventory coverage



Sales performance  
Forecasting and response.

Aging

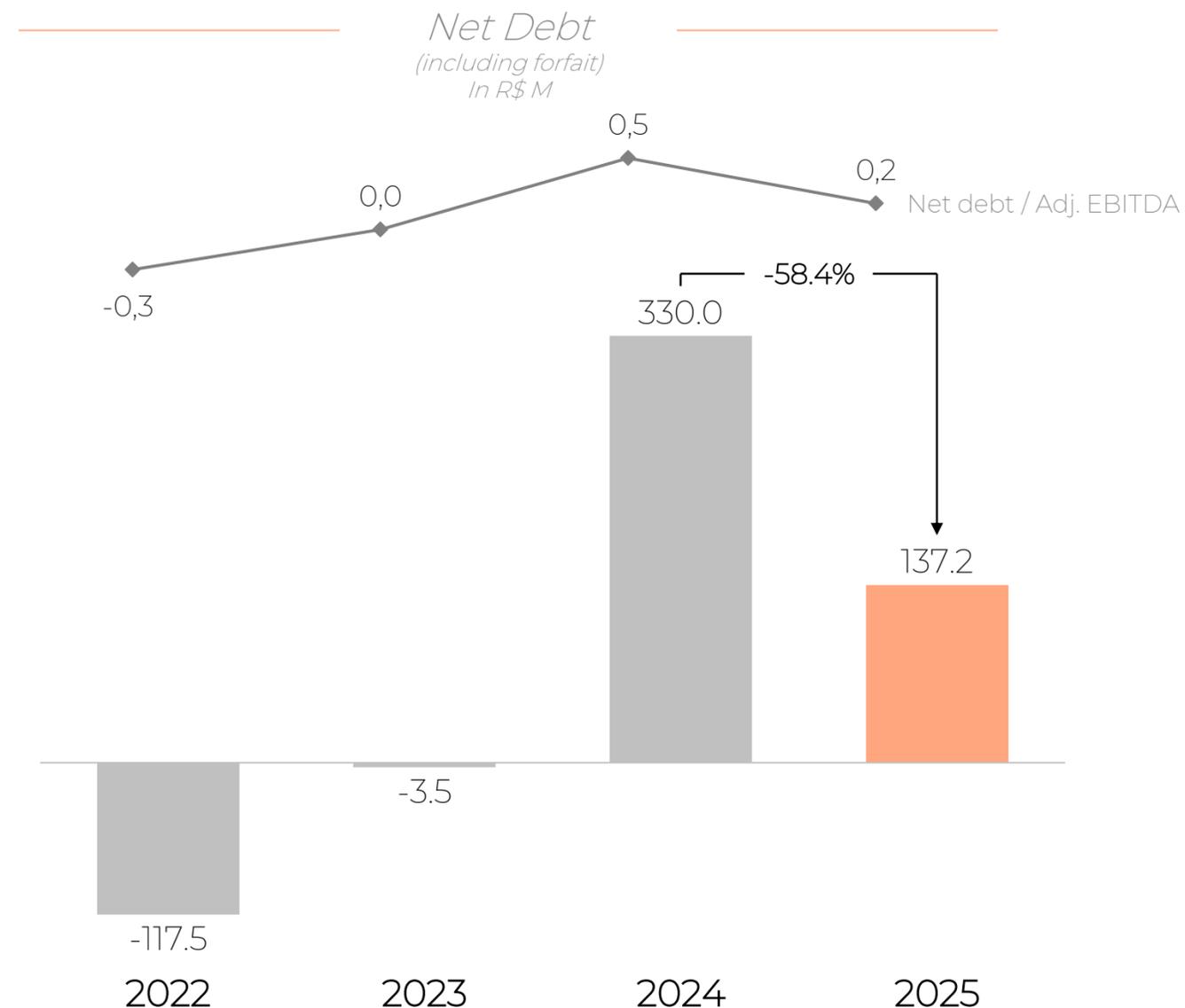
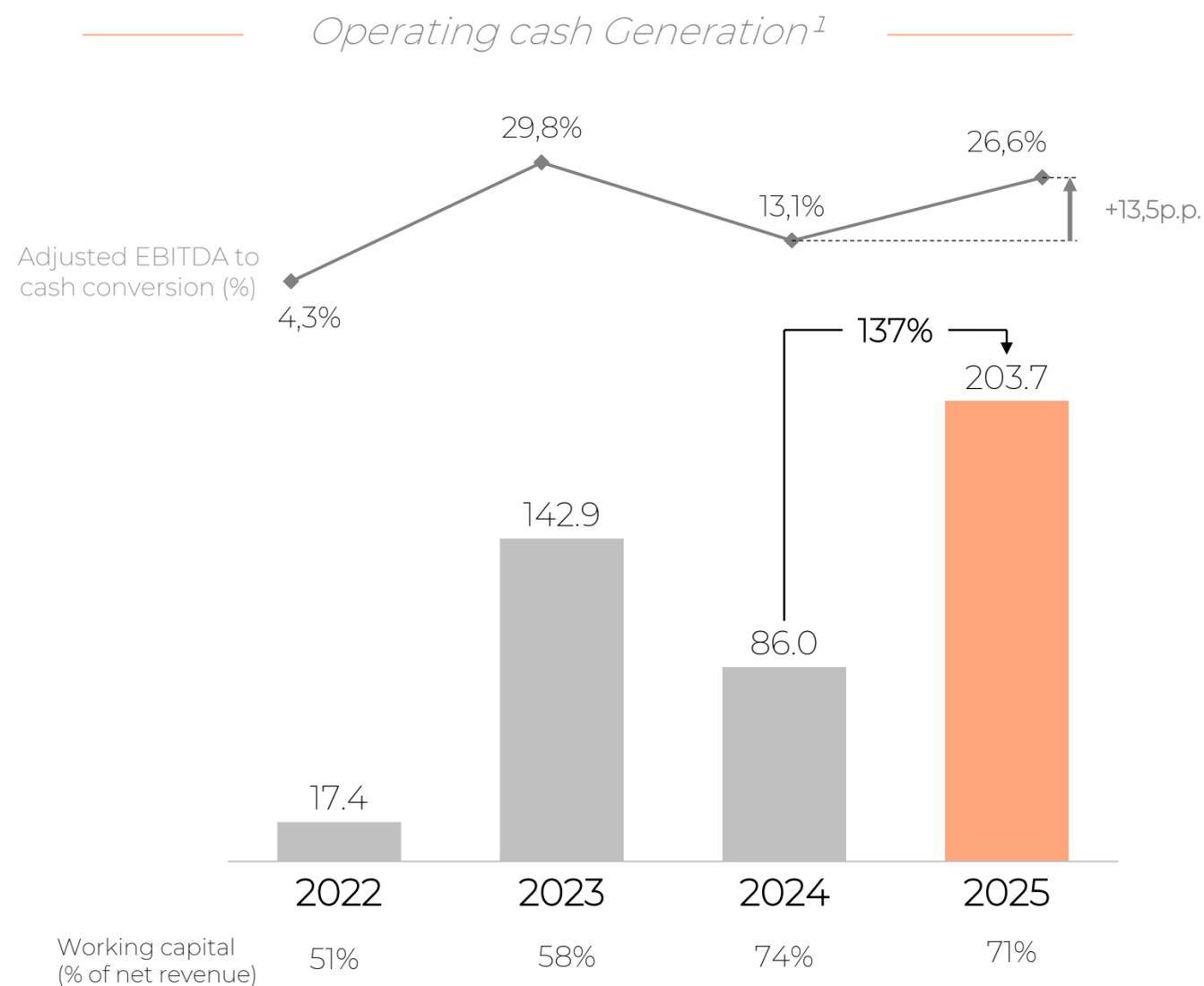
Product category management

## Key initiatives for 2026



# ROBUST OPERATING CASH GENERATION

More efficient working capital contributed to a 13.5 p.p. increase in adjusted EBITDA conversion and to a reduction of R\$ 192.7 million in net debt (including forfait<sup>2</sup>).

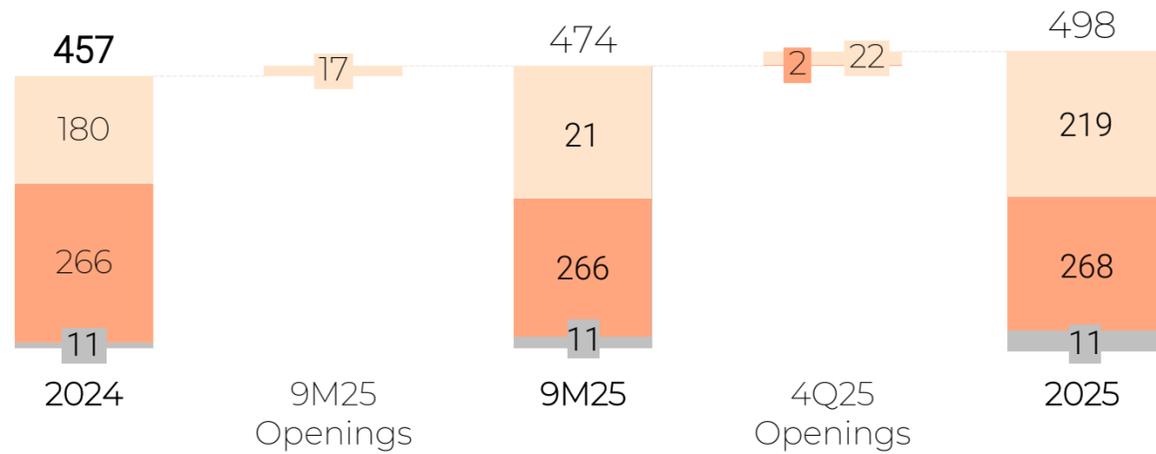


1. The metric comprises the line Cash generated (used) in operating activities, net of the following items: (i) income tax and social contribution paid, (ii) interest paid on loans and financing, (iii) interest paid on right-of-use lease liabilities, and (iv) lease payments of right-of-use assets. (v) The metric in 2025 was R\$ 367.7 million, considering the early receipt of credit card receivables in the amount of R\$ 163.8 million. Excluding this effect, the adjusted amount corresponds to the figure presented above.  
 2. Historically, the Company recorded supplier financing operations under the line referred to as "Convened Suppliers", classified as operating. To improve comparability, these balances were considered as debt in the opening shown above.

# EXPANSION

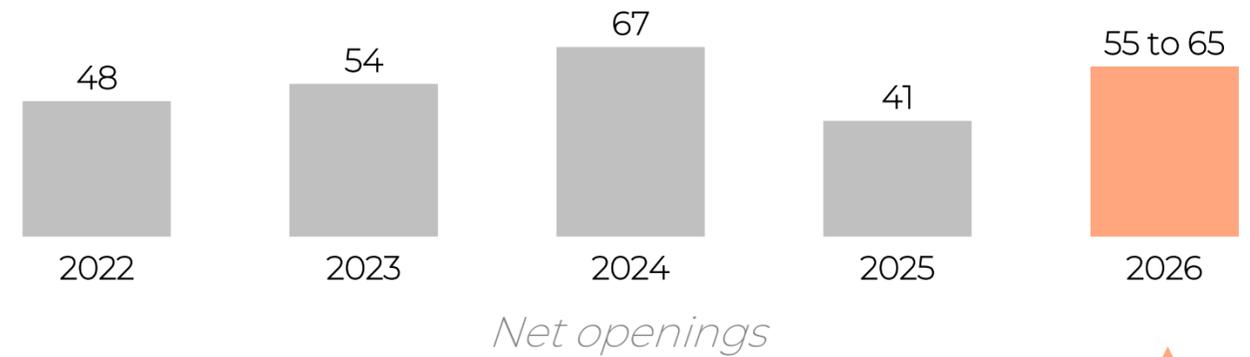
41 net openings in 2025 and preparation to accelerate the pace of openings in 2026

EVOLUTION OF  
*NET STORE OPENINGS*  
+24 stores in 4Q25 | +41 stores in 2025

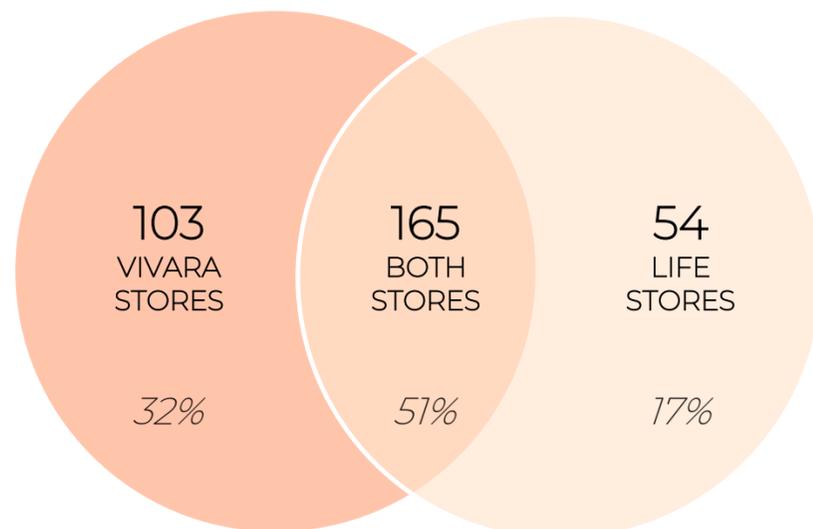


GUIDANCE  
*2026 STORE OPENINGS*

55 to 65 novas lojas  
*Greater focus on Life stores*



FOOTPRINT BY  
*# OF SHOPPINGS*



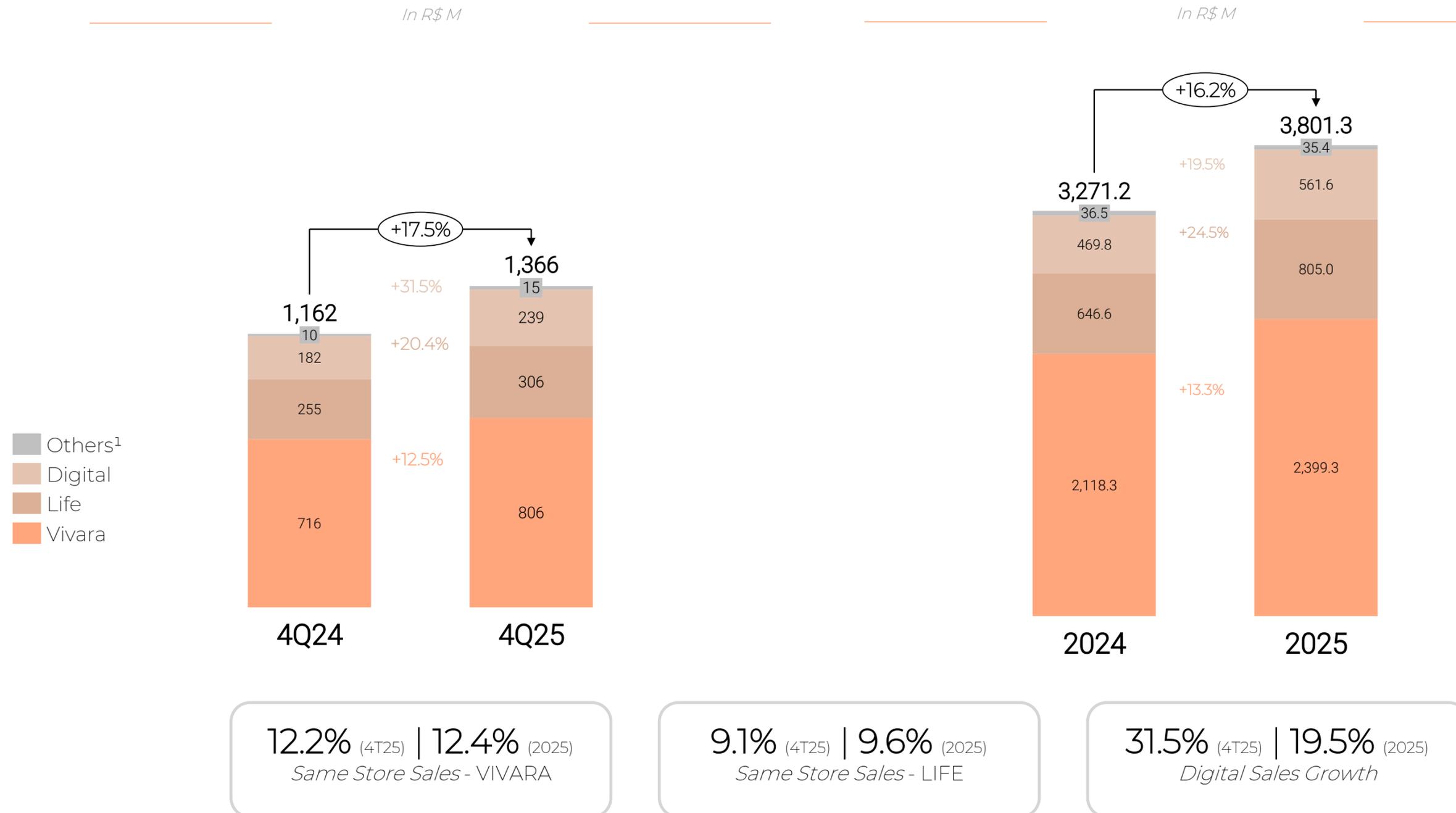
321 SHOPPINGS<sup>1</sup>

- ✓ The plan foresees ~50% of openings in the Southeast region, ~20% in the South, and ~30% in the remaining regions
- ✓ Planned selective refurbishments of Vivara stores to update the store base and reinforce brand differentiation

1. Does not include the 11 kiosks and 1 street store (Vivara Oscar Freire) to reach a total of 498 points of sale in Dec/25 (268 Vivara stores, 219 Life stores and 11 kiosks).

# REVENUE | BY CHANNEL

Highlight to the resilience and consistency of the Company's revenue growth. Strong 4Q25 driven by an excellent Black Friday, which especially boosted the digital channel.



<sup>1</sup> Others include technical assistance service revenue and kiosk sales.

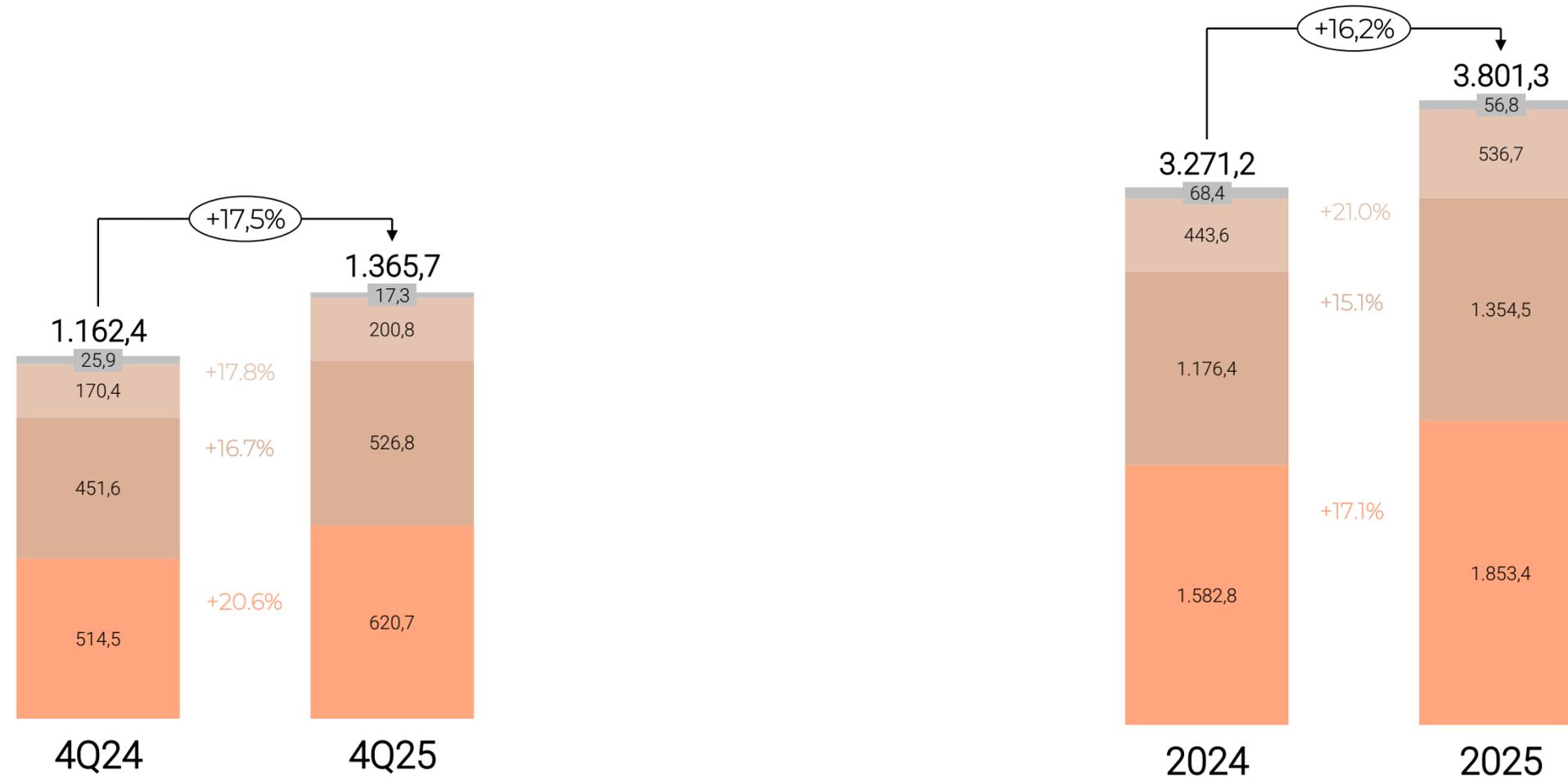
# REVENUE | BY CATEGORY

All categories posted double-digit growth in 4Q25 and in the year. Highlight for Vivara Jewelry in 4Q25, which grew 20.6%, with volume increasing 11.4%.

In R\$M

In R\$M

- Accessories and services
- Watches
- Life
- Jewelry



## JEWELRY

Pieces sold: +11.4%  
Average price: +8.5%  
in 4Q25

## LIFE

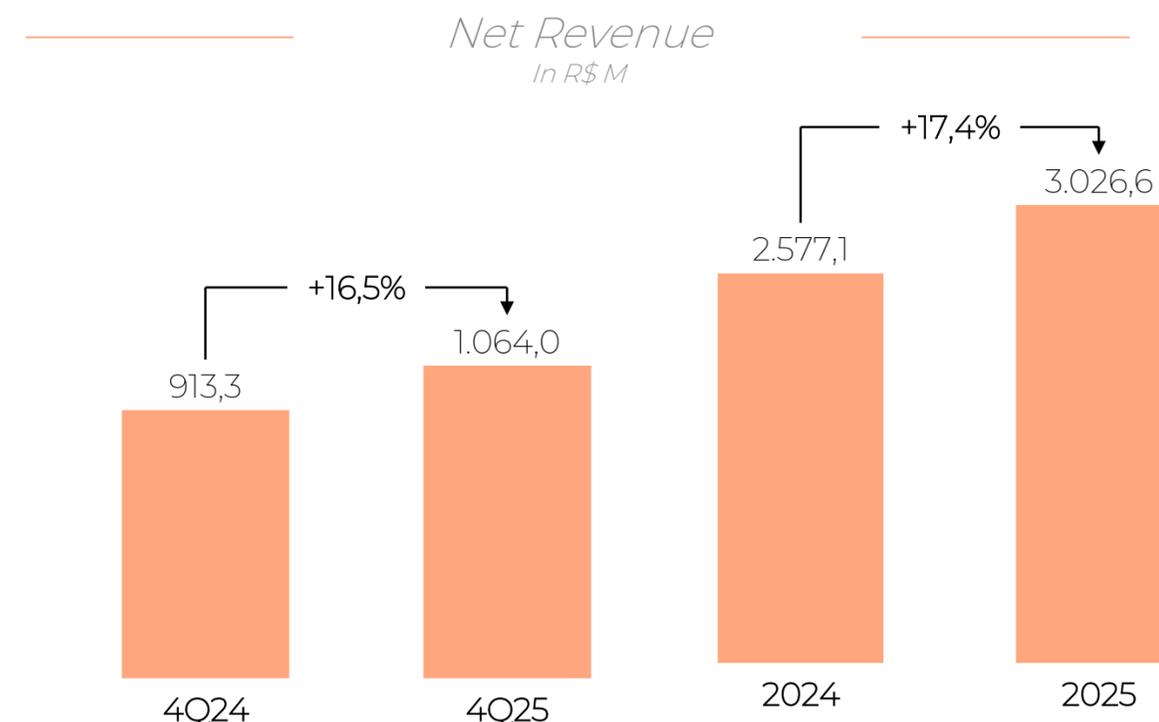
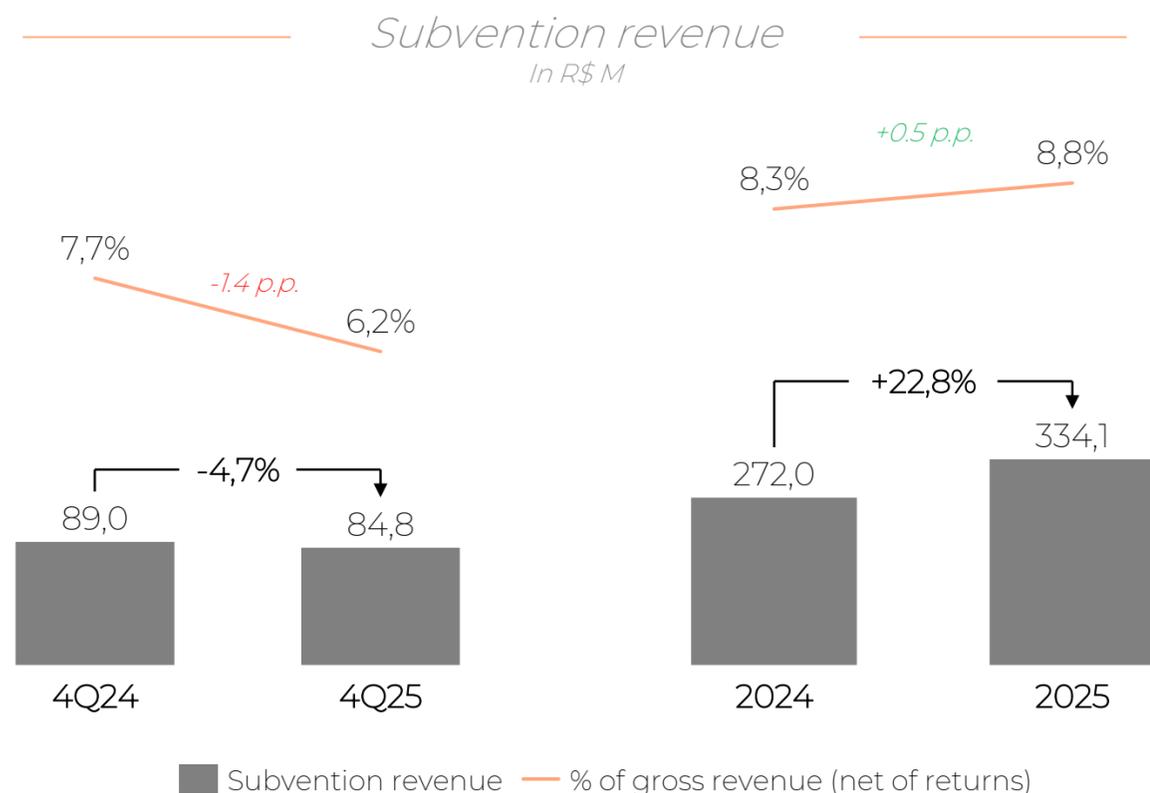
Pieces sold: +22.3%  
Average price: -5.2%  
in 4Q25

## WACHES

Pieces sold: +16,8%  
In 4Q25 vs. 4Q24

# SUBVENTION REVENUE AND NET REVENUE

4Q25 reflects the optimization of factory production with the start of the inventory management project



Net revenue increased 16.5% in 4Q25 and 17.4% in 2025.

Subvention revenue represented 6.2% of Gross Revenue in 4Q25 (vs. 8.8% in 2025)

## Espírito Santo Distribution Center

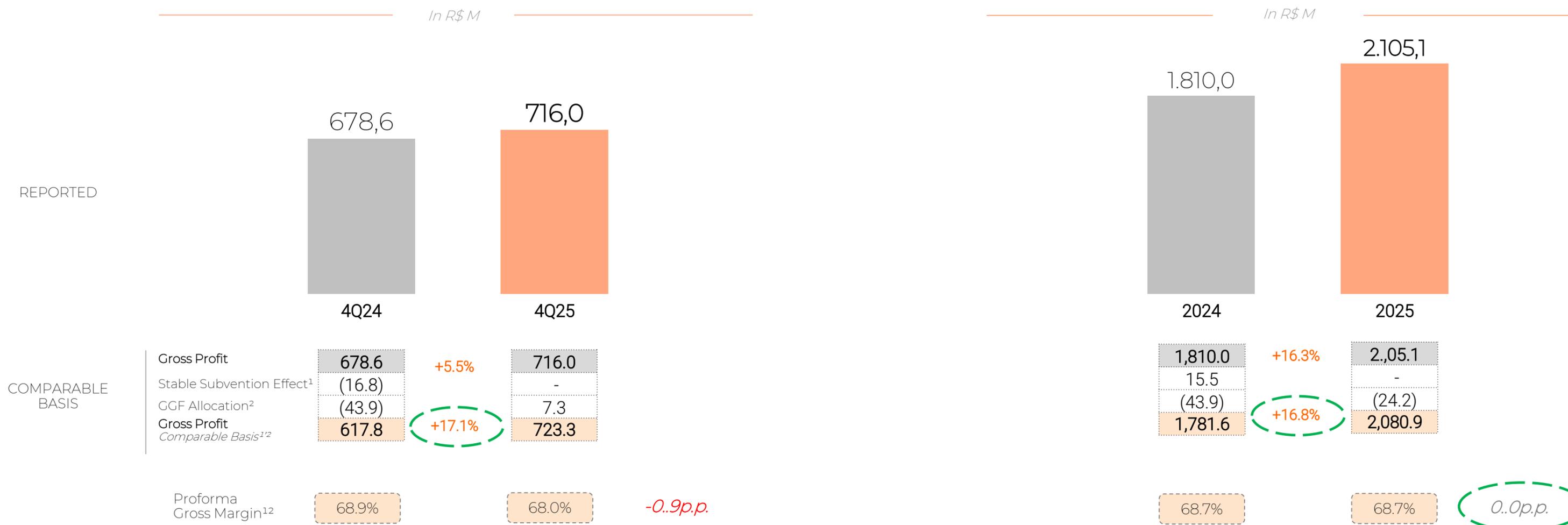
- Positive impact from the operation of the new distribution center in Espírito Santo, which generated R\$ 41.6 million in the quarter and R\$ 77.4 million in the year.

## Lower production pace

- Lower generation of presumed ICMS credits at the Manaus plant, reflecting the inventory optimization strategy.

# GROSS PROFIT

4Q25 impacted by higher promotional intensity and delayed price repositioning | Annual gross margin<sup>1,2</sup> stable



Gross profit totaled R\$ 716.0 million in 4Q25 and R\$ 2,105.1 million in 2025.

On a comparable basis<sup>1,2</sup>, growth of 17.1% in 4Q25 vs. 4Q24 (-0.9 p.p. margin) and 16.8% in 2025 vs. 2024 (stable margin). The quarter was marked by higher promotional intensity and delayed price pass-through, with distinct strategies for each brand:

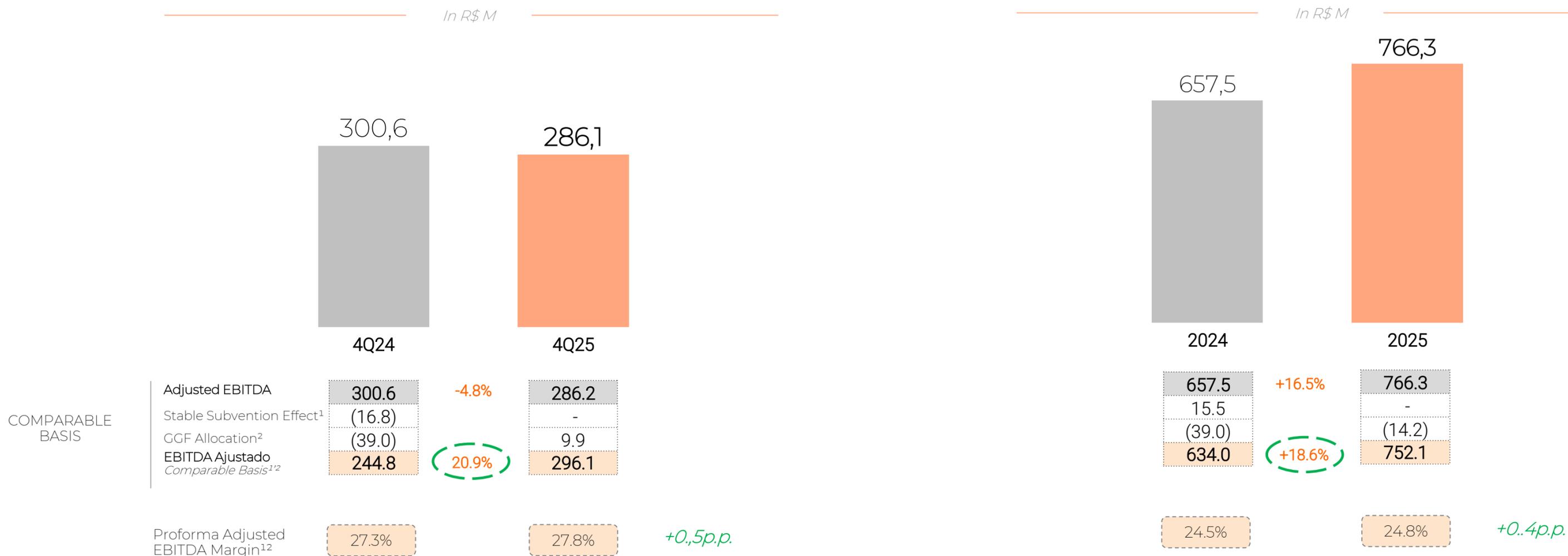
**Vivara:** focus on gaining volume and market share in the category, due to the postponement of price pass-through to 2026.

**Life:** strategy to accelerate the sell-through of slow-moving items through higher promotional intensity during Black Friday.

1. For comparability purposes, the concept of stable subvention revenue is presented in order to equalize the level of subvention revenue of the prior period (comparison period) to the level of the current period, neutralizing positive or negative variations that this line item may generate in the Company's results. The effect of the variation under the stable subvention regime is calculated as the difference, in percentage points, between the ratio of the line item analyzed in 2025 to the net revenue of 2025, and the ratio of the line item analyzed in 2024 to the net revenue of 2024 adjusted by applying the percentage of subvention revenue of 2025 over the gross revenue of 2025.  
 2. Excluding the allocation of Manufacturing Overhead Costs (GGF): At the end of fiscal year 2024, the Company changed the accounting costing methodology for Manufacturing Overhead Costs (which consist of factory personnel remuneration and other expenses incurred at the manufacturing plant). These costs are now allocated to the cost of each product manufactured (therefore composing the value of finished goods inventory) and will only flow through the cost line when the product produced is sold to the final consumer (in accordance with CPC 16 – Costs).

# ADJUSTED EBITDA

Growth of 20.9% in 4Q25 vs. 4Q24 and 18.6% in 2025 vs. 2024, with margin expansion in both periods



Adjusted EBITDA totaled R\$ 286.1 million in 4Q25 and R\$ 766.3 million in 2025.

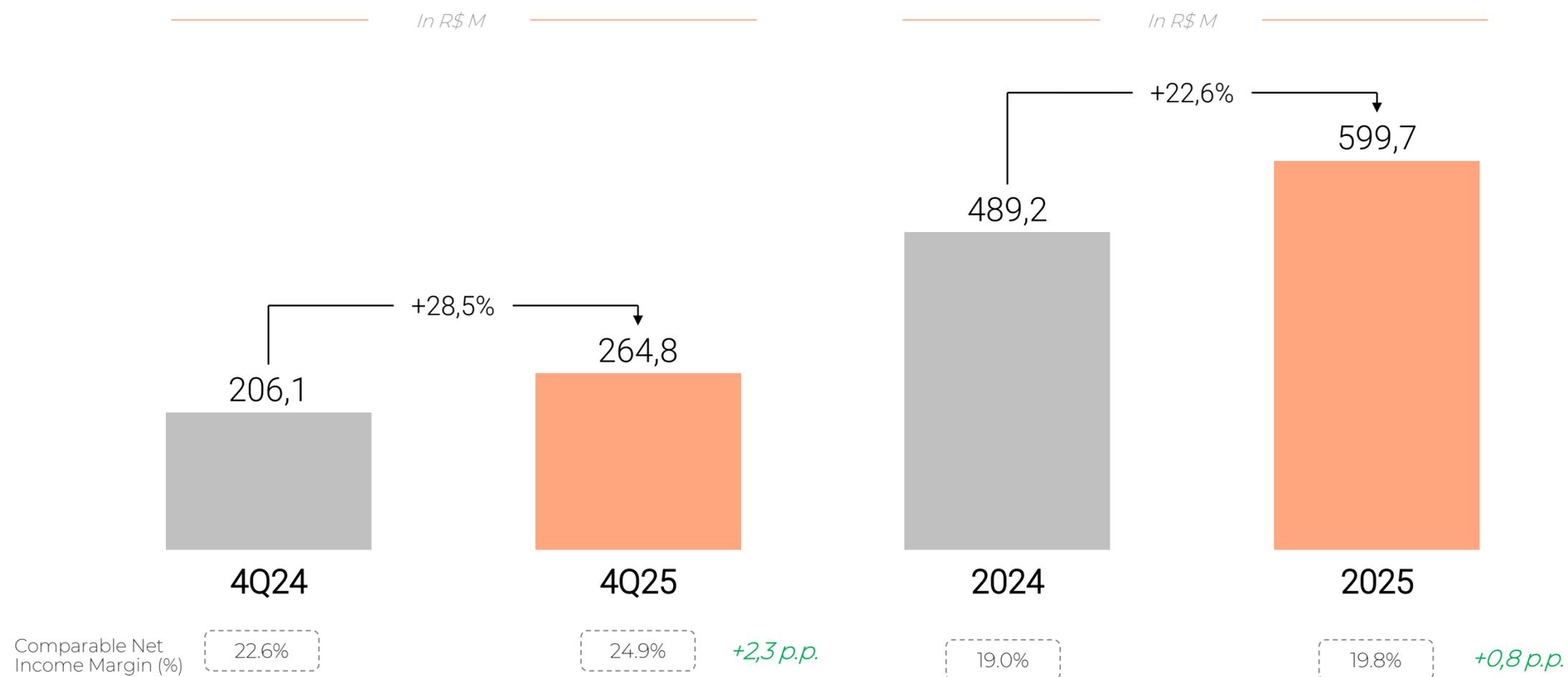
On a comparable basis<sup>1,2</sup>, Adjusted EBITDA grew 20.9% in 4Q25 vs. 4Q24 (+0.5 p.p. margin) and 18.6% in 2025 (+0.4 p.p. margin):

- (i) In 4Q25, margin<sup>1,2</sup> expanded despite pressure on gross margin and higher Selling expenses (mainly Marketing, Freight and CRM during Black Friday), driven by operating leverage in G&A and Other expenses (excluding extemporaneous IPI charges).
- (ii) In the year, margin expansion was driven by scale gains in Selling expenses and G&A.

1. For comparability purposes, the concept of stable subvention revenue is presented in order to equalize the level of subvention revenue of the prior period (comparison period) to the level of the current period, neutralizing positive or negative variations that this line item may generate in the Company's results.  
 2. Excluding the allocation of Manufacturing Overhead Costs (GGF): At the end of fiscal year 2024, the Company changed the accounting costing methodology for Manufacturing Overhead Costs (which consist of factory personnel remuneration and other expenses incurred at the manufacturing plant). These costs are now allocated to the cost of each product manufactured (therefore composing the value of finished goods inventory) and will only flow through the cost line when the product produced is sold to the final consumer (in accordance with CPC 16 – Costs).

# COMPARABLE NET INCOME<sup>1</sup>

Continuous improvement trajectory of the bottom line



Adjusted net income<sup>1</sup> excludes non-recurring effects or the recognition of accounting changes:

- Adjusted EBITDA adjustments
- Effect of GGF recognition (effect excluded in 2025 and 2024)
- Change in the tax rate used for deferred income tax calculation (effect excluded in 2025 and 2024)



Adjusted Net Income totaled R\$ 264.8 million in 4Q25 and R\$ 599.7 million in 2025, growth of 28.5% in 4Q25 (+2.3 p.p. margin) and 22.6% in 2025 vs. 2024 (+0.8 p.p. margin):

Despite the higher level of financial expenses (due to the lower level of invested cash throughout 2025), net income growth reflects the growth of Adjusted EBITDA on a comparable basis and a better effective tax rate driven by Interest on Equity paid in the period.

The reconciliation of Adjusted Net Income to reported net income is presented in the appendix to this document.

2026

1. MAINTAINING SUSTAINABLE  
GROWTH

2. OPERATING CASH  
GENERATION

3. MAXIMIZING RETURNS  
WHILE PRESERVING PROFITABILITY





# VIVARA

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



# APPENDIX 1 | RECONCILIATION OF ADJUSTED BALANCES

Net Income Reconciliation (Comparable) (R\$'000)				4T25	4T24	Δ% 25vs24	2025	2024	Δ% 25vs24	
<b>Net Income</b>				<b>177,528</b>	<b>299,458</b>	<b>-40.7%</b>	<b>619,502</b>	<b>653,394</b>	<b>-5.2%</b>	
(+/-) Items adjusted to Adjusted EBITDA				45,810	1,457	n.a.	21,654	(51,006)	n.a.	
(+/-) Monetary correction of items adjusted to Adjusted EBITDA				15,492	-	n.a.	15,492	(18,334)	n.a.	
(i)	(+ Manufacturing Overhead (GGF) impact				7,300	(43,911)	n.a.	(24,234)	(43,911)	-44.8%
(ii)	(+/-) Impact of change in deferred income tax accounting				18,630	(50,907)	n.a.	(32,756)	(50,907)	-35.7%
<b>Net Income (Comparable)</b>				<b>264,761</b>	<b>206,097</b>	<b>28.5%</b>	<b>599,657</b>	<b>489,236</b>	<b>22.6%</b>	
Comparable Net Income Margin (%)				24.9%	22.6%	2.3 p.p.	19.8%	19.0%	0.8 p.p.	

EBITDA Reconciliation (R\$, 000)				4Q25	4Q24	Δ% 25vs24	2025	2024	Δ% 25vs24
<b>Net Income</b>				<b>177,528</b>	<b>299,458</b>	<b>-40.7%</b>	<b>619,502</b>	<b>653,393</b>	<b>-5.2%</b>
Net margin (%)				16.7%	32.8%	(16.1 p.p.)	20.5%	25.4%	(4.9 p.p.)
(+ Income and Social Contribution Taxes				9,199	(17,815)	151.6%	(31,704)	(27,155)	16.8%
(+ Financial Result				56,715	30,448	86.3%	138,524	57,347	141.6%
(+ Depreciation and Amortization				38,846	26,493	46.6%	152,837	149,642	2.1%
<b>Total EBITDA</b>				<b>282,289</b>	<b>338,584</b>	<b>-16.6%</b>	<b>879,158</b>	<b>833,228</b>	<b>5.5%</b>
(-) Rental expense (IFRS16)				(41,970)	(39,391)	6.5%	(134,506)	(124,689)	7.9%
(+ Non-recurring effect				45,810	1,457	n.a.	21,654	(51,006)	-142.5%
(+ Extemporaneous IPI charges				42,841	-	-	42,841	-	-
(+/-) Extemporaneous PIS/COFINS tax credits				580	(4,370)	113.3%	(38,371)	(75,666)	-49.3%
(+ Organizational restructuring adjustments and legal success fees				2,389	5,827	-59.0%	17,183	24,661	-30.3%
<b>EBITDA Ajustado</b>				<b>286,129</b>	<b>300,649</b>	<b>-4.8%</b>	<b>766,305</b>	<b>657,533</b>	<b>16.5%</b>
Margem EBITDA Ajustada (%)				26.9%	32.9%	(6.0 p.p.)	25.3%	25.5%	(0.2 p.p.)

Inventories				4Q25	4Q24	4T24	Δ% 25vs24	Δ 25vs24	
Finished goods				978,949	1,147,361	866,841	-14.7%	12.9%	
Raw materials				443,046	407,758	353,107	8.7%	25.5%	
Packaging				56,459	60,357	48,252	-6.5%	17.0%	
Inventory in transit				472	8,027	64,378	-94.1%	-99.3%	
Provision for losses				-	-	-	-	-	
<b>Inventories</b>				<b>1,478,926</b>	<b>1,623,503</b>	<b>1,332,578</b>	<b>-8.9%</b>	<b>11.0%</b>	
(i)	GGF allocation (balance sheet)				68,145	75,445	43,911	-9.7%	55.2%
<b>Inventories (ex-GGF)</b>				<b>1,410,782</b>	<b>1,548,058</b>	<b>1,288,667</b>	<b>-8.9%</b>	<b>9.5%</b>	

COGS LTM				- 921,472	- 808,225	- 767,087	14.0%	20.1%
GGF allocation (impact on results)				- 7,301	10,147	43,911	-171.9%	-116.6%
<b>COGS LTM (ex-GGF)</b>				<b>- 945,707</b>	<b>- 883,670</b>	<b>- 810,998</b>	<b>7.0%</b>	<b>16.6%</b>

(i) Inventory days				4T25	3T25	4T24	Δ 25vs24	Δ 25vs24
<b>Inventory days (ex-GGF)</b>				<b>537</b>	<b>631</b>	<b>572</b>	<b>- 94</b>	<b>- 35</b>

## (i) Revision of accounting costing methodology: Manufacturing Overhead Costs (GGF)

At the end of fiscal year 2024, the Company changed the accounting methodology for allocating Manufacturing Overhead Costs (GGF), which consist of factory personnel remuneration and other expenses incurred at the manufacturing plant. This change had a positive impact on the accounting cost in 2024 and was fully recognized in 4Q24 (therefore affecting the comparability of line items). **Before:** Until the release of 3Q24, these expenses were recognized in cost in the period in which they were incurred, regardless of whether the products produced had been sold to the final consumer or not (e.g., factory payroll was recognized as cost at the time of cash disbursement and was not attributed to or absorbed by the products produced that were allocated to finished goods inventory). **Going forward:** These expenses are now allocated to the cost of each product manufactured (therefore composing the value of finished goods inventory) and will only flow through the cost line when the product produced is sold to the final consumer (in accordance with CPC 16 – Costs).

## (ii) Change in deferred income tax accounting

In fiscal year 2024, the Company revised the calculation of deferred income tax on unrealized profits in inventory arising from transactions between its subsidiaries and started to apply the statutory tax rate of Corporate Income Tax (IRPJ) and Social Contribution on Net Income (CSLL) in Brazil, equivalent to 34%, in accordance with CPC 32 – Income Taxes. Until the fiscal year ended December 31, 2023, the Company used the consolidated effective tax rate to calculate deferred tax. However, based on the review carried out under CPC 32 – Income Taxes, it was concluded that the adoption of the statutory rate would provide a better presentation of the Group's accounting consolidation, in line with applicable accounting practices. With no material impact on the financial indicators and other accounting information for 2023 (and 4Q23), the balances of the IR/CSLL and Net Income lines in this release have been restated, as presented in the 2024 Financial Statements (RESTATEMENT OF ACCOUNTING INFORMATION – CORRECTION OF NON-MATERIAL ERRORS), in order to reflect the accounting effects of consolidation based on the statutory rate for fiscal year 2023. For comparability purposes, we present the Comparable Net Income metric, which adjusts this effect in 2024 and 2025 in order to reflect the methodology previously used.

# APPENDIX 2 | ROIC CALCULATION

ROIC	2020	2021	2022	2023	2024	2025
<b>NOPAT</b>	174	237	311	381	489	580
<b>(=) Adjusted Current Assets</b>	<b>892</b>	<b>1,116</b>	<b>1,446</b>	<b>1,752</b>	<b>2,455</b>	<b>2,762</b>
(i) (+) Accounts Receivable	410	532	664	831	955	1,154
(ii) (+) Inventory	365	527	710	783	1,289	1,411
(+) Other	116	57	72	139	211	197
<b>(=) Adjusted Current Liabilities</b>	<b>311</b>	<b>478</b>	<b>568</b>	<b>555</b>	<b>668</b>	<b>606</b>
(iii) (+) Suppliers	53	158	145	172	373	194
(+) Labor and tax obligations	142	192	204	203	232	268
(+) Leases	50	77	79	88	103	98
(+) Other	66	52	140	92	-40	47
<b>(=) Adjusted Non-Current Assets</b>	<b>97</b>	<b>164</b>	<b>240</b>	<b>362</b>	<b>419</b>	<b>422</b>
(+) Property, Plant and Equipment and Intangible Assets	350	511	694	825	920	1,015
(-) IFRS 16 Property, Plant and Equipment	(253)	(347)	(454)	(463)	(501)	(593)
<b>(=) Invested Capital</b>	<b>677</b>	<b>802</b>	<b>1,117</b>	<b>1,559</b>	<b>2,206</b>	<b>2,578</b>
<b>(=) ROIC (NOPAT / Invested Capital)</b>	<b>25.7%</b>	<b>29.6%</b>	<b>27.8%</b>	<b>24.4%</b>	<b>22.2%</b>	<b>22.5%</b>

- (i) 2025 balance on a pro forma basis excluding the effect of the credit card receivables prepayment in the amount of R\$ 163.8 million  
(ii) Balances excluding the allocation of Manufacturing Overhead (GGF)  
(iii) Suppliers including the "Convened Suppliers" line