



VIVARA

1T26 • VIDEOCONFERÊNCIA DE

RESULTADOS



OPENING REMARKS

Thiago Borges

CEO Vivara

DESTAQUES 1T26

1. ROBUSTA GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL

Geração de caixa operacional¹ de R\$ 92,2 milhões, revertendo o consumo de R\$ 173,6 milhões no 1T25, em função da menor aquisição de matérias-primas e produtos acabados em linha com o plano de otimização de estoques

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 (SSS²) 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 multi-metal, com destaque para a alta capacidade de inovação de portfólio como alavanca de rentabilidade e o *hedge* natural que a largura do estoque e a capacidade de reaproveitamento de metais oferecem, mitigando oscilações abruptas de custo médio

4. MAXIMIZAÇÃO DE RETORNO

Dado o crescimento do resultado operacional nos últimos doze meses e otimização do capital empregado, o trimestre apresentou evolução do retorno sobre capital investido (ROIC³), totalizando 23,1%, 0,4p.p. acima do observado no 1T25

1. Geração de caixa operacional considerando 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. 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 período, excluindo lojas em reforma com restrição de funcionamento. Exemplo: no 1T26 são consideradas lojas inauguradas até 31/12/2024.
3. Calculado considerando alíquota caixa e NOPAT LTM (últimos doze meses). Cálculo apresentado no anexo.



RESULTADO 1T26

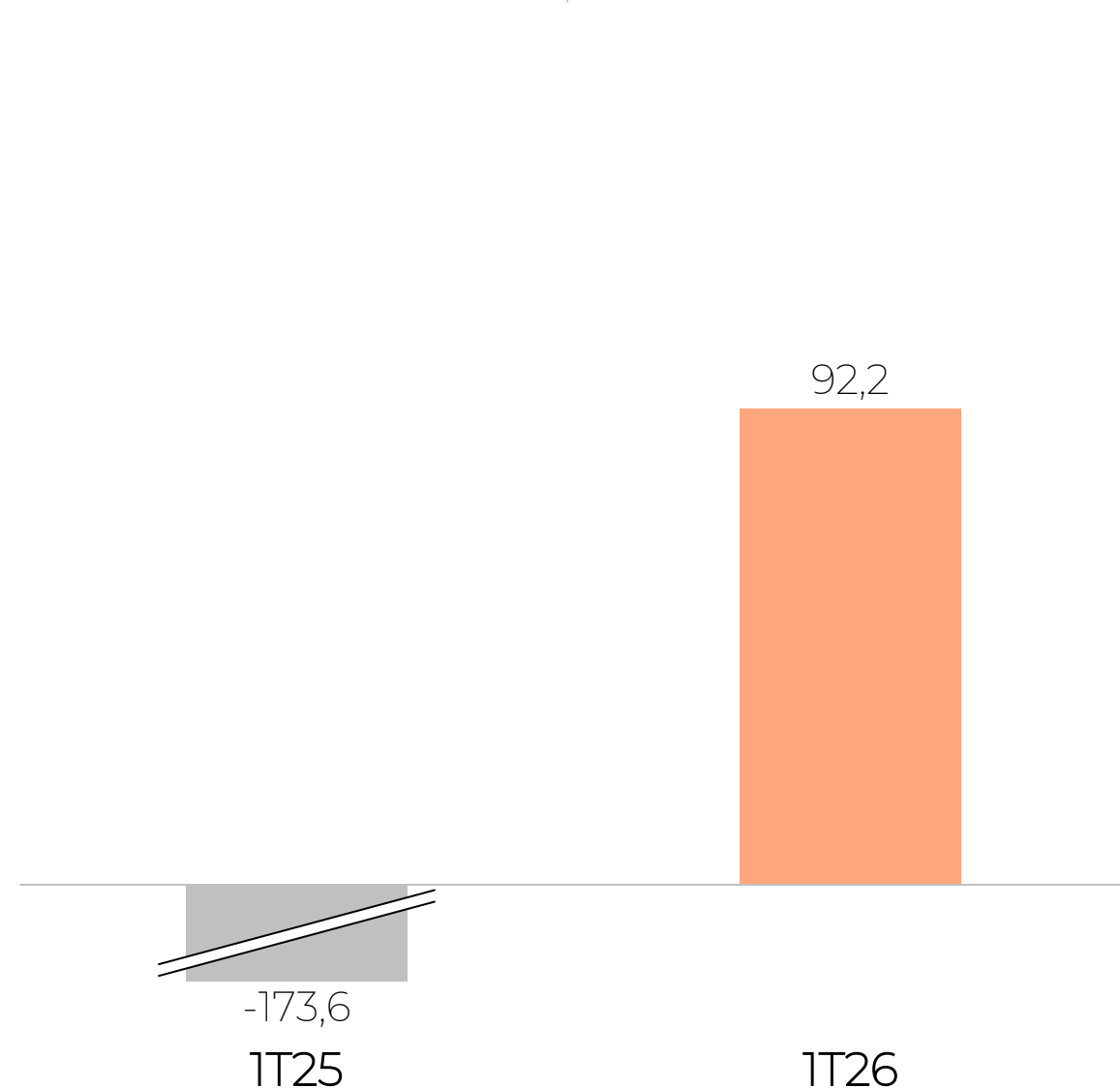
Elias Leal

CFO Vivara

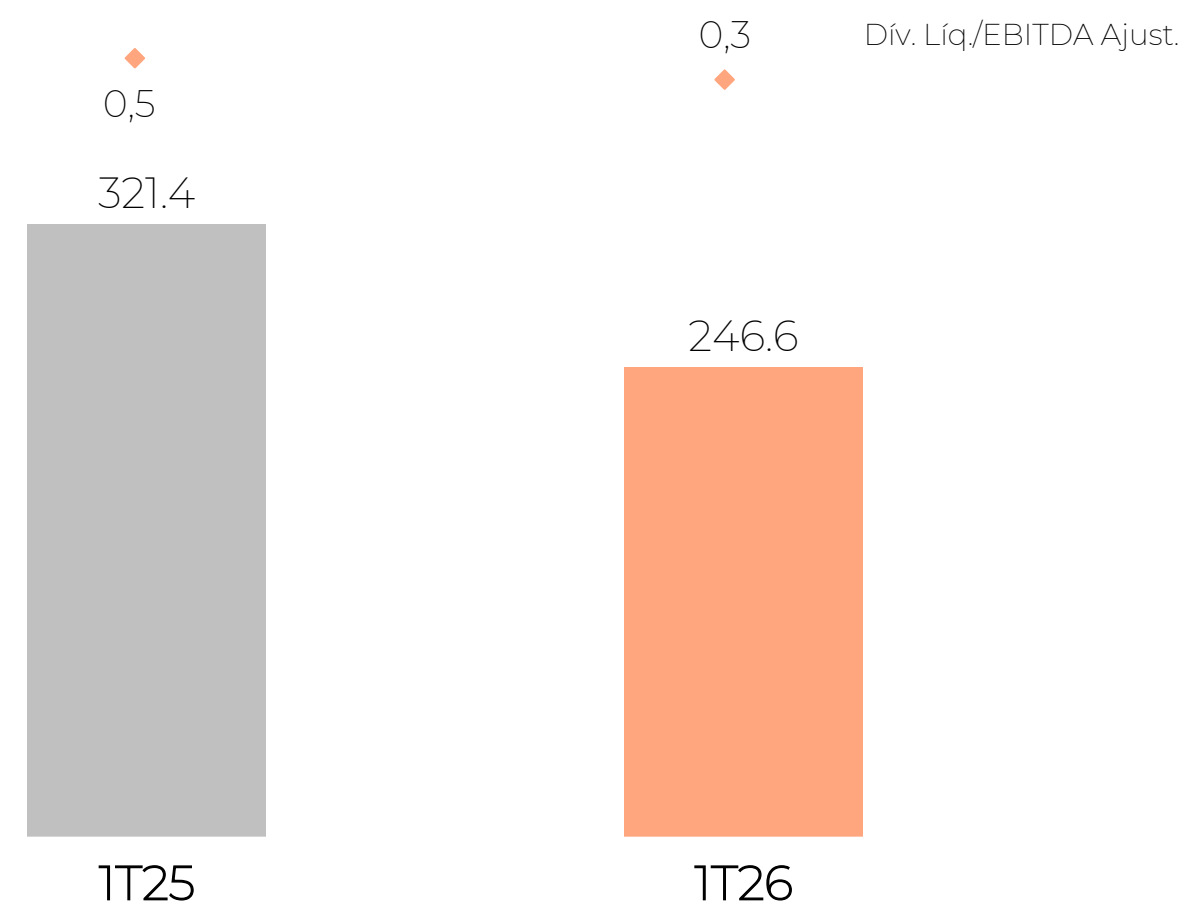
ROBUSTA GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL

Capital de giro mais eficiente contribuiu para o aumento da geração de caixa operacional¹ e para a redução da dívida líquida² ano contra ano

Geração de Caixa Operacional¹
Em R\$ M



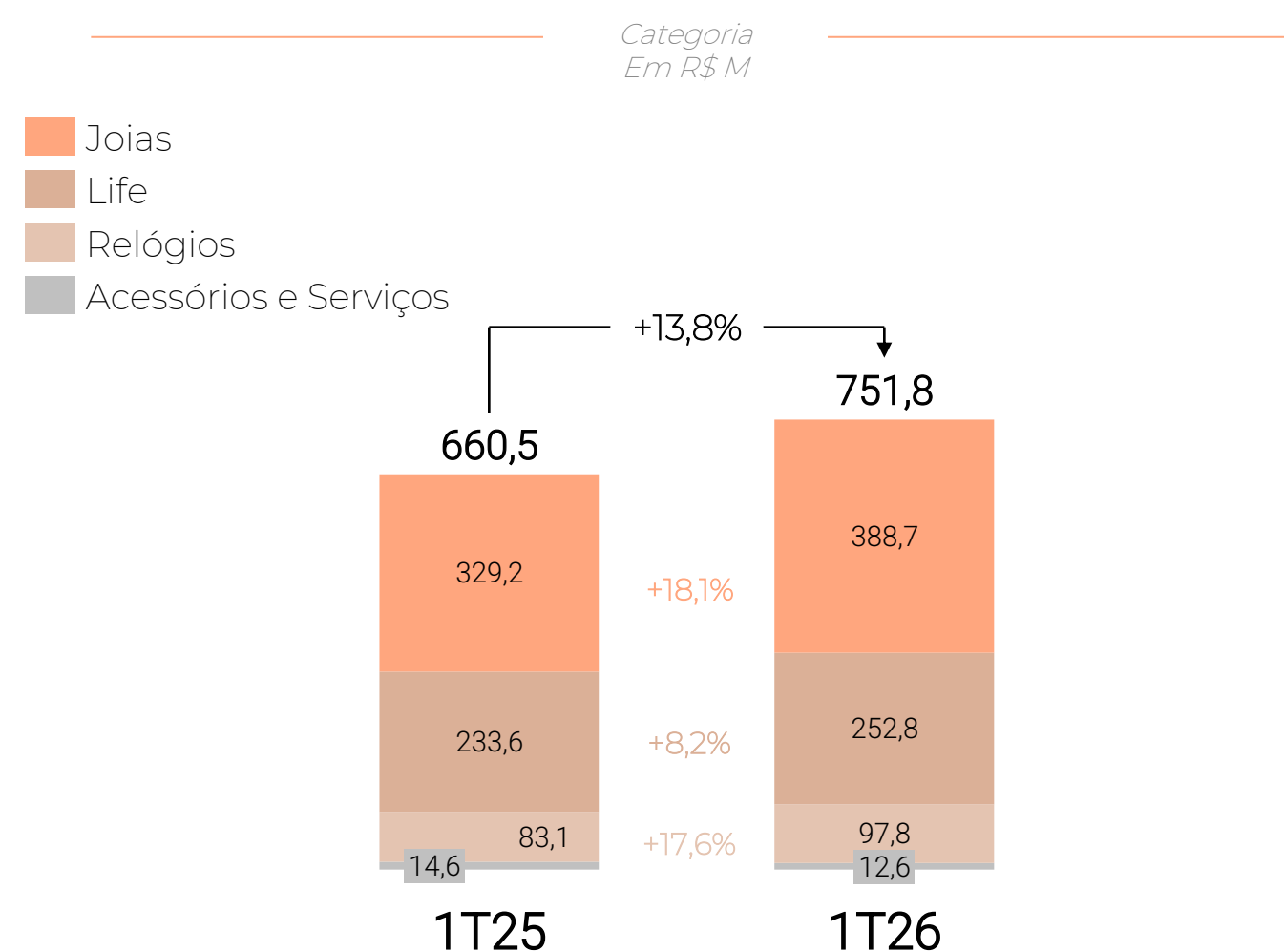
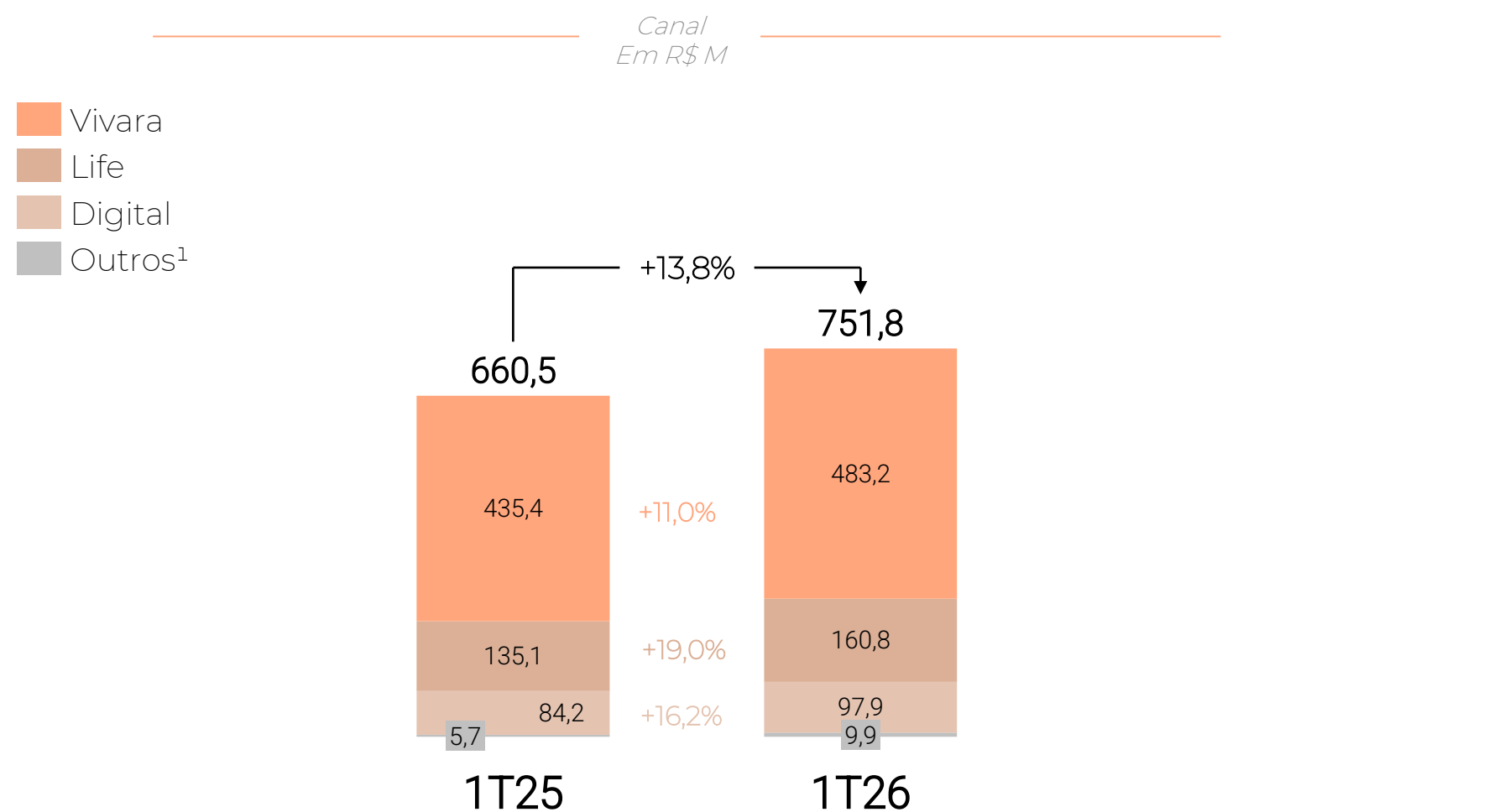
Dívida Líquida
(incluindo risco sacado²)
Em R\$ M



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 considera o saldo de R\$ 163,8 milhões de recebíveis de cartão de crédito antecipados em Dez/25 para fazer frente ao pagamento antecipado de dividendos de 2025 realizado naquele período.
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. Saldo de dívida considera a métrica pré-IFRS 16, não incluindo os passivos de arrendamento relacionados a ativos de direito de uso. Saldo inclui as linhas de Empréstimos e Financiamentos, instrumentos derivativos e fornecedores convênio.

RECEITA BRUTA | POR CANAL E CATEGORIA

Destaque para crescimento do canal de digital de 16,2% impulsionado pelas vendas via aplicativo e resiliência da categoria Joias Vivara que apresentou forte crescimento de ticket e de volume



9,7% (1T26)
Same Store Sales
Consolidado

Same Store Sales (1T26)
VIVARA: 10,8%
LIFE 6,2%

16,2% (1T26)
Crescimento
Vendas Digitais

JOIAS
1T26 vs. 1T25
Ticket médio: + 7,0%
Peças vendidas: +10,3%

LIFE
1T26 vs. 1T25
Ticket médio: +17,3%
Peças vendidas: -7,8%

RELÓGIOS
1T26 vs. 1T25
Ticket médio: +10,4%
Peças vendidas: +6,5%

Comparativo reflete política de preços do 1T25 que potencializou volume de *Moments*
Ex-*Moments*, Life cresceu volumes em 17,3% no 1T26

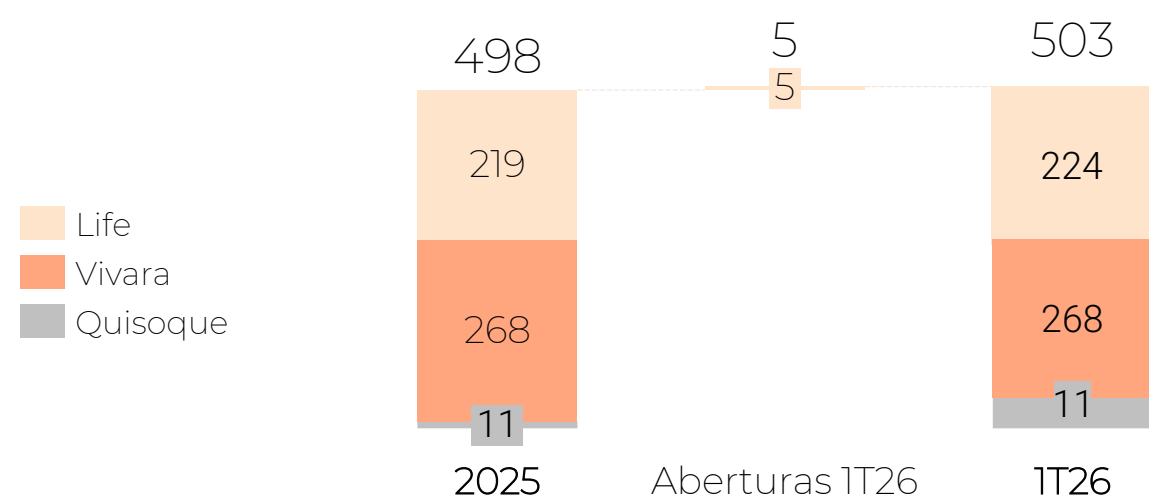
1. Outros incluem receita de serviços de assistência técnica e vendas de quiosque

EXPANSÃO & PARQUE DE LOJAS

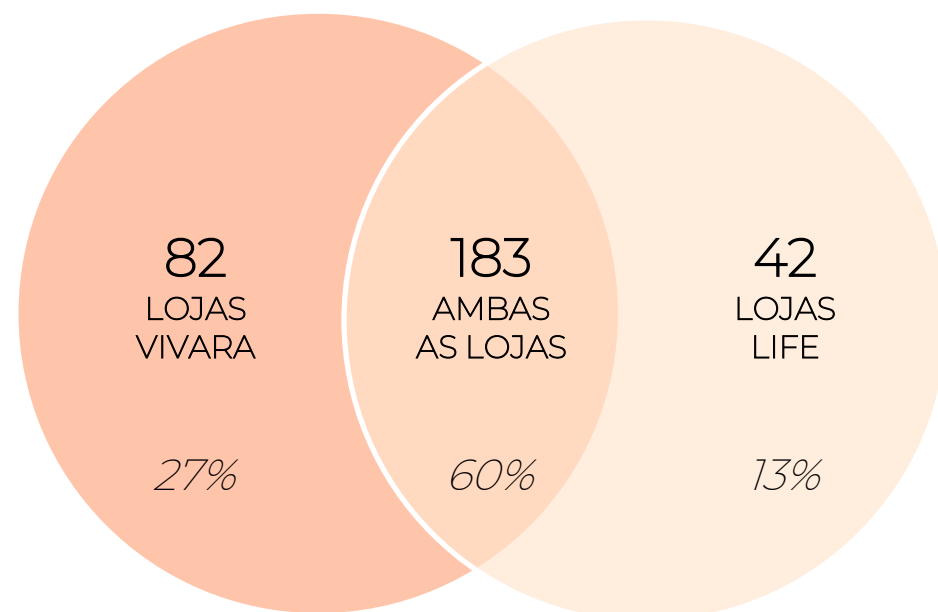
5 lojas aberturas no 1T26 | Ter as duas lojas no mesmo shopping cria um “efeito hub” positivo

EVOLUÇÃO DO PARQUE DE LOJAS

Aberturas líquidas de lojas



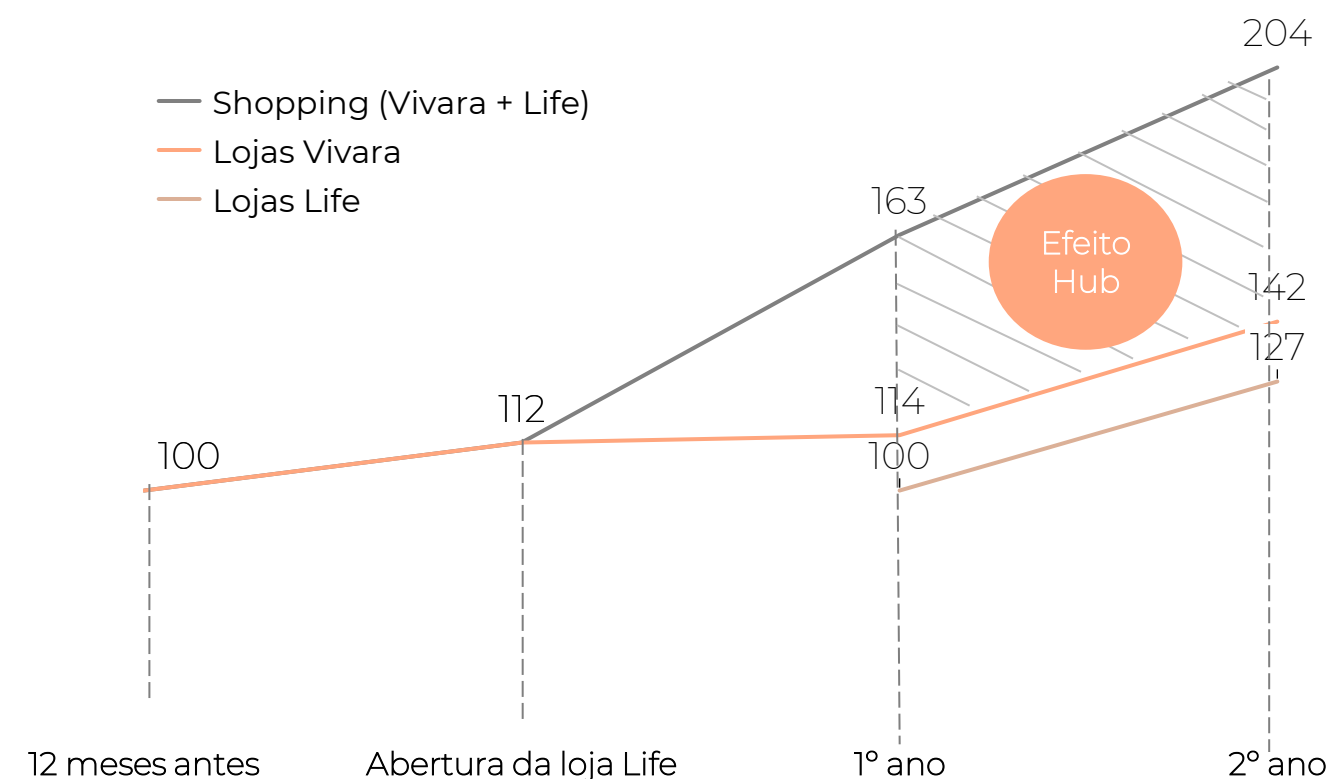
DE SHOPPINGS¹



307 SHOPPINGS¹

ESTUDO DE CANIBALIZAÇÃO

Crescimento do faturamento
Base 100



Estudo² de canibalização: aberturas de loja Life em shoppings com lojas Vivara

Antes da abertura da loja Life

- Em média, a loja Vivara, sozinha no shopping, cresce 12% YoY

Após 1º ano da abertura da loja Life

- No 1º ano completo com ambas as lojas, a loja Vivara mantém seu faturamento estável (em função da natural migração da venda da categoria Life para a loja Life recém criada)

No 2º ano completo após a abertura da loja Life

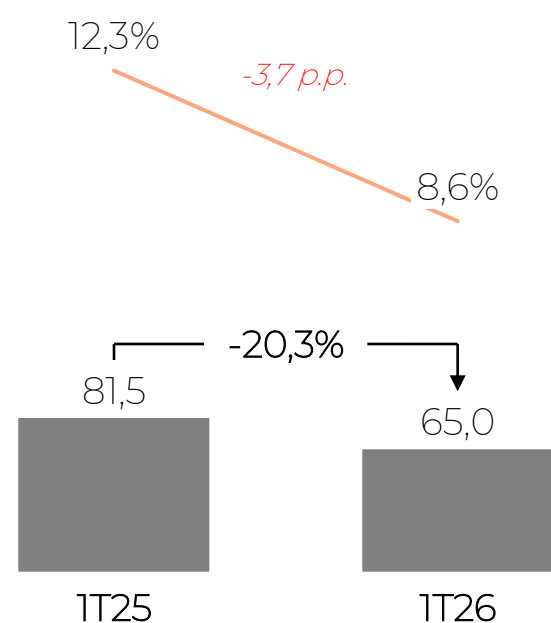
- Em média, a loja Vivara volta a crescer em maior ritmo do que vinha crescendo antes da inauguração da Loja Life. Faturamento dentro do mesmo shopping acelera de maneira significativa, podendo duplicar o faturamento em 3 anos

1. Não considera os 11 quiosques e 1 loja de rua (Vivara Oscar Freire) para completar os 503 pontos de venda em Mar/26 (268 Lojas Vivara, 224 Lojas Life e 11 Quiosques)
2. Estudo realizado tendo como base 70 lojas (35 Lojas Vivara e 35 Lojas Life inauguradas em 2023)

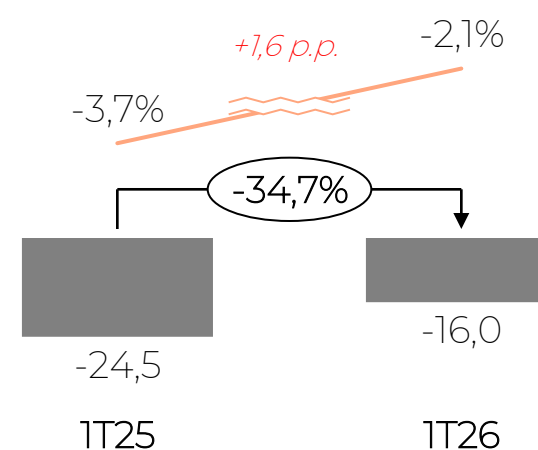
RECEITA DE SUBVENÇÃO E RECEITA LÍQUIDA

1T26 reflete a otimização da produção fabril em continuidade ao projeto de gestão dos estoques

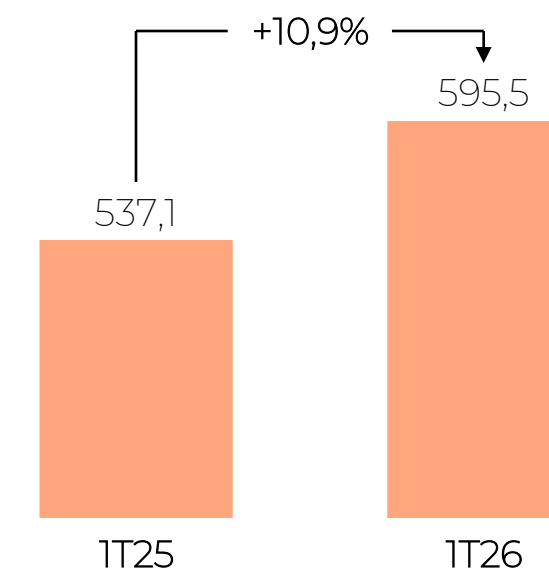
Receita de subvenção
Em R\$ M



Tributos incidentes em Manaus¹
Em R\$ M



Receita líquida
Em R\$ M



Receita de subvenção correspondeu a 8,6% da receita bruta no 1T26 (vs. 12,3% no 1T25), contribuindo para o crescimento da receita líquida de +10,9% no 1T26 vs. 1T25

Centro de Distribuição do Espírito Santo

Efeito positivo por conta da operação do novo centro de distribuição no Espírito Santo que gerou R\$ 12,2 milhões no trimestre

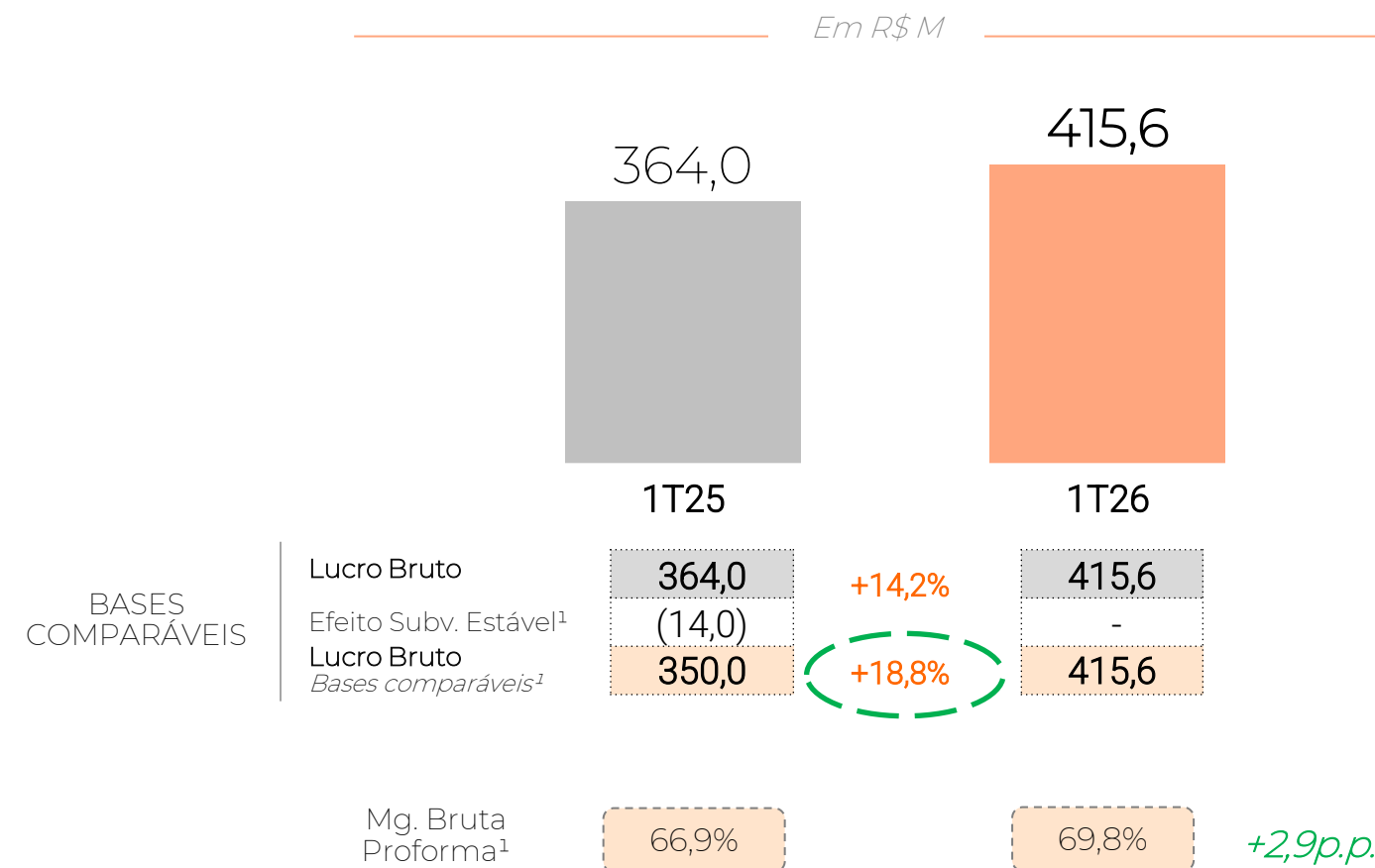
Redução do ritmo produtivo

Menor geração de crédito presumido de ICMS na fábrica de Manaus por conta da estratégia de otimização de estoques em contraste ao forte ritmo produtivo do 1T25

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

LUCRO BRUTO

A evolução reforça o *moat* da Companhia, sua capacidade de proteger margens e gerar valor de forma consistente, apoiada em três frentes estruturais: (i) price power, (ii) mix de produtos como alavanca de rentabilidade e (iii) reciclagem de metais



Lucro Bruto de R\$ 415,6 milhões no 1T26

Em bases comparáveis¹, crescimento de 18,8% YoY (+2,9 p.p. de margem). Trimestre com evolução de rentabilidade bruta auxiliada pela normalização de importações frente ao 1T25 e diferentes alavancas por marca:

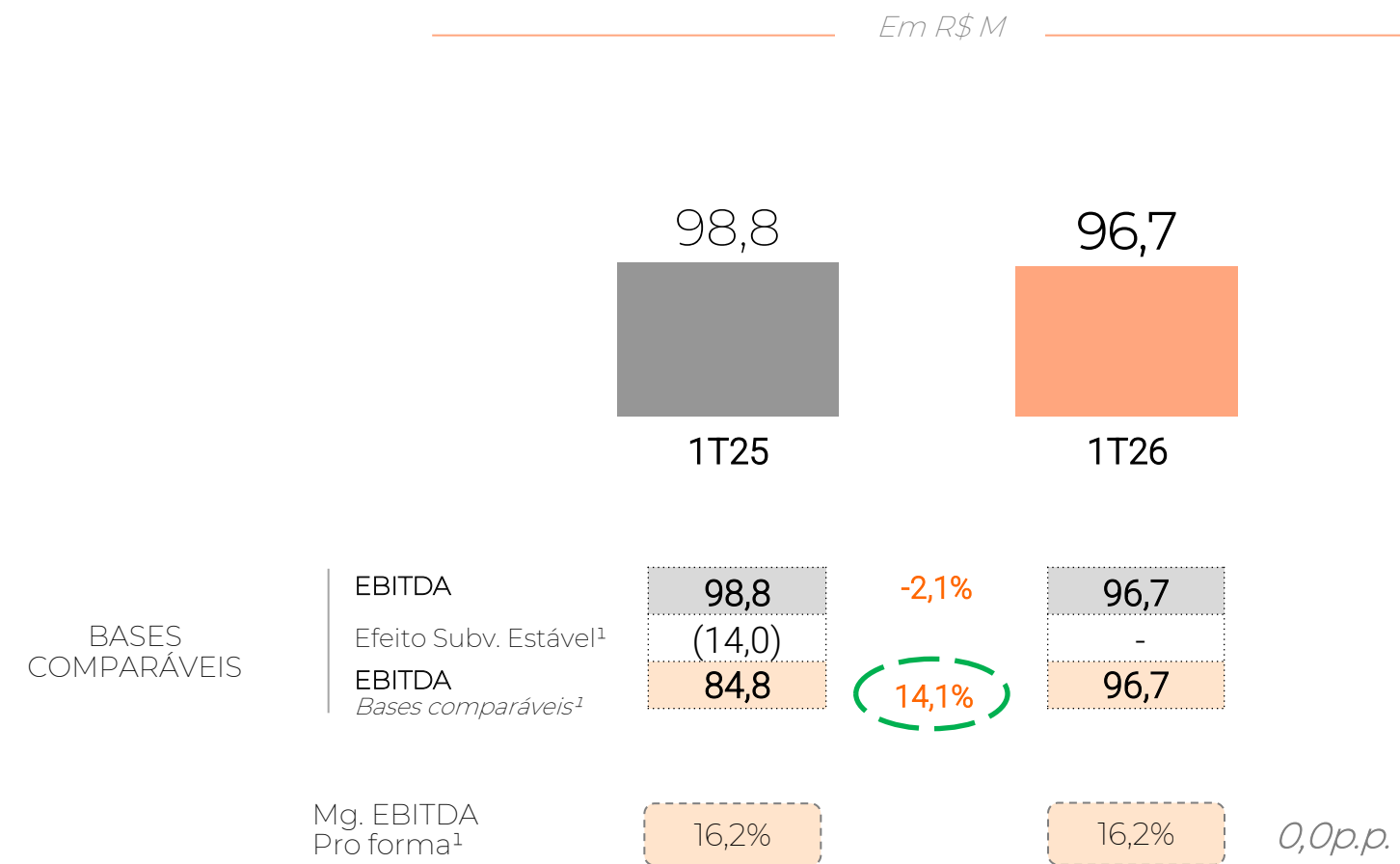
Vivara: expansão de margem dado mix mais rentável (Prata/Ouro e Prata Vivara), reposicionamento de preços acima do aumento do custo médio de produtos acabados de ouro que aumentou 11,7% ano contra ano

Life: A categoria segue com a maior margem bruta entre todas as categorias da Companhia. No comparativo ano contra ano apresentou ligeira contração de margem, dado redução de markup ano contra ano, fruto da natural evolução do custo da prata nos estoques, parcialmente mitigada pelo reposicionamento de preços praticados ao longo do trimestre

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

EBITDA

Impactado pelo menor nível produtivo da fábrica e maiores investimentos em despesas com vendas



EBITDA de R\$ 96,7 milhões no 1T26

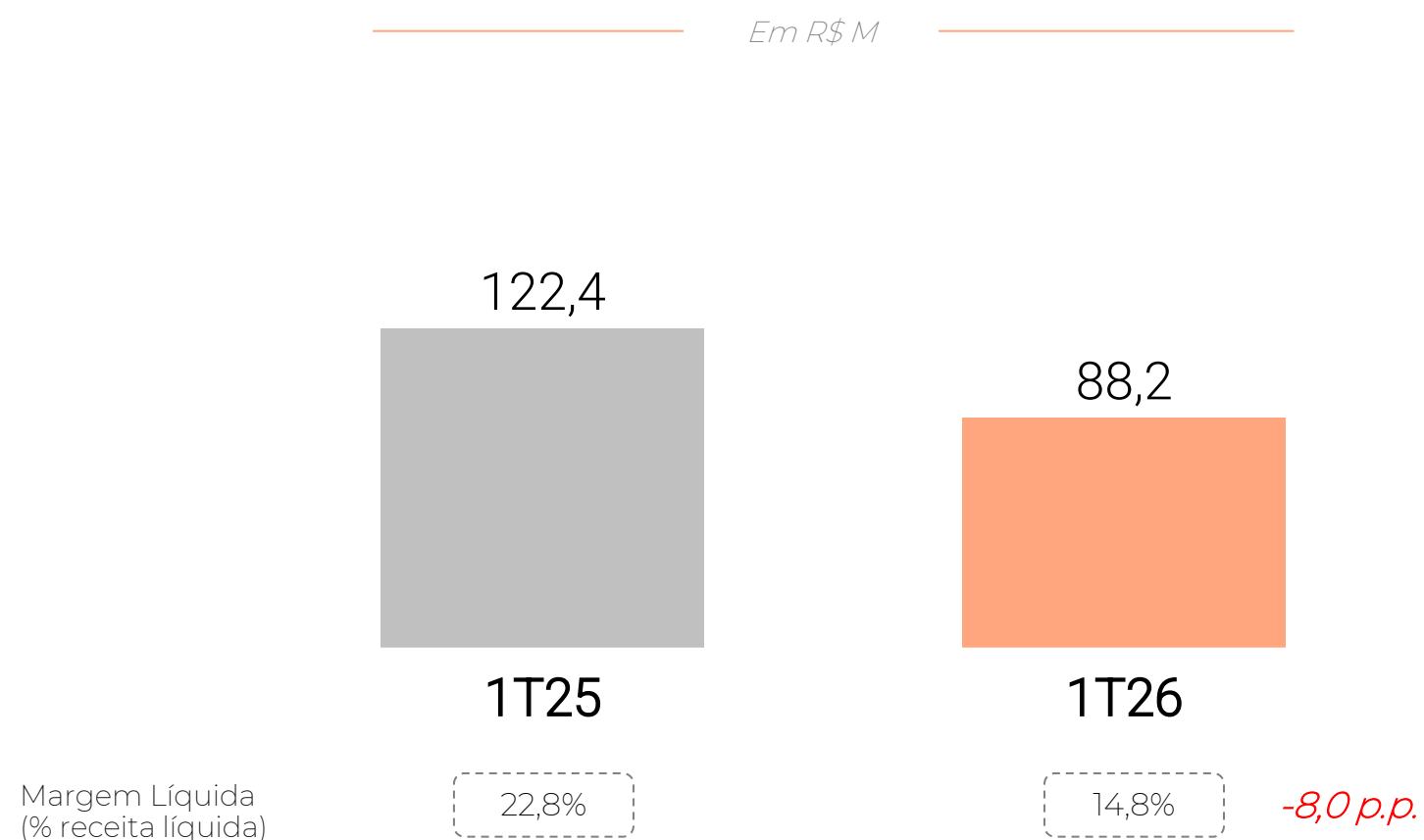
Em bases comparáveis¹, crescimento de 14,1% no 1T26 vs. 1T25 (margem estável YoY)

- (i) Maiores despesas com vendas, com destaque para: (a) marketing, dado eventos de *branding* e impulsionamento de campanhas, (b) fretes, dado o CD do ES (inaugurado em jun/25) e realocação de peças entre lojas (base comparável a partir do 3T26)
- (ii) Alavancagem operacional no G&A
- (iii) Outras despesas impactadas pela mudança de prognóstico de contingências trabalhistas no período

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

LUCRO LÍQUIDO

Impactado pela menor subvenção, maior despesa financeira e menor imposto de renda diferido no período

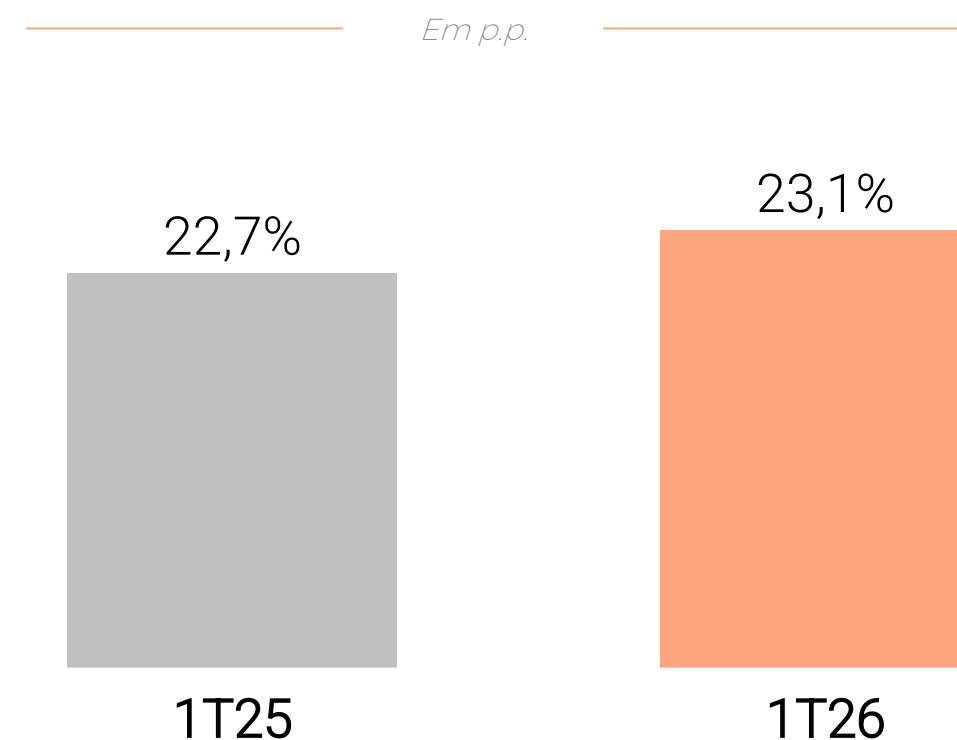


Lucro Líquido de R\$ 88,2 milhões no 1T26, queda de -27,9% no 1T26 vs. 1T25 (-8,0 p.p. de margem):

- (i) Menor saldo de subvenção ano contra ano
- (ii) Resultado financeiro reflete aumento do CDI ano contra ano; juros da Debentures; e efeito não-caixa da marcação a mercado de instrumentos derivativos
- (iii) Imposto de renda impactado pela diminuição do ritmo fabril e menor imposto de renda diferido atrelado a venda intercompany entre fábrica e varejo.

ROIC

Reflexo da maior eficiência operacional dos últimos doze meses e otimização do capital empregado



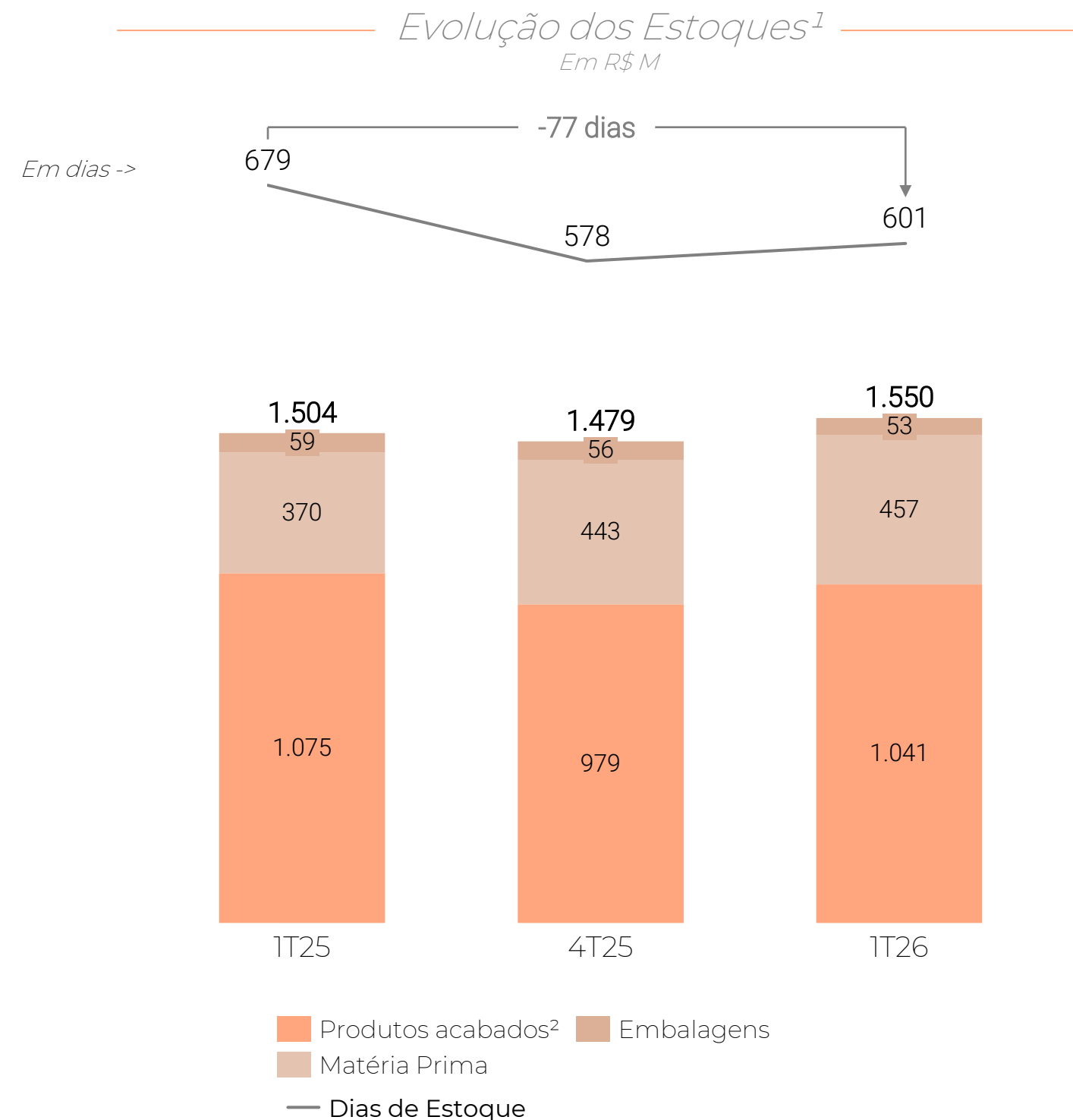
ROIC¹ de 23,1% no 1T26, +0,4 p.p. vs. 1T25

A combinação entre maior geração operacional e evolução na eficiência do capital empregado contribuiu para a expansão do ROIC no trimestre, que alcançou 23,1%, crescimento de 0,4p.p. em relação ao 1T25.

1. Cálculo ROIC encontra-se no anexo deste documento.

CONTINUIDADE NO PLANO DE OTIMIZAÇÃO DE ESTOQUE

Redução de 77 dias de estoque versus o 1T25, 29 dias a mais do que os 48 dias ganhos no 4T25 vs 4T24, mostrando continuidade na trajetória de eficiência do estoque



Highlights

1) Produtos acabados:

- Destaque para queda do saldo de produtos acabados da categoria Joias Vivara, em linha com plano de otimização.
- Natural aumento do saldo dos Gastos Gerais de Fabricação (GGF) alocados ao estoque de produtos acabados (aumento de R\$ 24,6 milhões ano contra ano).

2) Matéria-prima:

- Redução do volume de ouro no estoque de matéria-prima ano contra ano, mas avanço do custo médio de 27,6% no período resultou em aumento de 7% de crescimento em valor no estoque
- Redução do volume de prata ano contra ano, mas avanço do custo médio de 108,7% no período resultou em aumento de 85% em valor no estoque
- Maior volume de pedras e componentes destinados à produção interna da fábrica ano contra ano

1. Saldo incluindo os 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).

2. Saldo inclui linha de Produtos acabados e Estoques em trânsito

VIVARA

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



ANEXO 1 | RECONCILIAÇÃO IFRS-16

DRE¹

Saldos em R\$ mil

	1T26			1T25		
	Pós IFRS 16	Ajustes	Pré IFRS 16	Pós IFRS 16	Ajustes	Pré IFRS 16
Receita Bruta (ex-devoluções)	751.754		751.754	660.492		660.492
Deduções da Receita (ex-Rec. Subvenção)	(221.212)		(221.212)	(204.957)		(204.957)
Rec. Subvenção	64.971		64.971	81.546		81.546
Receita operacional líquida	595.512		595.512	537.081		537.081
Custos	(179.154)	(711)	(179.865)	(172.402)	(674)	(173.076)
Lucro Bruto	416.358		415.647	364.679		364.005
%Margem Bruta	69,9%		69,8%	67,9%		67,8%
Despesas Operacionais²	(287.394)		(319.093)	(236.142)		(265.486)
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)	(1.983)		(1.983)
Depreciação (custos)	148		148	285		285
EBITDA	129.112		96.702	128.822		98.804
%Margem EBITDA	21,7%		16,2%	24,0%		18,4%
Itens não recorrentes	-		-	2.261		2.261
EBITDA Ajustado	129.112		96.702	131.083		101.065
%Margem EBITDA Ajustada	21,7%		16,2%	24,4%		18,8%
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)
LAIR	54.515		65.131	70.609		80.432
IRPJ e CSLL	26.280	(3.194)	23.087	44.429	(2.496)	41.933
Lucro Líquido	80.795		88.218	115.038		122.365
%Margem Líquida	13,6%		14,8%	21,4%		22,8%

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)

ANEXO 2 | RECONCILIAÇÕES

Reconciliação do EBITDA (R\$ mil)	1T26	1T25	Var. (%)
Lucro Líquido¹	88.218	122.365	-27,9%
<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%
EBITDA¹	96.702	98.804	-2,1%
<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.
EBITDA Ajustado¹	96.702	101.065	-4,3%
<i>Margem EBITDA Ajustada (%)</i>	<i>16,2%</i>	<i>18,8%</i>	<i>(2,6 p.p.)</i>

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%
Estoques	1.550.286	1.478.926	1.504.039	4,8%	-1,7%
COGS LTM	- 928.225	- 921.472	- 797.888	0,7%	16,3%
Dias de Estoque²	601	578	679	23	-77

1. Saldos pré-IFRS 16: os saldos acima excluem os efeitos do IFRS 16 relacionados a contratos de arrendamento associados ao aluguel de lojas, escritório e fábrica.
2. Dias de estoque calculados considerando o saldo de estoque dividido pelo custo dos últimos doze meses, multiplicado por 360 dias.

ANEXO 3 | CÁLCULO ROIC

ROIC ¹	1T26	1T25	Var. (-)	Var. (%)
EBITDA Ajustado LTM	761,9	701,4	60,6	8,6%
(-) D&A	(65,7)	(60,3)	(5,4)	9,0%
Alíquota Caixa	-13,2%	-13,9%	0,6 p.p.	
NOPAT	604,0	552,3	51,8	9,4%
(=) Ativo Circulante ajustado	2.654,5	2.468,6	185,9	7,5%
(+) 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%
(=) Passivo Circulante ajustado	459,3	450,2	9,1	2,0%
(+) 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) ²	39,5	33,3	6,2	18,6%
(=) Ativo Não-Circulante ajustado	421,0	419,5	1,5	0,3%
(+) Imobilizado	1.013,3	943,1	70,2	7,4%
(-) Imobilizado IFRS16	(592,3)	(523,6)	(68,7)	13,1%
(=) Capital Empregado	2.616,2	2.471,2	145,0	5,9%
(=) ROIC - IR/CS Alíquota Caixa	23,1%	22,7%	0,4 p.p	22,7 p.p

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



VIVARA

CONFERENCE

1Q26 • CALL



OPENING REMARKS

Thiago Borges

CEO Vivara



1Q26 RESULTS

Elias Leal

CFO Vivara

KEY MESSAGES 1Q26

1. STRONG CASH GENERATION

Operating cash generation¹ of R\$ 92.2 million, reversing the cash consumption of R\$ 173.6 million in 1Q25, driven by lower purchases of products and raw materials in line with the inventory optimization plan.

2. CONTINUOUS GROWTH TRAJECTORY

Gross revenue (net of returns) increased by **13.8%** in 1Q26 vs. 1Q25, driven by healthy **same-store sales (SSS²)** of **9.7%** and digital sales growth of **16.2%** vs. 1Q25, with emphasis on the resilience of the Vivara Jewelry category.

3. PROFITABILITY EVOLUTION

Gross margin expansion of **2.0 p.p.** vs. 1Q25, reaching **69.8%**, supported by the continuous management of markups and the balancing of multi-metal strategies, with emphasis on the high portfolio innovation capacity as a profitability lever and the natural hedge provided by inventory breadth and metal reuse capabilities, mitigating abrupt fluctuations in average cost.

4. RETURN MAXIMIZATION

Given the growth in operating results over the last twelve months and the optimization of invested capital, the quarter showed an improvement in return on invested capital (ROIC³), totaling **23.1%**, **0.4 p.p.** above that recorded in 1Q25.

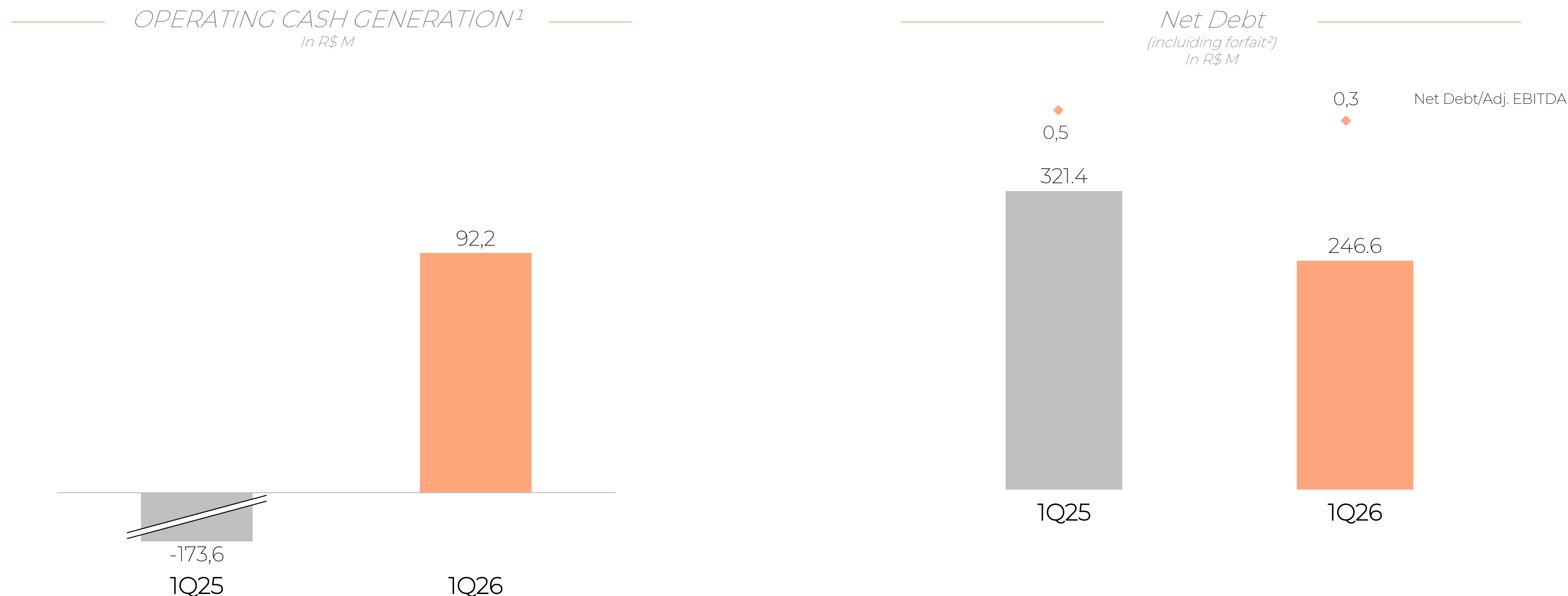
1. Operating cash generation considering R\$ 163.8 million of credit card receivables from the period that were anticipated in Dec/25 to advance the payment of 2025 dividends.

2. Same-store sales (SSS) consider gross revenue net of returns from stores with at least 12 months of operation at the beginning of the period, excluding stores under renovation with operating restrictions. Example: in 1Q26, stores opened up to December 31, 2024 are considered.

3. Calculated based on the cash tax rate and LTM (last twelve months) NOPAT. Calculation presented in the appendix.

ROBUST OPERATING CASH GENERATION

More efficient working capital contributed to the significant increase in the conversion of adjusted EBITDA into operating cash¹ and to the year over year reduction in net cash²



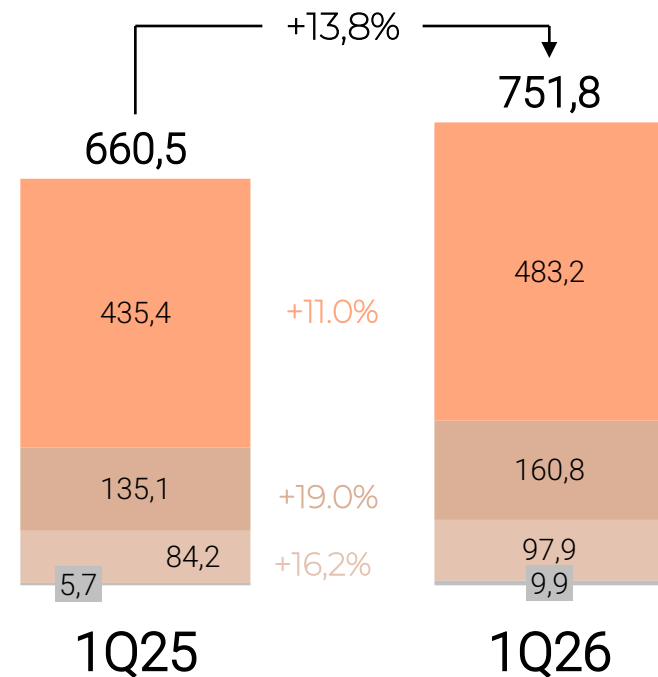
1. The metric encompasses the line item Cash generated (used) in operating activities, net of the following items: (i) Income tax and social contribution paid, (ii) Interest paid on loans and financing, (iii) Interest paid on right-of-use leases and (iv) Right-of-use lease payments. (v) The metric considers the balance of R\$ 163.8 million in credit card receivables anticipated in Dec/25 to fund the advance payment of 2025 dividends carried out in that period.
2. Historically, the Company recorded forfeiting operations under the line item referred to as "Forfeit", classified as operating. In order to improve comparability, these balances were considered as debt in the opening reconciliation above. The debt balance considers the pre-IFRS 16 metric, not including lease liabilities related to right-of-use assets. The balance includes Loans and Financing, derivative instruments and Forfeit.

GROSS REVENUE | BY CHANNEL AND CATEGORY

Emphasis on digital channel growth of 16.2%, driven by app sales, and on the resilience of the Vivara Jewelry category, which posted strong growth in both average ticket and volume

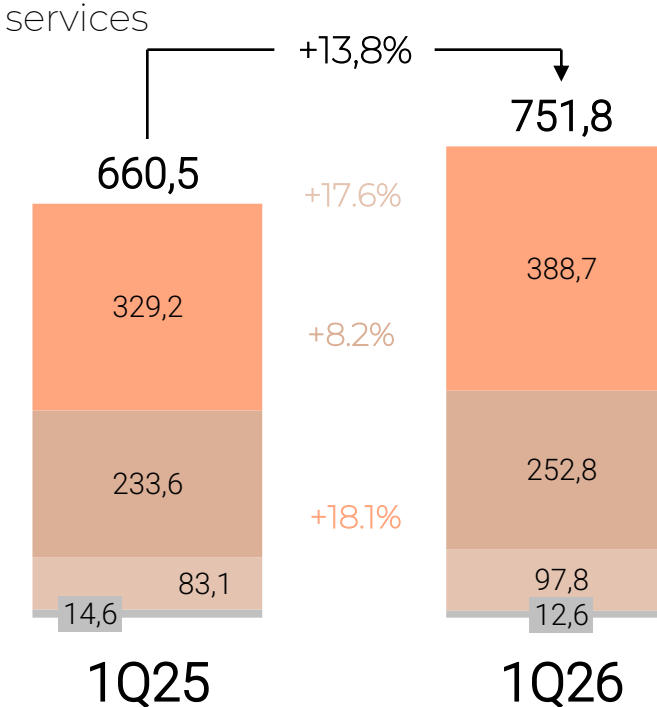
Channel
In R\$ M

- Vivara
- Life
- Digital
- Others¹



Category
In R\$ M

- Jewelry
- Life
- Watches
- Accessories and services



10.8% (1Q26)
Same Store Sales
VIVARA

6.2% (1Q26)
Same Store Sales
LIFE

16.2% (1Q26)
Digital Sales Growth

JEWELRY
1Q26 vs. 1Q25
Average price: +7.0%
Pieces sold +10.3%

LIFE
1Q26 vs. 1Q25
Average price: +17.3%
Pieces sold: -7.8%

WATCHES
1Q26 vs. 1Q25
Average price: +10.4%
Pieces sold: +6.5%

The comparative period reflects the pricing policy adopted in 1Q25, which boosted Moments volumes. Excluding Moments, the Life category recorded volume growth of 17.3% in 1Q26.

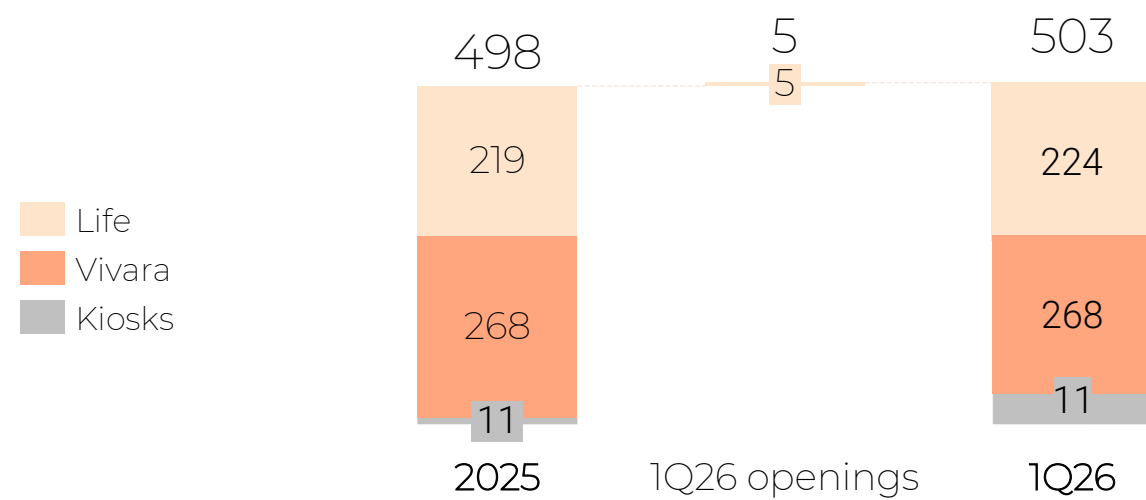
1. Other includes technical assistance service revenue and kiosk sales.

EXPANSION AND STORE BASE

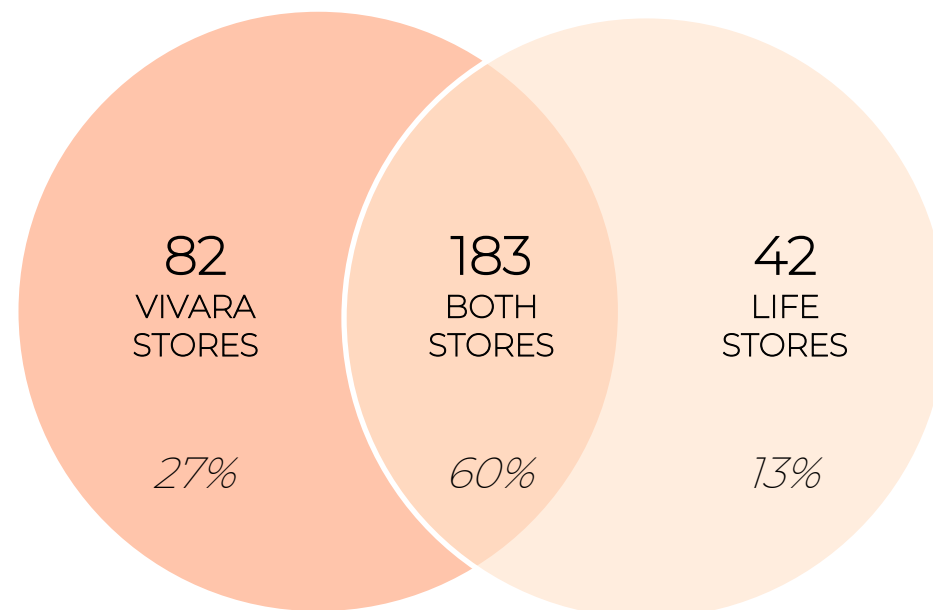
5 store openings in 1Q26 | Having both brands in the same mall creates a positive “hub effect”

STORE BASE EVOLUTION

Net store openings



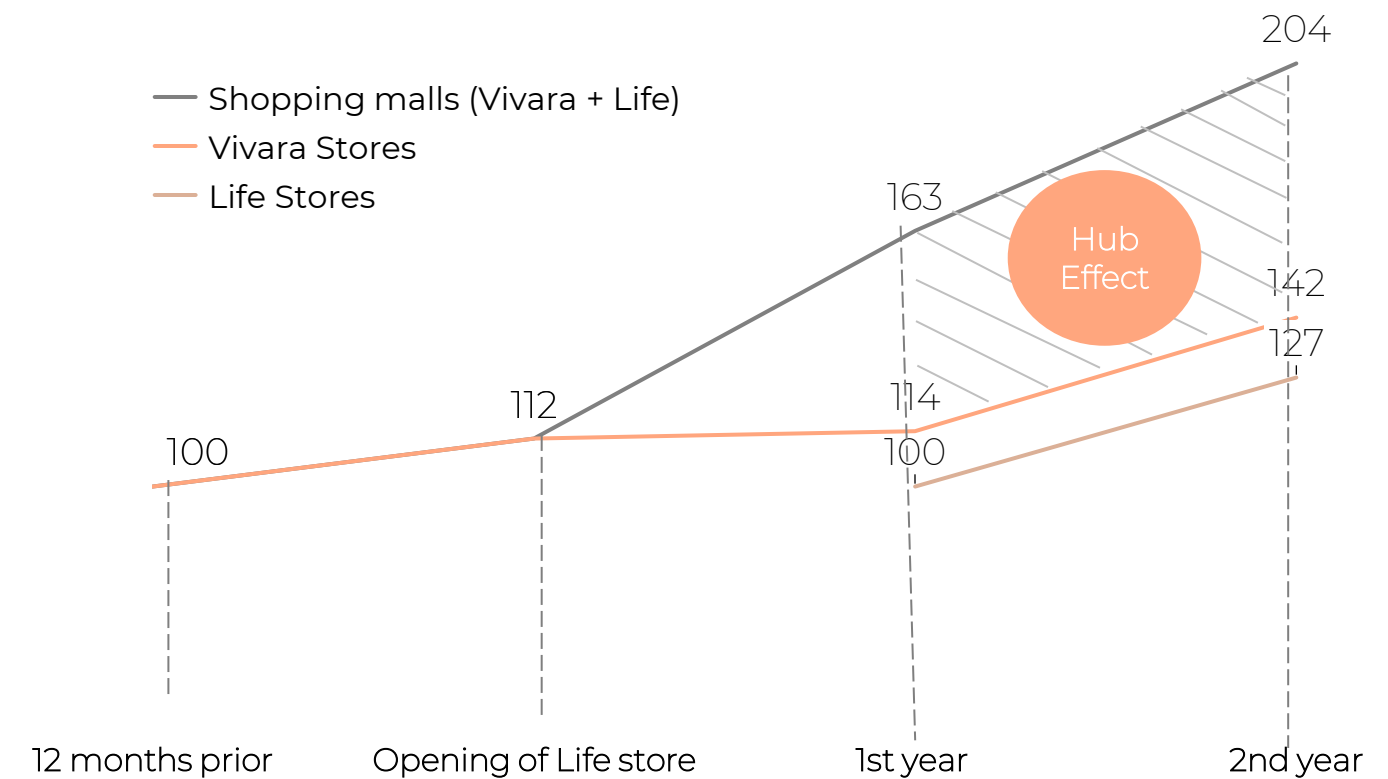
OF MALLS¹



307 SHOPPING MALLS¹

CANNIBALIZATION STUDY

Revenue Growth
Base 100



Cannibalization study²: Life store openings in malls with Vivara stores

Before the opening of Life store

- On average, the Vivara store, operating alone in the mall, grew 12% year over year.

After the 1st year following the opening of the Life store

- In the first full year with both stores in operation, the Vivara store maintains stable revenue, due to the natural migration of Life category sales to the newly opened Life store.

In the 2nd full year after the opening of the Life store

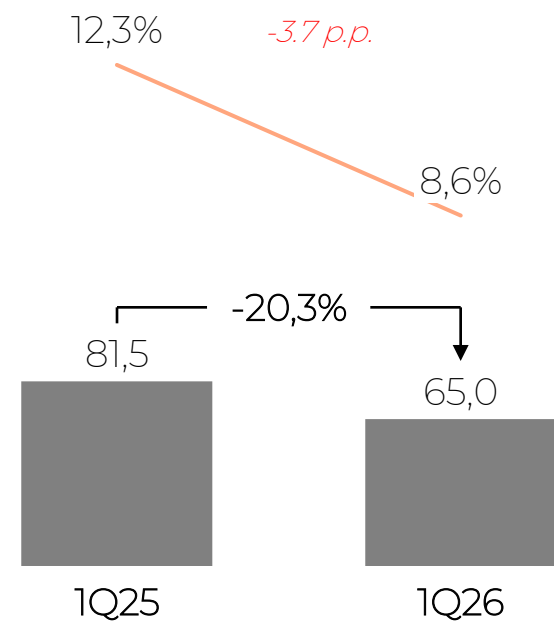
- On average, the Vivara store resumes growth at a faster pace than prior to the opening of the Life store. Revenue within the same mall accelerates significantly and may double over a three-year period.

1. Does not include the 11 kiosks and 1 street store (Vivara Oscar Freire) to complete the 503 points of sale in Mar/26 (268 Vivara stores, 224 Life stores and 11 kiosks).
2. Study conducted based on 70 stores (35 Vivara stores and 35 Life stores opened in 2023).

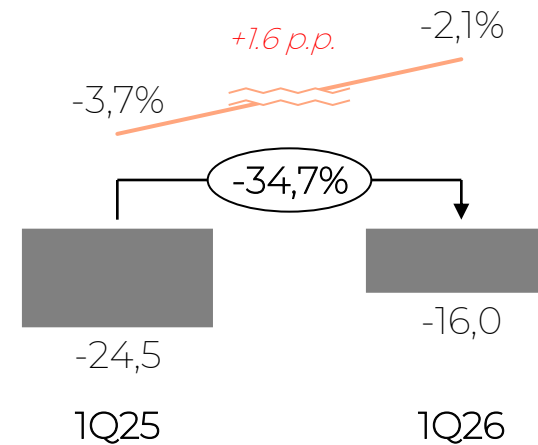
SUBVENTION REVENUE AND NET REVENUE

1Q26 reflects the optimization of manufacturing production as a continuation of the inventory management project

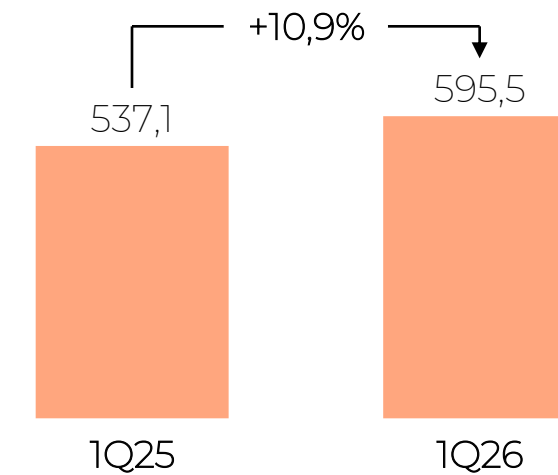
Subvention Revenue
In R\$ M



Manaus-related taxes¹
In R\$ M



Net Revenue
In R\$ M



Subsidy revenue accounted for 8.6% of gross revenue in 1Q26 (vs. 12.3% in 1Q25), contributing to net revenue growth of +10.9% in 1Q26 vs. 1Q25

Espírito Santo Distribution Center

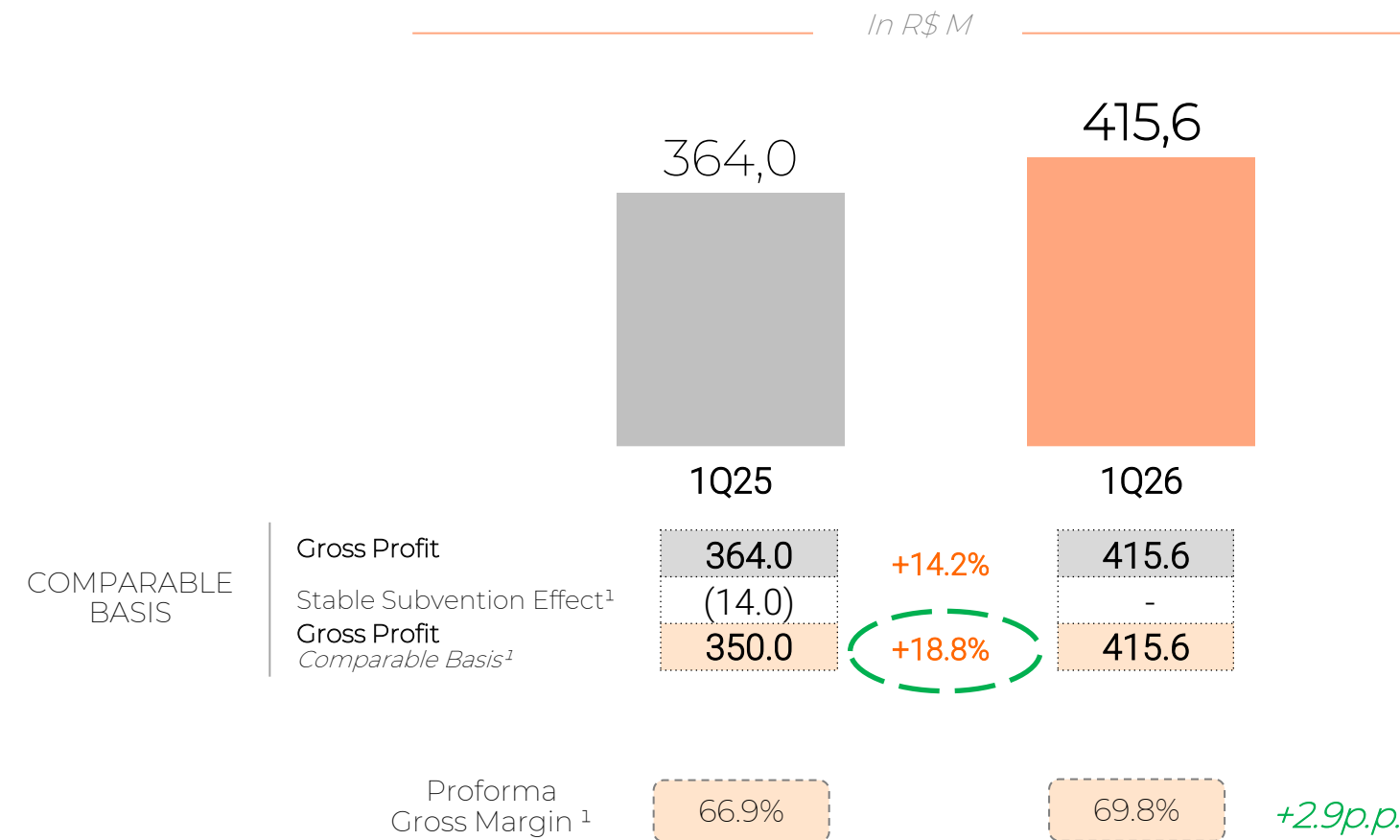
Positive effect from the operation of the new distribution center in Espírito Santo, which generated R\$ 12.2 million in the quarter

Reduction in production pace

Lower generation of presumed ICMS tax credits at the Manaus factory as a result of the inventory optimization strategy, in contrast to the strong production pace observed in 1Q25

GROSS PROFIT

The evolution reinforces the Company's moat, its ability to protect margins and consistently create value, supported by three structural pillars: (i) pricing power, (ii) product mix as a profitability lever, and (iii) metal recycling



Gross Profit of R\$ 415.6 million in 1Q26

On a comparable basis¹, growth of 18.8% year over year (+2.9 p.p. margin). The quarter presented an improvement in gross profitability, supported by the normalization of import costs compared to 1Q25 and different profitability levers by brand:

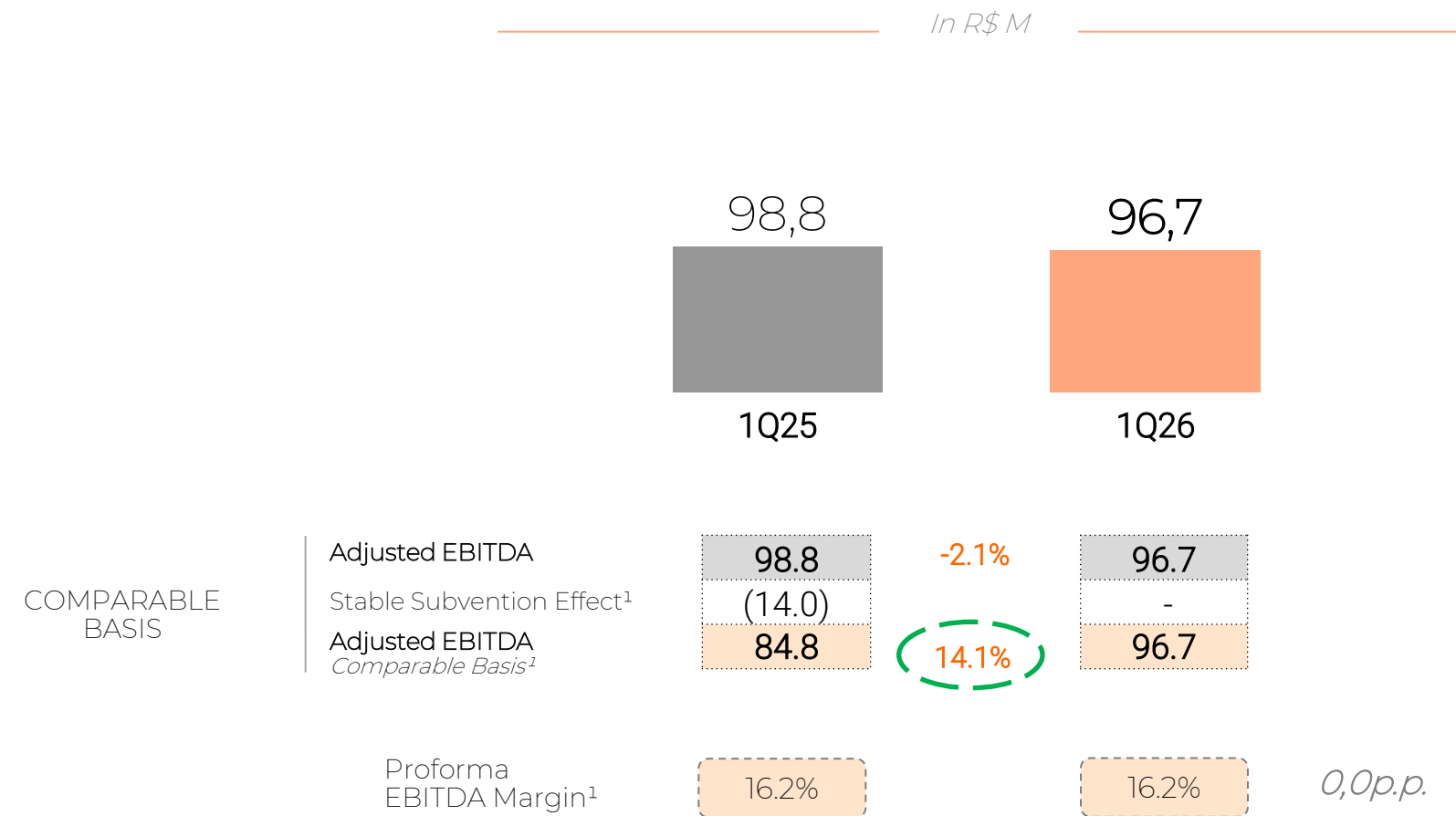
Vivara: margin expansion driven by a more profitable mix (Silver/Gold and Vivara Silver) and price repositioning above the increase in the average cost of finished gold products, which rose 11.8% year over year

Life: the category continues to present the highest gross margin among all the Company's categories. In the year over year comparison, it recorded a slight margin contraction due to a reduction in markup year over year, resulting from the natural increase in silver costs in inventories, partially mitigated by the price repositioning implemented throughout the quarter

¹ For comparability purposes, the stable subsidy concept is presented in order to equalize the level of subsidy revenue and taxes levied in Manaus in the prior period (comparative) to the level of the current period, neutralizing positive or negative variations that this line item may generate in the Company's results.

ADJUSTED EBITDA

Impacted by lower manufacturing production levels and higher investments in selling expenses



Adjusted EBITDA of R\$ 96.7 million in 1Q26

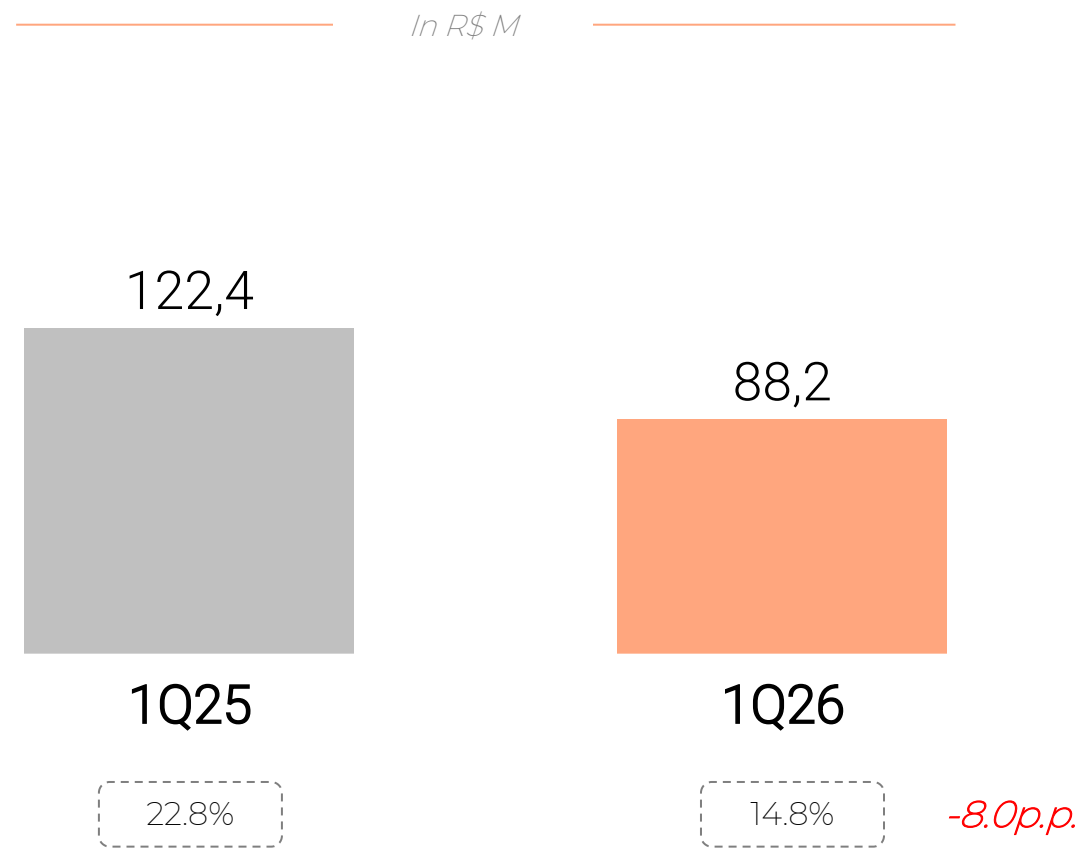
On a comparable basis¹, growth of 14.1% in 1Q26 vs. 1Q25 (stable margin year over year)

- (i) Higher selling expenses, with emphasis on: (a) marketing, reflecting branding events and campaign intensification, and (b) freight expenses, due to the Espírito Santo distribution center (opened in Jun/25) and the reallocation of items among stores, with comparability as of 3Q26
- (ii) Operating leverage in G&A
- (iii) Other expenses impacted by changes in the outlook for labor-related contingencies during the period

1. For comparability purposes, the stable subsidy concept is presented in order to equalize the level of subsidy revenue and taxes levied in Manaus in the prior period (comparative) to the level of the current period, neutralizing positive or negative variations that this line item may generate in the Company's results.

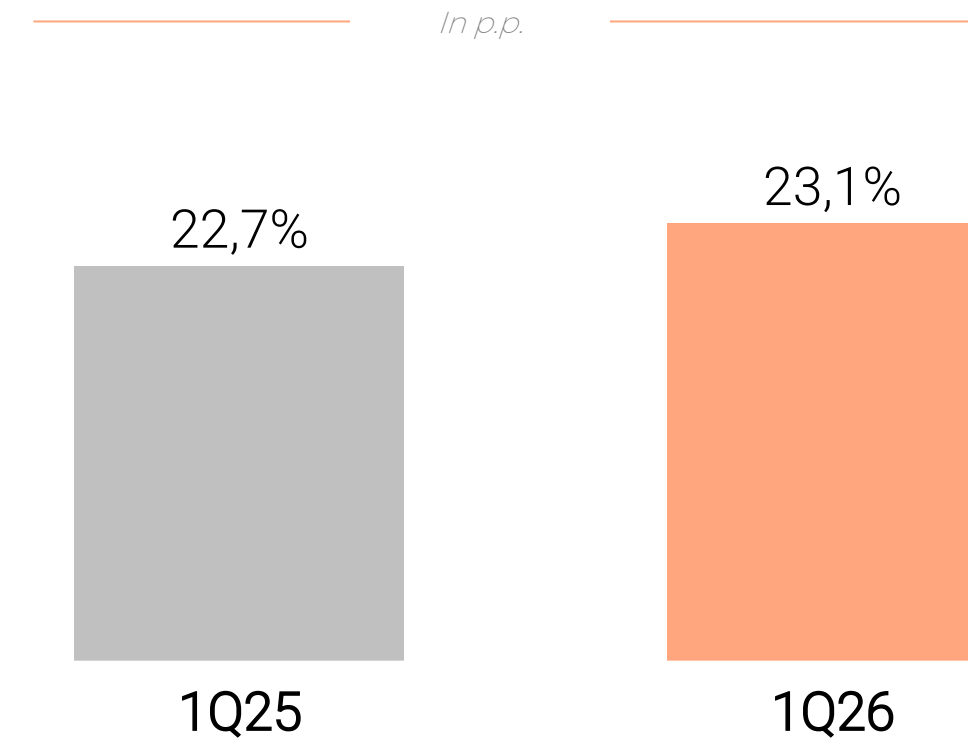
NET INCOME

Impacted by lower subsidy revenue, higher financial expenses and lower deferred income tax in the period.



ROIC

Reflecting higher operating efficiency over the last twelve months and the optimization of invested capital



Net Income of R\$ 88.2 million in 1Q26, a decrease of -27.9% in 1Q26 vs. 1Q25 (-8.0 p.p. margin):

- (i) Lower subsidy balance year over year
- (ii) Financial result reflects the increase in the CDI year over year, interest expenses from debentures, and the non-cash mark-to-market effect of derivative instruments
- (iii) Income tax impacted by the lower manufacturing pace and reduced deferred income tax related to intercompany sales between manufacturing and retail operations

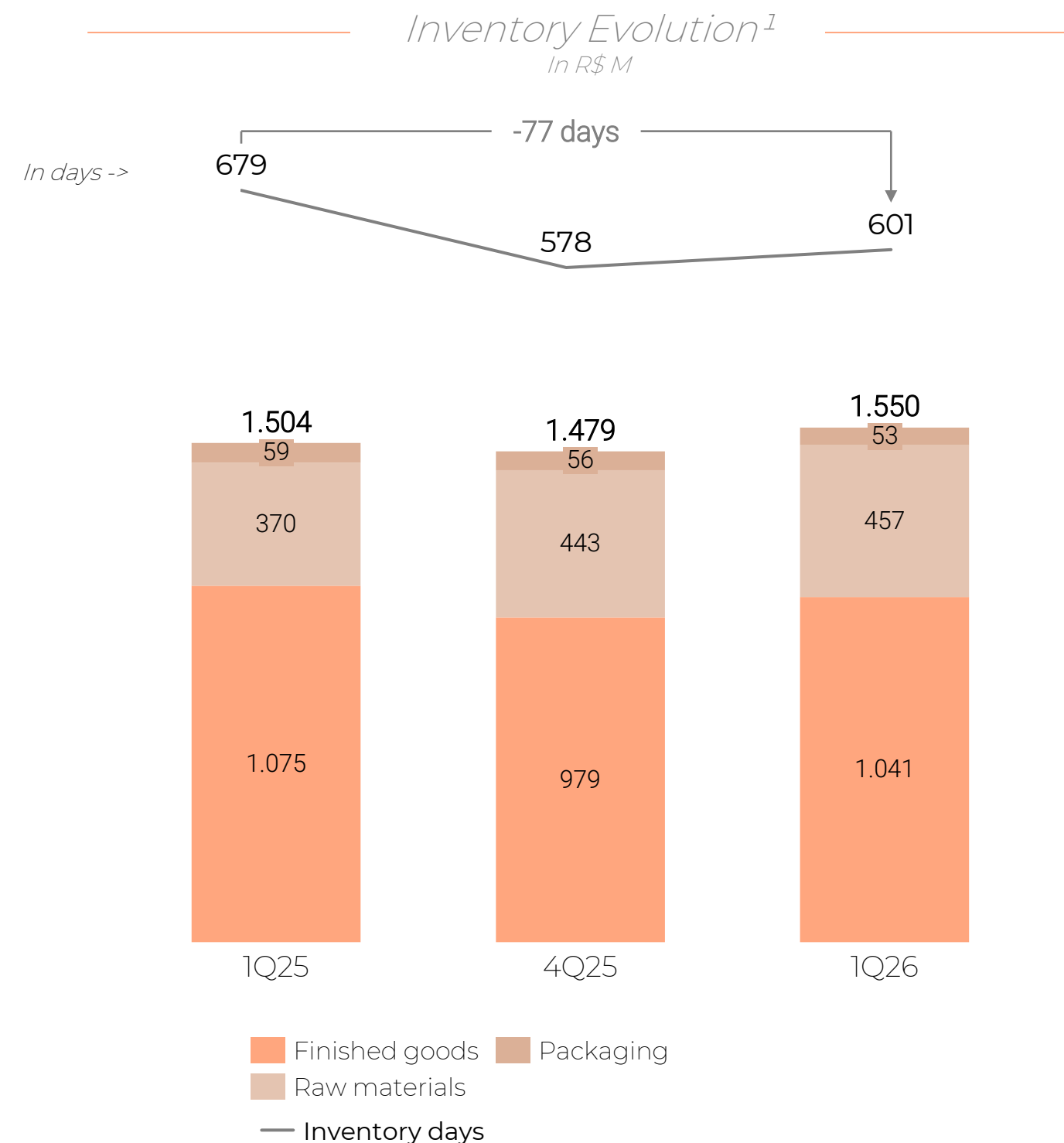
ROIC¹ of 23.1% in 1Q26, +0.4 p.p. vs. 1Q25

The combination of higher operating generation and improved efficiency in invested capital contributed to the expansion of ROIC in the quarter, reaching 23.1%, an increase of 0.4 p.p. compared to 1Q25

¹The ROIC calculation is presented in the appendix to this document.

CONTINUATION OF THE INVENTORY OPTIMIZATION PLAN

Reduction of 77 inventory days compared to 1Q25, 29 days more than the 48 days reduced in 4Q25 vs. 4Q24, demonstrating continuity in the inventory efficiency trajectory



-77 inventory days

Equivalent to R\$ **199.4** million optimized

Highlights

1) Finished Goods

- Emphasis on the reduction in finished goods balance of the Vivara Jewelry category, in line with the optimization plan
- Natural increase in the balance of Manufacturing Overhead (MOH) allocated to finished goods inventory (increase of R\$ 24.6 million year over year)

2) Raw material:

- Reduction in gold volume in raw material inventory year over year, however the increase in average cost of 27.6% in the period resulted in a 7% increase in inventory value
- Reduction in silver volume year over year, however the increase in average cost of 108.7% in the period resulted in an 85% increase in inventory value
- Higher volume of stones and components destined for the Company's internal manufacturing year over year

1. Balance includes Manufacturing Overhead (MOH). At the end of fiscal year 2024, the Company changed its accounting methodology for Manufacturing Overhead costing, which is composed of factory personnel remuneration and other expenses incurred at the manufacturing plant. These costs are now allocated to the cost of each product produced, composing the finished goods inventory balance, and are recognized in cost of goods sold only at the moment the product is sold to the final consumer, in accordance with CPC 16 Costs.

VIVARA

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



APPENDIX 1 | INCOME STATEMENT RECONCILIATION

Financial Statements

	1Q26			1Q25		
	Post IFRS 16	Adjustments	Pre IFRS 16	Post IFRS 16	Adjustments	Pre IFRS 16
Gross Revenue (net of returns)	751,754		751,754	660,492		660,492
Revenue Deductions (excluding Subsidy Revenue)	(221,212)		(221,212)	(204,957)		(204,957)
Subsidy Revenue	64,971		64,971	81,546		81,546
Net Operating Revenue	595,512		595,512	537,081		537,081
Costs	(179,154)	(711)	(179,865)	(172,402)	(674)	(173,076)
Gross Profit	416,358		415,647	364,679		364,005
Gross Margin (%)	69.9%		69.8%	67.9%		67.8%
Operating Expenses²	(287,394)		(319,093)	(236,142)		(265,486)
Selling Expenses	(224,731)	(30,611)	(255,343)	(183,744)	(28,307)	(212,050)
G&A Expenses	(55,925)	(1,088)	(57,013)	(50,415)	(1,037)	(51,452)
Other Operating Revenues (Expenses)	(6,739)		(6,739)	(1,983)		(1,983)
Depreciation (costs)	148		148	285		285
EBITDA	129,112		96,702	128,822		98,804
EBITDA Margin (%)	21.7%		16.2%	24.0%		18.4%
Non-recurring Items	-		-	2,261		2,261
Adjusted EBITDA	129,112		96,702	131,083		101,065
EBITDA Margin (%)	21.7%		16.2%	24.4%		18.8%
Non-recurring Items	-		-	(2,261)		(2,261)
Depreciation and Amortization	(38,739)	22,155	(16,584)	(38,400)	22,168	(16,232)
Financial Result	(35,858)	20,872	(14,986)	(19,813)	17,673	(2,140)
Earnings Before Income Tax (EBT)	54,515		65,131	70,609		80,432
Corporate Income Tax (IRPJ) and Social Contribution (CSLL)	26,280	(3,194)	23,087	44,429	(2,495.9)	41,933
Net Income	80,795		88,218	115,038		122,365
Net Margin (%)	13.6%		14.8%	21.4%		22.8%

1. Pre-IFRS 16 balances: balances exclude the effects of IFRS 16 related to lease agreements associated with the rental of stores, office and factory.
2. Balances excluding Depreciation and Amortization (D&A).

APPENDIX 2 | RECONCILIATION OF ADJUSTED BALANCES

EBITDA Reconciliation (R\$, 000)	1Q26	1Q25	Var. (%)
Net Income¹	88,218	122,365	-27.9%
<i>Net margin (%)</i>	<i>14.8%</i>	<i>22.8%</i>	<i>(8.0 p.p.)</i>
(+) Income and Social Contribution Taxes	(23,087)	(41,933)	-44.9%
(+) Financial Result	14,986	2,140	600.4%
(+) Depreciation and Amortization	16,584	16,232	2.2%
Total EBITDA¹	96,702	98,804	-2.1%
EBITDA Margin (%)	16.2%	18.4%	(2.2 p.p.)
(+) Non-recurring effect	-	2,261	n.a.
Adjusted EBITDA¹	96,702	101,065	-4.3%
<i>Adjusted EBITDA Margin (%)</i>	<i>16.2%</i>	<i>18.8%</i>	<i>(2.6 p.p.)</i>

Inventories	1Q26	4Q25	1Q25	Var. (%) QoQ	Var. (%) YoY
Finished goods	1,040,778	979,421	1,074,503	6.3%	-3.1%
Raw materials	456,970	443,046	370,289	3.1%	23.4%
Packaging	52,538	56,459	59,247	-6.9%	-11.3%
Inventories	1,550,286	1,478,926	1,504,039	4.8%	-1.7%
COGS LTM	-928,225	-921,472	-797,888	0.7%	16.3%
Inventory days²	601	578	679	23	-77

1. Pre-IFRS 16 balances: the balances above exclude the effects of IFRS 16 related to lease agreements associated with the rental of stores, office and factory.
2. Inventory days calculated based on inventory balance divided by the cost of the last twelve months, multiplied by 360 days.

APPENDIX 3 | ROIC CALCULATION

ROIC¹ (R\$, 000)	1Q26	1Q25	Var. (R\$ M)	Var. (%)
Adjusted EBITDA LTM	761.9	701.4	60.6	8.6%
(-) D&A	(65.7)	(60.3)	(5.4)	9.0%
Cash tax rate	-13.2%	-13.9%	0.6 p.p.	
NOPAT	604.0	552.3	51.8	9.4%
(=) Adjusted Current Assets	2,654.5	2,468.6	185.9	7.5%
(+) Accounts Receivable	899.1	751.0	148.1	19.7%
(+) Inventory	1,550.3	1,504.0	46.2	3.1%
(+) Other	205.1	213.5	(8.4)	-3.9%
(=) Adjusted Current Liabilities	459.3	450.2	9.1	2.0%
(+) Suppliers	126.3	163.9	(37.6)	-23.0%
(+) Labor and tax liabilities	197.4	155.8	41.5	26.6%
(+) Leases	96.1	97.2	(1.0)	-1.1%
(+) Other (Ex-dividends payable) ²	39.5	33.3	6.2	18.6%
(=) Adjusted Non-current Assets	421.0	419.5	1.5	0.3%
(+) Property, Plant and Equipment	1,013.3	943.1	70.2	7.4%
(-) IFRS 16 Property, Plant and Equipment	(592.3)	(523.6)	(68.7)	13.1%
(=) Invested Capital	2,616.2	2,471.2	145,0	5.9%
(=) ROIC – IR/CS Cash Tax Rate	23.1%	22.7%	0.4 p.p	22.7 p.p

1. Calculated considering the cash tax rate, LTM (last twelve months) NOPAT and invested capital at the end of the periods.
2. Considering operating assets and liabilities only.