

VIVARA

2T26 • VIDEOCONFERÊNCIA DE

RESULTADOS



COMENTÁRIOS INICIAIS

Thiago Borges

Diretor Presidente



DESTAQUES 2T26

1. SÓLIDA CONVERSÃO DE EBITDA EM CAIXA

- Geração de caixa operacional¹ de R\$ **147 milhões** no 2T26 e R\$ **261 milhões** no 1S26, aumento de R\$ **333 milhões** vs 1S25
- Conversão de EBITDA em caixa operacional¹ no 2T26 atinge **72%**, o maior patamar para um segundo trimestre
- Evolução na estratégia de otimização de estoques (-**88** dias ano contra ano)

2. SUSTENTAÇÃO DA RENTABILIDADE

- Elevada margem bruta de **71,7%** (+1,9 p.p. vs. 1T26), com estabilidade em um ambiente com forte alta dos metais preciosos
- Maior margem bruta histórica para um primeiro semestre em **70,9%**
- Alavancas de rentabilidade: (i) estratégia multi-metal, (ii) inovação contínua de mix, (iii) gestão do mark-up e de estoques

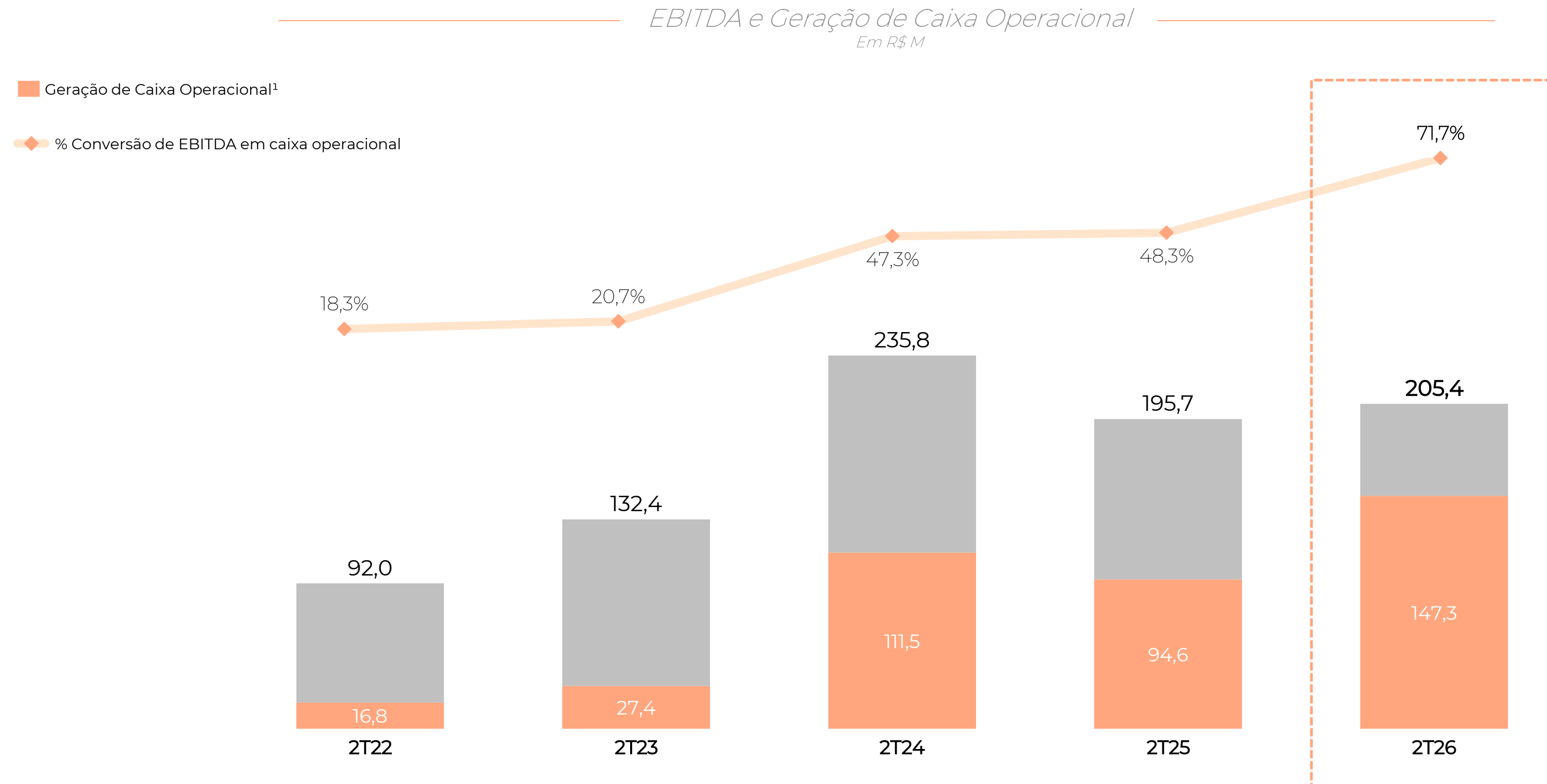
3. DIGITAL IMPULSIONANDO VENDAS

- Alta do canal digital de **21%** vs 2T25 (+ 5 p.p. vs 1T26)
- Aplicativo contribui com mais de **30%** das vendas do canal digital
- Vendas OMS representaram **57%** no período, mostrando a evolução na integração de jornadas dos clientes

1. Critério de geração de Caixa Operacional utilizado para cálculo considera o pagamento de juros e amortização de contratos de arrendamento e desconsidera (i) juros pagos de empréstimos e (ii) antecipações de recebíveis de cartão de crédito, R\$ -90,4M do 2T25 (antecipados do 3T25) e R\$ +163,8 M ao 1T26, antecipados no 4T25.

ALTA CONVERSÃO DE EBITDA EM CAIXA

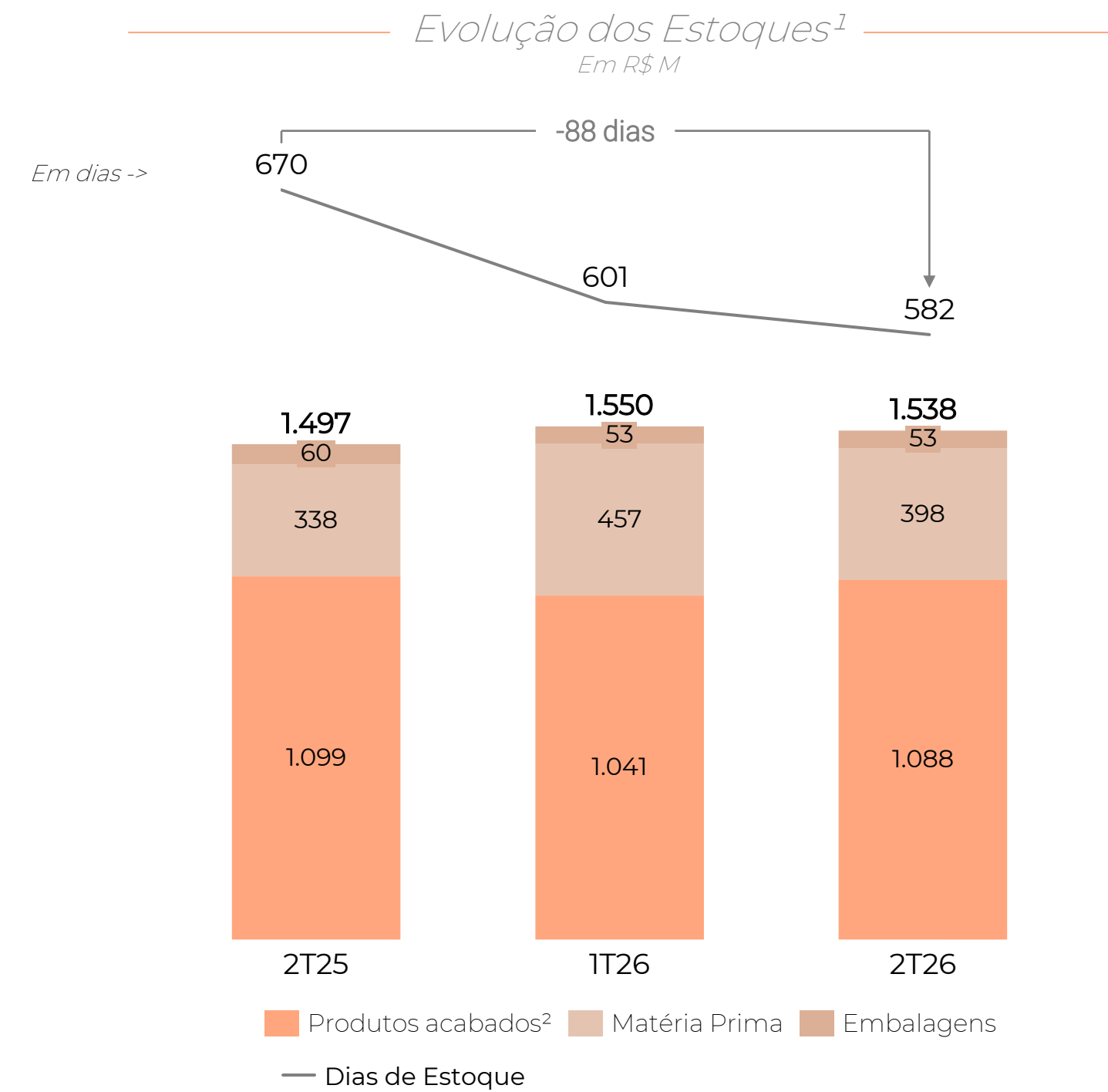
Capital de giro eficiente contribuiu para maior conversão de EBITDA em caixa operacional¹



1. A Geração de Caixa Operacional considera o pagamento de juros e amortização de contratos de arrendamento de direto de uso e não considera os juros pagos de empréstimos. A geração do 2T25 exclui o efeito da antecipações de recebíveis de cartão de crédito no valor de R\$ 90,4M

CONTINUIDADE NO PLANO DE OTIMIZAÇÃO DE ESTOQUE

Redução de 88 dias de estoque versus o 2T25, mostrando a consistência da agenda de eficiência



DESTAQUES

- Redução em dias equivalente a R\$ 234 milhões otimizados
- Redução do estoque de produtos acabados principalmente devido as iniciativas de otimização da categoria Joias
- Redução da quantidade (Kg) de ouro no estoque de matéria-prima compensou parcialmente o aumento do custo médio dos metais ouro e prata no período

1. Saldo inclui os Gastos Gerais de Fabricação (GGF).
2. Saldo inclui linha de Produtos acabados e Estoques em trânsito

RESULTADO 2T26

Elias Leal

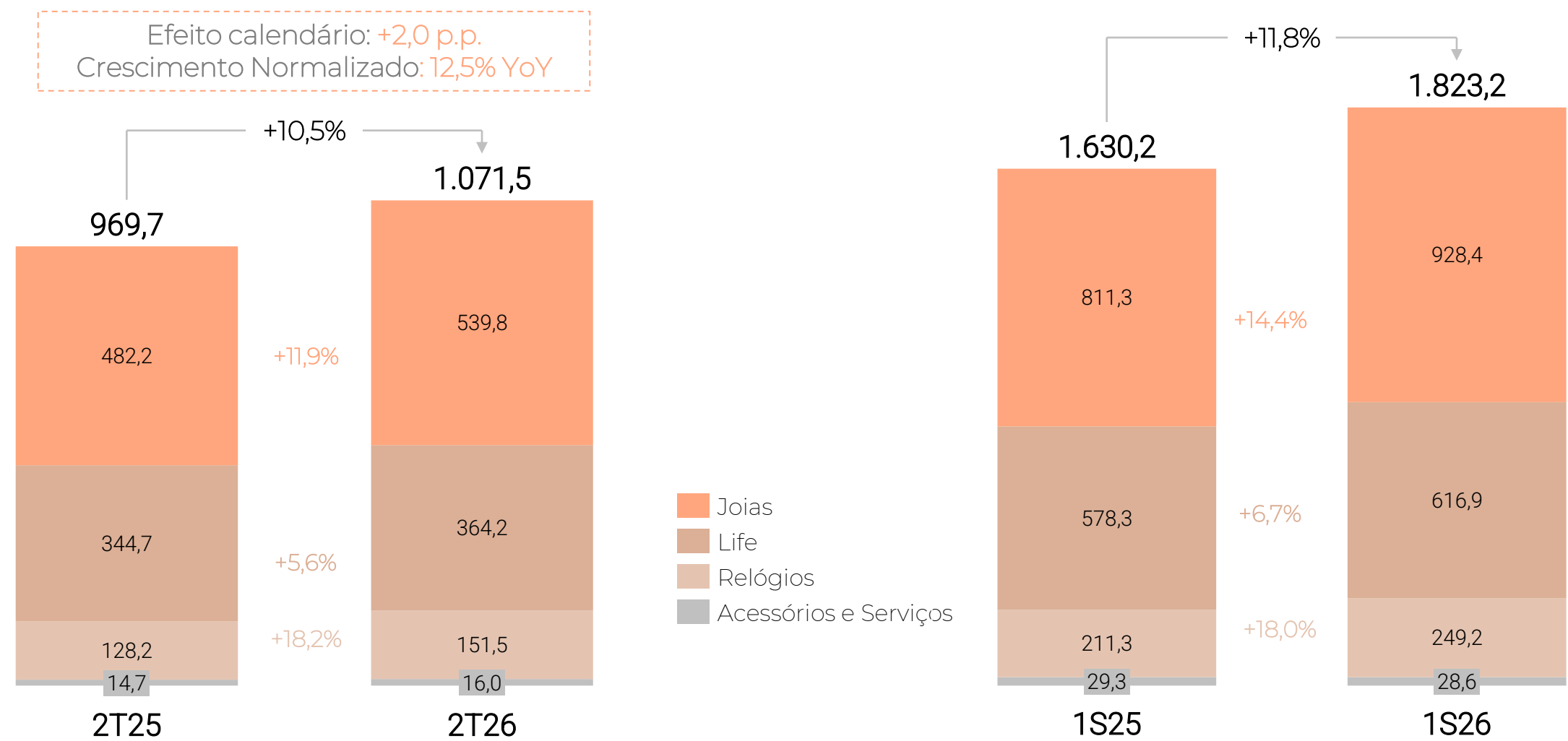
CFO Vivara



RECEITA BRUTA | POR CATEGORIA

Crescimento de 12,5% YoY (ex-efeito calendário), destaque para relógios

Em R\$M



JOIAS
2T26 vs. 2T25

Prata/Ouro e Prata Vivara totalizam 10,3% da categoria (+3,4 p.p. YoY)

LIFE
2T26 vs. 2T25

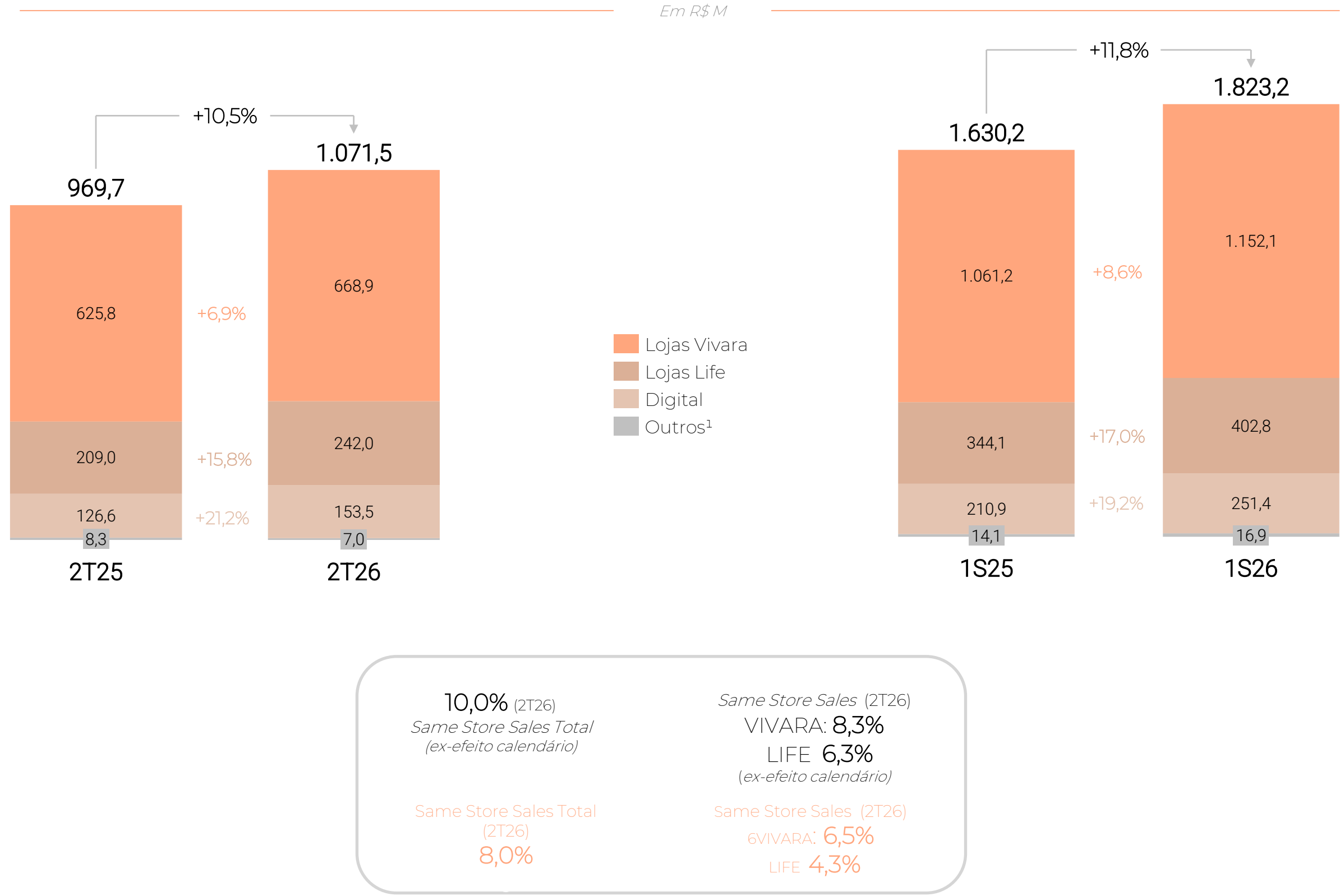
Ex-Moments, Life cresceu 12,9% YoY em faturamento e 0,4% YoY em volumes no 2T26
Comerciais cresceu 22,6% YoY

RELÓGIOS
2T26 vs. 2T25

Relógios Premium cresceu 38% YoY, com mais de 50% de crescimento de volume

RECEITA BRUTA | POR CANAL

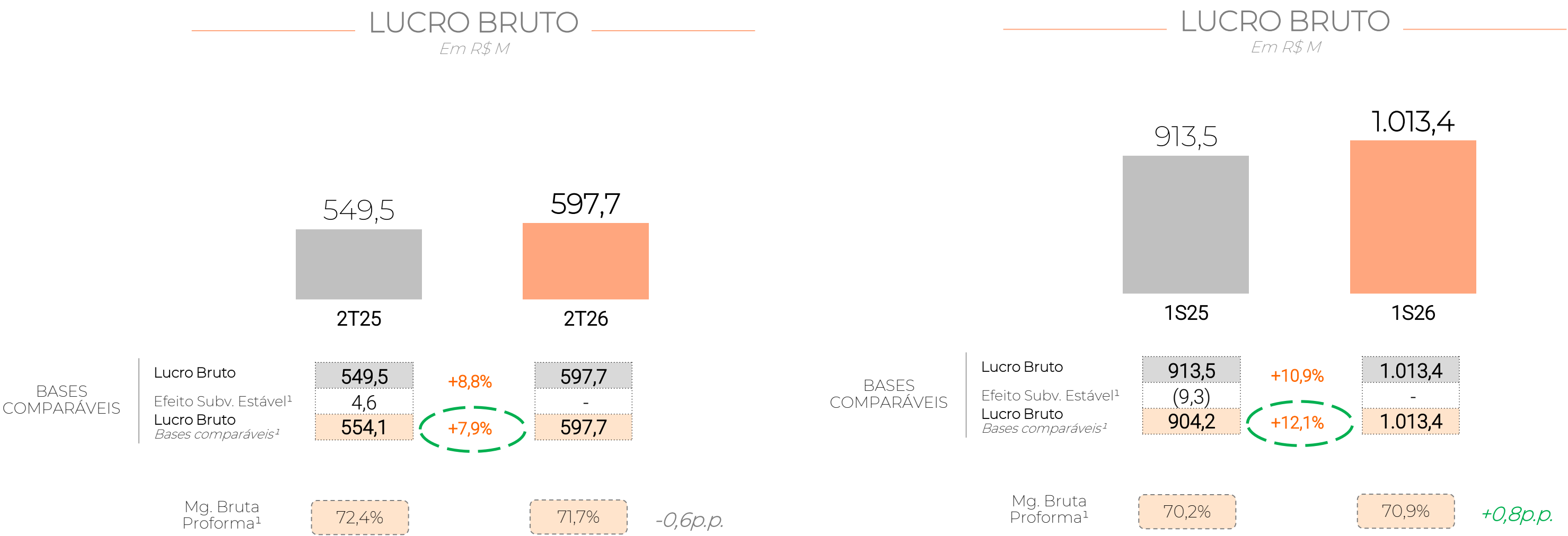
Digital cresceu 21,2%, aceleração de 5p.p. vs 1T26, impulsionado pelas vendas via aplicativo e OMS



1. Outros incluem receita de serviços de assistência técnica, vendas B2B e vendas de Quiosque

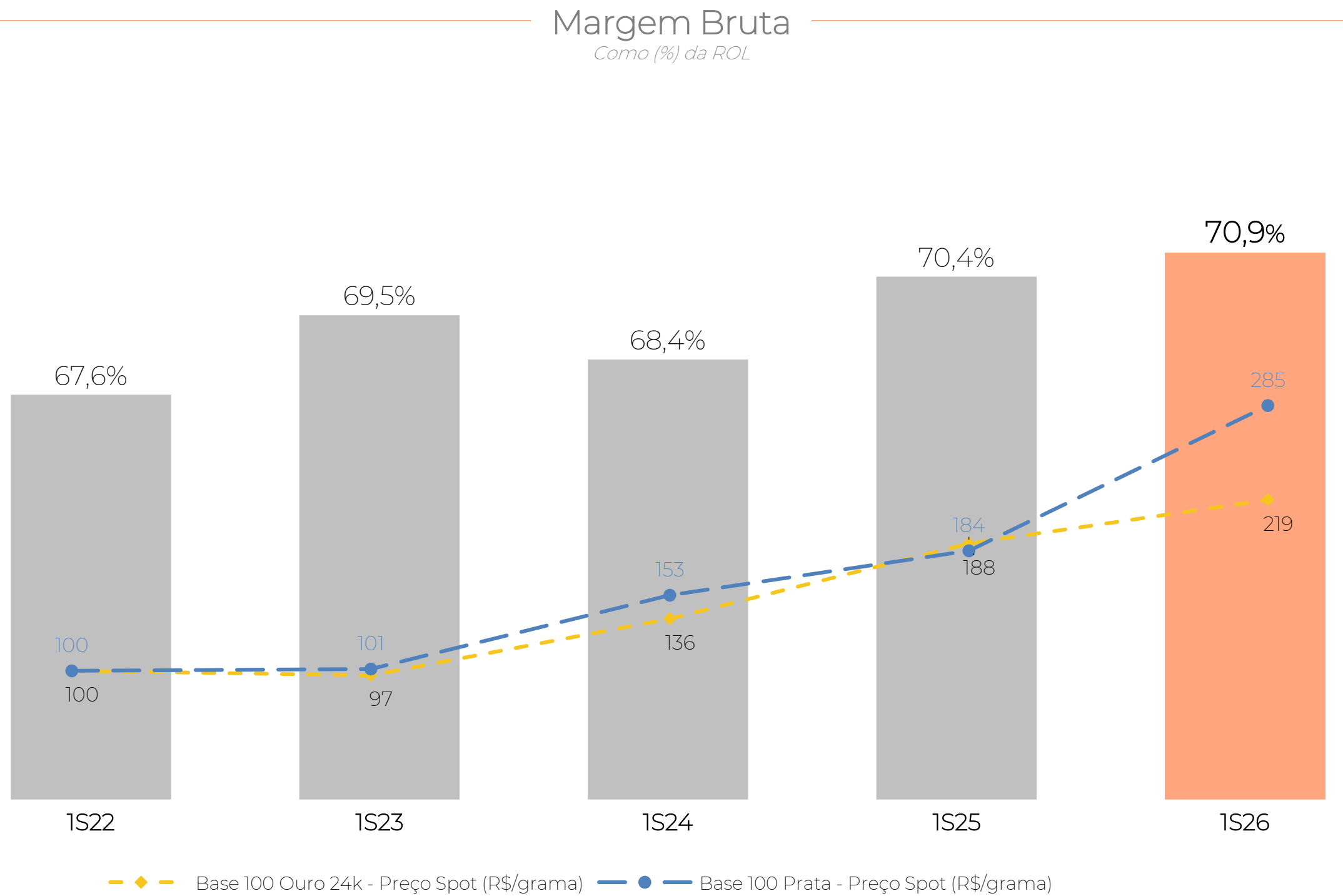
LUCRO BRUTO

Manutenção do patamar de margem reforça capacidade de sustentar a rentabilidade



MAIOR MARGEM BRUTA EM UM PRIMEIRO SEMESTRE

Estabilidade de margem bruta em ambiente de alta valorização das *commodities*

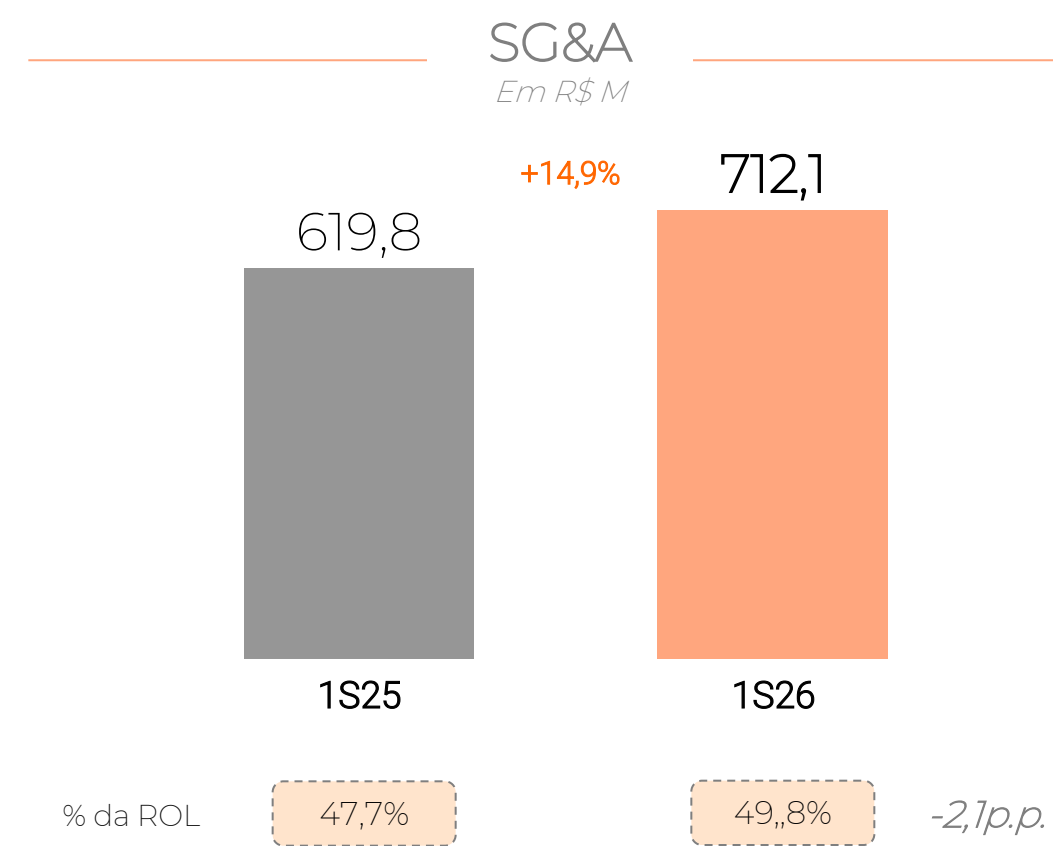
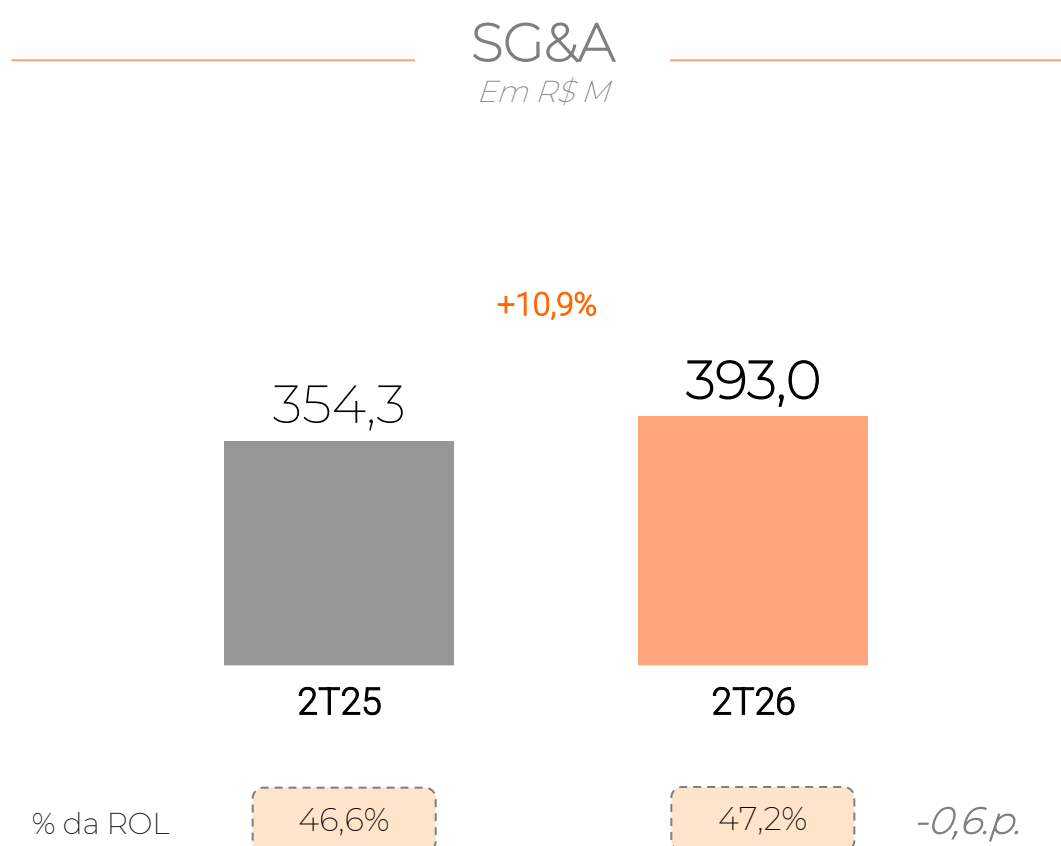


FORTALEZAS DO MODELO DE NEGÓCIO

- i. Estratégia multi-metal
- ii. Verticalização & inovação do mix de produtos
- iii. Hedge natural dos estoques
- iv. Capacidade de reciclagem de metais
- v. Força das marcas & *pricing power*

DESPESAS OPERACIONAIS

Despesas crescem em linha com a ROB no 2T26 (ex-ILP)

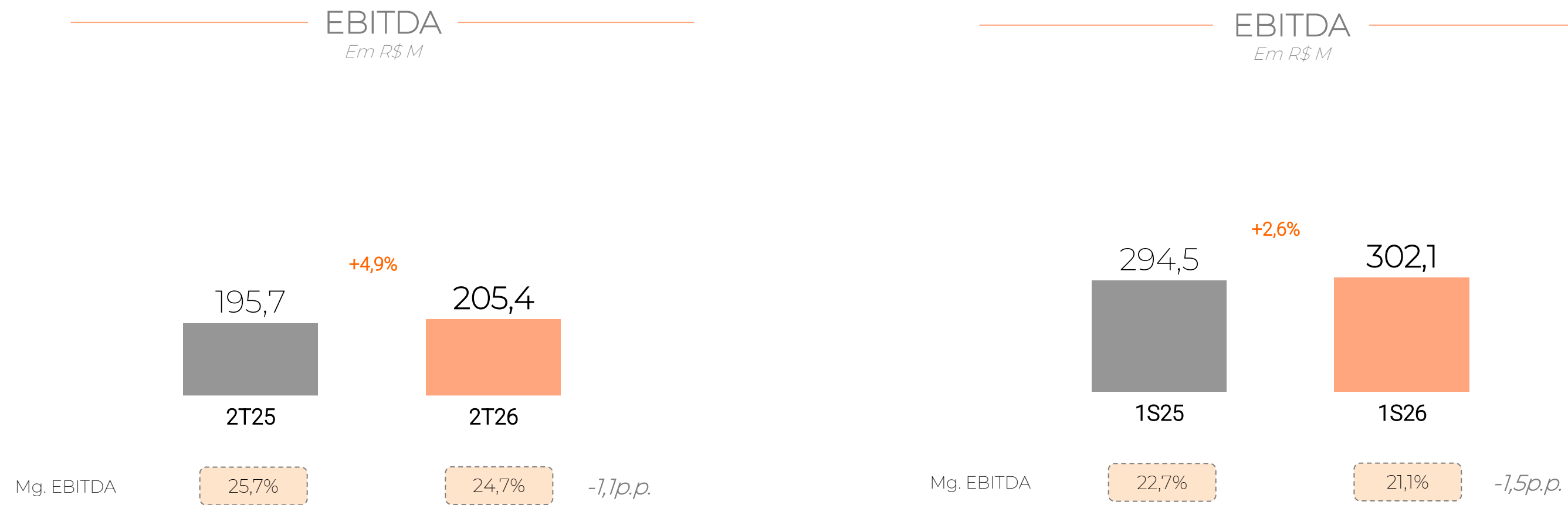


Despesas crescem em linha com a receita, exceto:

- (i) Frete de transferência de peças entre lojas : R\$ 2,4 M no 2T26 e R\$ 4,8 milhões no 1S26
- (ii) Mudança no critério de provisionamento de contingências trabalhistas no valor de R\$ 3,1M no 1S26
- (iii) Despesas com ILP: R\$ 1,4 M no 2T26 e 1S26

EBITDA | CRESCIMENTO CONSISTENTE E SUSTENTÁVEL

Em bases comparáveis¹, EBITDA cresce 7,5% no 2T26 e 9,1% no 1S26



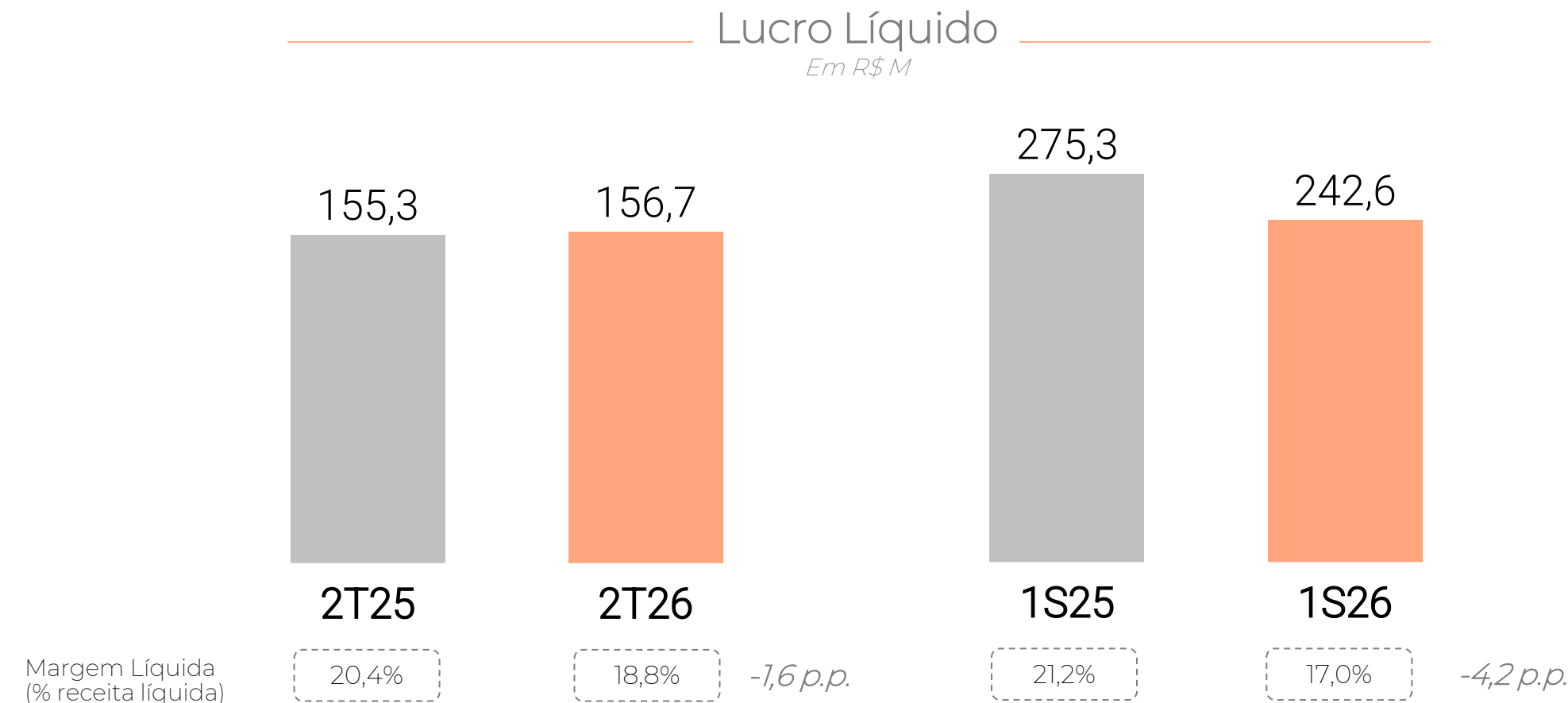
EBITDA de R\$ 205,4 milhões no 2T26 e R\$ 302,1 milhões no 1S26

- (i) Maiores despesas com vendas em continuidade ao plano de expansão
- (ii) Alavancagem operacional no G&A e de Outras despesas e receitas operacionais

1. Base comparável 2T25: (i) subvenção R\$ +4,6M e (ii) alocação GGF de R\$ -7,9M. Base comparável 2T26: (iii) ILP de R\$ -1,4M. Base comparável 1S25: (i) subvenção R\$ -9,3M, (ii) alocação GGF de R\$ -4,3M. Base comparável 1S26: (iii) ILP R\$ -1,4M e (iv) R\$ -3,1M de contingências trabalhistas.

LUCRO LÍQUIDO

Em bases comparáveis¹, lucro cresce 26% no 2T26 e 25% no 1S26



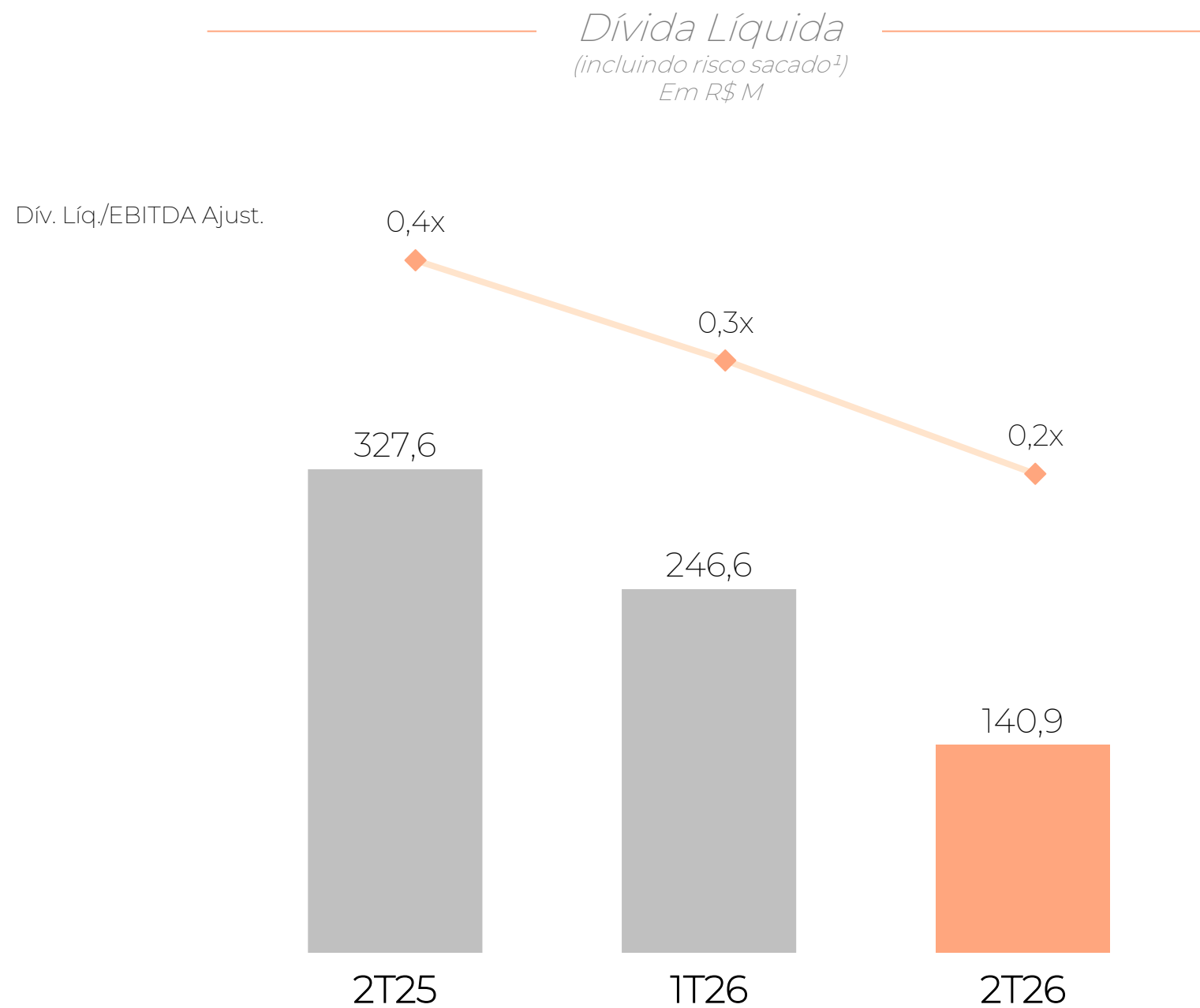
Lucro Líquido estável mesmo com menor produção fabril alinhada ao plano de otimização de estoques

- (i) Maior alíquota contábil de IR impactada pela diminuição do ritmo fabril e menor constituição de imposto de renda diferido atrelado a venda *intercompany* entre fábrica e varejo
- (ii) Menor saldo de receita subvenção ano contra ano por conta da redução da produção

1. Base comparável 2T25: (i) subvenção R\$ +3,0M e (ii) alocação GGF de R\$ -5,2M e (iii) normalização do imposto de renda diferido de R\$ -27,8M. Base comparável 2T26: (iv) ILP R\$ -0,9M (todos os itens já descontados de 34% de IR). Base comparável 1S25: (i) subvenção R\$ -6,1M, (ii) alocação GGF de R\$ -2,8M e (iii) normalização do imposto de renda diferido de R\$ -70,5M. Base comparável 1S26: (iv) ILP R\$ -0,9M e (v) R\$ -2,1M de contingências trabalhistas (todos os itens já descontados de 34% de IR).

REDUÇÃO DA DÍVIDA LÍQUIDA

Consistente geração de caixa operacional contribuiu para uma forte redução da alavancagem



VARIAÇÃO DA DÍVIDA LÍQUIDA

R\$ **-106** milhões vs 1T26

-42,9%
QoQ

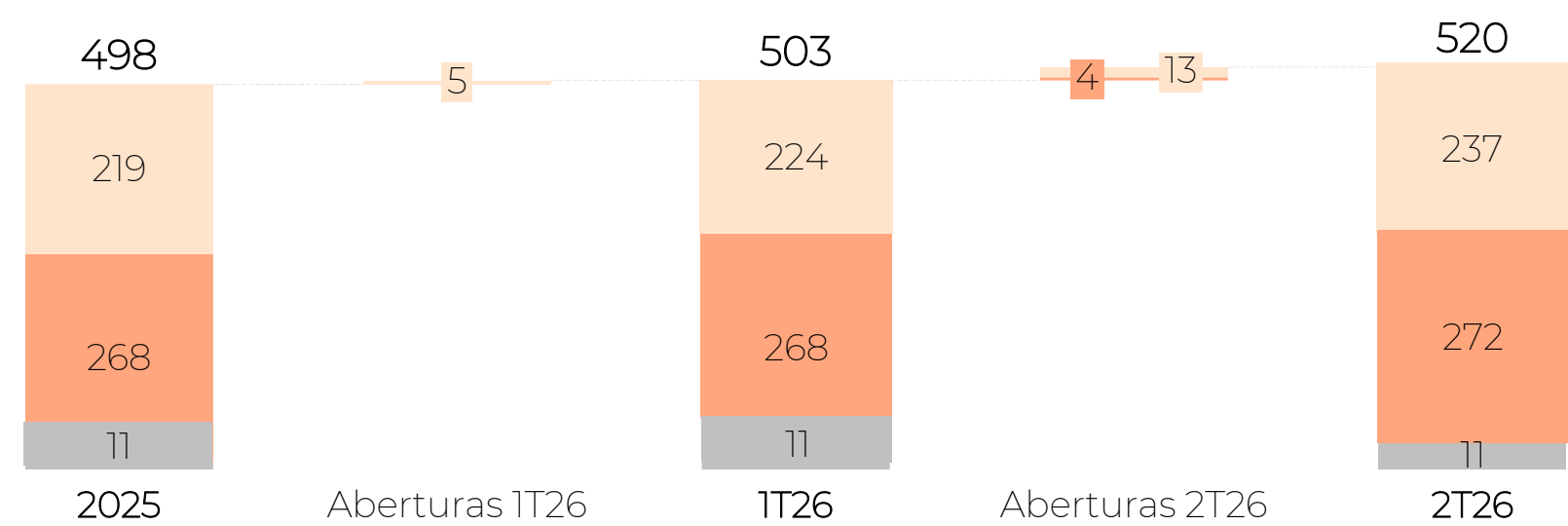
R\$ **-187** milhões vs 2T25

-57,0%
YoY

EXPANSÃO & PARQUE DE LOJAS

Aceleração do ritmo de aberturas QoQ em linha com o planejamento anual

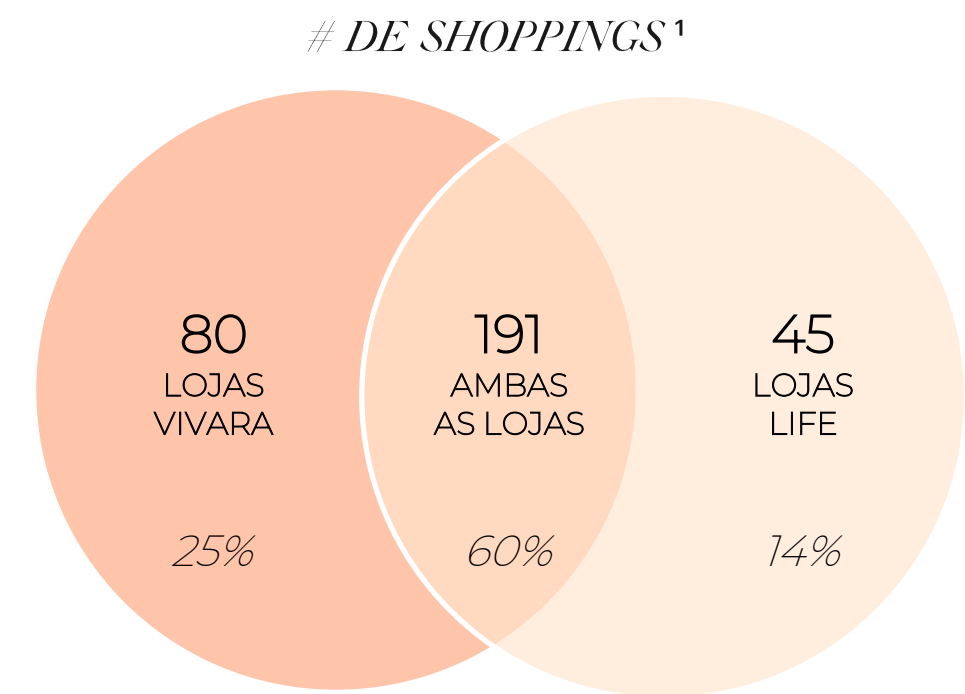
EVOLUÇÃO DO PARQUE DE LOJAS



Aberturas líquidas de lojas

Life Vivara Quisque

PRESENÇA NOS SHOPPINGS



316 SHOPPINGS¹

1. Não considera os 11 quiosques e 1 loja de rua (Vivara Oscar Freire) para completar os 520 pontos de venda em Jun/26 (272 lojas Vivara, 237 Lojas Life e 11 Quiosques)

VIVARA

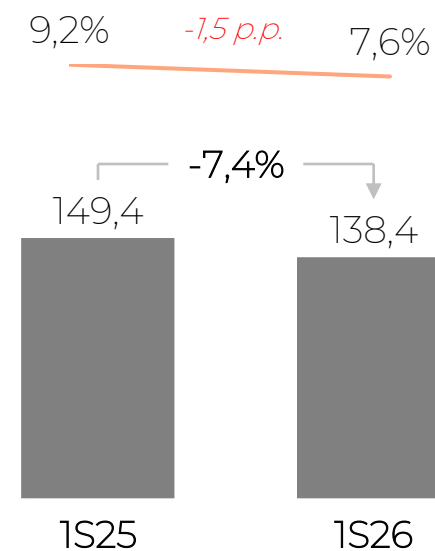
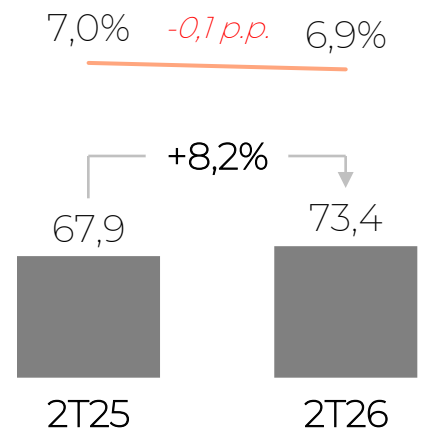
ri@vivara.com.br
ri.vivara.com.br



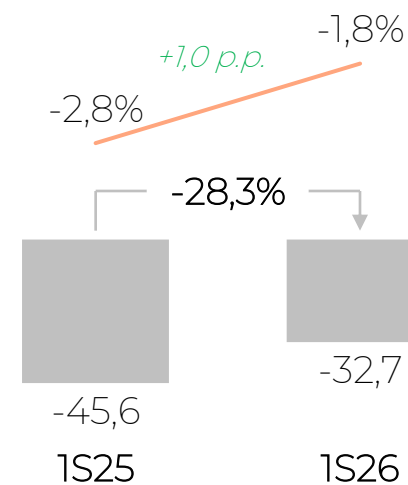
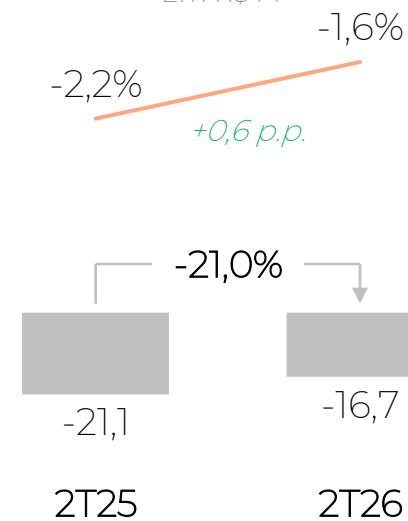
ANEXO 1 | RECEITA DE SUBVENÇÃO E RECEITA LÍQUIDA

2T26 reflete a otimização da produção fabril em continuidade ao projeto de gestão dos estoques

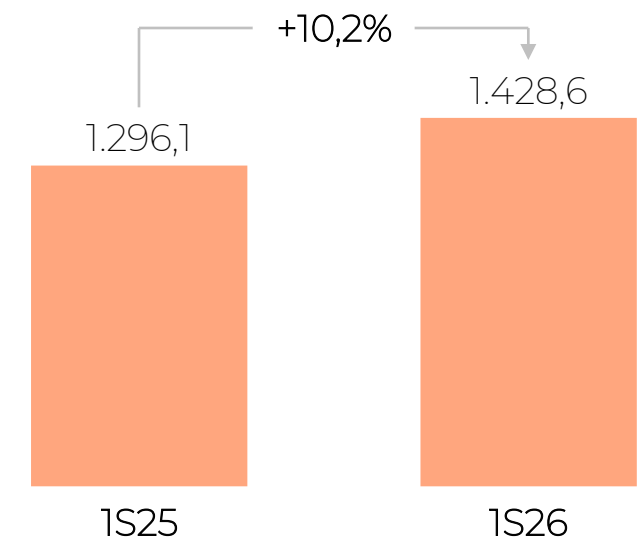
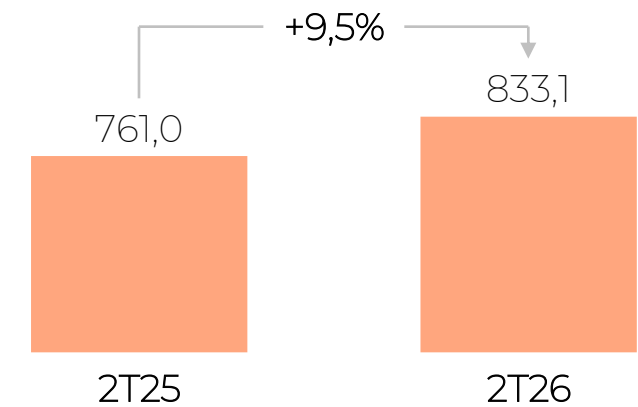
Receita de subvenção
Em R\$ M



Tributos incidentes
em Manaus¹
Em R\$ M



Receita líquida
Em R\$ M



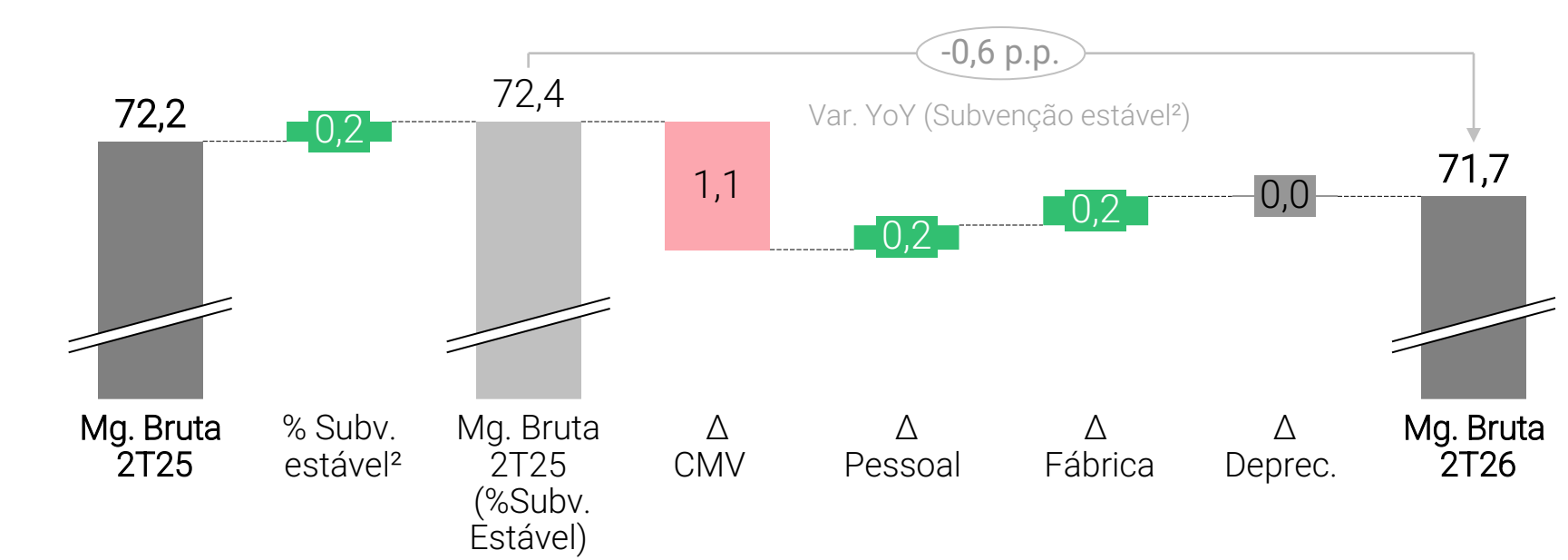
Receita de subvenção correspondeu a 6,9% da receita bruta no 2T26 (- 0,1 p.p. YoY) e 7,5% do 1S26 (-1,5 p.p. YoY), reflexo da redução da produção parcialmente compensada operação do novo centro de distribuição no Espírito Santo que gerou R\$ 18,0 milhões no trimestre

Tributos sobre operação fabril reduziram a representatividade em 0,6 p.p. no trimestre ano contra ano e 1,0 p.p. no semestre, contribuindo para o crescimento da receita líquida de +9,5% no 2T26 vs. 2T25 e +10,2% 1S26 vs 1S25

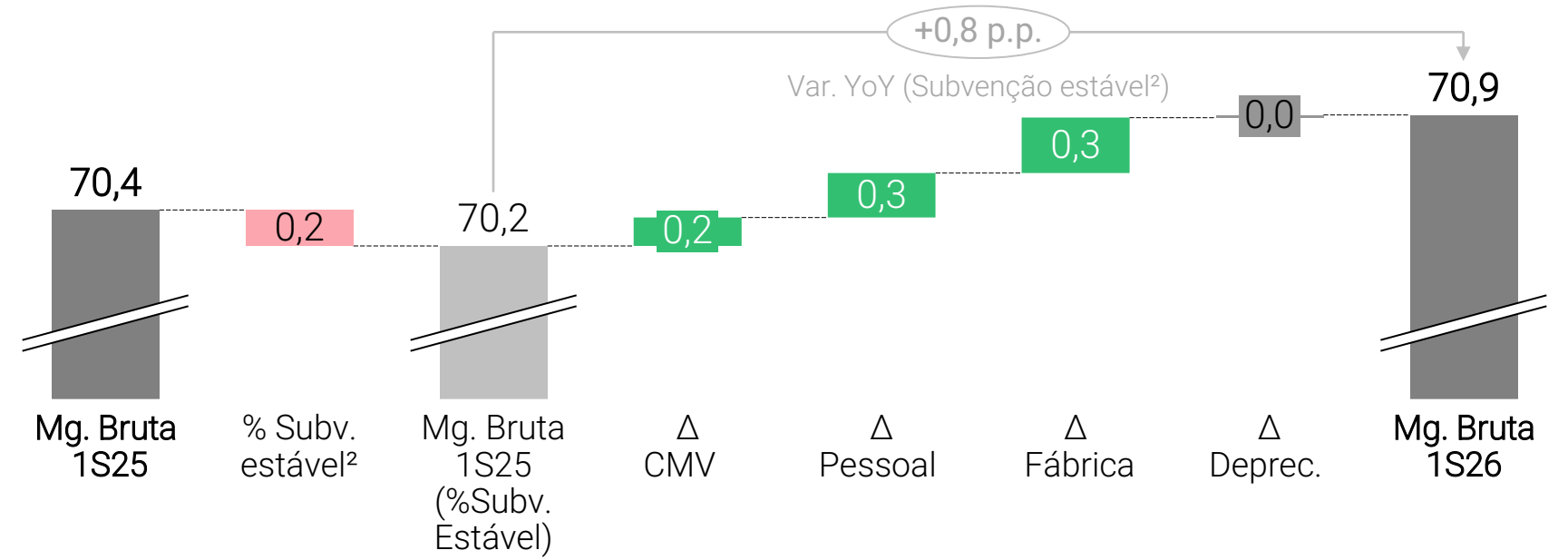
1. Tributos incidentes em Manaus são: F.T.I., UEA e PIS/COFINS sobre receita de Direito Autoral

ANEXO 2 | RECONCILIAÇÕES | Métricas com Subv. estável

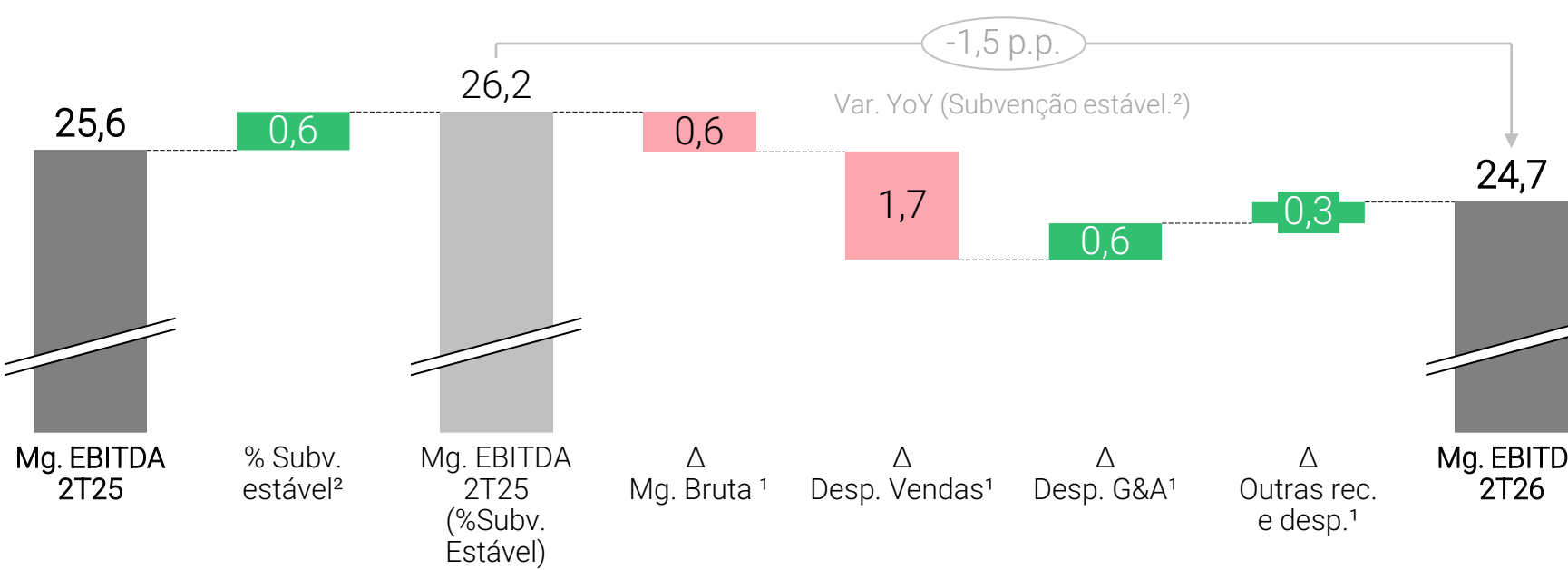
Evolução da Mg. Bruta (2T26 vs. 2T25) | % da receita líquida



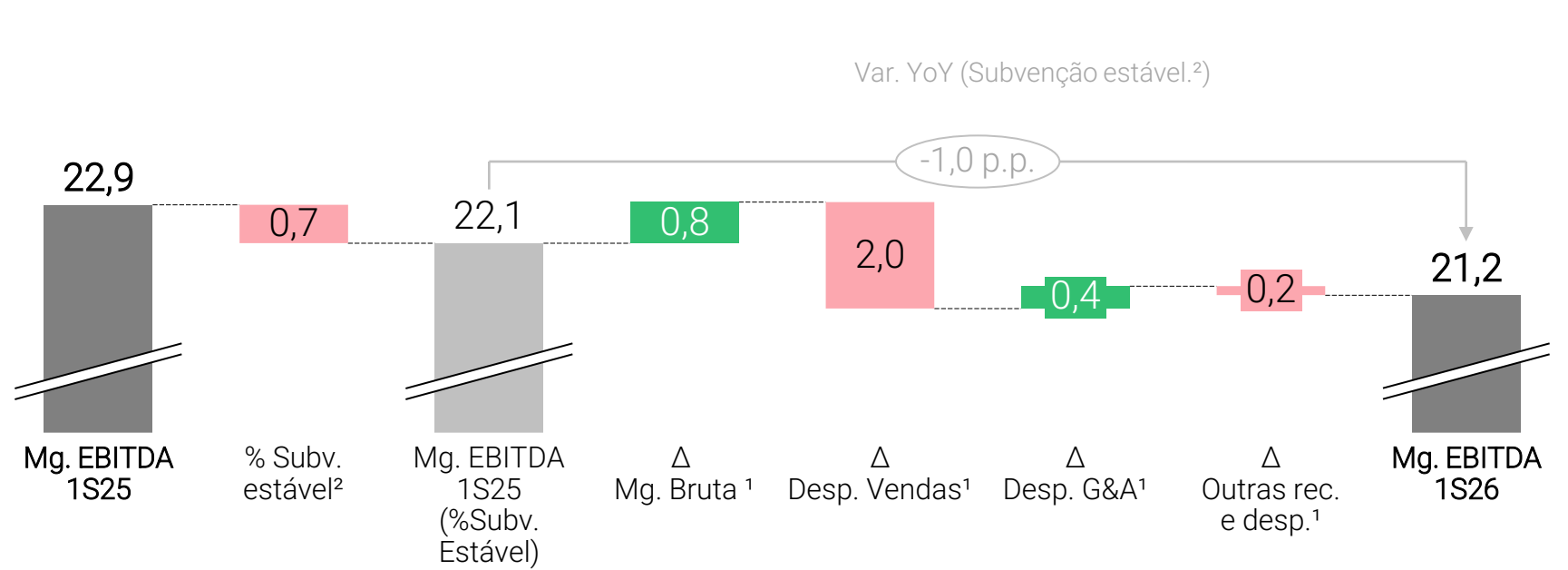
Evolução da Mg. Bruta (1S26 vs. 1S25) | % da receita líquida



Evolução da Mg. EBITDA (2T26 vs. 2T25) | % da receita líquida



Evolução da Mg. EBITDA (1S26 vs. 1S25) | % da receita líquida



1. Saldos 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.

ANEXO 3 | RECONCILIAÇÃO IFRS-16

DRE¹												
	2T26			2T25			1S26			1S25		
	Pós IFRS 16	Ajustes	Pré IFRS 16	Pós IFRS 16	Ajustes	Pré IFRS 16	Pós IFRS 16	Ajustes	Pré IFRS 16	Pós IFRS 16	Ajustes	Pré IFRS 16
Receita Bruta (ex-devoluções)	1.071,5		1.071,5	969,7		969,7	1.823,2		1.823,2	1.630,2		1.630,2
(-) Deduções da Receita (ex-Rec. Subvenção)	(311,8)		(311,8)	(276,5)		(276,5)	(533,0)		(533,0)	(481,5)		(481,5)
(+) Rec. Subvenção	73,4		73,4	67,9		67,9	138,4		138,4	149,4		149,4
(=) Receita operacional líquida	833,1		833,1	761,0		761,0	1.428,6		1.428,6	1.298,1		1.298,1
(-) Custos	(234,7)	(0,7)	(235,4)	(210,8)	(0,7)	(211,5)	(413,8)	(1,4)	(415,3)	(383,2)	(1,4)	(384,6)
(=) Lucro Bruto	598,5		597,7	550,2		549,5	1.014,8		1.013,4	914,9		913,5
%Margem Bruta	71,8%		71,7%	72,3%		72,2%	71,0%		70,9%	70,5%		70,4%
(=) Despesas Operacionais²	(359,8)		(393,0)	(323,7)		(354,3)	(647,2)		(712,1)	(559,8)		(619,8)
% sobre Receita Líq.	-43,2%		-47,2%	-42,5%		-46,6%	-45,3%		-49,8%	-43,1%		-47,7%
(-) Despesas com Vendas	(294,0)	(32,1)	(326,0)	(257,0)	(29,6)	(286,6)	(518,7)	(62,7)	(581,4)	(440,7)	(57,9)	(498,7)
(-) Despesas G&A	(60,7)	(1,1)	(61,8)	(60,1)	(1,0)	(61,2)	(116,6)	(2,2)	(118,8)	(110,5)	(2,1)	(112,6)
(+/-) Outras Rec e Desp Oper.	(5,2)		(5,2)	(6,5)		(6,5)	(11,9)		(11,9)	(8,5)		(8,5)
(+) Depreciação (custos)	0,6		0,6	0,5		0,5	0,8		0,8	0,8		0,8
(=) EBITDA	239,3		205,4	227,1		195,7	368,4		302,1	355,9		294,5
%Margem EBITDA	28,7%		24,7%	29,8%		25,7%	25,8%		21,1%	27,4%		22,7%
(-) Depreciação e Amortização	(39,4)	20,0	(19,4)	(38,5)	19,8	(18,7)	(78,1)	39,8	(38,3)	(76,9)	39,6	(37,3)
(-) Resultado Financeiro	(36,7)	21,2	(15,5)	(33,4)	17,6	(15,9)	(72,5)	42,0	(30,5)	(53,2)	35,2	(18,0)
(+/-) IRPJ e CSLL	(11,5)	(2,2)	(13,7)	(4,1)	(1,8)	(5,9)	14,8	(5,4)	9,4	40,3	(4,3)	36,1
(=) Lucro Líquido	151,7		156,7	151,1	-	157,6	232,5	-	242,6	266,1		275,3
%Margem Líquida	18,2%		18,8%	19,9%		20,4%	16,3%		17,0%	20,5%		21,2%

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)

VIVARA

CONFERENCE

2Q26 • CALL



OPENING REMARKS

Thiago Borges

CEO Vivara



2Q26 KEY MESSAGES

1. SOLID EBITDA-TO-CASH CONVERSION

- Operating cash generation¹ of R\$ **147 million** in 2Q26 and R\$ **261 million** in 1H26, an increase of R\$ **333 million** vs. 1H25
- EBITDA-to--cash conversion¹ reached **72%** in 2Q26, the **highest level** ever recorded for a second quarter
- Improvement in the inventory optimization strategy (-**88** fewer days YoY)

2. SUSTAINED PROFITABILITY

- Strong gross margin of **71.7%** (+1.9 p.p. vs. 1Q26), ability to sustain margin despite the sharp increase in precious metal prices
- Highest first-half gross margin in the Company's history at **70.9%**
- Key profitability drivers: (i) multi-metal strategy, (ii) continuous product mix innovation, and (iii) markup and inventory management

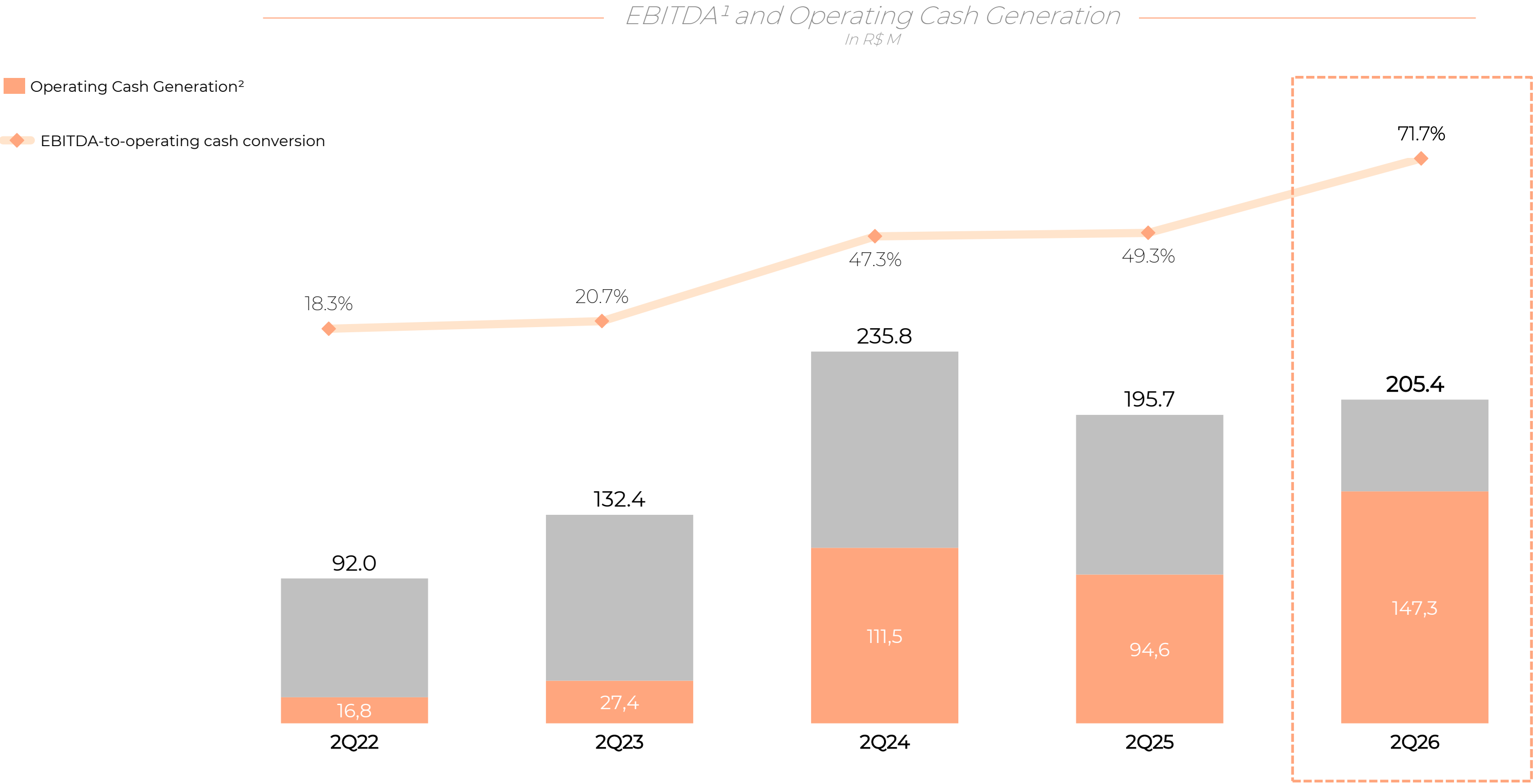
3. DIGITAL DRIVING SALES GROWTH

- Digital channel sales grew **21%** compared to 2Q25 (+5 p.p. vs. 1Q26)
- Mobile app accounted for more than **30%** of digital channel sales
- OMS sales represented **57%** of total sales in the period, demonstrating evolution in the integration of the customer's journey

1. Operating cash flow generation used for the calculation includes lease liability interest and principal payments and excludes (i) interest paid on loans and borrowings and (ii) credit card receivables prepayments: BRL (90.4) million in 2Q25 (advanced from 3Q25) and BRL 163.8 million in 1Q26, advanced in 4Q25.

HIGH EBITDA-TO-CASH CONVERSION

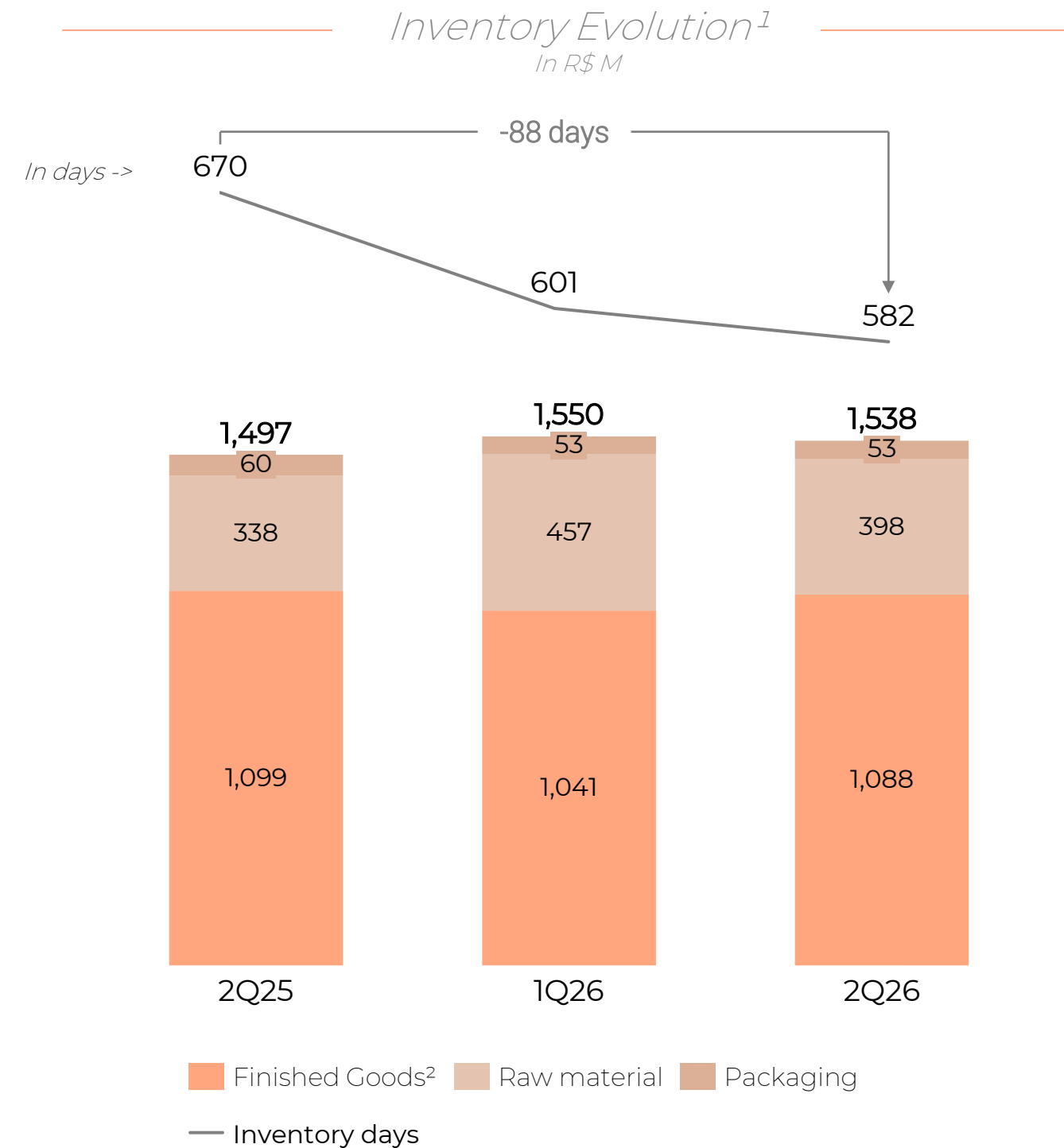
Efficient working capital management contributed to greater EBITDA-to-operating cash flow conversion¹



1. Operating cash flow generation includes interest and principal payments related to right-of-use lease agreements and excludes interest paid on borrowings. In 2025 operating cash flow figure excludes the impact of credit card receivables prepayments totaling BRL 90.4 million.

ONGOING INVENTORY OPTIMIZATION PROGRESS

Reduction of 88 inventory days compared to 2Q25, shows efficiency in inventory management



HIGHLIGHTS

- Inventory reduction equals to BRL 234 million in optimized capital
- Reduction in finished goods inventory primarily driven by optimization initiatives within the Jewelry category
- Reduction in gold raw material inventory volume (kg) partially offset the increase in avg cost of gold and silver in the period

1. Balance includes Manufacturing Overhead (GGF).
2. Balance includes Finished Goods and Inventory in Transit.

2Q26 Results

Elias Leal

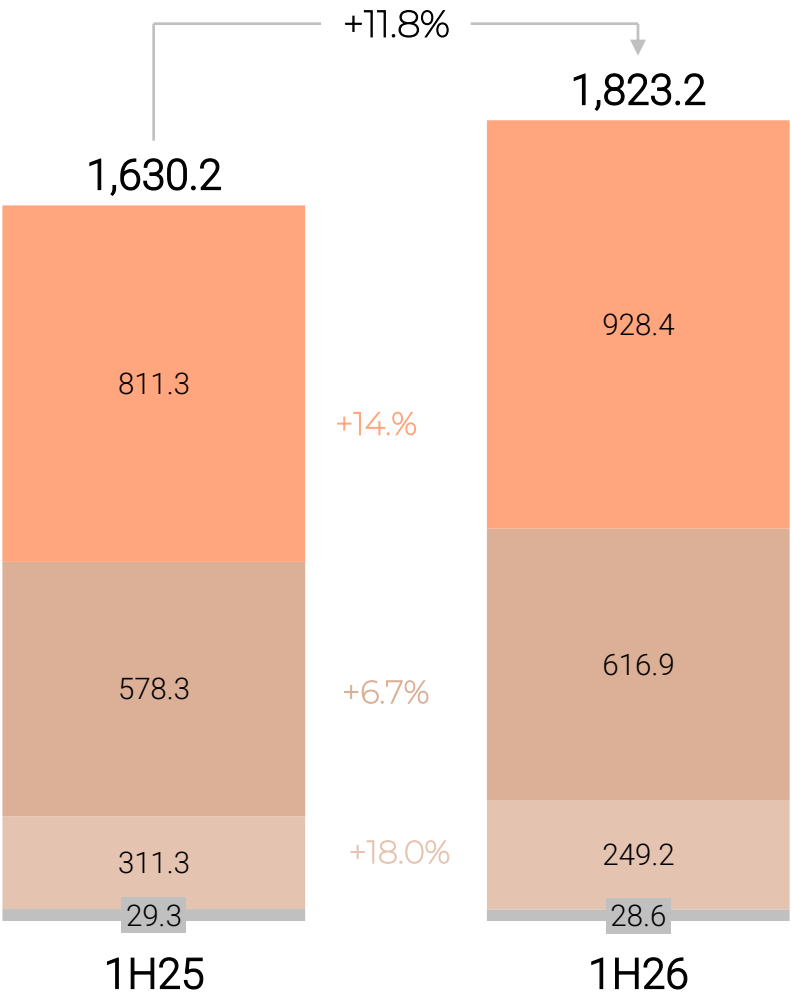
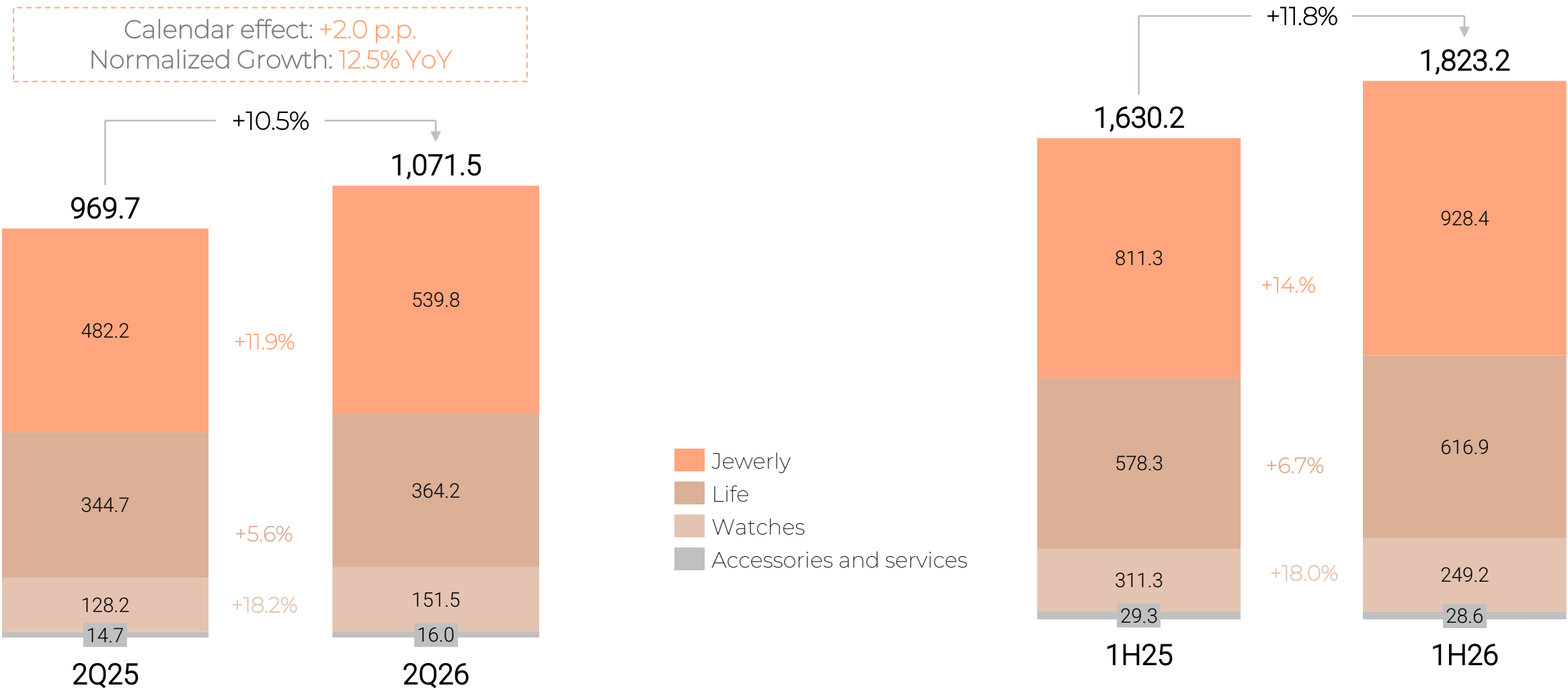
CFO Vivara



GROSS REVENUE | BY CATEGORY

12.5% YoY growth (excluding calendar effects), Watches category a highlight

In R\$M



JEWERLY

2Q26 vs. 2Q25

Silver/Gold and Vivara Silver represented 10.3% of the category, (+3.4 p.p. YoY)

LIFE

2Q26 vs. 2Q25

Excluding Moments, Life grew 12.9% YoY in revenue and 0.4% YoY in volume in 2Q26. Commercial products increased 22.6% YoY.

WATCHES

2Q26 vs. 2Q25

Premium Watches grew 38% YoY, with volume growth above 50%.

GROSS REVENUE | BY CHANNEL

Digital revenue grew 21.2%, accelerating 5 p.p. from 1Q26, driven by expansion of app and OMS sales

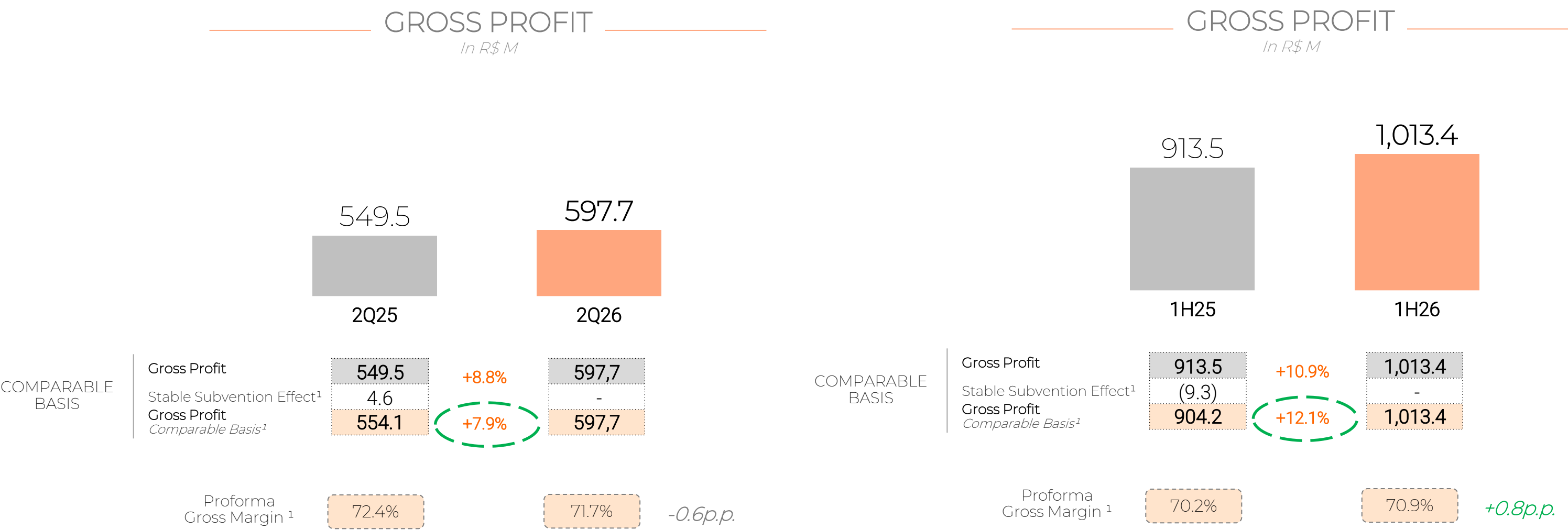
In R\$ M



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

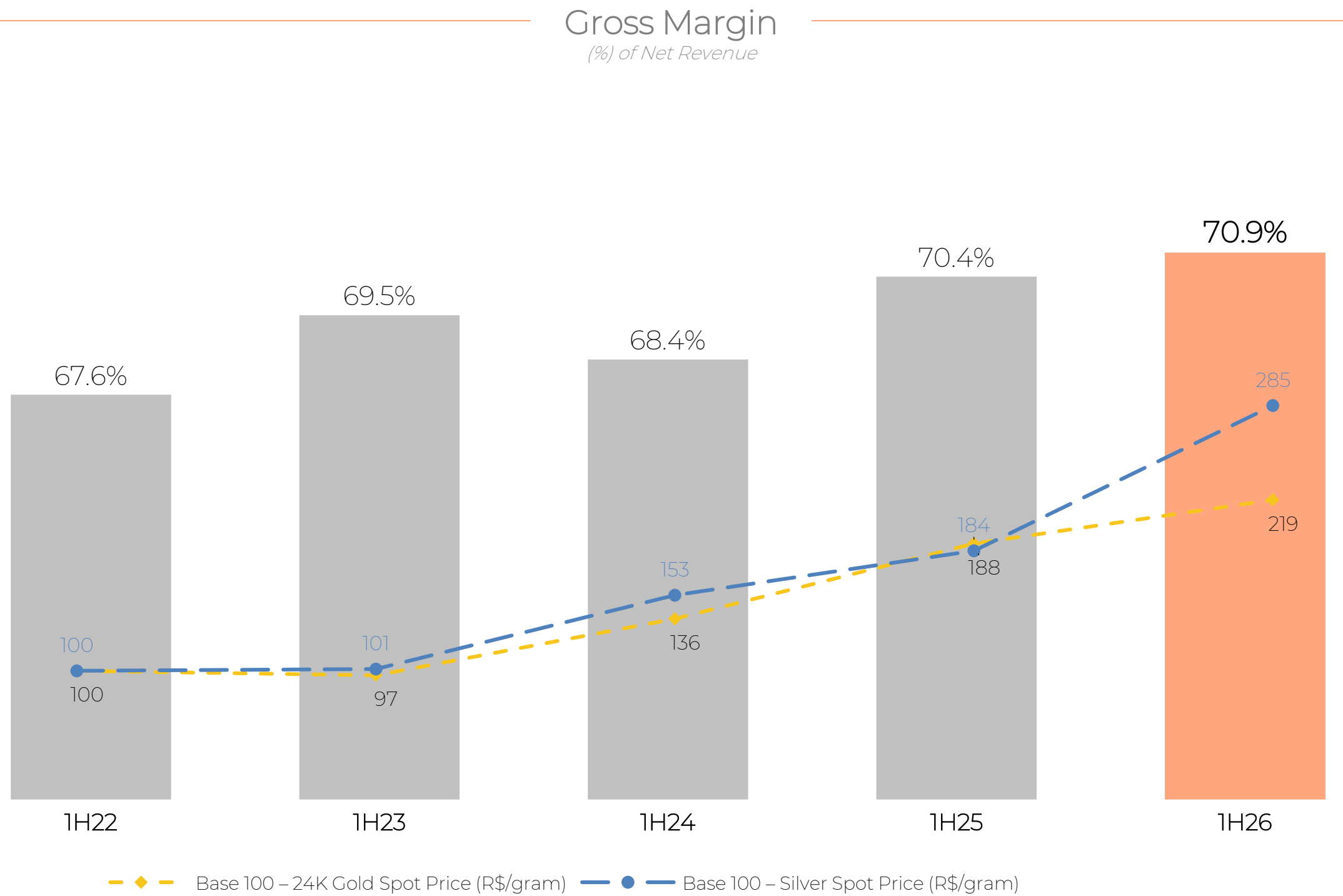
GROSS PROFIT

Maintenance of gross margin levels reinforces the Company's ability to sustain profitability



HIGHEST GROSS MARGIN IN A FIRST HALF YEAR

Gross margin stability in a setting of significant increase in commodity prices

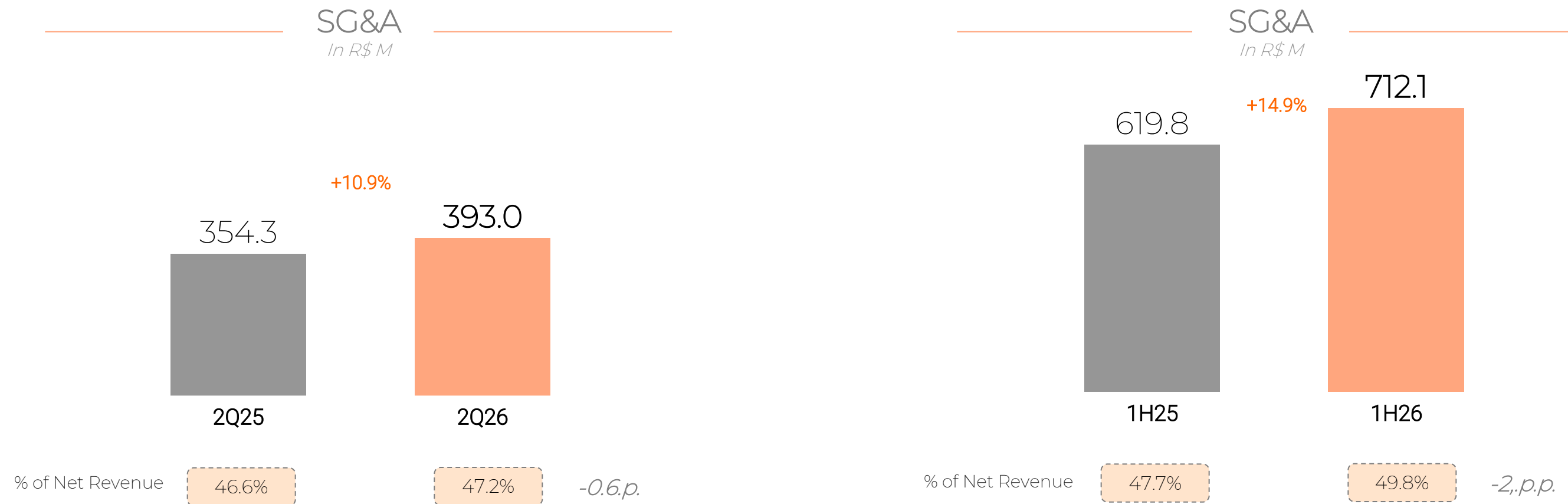


Business Model Strengths

- i. Multi-metal strategy
- ii. Verticalization & product mix innovation
- iii. Natural inventory hedge
- iv. Metal recycling capability
- v. Brand strength and pricing power

SG&A

Operating expenses grew in line with gross revenue in 2Q26 (ex-LTIP)

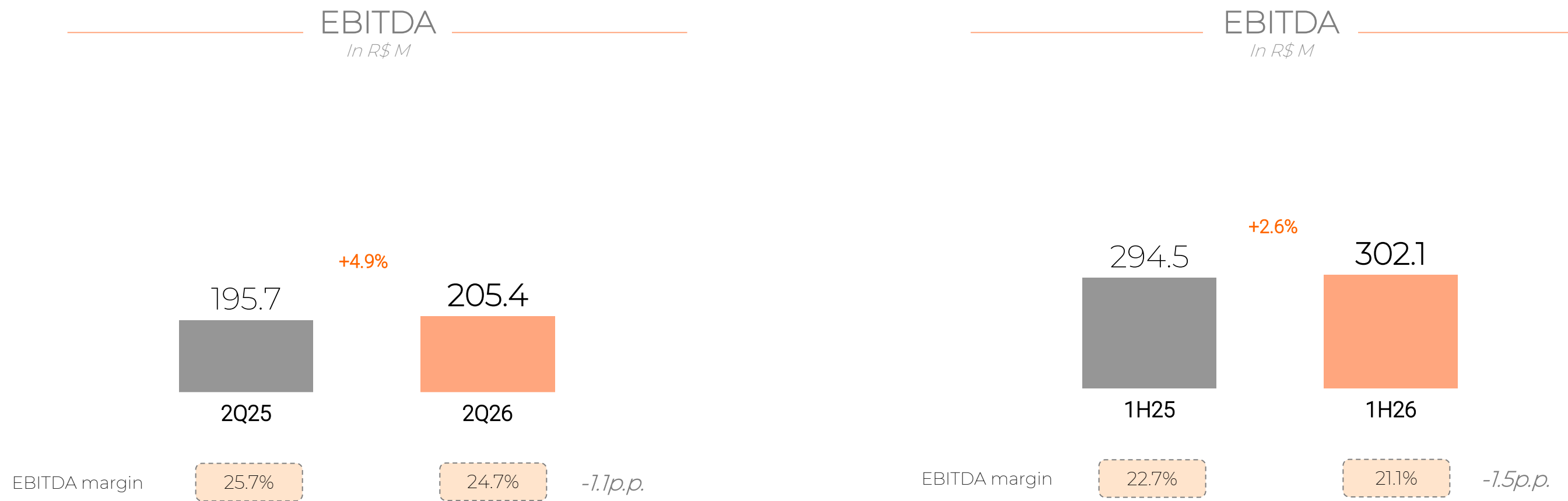


Operating expenses grew broadly in line with revenue growth, except:

- (i) Store-to-store product transfer freight expenses: BRL 2.4 million in 2Q26 and BRL 4.8 million in 1H26
- (ii) Change in the provisioning criteria for labor contingencies, totaling BRL 3.1 million in 1H26
- (iii) Long-term-incentive-plan (LTIP)-related expenses: of BRL 1.4 million in 2Q26 and 1H26

EBITDA | CONSISTENT AND SUSTAINABLE GROWTH

On a comparable basis¹, EBITDA increased 7.5% in 2Q26 and 9.1% in 1H26.



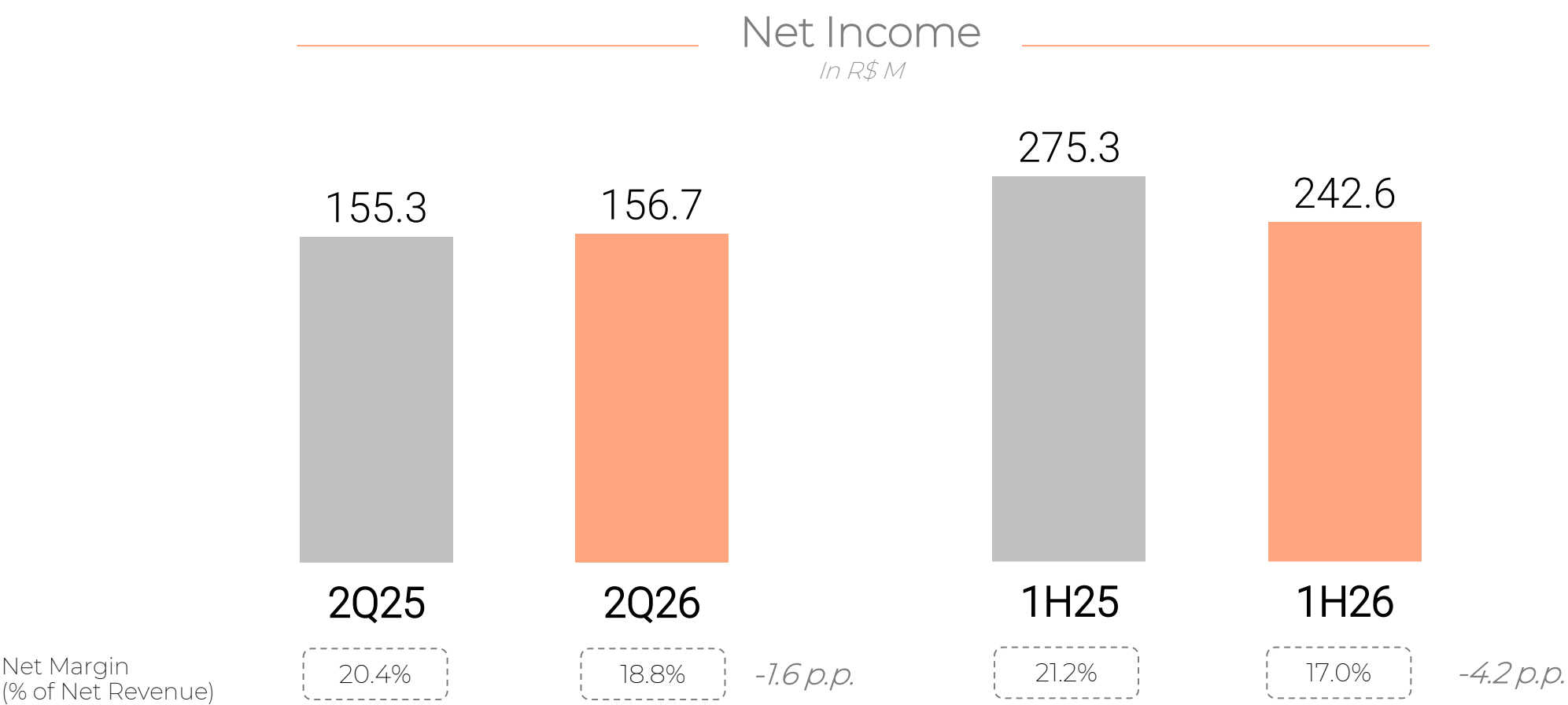
EBITDA of BRL 205.4 million in 2Q26 and BRL 302.1 million in 1H26

- (i) Higher selling expenses driven by the continued execution of the expansion plan
- (ii) Operating leverage in G&A and Other operating income and expenses

¹ Comparable basis 2Q25: (i) subsidy income of BRL 4.6 million and (ii) GGF allocation of BRL (7.9) million. Comparable basis 2Q26: (iii) LTIP expenses of BRL (1.4) million. Comparable basis 1H25: (i) subsidy income of BRL (9.3) million and (ii) GGF allocation of BRL (4.2) million. Comparable basis 1H26: (iii) LTIP expenses of BRL (1.4) million and (iv) labor contingencies of BRL (3.1) million

NET INCOME

On a comparable basis¹, net income increased 26% in 2Q26 and 25% in 1H26



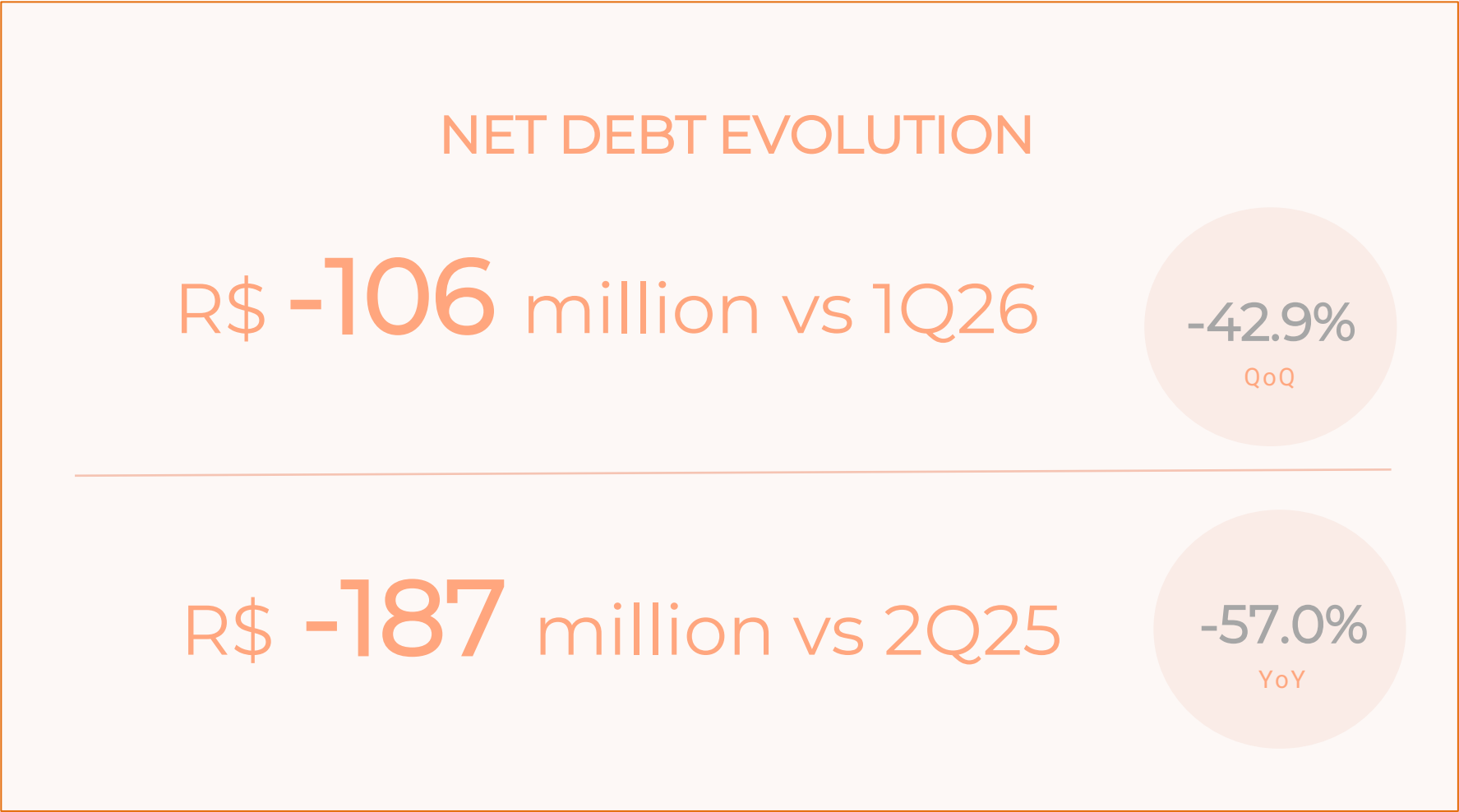
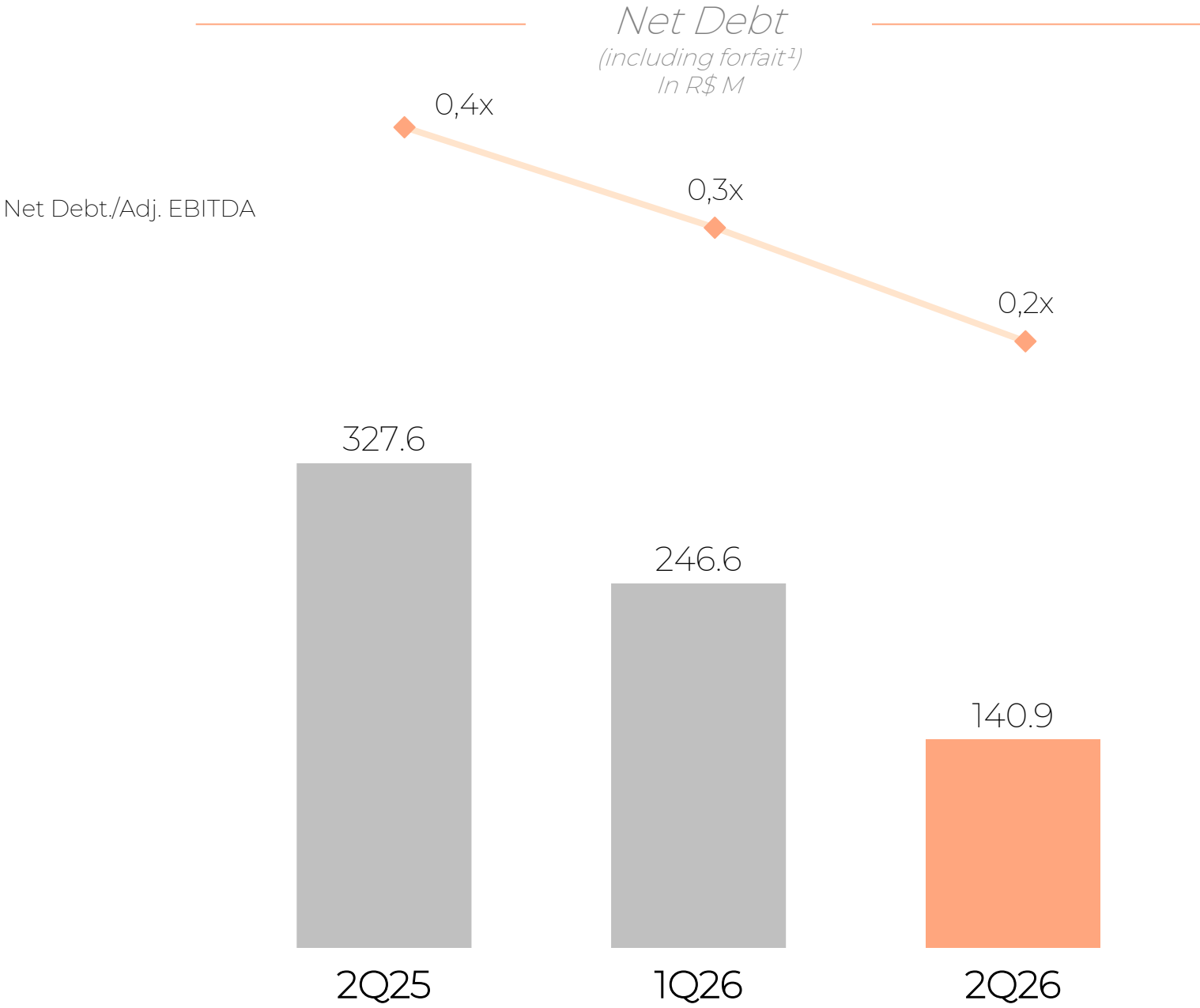
Stable net income remained despite lower manufacturing output, in line with the inventory optimization plan

- (i) Higher effective tax rate driven by lower manufacturing activity and lower recognition of deferred income tax related to intercompany sales between manufacturing and retail
- (ii) Lower subsidy income balance year-over-year due to lower production levels

¹ Comparable basis 2Q25: (i) subsidy income of BRL 3.0 million, (ii) GGF allocation of BRL (5.2) million and (iii) deferred income tax normalization of BRL (27.8) million. Comparable basis 2Q26: (iv) LTIP expenses of BRL (0.9) million (all items net of a 34% tax rate). Comparable basis 1H25: (i) subsidy income of BRL (6.1) million, (ii) GGF allocation of BRL (2.8) million and (iii) deferred income tax normalization of BRL (70.5) million. Comparable basis 1H26: (iv) LTIP expenses of BRL (0.9) million and (v) labor contingencies of BRL (2.1) million (all items net of a 34% tax rate)

NET DEBT REDUCTION

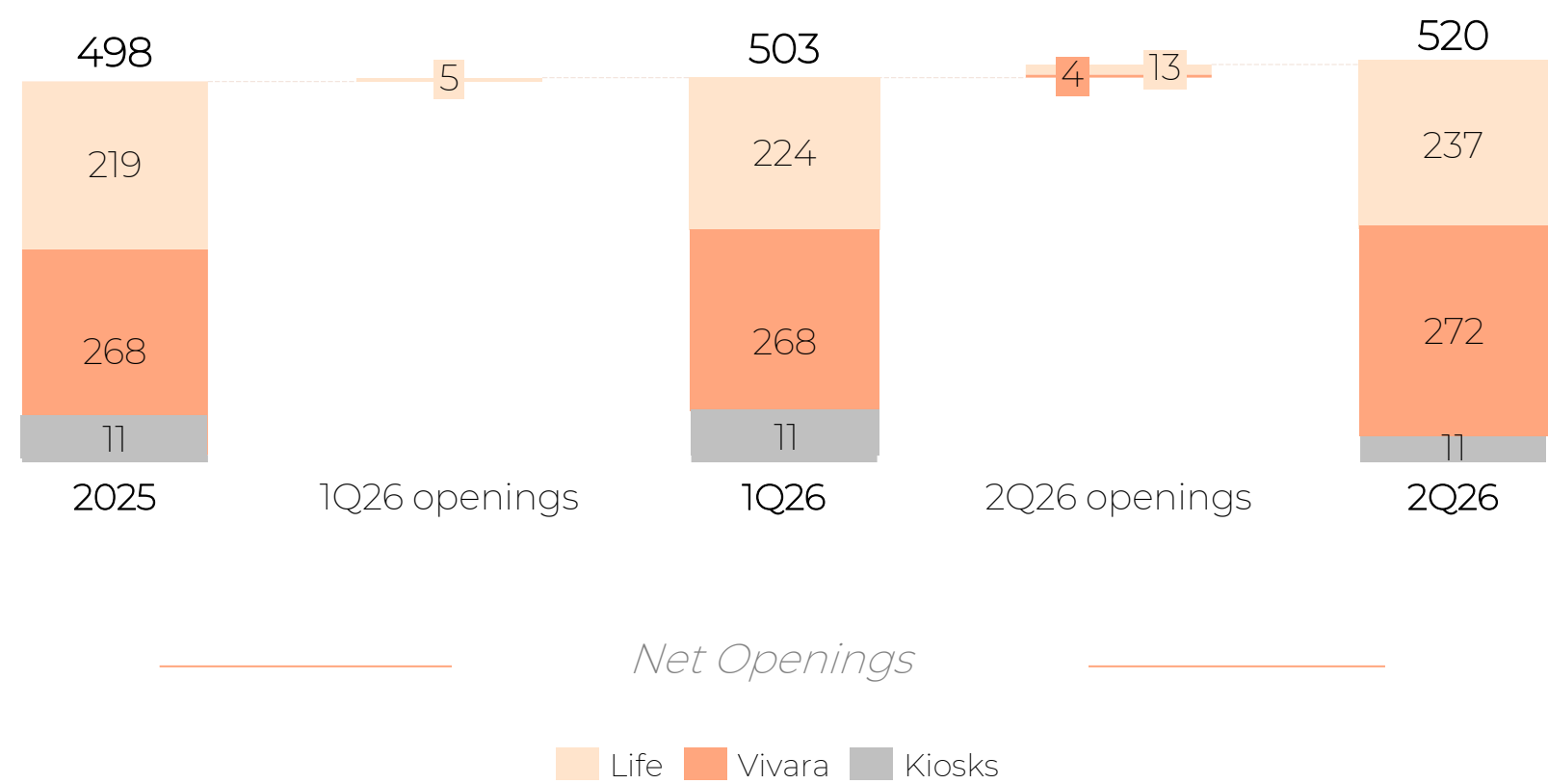
Consistent operating cash flow generation contributed to significant leverage decrease



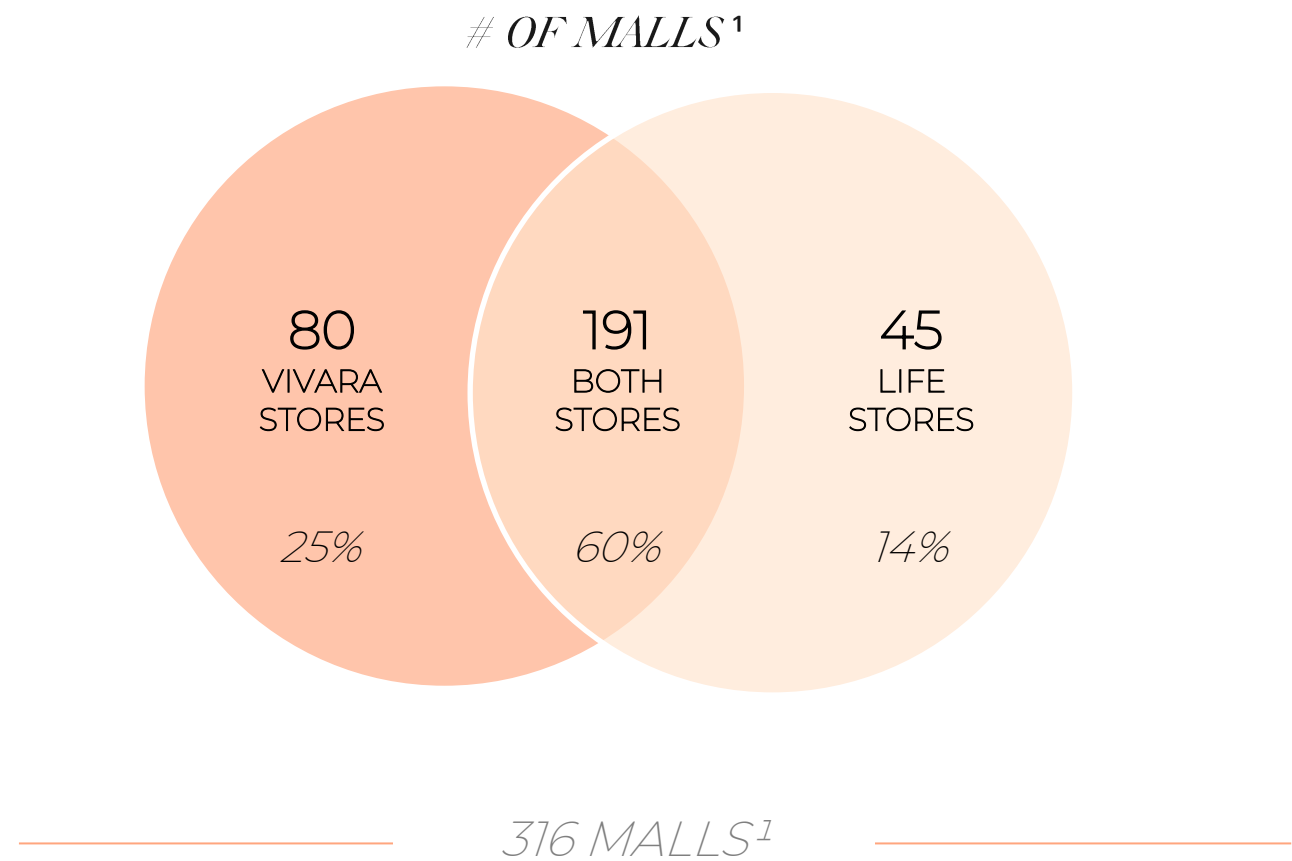
EXPANSION & STORE BASE

Acceleration in the pace of store openings QoQ, in line with annual plan

STORE BASE EVOLUTION



SHOPPING MALL FOOTPRINT



1. Excludes 11 kiosks and 1 street store (Vivara Oscar Freire) required to reach the total of 520 points of sale as of Jun/26 (272 Vivara stores, 237 Life stores, and 11 kiosks)

VIVARA

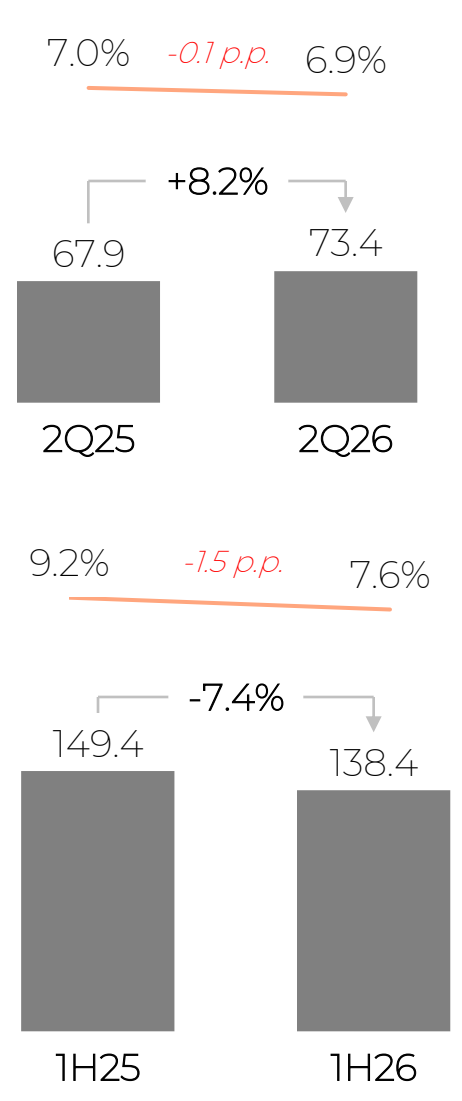
ri@vivara.com.br
ri.vivara.com.br



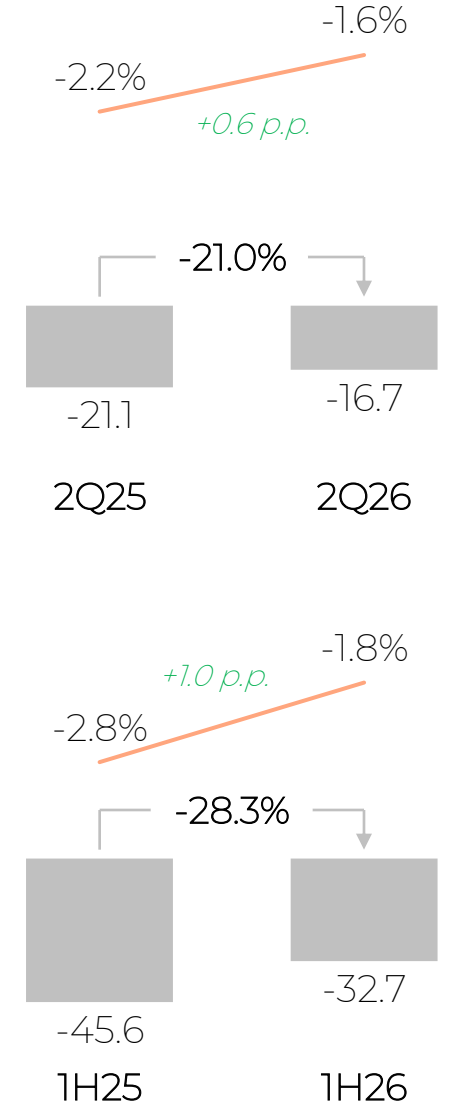
APPENDIX 1 | SUBVENTION REVENUE AND NET REVENUE

Reflects optimization of manufacturing process given ongoing inventory management project.

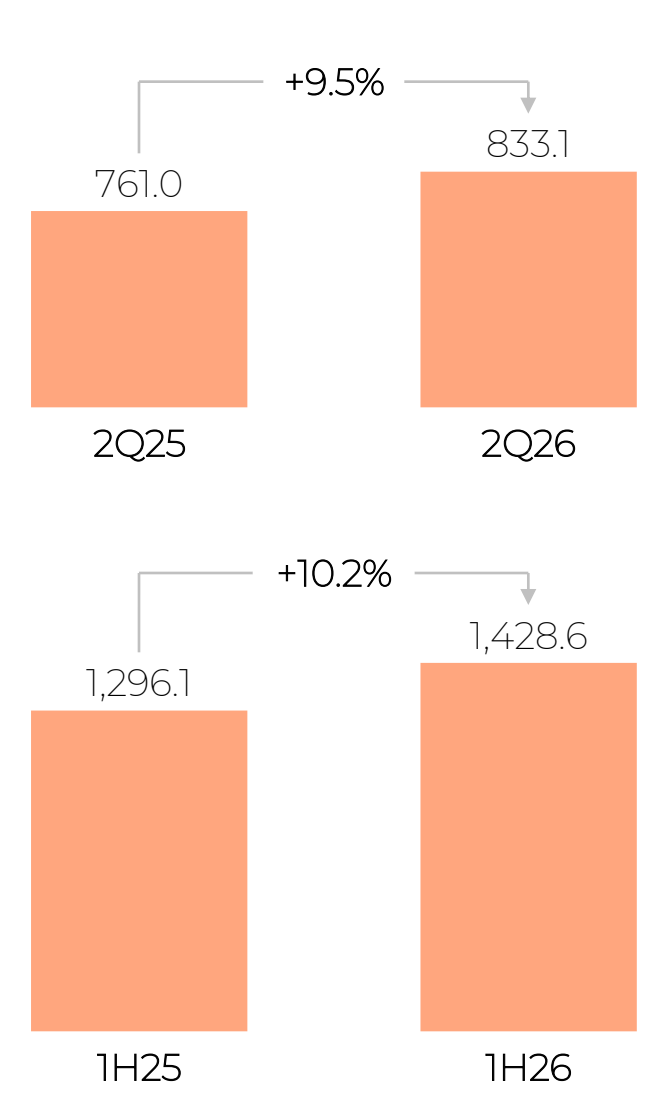
Subvention Revenue
In R\$ M



Manaus-related taxes¹
In R\$ M



Net Revenue
In R\$ M



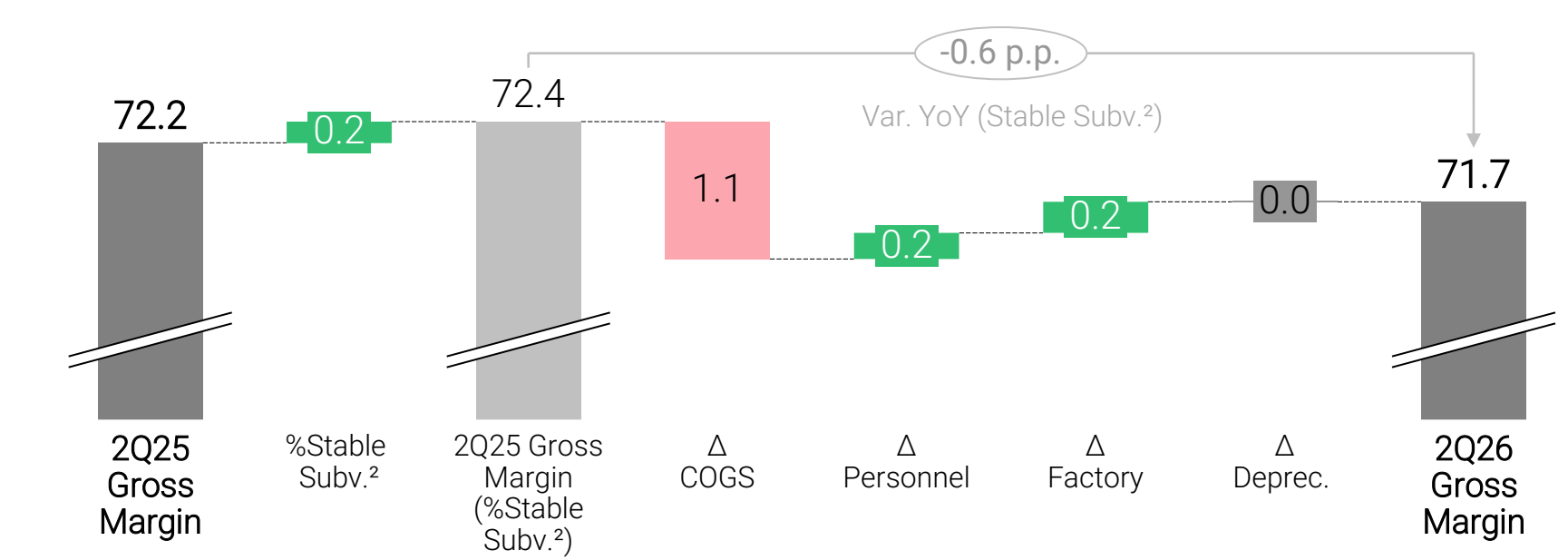
Subvention revenue accounted for 6.9% of gross revenue in 2Q26 (-0.1 p.p. YoY) and 7.5% in 1H26 (-1.5 p.p. YoY), reflects lower production volumes, partially offset by the start-up of a new distribution center in Espírito Santo, which generated R\$18.0 million during the quarter.

Taxes on manufacturing operations decreased by 0.6 p.p. YoY in 2Q26 and 1.0 p.p. YoY in 1H26, contributing to net revenue growth of 9.5% in 2Q26 versus 2Q25 and 10.2% in 1H26 versus 1H25.

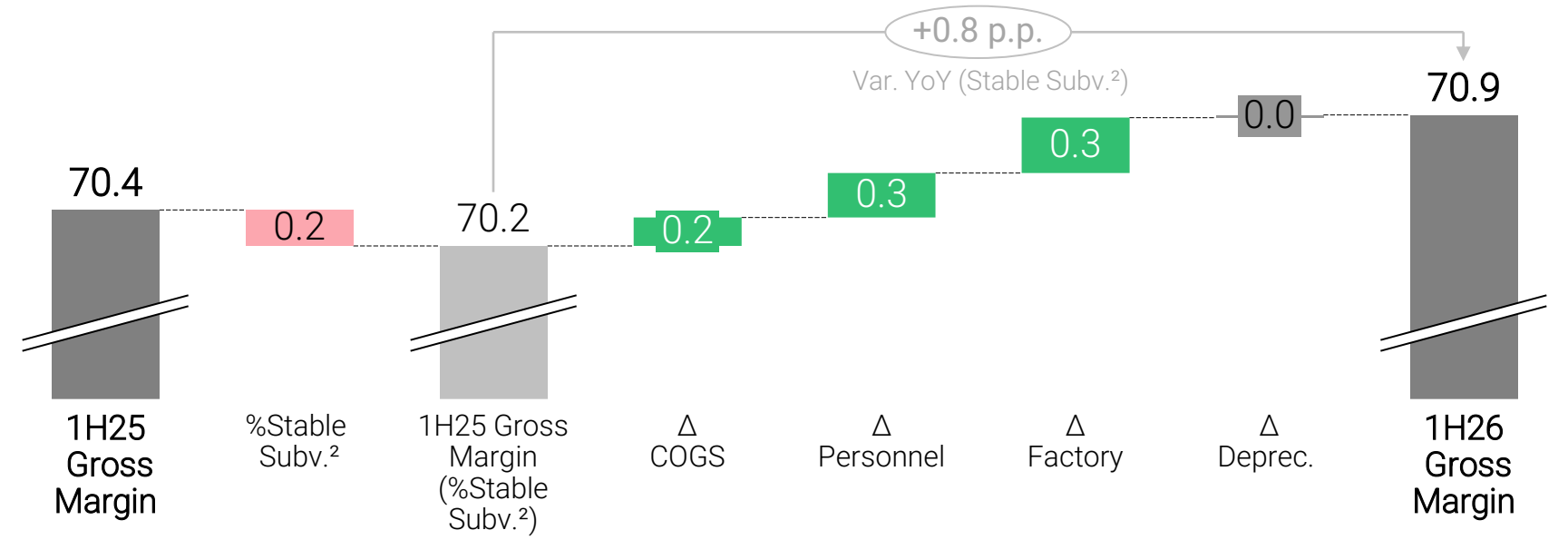
1. ¹ Manaus-related taxes include F.T.I., UEA and PIS/COFINS on Royalty Revenue.

APPENDIX 2 | RECONCILIATIONS | Stable Subsidy Metrics

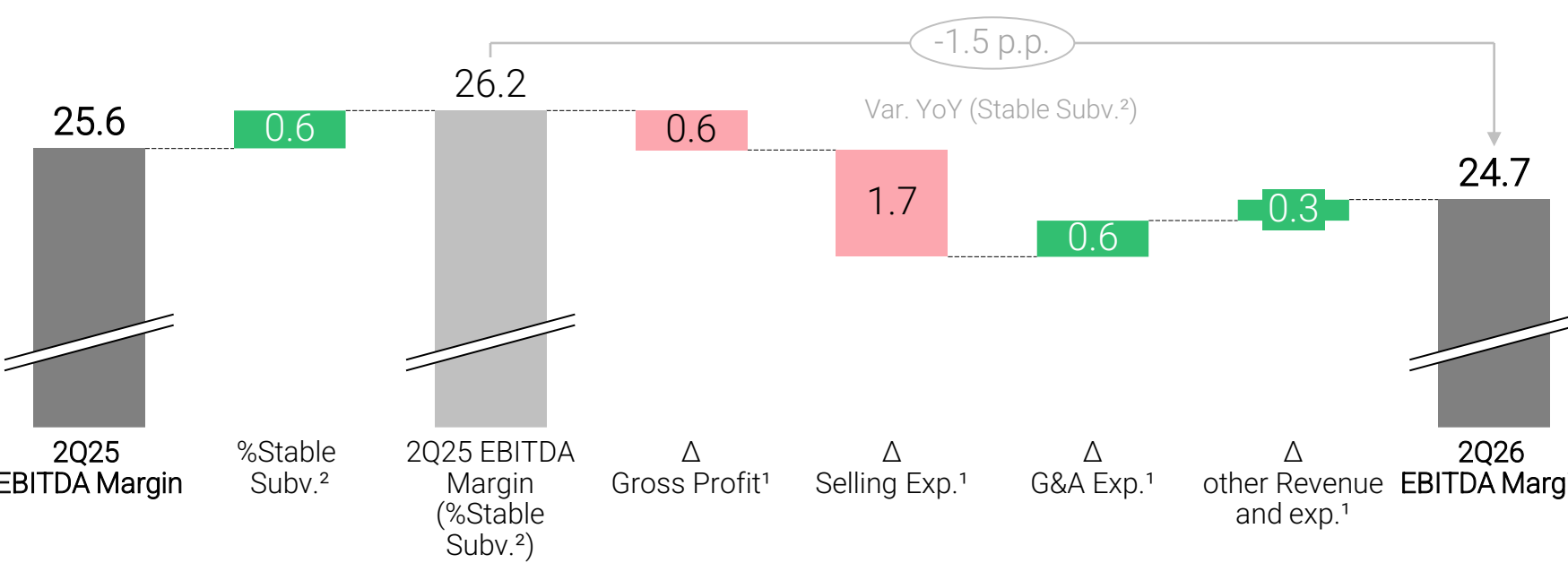
Gross Margin Evolution (2Q26 vs. 2Q25) | % of Net Revenue



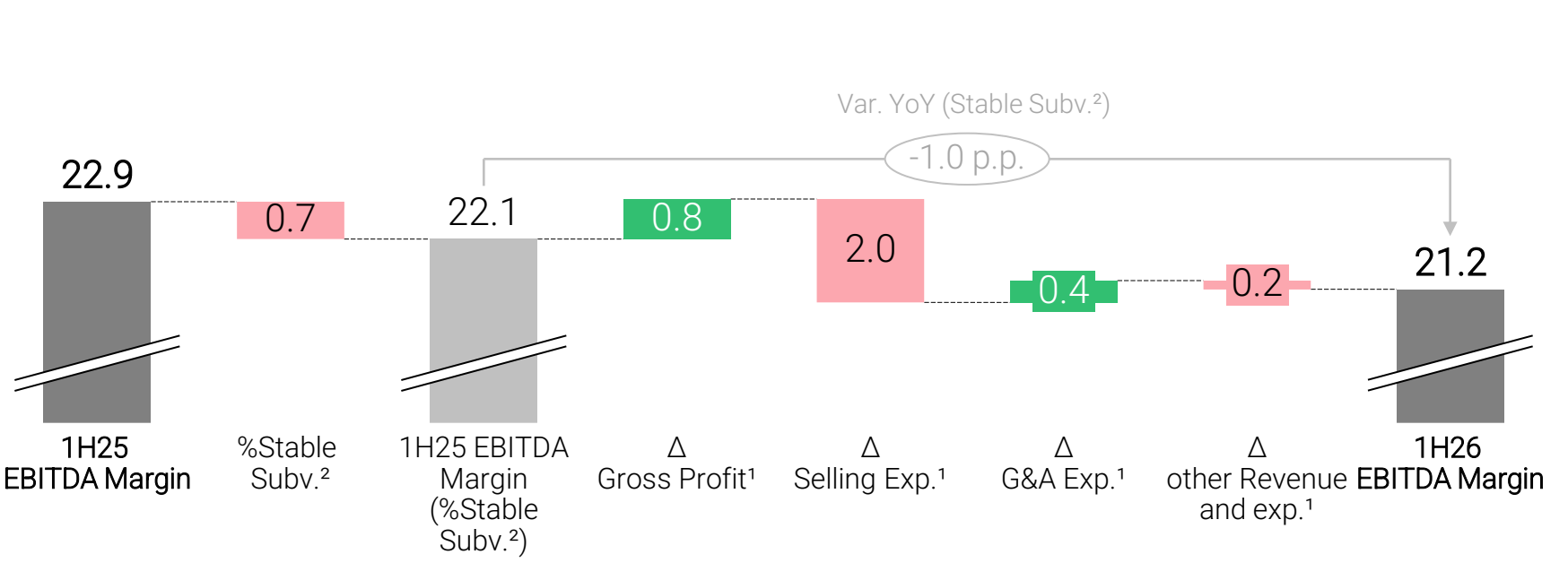
Gross Margin Evolution (1H26 vs. 1H25) | % of Net Revenue



EBITDA Margin Evolution (2Q26 vs. 2Q25) | % of Net Revenue



EBITDA Margin Evolution (1H26 vs. 1H25) | % of Net Revenue



1. Excluding Depreciation and Amortization (D&A)
2. For comparability purposes, stable subsidy concept is presented to align the level of subsidy revenue and taxes levied on production in Manaus from the prior comparative period with the level of the current period, eliminating any positive or negative changes that these items may generate in the Company's results.

APPENDIX 3 | IFRS 16 RECONCILIATION

Financial Statements ¹												
	2Q26			2Q25			1H26			1H25		
	Post IFRS 16	Adjustments	Pre IFRS 16	Post IFRS 16	Adjustments	Pre IFRS 16	Post IFRS 16	Adjustments	Pre IFRS 16	Post IFRS 16	Adjustments	Pre IFRS 16
Gross Revenue (net of returns)	1,071.5		1,071.5	969.7		969.7	1,823.2		1,823.2	1,630.2		1,630.2
(-) Revenue Deductions (excluding Subsidy Revenue)	(311.8)		(311.8)	(276.5)		(276.5)	(533.0)		(533.0)	(481.5)		(481.5)
(+) Subsidy Revenue	73.4		73.4	67.9		67.9	138.4		138.4	149.4		149.4
(=) Net Operating Revenue	833.1		833.1	761.0		761.0	1,428.6		1,428.6	1,298.1		1,298.1
(-) Costs	(234.7)	(0.7)	(235.4)	(210.8)	(0.7)	(211.5)	(413.8)	(1.4)	(415.3)	(383.2)	(1.4)	(384.6)
(=) Gross Profit	598.5		597.7	550.2		549.5	1,014.8		1,013.4	914.9		913.5
Gross Margin (%)	71.8%		71.7%	72.3%		72.2%	71.0%		70.9%	70.5%		70.4%
(=) Operating Expenses ²	(359.8)		(393.0)	(323.7)		(354.3)	(647.2)		(712.1)	(559.8)		(619.8)
% of Net Revenue.	-43.2%		-47.2%	-42.5%		-46.6%	-45.3%		-49.8%	-43.1%		-47.7%
(-) Selling Expenses	(294.0)	(32.1)	(326.0)	(257.0)	(29.6)	(286.6)	(518.7)	(62.7)	(581.4)	(440.7)	(57.9)	(498.7)
(-) G&A Expenses	(60.7)	(1.1)	(61.8)	(60.1)	(1.0)	(61.2)	(116.6)	(2.2)	(118.8)	(110.5)	(2.1)	(112.6)
(+/-) Other Operating Revenues (Expenses)	(5.2)		(5.2)	(6.5)		(6.5)	(11.9)		(11.9)	(8.5)		(8.5)
(+) Depreciation (costs)	0.6		0.6	0.5		0.5	0.8		0.8	0.8		0.8
(=) EBITDA	239.3		205.4	227.1		195.7	368.4		302.1	355.9		294.5
EBITDA Margin (%)	28.7%		24.7%	29.8%		25.7%	25.8%		21.1%	27.4%		22.7%
(-) Depreciation and Amortization	(39.4)	20.0	(19.4)	(38.5)	19.8	(18.7)	(78.1)	39.8	(38.3)	(76.9)	39.6	(37.3)
(-) Financial Result	(36.7)	21.2	(15.5)	(33.4)	17.6	(15.9)	(72.5)	42.0	(30.5)	(53.2)	35.2	(18.0)
(+/-) Corporate Income Tax (IRPJ) and Social Contribution (CSLL)	(11.5)	(2.2)	(13.7)	(4.1)	(1.8)	(5.9)	14.8	(5.4)	9.4	40.3	(4.3)	36.1
(=) Lucro Líquido	151.7		156.7	151.1		155.3	232.5		242.6	266.1		275.3
Net Margin (%)	18.2%		18.8%	19.9%		20.4%	16.3%		17.0%	20.5%		21.2%

1. Pre-IFRS 16 balances: balances exclude the effects of IFRS 16 related to lease agreements for stores, offices, and manufacturing plant.
2. Balances excluding Depreciation and Amortization (D&A).