

VIVARA

3T26 | DIVULGAÇÃO DE

RESULTADOS

DESTAQUES

[1]



1 ROB CRESCE 7,7% NO 3T26 | DIGITAL SEGUE COMO MAIOR VETOR DE CRESCIMENTO

- Digital mantém forte tendência de crescimento com alta de **25%** vs. 3T25 e **21%** nos 9M26;
- Participação do app nas vendas digitais alcança **31%**, ante 16% no 3T25 (vendas app +144%);
- Melhora na experiência de navegação com upgrades nas páginas de produtos e vitrines virtuais;

2 FORTE CRESCIMENTO EM RELÓGIOS E BOM DESEMPENHO EM LIFE

- Relógios crescem **15%** no 3T26 vs 3T25 e acumulam alta de **17%** no 9M26;
- Marcas próprias de relógios crescem **58%** vs 3T25, com destaque para relógios Life;
- Categoria Life: **+ 10%** em vendas, evolução de **4,6 p.p.** vs o 2T26, alavancado por SSS total[1] de 8,6%;

3 SÓLIDA CONVERSÃO DE EBITDA EM CAIXA

- Conversão de EBITDA[2] em caixa operacional atinge **35%** e **71%** no 3T26 e no 9M26 respectivamente;
- Geração de caixa operacional[3] de **R$ 307,2 milhões** nos 9M26, superando o 9M25 em R$ 317 milhões;
- Avanço na agenda de otimização de estoques, encerrando com 582 dias, redução de 141 dias vs o 3T25;

[1] SSS total inclui lojas físicas e Digital.
[2] EBITDA ajustado conforme descrito na página 4.
[3] Vide seção Geração de Caixa na página 15.

DESEMPENHO FINANCEIRO

A Vivara Participações apresenta o quadro resumo do desempenho financeiro[1] do terceiro trimestre de 2026. Com o objetivo de melhor traduzir as alavancas e o entendimento do negócio, a Companhia apresenta os resultados na visão pré IFRS 16, excluindo os efeitos do IFRS 16/CPC 06 (R2), até a página 17. A conciliação entre as visões pré e pós IFRS 16 está apresentada no anexo deste documento na página 18.

Como parte de sua política de melhoria contínua das informações divulgadas ao mercado, no 3T26 a Companhia revisou o (i) critério de mensuração do valor realizável líquido de seus estoques, passando a realizar provisões para obsolecência de pedras, o (ii) saldo de embalagens avariadas e almoxarifado através de procedimentos de inventário, e a (iii) expectativa de realização de alguns créditos tributários bem como a atualização monetária associada a esses créditos. Estes lançamentos tiveram impacto negativo de R$ 5,1 milhões no lucro líquido no 3T26. Seguem abaixo as naturezas de cada lançamento:

- **Custos (R$ -19,7 milhões):** Revisão do critério de provisionamento para obsolescência de pedras e revisão de saldos de embalagens avariadas e almoxarifado através de procedimento de inventário

- **Outras receitas e despesas (R$ -6,9 milhões):** Revisão de créditos tributários referente a períodos anteriores e reconhecimento de novos créditos decorrentes de decisões judiciais transitadas em julgado.

- **Receita financeira (R$ +18,9 milhões):** Atualização monetária de créditos tributários e revisão de encargos sobre obrigações fiscais.

- **IRPJ e CSLL (R$ +2,6 milhões):** Efeito gerencial dos impactos no IRPJ e CSLL sobre os efeitos mencionados acima.

Para melhor análise do desempenho do resultado, na página seguinte, estão apresentados os resultados em base ajustada, desconsiderando esses lançamentos, cujos efeitos são destacados separadamente. Para fins de comparabilidade e conforme previamente divulgado, a análise abaixo exclui eventos não-recorrentes dos resultados comparativos do 3T25 e 9M25 que foram contabilizados da seguinte forma: (i) R$ 39,0 milhões de créditos extemporâneos de PIS/COFINS em outras receitas e despesas operacionais, (ii) R$ 11,6 milhões de correção monetária associada a contabilização dos créditos no resultado financeiro e (iii) R$ 17,2 milhões de crédito pelo reconhecimento dos efeitos na linha de IRPJ e CSLL.

1. Saldos pré IFRS-16: os saldos excluem efeitos do IFRS-16 em relação aos arrendamentos mercantis relacionados a aluguel das lojas, escritório e fábrica nos saldos divulgados até a página 17.

DEMONSTRAÇÃO DOS RESULTADOS

	3T26			3T25			
	Reportado[1] (Pré IFRS 16)	Ajustes	Ajustado (Pré IFRS 16)	Reportado[1] (Pré IFRS 16)	Ajustes	Ajustado (Pré IFRS 16)	Ajustado Var. (%)
Receita Bruta (ex-devoluções)	867,4		867,4	805,4		805,4	7,7%
(-) Deduções ex-Subvenção Líq.	(236,9)		(236,9)	(220,6)		(220,6)	7,4%
(+) Rec. Subvenção Líquida[2]	62,4		62,4	79,6		79,6	-21,7%
(=) Receita operacional líquida	692,9		692,9	664,5		664,5	4,3%
(-) Custos	(242,8)	19,7	(223,1)	(191,0)		(191,0)	16,8%
(=) Lucro Bruto	450,1	19,7	469,8	473,5		473,5	-0,8%
%Margem Bruta	65,0%		67,8%	71,3%		71,3%	*(3,5 p.p.)*
(=) Despesas Operacionais[3]	(344,2)	6,9	(337,3)	(264,0)	(39,0)	(303,0)	11,3%
% sobre Receita Líq.	-49,7%		-48,7%	-39,7%		-45,6%	*(3,1 p.p.)*
(-) Despesas com Vendas	(277,6)		(277,6)	(243,4)		(243,4)	14,0%
(-) Despesas G&A	(58,7)		(58,7)	(51,7)		(51,7)	13,5%
(+/-) Outras Rec e Desp Oper.	(8,0)	6,9	(1,0)	31,1	(39,0)	(7,9)	-87,0%
(+) Depreciação (custos)	0,2		0,2	0,3		0,3	-48,0%
(=) EBITDA	106,0	26,6	132,7	209,8	(39,0)	170,9	-22,4%
%Margem EBITDA	15,3%		19,1%	31,6%		25,7%	*(6,6 p.p.)*
(-) Depreciação e Amortização	(19,1)		(19,1)	(18,4)		(18,4)	3,6%
(-) Resultado Financeiro	7,9	(18,9)	(11,0)	(4,6)	(11,6)	(16,2)	-32,3%
(+/-) IRPJ e CSLL	19,9	(2,6)	17,3	0,6	17,2	17,8	-3,0%
(=) Lucro Líquido	114,8	5,1	119,9	187,4	(33,4)	154,0	-22,2%
%Margem Líquida	16,6%		17,3%	28,2%		23,2%	*(5,9 p.p.)*

	9M26			9M25			
	Reportado[1] (Pré IFRS 16)	Ajustes	Ajustado (Pré IFRS 16)	Reportado[1] (Pré IFRS 16)	Ajustes	Ajustado (Pré IFRS 16)	Ajustado Var. (%)
Receita Bruta (ex-devoluções)	2.690,6		2.690,6	2.435,6		2.435,6	10,5%
(-) Deduções ex-Subvenção. Líq.	(737,2)		(737,2)	(656,5)		(656,5)	12,3%
(+) Rec. Subvenção Líquida[2]	168,1		168,1	183,5		183,5	-8,4%
(=) Receita operacional líquida	2.121,5		2.121,5	1.962,6		1.962,6	8,1%
(-) Custos	(658,0)	19,7	(638,4)	(575,6)		(575,6)	10,9%
(=) Lucro Bruto	1.463,5	19,7	1.483,2	1.387,0		1.387,0	6,9%
%Margem Bruta	69,0%		69,9%	70,7%		70,7%	*(0,8 p.p.)*
(=) Despesas Operacionais[3]	(1.056,3)	6,9	(1.049,4)	(883,8)	(39,0)	(922,8)	13,7%
% sobre Receita Líq.	-49,8%		-49,5%	-45,0%		-47,0%	*(2,4 p.p.)*
(-) Despesas com Vendas	(859,0)		(859,0)	(742,1)		(742,1)	15,8%
(-) Despesas G&A	(177,5)		(177,5)	(164,3)		(164,3)	8,0%
(+/-) Outras Rec e Desp Oper.	(19,9)	6,9	(12,9)	22,6	(39,0)	(16,4)	-21,1%
(+) Depreciação (custos)	0,9		0,9	1,1		1,1	-18,4%
(=) EBITDA	408,1	26,6	434,7	504,3	(39,0)	465,4	-6,6%
%Margem EBITDA	19,2%		20,5%	25,7%		23,7%	*(3,2 p.p.)*
(-) Depreciação e Amortização	(57,4)		(57,4)	(55,7)		(55,7)	3,0%
(-) Resultado Financeiro	(22,6)	(18,9)	(41,5)	(22,6)	(11,6)	(34,2)	21,3%
(+/-) IRPJ e CSLL	34,7	(2,6)	32,0	40,9	17,2	58,1	-44,9%
(=) Lucro Líquido	362,8	5,1	367,9	466,9	(33,4)	433,6	-15,1%
%Margem Líquida	17,1%		17,3%	23,8%		22,1%	*(4,7 p.p.)*

[1] Saldos excluem efeitos do IFRS-16 em relação aos arrendamentos mercantis relacionados a aluguel das lojas, escritório e fábrica nos saldos divulgados até a página 17.
[2] Subvenção Líquida dos tributos de F.T.I., UEA e PIS/COFINS sobre Direito Autoral.
[3] Saldos excluindo Depreciação e Amortização (D&A).

Receita por categoria e canal (R$ milhões)	3T26	3T25	Var. (%)	9M26	9M25	Var. (%)
Receita Bruta (Líq. de devoluções)	**867,4**	**805,4**	**7,7%**	**2.690,6**	**2.435,6**	**10,5%**
Por Categoria						
Joias	430,5	421,4	2,1%	1.358,9	1.232,8	10,2%
Life	274,8	249,3	10,3%	891,8	827,6	7,8%
Relógios	143,2	124,0	15,5%	392,5	335,3	17,0%
Acessórios e serviços	18,9	10,7	76,2%	47,5	40,0	18,7%
Por Canal						
Lojas Físicas	718,7	690,7	4,1%	2.282,8	2.104,2	8,5%
Lojas Vivara	529,5	532,2	-0,5%	1.681,6	1.593,2	5,6%
Lojas Life	184,3	154,3	19,5%	587,1	498,4	17,8%
Quiosques	4,9	4,4	10,9%	14,1	12,6	11,9%
Vendas Digitais	140,7	112,3	25,3%	392,1	323,2	21,3%
Outros[1]	8,0	2,4	229,1%	15,7	8,3	89,9%
SSS total (lojas físicas + digital) [2]	4,4%	10,7%	-	7,5%	9,4%	-

[1] Outros inclui vendas B2B e prestação de serviço de assistência técnica.

[2] O SSS total inclui as vendas do canal digital no período e considera a receita bruta, líquida de devoluções, das lojas Vivara e Life com pelo menos 12 meses de operação no início do trimestre, excluídas aquelas com restrição de funcionamento em ambos os períodos.

Visão por categoria

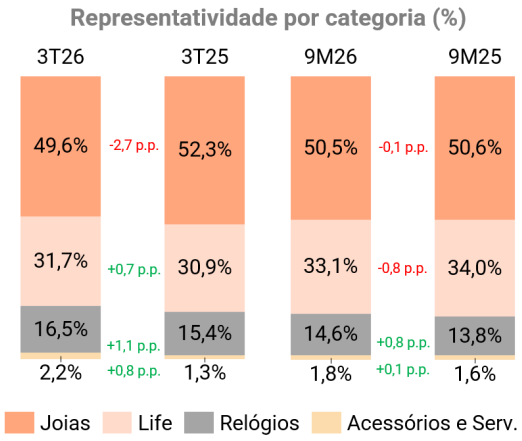
A receita bruta do 3T26, líquida de devoluções, atingiu R$ 867,4 milhões, crescimento de 7,7% em relação ao 3T25, com destaque para a evolução das categorias Life e de Relógios que apresentaram no 3T26 altas de 10,3% e 15,5%, respectivamente, ano contra ano. No 9M26, a receita bruta líquida de devoluções atingiu R$ 2.690,6 milhões, crescimento de 10,5% em relação ao 9M25.

A categoria Joias representou cerca de metade da receita do 3T26, com crescimento de 2,1% em relação ao 3T25. A Companhia adota uma metodologia de precificação baseada na análise integrada de variáveis comerciais, operacionais e de posicionamento de marca, incluindo calendário comercial, ambiente competitivo, cotações de matérias-primas, dinâmica de estoques e evolução do custo médio. Desde 2024, a forte valorização do ouro contribuiu para sucessivos aumentos de preços, feitos pela Companhia de forma gradual tendo em vista a cobertura de estoque e as demais variáveis que afetam a metodologia de precificação. Em 2026, no entanto, a dinâmica da cotação spot do ouro se inverteu, recuando cerca de 24% entre fevereiro e julho, movimento que configurou a maior correção do metal desde 2013. Diante desse cenário, no 3T26 a Companhia moderou o ritmo de repasses ao consumidor para preservar a competitividade e sustentar uma evolução saudável das vendas. A estratégia priorizou a atratividade comercial de subcategorias mais sensíveis ao preço da matéria-prima e com maior elasticidade da demanda, como Alianças e itens Comerciais. Em um contexto de elevada volatilidade do ouro, essa dinâmica impactou temporariamente o desempenho da categoria e os níveis de *mark-up* praticados. No acumulado dos nove meses de 2026, a receita de Joias avançou 10,2% em relação ao mesmo período do ano anterior, mantendo uma consistente trajetória de crescimento.

O desempenho da categoria Joias continua sendo sustentado pelas subcategorias Prata Vivara e Prata/Ouro, que mantiveram robusto desempenho no trimestre e no acumulado do ano. Além disso, a Vivara reforçou sua estratégia de renovação de portfólio com o lançamento de coleções, como DNA Vivara e Illusion. A coleção DNA Vivara traduz os códigos autorais da marca em peças de assinatura própria e reforça sua exclusividade trazendo uma linha assinada combinando diamante de laboratório e joias de ouro. A coleção Illusion combina design sofisticado e soluções de cravação capazes de maximizar o brilho e a percepção visual dos diamantes. A coleção reforça o posicionamento da marca tanto em joias de maior valor agregado, como em itens mais acessíveis, ampliando a oferta de produtos com forte apelo aspiracional e elevado valor percebido pelo consumidor.

A receita da categoria Life teve aumento de 10,3% sobre o 3T25, aceleração de 4,6 p.p. vs 2T26, impulsionada pela subcategoria Comerciais, com alta de 45,5% sobre o 3T25, que contou com o lançamento de 127 novos SKUs no 3T26. Este avanço reflete a estratégia da marca de trazer mais novidades aos clientes (*freshness*) e ampliar o portfólio da marca. Com isso, Comerciais elevou sua representatividade no mix de vendas Life para 27,9%, ante 21,2% no 3T25 e 23,8% no 2T26.

Destaque para o lançamento no final de setembro em *Moments* da linha Harry Potter, em antecipação à estreia da nova série da franquia. Com poucos dias em loja, a linha já figura entre as mais procuradas da marca. No acumulado do ano, as vendas da categoria Life cresceram 7,8% sobre o 9M25.



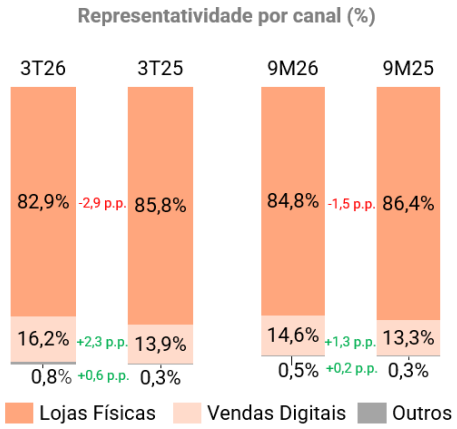


A receita da categoria Relógios segue em ritmo acelerado com evolução de 15,5% no 3T26 sobre o 3T25, impulsionada principalmente pelas marcas próprias que avançaram 57,8% em vendas vs. 3T25 e passaram a representar 13,7% da receita da categoria, ante 10,3% no 3T25. No 9M26, a receita da categoria somou R$ 392,5 milhões, alta de 17% sobre o 9M25. Com ticket médio de cerca de R$ 600 e 16 modelos lançados desde o início do ano, a marca de relógios Life cresce 32% no ano, e se consolida como forte alavanca de crescimento da categoria, passando a ocupar a segunda posição em receita e em volume de unidades vendidas entre as marcas da categoria. A Companhia deve continuar investindo no portfólio de relógios como vetor de crescimento.



Na visão por canal, a evolução de 7,7% de receita bruta no 3T26 foi impulsionada pela (i) evolução de 4,4% nas vendas mesmas lojas incluindo as vendas digitais e (ii) abertura de 59 lojas nos últimos doze meses. No acumulado do ano, a receita totalizou R$ 2.690,6 milhões, com avanço de 10,5% frente ao 9M25, e o SSS total foi de 7,5% sobre o 9M25.

As lojas físicas apresentaram faturamento de R$ 718,7 milhões no 3T26, uma expansão de 4,1% na comparação ano contra ano. No 9M26, o faturamento somou R$ 2.282,8 milhões, alta de 8,5% sobre o 9M25. O canal digital segue em forte tendência de alta de dois dígitos passando a representar 16% das vendas no 3T26, e 15% no 9M26, reflexo das iniciativas voltadas para melhoria da jornada de compra com foco no design do site e do app para aumento da conversão de vendas.



Lojas Vivara

Com 271 pontos de venda no Brasil e 1 no Panamá, as lojas Vivara apresentaram receita de R$ 529,5 milhões no 3T26, em linha com a receita do 3T25. No 9M26, a receita somou R$ 1.681,6 milhões, alta de 5,6% sobre o 9M25. O desempenho do trimestre teve impacto negativo principalmente pela dinâmica mencionada na seção da categoria Joias, com menor ritmo de repasse de preços em razão da redução do preço *spot* do ouro.

Além do impacto mencionado acima o desempenho do canal foi impactado em 0,7 p.p. pelo fechamento temporário de duas lojas: a reforma do Shopping JK Iguatemi e a ampliação da loja do Aeroporto de Guarulhos. A loja no Shopping JK Iguatemi, reaberta em outubro, ganhou novo layout e será posicionada como uma das flagships do portfólio trazendo um ambiente que equilibra sofisticação e contemporaneidade em um dos principais centros de luxo do país. Por fim, o canal também foi impactado em 0,7 p.p. em razão da abertura de 34 lojas Life em shoppings que já contavam com lojas Vivara nos últimos doze meses. Embora o efeito médio de canibalização por loja tenha se mantido estável na comparação anual, o maior número de inaugurações ampliou o impacto sobre o canal Vivara.

O desempenho do SSS total (lojas físicas e vendas digitais) foi de 3,2% vs 3T25, com destaque para venda de Joias no Digital, que cresceu quase 20% no 3T26 e para as lojas do cluster A, que representam cerca de 50% da base SSS e tiveram o melhor desempenho entre os demais clusters, impulsionadas pelo crescimento de itens de maior valor agregado. No 9M26, o SSS total foi de 7,2% sobre o 9M25.

Lojas Life

Nas lojas Life, a receita cresceu 19,5% sobre o 3T25 e atingiu R$ 184,3 milhões. No 9M26, a receita somou R$ 587,1 milhões, alta de 17,8% sobre o 9M25. O principal vetor de crescimento foi a abertura de lojas, com 53 inaugurações nos últimos doze meses, totalizando 250 lojas Life ao final do período.

As lojas Life responderam por 62,5% das vendas da categoria Life no 3T26, aumento de 3,9 p.p. versus o 3T25. O SSS total (lojas físicas e vendas digitais) foi de 8,6% no 3T26, representando uma aceleração de 1,7 p.p. sobre o 2T26. No 9M26, o SSS total foi de 8,4% sobre o 9M25.

O canal lojas Life segue em franca expansão com aberturas de lojas tanto em shoppings onde existem lojas Vivara, como em novos shoppings, expandindo sua presença geográfica e base de clientes. Lojas ainda em maturação representam 36% da base de lojas no trimestre.



Vendas Digitais

As vendas digitais mantiveram o ritmo forte dos últimos trimestres e somaram R$ 140,7 milhões, alta de 25,3% sobre o 3T25. No 9M26, somaram R$ 392,1 milhões, alta de 21,3% sobre o 9M25. O resultado reflete uma jornada de compra cada vez mais integrada, sustentada por quatro frentes:

(i) **APP:** as vendas realizadas pelo app mais do que dobraram, com alta de 144% vs o 3T25 e concentraram 87% do crescimento das vendas digitais, refletindo inclusive migração de clientes do site para o app, canal que favorece maior recorrência e fidelização à marca. Com isso, o app passou a representar 31% das vendas do canal no 3T26, ante 16% no 3T25, e 43% no 9M26, ante 16% no 9M25. Ao final do 3T26, o app acumulava 1,8 milhão de downloads desde seu lançamento e, em Set/26, possuía uma base instalada de 907 mil clientes.

(ii) **Estratégia OMS:** alta relevância das vendas OMS[1] devido a melhor integração entre os canais e avanço na jornada omnicanal;

(iii) **Melhora na experiência de navegação:** vitrines virtuais e páginas de produto foram redesenhadas, tornando a navegação mais fluida e intuitiva, ampliando engajamento e a taxa de conversão.

(iv) **CRM:** o número de clientes cresceu 39% sobre o 3T25, reflexo nas ações de melhoria da jornada descritas acima, bem como reativação da base, com destaque para a campanha *Private Sale*, voltada a clientes inativos, aqueles sem compras realizadas nos últimos 18 meses, com comunicação via *push* de condições especiais e desenvolvimento de novos sub-canais.

[1] Vendas OMS são aquelas realizadas nos canais digitais e faturadas pelas lojas, englobando as retiradas pelo cliente na loja ou cujo frete parte da loja-hub (*ship from store*).

3T26 | DEDUÇÕES DA RECEITA

No 3T26, a linha de deduções da receita bruta apresentou um aumento de 23,8% em relação ao 3T25 e representou 20,1% da receita bruta. No 9M26, as deduções cresceram 20,3% sobre o 9M25 e representaram 21,2% da receita bruta. Com isso, a receita líquida cresceu 3,4 p.p. abaixo da receita bruta no trimestre e 2,4 p.p. abaixo no acumulado do ano. Nos dois períodos, o aumento das deduções decorreu principalmente devido a menor receita de subvenção líquida de tributos da fábrica[2].

A subvenção líquida[2] recuou 21,7% no 3T26, para R$ 62,4 milhões, ou 7,2% da receita bruta, ante R$ 79,6 milhões e 9,9% no 3T25. A queda reflete principalmente o menor volume de operações no centro de distribuição do Espírito Santo (CD), que gerou R$ 17,5 milhões em créditos no trimestre, ante R$ 26,3 milhões no 3T25. O CD iniciou suas operações no 3T25, com elevado volume de realocação de peças entre lojas, em linha com o projeto de otimização de estoques. Além disso, o maior volume de devoluções de peças destinadas ao derretimento e o maior abastecimento de ouro no 3T26 reduziram a base de apuração do benefício.

No 9M26, a subvenção líquida[2] somou R$ 168,1 milhões, ou 6,2% da receita bruta, ante R$ 183,5 milhões e 7,5% no 9M25. A redução de 1,3 p.p. sobre a receita bruta é decorrente da desaceleração do volume fabril da unidade em Manaus e do maior valor dos insumos recebidos pela fábrica, e parcialmente compensada pelo maior volume de créditos do CD do Espírito Santo, que operou durante todo o período de 2026.

Deduções da Receita (R$ milhões)	**3T26**	**3T25**	**Var. (%)**	**9M26**	**9M25**	**Var. (%)**
Receita Bruta[1]	**867,4**	**805,4**	**7,7%**	**2.690,6**	**2.435,6**	**10,5%**
Deduções da Receita Bruta	(174,5)	(140,9)	23,8%	(569,1)	(473,0)	20,3%
% Receita Bruta	-20,1%	-17,5%	*(2,6 p.p.)*	-21,2%	-19,4%	*(1,7 p.p.)*
ICMS, ISS e PIS/COFINS	(236,9)	(220,6)	7,4%	(737,2)	(656,5)	12,3%
% Receita Bruta	-27,3%	-27,4%	*0,1 p.p.*	-27,4%	-27,0%	*(0,4 p.p.)*
Subvenção líquida de tributos sobre fábrica[2]	62,4	79,6	-21,7%	168,1	183,5	-8,4%
% Receita Bruta	7,2%	9,9%	*(2,7 p.p.)*	6,2%	7,5%	*(1,3 p.p.)*
Receita Líquida	**692,9**	**664,5**	**4,3%**	**2.121,5**	**1.962,6**	**8,1%**

[1] Considera receita bruta líquida de devoluções.
[2] Soma das linhas de Receita de Subvenção, F.T.I., UEA e PIS/COFINS sobre Direito Autoral

Lucro Bruto (R$ milhões) e Margem Bruta (%)	3T26	3T25	Var. (%)	9M26	9M25	Var. (%)
Receita Bruta (Líq. de devoluções)	**867,4**	**805,4**	**7,7%**	**2.690,6**	**2.435,6**	**10,5%**
Receita Líquida	**692,9**	**664,5**	**4,3%**	**2.121,5**	**1.962,6**	**8,1%**
Custo ajustado	**(223,1)**	**(191,0)**	**16,8%**	**(638,4)**	**(575,6)**	**10,9%**
% Receita Líquida	*-32,2%*	*-28,7%*	*(3,5 p.p.)*	*-30,1%*	*-29,3%*	*(0,8 p.p.)*
CMV (Insumos, matérias-primas e produtos) | ajustado	(219,8)	(184,1)	19,4%	(623,7)	(550,7)	13,3%
% Receita Líquida	*-31,7%*	*-27,7%*	*(4,0 p.p.)*	*-29,4%*	*-28,1%*	*(1,3 p.p.)*
Despesas Fábrica	(3,3)	(6,8)	-52,0%	(14,6)	(24,9)	-41,2%
% Receita Líquida	*-0,5%*	*-1,0%*	*0,6 p.p.*	*-0,7%*	*-1,3%*	*0,6 p.p.*
Lucro Bruto ajustado [1]	**469,8**	**473,5**	**-0,8%**	**1.483,2**	**1.387,0**	**6,9%**
Margem Bruta ajustada (% Receita Líquida)	*67,8%*	*71,3%*	*(3,5 p.p.)*	*69,9%*	*70,7%*	*(0,8 p.p.)*

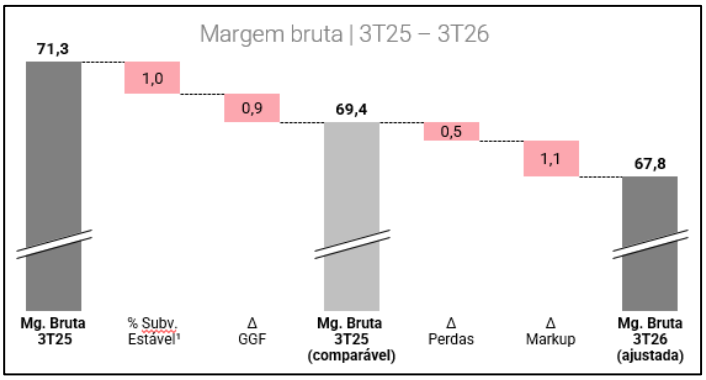
O lucro bruto ajustado do 3T26 foi de R$ 469,8 milhões, 0,8% menor vs. 3T25, com margem bruta ajustada de 67,8%. No 9M26, o lucro bruto ajustado somou R$ 1.483,2 milhões, alta de 6,9% sobre o 9M25, e a margem bruta ajustada manteve-se num alto patamar de 69,9%. A Companhia apresenta abaixo as análises do desempenho da margem bruta.

1. **3T25 | 9M25:** a margem bruta de 2025 foi favorecida por dois efeitos que elevam base de comparação. Desconsiderados os efeitos descritos a seguir, a margem ajustada foi de 69,4% no 3T25 e de 69,7% no 9M25. O primeiro é referente a menor receita de subvenção no período comparativo (1,0 p.p. no 3T25): adotando o critério de subvenção estável[1], a margem bruta comparável seria de 70,3% e 70,2% no 3T25 e 9M25, respectivamente, um efeito negativo de 1,0 p.p. no trimestre e 0,5 p.p. no 9M25. O segundo efeito foi referente aos gastos gerais de fabricação (GGF). Desde 2024, a Companhia incorpora os GGF no custo de cada produto fabricado, e esse custo só é reconhecido no resultado quando o produto é vendido. Em 2025, um menor saldo impactou o custo. Esse efeito foi de 0,9 p.p. no 3T25 e 0,5 p.p. no 9M25.

2. **3T26 | 9M26:** no 9M26, a margem bruta ficou em linha com a margem ajustada do 9M25. A margem do trimestre foi pressionada principalmente pelos dois fatores descritos abaixo:

   (i) **Efeito da maior produção (-0,5 p.p. no 3T26)**: o maior volume produzido em relação ao 3T25 e o aumento do custo médio dos metais elevaram a base de cálculo da provisão para perdas no processo produtivo, com impacto de R$ 3,8 milhões no trimestre, resultando em efeito negativo de 0,5 p.p. no 3T26.

   (ii) **Efeito Markup (-1,1 p.p. no 3T26):** Em Joias, como detalhado na seção Receita Bruta, a Companhia moderou o ritmo de repasses de preço diante da queda do ouro *spot*. Em Life, o aumento do custo da prata nos estoques, reflexo da alta da prata *spot*, foi compensado apenas parcialmente pelos reajustes de preços praticados no início do ano. Portanto, o efeito consolidado no *mark-up* foi negativo em 1,1 p.p.



[1] O conceito de subvenção estável equipara o patamar de receita de subvenção líquido de tributos incidentes na produção de Manaus do período comparativo ao patamar do período atual, demonstrando as variações positivas ou negativas que essas rubricas podem gerar no resultado da Companhia.

Despesas Operacionais[1] (SG&A + Outras) (R$ milhões)	3T26	3T25	Var. (%)	9M26	9M25	Var. (%)
Despesas Operacionais ajustada	**(337,3)**	**(303,0)**	**11,3%**	**(1.049,4)**	**(922,8)**	**13,7%**
% Receita Líquida	*-48,7%*	*-45,6%*	*(3,1 p.p.)*	*-49,5%*	*-47,0%*	*(2,4 p.p.)*

[1] Soma de Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas e Outras receitas e Despesas, excluindo Depreciação e Amortização (D&A).

No 3T26, as despesas operacionais ajustadas somaram R$ 337,3 milhões, alta de 11,3% sobre o 3T25. O aumento reflete principalmente os maiores investimentos em marketing, despesas com pessoal e a outorga do Plano de Incentivo de Longo Prazo (ILP), realizada no 2T26. No acumulado do ano, as despesas operacionais ajustadas totalizaram R$ 1.049,4 milhões, avanço de 13,7% sobre o 9M25. Esse avanço foi puxado pelas despesas com vendas, sobretudo pessoal, marketing e frete e as despesas com ILP, sendo parcialmente compensado por maior eficiência nas despesas gerais e administrativas, desconsiderando o efeito do ILP.

A seguir são apresentadas as variações das Despesas com Vendas no 3T26.

Despesas Operacionais (R$ milhões)	3T26	3T25	Var. (%)	9M26	9M25	Var. (%)
Despesas com Vendas[2]	**(277,6)**	**(243,4)**	**14,0%**	**(859,0)**	**(742,1)**	**15,8%**
% Receita Líquida	*-40,1%*	*-36,6%*	*(3,4 p.p.)*	*-40,5%*	*-37,8%*	*(2,7 p.p.)*
Pessoal	(127,5)	(113,4)	12,5%	(403,7)	(347,8)	16,1%
% Receita Líquida	*-18,4%*	*-17,1%*	*(1,3 p.p.)*	*-19,0%*	*-17,7%*	*(1,3 p.p.)*
Aluguéis e condomínios	(59,2)	(52,7)	12,4%	(180,2)	(159,2)	13,2%
% Receita Líquida	*-8,5%*	*-7,9%*	*(0,6 p.p.)*	*-8,5%*	*-8,1%*	*(0,4 p.p.)*
Frete	(16,2)	(13,6)	19,0%	(45,0)	(32,7)	37,7%
% Receita Líquida	*-2,3%*	*-2,0%*	*(0,3 p.p.)*	*-2,1%*	*-1,7%*	*(0,5 p.p.)*
Comissão sobre Cartões	(15,7)	(14,3)	9,5%	(47,9)	(43,6)	9,9%
% Receita Líquida	*-2,3%*	*-2,2%*	*(0,1 p.p.)*	*-2,3%*	*-2,2%*	*(0,0 p.p.)*
Serviços Profissionais Contratados	(10,0)	(8,4)	18,9%	(27,6)	(28,4)	-2,8%
% Receita Líquida	*-1,4%*	*-1,3%*	*(0,2 p.p.)*	*-1,3%*	*-1,4%*	*0,1 p.p.*
Despesas com Marketing	(30,3)	(25,0)	20,9%	(97,1)	(76,4)	27,1%
% Receita Líquida	*-4,4%*	*-3,8%*	*(0,6 p.p.)*	*-4,6%*	*-3,9%*	*(0,7 p.p.)*
Outras despesas com vendas	(18,8)	(16,0)	17,0%	(57,4)	(54,1)	6,2%
% Receita Líquida	*-2,7%*	*-2,4%*	*(0,3 p.p.)*	*-2,7%*	*-2,8%*	*0,0 p.p.*

[2] Excluindo Depreciação e Amortização (D&A).

As Despesas com Vendas somaram R$ 277,6 milhões no 3T26, alta de 14,0% sobre o 3T25, representando 40,1% da receita líquida, 3,4 p.p. acima do 3T25, sendo 1,2 p.p. referente ao menor nível de subvenção no período. No 9M26, o crescimento foi de 15,8% sobre o 9M25, totalizando 40,5% da receita líquida, aumento de 2,7 p.p. ante o 9M25. Em ambos os comparativos as variações são explicadas principalmente pelas despesas com Pessoal, Marketing, Frete e Aluguel.

No 3T26, a participação das Despesas com Pessoal na receita líquida avançou 1,3 p.p. em relação ao 3T25, sendo 0,5 p.p. referente ao menor nível de subvenção. Essa variação reflete uma maior quantidade de abertura de lojas, foram 59 inaugurações nos últimos doze meses, ante 39 nos doze meses anteriores. Adicionalmente, reflete o fortalecimento da estrutura corporativa ao longo do primeiro semestre, em áreas estratégicas como Produto, Marketing e CRM. Esses investimentos são fundamentais para suportar iniciativas voltadas à renovação dos portfólios, ao fortalecimento da marca, à aceleração do canal digital e ao aumento do engajamento da base de clientes.

As despesas com Marketing como percentual da receita líquida avançaram 0,6 p.p. sobre o 3T25, sendo 0,1 p.p. referente ao menor nível de subvenção. Este aumento reflete a intensificação da mídia de performance, que acompanha o crescimento das vendas digitais, e maiores investimentos em eventos e branding. A despesa de aluguel subiu 0,6 p.p. sobre a receita líquida, sendo 0,3 p.p. devido ao menor nível de subvenção e 0,3 p.p. devido ao desempenho das lojas próprias no trimestre.

(R$ milhões)	3T26	3T25	Var. (%)	9M26	9M25	Var. (%)
Despesas Gerais e Administrativas[1]	**(58,7)**	**(51,7)**	**13,5%**	**(177,5)**	**(164,3)**	**8,0%**
% Receita Líquida	*-8,5%*	*-7,8%*	*(0,7 p.p.)*	*-8,4%*	*-8,4%*	*0,0 p.p.*
Pessoal	(25,4)	(23,0)	10,6%	(74,5)	(70,1)	6,3%
% Receita Líquida	*-3,7%*	*-3,5%*	*(0,2 p.p.)*	*-3,5%*	*-3,6%*	*0,1 p.p.*
Serviços Profissionais Contratados	(21,6)	(20,6)	5,2%	(63,0)	(64,6)	-2,4%
% Receita Líquida	*-3,1%*	*-3,1%*	*(0,0 p.p.)*	*-3,0%*	*-3,3%*	*0,3 p.p.*
Outras Despesas Gerais e Administrativas[2]	(11,6)	(8,2)	42,5%	(39,9)	(29,7)	34,6%
% Receita Líquida	*-1,7%*	*-1,2%*	*(0,5 p.p.)*	*-1,9%*	*-1,5%*	*(0,4 p.p.)*

1. Excluindo Depreciação e Amortização (D&A).
2. Outras Despesas Gerais e Administrativas são compostas por: (i) Aluguéis e condomínios, (ii) Energia, água e telefone, (iii) Impostos e taxas e (iv) Outras despesas por natureza.

As Despesas Gerais e Administrativas (G&A) totalizaram R$ 58,7 milhões no 3T26, alta de 13,5% sobre o 3T25, e representaram 8,5% da receita líquida, aumento de 0,7 p.p. ano contra ano. No 9M26, as Despesas G&A cresceram 8,0%, correspondendo a 8,4% da receita líquida, mantendo o patamar do ano anterior. As Despesas Gerais e Administrativas, na linha de Pessoal foram impactadas pela outorga do novo plano de incentivo de longo prazo (ILP) no valor de R$ 4,4 milhões no trimestre e R$ 5,8 milhões no 9M26 e parcialmente compensadas pela provisão do incentivo de curto prazo (ICP). Desconsiderando o efeito do ILP, as Despesas G&A cresceram 5,0% versus o 3T25 e 4,6% versus 9M25.

(R$ milhões)	3T26	3T25	Var. (%)	9M26	9M25	Var. (%)
Outras Rec. (Desp.) Operac. ajustadas	**(1,0)**	**(7,9)**	**-87,0%**	**(12,9)**	**(16,4)**	**-21,1%**
% Receita Líquida	*-0,1%*	*-1,2%*	*1,0 p.p.*	*-0,6%*	*-0,8%*	*0,2 p.p.*

A linha de Outras Receitas (Despesas) Operacionais, em base ajustada, registrou despesa de R$ 1,0 milhão no 3T26, ante R$ 7,9 milhões no 3T25. A redução de R$ 6,9 milhões na comparação anual reflete a uma menor provisão para contingências trabalhistas tendo em vista a menor quantidade de novos processos. No 9M26, as despesas ajustadas totalizaram R$ 12,9 milhões, redução de R$ 3,5 milhões em relação ao 9M25.

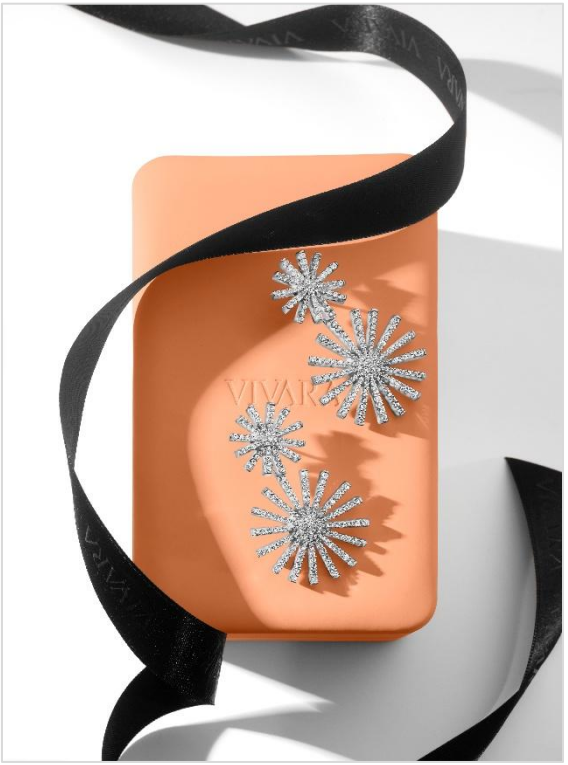
	3T26	3T25	Var. (%)	9M26	9M25	Var. (%)
Lucro Líquido ajustado	**119,9**	**154,0**	**-22,2%**	**367,9**	**433,6**	**-15,1%**
Margem líquida (%)	*17,3%*	*23,2%*	*(5,9 p.p.)*	*17,3%*	*22,1%*	*(4,7 p.p.)*
(+) IR/CSLL ajustados	(17,3)	(17,8)	-3,0%	(32,0)	(58,1)	-44,9%
(+) Resultado financeiro ajustado	11,0	16,2	-32,3%	41,5	34,2	21,3%
(+) Depreciação e Amortização	19,1	18,4	3,6%	57,4	55,7	3,0%
EBITDA ajustado	**132,7**	**170,9**	**-22,4%**	**434,7**	**465,4**	**-6,6%**
Margem EBITDA (%)	*19,1%*	*25,7%*	*(6,6 p.p.)*	*20,5%*	*23,7%*	*(3,2 p.p.)*

No 3T26, o EBITDA ajustado somou R$ 132,7 milhões, com margem EBITDA de 19,1%. No 9M26, o EBITDA ajustado foi de R$ 434,7 milhões, com margem de 20,5%. Conforme descrito na seção do Lucro Bruto, o comparativo do EBITDA entre os períodos foi impactado pela menor receita de subvenção líquida e pelo maior custo de GGF. Além disso, a partir do 2T26 o EBITDA contempla o plano de incentivo de longo prazo. Em bases comparáveis, isto é, excluindo estes efeitos[1], o EBITDA reduz 4,3% no 3T26 e cresce 3,9% no acumulado 9M26, com margens de 19,8% no 3T26 e 20,8% no 9M26.

No 3T26, o EBITDA comparável foi impactado pela dinâmica temporária de markup no período, além dos maiores investimentos em marketing de branding e maiores investimentos em pessoal, combinado com o menor crescimento de receita no período. No acumulado do ano, o crescimento do EBITDA comparável é impactado pelo maior investimento em marketing, por maiores gastos com frete por conta do remanejamento de peças entre lojas e pelo aumento do número de aberturas no ano versus o período comparativo, refletindo a desalavancagem operacional temporária em pessoal e aluguel.

O EBITDA de 2026 se ancora no que sustenta o resultado no longo prazo: margem bruta elevada e estável, disciplina de alocação de capital e geração de caixa operacional. A margem bruta ajustada do 9M26 se manteve em 69,9%, em linha com os 69,7% ajustados do 9M25, mesmo com a pressão temporária de markup no 3T26. Os dias de estoque recuaram para 582 no 3T26, 141 dias abaixo do 3T25. E a cada R$ 1,00 de EBITDA gerado no 9M26, R$ 0,71 se converteu em caixa operacional, ante consumo de caixa de R$ 9,9 milhões no 9M25, em bases comparáveis, reflexo direto da otimização do capital de giro, em especial dos estoques, conforme detalhado na seção de fluxo de caixa.





[1] Base comparável 3T25: ajuste com redução da (i) subvenção em R$ 21,7M e (ii) alocação GGF em R$ 6,3M. Base comparável 3T26: desconsidera (iii) ILP de R$ 4,4M. Base comparável 9M25: ajuste com redução da (i) subvenção em R$ 31,3M, (ii) alocação GGF em R$ 10,3M. Base comparável 9M26: desconsidera (iii) ILP R$ 5,6M.

Lucro Líquido (R$ milhões)	3T26	3T25	Var. (%)	9M26	9M25	Var. (%)
EBITDA Ajustado[1]	**132,7**	**170,9**	**-22,4%**	**434,7**	**465,4**	**-6,6%**
(+) IR/CSLL ajustados	17,3	17,8	-3,0%	32,0	58,1	-44,9%
(+) Resultado financeiro ajustado	(11,0)	(16,2)	-32,3%	(41,5)	(34,2)	21,3%
(+) Depreciação e Amortização	(19,1)	(18,4)	3,6%	(57,4)	(55,7)	3,0%
Lucro Líquido Ajustado	**119,9**	**154,0**	**-22,2%**	**367,9**	**433,6**	**-15,1%**
Margem líquida (%)	*17,3%*	*23,2%*	*(5,9 p.p.)*	*17,3%*	*22,1%*	*(4,7 p.p.)*

No 3T26, o lucro líquido ajustado totalizou R$ 119,9 milhões, com margem líquida de 17,3%. A performance do lucro líquido foi em linha com a dinâmica apresentada no EBITDA no período, pois a melhora do resultado financeiro em R$ 5,2 milhões, reflexo da redução da dívida líquida, compensou o aumento da depreciação e a leve redução da receita de IR/CSLL.

No 9M26, o lucro líquido ajustado foi de R$ 367,9 milhões, com margem líquida de 17,3%. A diferença entre a redução de lucro no período versus redução do EBITDA decorre de dois efeitos: (i) a menor receita de IR/CSLL, que passou de R$ 58,1 milhões no 9M25 para R$ 32,0 milhões no 9M26, em razão do menor volume produção da fábrica, seguido por menores vendas *intercompany* entre fábrica e varejo, o que reduz o imposto de renda diferido apurado sobre essas operações; e (ii) e o menor resultado financeiro em 21,3%, reflexo do efeito não caixa da marcação a mercado do instrumento derivativo associado à dívida em moeda estrangeira[2].

Em bases comparáveis[3], o lucro líquido reduz 9,6% no 3T26 versus 3T25 e 8,5% no 9M26 em comparação ao mesmo período do ano anterior.

3T26 | ENDIVIDAMENTO

Dívida Líquida[4] (R$ milhões)	3T26	2T26	4T25	3T25
Dívida Bruta	**556,2**	**557,5**	**558,6**	**588,9**
Empréstimos e Financiamentos (Curto Prazo)[5]	256,6	256,4	255,7	42,5
Empréstimos e Financiamentos (Longo Prazo)[5]	298,6	298,5	298,3	544,8
Risco Sacado (classificado como Fornecedor Convênio)	1,1	2,6	4,6	1,5
Caixa e Equivalentes (incl. Títulos mobiliários)	406,6	416,7	398,6	234,4
Dívida Líquida (incluindo Risco Sacado)	**149,7**	**140,9**	**160,0**	**354,5**
EBITDA Ajustado LTM *(últimos 12 meses)*	**718,5**	**756,7**	**749,0**	**721,2**
Dívida Líquida/EBITDA Ajustado	**0,2x**	**0,2x**	**0,2x**	**0,5x**

Ao final do 3T26, a dívida líquida foi de R$ 149,7 milhões, R$ 8,8 milhões maior em relação ao 2T26, e R$ 204,9 milhões menor frente ao 3T25. A relação Dívida Líquida/EBITDA foi de 0,2x no 3T26, em linha com 2T26 e abaixo do patamar de 0,5x reportado no 3T25. A geração de caixa operacional segue consistente e, somada ao baixo endividamento, reforça a solidez financeira da Companhia de baixa alavancagem, em linha com seu histórico.

[1] EBITDA Ajustado de 3T26 e 3T25 conforme seção "EBITDA e Margem EBITDA"; o EBITDA Ajustado de 4T25 contempla ajustes referentes a débito extemporâneo de IPI.
[2] Dívida possui swap, com o custo contratado CDI+0,55% a.a., mas o efeito de marcação a mercado afeta o resultado do período (sem efeito caixa).
[3] Base comparável 3T25: (i) subvenção R$ -14,3M e (ii) alocação GGF de R$ -4,2M. Base comparável 3T26: (iii) ILP R$ 2,9M (todos os itens aplicáveis já descontados de 34% de IR). Base comparável 9M25: (i) subvenção R$ -20,6M, (ii) alocação GGF de R$ -6,8M . Base comparável 9M26: (iii) ILP R$ -3,7M (todos os itens aplicáveis já descontados de 34% de IR).
[4] Dívida apresentada pré IFRS 16, não inclui os passivos de arrendamento relacionados a ativos de direito de uso.
[5] Saldo de Empréstimos e Financiamentos inclui o saldo do contrato de swap do empréstimo 4131 - Instrumentos derivativos.

	3T26	3T25	Var. (R$ M)	9M26	9M25	Var. (R$ M)
Lucro Líquido	119,9	154,0	(34,1)	367,9	433,6	(65,6)
(-) Efeitos não caixa do Lucro Líquido[1]	53,2	62,3	(9,1)	190,4	160,5	29,9
(-) Imposto de Renda Pago	(15,7)	(18,3)	2,6	(76,5)	(64,0)	(12,5)
(-) Arrendamento do Direito de Uso[2]	(33,6)	(31,5)	(2,1)	(109,4)	(102,1)	(7,3)
(+/-) Capital de Giro	(77,7)	(162,1)	84,4	(229,1)	(405,9)	179,8
Contas a Receber	88,6	(35,4)	124,0	63,0	134,5	(71,5)
Estoques	(100,4)	(127,5)	27,1	(157,2)	(289,4)	132,2
Fornecedores	10,0	38,5	(28,5)	(48,7)	(163,4)	114,8
Impostos a Recuperar	(21,7)	(1,0)	(20,7)	(10,8)	17,8	(28,6)
Obrigações Tributárias	(35,0)	2,6	(37,6)	(46,2)	(16,1)	(30,1)
Outros ativos e passivos	(19,2)	(39,3)	20,1	(29,2)	(89,3)	60,0
Caixa das Atividades Operacionais Gerencial[3]	46,1	4,4	41,7	143,4	22,1	121,3
Capex	(26,9)	(22,1)	(4,9)	(69,4)	(58,4)	(11,0)
Geração (Consumo) de Caixa Livre	19,2	(17,6)	36,8	74,0	(36,3)	110,3

1. Os efeitos não caixa do lucro líquido referem-se aos efeitos de depreciação e amortização; encargos e variação cambial sobre empréstimos e financiamentos; encargos sobre arrendamentos (direito de uso); imposto de renda e contribuição social correntes e diferidos; provisão para perdas de estoque; provisão para riscos cíveis, trabalhistas e tributários; baixa de ativo imobilizado e intangível; créditos tributários; atualizações monetárias e rendimentos; perdas esperadas de crédito; variação cambial sobre fornecedores; encargos sobre antecipação de recebíveis; incentivos de longo prazo; e baixa de contratos de arrendamento.
2. Inclui saldo de juros e amortizações de arrendamento de direito de uso.
3. Considera juros e amortização de contratos de arrendamento de direito de uso e não considera os juros pagos de empréstimos

No 3T26, a geração de caixa operacional foi de R$ 46,1 milhões, equivalente a 34,7% do EBITDA ajustado do trimestre, resultado consistente com a otimização do capital alocado, em especial em estoques. A geração de caixa do 3T25 foi impactada por dois efeitos. O primeiro é a antecipação de recebíveis de cartão de crédito realizada em junho/25, que deslocou R$ 90,4 milhões do 3T25 para o 2T25. O segundo refere-se a R$ 32,0 milhões de créditos extemporâneos de PIS/COFINS. Desconsiderando esses efeitos para comparação, a geração de caixa ajustada do 3T25 foi de R$ 62,8 milhões, com conversão de 36,8% do EBITDA ajustado.

No acumulado do 9M26, a geração de caixa operacional ajustada somou R$ 307,2 milhões, com conversão de 70,7% do EBITDA em caixa e R$ 317,1 milhões superior à do 9M25 em bases comparáveis. A geração de caixa ajustada dos 9M26 considera uma antecipação de recebíveis realizada em dezembro/25, que deslocou R$ 163,8 milhões do 1T26 para o 4T25. No 9M25, excluindo os R$ 32,0 milhões de créditos extemporâneos compensados de PIS/COFINS, observa-se um consumo de caixa operacional de R$ 9,9 milhões no acumulado de nove meses.

As principais variações do capital de giro estão detalhadas a seguir:

i. **Contas a Receber:** conforme mencionado acima, ajustando o efeito da antecipação de recebíveis, a variação foi de R$ 124,0 milhões e reflete a manutenção dos dias de recebíveis em relação à receita bruta nos últimos doze meses. No 9M26, a linha gerou R$ 63,0 milhões, ante R$ 134,5 milhões no 9M25, efeito do menor ritmo de crescimento.

ii. **Impostos a recuperar e Obrigações Tributárias:** As linhas somadas registram consumo de caixa de R$ 56,7 milhões no 3T26 versus geração de R$ 1,6 milhão no 3T25. A variação reflete a compensação de créditos tributários extemporâneos de PIS/COFINS de R$ 32 milhões, bem como o uso de outros créditos de ICMS e de IRPJ no 3T25. No 9M26, as linhas consumiram R$ 56,9 milhões, ante geração de R$ 1,8 milhão no 9M25.

iii. **Fornecedores:** a linha gerou R$ 10 milhões no 3T26, ante R$ 38,5 milhões no 3T25, reflexo do menor volume de compras de estoque, sobretudo de produtos importados. No 9M26, a linha consumiu R$ 48,7 milhões, ante R$ 163,4 milhões no 9M25.

iv. **Estoques:** o consumo caiu para R$ 100,4 milhões no 3T26, R$ 27,1 milhões abaixo dos R$ 127,5 milhões do 3T25. O resultado reflete a estratégia de otimização de estoques, em linha com as menores compras registradas na linha de Fornecedores. No 9M26, o consumo foi de R$ 157,2 milhões, R$ 132,2 milhões abaixo dos R$ 289,4 milhões do 9M25.

Investimentos (R$ milhões)	3T26	3T25	Var. (%)	9M26	9M25	Var. (%)
Capex Total	26,9	22,5	19,5%	69,4	58,1	19,3%
Novas lojas	12,5	5,7	119,2%	36,5	16,2	125,3%
Reformas e Manutenção	9,1	5,0	83,2%	21,6	10,0	115,3%
Fábrica	3,4	3,7	-8,0%	8,8	15,2	-41,8%
Sistemas/TI	0,3	1,7	-84,0%	0,8	7,5	-89,4%
Outros	1,6	5,9	-73,2%	1,6	9,4	-82,9%
CAPEX/Receita Líquida (%)	*3,9%*	*3,3%*	*0,6 p.p.*	*3,3%*	*3,0%*	*0,3 p.p.*

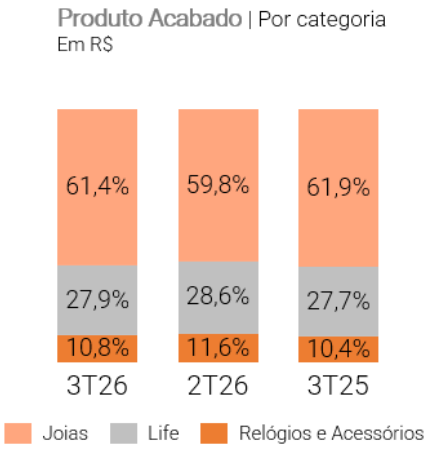
No 3T26, os investimentos totalizaram R$ 26,9 milhões, aumento de 19,5% em relação ao 3T25, reflexo do maior volume de aberturas de lojas e reformas no período, parcialmente compensado pela menor intensidade de investimentos em tecnologia e o menor saldo da linha de Outros, que, no 3T25, concentrava investimentos no CD do Espírito Santo, recém-inaugurado à época. O investimento em novas lojas cresceu R$ 6,8 milhões sobre o 3T25, com 14 aberturas no trimestre, ante 5 no 3T25. No 9M26, os investimentos somaram R$ 69,4 milhões, alta de 19,3% sobre o 9M25. O aumento de R$ 20,3 milhões em novas lojas está atrelado ao maior número de aberturas, 35 no 9M26 versus 17 no 9M25, com 4 aberturas de lojas Vivara ante nenhuma abertura no 9M25, cujo investimento tende a ser maior do que o das lojas Life.

DINÂMICA DE ESTOQUES

A Companhia segue executando seu plano de crescimento, com abertura de lojas e crescimento de vendas, ao mesmo tempo em que busca eficiência em seu estoque de matéria-prima e de produtos acabados. O 3T26 apresenta um avanço na agenda de otimização, encerrando com 582 dias de estoque, redução de 141 dias em relação ao 3T25 (acima da evolução de 88 dias no 2T26 e 77 dias no 1T26).

A eficiência em dias de estoque se deve à melhor gestão de produtos acabados de todas as categorias, com destaque para a categoria Joias, e à redução da cobertura de matéria-prima de ouro. Na comparação entre o 3T26 e o 3T25, todas as linhas de estoque apresentaram redução em dias, com destaque para produtos acabados, que recuaram 102 dias, e matéria-prima, com redução de 29 dias, reflexos da estratégia de derretimento, melhor realocação de peças entre lojas e compras de ouro em menor quantidade mesmo considerando a evolução dos custos médios dos metais.

Analisando a dinâmica do estoque de produto acabado, o custo médio dos produtos acabados de ouro e prata aumentou 16,1% no ouro e 42,3% na prata, no comparativo 9M26 versus 9M25.



Estoques (R$ milhões)	3T26	2T26	4T25	3T25	Var. (%) QoQ	Var. (%) YoY
Produtos acabados[1]	1.140,2	1.087,6	979,4	1.147,4	4,8%	-0,6%
Matéria Prima	425,8	397,7	443,0	407,8	7,1%	4,4%
Embalagens	57,4	52,7	56,5	68,4	9,0%	-16,0%
Estoques	**1.623,4**	**1.538,0**	**1.478,9**	**1.623,5**	**5,6%**	**0,0%**
COGS LTM	-1.004,6	-952,1	-921,5	-808,2	5,5%	24,3%
Dias de Estoque[2]	**582**	**582**	**578**	**723**	**0**	**-141**

[1] Inclui saldo de estoque em trânsito

[2] Dias de Estoque calculados considerando saldo de estoque, dividido pelo custo dos últimos doze meses, multiplicado por 360 dias

A Companhia encerrou o trimestre com 533 pontos de venda em operação versus 474 no final do 3T25. Em setembro de 2026, a Companhia operava 272 lojas Vivara, 250 lojas Life e 11 quiosques, terminando o período com área de vendas total de 44.146 metros quadrados.

Durante o 3T26 foram inauguradas 14 novas lojas, sendo 13 lojas Life e 1 Quiosque, adição de 873,1 metros quadrados. No período, a Companhia encerrou as operações de um quiosque para substituí-lo por uma loja Life no mesmo shopping. No 3T25, foram realizadas 5 inaugurações, sendo todas no formato Life, que adicionaram 405 metros quadrados naquele período. Em 2026, foram inauguradas 35 lojas, sendo 4 lojas Vivara e 31 lojas Life, e 1 quiosque ante 17 inaugurações no mesmo período de 2025, todas lojas Life. Atualmente, a Companhia está presente com ambas as marcas em 199 shoppings.

Evolução do número de lojas

	3T25	4T25	1T26	2T26	3T26	Var. YoY	Var. QoQ
Nº de lojas	**474**	**498**	**503**	**520**	**533**	**59**	**13**
Vivara	266	268	268	272	272	6	-
Life	197	219	224	237	250	53	13
Quiosque	11	11	11	11	11	-	-
Área de vendas (m²)	**39.787**	**41.571**	**41.962**	**43.273**	**44.146**	**4.359**	**873**
Vivara	24.767	24.937	24.937	25.308	25.308	541	-
Life	14.952	16.560	16.951	17.891	18.761	3.809	870
Quiosque	68	74	74	74	77	9	3

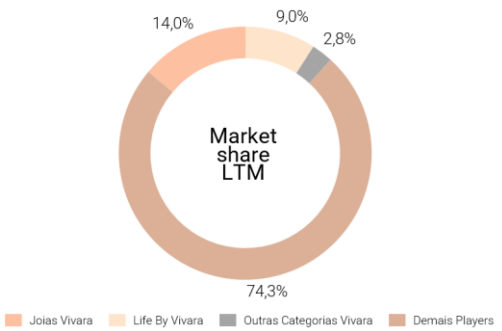
Lojas por Geografia | 3T26

Tipo	Norte	Centro-Oeste	Sul	Sudeste	Nordeste	Panamá	Total
Loja Vivara	14	27	46	142	42	1	**272**
Loja Life	14	25	37	136	38	0	**250**
Quiosque	1	0	1	8	1	0	**11**
TOTAL	**29**	**52**	**84**	**286**	**81**	**1**	**533**

Penetração de lojas em Shoppings[1] | 3T26

Nº de Shoppings	320	100%
Apenas com Lojas Vivara	71	23%
Apenas com Lojas Life	50	16%
Com ambas as lojas	199	61%

Market Share[2]: A Companhia encerrou o 3T26 com 14,0% de participação de mercado com a marca Vivara, 9,0% em Life e 2,8% referente às demais categorias (Relógios e Acessórios). A evolução de *share* é fruto do sucesso dos lançamentos de produtos, com gestão eficiente de mix, em conjunto com uma expansão sólida e gradual. A Companhia segue confiante na manutenção e expansão da sua posição de liderança no mercado de joias brasileiro.



Eventos Subsequentes

Em outubro de 2026, a Companhia concluiu uma 2ª emissão de debêntures simples, no montante de R$ 300 milhões, com prazo de cinco anos e remuneração atrelada ao CDI + 0,65% a.a. Os recursos captados serão destinados principalmente à liquidação de empréstimo, com vencimento em dezembro de 2026, e o saldo remanescente será utilizado para reforçar a posição de caixa da Companhia. Esta operação, além de reforçar a qualidade de crédito da companhia, contribui para a otimização da estrutura de capital, o alongamento do perfil do endividamento e a manutenção da flexibilidade financeira para suportar a estratégia de crescimento.

[1] Não considera os 11 quiosques e 1 loja de rua (Vivara Oscar Freire) para completar os 533 pontos de venda em Set/26 (272 lojas Vivara, 250 Lojas Life e 11 Quiosques).
[2] A Companhia utilizou como base o estudo de mercado de 2021, atualizado com Indicadores do ICVA e receita consolidada da Companhia.

Com o objetivo de melhor traduzir as alavancas e entendimento do negócio, a Companhia divulga, neste documento, os resultados excluindo os efeitos do IFRS 16/CPC 06 (R2).

Abaixo está apresentada a conciliação entre a visão pré e pós IFRS-16, bem como a visão ajustada.

DRE[1] (R$ milhões)

	3T26					3T25				
	Pós IFRS 16	Ajustes IFRS-16	Pré IFRS 16	Ajustes	Ajustado[1] (Pré IFRS 16)	Pós IFRS 16	Ajustes IFRS-16	Pré IFRS 16	Ajustes	Ajustado[1] (Pré IFRS 16)
Receita Bruta (ex-devoluções)	**867,4**		**867,4**		**867,4**	**805,4**		**805,4**		**805,4**
(-) Deduções ex-Subvenção Líq.	(236,9)		(236,9)		(236,9)	(220,6)		(220,6)		(220,6)
(+) Rec. Subvenção Líquida[2]	62,4		62,4		62,4	79,6		79,6		79,6
(=) Receita operacional líquida	**692,9**		**692,9**		**692,9**	**664,5**		**664,5**		**664,5**
(-) Custos	(242,0)	(0,7)	(242,8)	19,7	(223,1)	(190,3)	(0,7)	(191,0)	-	(191,0)
(=) Lucro Bruto	**450,9**		**450,1**	**19,7**	**469,8**	**474,2**		**473,5**	**-**	**473,5**
%Margem Bruta	65,1%		65,0%		67,8%	71,4%		71,3%		71,3%
(=) Despesas Operacionais[3]	**(311,5)**		**(344,2)**	**6,9**	**(337,3)**	**(233,6)**		**(264,0)**	**(39,0)**	**(303,0)**
% sobre Receita Líq.	-44,0%		-49,7%		-48,7%	-45,6%		-39,7%		-45,6%
(-) Despesas com Vendas	(245,9)	(31,7)	(277,6)		(277,6)	(214,0)	(29,4)	(243,4)		(243,4)
(-) Despesas G&A	(57,7)	(1,0)	(58,7)		(58,7)	(50,7)	(1,0)	(51,7)		(51,7)
(+/-) Outras Rec e Desp Oper.	(8,0)		(8,0)	6,9	(1,0)	31,1		31,1	(39,0)	(7,9)
(+) Depreciação (custos)	**0,2**		**0,2**		**0,2**	**0,3**		**0,3**		**0,3**
(=) EBITDA	**139,5**		**106,0**	**26,6**	**132,7**	**241,0**		**209,8**	**(39,0)**	**170,9**
%Margem EBITDA	20,1%		15,3%		19,1%	36,3%		31,6%		25,7%
(-) Depreciação e Amortização	(39,3)	20,2	(19,1)		(19,1)	(37,1)	18,7	(18,4)		(18,4)
(-) Resultado Financeiro	(13,7)	21,5	7,9	(18,9)	(11,0)	(28,6)	24,0	(4,6)	(11,6)	(16,2)
(+/-) IRPJ e CSLL	19,9		19,9	(2,6)	17,3	0,6		0,6	17,2	17,8
(=) Lucro Líquido	**106,5**		**114,8**	**5,1**	**119,9**	**175,8**		**187,4**	**(33,4)**	**154,0**
%Margem Líquida	15,4%		16,6%		17,3%	26,5%		28,2%		23,2%

	9M26					9M25				
	Pós IFRS 16	Ajustes IFRS-16	Pré IFRS 16	Ajustes	Ajustado[1] (Pré IFRS 16)	Pós IFRS 16	Ajustes IFRS-16	Pré IFRS 16	Ajustes	Ajustado[1] (Pré IFRS 16)
Receita Bruta (ex-devoluções)	**2.690,6**		**2.690,6**		**2.690,6**	**2.435,6**		**2.435,6**		**2.435,6**
(-) Deduções ex-Subvenção Líq.	(737,2)		(737,2)		(737,2)	(656,5)		(656,5)		(656,5)
(+) Rec. Subvenção Líquida[2]	168,1		168,1		168,1	183,5		183,5		183,5
(=) Receita operacional líquida	**2.121,5**		**2.121,5**		**2.121,5**	**1.962,6**		**1.962,6**		**1.962,6**
(-) Custos	(655,8)	(2,2)	(658,0)	19,7	(638,4)	(573,5)	(2,1)	(575,6)	-	(575,6)
(=) Lucro Bruto	**1.465,7**		**1.463,5**	**19,7**	**1.483,2**	**1.389,1**		**1.387,0**	**-**	**1.387,0**
%Margem Bruta	69,1%		69,0%		69,9%	70,8%		70,7%		70,7%
(=) Despesas Operacionais[3]	**(958,7)**		**(1.056,3)**	**6,9**	**(1.049,4)**	**(793,4)**		**(883,8)**	**(39,0)**	**(922,8)**
% sobre Receita Líq.	-45,2%		-49,8%		-49,5%	-40,4%		-45,0%		-47,0%
(-) Despesas com Vendas	(764,6)	(94,4)	(859,0)		(859,0)	(654,7)	(87,3)	(742,1)		(742,1)
(-) Despesas G&A	(174,3)	(3,1)	(177,5)		(177,5)	(161,2)	(3,1)	(164,3)		(164,3)
(+/-) Outras Rec e Desp Oper.	(19,9)		(19,9)	6,9	(12,9)	22,6		22,6	(39,0)	(16,4)
(+) Depreciação (custos)	**0,9**		**0,9**		**0,9**	**1,1**		**1,1**		**1,1**
(=) EBITDA	**507,9**		**408,1**	**26,6**	**434,7**	**596,9**		**504,3**	**(39,0)**	**465,4**
%Margem EBITDA	23,9%		19,2%		20,5%	30,4%		25,7%		23,7%
(-) Depreciação e Amortização	(117,4)	60,0	(57,4)		(57,4)	(114,0)	58,3	(55,7)		(55,7)
(-) Resultado Financeiro	(86,2)	63,6	(22,6)	(18,9)	(41,5)	(81,8)	59,2	(22,6)	(11,6)	(34,2)
(+/-) IRPJ e CSLL	34,7		34,7	(2,6)	32,0	40,9		40,9	17,2	58,1
(=) Lucro Líquido	**338,9**		**362,8**	**5,1**	**367,9**	**442,0**		**466,9**	**(33,4)**	**433,6**
%Margem Líquida	16,0%		17,1%		17,3%	22,5%		23,8%		22,1%

[1] Saldos excluem efeitos do IFRS-16 em relação aos arrendamentos mercantis relacionados a aluguel das lojas, escritório e fábrica nos saldos divulgados até a página 17.
2 Subvenção Líquida dos tributos de F.T.I., UEA e PIS/COFINS sobre Direito Autoral.
3 Saldos excluindo Depreciação e Amortização (D&A).

3T26 | DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO

VIVARA

DRE (R$ milhões) | Pós IFRS 16	3T26	3T25	Var. (%)	9M26	9M25	Var. (%)
Receita Bruta de Vendas de Mercadorias	**873,9**	**804,5**	**8,6%**	**2.701,0**	**2.431,9**	**11,1%**
Receita Bruta de Serviços	**2,6**	**2,0**	**26,8%**	**6,6**	**6,5**	**0,8%**
Devoluções	(9,1)	(1,1)	-709,7%	(16,9)	(2,8)	506,2%
Receita Bruta (Líq. de devoluções)	**867,4**	**805,4**	**7,7%**	**2.690,6**	**2.435,6**	**10,5%**
Deduções da Receita Bruta	(174,5)	(140,9)	23,8%	(569,1)	(473,0)	20,3%
Receita Líquida	**692,9**	**664,5**	**4,3%**	**2.121,5**	**1.962,6**	**8,1%**
(-) Custos dos Produtos Vendidos e serviços prestados	(241,9)	(190,0)	27,3%	(654,9)	(572,4)	14,4%
(-) Depreciações e Amortizações	(0,2)	(0,3)	-48,2%	(0,9)	(1,1)	-18,4%
(=) Lucro Bruto	**450,9**	**474,2**	**-4,9%**	**1.465,7**	**1.389,1**	**5,5%**
(-) Despesas Operacionais	**(350,6)**	**(270,4)**	**29,7%**	**(1.075,2)**	**(906,2)**	**18,6%**
Vendas (ex D&A)	**(245,9)**	**(214,0)**	**14,9%**	**(764,6)**	**(654,7)**	**16,8%**
Pessoal	(127,5)	(113,4)	12,5%	(403,7)	(347,8)	16,1%
Aluguéis e condomínios	(27,5)	(23,3)	18,0%	(85,8)	(71,8)	19,5%
Frete	(16,2)	(13,6)	19,0%	(45,0)	(32,7)	37,7%
Comissão sobre Cartões	(15,7)	(14,3)	9,5%	(47,9)	(43,6)	9,9%
Serviços de Terceiros	(10,0)	(8,4)	18,9%	(27,6)	(28,4)	-2,8%
Despesas com Marketing	(30,3)	(25,0)	20,9%	(97,1)	(76,4)	27,1%
Outras despesas com vendas	(18,8)	(16,0)	17,0%	(57,4)	(54,1)	6,2%
Gerais e Administrativas (ex D&A)	**(57,7)**	**(50,7)**	**13,9%**	**(174,3)**	**(161,2)**	**8,1%**
Pessoal	(25,4)	(23,0)	10,6%	(74,5)	(70,1)	6,3%
Aluguéis e condomínios	(0,3)	(0,3)	24,1%	(1,2)	(1,0)	26,9%
Serviços de Terceiros	(21,6)	(20,6)	5,2%	(63,0)	(64,6)	-2,4%
Outras Despesas Gerais e Administrativas	(10,3)	(6,9)	50,6%	(35,6)	(25,6)	39,1%
Depreciações e Amortizações	(39,1)	(36,8)	6,2%	(116,5)	(112,9)	3,2%
Outros Despesas (Receitas) Operacionais	(8,0)	31,1	-125,6%	(19,9)	22,6	-187,9%
(=) Lucro (Prejuízo) Antes das Financeiras	**100,2**	**203,8**	**-50,8%**	**390,5**	**482,9**	**-19,1%**
(=) Resultado Financeiro	**(13,7)**	**(28,6)**	**-52,2%**	**(86,2)**	**(81,8)**	**5,4%**
Receitas Financeiras	39,1	33,1	18,1%	70,2	59,2	18,5%
Despesas Financeiras	(52,7)	(61,7)	-14,5%	(156,4)	(141,0)	10,9%
(=) Lucro Operacional	**86,6**	**175,3**	**-50,6%**	**304,3**	**401,1**	**-24,1%**
Imposto de Renda e Contribuição Social	19,9	0,6	3243,7%	34,7	40,9	-15,2%
(=) Lucro Líquido	**106,5**	**175,8**	**-39,4%**	**338,9**	**442,0**	**-23,3%**

Balanço Patrimonial (R$ milhões)	9M26	2025	Δ%
CIRCULANTE			
Caixa e equivalentes de caixa	406,6	398,6	2,0%
Contas a receber	926,9	989,6	-6,3%
Contas a receber partes relacionadas	0,0	0,0	na
Estoques	1.623,4	1.478,9	9,8%
Impostos a recuperar	169,0	168,5	0,3%
Despesas pagas antecipadamente e outros créditos	62,7	29,0	116,6%
Total do ativo circulante	**3.188,6**	**3.064,6**	**4,0%**
NÃO CIRCULANTE			
Depósitos judiciais	31,1	28,2	10,1%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	666,7	568,6	17,3%
Despesas pagas antecipadamente e outros créditos	3,0	5,2	-41,5%
Impostos a recuperar	73,9	40,8	81,2%
Imobilizado	971,7	955,3	1,7%
Intangível	47,3	59,9	-21,1%
Total do ativo não circulante	**1.793,8**	**1.658,1**	**8,2%**
ATIVO TOTAL	**4.982,4**	**4.722,7**	**5,5%**
CIRCULANTE			
Fornecedores	143,6	189,5	-24,2%
Fornecedores Convenio	1,1	4,6	-76,0%
Empréstimos e financiamentos	214,1	233,0	-8,1%
Obrigações trabalhistas e previdenciárias	129,6	143,6	-9,7%
Obrigações tributárias	61,5	123,9	-50,4%
Arrendamentos a pagar	11,3	14,5	-21,7%
Instrumentos derivativos passivo	42,4	22,7	86,7%
Arrendamentos direito de uso a pagar	85,6	83,2	2,8%
Dividendos a pagar	0,0	0,0	0,0%
Outras obrigações	41,7	29,0	44,1%
Total do passivo circulante	**731,0**	**843,9**	**-13,4%**
NÃO CIRCULANTE			
Empréstimos e financiamentos	298,6	298,3	0,1%
Provisão para riscos cíveis, trabalhistas e tributários	29,8	26,9	10,6%
Arrendamentos direito de uso a pagar	611,3	599,5	2,0%
Outras obrigações	24,6	4,4	455,3%
Total do passivo não circulante	**964,2**	**929,2**	**3,8%**
PATRIMÔNIO LÍQUIDO			
Capital social	2.572,0	2.572,0	0,0%
Reservas de Capital	(52,6)	(53,0)	-0,8%
Ações em tesouraria	(32,6)	(26,8)	21,7%
Opções Outorgadas	6,3	2,0	217,7%
Reservas de lucros	455,5	(164,0)	-377,7%
Lucros acumulados	338,9	619,5	-45,3%
Outros Resultados Abrangentes	(0,3)	(0,1)	240,9%
Total do patrimônio líquido	**3.287,2**	**2.949,6**	**11,4%**
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	**4.982,4**	**4.722,7**	**5,5%**

Fluxo de Caixa (R$ milhões)	3T26	3T25	Var. (%)	9M26	9M25	Var. (%)
Lucro Líquido	**106,5**	**175,8**	**-39,4%**	**338,9**	**442,0**	**-23,3%**
Ajustes do Lucro Líquido	66,6	40,4	64,7%	219,4	152,1	44,2%
Lucro Líquido Ajustado	**173,1**	**216,3**	**-20,0%**	**558,4**	**594,1**	**-6,0%**
Variação nos ativos e passivos operacionais:						
Contas a receber	88,6	(35,4)	350,2%	63,0	134,5	-53,2%
Partes Relacionadas	(0,0)	(0,0)	-1187,5%	0,0	(0,0)	29799,9%
Estoques	(100,4)	(127,5)	21,2%	(157,2)	(289,4)	45,7%
Fornecedores	10,0	38,5	-73,9%	(48,7)	(163,4)	70,2%
Impostos a Recuperar	(21,7)	(1,0)	-1695,4%	(10,8)	17,8	-144,0%
Obrigações Tributárias	(35,0)	2,6	-1447,0%	(46,2)	(16,1)	-187,2%
Outros ativos e passivos	(19,2)	(39,3)	51,2%	(29,2)	(89,3)	67,3%
Caixa das atividades operacionais	**95,4**	**54,2**	**76,1%**	**329,3**	**188,2**	**75,0%**
Imposto de Renda e Contribuição Social	(15,7)	(18,3)	14,0%	(76,5)	(64,0)	-19,6%
Juros pagos de empréstimos e financiamentos	(21,8)	(15,5)	-40,3%	(60,5)	(37,7)	-60,5%
Juros pagos de arrendamentos de direito de uso	(21,5)	(7,9)	-173,6%	(63,5)	(25,3)	-150,9%
Caixa líquido das atividades operacionais	**36,4**	**12,5**	**191,0%**	**128,8**	**61,2**	**110,4%**
Imobilizado	(26,7)	(20,2)	-31,8%	(68,2)	(49,8)	-36,9%
Intangível	(0,3)	(1,8)	84,7%	(1,2)	(8,6)	86,5%
Outros	-	(1,0)	100,0%	-	4,5	-100,0%
Caixa das atividades de Investimentos	**(26,9)**	**(23,0)**	**-17,0%**	**(69,4)**	**(53,9)**	**-28,8%**
Dividendos e JCP	-	-	-	-	(155,2)	100,0%
Empréstimos e financiamentos	-	86,7	-100,0%	-	185,2	-100,0%
Arrendamento do Direito de Uso	(12,0)	(23,6)	49,0%	(45,9)	(76,8)	40,2%
Ações em tesouraria	(7,5)	(2,5)	-196,2%	(9,7)	(2,5)	-283,0%
Venda de ações em tesouraria	-	(1,8)	100,0%	4,1	-	-
Desagio cessao de ações em tesouraria	-	-	-	(0,0)	(1,8)	99,1%
Caixa das atividades de financiamento	**(19,5)**	**58,8**	**-133,2%**	**(51,5)**	**(51,1)**	**-0,8%**
Aumento (redução) de caixa e equivalente de caixa	**(10,1)**	**48,3**	**-120,9%**	**7,9**	**(43,8)**	**118,1%**

MEDIÇÕES NÃO CONTÁBEIS

- Resultados ajustados: Neste documento são apresentados resultados em base ajustada, na visão pré IFRS 16, desconsiderando os efeitos dos lançamentos descritos na página 3 e dos eventos não recorrentes dos períodos comparativos, para melhor análise e comparabilidade do desempenho da Companhia. A reconciliação entre os resultados reportados e ajustados do 3T26, 9M26, 3T25 e 9M25 está apresentada na página 4.
- Saldos pré IFRS-16: Neste documento estão apresentadas tabelas e saldos visão pré IFRS 16 até a página 17, excluindo os efeitos do IFRS 16/CPC 06 (R2). A conciliação entre os saldos pré e pós IFRS 16 está apresentada no anexo deste documento na página 20.

- EBITDA ajustado e Margem EBITDA ajustada – O EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization), ou LAJIDA (Lucros Antes de Juros, Impostos, Depreciações e Amortizações), é uma medição não contábil divulgada pela Companhia em consonância com a Resolução CVM nº 156/22. O EBITDA ajustado exclui efeitos pontuais e não recorrentes do resultado e é utilizado como medida de desempenho gerencial e para comparação com empresas similares.

- Dívida Líquida - A Dívida Líquida aqui apresentada é resultante do somatório dos empréstimos, instrumentos derivativos e operações de risco sacado de curto e longo prazos presentes no Passivo Circulante e no Passivo Não Circulante da Companhia subtraídos da soma de Caixa e Equivalentes de Caixa com Títulos e Valores Mobiliários presentes no Ativo Circulante e no Ativo Não Circulante da Companhia.

- A Companhia entende que o Índice de Dívida Líquida/EBITDA Ajustado auxilia na avaliação da alavancagem e liquidez. O EBITDA Ajustado LTM (*Last Twelve Months EBITDA*) é a somatória dos últimos 12 meses e também representa uma alternativa da geração operacional de caixa.

- O EBITDA Ajustado, a Dívida Líquida, o indicador Dívida Líquida/EBITDA Ajustado LTM, Geração de Caixa Operacional e Lucro Líquido Ajustado apresentados neste documento não são medidas de lucro segundo as práticas contábeis adotadas no Brasil e não representam os fluxos de caixa dos períodos apresentados e, portanto, não são uma medida alternativa aos resultados ou fluxos de caixa.

- Geração de Caixa Operacional aqui apresentada é uma medição gerencial, resultante do fluxo de caixa de atividades operacionais apresentado na Demonstração de Fluxo de Caixa (DFC), ajustada pelo "Arrendamento do direito de uso", que a partir da adoção do CPC 06/IFRS 16 passou a ser contabilizado na DFC, como atividade de financiamento.

- As vendas mesmas lojas (Same Store Sales | SSS) consideram a receita bruta líquida de devoluções, de lojas com 12 meses de operação no início do trimestre, excluindo lojas com restrição de funcionamento.

AVISO LEGAL

As afirmações contidas neste documento relacionadas a perspectivas sobre os negócios, projeções sobre resultados operacionais e financeiros e aquelas relacionadas a perspectivas de crescimento da Vivara S.A. são meramente projeções e, como tais, são baseadas exclusivamente nas expectativas da Diretoria sobre o futuro dos negócios. Essas expectativas dependem, substancialmente, das condições de mercado, do desempenho da economia brasileira, do setor e dos mercados internacionais e, portanto, estão sujeitas a mudanças sem aviso prévio. Todas as variações aqui apresentadas são calculadas com base nos números em milhares de reais, assim como os arredondamentos. O presente relatório de desempenho inclui informações contábeis e não contábeis, tais como informações operacionais, números financeiros pro forma e projeções baseadas na expectativa da Administração da Companhia. As informações não contábeis aqui apresentadas não foram objeto de revisão por parte dos auditores independentes da Companhia.

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Thiago Borges – Diretor Presidente
Elias Leal – Diretor de Finanças e Relações com Investidores
Caio Barbuto – Gerente Executivo de RI e Tesouraria
Gabriela Luz – Analista de RI
E-mail: ri@vivara.com.br



VIVARA

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