VIVARA

3T26 • VIDEOCONFERÊNCIA DE

RESULTADOS



DESTAQUES | 3T26 e 9M26

1. DIGITAL SEGUE COMO MAIOR VETOR DE CRESCIMENTO

- Digital mantém forte tendência de crescimento, com alta de **25%** vs. 3T25 e **21%** no 9M26;
- Participação do app nas vendas digitais alcança **31%** no 3T26**,** ante 16% no 3T25 (vendas via 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, **aceleração de 4,7** p.p. vs. 2T26, alavancada por SSS total[1] de 8,6%.

3. SÓLIDA CONVERSÃO DE EBITDA EM CAIXA

- Conversão de EBITDA[2] em caixa operacional: **71%** no 9M26, a maior conversão da série histórica[3];
- Geração de caixa operacional de **R$ 307,2** milhões no 9M26, **R$ 317,1** milhões acima do 9M25;
- Avanço na otimização de estoques: redução de **141 dias** vs. 3T25 para 582 dias.

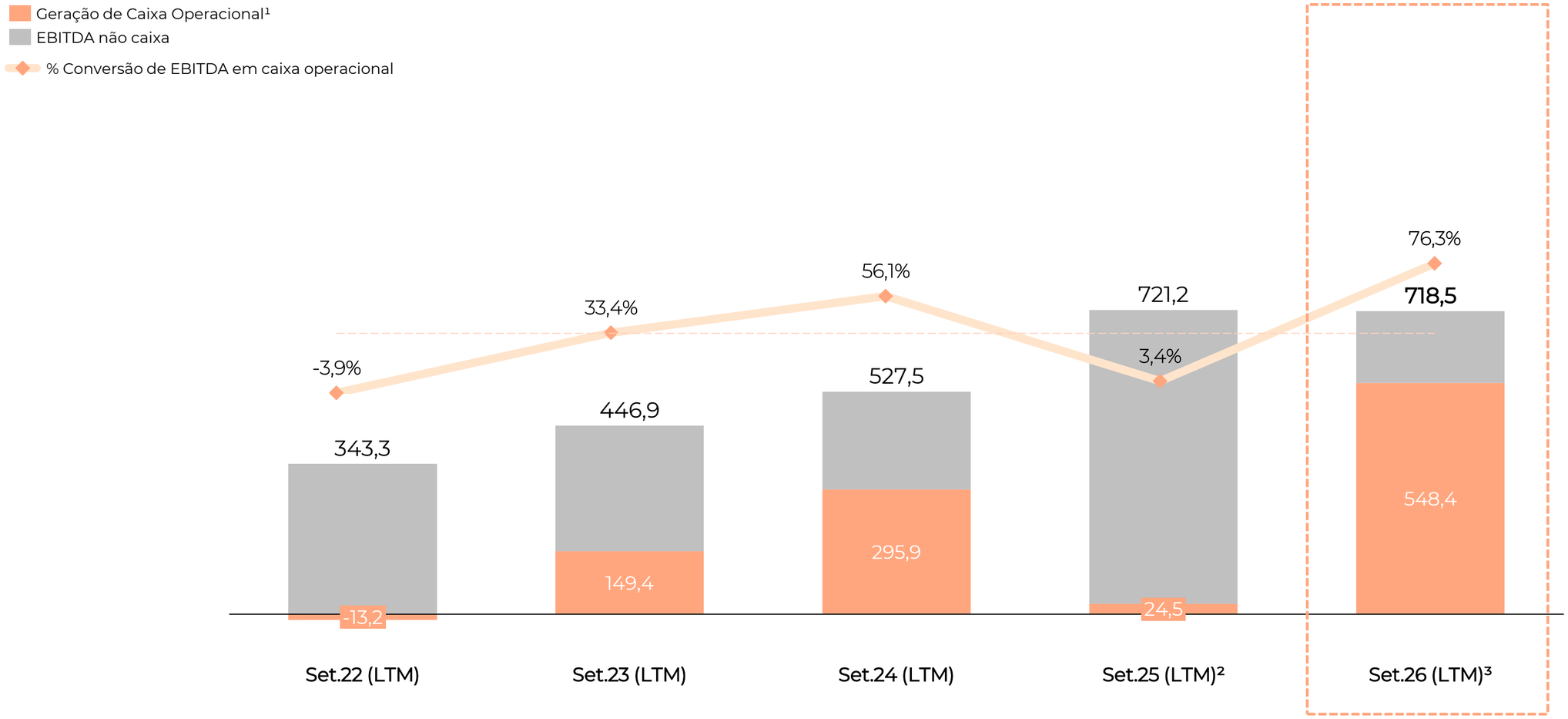
1. SSS total inclui lojas físicas e Digital.
2. EBITDA ajustado conforme descrito no Anexo 2 | Reconciliações da apresentação.
3. 9M26: Considera R$ 163,8 milhões de antecipação de recebíveis deslocados do 1T26 para o 4T25 | 9M25: exclui R$ 32,0 milhões de créditos extemporâneos compensados de PIS/COFINS do 3T25.

CONVERSÃO DE EBITDA EM CAIXA

Últimos doze meses geraram **R$ 548,4** milhões de caixa operacional, conversão de **76,3%**

EBITDA e Geração de Caixa Operacional

Em R$ M



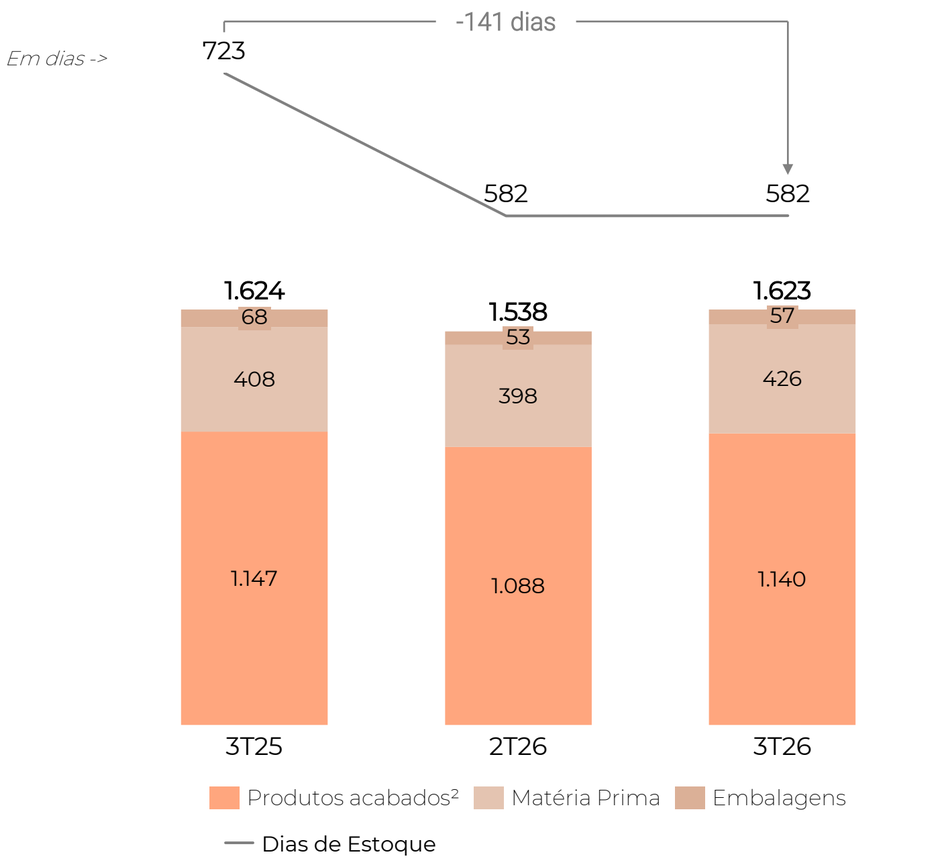
1. Caixa das atividades operacionais gerencial: considera juros e amortização de arrendamentos e não considera juros pagos de empréstimos e variação da linha de fornecedores convênio (risco sacado).
2. 9M25 ajustado por consumo de R$ 32 milhões de créditos extemporâneos de PIS/COFINS compensados no período.
3. Considera R$ 163,8 milhões de antecipação de recebíveis deslocados do 1T26 para o 4T25.

CONTINUIDADE NO PLANO DE OTIMIZAÇÃO DE ESTOQUE

Redução de 141 dias ano contra ano, 582 dias de estoque no 3T26

Evolução dos Estoques[1]

Em R$ M



DESTAQUES YoY

- Eficiência em 102 dias de produtos acabados, com destaque para Joias, resultado do processo de derretimento e alocação entre lojas
- Redução em 29 dias de matéria-prima no 3T26 vs. 3T25, reflexo de menores compras e redução da cobertura de ouro
- Estoque de R$ 1.623 milhões, estável ano contra ano, mesmo com significativo aumento do preço dos metais no período

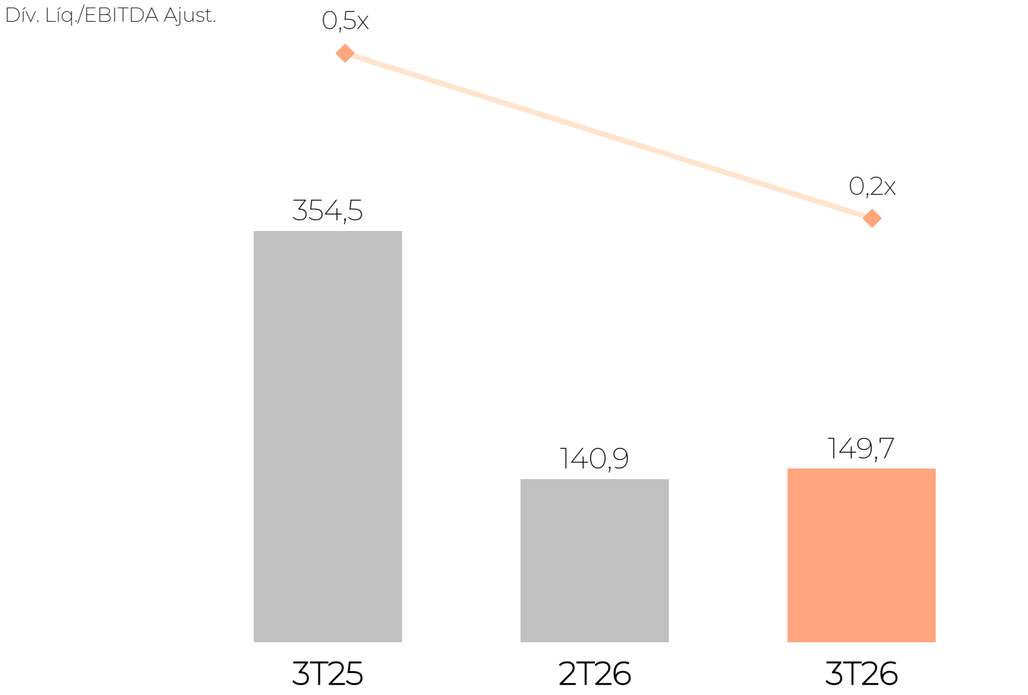
4º trimestre seguido de evolução na redução de dias de estoque YoY

1. Saldo inclui GGF.
2. Dias calculados por estoque / custo dos últimos 12 meses x 360.

ALAVANCAGEM PERMANECE MUITO BAIXA

Dívida líquida de R$ 149,7 milhões, com redução de 57,8% ano contra ano

Dívida Líquida
(incluindo risco sacado[1])
Em R$ M



DÍVIDA LÍQUIDA

R$ -204,9 milhões vs 3T25

-57,8%
Vs 3T25

2ª Emissão de Debêntures | Out/26

R$ 300 milhões
CDI + 0,65% a.a.
Alongamento da dívida + Flexibilidade financeira

1. Saldo de dívida pré-IFRS 16, não inclui os passivos de arrendamento relacionados a ativos de direito de uso. Dívida inclui as linhas de Empréstimos e Financiamentos, instrumentos derivativos e fornecedores convênio (operações de risco sacado).

DETALHAMENTO DOS LANÇAMENTOS REALIZADOS NO 3T26

Atualização de políticas e controles internos no trimestre

−R$ 5,1M

Impacto no Lucro Líquido do 3T26

Sem efeito caixa

Detalhamento dos lançamentos e efeitos no resultado do 3T26

−R$ 19,7M

Custos

Evolução na política de provisionamento para obsolescência de pedras, embalagens avariadas e saldos de almoxarifado

−R$ 6,9M

Outras receitas e despesas

Revisão e baixa de créditos tributários referente a períodos anteriores e reconhecimento de créditos após trânsito em julgado (PIS/COFINS de 2016 a 2017 | 2018 a 2023)

+R$ 18,9M

Receita financeira

Atualização monetária de créditos tributários e revisão de encargos sobre obrigações fiscais

+R$ 2,6M

IRPJ e CSLL

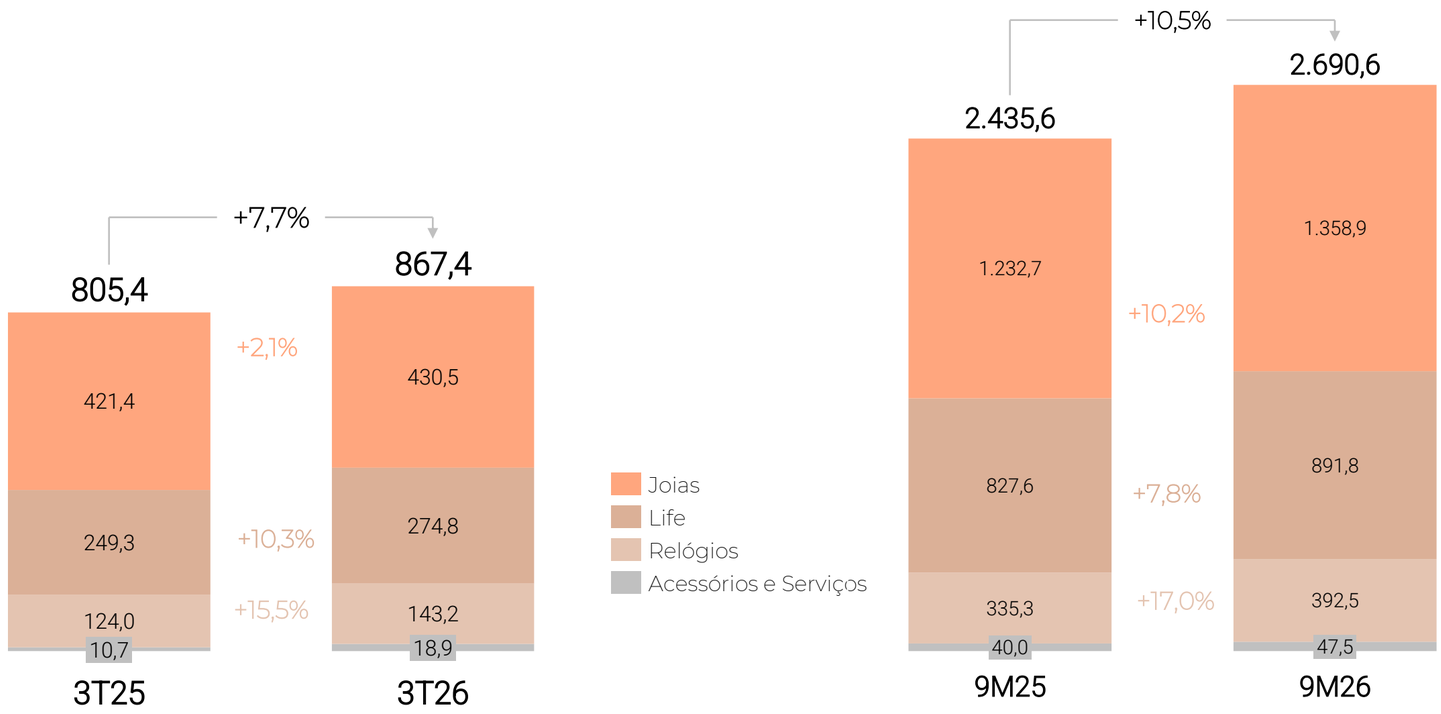
Reconhecimento dos impactos no IRPJ e na CSLL sobre os efeitos contabilizados no período

As análises apresentadas do slide 7 em diante são feitas com base no resultado ajustado, que excluem os lançamentos acima (vide Anexo 1 | Ajustes), bem como exclui os eventos não-recorrentes dos resultados comparativos do 3T25 e 9M25: (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 nas linhas de IRPJ e CSLL.

RECEITA BRUTA | POR CATEGORIA

Receita cresce 7,7% no 3T26, com destaque para o desempenho de Relógios e Life

Em R$ M



LIFE

3T26 vs. 3T25
Receita +10,3%

Comerciais +45,5%,
atingindo 27,9% do mix Life

LIFE

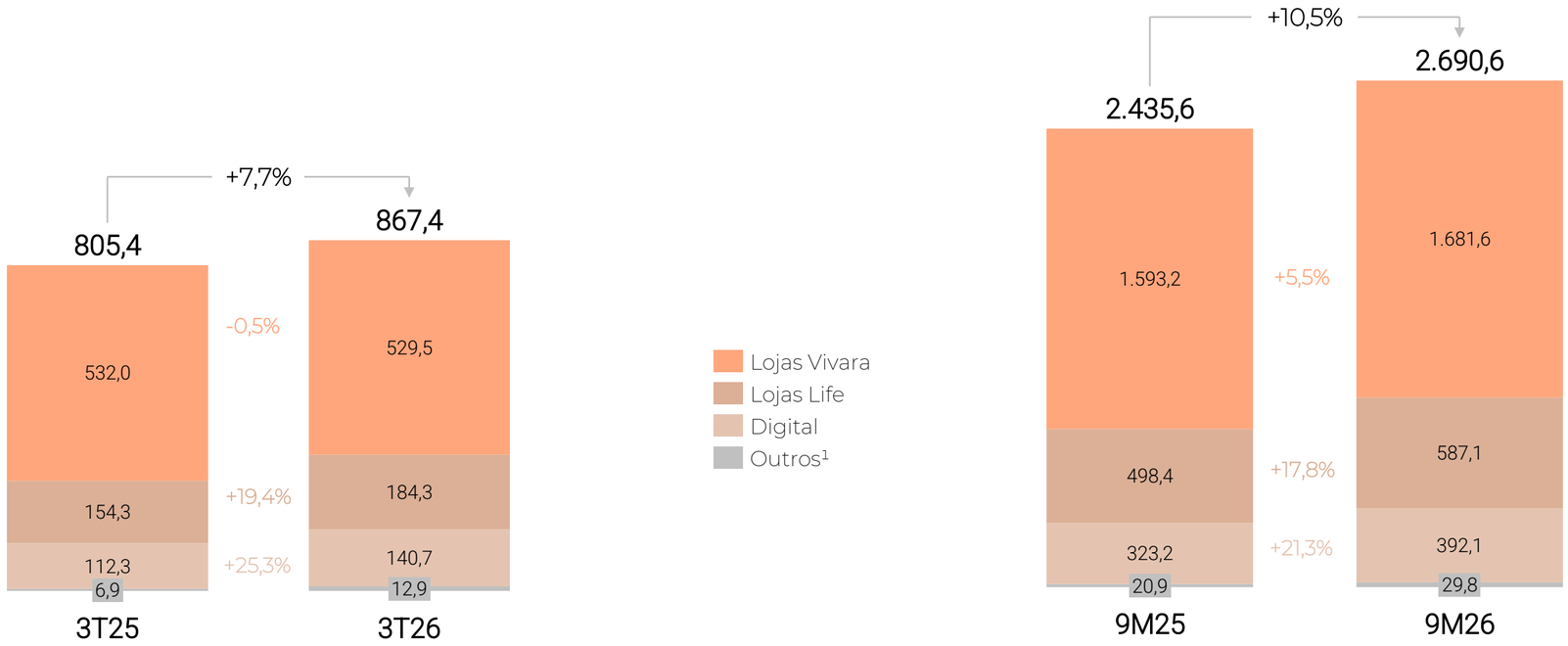
9M26 vs. 9M25
Receita +7,8%

Comerciais +32,5%,
atingindo 24,6% do mix Life

RECEITA BRUTA | POR CANAL

Digital avança 25,3% no 3T26; app representa 31% das vendas digitais

Em R$ M



4,4% (3T26)
Same Store Sales total (lojas + digital)

SSS total por marca (3T26)
VIVARA: 3,2%
LIFE: 8,6%

Digital segue como destaque no 3T26

APP: +144% YoY atingindo 31% das vendas do digital

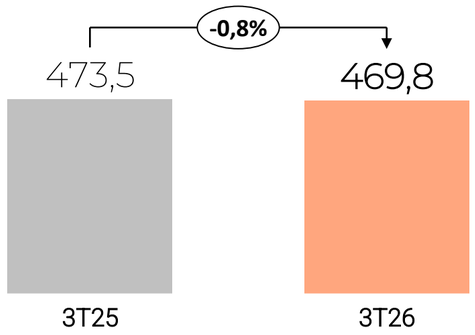
1. Outros¹ nos gráficos inclui quiosques, vendas B2B e assistência técnica.

LUCRO BRUTO I 3T26

Lucro bruto ajustado 3T26, em bases comparáveis, cresce **5,4%** na comparação vs ano anterior

LUCRO BRUTO
Ajustado[1]

Em R$ M

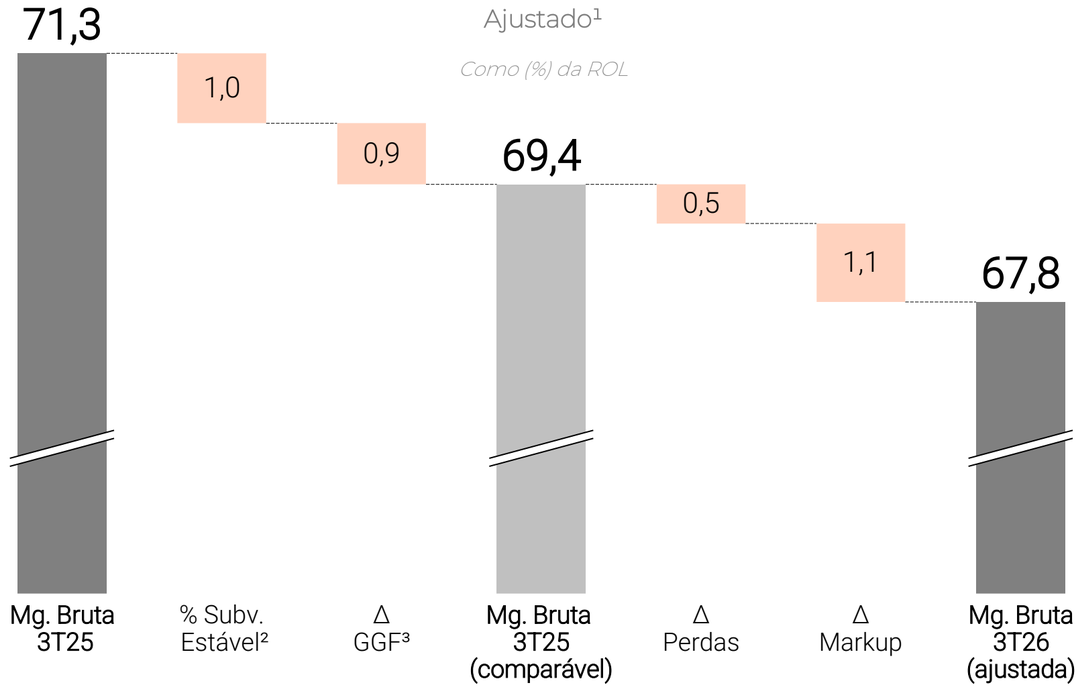


BASES COMPARÁVEIS				
	Lucro Bruto ajustado	473,5	-0,8%	469,8
	Efeito Subv. Estável[2]	(21,7)		
	Efeito GGF[3]	(5,9)		
	Lucro Bruto comparável	445,9	+5,4%	469,8
	Mg. Bruta comparável	69,4%		67,8%

-1,6 p.p.

PONTE DE MARGEM BRUTA
Ajustado[1]

Como (%) da ROL



Em bases comparáveis, o lucro bruto cresceu 5,4% no 3T26 para R$ 469,8 milhões, sendo afetado temporariamente por maiores perdas e menor markup

Base de comparação: o 3T25 foi favorecido por uma maior subvenção de R$ 21,7 milhões, e GGF[3] de R$ 5,9 milhões

Provisão para perdas: o maior ritmo de produção e a alta dos metais elevaram a provisão em R$ 3,8 milhões no 3T26

Markup: em Life, o maior custo da prata reduziu o markup; em Joias, a queda do ouro spot e a política de precificação tiveram o mesmo efeito. A margem bruta comparável recuou 1,6 p.p., para 67,8%

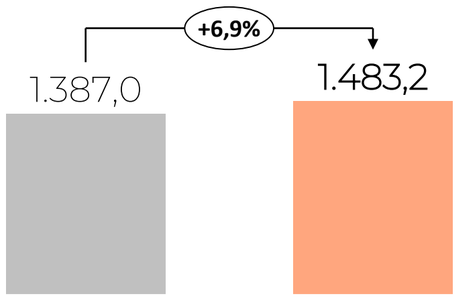
1. Saldos ajustados conforme descrito no Anexo 2 | Reconciliações da apresentação
2. O conceito de subvenção estável equipara o patamar de receita de subvenção líquido de tributos incidentes na produção de Manaus do período comparativo ao patamar do período atual, demonstrando as variações positivas ou negativas que essas rubricas podem gerar no resultado da Companhia.
3. O efeito do GGF no custo do 3T25 beneficiou a base de comparação em R$ 5,9 milhões no 3T e R$ 9,5 milhões no 9M.

LUCRO BRUTO I 9M26

Lucro bruto ajustado 9M26, em bases comparáveis, cresce **10,2%** na comparação vs ano anterior

LUCRO BRUTO
Ajustado[1]

Em R$ M

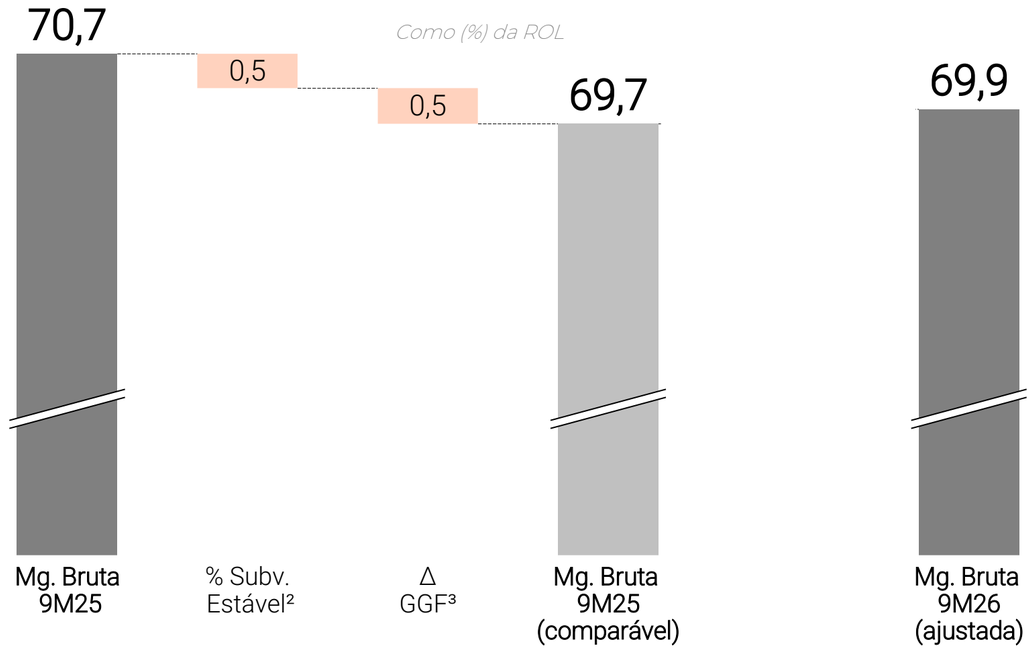


BASES COMPARÁVEIS	9M25		9M26
Lucro Bruto ajustado	1.387,0	+6,9%	1.483,2
Efeito Subv. Estável[2]	(31,3)		
Efeito GGF[3]	(9,5)		
Lucro Bruto comparável	1.346,3	+10,2%	1.483,2
Mg. Bruta comparável	69,7%		69,9%

+0,2 p.p.

PONTE DE MARGEM BRUTA
Ajustado[1]

Como (%) da ROL



Em bases comparáveis, o lucro bruto cresceu 10,2% no 9M26 para R$ 1.483,2 milhões e a margem permanece estável próxima de 70%

Base de comparação: o 9M25 foi favorecido por uma maior subvenção de R$ 31,3 milhões, e GGF[3] de R$ 9,5 milhões

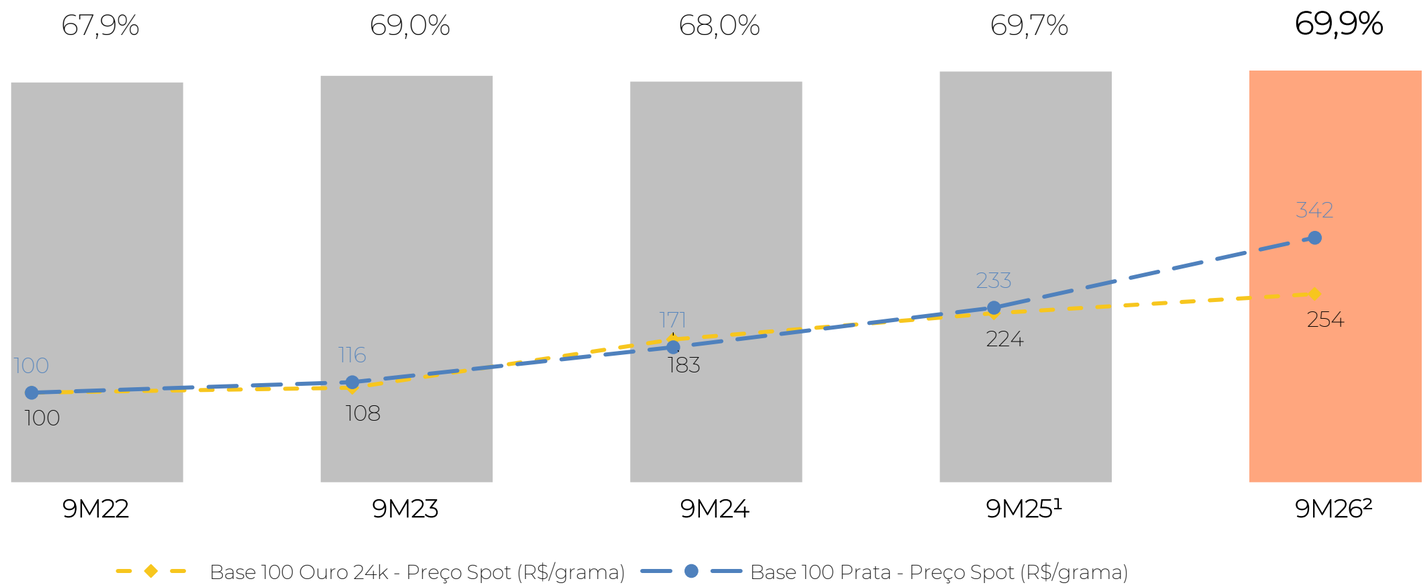
1. Saldos ajustados conforme descrito no Anexo 2 | Reconciliações da apresentação
2. O conceito de subvenção estável equipara o patamar de receita de subvenção líquido de tributos incidentes na produção de Manaus do período comparativo ao patamar do período atual, demonstrando as variações positivas ou negativas que essas rubricas podem gerar no resultado da Companhia.
3. O efeito do GGF no custo do 3T25 beneficiou a base de comparação em R$ 5,9 milhões no 3T e R$ 9,5 milhões no 9M.

ESTABILIDADE DE MARGEM BRUTA

Margem Bruta ajustada de 69,9% no 9M26

Margem Bruta

Como (%) da ROL



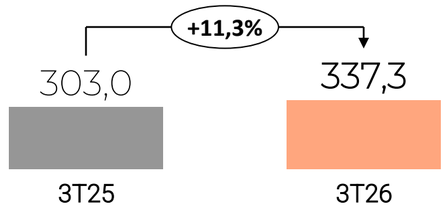
Mg. Bruta acumulada dos 9M26 segue **em linha com histórico** apesar **do aumento do** custo da prata em Life e do ouro em Joias

1. Margem bruta do 9M25 ajustada por GGF (-0,5 p.p.) e subvenção estável (-0,5 p.p.).
2. Ajustes detalhados no Anexo 1 | Ajustes

DESPESAS OPERACIONAIS I 3T26 e 9M26

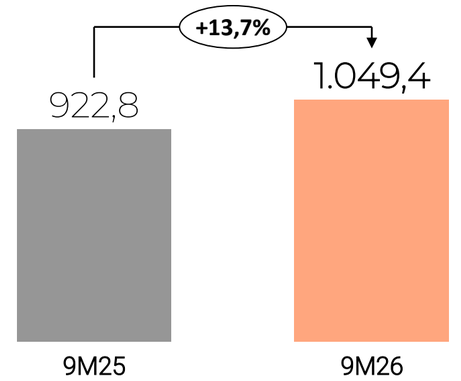
Despesas operacionais ajustadas crescem 11,3% no 3T26

SG&A
Em R$ M



% da ROL	45,6%	48,7%	*+3,1 p.p.* (1,5 p.p. efeito subv.)

SG&A
Em R$ M



% da ROL	47,0%	49,5%	*+2,4 p.p.* (0,8 p.p. efeito subv.)

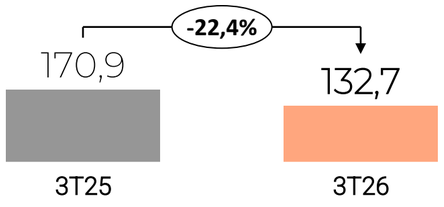
Despesas operacionais ajustadas: R$ 337,3 milhões no 3T26 e R$ 1.049,4 milhões no 9M26

- 3T26: alta concentrada em despesas com vendas, com maiores investimentos em pessoal e marketing para sustentar ritmo de aberturas e investimentos em branding; G&A inclui o ILP outorgado no 2T26 (efeito de R$ 4,4 milhões no 3T26)
- 9M26: despesas operacionais ajustadas de R$ 1.049,4 milhões (+13,7% YoY), puxadas por maior despesa de pessoal, marketing e frete e parcialmente compensadas por maior eficiência em G&A, excluindo o efeito ILP (R$ 5,8 milhões)

EBITDA AJUSTADO I 3T26 e 9M26

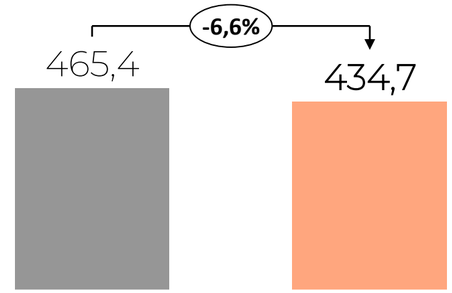
EBITDA ajustado, em bases comparáveis, cresce 3,9% no 9M26 vs 9M25

EBITDA ajustado
Em R$ M



BASES COMPARÁVEIS[1]	3T25		3T26	
EBITDA ajustado	170,9	-22,4%	132,7	
Efeito Subv. Estável[2]	(21,7)		-	
Efeito GGF	(5,9)		-	
ILP	-		4,4	
EBITDA comparável	143,2	-4,3%	137,1	
Mg. EBITDA comparável	22,3%		19,8%	*-2,5 p.p.*

EBITDA ajustado
Em R$ M



BASES COMPARÁVEIS[1]	9M25		9M26	
EBITDA ajustado	465,4	-6,6%	434,7	
Efeito Subv. Estável[2]	(31,3)		-	
Efeito GGF	(10,3)		-	
ILP	-		5,8	
EBITDA comparável	423,8	3,9%	440,5	
Mg. EBITDA comparável	21,9%		20,8%	*-1,2 p.p.*

EBITDA ajustado de R$ 132,7 milhões no 3T26 e R$ 434,7 milhões no 9M26

- **Efeitos de comparabilidade :** menor subvenção, maior custo de GGF e provisão para ILP.
- **Base comparável:** EBITDA recua 4,3% no 3T26 mas cresce 3,9% no 9M26, com margens de 19,8% e 20,8%, respectivamente.
  - **3T26**: dinâmica de margem bruta dado preço dos metais e SG&A sustentando expansão, branding e ILP
  - **9M26**: SG&A sustentando expansão, branding e maior despesas de frete devido ao remanejamento de peças

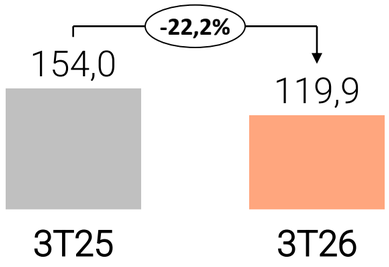
1. Base comparável 3T25: redução da (i) subvenção em R$ 21,7 milhões e (ii) alocação de GGF em R$ 5,9 milhões; 3T26: desconsidera (iii) ILP de R$ 4,4 milhões. Base comparável 9M25: redução da (i) subvenção em R$ 31,3 milhões e (ii) alocação de GGF em R$ 10,3 milhões; 9M26: desconsidera (iii) ILP de R$ 5,8 milhões.
2. 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.

LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO I 3T26 e 9M26

Lucro 9M26 reflete resultado operacional e menor IR diferido YoY devido otimização de estoques

Lucro Líquido ajustado

Em R$ M

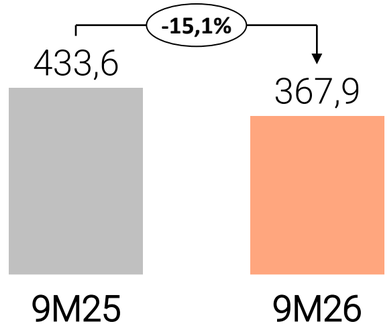


BASES COMPARÁVEIS[1]	3T25		3T26
Lucro Líquido ajustado	154,0	-22,2%	119,9
Efeito Subv. Estável[2]	(14,3)		-
Efeito GGF	(3,9)		-
ILP	-		2,9
Lucro Líquido comparável	135,8	-9,6%	122,8
Margem Líquida comparável	21,1%		17,7%

-3,4 p.p.

Lucro Líquido ajustado

Em R$ M



BASES COMPARÁVEIS[1]	9M25		9M26
Lucro Líquido ajustado	433,6	-15,1%	367,9
Efeito Subv. Estável[2]	(20,6)		-
Efeito GGF	(6,8)		-
ILP	-		3,7
Lucro Líquido comparável	406,1	-8,5%	371,6
Margem Líquida comparável	21,0%		17,5%

-3,5 p.p.

Lucro líquido ajustado de R$ 119,9 mi no 3T26 e R$ 367,9 mi no 9M26

- IR/CSLL: receita de R$ 17,3 milhões no 3T26 (R$ 17,8 milhões no 3T25) e R$ 32,0 milhões no 9M26 (R$ 58,1 milhões no 9M25), refletindo o menor volume de vendas intercompany vs 2025.
- Resultado financeiro: redução no 3T26 devido a menor dívida líquida e 9M26 impactado por efeito não caixa decorrente da marcação a mercado do instrumento derivativo no 1T26

1. Base comparável 3T25: (i) subvenção de R$ -14,3 milhões e (ii) alocação de GGF de R$ -3,9 milhões; 3T26: (iii) ILP de R$ 2,9 milhões. Base comparável 9M25: (i) subvenção de R$ -20,6 milhões e (ii) alocação de GGF de R$ -6,8 milhões; 9M26: (iii) ILP de R$ 3,7 milhões. Todos os itens aplicáveis já descontados de 34% de IR.
2. 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.

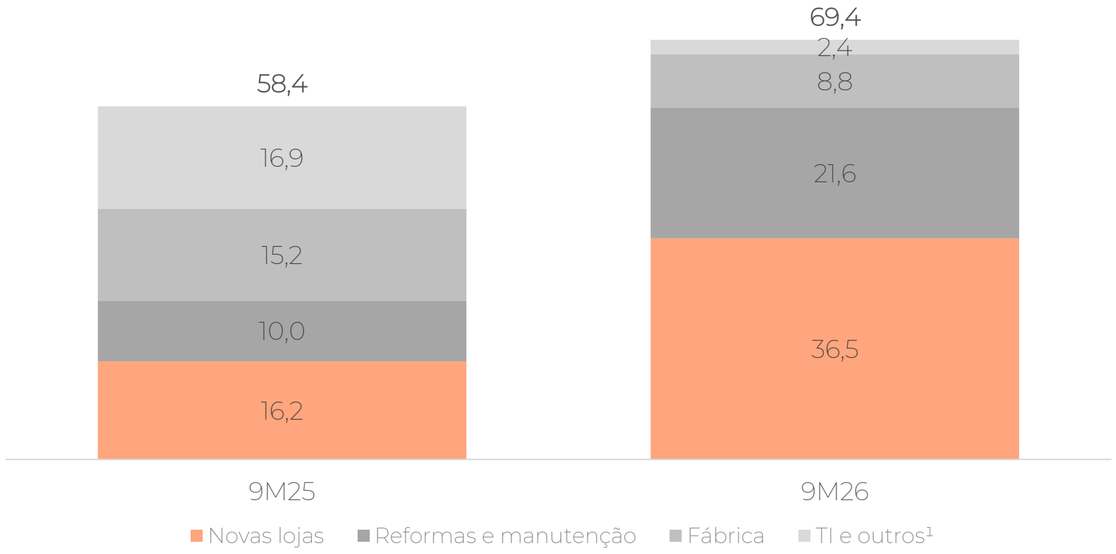
CAPEX | 3T26 e 9M26

Capex de R$ 26,9 milhões no 3T26 e R$ 69,4 milhões nos 9M26, puxado por novas lojas

Abertura do Capex
9M25 vs. 9M26
Em R$ M

CAPEX TOTAL
R$ 69,4 milhões

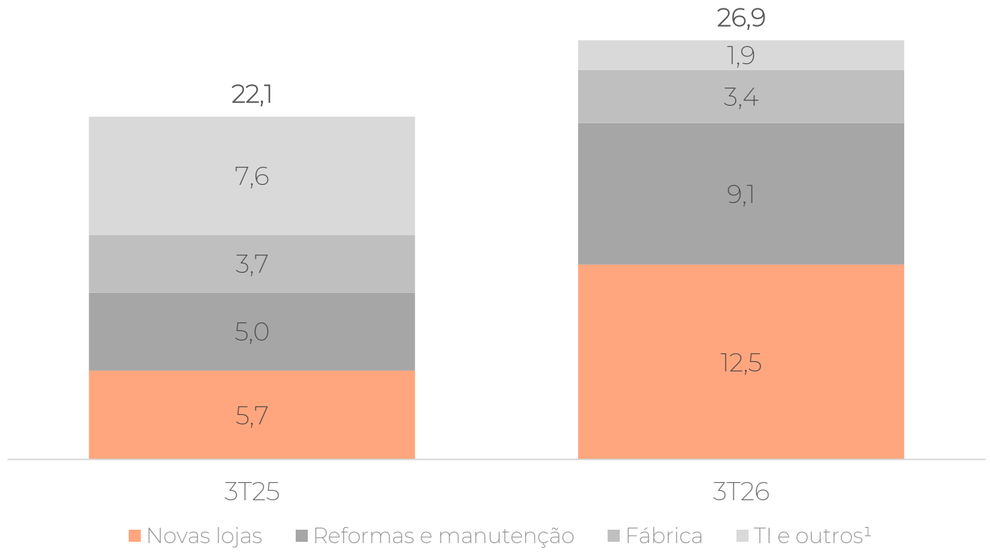
3,3%
da receita líq.



Abertura do Capex
3T25 vs. 3T26
Em R$ M

CAPEX TOTAL
R$ 26,9 milhões

3,9%
da receita líq.

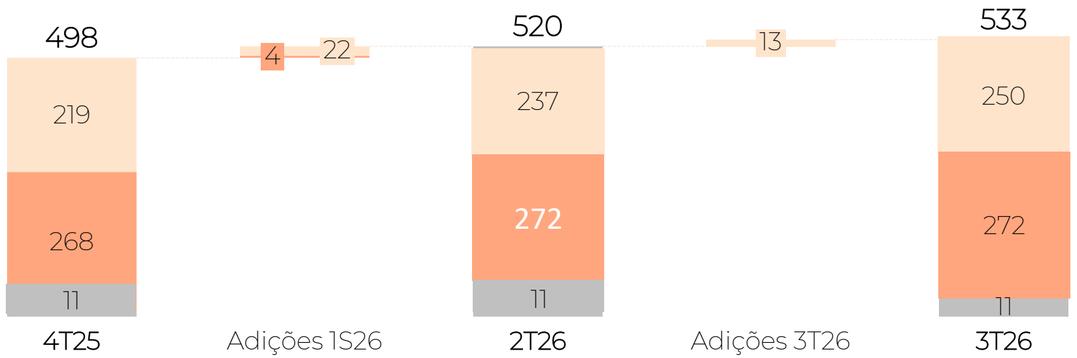


1. Outros inclui Sistemas/TI (R$ 0,3 milhão no 3T26 e R$ 1,6 milhão no 3T25; R$ 0,8 milhão nos 9M26 e R$ 7,5 milhões nos 9M25) e demais investimentos; no 3T25, concentrava investimentos no CD do Espírito Santo.

EXPANSÃO & PARQUE DE LOJAS

533 pontos de venda ao final do 3T26, com 13 adições líquidas no trimestre

EVOLUÇÃO DO PARQUE DE LOJAS

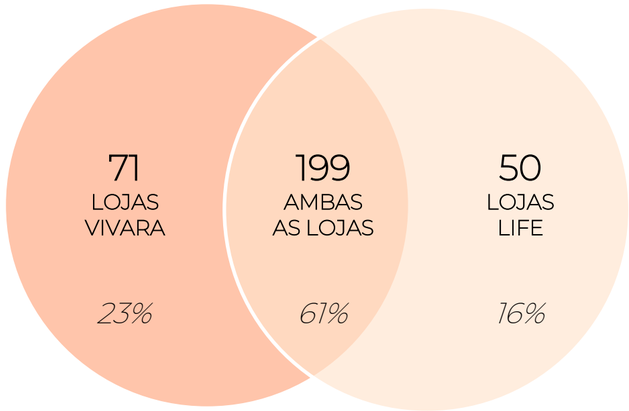


Aberturas líquidas de lojas[1]

Life Vivara Quiosque

PRESENÇA NOS SHOPPINGS

 # DE SHOPPINGS[2]



320 SHOPPINGS[2]

1. 13 aberturas líquidas no período, incluindo a conversão de 1 quiosque em uma loja Life. 3T26: 13 lojas Life e 1 quiosque inaugurados, com encerramento de 1 quiosque.
2. 320 shoppings, excluindo quiosques e loja de rua.
   533 pontos de venda em set/26: 272 lojas Vivara, 250 lojas Life e 11 quiosques. Área de vendas: 44.146 m².

VIVARA

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



ANEXO 1 | AJUSTES

Ajustes somam +R$ 5,1 milhões ao lucro líquido no 3T26 e −R$ 33,4 milhões no 3T25

R$ milhões	3T26	3T25	9M26	9M25
(-) Custos	19,7	–	19,7	–
(+/-) Outras Rec. e Desp. Operacionais	6,9	(39,0)	6,9	(39,0)
(=) Efeito no EBITDA	**26,6**	**(39,0)**	**26,6**	**(39,0)**
(-) Resultado Financeiro	(18,9)	(11,6)	(18,9)	(11,6)
(+/-) IRPJ e CSLL	(2,6)	17,2	(2,6)	17,2
(=) Efeito no Lucro Líquido	**5,1**	**(33,4)**	**5,1**	**(33,4)**

3T26: efeito net positivo de R$ 5,1M no 3T26

- **Custos:** -R$ 19,7M leva a margem bruta de 65,0% para 67,8%
- **Outras rec./desp.:** +R$ 6,9M; o EBITDA ajustado sobe R$ 26,6M, para R$ 132,7M
- **Financeiro e IR/CSLL:** −R$ 18,9M da correção monetária de créditos tributários e efeito IR de −R$ 2,6M compensam

3T25: efeito net negativo de R$ 33,4M

- **Outras receitas:** exclusão de R$ 39,0M de créditos extemporâneos de PIS/COFINS
- **Financeiro:** −R$ 11,6M, ligado à correção financeira desses créditos de PIS/COFINS
- **IR/CSLL:** +R$ 17,2M (34% sobre os R$ 50,6M ajustados antes de impostos)

ANEXO 2 | RECONCILIAÇÕES

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	(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%

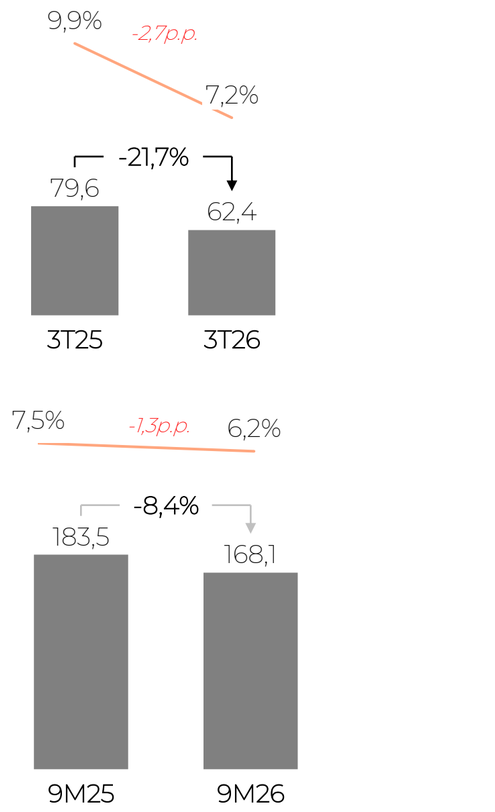
	9M26					9M25				
	Pós IFRS 16	Ajustes IFRS-16	Pré IFRS 16	Ajustes	Ajustado[1] (Pré IFRS 16)	Pós IFRS 16	Ajustes IFRS-16	Pré IFRS 16	Ajustes	Ajustado[1] (Pré IFRS 16)
Receita Bruta (ex-devoluções)	**2.690,6**		**2.690,6**		**2.690,6**	**2.435,6**		**2.435,6**		**2.435,6**
(-) Deduções ex-Subvenção líquida	(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 16.
2. Subvenção Líquida dos tributos de F.T.I., UEA e PIS/COFINS sobre Direito Autoral.
3. Saldos excluindo Depreciação e Amortização (D&A).

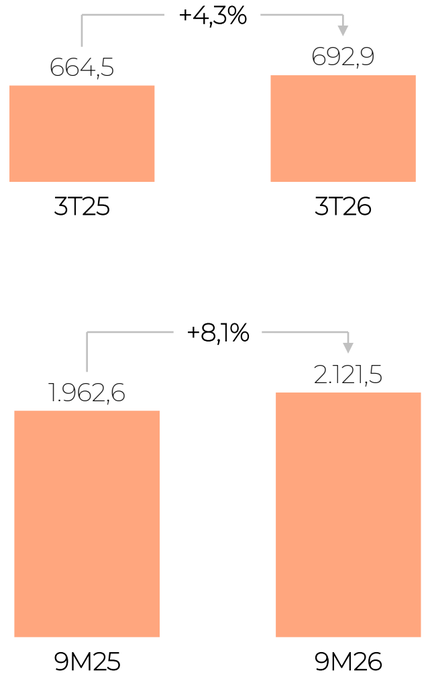
ANEXO 3 | RECEITA DE SUBVENÇÃO E RECEITA LÍQUIDA

Menor subvenção reduz crescimento da receita líquida no 3T26

Receita de subvenção líquida
Em R$ M



Receita líquida
Em R$ M



Subvenção líquida de tributos de R$ 62,4 milhões no 3T26 (-21,7% vs 3T25), equivalente a 7,2% da receita bruta

Menor volume de operações no CD do Espírito Santo reduz os créditos de R$ 26,3 milhões para R$ 17,5 milhões

Receita líquida cresce 4,3% no 3T26 e 8,1% no 9M26

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

VIVARA

3Q26 • VIDEOCONFERENCE AND EARNINGS CALL



Informação Interna

HIGHLIGHTS | 3Q26 and 9M26

1. DIGITAL REMAINS THE MAIN GROWTH DRIVER

- Digital maintains a strong growth momentum, up **25%** vs. 3Q25 and **21%** in 9M26;
- App share of digital sales reaches **31%** in 3Q26, up from 16% in 3Q25 (app sales +144% YoY);
- Improved browsing experience with upgrades to product pages and virtual showcases.

2. STRONG GROWTH IN WATCHES AND GOOD PERFORMANCE IN LIFE

- Watches grow **15%** in 3Q26 vs. 3Q25 and accumulate a **17%** increase in 9M26;
- Own watch brands grow **58%** vs. 3Q25, with emphasis on Life watches;
- Life category: **+10%** in sales, **acceleration of 4.7** p.p. vs. 2Q26, driven by total SSS[1] of 8.6%.

3. SOLID EBITDA-TO-CASH CONVERSION

- EBITDA[2] conversion into operating cash: at **71%** in 9M26, the highest conversion in the historical series[3];
- Operating cash generation of **R$ 307.2** million in 9M26, **R$ 317.1** million above 9M25;
- Progress in inventory optimization: reduction of **141 days** vs. 3Q25 to 582 days.

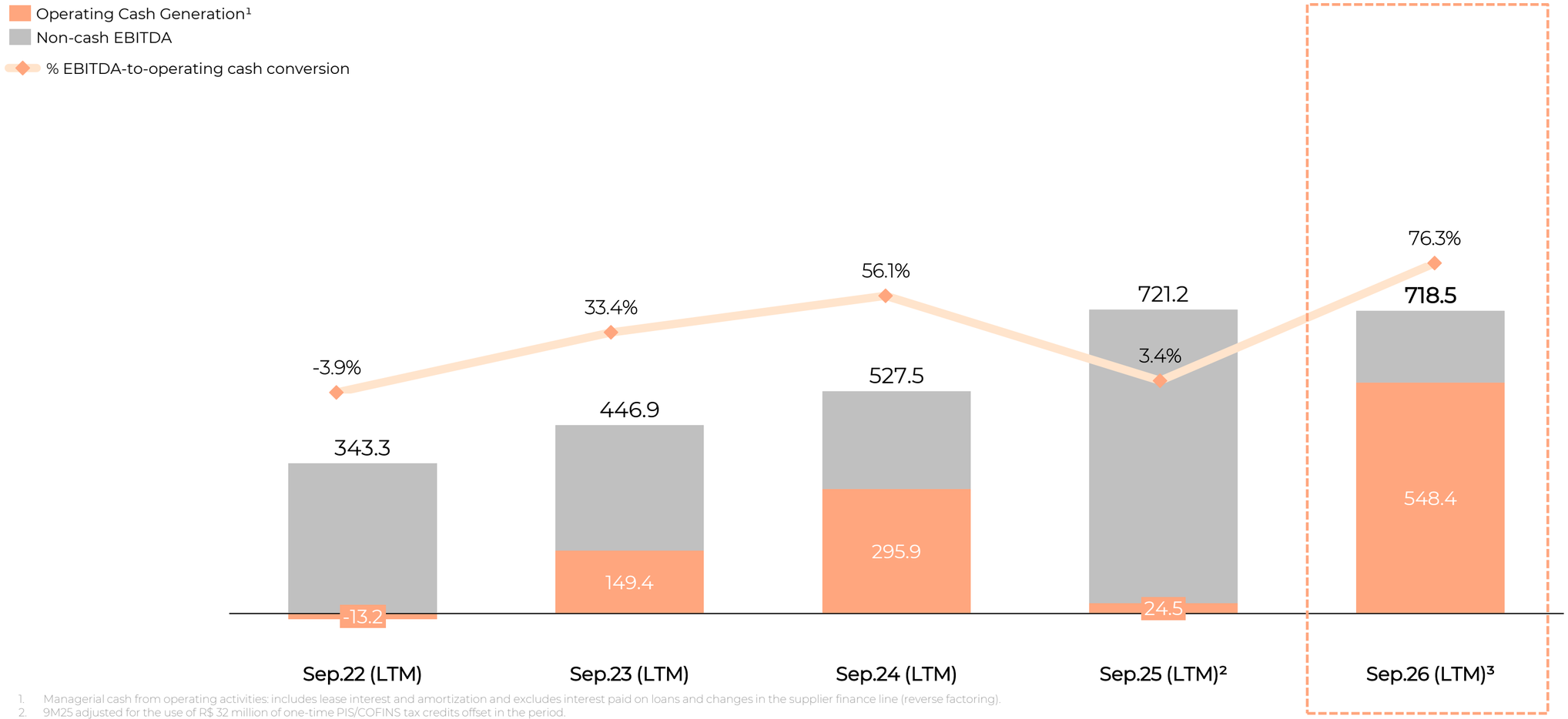
1. Total SSS includes physical stores and Digital.
2. Adjusted EBITDA as described in Annex 2 | Reconciliations of the presentation.
3. 9M26: Considers R$ 163.8 million of receivables prepayment shifted from 1Q26 to 4Q25 | 9M25: excludes R$ 32.0 million of untimely PIS/COFINS credits offset in 3Q25.

EBITDA-TO-CASH CONVERSION

Last twelve months generated **R$ 548.4** million of operating cash, a conversion of **76.3%**

EBITDA and Operating Cash Generation

In R$ M



1. Managerial cash from operating activities: includes lease interest and amortization and excludes interest paid on loans and changes in the supplier finance line (reverse factoring).
2. 9M25 adjusted for the use of R$ 32 million of one-time PIS/COFINS tax credits offset in the period.
3. Considers R$ 163.8 million of account receivables prepayment which shifted from 1Q26 to 4Q25.

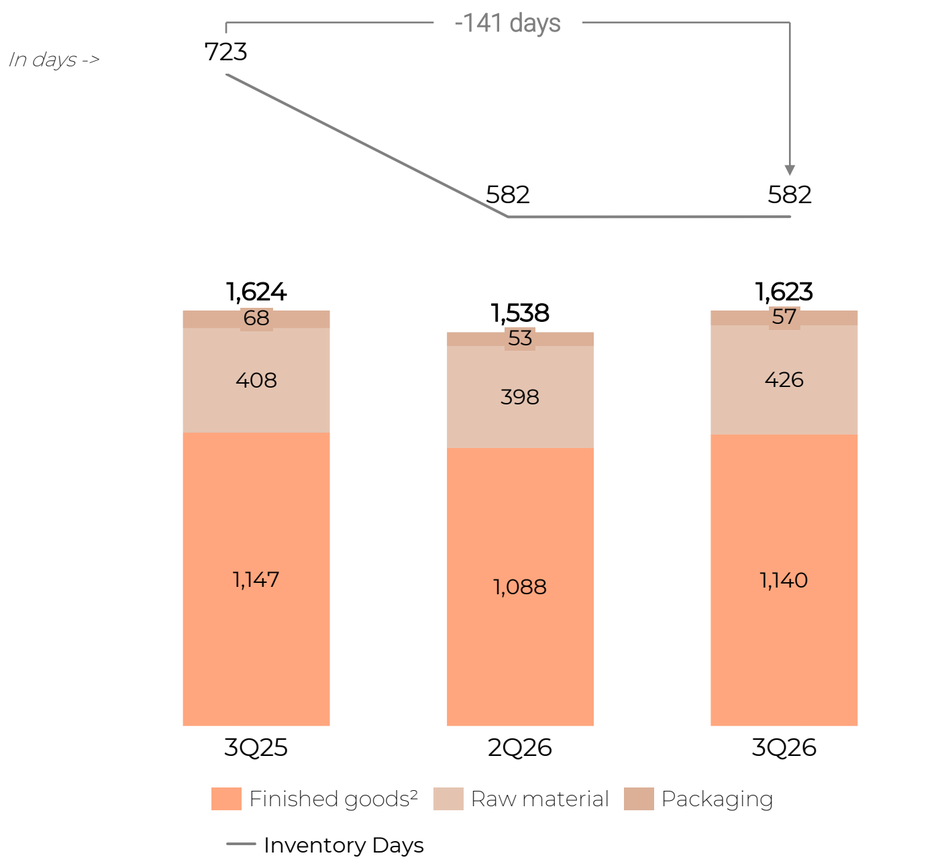
Informação Interna

STEADY PROGRESS ON INVENTORY OPTIMIZATION PLAN

141-day year-over-year reduction, 582 inventory days in 3Q26

Inventory Evolution[1]

In R$ M



HIGHLIGHTS

- Efficiency of 102 days in finished goods, especially in Jewelry, result of the melting process and allocation of items among stores
- Reduction of 29 days in raw materials in 3Q26 vs. 3Q25, reflecting fewer purchases and lower gold coverage
- Inventory of R$ 1,623 million, stable year over year, even with a significant increase in metal prices in the period

4th consecutive quarter of steady progress in YoY reduction of inventory days

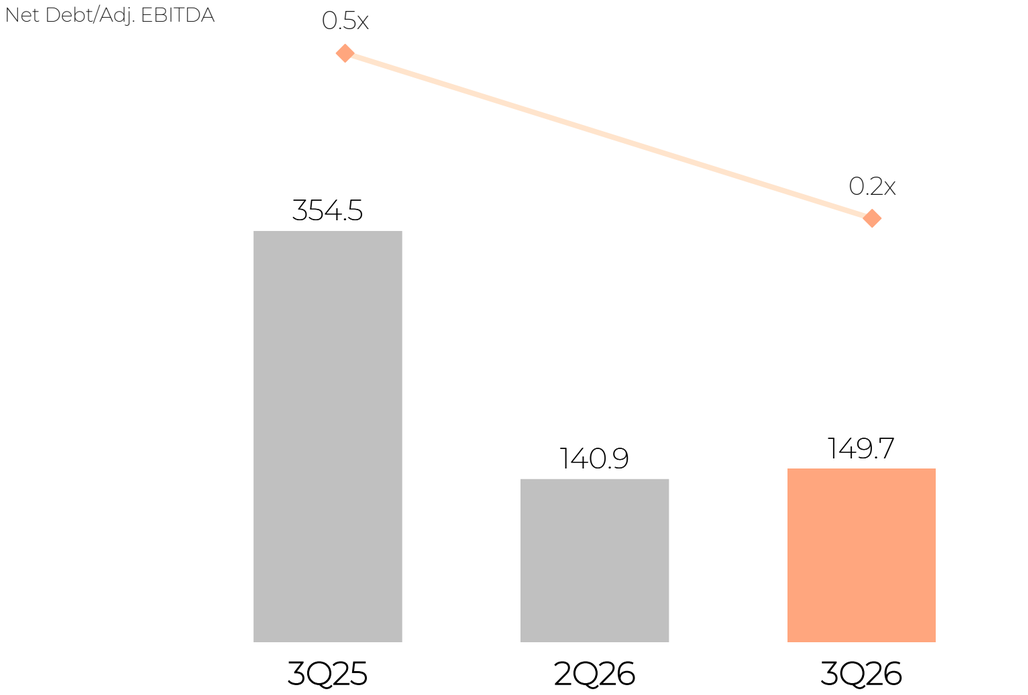
1. Balance includes GGF.
2. Days calculated as inventory / cost of the last 12 months x 360.

Informação Interna

LEVERAGE REMAINS VERY LOW

Net debt of R$ 149.7 million, down 57.8% year over year

Net Debt (including reverse factoring[1]) In R$ M



NET DEBT

R$ -204.9 million vs 3Q25

-57.8%
Vs 3Q25

2nd Debenture Issue | Oct/26

R$ 300 million
CDI + 0.65% p.a.
Debt extension + Financial flexibility

1. Debt balance on a pre-IFRS 16 basis, does not include lease liabilities related to right-of-use assets. Debt includes the lines of Loans and Financing, derivative instruments and supplier finance (reverse factoring operations).

BREAKDOWN OF ENTRIES MADE IN 3Q26

Update of policies and internal controls in the quarter

−R$ 5.1M

Impact on 3Q26 Net Income

No cash impact

Breakdown of entries and estimated impact on 3Q26 results

−R$ 19.7M

Costs

Upgrade of the provisioning policy for stone obsolescence, damaged packaging and warehouse balances

−R$ 6.9M

Other income and expenses

Review and write-off of tax credits related to prior periods and recognition of credits after final court decision (PIS/COFINS from 2016 to 2017 | 2018 to 2023)

+R$ 18.9M

Financial income

Monetary restatement of tax credits and review of charges on tax obligations

+R$ 2.6M

IRPJ and CSLL

Recognition of the impacts on IRPJ (corporate tax) and CSLL (social contribution tax) arising from the effects booked in the period

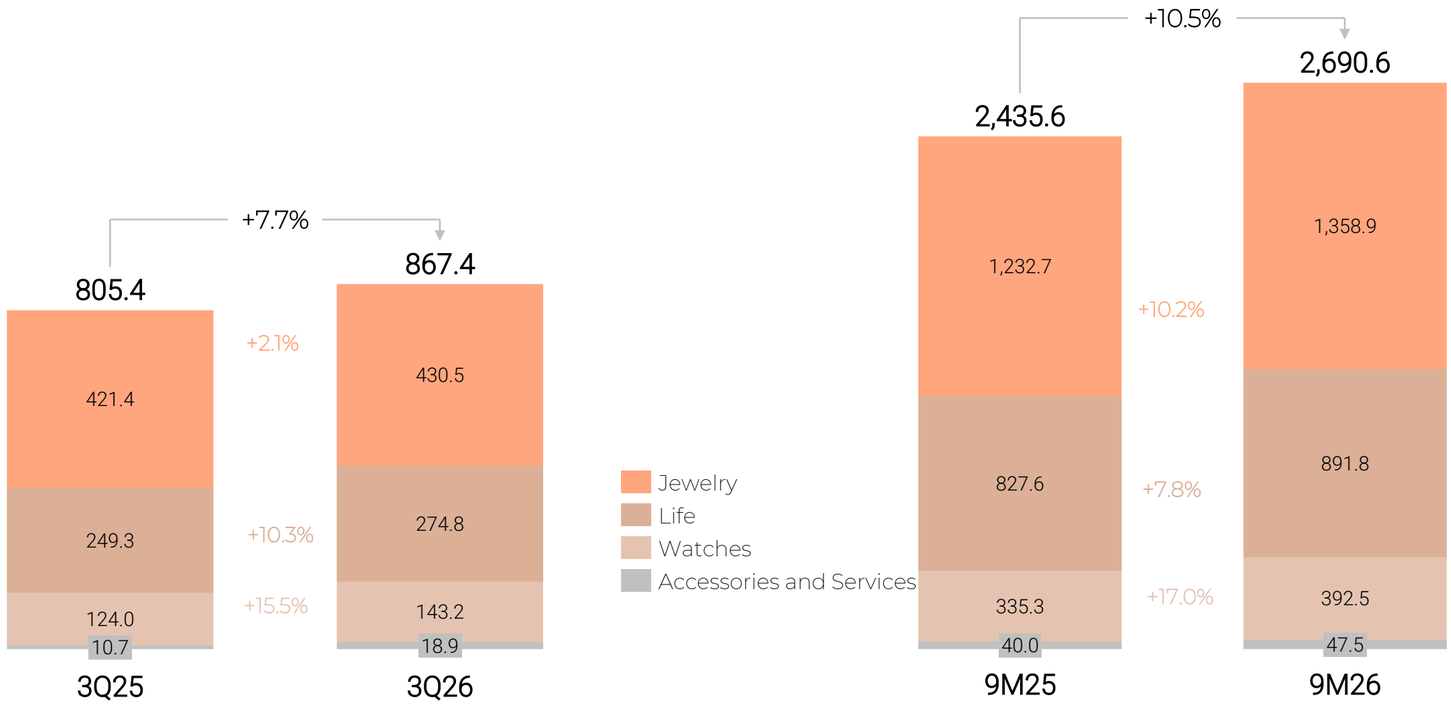
The analysis presented from slide 7 onward are based on adjusted results, which exclude the entries above (see Annex 1 | Adjustments), and also exclude non-recurring events from the 3Q25 and 9M25 comparative results: (i) R$ 39.0 million of untimely PIS/COFINS credits in other operating income and expenses, (ii) R$ 11.6 million of monetary restatement associated with the booking of the credits in financial result and (iii) R$ 17.2 million of credit from recognizing the effects on the IRPJ and CSLL lines.

Informação Interna

GROSS REVENUE | BY CATEGORY

Revenue grows 7.7% in 3Q26, highlights are Watches and Life performances

In R$ M



LIFE

3Q26 vs. 3Q25
Revenue +10.3%

Commercial +45.5%,
reaching 27.9% of Life mix

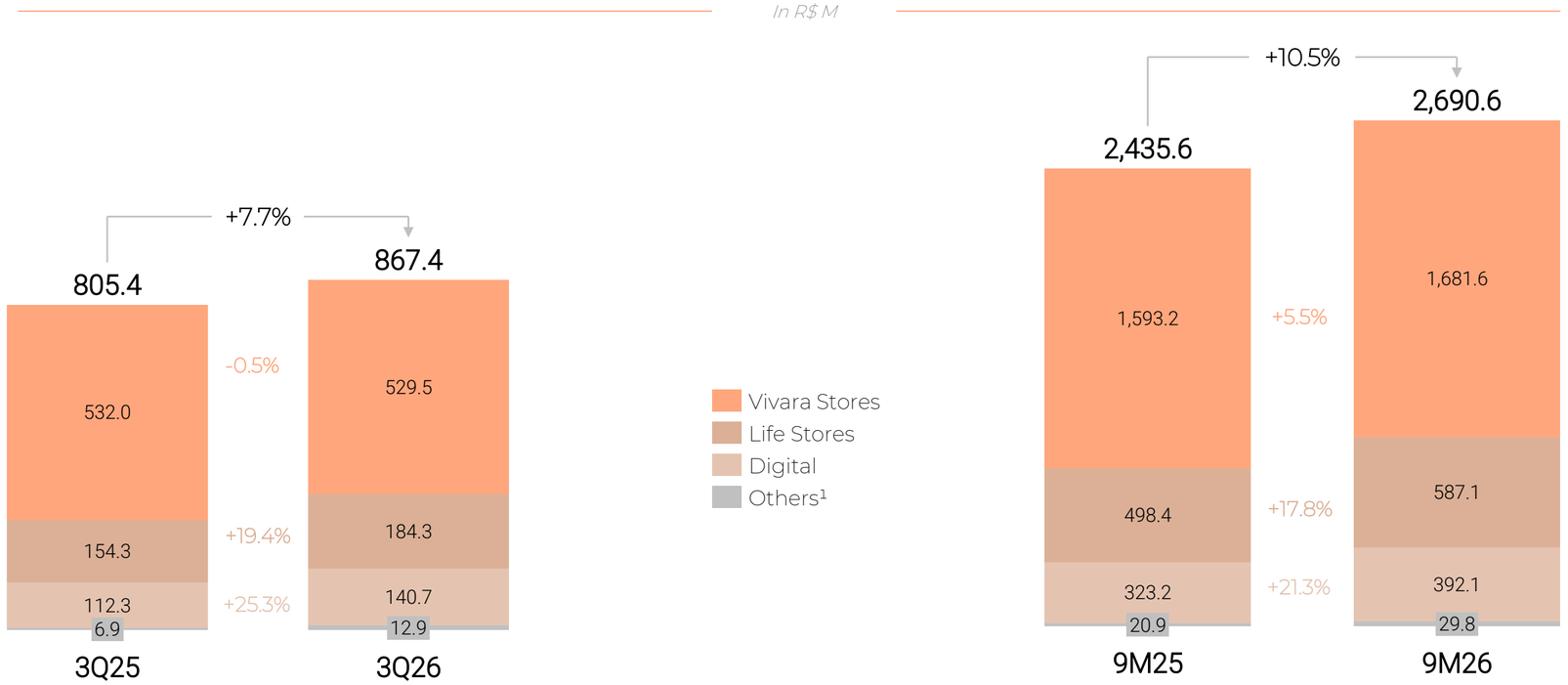
LIFE

9M26 vs. 9M25
Revenue +7.8%

Commercial +32.5%,
reaching 24.6% of Life mix

GROSS REVENUE | BY CHANNEL

Digital sales up 25.3% YoY in 3Q26, app accounts for 31% of digital sales



4.4% (3Q26)
Total Same Store Sales (stores + digital)

Total SSS by brand (3Q26)
VIVARA: 3.2%
LIFE: 8.6%

Digital remains a highlight in 3Q26

APP: +144% YoY, reaching 31% of digital sales

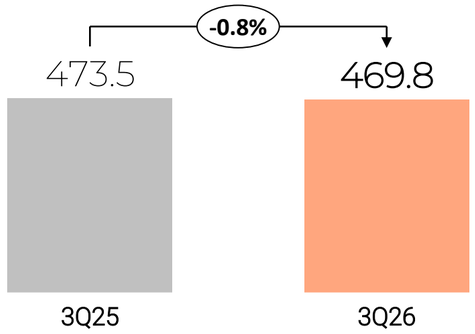
1. Others¹ in the charts includes kiosks, B2B sales and technical assistance.

GROSS PROFIT I 3Q26

Adjusted gross profit 3Q26, on a comparable basis, grows **5.4%** year over year

GROSS PROFIT
Adjusted[1]

In R$ M

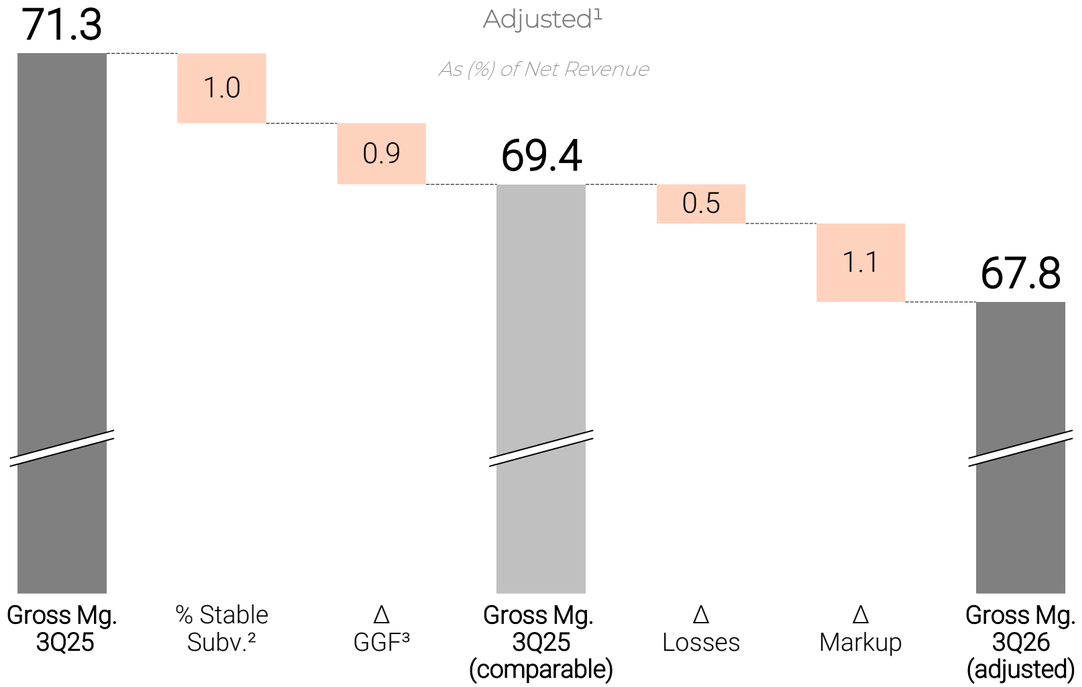


COMPARABLE BASIS	Adjusted Gross Profit	473.5	-0.8%	469.8
	Stable Subv. Effect[2]	(21.7)		
	GGF Effect[3]	(5.9)		
	Comparable Gross Profit	445.9	+5.4%	469.8
	Comparable Gross Mg.	69.4%		67.8%

-1.6 p.p.

GROSS MARGIN BRIDGE
Adjusted[1]

As (%) of Net Revenue



On a comparable basis, gross profit grew 5.4% in 3Q26 to R$ 469.8 million, temporarily affected by higher losses and lower markup

Comparison base: 3Q25 was favored by higher subvention of R$ 21.7 million, and GGF[3] of R$ 5.9 million

Loss provision: the higher production pace and rising metal prices increased the provision by R$ 3.8 million in 3Q26

Markup: in Life, the higher cost of silver reduced markup; in Jewelry, the decline in spot gold and the pricing policy had the same effect. Comparable gross margin declined 1.6 p.p., to 67.8%

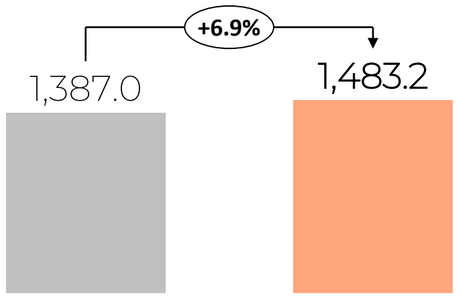
1. Balances adjusted as described in Annex 2 | Reconciliations of the presentation
2. The stable subvention concept equalizes the level of subvention revenue, net of taxes levied on Manaus production, of the comparative period to the level of the current period, showing the positive or negative variations that these items may generate in the Company's results.
3. The GGF effect on 3Q25 cost benefited the comparison base by R$ 5.9 million in 3Q and R$ 9.5 million in 9M.

GROSS PROFIT I 9M26

Adjusted gross profit 9M26, on a comparable basis, grows **10.2%** year over year

GROSS PROFIT
Adjusted[1]

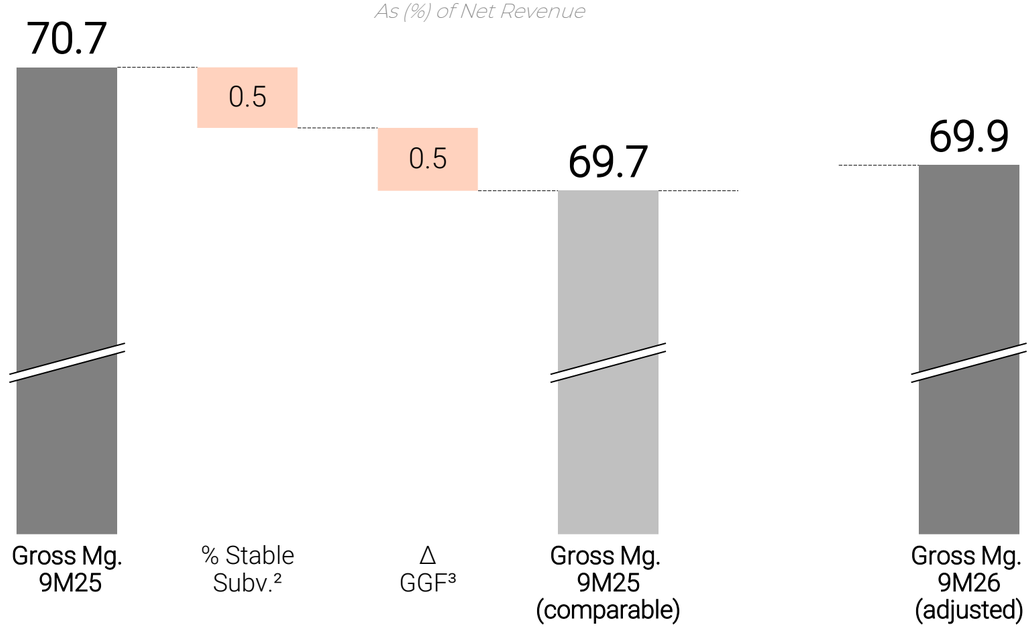
In R$ M



		9M25		9M26	
COMPARABLE BASIS	Adjusted Gross Profit	1,387.0	+6.9%	1,483.2	
	Stable Subv. Effect[2]	(31.3)			
	GGF Effect[3]	(9.5)			
	Comparable Gross Profit	1,346.3	+10.2%	1,483.2	
	Comparable Gross Mg.	69.7%		69.9%	*+0.2 p.p.*

GROSS MARGIN BRIDGE
Adjusted[1]

As (%) of Net Revenue



On a comparable basis, gross profit grew 10.2% in 9M26 to R$ 1,483.2 million and margin remains stable close to 70%

Comparison base: 9M25 was favored by higher subvention of R$ 31.3 million, and GGF[3] of R$ 9.5 million

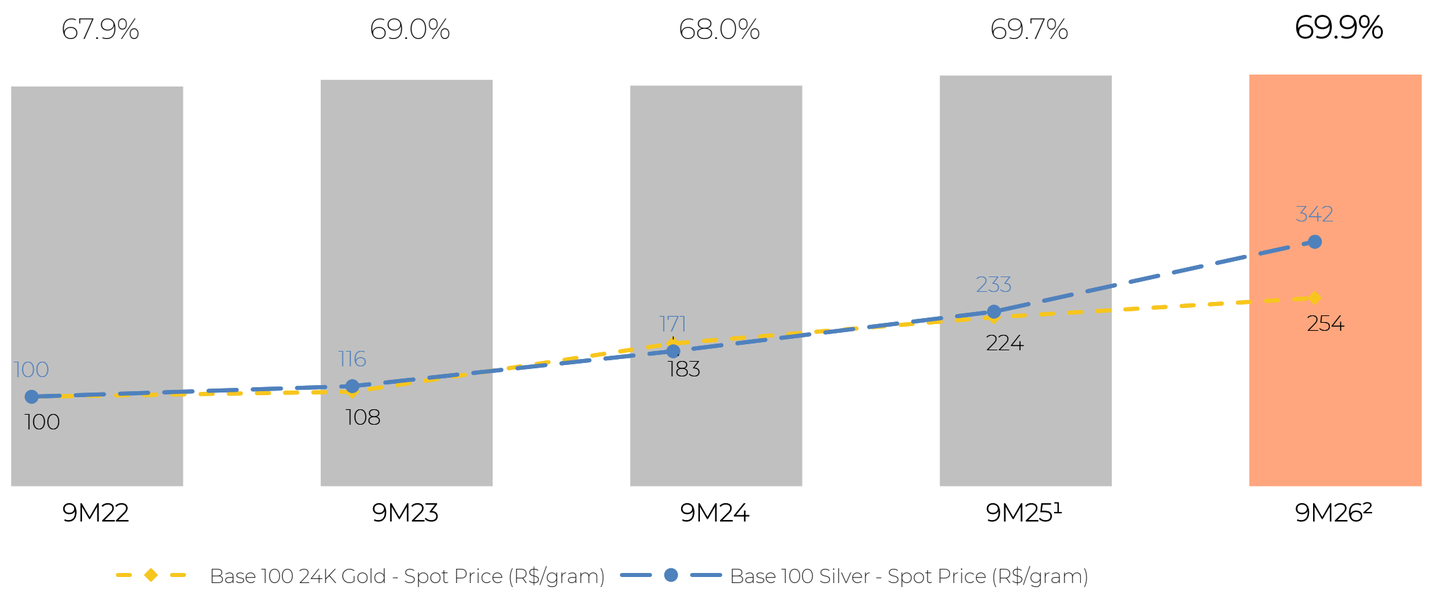
1. Balances adjusted as described in Annex 2 | Reconciliations of the presentation
2. The stable subvention concept equalizes the level of subvention revenue, net of taxes levied on Manaus production, of the comparative period to the level of the current period, showing the positive or negative variations that these items may generate in the Company's results.
3. The GGF effect on 3Q25 cost benefited the comparison base by R$ 5.9 million in 3Q and R$ 9.5 million in 9M.

GROSS MARGIN STABILITY

Adjusted gross margin of 69.9% in 9M26

Gross Margin

As (%) of Net Revenue



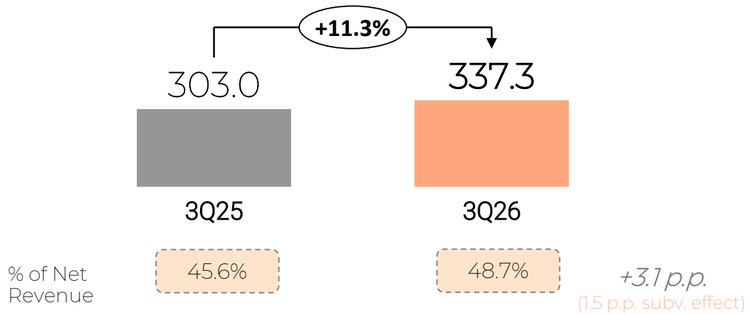
Cumulative 9M26 gross margin remains in line with historical levels despite the higher cost of silver in Life and gold in Jewelry

1. 9M25 gross margin adjusted for GGF (-0.5 p.p.) costs and stable subvention revenue (-0.5 p.p.).
2. Adjustments detailed in Annex 1 | Adjustments

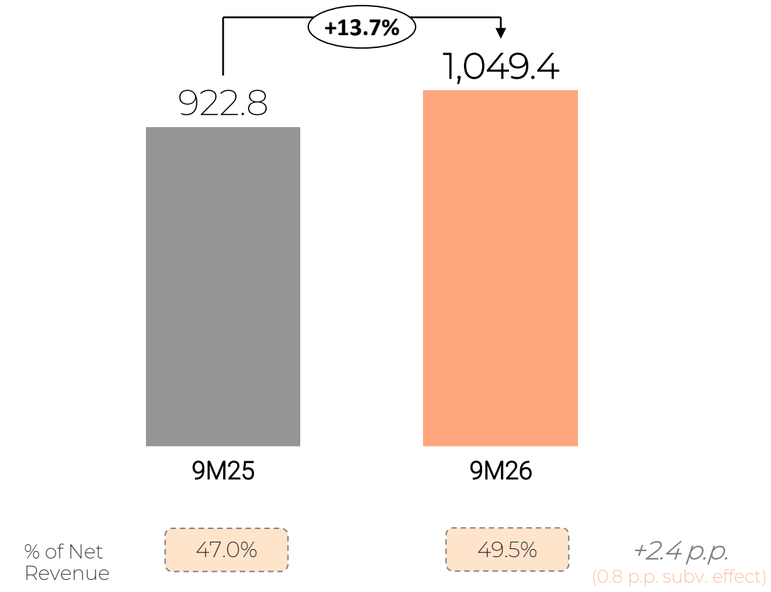
OPERATING EXPENSES I 3Q26 and 9M26

Adjusted operating expenses grow 11.3% in 3Q26

SG&A
In R$ M



SG&A
In R$ M



Adjusted operating expenses: R$ 337.3 million in 3Q26 and R$ 1,049.4 million in 9M26

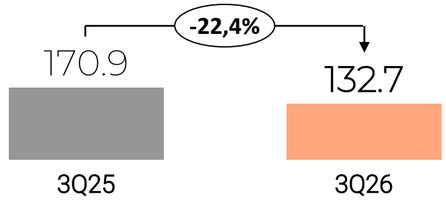
- 3Q26: increase concentrated in selling expenses, with greater investments in personnel and marketing expenses to sustain the pace of new store openings and branding investments; G&A includes the LTIP (long-term stock grant) in 2Q26 (effect of R$ 4.4 million in 3Q26)

- 9M26: adjusted operating expenses of R$ 1,049.4 million (+13.7% YoY), driven by higher personnel, marketing and freight expenses and partially offset by greater efficiency in G&A, excluding the LTIP impact (R$ 5.6 million)

ADJUSTED EBITDA I 3Q26 and 9M26

Adjusted EBITDA, on a comparable basis, grows 3.9% in 9M26 vs 9M25

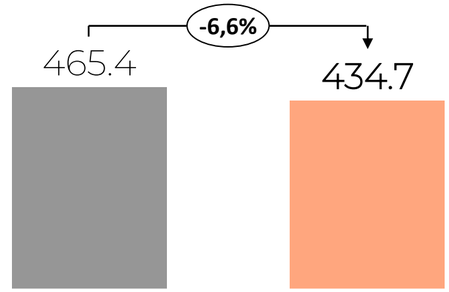
Adjusted EBITDA
In R$ M



COMPARABLE BASIS[1]	3Q25		3Q26
Adjusted EBITDA	170.9	-22.4%	132.7
Stable Subv. Effect[2]	(21.7)		-
GGF Effect	(5.9)		-
LTIP	-		4.4
Comparable EBITDA	143.2	-4.3%	137.1
EBITDA Mg. comparable	22.3%		19.8%

-2.5 p.p.

Adjusted EBITDA
In R$ M



COMPARABLE BASIS[1]	9M25		9M26
Adjusted EBITDA	465.4	-6.6%	434.7
Stable Subv. Effect[2]	(31.3)		-
GGF Effect	(10.3)		-
LTIP	-		5.6
Comparable EBITDA	423.8	3.9%	440.3
EBITDA Mg. comparable	21.9%		20.8%

-1.2 p.p.

Adjusted EBITDA of R$ 132.7 million in 3Q26 and R$ 434.7 million in 9M26

- **Comparability effects:** lower subvention, higher GGF cost and provision for LTIP.
- **Comparable basis:** EBITDA declines 4.3% in 3Q26 but grows 3.9% in 9M26, with margins of 19.8% and 20.8%, respectively.
  - **3Q26**: gross margin dynamics given metal prices and SG&A sustaining expansion, branding and LTIP
  - **9M26**: SG&A sustaining expansion, branding and higher freight expenses due to the relocation of items

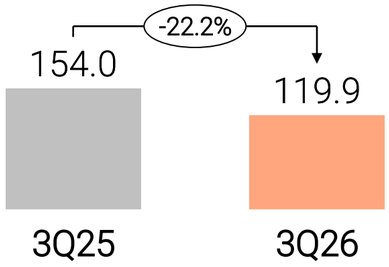
1. Comparable basis 3Q25: reduction of (i) subvention by R$ 21.7 million and (ii) GGF allocation by R$ 5.9 million; 3Q26: excludes (iii) LTIP of R$ 4.4 million. Comparable basis 9M25: reduction of (i) subvention by R$ 31.3 million and (ii) GGF allocation by R$ 10.3 million; 9M26: excludes (iii) LTIP of R$ 5.8 million.
2. The stable subvention concept equalizes the level of subvention revenue, net of taxes levied on Manaus production, of the comparative period to the level of the current period, showing the positive or negative variations that these items may generate in the Company's results.

ADJUSTED NET INCOME I 3Q26 and 9M26

9M26 profit reflects operating results and lower deferred income taxes due to inventory optimization plan in place

Adjusted Net Income

In R$ M

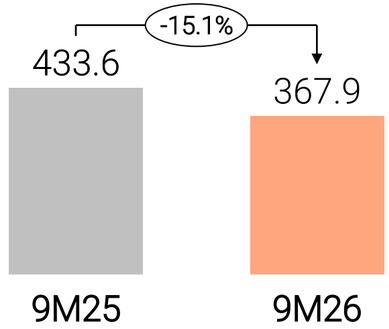


COMPARABLE BASIS[1]	3Q25		3Q26
Adjusted Net Income	154.0	-22.2%	119.9
Stable Subv. Effect[2]	(14.3)		-
GGF Effect	(3.9)		-
LTIP	-		2.9
Comparable Net Income	135.8	-9.6%	122.8
Net margin comparable	21.1%		17.7%

-3.4 p.p.

Adjusted Net Income

In R$ M



COMPARABLE BASIS[1]	9M25		9M26
Adjusted Net Income	433.6	-15.1%	367.9
Stable Subv. Effect[2]	(20.6)		-
GGF Effect	(6.8)		-
LTIP	-		3.7
Comparable Net Income	406.1	-8.5%	371.6
Net margin comparable	21.0%		17.5%

-3.5 p.p.

Adjusted net income of R$ 119.9 mn in 3Q26 and R$ 367.9 mn in 9M26

- IR/CSLL: income of R$ 17.3 million in 3Q26 (R$ 17.8 million in 3Q25) and R$ 32.0 million in 9M26 (R$ 58.1 million in 9M25), reflecting lower intercompany sales volume vs 2025.
- Financial results: reduction in 3Q26 with lower net debt, and 9M26 impacted by a non-cash effect from the mark-to-market of derivatives in 1Q26

1. Comparable basis 3Q25: (i) subvention of R$ -14.3 million and (ii) GGF allocation of R$ -3.9 million; 3Q26: (iii) LTIP of R$ 2.9 million. Comparable basis 9M25: (i) subvention of R$ -20.6 million and (ii) GGF allocation of R$ -6.8 million; 9M26: (iii) LTIP of R$ 3.7 million. All applicable items already net of 34% income tax.
2. The stable subvention concept equalizes the level of subvention revenue, net of taxes levied on Manaus production, of the comparative period to the level of the current period, showing the positive or negative variations that these items may generate in the Company's results.

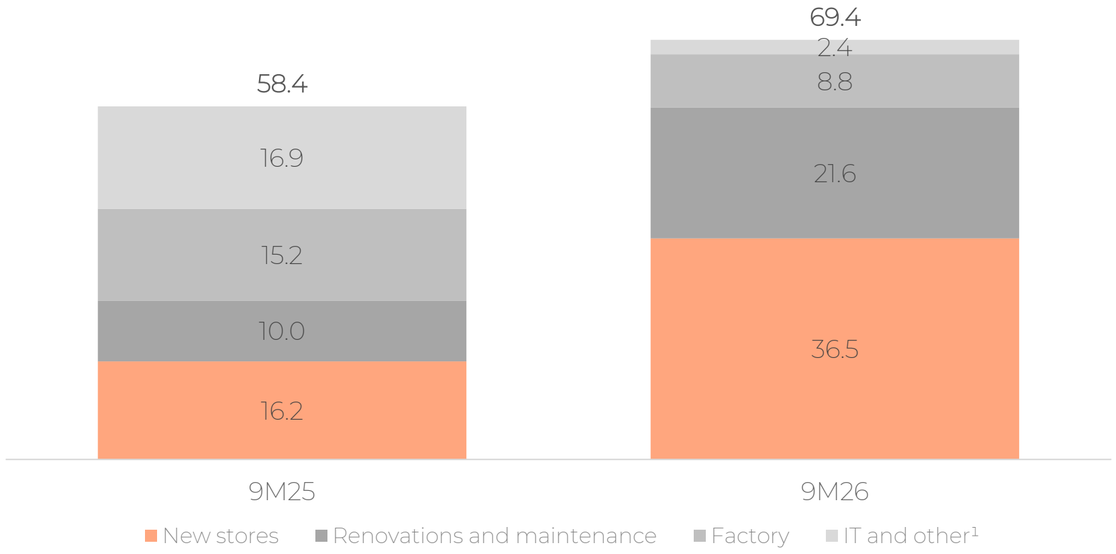
CAPEX | 3Q26 and 9M26

Capex of R$ 26.9 million in 3Q26 and R$ 69.4 million in 9M26, driven by new stores

Capex Breakdown
9M25 vs. 9M26
In R$ M

TOTAL CAPEX
R$ 69.4 million

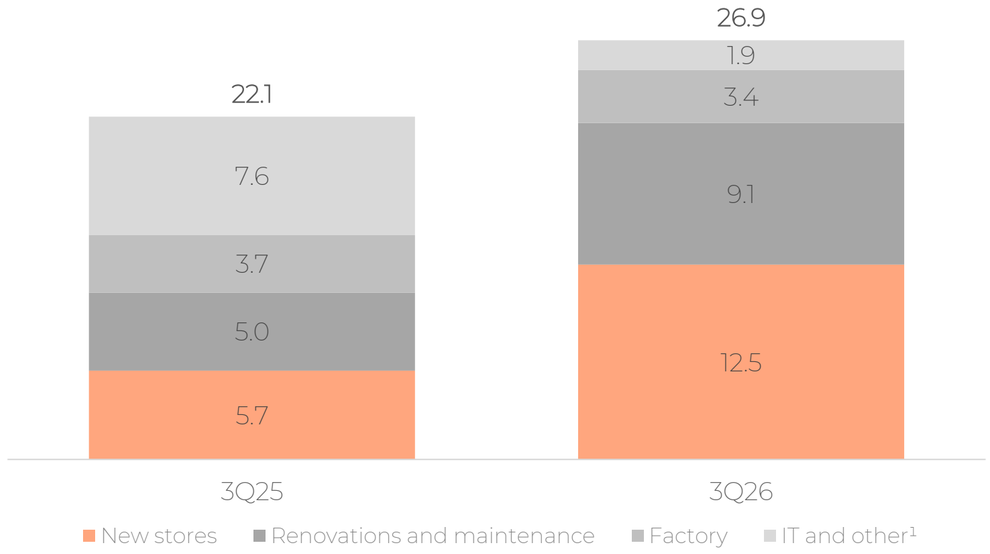
3.3%
of net rev.



Capex Breakdown
3Q25 vs. 3Q26
In R$ M

TOTAL CAPEX
R$ 26.9 million

3.9%
of net rev.



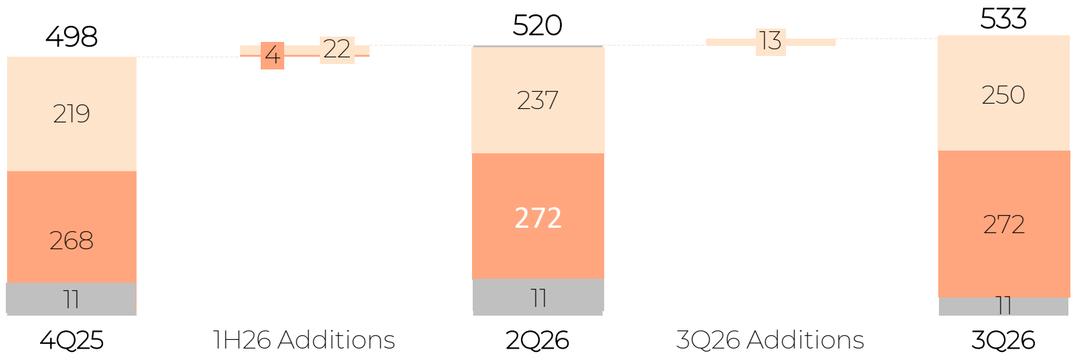
1. Others includes Systems/IT (R$ 0.3 million in 3Q26 and R$ 1.6 million in 3Q25; R$ 0.8 million in 9M26 and R$ 7.5 million in 9M25) and other investments; in 3Q25, it concentrated investments in the Espírito Santo DC.

Informação Interna

EXPANSION & STORE NETWORK

533 points of sale at the end of 3Q26, with 13 net additions in the quarter

STORE NETWORK EVOLUTION

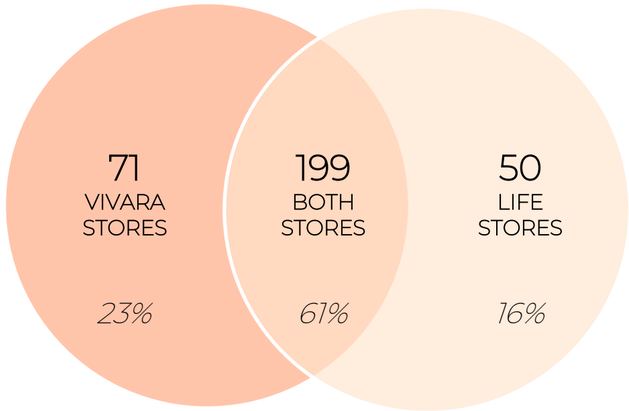


Net store openings[1]

Life Vivara Kiosks

MALL PRESENCE

 # OF MALLS[2]



320 MALLS[2]

1. 13 net openings in the period, including the conversion of 1 kiosk into a Life store. 3Q26: 13 Life stores and 1 kiosk opened, with 1 kiosk closed.
2. 320 malls, excluding kiosks and street store.

533 points of sale in Sep/26: 272 Vivara stores, 250 Life stores and 11 kiosks. Sales area: 44,146 m².

VIVARA

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



Informação Interna

ANNEX 1 | ADJUSTMENTS

Adjustments add +R$ 5.1 million to net income in 3Q26 but lowered earnings by R$ 33.4 million in 3Q25

R$ million	3Q26	3Q25	9M26	9M25
(-) Costs	19.7	–	19.7	–
(+/-) Other Op. Inc. and Exp.	6.9	(39.0)	6.9	(39.0)
(=) Effect on EBITDA	**26.6**	**(39.0)**	**26.6**	**(39.0)**
(-) Financial Result	(18.9)	(11.6)	(18.9)	(11.6)
(+/-) IRPJ and CSLL	(2.6)	17.2	(2.6)	17.2
(=) Effect on Net Income	**5.1**	**(33.4)**	**5.1**	**(33.4)**

3Q26: net positive effect of R$ 5.1M in 3Q26

- **Costs:** -R$ 19.7M takes gross margin from 65.0% to 67.8%
- **Other inc./exp.:** +R$ 6.9M; adjusted EBITDA rises R$ 26.6M, to R$ 132.7M
- **Financial and IR/CSLL:** −R$ 18.9M from monetary restatement of tax credits and IR effect of −R$ 2.6M offset

3Q25: net negative effect of R$ 33.4M

- **Other income:** exclusion of R$ 39.0M of untimely PIS/COFINS credits
- **Financial:** −R$ 11.6M, related to the monetary restatement of PIS/COFINS tax credits
- **IR/CSLL:** +R$ 17.2M (34% on the R$ 50.6M adjusted before taxes)

Informação Interna

ANNEX 2 | RECONCILIATIONS

Income Statement[1] (R$ million)

	3Q26					3Q25				
	Post IFRS 16	IFRS-16 Adjustments	Pre IFRS 16	Adjustments	Adjusted[1] (Pre IFRS 16)	Post IFRS 16	IFRS-16 Adjustments	Pre IFRS 16	Adjustments	Adjusted[1] (Pre IFRS 16)
Gross Revenue (ex-returns)	**867.4**		**867.4**		**867.4**	**805.4**		**805.4**		**805.4**
(-) Deductions ex-Subvention	(236.9)		(236.9)		(236.9)	(220.6)		(220.6)		(220.6)
(+) Net Subvention Rev.[2]	62.4		62.4		62.4	79.6		79.6		79.6
(=) Net operating revenue	**692.9**		**692.9**		**692.9**	**664.5**		**664.5**		**664.5**
(-) Costs	(242.0)	(0.7)	(242.8)	19.7	(223.1)	(190.3)	(0.7)	(191.0)	-	(191.0)
(=) Gross Profit	**450.9**		**450.1**	**19.7**	**469.8**	**474.2**		**473.5**	**-**	**473.5**
% Gross Margin	65.1%		65.0%		67.8%	71.4%		71.3%		71.3%
(=) Operating Expenses[3]	**(311.5)**		**(344.2)**	**6.9**	**(337.3)**	**(233.6)**		**(264.0)**	**(39.0)**	**(303.0)**
% of Net Revenue	-44.0%		-49.7%		-48.7%	-45.6%		-39.7%		-45.6%
(-) Selling Expenses	(245.9)	(31.7)	(277.6)		(277.6)	(214.0)	(29.4)	(243.4)		(243.4)
(-) G&A Expenses	(57.7)	(1.0)	(58.7)		(58.7)	(50.7)	(1.0)	(51.7)		(51.7)
(+/-) Other Op. Inc. and Exp.	(8.0)		(8.0)	6.9	(1.0)	31.1		31.1	(39.0)	(7.9)
(+) Depreciation (costs)	**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**
% EBITDA Margin	20.1%		15.3%		19.1%	36.3%		31.6%		25.7%
(-) Depreciation and Amortization	(39.3)	20.2	(19.1)		(19.1)	(37.1)	18.7	(18.4)		(18.4)
(-) Financial Result	(13.7)	21.5	7.9	(18.9)	(11.0)	(28.6)	24.0	(4.6)	(11.6)	(16.2)
(+/-) IRPJ and CSLL	19.9		19.9	(2.6)	17.3	0.6		0.6	17.2	17.8
(=) Net Income	**106.5**		**114.8**	**5.1**	**119.9**	**175.8**		**187.4**	**(33.4)**	**154.0**
% Net Margin	15.4%		16.6%		17.3%	26.5%		28.2%		23.2%

	9M26					9M25				
	Post IFRS 16	IFRS-16 Adjustments	Pre IFRS 16	Adjustments	Adjusted[1] (Pre IFRS 16)	Post IFRS 16	IFRS-16 Adjustments	Pre IFRS 16	Adjustments	Adjusted[1] (Pre IFRS 16)
Gross Revenue (ex-returns)	**2,690.6**		**2,690.6**		**2,690.6**	**2,435.6**		**2,435.6**		**2,435.6**
(-) Deductions ex-Net Subvention	(737.2)		(737.2)		(737.2)	(656.5)		(656.5)		(656.5)
(+) Net Subvention Rev.[2]	168.1		168.1		168.1	183.5		183.5		183.5
(=) Net operating revenue	**2,121.5**		**2,121.5**		**2,121.5**	**1,962.6**		**1,962.6**		**1,962.6**
(-) Costs	(655.8)	(2.2)	(658.0)	19.7	(638.4)	(573.5)	(2.1)	(575.6)	-	(575.6)
(=) Gross Profit	**1,465.7**		**1,463.5**	**19.7**	**1,483.2**	**1,389.1**		**1,387.0**	**-**	**1,387.0**
% Gross Margin	69.1%		69.0%		69.9%	70.8%		70.7%		70.7%
(=) Operating Expenses[3]	**(958.7)**		**(1,056.3)**	**6.9**	**(1,049.4)**	**(793.4)**		**(883.8)**	**(39.0)**	**(922.8)**
% of Net Revenue	-45.2%		-49.8%		-49.5%	-40.4%		-45.0%		-47.0%
(-) Selling Expenses	(764.6)	(94.4)	(859.0)		(859.0)	(654.7)	(87.3)	(742.1)		(742.1)
(-) G&A Expenses	(174.3)	(3.1)	(177.5)		(177.5)	(161.2)	(3.1)	(164.3)		(164.3)
(+/-) Other Op. Inc. and Exp.	(19.9)		(19.9)	6.9	(12.9)	22.6		22.6	(39.0)	(16.4)
(+) Depreciation (costs)	**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**
% EBITDA Margin	23.9%		19.2%		20.5%	30.4%		25.7%		23.7%
(-) Depreciation and Amortization	(117.4)	60.0	(57.4)		(57.4)	(114.0)	58.3	(55.7)		(55.7)
(-) Financial Result	(86.2)	63.6	(22.6)	(18.9)	(41.5)	(81.8)	59.2	(22.6)	(11.6)	(34.2)
(+/-) IRPJ and CSLL	34.7		34.7	(2.6)	32.0	40.9		40.9	17.2	58.1
(=) Net Income	**338.9**		**362.8**	**5.1**	**367.9**	**442.0**		**466.9**	**(33.4)**	**433.6**
% Net Margin	16.0%		17.1%		17.3%	22.5%		23.8%		22.1%

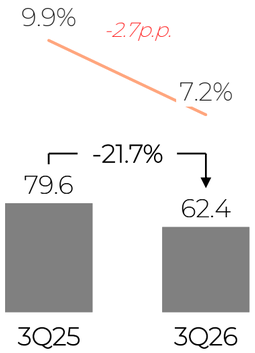
1. Balances exclude IFRS-16 effects related to lease agreements for store, office and factory rents in the balances disclosed up to page 16.
2. Subvention net of F.T.I., UEA and PIS/COFINS taxes on Copyright.
3. Balances excluding Depreciation and Amortization (D&A).

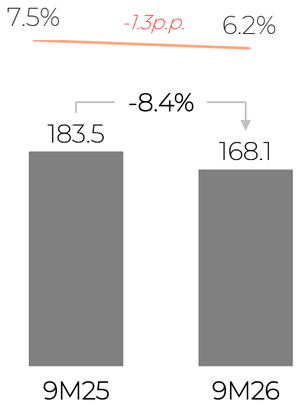
Informação Interna

ANNEX 3 | SUBVENTION REVENUE AND NET REVENUE

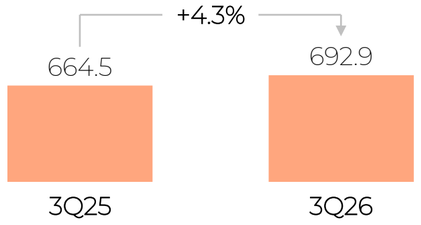
Lower subvention revenue lowers net revenue growth in 3Q26

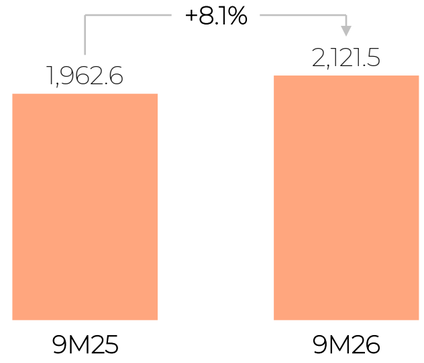
Net subvention revenue
In R$ M





Net revenue
In R$ M





Subvention net of taxes of R$ 62.4 million in 3Q26 (-21.7% vs 3Q25), equivalent to 7.2% of gross revenue

Lower volume of operations at Espírito Santo DC reduces tax credits from R$ 26.3 million to R$ 17.5 million

Net revenue grows 4.3% in 3Q26 and 8.1% in 9M26

1. Taxes levied in Manaus are: F.T.I., UEA and PIS/COFINS on Copyright revenue