



VIVARA

**Release de Resultados**  
Primeiro Trimestre de 2022



São Paulo, 9 de maio de 2022 - A Vivara Participações S.A. (B3: VIVA3), a maior rede de joalherias da América Latina, divulga os resultados do 1º trimestre de 2022.

## DESTAQUES

- Recorde histórico de Receita Bruta (liq. de devoluções) nos primeiros três meses do ano, atingindo **R\$ 410,9 milhões** e robusto crescimento de **50,3%**, na comparação com o 1T21.
- Expansão de **41,7%**, nas vendas em mesmas lojas (SSS) <sup>(1)</sup> quando comparado a 2021.
- Consolidação do **Projeto Joias em Ação**, que registrou **31,2%** de participação nas vendas digitais do 1T22.
- O **Lucro Bruto** somou **R\$ 228,2 milhões**, com **Margem Bruta** de **67,6%** no 1T22, expansão de **2,1 p.p.** em relação ao 1T21.
- No trimestre, o **EBITDA Ajustado**<sup>(2)</sup> totalizou **R\$ 51,2 milhões**, com Margem **EBITDA Ajustada** de **15,2%**, expansão de **10,4 p.p.** em relação ao 1T21.
- Crescimento de **11x** o **Lucro Líquido**, totalizando **R\$ 45,9 milhões**, com Margem Líquida de **13,6%**.
- **ROIC** de **42,1%** no trimestre vs **24,0%** no 1T21.
- Lançamento do **Relatório de Sustentabilidade** da Companhia (maio). Reporte da evolução dos indicadores de sustentabilidade, reforçando o compromisso da Vivara com a mineração responsável e o desenvolvimento da cadeia de suprimentos.



## DESTAQUES FINANCEIROS

| Principais Indicadores Financeiros (R\$ mil)           | 1T22            | 1T21           | Δ % 22vs21     |
|--|-----------------|----------------|----------------|
| Receita Bruta (liq. de devoluções)                     | 410.860         | 273.328        | 50,3%          |
| <b>Receita Líquida</b>                                 | <b>337.424</b>  | <b>217.730</b> | <b>55,0%</b>   |
| <b>Lucro bruto</b>                                     | <b>228.151</b>  | <b>142.693</b> | <b>59,9%</b>   |
| <i>Margem Bruta (%)</i>                                | 67,6%           | 65,5%          | 2,1 p.p.       |
| <b>EBITDA Ajustado</b> <sup>(2)</sup>                  | <b>51.246</b>   | <b>10.495</b>  | <b>388,3%</b>  |
| <i>Margem Ebitda Ajustada (%)</i>                      | 15,2%           | 4,8%           | 10,4 p.p.      |
| <b>Lucro Líquido</b>                                   | <b>45.922</b>   | <b>3.913</b>   | <b>1073,7%</b> |
| <i>Margem Líquida (%)</i>                              | 13,6%           | 1,8%           | 11,8 p.p.      |
| <b>SSS</b> <sup>(1)</sup> (lojas físicas + e-commerce) | <b>41,7%</b>    | <b>2,5%</b>    | <b>na</b>      |
| <b>Geração de Caixa Operacional</b> <sup>(3)</sup>     | <b>(44.941)</b> | <b>16.017</b>  | <b>-380,6%</b> |

(1) SSS - vendas em mesmas lojas (*Same Store Sales*), considera a receita bruta líquida de devoluções, de lojas com 12 meses de operação, além de incluir as receitas de e-commerce e excluir fechamento permanente de lojas.

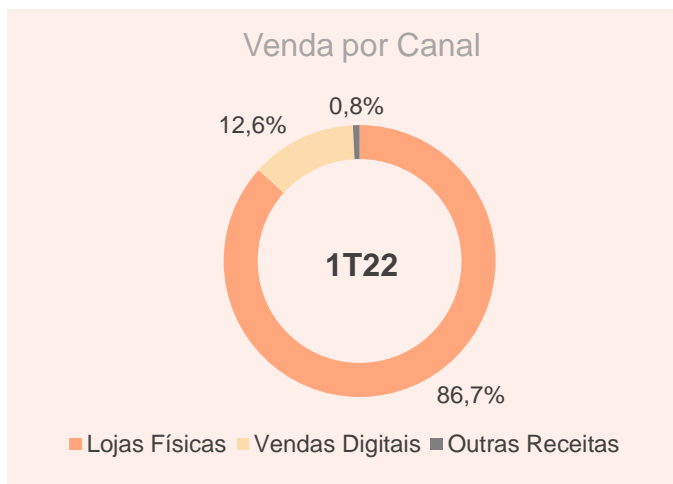
(2) EBITDA (*Earnings before Interest, Taxes and Depreciation and Amortization*) é uma medição não contábil divulgada pela Companhia em consonância com a Instrução CVM nº 527/12 A parcela fixa das despesas de aluguel, aqui apresentadas, estão contabilizadas na Demonstração de Fluxo de Caixa, como "Arrendamento do Direito de Uso", como efeito da adoção do IFRS16. Informações mais detalhadas a respeito da norma contábil podem ser encontradas na Nota Explicativa 27, das Demonstrações Contábeis da Companhia.

(3) Medição gerencial, não contábil, elaborada pela Companhia, e não é parte integrante do escopo de trabalho da auditoria independente.

## RECEITA BRUTA (Liq. Dev.)

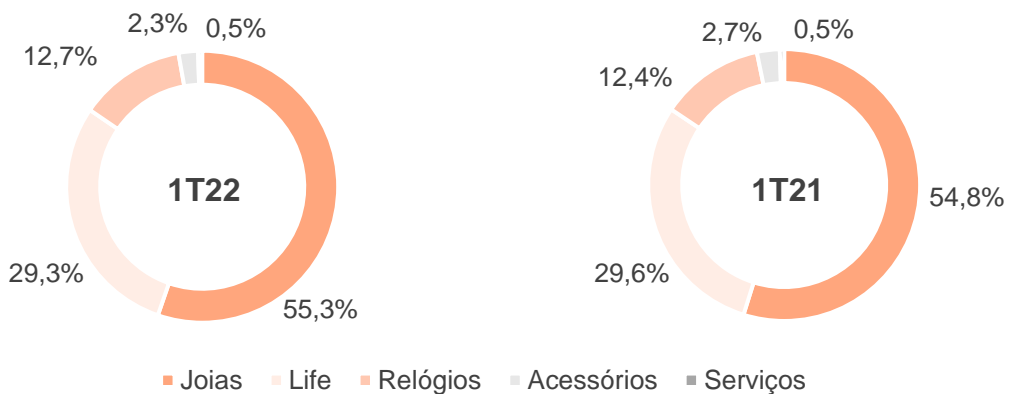
- 💎 A receita bruta, líquida de devoluções, cresceu 50,3%, na comparação com o 1T21, impulsionada pela estratégia assertiva de aumentar o mix de produtos nas lojas e canais digitais e pela acelerada expansão de lojas Vivara e Life by Vivara nos últimos 12 meses.
- 💎 O *Same Store Sales* apresentou crescimento de 41,7% em relação ao 1T21. A receita líquida atingiu R\$ 337,4 milhões, 55,0% maior que no 1T21.

| Receita por canal (R\$ mil)               | 1T22           | 1T21           | Δ % 22vs21   |
|---|----------------|----------------|--------------|
| <b>Receita Bruta (Liq. de devoluções)</b> | <b>410.860</b> | <b>273.328</b> | <b>50,3%</b> |
| Lojas Físicas                             | 356.030        | 213.007        | 67,1%        |
| Lojas Vivara                              | 322.550        | 200.920        | 60,5%        |
| Lojas Life                                | 25.873         | 4.723          | 447,9%       |
| Quiosques                                 | 7.608          | 7.364          | 3,3%         |
| Vendas Digitais                           | 51.605         | 57.930         | -10,9%       |
| Outros                                    | 3.224          | 2.392          | 34,8%        |
| Deduções                                  | (73.437)       | (55.598)       | 32,1%        |
| <b>Receita Líquida</b>                    | <b>337.424</b> | <b>217.730</b> | <b>55,0%</b> |
| <b>SSS (lojas físicas + e-commerce)</b>   | <b>41,7%</b>   | <b>2,5%</b>    | <b>na</b>    |



## VENDA POR CATEGORIA

- 💎 No trimestre, o mix permanece estável, com forte crescimento em todas as categorias.

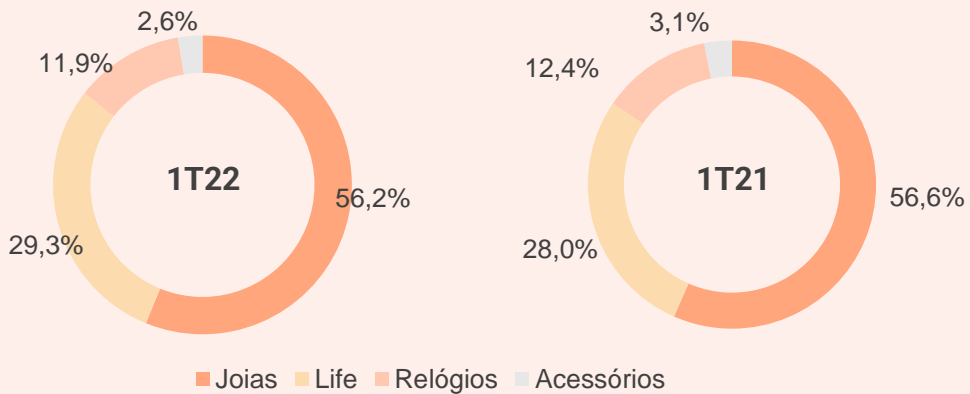


## RECEITA BRUTA (Liq. Dev.) (Cont.)

### VENDAS EM LOJAS FÍSICAS

- No 1T22, a Companhia registrou expansão de 67,1% nas vendas das lojas físicas, quando comparado ao 1T21, com SSS de 61,5% e crescimento robusto em todas as categorias.
- No mix de vendas de lojas físicas, destaca-se o crescimento de 1,3 p.p. da categoria Life em comparação ao 1T22. Esse comportamento é explicado, principalmente, pelo aumento de 22 lojas exclusivas do conceito Life by Vivara adicionadas ao parque, ao longo de 2021.

#### MIX DE VENDAS EM LOJAS FÍSICAS



### VENDAS EM LOJAS FÍSICAS – POR CANAL

|          |                           | Abertura por negócio (R\$ mil) | 1T22    | 1T21    | Δ 22vs21 |
|----------|---------------------------|--------------------------------|---------|---------|----------|
| Vivara   | Número de lojas           |                                | 231     | 208     | 23       |
|          | Aberturas Líquidas        |                                | 2       | 0       | -        |
|          | Área de vendas            |                                | 21.098  | 18.983  | 11,1%    |
|          | Receita Bruta (Liq. Dev.) |                                | 322.550 | 200.920 | 60,5%    |
| Life     | Número de lojas           |                                | 35      | 13      | 22       |
|          | Aberturas Líquidas        |                                | 2       | 0       | -        |
|          | Área de vendas            |                                | 2.479   | 640     | 287,1%   |
|          | Receita Bruta (Liq. Dev.) |                                | 25.873  | 4.723   | 447,9%   |
| Quiosque | Número de lojas           |                                | 24      | 38      | (14)     |
|          | Aberturas Líquidas        |                                | -2      | -8      | -        |
|          | Área de vendas            |                                | 155     | 245     | -36,7%   |
|          | Receita Bruta (Liq. Dev.) |                                | 7.608   | 7.364   | 3,3%     |

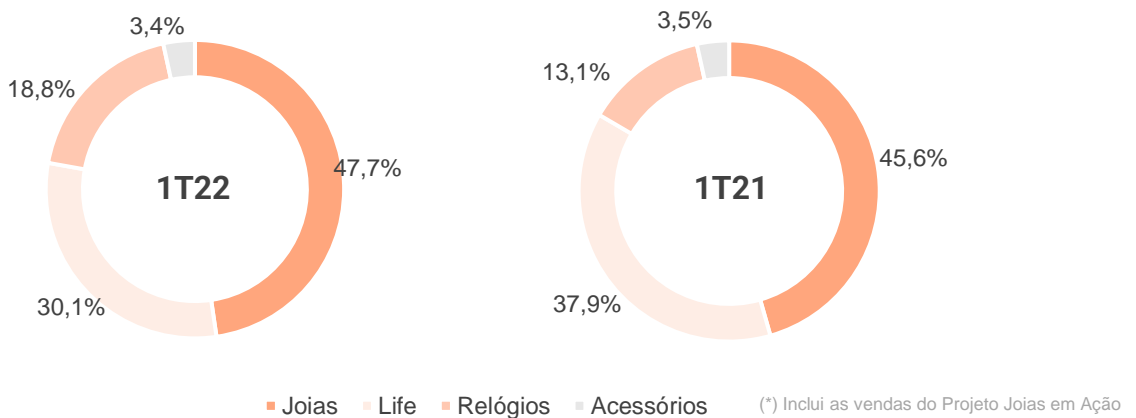
- Com 231 pontos de venda ao final do período, as lojas Vivara apresentaram Receita Bruta (liq. de devoluções) de R\$ 322,5 milhões no 1T22, representando um crescimento de 60,5% comparado ao 1T21. Junto à expansão, a assertiva composição e a saudável cobertura de estoque garantiram o bom desempenho do canal, que apresenta crescimento relevante também na visão mesmas lojas (SSS). Além da retomada dos eventos sociais e menores restrições, somado com o retorno de zonas comerciais, que contribuem para o aumento do fluxo nos shoppings.
- Representando 7,3% da receita do canal físico, as lojas exclusivas da marca Life encerraram o trimestre com 35 operações, somando 2.479 m<sup>2</sup> de área de vendas, aumento de 287,1%. Como reflexo da aceleração da expansão, a receita bruta (liq. de devoluções) deste canal atingiu R\$ 25,9 milhões no trimestre, crescimento de 447,9% em relação ao mesmo período do ano anterior.
- A retração na receita registrada nos quiosques deveu-se à conversão desse canal em lojas Life. Nos últimos 12 meses, a Companhia reduziu em 14 o número de quiosques em operação.

# RECEITA BRUTA (Liq. Dev.) (Cont.)

## VENDAS DIGITAIS

💎 No 1T22, as vendas digitais atingiram R\$ 51,6 milhões com queda de 10,9% se comparado ao mesmo período do ano passado, representando 12,6% de participação nas vendas totais do trimestre. A redução nas vendas deveu-se principalmente pelo fato das vendas digitais terem sido beneficiadas durante as restrições ainda vividas a partir da segunda metade de março de 2021, assim como a eliminação da obrigatoriedade do uso de máscaras, do distanciamento social e retomada de atividades comerciais no início de 2022, aumentando o movimento nos shoppings. Além disso, reduzimos campanhas promocionais no início do ano de 2022, na direção de diminuir a dependência do canal digital de descontos. A plataforma continua sendo uma importante vitrine, contribuindo cada vez mais para a conversão das vendas em lojas físicas.

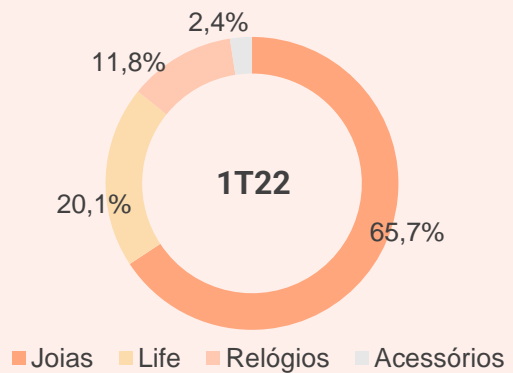
### MIX DE VENDAS DIGITAIS



### JOIAS EM AÇÃO

💎 Em 2022 o programa Joias em Ação representou 31,2% das vendas digitais, atingindo R\$ 16,1 milhões, apresentando um decréscimo de 24,0% comparado a 2021, quando ainda enfrentávamos um cenário de restrições à algumas lojas devido a pandemia. A representatividade do programa reforça a importância da venda assistida para incremento da experiência de compras digitais, e sua relevância como balizador de mix de vendas do canal.

### MIX DE VENDAS – JOIAS EM AÇÃO



## PROXIMIDADE COM NOSSOS CLIENTES

Nossos times têm trabalhado intensivamente para estarmos cada vez mais próximos dos nossos clientes, seja fisicamente ou virtualmente. A estratégia de mix de produtos, governança e treinamento do time de lojas têm nos guiado no caminho do fortalecimento constante da marca, sendo uma das mais importantes fundações da Vivara.

### GOVERNANÇA DE LOJAS

Com foco na melhoria contínua da experiência de compra para o cliente e da satisfação do nosso time de lojas, ampliamos e modernizamos as iniciativas de governança.

#### Governança Atual



Aumentamos a frequência das visitas de gerentes regionais nas lojas, combinando um novo cronograma de visitas físicas à implementação de visita virtual, possibilitando maior acompanhamento dos processos e proximidade da gerente regional com cada loja da sua área de atuação.

Também aumentamos a agilidade de soluções, implantando *squads* específicos com áreas do negócio diretamente ligadas às lojas, e revisamos premissas e processos na remuneração dos times de lojas, mirando no aumento do engajamento da equipe, buscando a excelência do atendimento.

### CONVENÇÃO DE VENDAS

Para preparar nosso time para o período de vendas do dia das mães, realizamos em abril a Convenção de Mães: um evento motivacional que trabalhou nossa estratégia comercial e apresentou as coleções que serão lançadas para a ocasião. Com o nome de "Conexões Vivara", a convenção foi um convite para o nosso time se conectar com a nossa estratégia, com nossas marcas e produtos e com o nosso propósito.

O evento, que foi totalmente digital para quase 2.000 pessoas, contou com a participação do nosso CEO, da diretora comercial e convidados para falar sobre os lançamentos de produtos, tendências, campanhas de comunicação e estratégia de treinamento. Trouxemos também, como palestrante especial, Rachel Maia, empresária e conselheira administrativa, mulher negra e mãe, que compartilhou conosco um pouco da sua trajetória e que também reforça nosso propósito de enaltecer a diversidade e o compromisso com a equidade de gênero.

Pela primeira vez, realizamos a tradução em libras, que ocorrerá em nossos principais eventos: mais um passo dado a favor da inclusão e da igualdade dentro da Vivara.

Tivemos também sorteio de brindes e uma surpresa carinhosa, no formato Arquivo Confidencial, para colaboradoras com grande tempo de casa, trazendo depoimentos de seus filhos e mães.



## PROXIMIDADE COM NOSSOS CLIENTES (Cont.)

### LANÇAMENTOS

Nos quase 60 anos de história da Vivara focamos cada vez mais no design, tecnologia e qualidade dos nossos produtos. Iniciamos o ano de 2022 com extenso sortimento de produtos e foco na assertividade dos lançamentos de coleções, para cada vez mais oferecer a melhor experiência de compra, na escolha do presente perfeito.

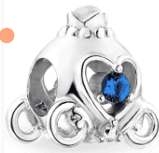
#### Life P&B

Cores clássicas e design moderno.



#### Life Princesas Disney

Complementando a coleção, com design sofisticado e pedrarias.



#### Life Viagens

Complementando a coleção, convida o cliente a contar sua história através da joia.



#### Vivara Rainbow

Pedras coloridas e leves.



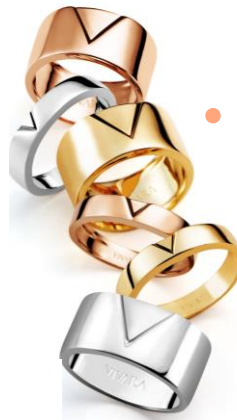
#### Life Pets

Parceria com a ONG Ampara Animal e novidade das plaquinhas personalizáveis.



#### Vivara V

Fazendo presença desde 2017 com o triângulo representando o "V" da marca, o lançamento desse trimestre foca nas tendências de empilháveis e minimalismo. Joias em ouro rosê, amarelo e branco, algumas com detalhes em diamantes.



#### Life Shambala

Expressão da energia, desejos e sentimentos em 5 tipos de pedras com cores vibrantes.



#### Life Love II

Prata e banho rosê, com corações como tema central.



#### Vivara Alianças e Solitários

Lançamento com variações de coloração do ouro e pontuação de diamantes.



#### Life Provence

Campanha em parceria com Marina Ruy Barbosa e inspirada nos campos de lavanda do sul da França.



## LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA

| Lucro Bruto (R\$ mil) e Margem Bruta (%)         | 1T22             | 1T21            | Δ % 22vs21   |
|--|------------------|-----------------|--------------|
| <b>Receita Líquida</b>                           | <b>337.424</b>   | <b>217.730</b>  | <b>55,0%</b> |
| <b>Custo Total</b>                               | <b>(109.272)</b> | <b>(75.037)</b> | <b>45,6%</b> |
| Aquisição de insumos, matérias-primas e produtos | (95.593)         | (67.699)        | 41,2%        |
| % Receita Líquida                                | -28,3%           | -31,1%          | 2,8 p.p.     |
| Despesas Fábrica                                 | (13.679)         | (7.338)         | 86,4%        |
| % Receita Líquida                                | -4,1%            | -3,4%           | (0,7 p.p.)   |
| Pessoal  | (10.956)         | (5.709)         | 91,9%        |
| % Receita Líquida                                | -3,2%            | -2,6%           | (0,6 p.p.)   |
| Despesas gerais da fábrica                       | (1.651)          | (916)           | 80,3%        |
| % Receita Líquida                                | -0,5%            | -0,4%           | (0,1 p.p.)   |
| Depreciação                                      | (1.072)          | (714)           | 50,2%        |
| % Receita Líquida                                | -0,3%            | -0,3%           | 0,0 p.p.     |
| <b>Lucro Bruto</b>                               | <b>228.151</b>   | <b>142.693</b>  | <b>59,9%</b> |
| Margem Bruta %                                   | 67,6%            | 65,5%           | 2,1 p.p.     |

💎 O Lucro Bruto do 1T22 totalizou R\$ 228,2 milhões, crescimento de 59,9% comparado ao mesmo período do ano anterior, com crescimento de 2,1 p.p. na Margem Bruta, que atingiu 67,6%.

💎 A Margem Bruta de 67,6% registrada no primeiro trimestre do ano reflete a boa aceitação das coleções lançadas no período, combinada com a adequada composição de estoques em todas as categorias. A eficiência adicional na gestão de custos foi parcialmente compensada pelo efeito do aumento da estrutura da fábrica, em razão do maior volume de produção interna.



## DESPESAS OPERACIONAIS

|  | 1T22             | 1T21             | Δ % 22vs21    |
|--|------------------|------------------|---------------|
| <b>Despesas Operacionais (SG&amp;A)</b>        | <b>(156.169)</b> | <b>(117.541)</b> | <b>32,9%</b>  |
| % Receita Líquida                              | -46,3%           | -54,0%           | 7,7 p.p.      |
| Despesas com Vendas                            | (113.829)        | (84.920)         | 34,0%         |
| % Receita Líquida                              | -33,7%           | -39,0%           | 5,3 p.p.      |
| Despesas Gerais e Administrativas              | (42.340)         | (32.622)         | 29,8%         |
| % Receita Líquida                              | -12,5%           | -15,0%           | 2,4 p.p.      |
| <b>Outras Despesas (Receitas) Operacionais</b> | <b>(2.144)</b>   | <b>(866)</b>     | <b>147,5%</b> |
| <b>Total de Despesas</b>                       | <b>(158.313)</b> | <b>(118.408)</b> | <b>33,7%</b>  |

💎 No 1T22, as Despesas Operacionais (SG&A) atingiram R\$ 156,2 milhões, o equivalente a 46,3% da Receita Líquida, uma redução de 7,7 p.p. se comparada ao 1T21.

💎 As Despesas com Vendas cresceram 34,0% no período, porém foram diluídas em 5,3 p.p. com o robusto crescimento de vendas apresentado. A melhora é explicada principalmente pela redução (i) de 2,9 p.p. em despesas de pessoal, (ii) de 0,8 p.p. em despesas com aluguéis e condomínios e (iii) de 0,6 p.p. em despesas com fretes.

## DESPESAS OPERACIONAIS (Cont.)

- As Despesas Gerais e Administrativas cresceram 29,8% se comparado ao 1T21, mas também apresentaram diluição de 2,4 p.p. A melhora pode ser explicada pela redução (i) de 1,5 p.p. em despesas de pessoal e (ii) de 1,4 p.p. em serviços contratados de terceiros..
- Foram registrados R\$ 2,1 milhões em Outras Despesas Operacionais no trimestre, principalmente pela adequação das provisões.

## EBITDA AJUSTADO E MARGEM EBITDA AJUSTADA

| Reconciliação do EBITDA (R\$ mil)               | 1T22          | 1T21          | Δ % 22vs21     |
|---|---------------|---------------|----------------|
| <b>Lucro Líquido</b>                            | <b>45.922</b> | <b>3.913</b>  | <b>1073,7%</b> |
| (+) IR/CSLL                                     | (11.207)      | (3.542)       | 216,4%         |
| (+) Resultado financeiro                        | 9.786         | 8.684         | 12,7%          |
| (+) Depreciação e Amortização                   | 26.409        | 15.944        | 65,6%          |
| <b>EBITDA Total</b>                             | <b>70.910</b> | <b>24.999</b> | <b>183,7%</b>  |
| (-) Despesa de aluguel ( IFRS16) <sup>(4)</sup> | (19.664)      | (14.504)      | 35,6%          |
| <b>EBITDA AJUSTADO</b>                          | <b>51.246</b> | <b>10.495</b> | <b>388,3%</b>  |
| Margem Ebitda Ajustada (%)                      | 15,2%         | 4,8%          | 10,4 p.p.      |

(4) A parcela fixa das despesas de aluguel, aqui apresentadas, estão contabilizadas na Demonstração de Fluxo de Caixa, como "Arrendamento do Direito de Uso", como efeito da adoção do IFRS16. Informações mais detalhadas a respeito da norma contábil podem ser encontradas na Nota Explicativa 26, das Demonstrações Contábeis da Companhia.

- No trimestre, a Companhia registrou R\$ 51,2 milhões de EBITDA Ajustado, com Margem Líquida Ajustada de 15,2%.
- O expressivo crescimento de 10,4 p.p. é reflexo do bom ritmo de vendas, da correta composição de estoque, da adequada estratégia de precificação e disciplina orçamentária da Companhia.



## LUCRO LÍQUIDO E MARGEM LÍQUIDA

| Lucro Líquido (R\$ mil)          | 1T22          | 1T21          | Δ % 22vs21     |
|----------------------------------|---------------|---------------|----------------|
| <b>EBITDA Ajustado</b>           | <b>51.246</b> | <b>10.495</b> | <b>388,3%</b>  |
| (-) Despesa de aluguel ( IFRS16) | 19.664        | 14.504        | 35,6%          |
| (+) Depreciação e Amortização    | (26.409)      | (15.944)      | 65,6%          |
| (+) Resultado financeiro         | (9.786)       | (8.684)       | 12,7%          |
| (+) IR/CSLL                      | 11.207        | 3.542         | 216,4%         |
| <b>Lucro Líquido</b>             | <b>45.922</b> | <b>3.913</b>  | <b>1073,7%</b> |
| Margem Líquida (%)               | 13,6%         | 1,8%          | 11,8 p.p.      |

- A Companhia registrou Lucro Líquido de R\$ 45,9 milhões no 1T22 e Margem Líquida de 13,6%, com expansão de 11,8 p.p. em relação ao 1T21. Assim como nos últimos trimestres, a aceleração das atividades de produção na fábrica de Manaus tem beneficiado a linha de Imposto de renda e contribuição social, garantindo mais uma vez maior proximidade entre o resultado líquido e o operacional.

## ENDIVIDAMENTO

| Dívida Líquida (R\$ mil)                        | 1T22             | 2021             | Δ %           |
|---|------------------|------------------|---------------|
| <b>Empréstimos e Financiamentos</b>             | <b>285.467</b>   | <b>291.213</b>   | <b>-2,0%</b>  |
| Curto Prazo                                     | 151.602          | 127.176          | 19,2%         |
| Longo Prazo                                     | 133.864          | 164.037          | -18,4%        |
| <b>Caixa e Equivalentes de Caixa</b>            | <b>579.605</b>   | <b>653.700</b>   | <b>-11,3%</b> |
| <b>Caixa Líquido</b>                            | <b>(294.139)</b> | <b>(362.487)</b> | <b>-18,9%</b> |
| EBITDA Ajustado LTM ( <i>últimos 12 meses</i> ) | 342.141          | 301.390          | 13,5%         |
| <b>Caixa Líquido Ajustado/Ebitda Ajustado</b>   | <b>- 0,9x</b>    | <b>- 1,2x</b>    | <b>na</b>     |

💡 Nos primeiros três meses do ano, o Caixa Líquido da Companhia sofreu redução de 18,9%, quando comparado a dezembro de 2021, em razão, principalmente, dos investimentos em Capital de Giro e no plano de expansão da Companhia.

## INVESTIMENTOS - CAPEX

| Investimentos (R\$ mil)          | 1T22          | 1T21          | Δ % 22vs21      |
|----------------------------------|---------------|---------------|-----------------|
| <b>Capex Total</b>               | <b>23.869</b> | <b>12.950</b> | <b>84,3%</b>    |
| Novas lojas                      | 10.411        | 4.787         | 117,5%          |
| Reformas e Manutenção            | 4.258         | 1.822         | 133,7%          |
| Fábrica                          | 4.411         | 3.502         | 26,0%           |
| Sistemas/TI                      | 4.185         | 2.838         | 47,5%           |
| Outros                           | 604           | 0             | na              |
| <b>CAPEX/Receita Líquida (%)</b> | <b>7,1%</b>   | <b>5,9%</b>   | <b>1,1 p.p.</b> |

💡 No 1T22, os investimentos totalizaram R\$ 23,9 milhões, 84,3% maior que os investimentos do 1T21 principalmente (i) pelo aumento das reformas para melhoria do parque de lojas, para adequação ao novo *layout*; (ii) pela aceleração do plano de expansão orgânico da Vivara e Life; e (iii) pela continuidade de investimentos mais robustos em TI e sistemas, como parte da estratégia de estruturação tecnológica.

## GERAÇÃO DE CAIXA

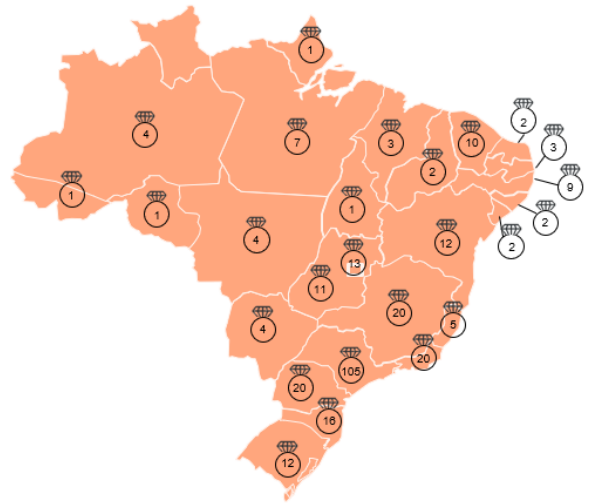
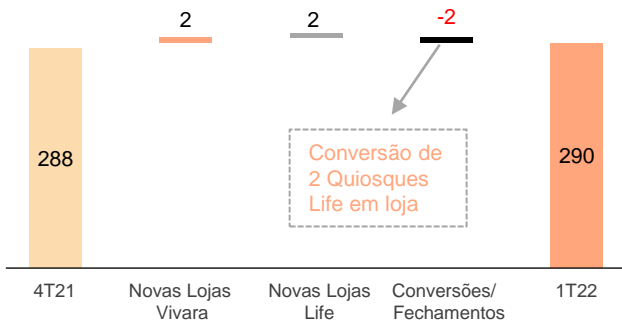
| Geração de Caixa (R\$ mil)                         | 1T22            | 1T21          | Δ % 22vs21      |
|--|-----------------|---------------|-----------------|
| <b>Lucro Líquido</b>                               | <b>45.922</b>   | <b>3.913</b>  | <b>1073,7%</b>  |
| (+/-) IR/CSLL e Outros Ajustes                     | 866             | (186)         | 566,0%          |
| <b>Lucro Líquido Ajustado</b>                      | <b>46.787</b>   | <b>3.727</b>  | <b>1155,4%</b>  |
| <b>Capital de Giro</b>                             | <b>(91.728)</b> | <b>12.290</b> | <b>-846,4%</b>  |
| Contas a Receber                                   | 108.434         | 125.268       | -13,4%          |
| Estoques   | (92.630)        | (47.521)      | 94,9%           |
| Fornecedores                                       | 14.435          | (9.023)       | 260,0%          |
| Impostos a Recuperar                               | (9.212)         | 23.817        | -138,7%         |
| Obrigações Tributárias                             | (70.581)        | (60.264)      | 17,1%           |
| Outros ativos e passivos                           | (42.175)        | (19.988)      | 111,0%          |
| <b>Caixa das Atividades Operacionais Gerencial</b> | <b>(44.941)</b> | <b>16.017</b> | <b>-380,6%</b>  |
| Capex  | (23.869)        | (12.950)      | 84,3%           |
| <b>Consumo de Caixa Livre (5)</b>                  | <b>(68.810)</b> | <b>3.068</b>  | <b>-2342,6%</b> |

(5) Essa é uma medição gerencial, não contábil, elaborada pela Companhia, e não é parte integrante do escopo de trabalho da auditoria independente.

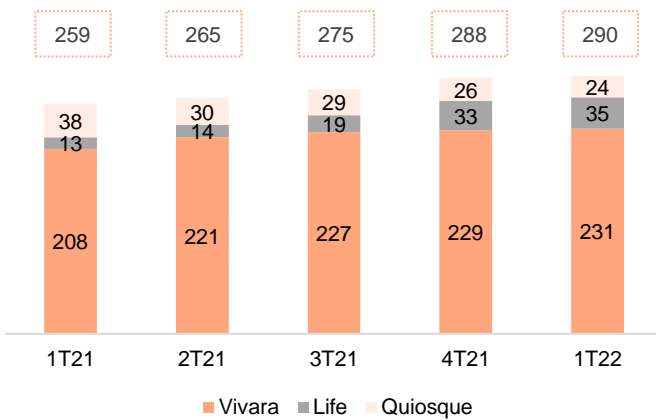
💡 A Companhia consumiu R\$ 68,8 milhões de caixa livre no 1T22, R\$ 71,8 milhões acima do 1T21, principalmente pela retomada da operação e, conseqüente, aumento da alocação em capital de giro e retomada de investimentos no plano de expansão da Companhia.

## EXPANSÃO

### EXPANSÃO 1T22



### EVOLUÇÃO DA EXPANSÃO



| Distribuição por região |     |
|-------------------------|-----|
| Sudeste                 | 58% |
| Sul                     | 19% |
| Norte                   | 6%  |
| Nordeste                | 17% |
| Centro-oeste            | 12% |

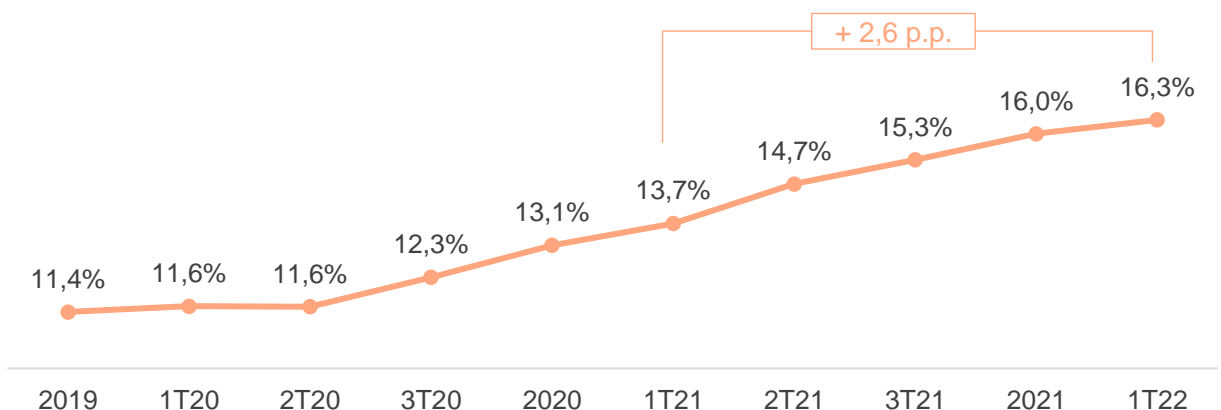
| Novas Lojas por região |     |
|------------------------|-----|
| Sudeste                | 75% |
| Sul                    | 0%  |
| Norte                  | 0%  |
| Nordeste               | 0%  |
| Centro-oeste           | 25% |



PERSPECTIVAS

- 2022** – Continuamos otimistas com a oportunidade que o ano ainda nos oferece. O fim da obrigatoriedade do uso de máscaras, o retorno da atividade da maior parte das regiões comerciais, assim como a volta de eventos festivos e comemorações diversas têm aquecido nossos pontos de venda e proporcionado a continuidade de um bom ritmo de crescimento ao longo da primeira metade do 2T22, mesmo em um cenário de pressão maior na renda do consumidor vindo de inflação e juros altos. Observamos com cautela possíveis impactos no nosso negócio vindos de eventual volatilidade no câmbio e seu correspondente impacto no preço de nossos principais insumos. Até o momento, temos aproveitado oportunidades de comprar metais em preços abaixo do custo médio em estoque, tornando o trabalho de gerenciar custos de produção um pouco menos desafiador nessa trajetória de crescimento acelerado.
- Expansão** – Enquanto negociávamos o fechamento dos 35 contratos já confirmados para a expansão prevista no ano de 50 a 60 novas lojas, focamos esforços também na renovação e reforma de outras 8 lojas, com expectativa de vendas ainda maiores. Seguiremos acelerando a expansão ao longo dos próximos trimestres.
- E-commerce** – Nos próximos meses veremos movimentos importantes para a Vivara, como a troca da plataforma *e-commerce*, que deve trazer incremento material da experiência digital de nossos clientes. Migraremos para uma plataforma muito mais rápida e ágil, possibilitando uma navegação com menos atrito, menor tempo de carregamento de informações, possibilidade de trabalharmos conteúdo e imagens de altíssima definição e desenvolvermos novas funcionalidades ou aperfeiçoarmos as existentes, como *wish list*, guia de medidas, regionalização e personalização de produtos. Além disso, passaremos a contar com um ambiente tecnológico que foi desenvolvido para facilitar a integração entre plataformas diferentes de forma rápida e com necessidade menor de investimentos futuros.
- Market Share** – De acordo com os dados observados, o mercado de joias e relógios volta a apresentar números mais fortes de crescimento no primeiro trimestre do ano. A Companhia segue com projetos estruturais em seu planejamento estratégico, confiante na manutenção e crescimento de sua posição de liderança no mercado. A Companhia ganhou 0,3 p.p. de *market share* nos três primeiros meses do ano, acumulando 2,6 p.p. de expansão nos últimos doze meses, impulsionada não somente pelas aberturas de lojas físicas, mas principalmente pela assertividade nos lançamentos de coleções e gestão eficiente de mix e preço de produtos.

Evolução do Market Share



Fonte: Euromonitor, ICVA e Dados Companhia

## DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO

| DRE (R\$ mil)   | 1T22             | 1T21             | Δ % 22vs21     |
|---|------------------|------------------|----------------|
| <b>Receita Bruta de Vendas de Mercadorias</b>         | <b>508.570</b>   | <b>339.918</b>   | <b>49,6%</b>   |
| <b>Receita Bruta de Serviços</b>                      | <b>1.995</b>     | <b>1.412</b>     | <b>41,2%</b>   |
| Deduções da Receita Bruta                             | (73.437)         | (55.598)         | 32,1%          |
| Trocas e devoluções                                   | (99.705)         | (68.002)         | 46,6%          |
| <b>Receita Líquida</b>                                | <b>337.424</b>   | <b>217.730</b>   | <b>55,0%</b>   |
| (-) Custos dos Produtos Vendidos e serviços prestados | (108.201)        | (74.323)         | 45,6%          |
| (-) Depreciações e Amortizações                       | (1.072)          | (714)            | 50,2%          |
| <b>(=) Lucro Bruto</b>                                | <b>228.151</b>   | <b>142.693</b>   | <b>59,9%</b>   |
| <b>(-) Despesas Operacionais</b>                      | <b>(183.650)</b> | <b>(133.638)</b> | <b>37,4%</b>   |
| <b>Vendas</b>   | <b>(113.829)</b> | <b>(84.920)</b>  | <b>34,0%</b>   |
| Pessoal   | (55.294)         | (42.070)         | 31,4%          |
| Aluguéis e condomínios                                | (11.753)         | (9.431)          | 24,6%          |
| Descontos sobre arrendamentos                         | 700              | 1.630            | na             |
| Frete   | (5.777)          | (5.066)          | 14,0%          |
| Comissão sobre Cartões                                | (7.720)          | (4.641)          | 66,3%          |
| Serviços de Terceiros                                 | (3.418)          | (1.897)          | 80,1%          |
| Despesas com Marketing                                | (18.745)         | (12.707)         | 47,5%          |
| Outras despesas com vendas                            | (11.821)         | (10.737)         | 10,1%          |
| <b>Gerais e Administrativas</b>                       | <b>(42.340)</b>  | <b>(32.622)</b>  | <b>29,8%</b>   |
| Pessoal   | (21.183)         | (16.854)         | 25,7%          |
| Aluguéis e condomínios                                | (299)            | (619)            | na             |
| Serviços de Terceiros                                 | (12.922)         | (11.414)         | 13,2%          |
| Outras Despesas Gerais e Administrativas              | (7.936)          | (3.735)          | 112,5%         |
| Depreciações e Amortizações                           | (25.337)         | (15.230)         | 66,4%          |
| Resultado de Equivalência Patrimonial                 | -                | -                | -              |
| Outros Despesas (Receitas) Operacionais               | (2.144)          | (866)            | -147,5%        |
| <b>(=) Lucro (Prejuízo) Antes das Financeiras</b>     | <b>44.501</b>    | <b>9.055</b>     | <b>391,5%</b>  |
| <b>(=) Resultado Financeiro</b>                       | <b>(9.786)</b>   | <b>(8.684)</b>   | <b>12,7%</b>   |
| Receitas Financeiras Líquidas                         | 12.863           | 5.992            | 114,7%         |
| Despesas Financeiras Líquidas                         | (22.649)         | (14.677)         | 54,3%          |
| <b>(=) Lucro Operacional</b>                          | <b>34.715</b>    | <b>370</b>       | <b>9274,0%</b> |
| Imposto de Renda e Contribuição Social                | 11.207           | 3.542            | 216,4%         |
| <b>(=) Lucro Líquido</b>                              | <b>45.922</b>    | <b>3.913</b>     | <b>1073,7%</b> |

## BALANÇO PATRIMONIAL

|   | 3M22             | 2021             |
|---|------------------|------------------|
| <b>CIRCULANTE</b>                                       |                  |                  |
| Caixa e equivalentes de caixa                           | 246.372          | 325.588          |
| Títulos e valores mobiliários                           | 147.313          | 141.707          |
| Contas a receber  | 423.384          | 531.777          |
| Estoques  | 620.108          | 527.139          |
| Impostos a recuperar                                    | 44.654           | 47.627           |
| Despesas pagas antecipadamente e outros créditos        | 14.525           | 8.223            |
| Instrumentos derivativos ativo                          | -                | 1.159            |
| <b>Total do ativo circulante</b>                        | <b>1.496.355</b> | <b>1.583.220</b> |
| <b>NÃO CIRCULANTE</b>                                   |                  |                  |
| Títulos e valores mobiliários LP                        | 185.921          | 186.405          |
| Depósitos judiciais                                     | 14.064           | 15.016           |
| Imposto de renda e contribuição social diferidos        | 137.136          | 112.318          |
| Instrumentos derivativos ativo                          | -                | -                |
| Impostos a recuperar                                    | 168.457          | 156.048          |
| Imobilizado   | 508.951          | 480.988          |
| Intangível  | 20.663           | 29.874           |
| <b>Total do ativo não circulante</b>                    | <b>1.035.192</b> | <b>980.649</b>   |
| <b>ATIVO TOTAL</b>                                      | <b>2.531.547</b> | <b>2.563.869</b> |
| <b>CIRCULANTE</b>                                       |                  |                  |
| Fornecedores  | 77.369           | 88.207           |
| Fornecedores Convenio                                   | 94.622           | 69.349           |
| Empréstimos e financiamentos                            | 151.602          | 127.176          |
| Obrigações trabalhistas e previdenciárias               | 69.047           | 78.046           |
| Obrigações tributárias                                  | 50.448           | 113.491          |
| Parcelamento de tributos                                | 255              | 267              |
| Arrendamentos a pagar                                   | 14.877           | 17.141           |
| Instrumentos derivativos passivo                        | 485              | -                |
| Arrendamentos direito de uso a pagar                    | 56.445           | 59.920           |
| Juros sobre capital próprio a pagar                     | 58.183           | 58.183           |
| Dividendos a pagar                                      | 12.709           | 12.709           |
| Outras obrigações                                       | 26.632           | 49.807           |
| <b>Total do passivo circulante</b>                      | <b>612.674</b>   | <b>674.296</b>   |
| <b>NÃO CIRCULANTE</b>                                   |                  |                  |
| Obrigações trabalhistas e previdenciárias               | 1.266            | 1.266            |
| Instrumentos derivativos passivo LP                     | 6.246            | -                |
| Empréstimos e financiamentos                            | 133.864          | 164.037          |
| Parcelamento de tributos                                | 590              | 633              |
| Provisão para riscos cíveis, trabalhistas e tributários | 16.465           | 17.054           |
| Arrendamentos direito de uso a pagar                    | 319.743          | 310.148          |
| Outras obrigações                                       | 3.451            | 3.703            |
| <b>Total do passivo não circulante</b>                  | <b>481.624</b>   | <b>496.842</b>   |
| <b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>                               |                  |                  |
| Capital social  | 1.105.381        | 1.105.381        |
| Reservas de lucros                                      | 339.918          | 339.918          |
| Lucros acumulados                                       | 45.922           | 0                |
| Ações em tesouraria                                     | (1.908)          | -                |
| Opções Outorgadas                                       | 978              | 473              |
| Reservas de Capital                                     | (53.041)         | (53.041)         |
| <b>Total do patrimônio líquido</b>                      | <b>1.437.250</b> | <b>1.392.731</b> |
| <b>TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>            | <b>2.531.547</b> | <b>2.563.869</b> |

## FLUXO DE CAIXA

| Fluxo de Caixa (R\$ mil)                                 | 1T22            | 1T21             | Δ % 22vs21     |
|--|-----------------|------------------|----------------|
| <b>Lucro Líquido</b>                                     | <b>45.922</b>   | <b>3.913</b>     | <b>1073,7%</b> |
| Ajustes do Lucro Líquido                                 | 34.999          | 24.605           | 42,2%          |
| <b>Lucro Líquido Ajustado</b>                            | <b>80.921</b>   | <b>28.518</b>    | <b>183,8%</b>  |
| Variação nos ativos e passivos operacionais:             |                 |                  |                |
| Contas a receber   | 108.434         | 125.268          | -13,4%         |
| Estoques   | (92.630)        | (47.521)         | -94,9%         |
| Fornecedores   | 14.435          | (9.023)          | 260,0%         |
| Impostos a Recuperar                                     | (9.212)         | 23.817           | -138,7%        |
| Obrigações Tributárias                                   | (70.581)        | (60.264)         | -17,1%         |
| Outros ativos e passivos                                 | (42.175)        | (19.988)         | -111,0%        |
| <b>Caixa das atividades operacionais</b>                 | <b>(10.807)</b> | <b>40.808</b>    | <b>-126,5%</b> |
| Imposto de Renda e Contribuição Social                   | (6.074)         | (2.535)          | -139,6%        |
| Juros pagos de empréstimos e financiamentos              | (2.786)         | (4.927)          | 43,5%          |
| Juros pagos de arrendamentos de direito de uso           | (9.626)         | (8.203)          | -17,4%         |
| <b>Caixa líquido das atividades operacionais</b>         | <b>(29.293)</b> | <b>25.143</b>    | <b>-216,5%</b> |
| Imobilizado  | (19.632)        | (10.920)         | -79,8%         |
| Intangível   | (4.238)         | (2.030)          | -108,8%        |
| Outros   | (7.029)         | (30.257)         | 76,8%          |
| <b>Caixa das atividades de Investimentos</b>             | <b>(30.898)</b> | <b>(43.206)</b>  | <b>28,5%</b>   |
| Dividendos e JCP   | (0)             | - -              |                |
| Empréstimos e financiamentos                             | -               | (103.319)        | 100,0%         |
| Arrendamento do Direito de Uso                           | (15.648)        | (9.126)          | -71,5%         |
| Outros   | (3.377)         | 19.115           | -117,7%        |
| <b>Caixa das atividades de financiamento</b>             | <b>(19.025)</b> | <b>(93.330)</b>  | <b>79,6%</b>   |
| <b>AUMENTO (REDUÇÃO) DE CAIXA E EQUIVALENTE DE CAIXA</b> | <b>(79.216)</b> | <b>(111.394)</b> | <b>28,9%</b>   |
| Saldo Inicial de caixa e equivalente de caixa            | 325.588         | 477.319          | -31,8%         |
| Saldo final de caixa e equivalente de caixa              | 246.372         | 365.925          | -32,7%         |

## MEDIÇÕES NÃO CONTÁBEIS

- **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 Instrução CVM nº 527/12. A partir do cálculo acima, é realizado o ajuste para eliminação de efeitos não recorrentes no resultado e, para melhor comparabilidade, exclui-se também o efeito da adoção do CPC06/IFRS16, que entrou em vigor em 1 de janeiro de 2019, os ajustes geram o EBITDA Ajustado. Efeitos não recorrentes são caracterizados por efeitos pontuais que acontecem no resultado da Companhia. Por estes montantes não fazerem parte recorrente do resultado, a Companhia opta em realizar o ajuste para que no “EBITDA Ajustado” apareçam apenas números recorrentes. A Companhia utiliza o EBITDA Ajustado como medida de performance para efeito gerencial e para comparação com empresas similares.
- **Dívida Líquida** - A Dívida Líquida aqui apresentada é resultante do somatório dos empréstimos 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** é a somatória dos últimos 12 meses (*Last Twelve Months EBITDA*) e também representa uma alternativa da geração operacional de caixa.
- O **EBITDA Ajustado**, a **Dívida Líquida**, o **indicador Dívida Líquida/EBITDA Ajustado LTM** e **Geração de Caixa Operacional** apresentadas neste documento não são medidas de lucro em conformidade com as práticas contábeis adotadas no Brasil e não representa os fluxos de caixa dos períodos apresentados e, portanto, não é 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 apresentados na Demonstração de Fluxo de Caixa (DFC), ajustada pelo “Arrendamento do direito de uso”, que a partir de adoção do CPC06/IFRS16 passou a ser contabilizado na DFC, como atividade de financiamento.

## 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, sujeitas à mudança 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 dados contábeis e não contábeis tais como, operacionais, financeiros pro forma e projeções com base na expectativa da Administração da Companhia. Os dados não contábeis não foram objeto de revisão por parte dos auditores independentes da Companhia.

## RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Otávio Lyra – Diretor Financeiro e de Relações com Investidores

Melina Rodrigues – Gerente Executiva de RI

Nathália Patente – Especialista de RI

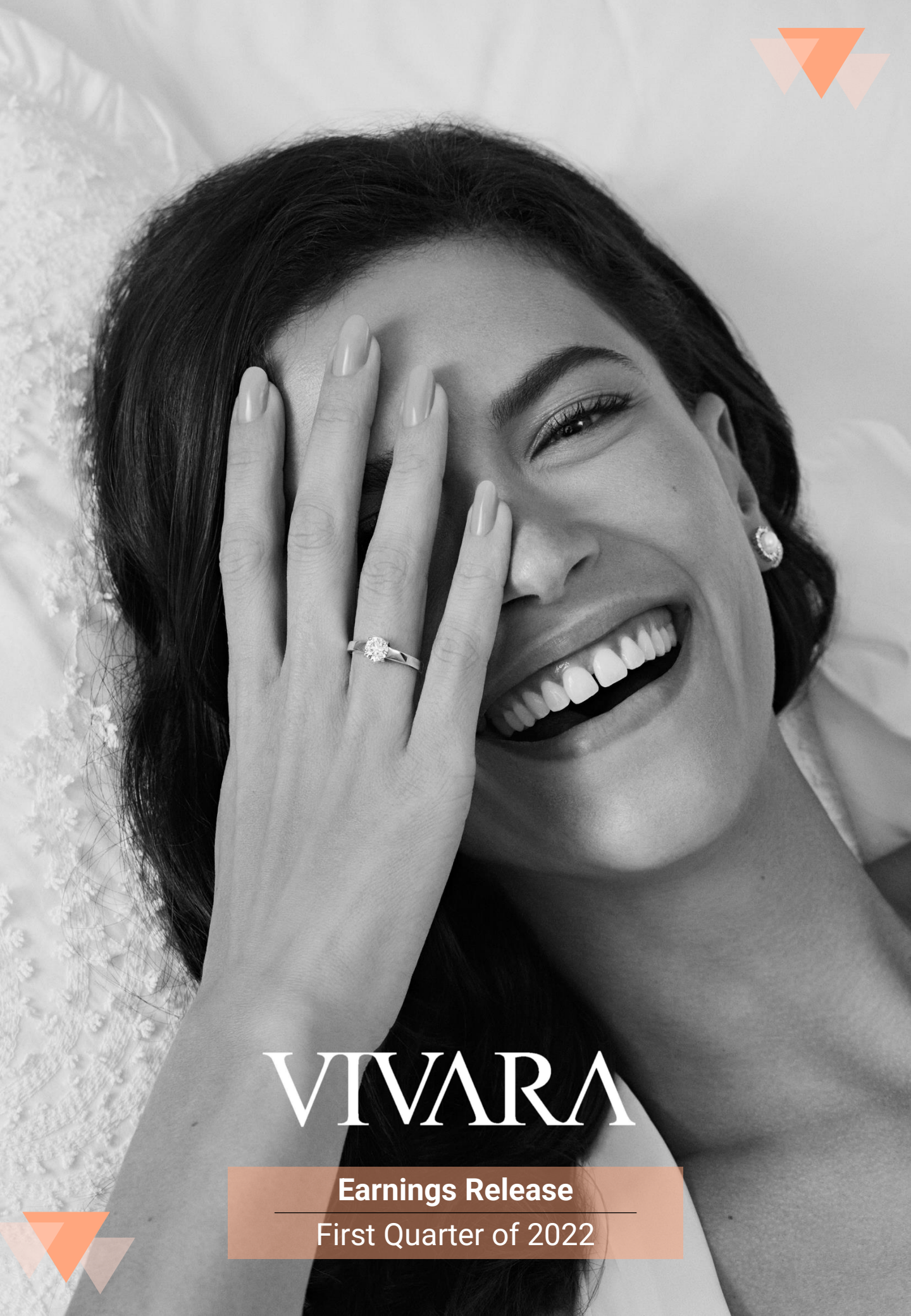
Andressa Nunes – Analista de RI

E-mail: [ri@vivara.com.br](mailto:ri@vivara.com.br)

Tel.: 11 3896-2736 / 11 3896-2721



VIVARA



# VIVARA

Earnings Release

First Quarter of 2022



São Paulo, May 9, 2022 – Vivara Participações S.A. (B3: VIVA3), Brazil's largest jewelry chain, announces today its results for the 1st quarter of 2022.

## HIGHLIGHTS

- Record Gross Revenue (net of returns) in 1Q22 of **R\$410.9 million** and solid growth of **50.3%** in relation to 1Q21.
- Growth of **41.7%** in same-store sales (SSS) <sup>(1)</sup> in relation to 2021.
- Consolidation of **Joias em Ação Project**, which accounted for **31.2%** of digital sales in 1Q22.
- Gross Profit** of **R\$228.2 million**, with **Gross Margin** of **67.6%** in 1Q22, up **2,1 p.p.** from 1Q21.
- In the quarter, **Adjusted EBITDA<sup>(2)</sup>** totaled **R\$51.2 million**, with **Adjusted EBITDA Margin** of **15.2%**, up **1040 bps** from 1Q21.
- Net income in the quarter totaled **R\$45.9 million**, with **Net Margin** of **13.6%**.
- ROIC** of **42,1%** in the quarter versus **24,0%** in 1Q21.
- Publication of Company's **Sustainability Report** in May. Report on the evolution of sustainability indicators, reinforcing Vivara's commitment to responsible mining and the development of the supply chain.



## FINANCIAL HIGHLIGHTS

| Main Key Ratios (R\$, 000)                              | 1Q22            | 1Q21           | Δ % 22vs21     |
|---|-----------------|----------------|----------------|
| Gross Revenue (net of return)                           | 410,860         | 273,328        | 50.3%          |
| <b>Net Revenue</b>                                      | <b>337,424</b>  | <b>217,730</b> | <b>55.0%</b>   |
| <b>Gross Profit</b>                                     | <b>228,151</b>  | <b>142,693</b> | <b>59.9%</b>   |
| <i>Gross Margin (%)</i>                                 | 67.6%           | 65.5%          | 208 bps        |
| <b>Adjusted EBITDA <sup>(2)</sup></b>                   | <b>51,246</b>   | <b>10,495</b>  | <b>388.3%</b>  |
| <i>Adjusted Ebitda Margin (%)</i>                       | 15.2%           | 4.8%           | 1037 bps       |
| <b>Net Income</b>                                       | <b>45,922</b>   | <b>3,913</b>   | <b>1073.7%</b> |
| <i>Net Margin (%)</i>                                   | 13.6%           | 1.8%           | 11.8 p.p.      |
| <b>SSS<sup>(1)</sup> (physical stores + e-commerce)</b> | <b>41.7%</b>    | <b>2.5%</b>    | <b>na</b>      |
| <b>Operational Cash Generation<sup>(3)</sup></b>        | <b>(44,941)</b> | <b>16,017</b>  | <b>-380.6%</b> |

(1) Same-Store Sales (SSS) considers gross revenue, net of returns, from stores in operation for 12 months, as well as revenues from e-commerce, and excludes permanent store closures.

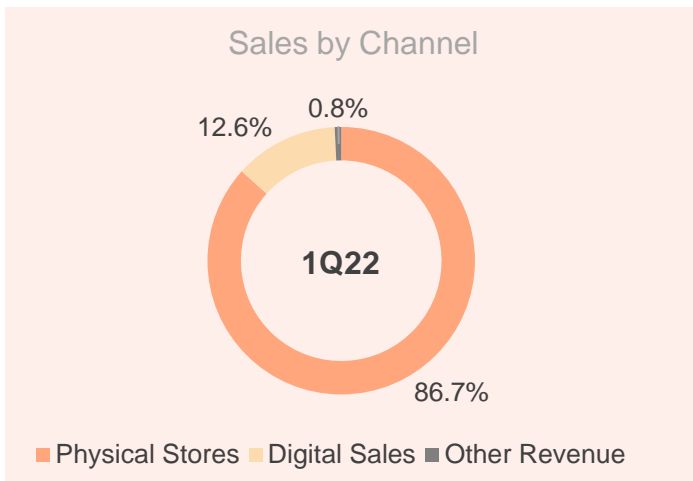
(2) EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) is a non-accounting measurement disclosed by the Company in compliance with CVM Instruction 527/12. The fixed portion of rent expenses, shown here, is booked in the Statement of Cash Flows as "Lease of Right-of-Use Assets" due to the adoption of IFRS 16. More detailed information on the accounting standard is available in Note 27 to the Financial Statements of the Company.

(3) Managerial, non-accounting measurement prepared by the Company that does not fall under the scope of independent audit.

## GROSS REVENUE (Net of Returns)

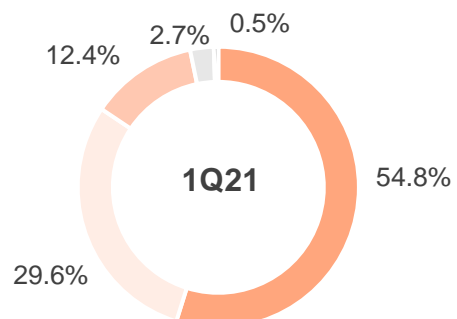
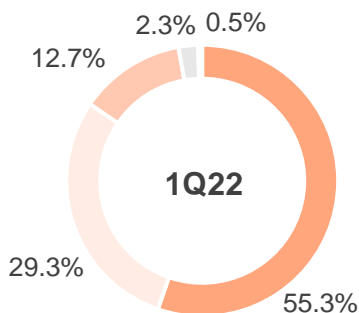
- Gross revenue, net of returns, grew 50.3% from 1Q21, driven by the efficient strategy of increasing the product mix at stores and digital channels, combined with the accelerated expansion of Vivara and Life by Vivara stores in the last 12 months.
- Same Store Sales increased 41.7% in relation to 1Q21. Net revenue came to R\$337.4 million, up 55.0% from 1Q21.

| Revenue per channel (R\$, 000)            | 1Q22           | 1Q21           | Δ % 22vs21   |
|---|----------------|----------------|--------------|
| <b>Gross Revenue (net of return)</b>      | <b>410,860</b> | <b>273,328</b> | <b>50.3%</b> |
| Physical Stores                           | 356,030        | 213,007        | 67.1%        |
| Vivara Stores                             | 322,550        | 200,920        | 60.5%        |
| Life Stores                               | 25,873         | 4,723          | 447.9%       |
| Kioks                                     | 7,608          | 7,364          | 3.3%         |
| Digital Sales                             | 51,605         | 57,930         | -10.9%       |
| Others                                    | 3,224          | 2,392          | 34.8%        |
| Deductions                                | (73,437)       | (55,598)       | 32.1%        |
| <b>Net Revenue</b>                        | <b>337,424</b> | <b>217,730</b> | <b>55.0%</b> |
| <b>SSS (physical stores + e-commerce)</b> | <b>41.7%</b>   | <b>2.5%</b>    | <b>na</b>    |



## SALES BY CATEGORY

- In the quarter, the mix remains stable, with strong growth in all categories.



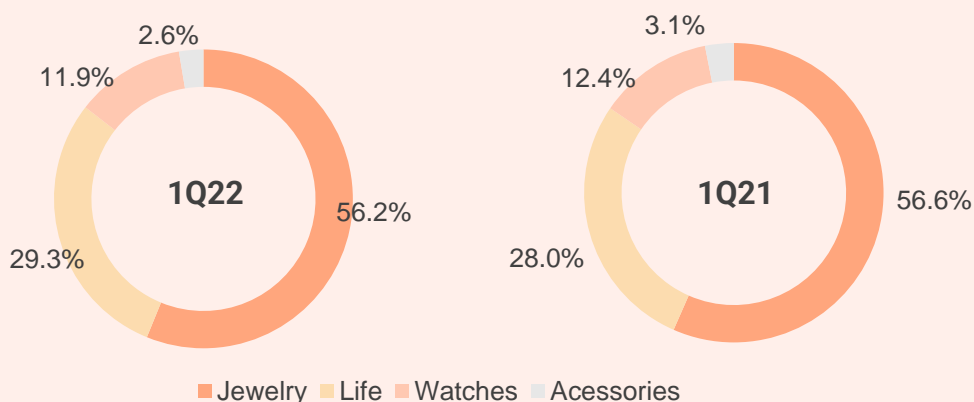
Jewelry Life Watches Accessories Services

## GROSS REVENUE (Net of Returns) (continued)

### SALES AT PHYSICAL STORES

- In 1Q22, the Company recorded a 67.1% expansion in physical store sales, when compared to 1Q21, with SSS of 61.5% and robust growth in all categories.
- Noteworthy in the sales mix of physical stores is the growth of 130 bps in the Life category in relation to 1Q21. This behavior is mainly explained by the increase of 22 exclusive stores of the Life by Vivara concept added to the park, throughout 2021.

### SALES MIX OF PHYSICAL STORES



### SALES AT PHYSICAL STORES – BY CHANNEL

| Breakdown by Business (R\$, 000) |                                      | 1Q22           | 1Q21           | Δ 22vs21      |
|----------------------------------|--------------------------------------|----------------|----------------|---------------|
| Vivara                           | Number of Stores                     | 231            | 208            | 23            |
|                                  | Store Rollouts                       | 2              | 0              | -             |
|                                  | Sales Area (m <sup>2</sup> )         | 21,098         | 18,983         | 11.1%         |
|                                  | <b>Gross Revenue (net of return)</b> | <b>322,550</b> | <b>200,920</b> | <b>60.5%</b>  |
| Life                             | Number of Stores                     | 35             | 13             | 22            |
|                                  | Store Rollouts                       | 2              | 0              | -             |
|                                  | Sales Area (m <sup>2</sup> )         | 2,479          | 640            | 287.1%        |
|                                  | <b>Gross Revenue (net of return)</b> | <b>25,873</b>  | <b>4,723</b>   | <b>447.9%</b> |
| Kiosk                            | Number of Stores                     | 24             | 38             | (14)          |
|                                  | Store Rollouts                       | -2             | -8             | -             |
|                                  | Sales Area (m <sup>2</sup> )         | 155            | 245            | -36.7%        |
|                                  | <b>Gross Revenue (net of return)</b> | <b>7,608</b>   | <b>7,364</b>   | <b>3.3%</b>   |

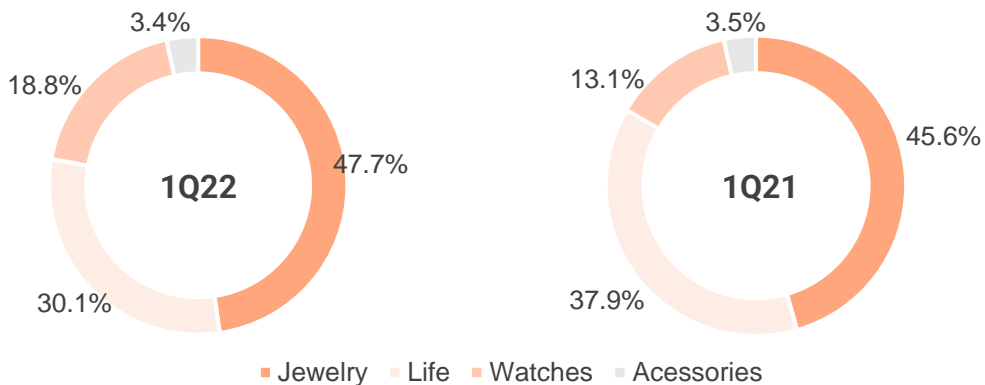
- Vivara stores, which totaled 231 at the end of the period, registered Gross Revenue (net of returns) of R\$322.5 million in 1Q22, up 60.5% from 1Q21. Combined with the expansion, the efficient mix and health inventory coverage fueled the strong performance by the channel, which also registered growth in same-store sales. In addition to the resumption of social events and less restrictions, added to the return of commercial areas, which contribute to the increase in the flow in malls.
- Stand-alone Life stores accounted for 7.3% of revenue from the physical channel, ending the quarter with 35 units and total sales area of 2,479 m<sup>2</sup>. Gross Revenue (net of returns) from the channel totaled R\$25.9 million in the quarter, growing 447.9% year on year.
- The decline in revenue from kiosks was due to the conversion of the channel into Life stores. In the last 12 months, the Company reduced the number of kiosks in operation by 14.

# GROSS REVENUE (Net of Returns) (continued)

## DIGITAL SALES

💎 In 1Q22, digital sales reached R\$51.6 million, down 10.9% compared to the same period last year, representing a 12.6% share of total sales in the quarter. The reduction in sales was mainly for the fact that the digital sales benefited during the restrictions still in place in the second half of March 2021, as well as the elimination of the mandatory use of masks, social distancing and the resumption of commercial activities at the beginning of 2022, increasing traffic in malls. Furthermore, we reduced promotional campaigns at the beginning of 2022, towards reducing dependence on discounts on the digital channel. The platform remains an important showcase, increasingly contributing to the conversion of sales in physical stores.

### DIGITAL SALES MIX

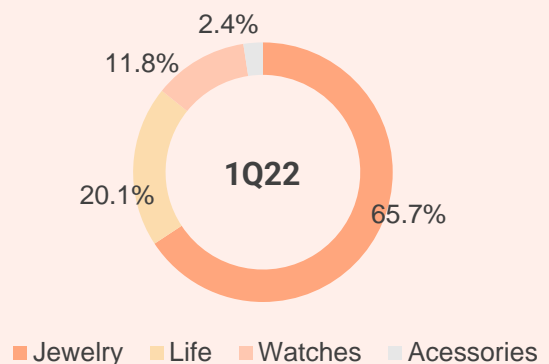


(\*) Includes sales of Joias em Ação Project

## JOIAS EM AÇÃO

💎 In 2022, the Joias em Ação program accounted for 31.2% of digital sales, totaling R\$16.1 million, declining 24.0% in relation to 2021, when we were still facing a scenario of restrictions at some stores due to the pandemic. The program's healthy performance underscores the importance of assisted sale to improve the digital shopping experience and its role as a driver of the channel's sales mix.

### SALES MIX – JOIAS EM AÇÃO



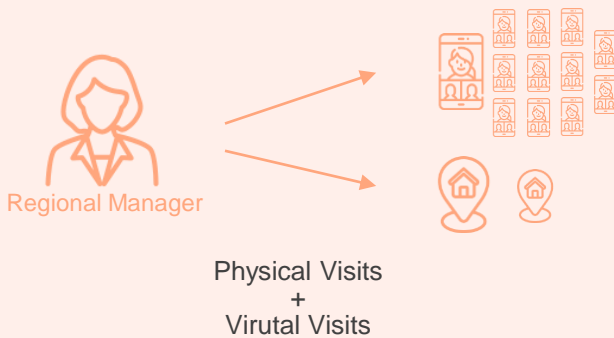
## PROXIMITY TO OUR CUSTOMERS

Our teams have been working intensively to reach out to our customers, either physically or virtually. The product mix strategy, governance and training of store teams have guided us on the path of constantly strengthening the brand, which is one of Vivara's most important foundations.

### GOVERNANCE AT STORES

We expanded and modernized our governance initiatives with the focus on the continuous improvement in the buying experience of customers and the satisfaction of our store teams.

#### Current Governance



We increased the frequency of visits of regional managers to stores, combining a new schedule of physical visits with the implementation of virtual visits, which ensured better monitoring of processes and greater proximity between regional managers and the stores under their responsibility.

We also increased the agility of finding solutions, setting up specific squads with the business areas directly linked to stores, and revised the premises and processes in the remuneration of store teams, aiming at increasing team engagement, seeking service excellence.

### SALES CONVENTION

To prepare our team for the Mother's Day sales season, in April we held the Mothers Convention, a motivational event that addressed our commercial strategy and unveiled the collections to be launched for the occasion. Called "Vivara Connections", It was an invitation to our team to connect to our strategy, our brands and products, and our purpose.

The event, which was held virtually for almost 2,000 people, was attended by our CEO, the chief commercial officer and guests, who talked about product launches, trends, communication campaigns and training strategy. We also invited a special speaker - Rachel Maia, a businesswoman, director, black woman and mother, who shared her trajectory, which underlines our purpose of valuing diversity and our commitment to gender equality.

For the first time, we translated into Brazilian sign language, which will take place at our main events: another step taken in favor of inclusion and equality within Vivara.

We also had sweepstakes and an affectionate surprise for long-time employees: a Confidential File featuring testimonials from their children and mothers.



## PROXIMITY TO OUR CUSTOMERS (continued)

### LAUNCHES

In the almost 60 years of Vivara, we have been increasingly focusing on design, technology and the quality of our products. We began 2022 with an extensive assortment of products and a focus on assertive collection launches, to increasingly offer our customers the best buying experience in choosing the perfect gift.

#### Life P&B ●

classic colors and modern design.



#### Life Travels ●

Expanding the collection, invites the customer to tell their stories through jewelry.



#### Life Disney's Princesses ●

Complementing the collection, with sophisticated design and gemstones.



#### Vivara Rainbow ●

Colored and light gemstones.

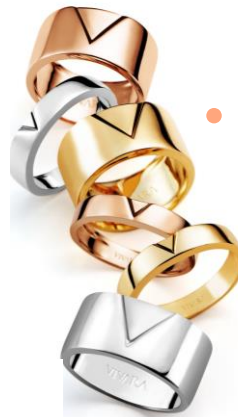


#### Life Pets ●

Partnership with the NGO Ampara Animal, Parceria com a ONG Ampara Animal and launch of customizable plaques .

#### Vivara V ●

Having been present since 2017 with the triangle representing the brand's "V", this quarter's launch focuses on stackable and minimalism trends. Rose gold, yellow and white gold jewelry, some with diamond details.



#### Life Shambala ●

Expression of energy, desires and feelings in 5 types of stones with vibrant colors.



#### Life Love II ●

Silver and rosé bath, with hearts as the central theme.



#### Vivara Weeding and Solitaire Rings ●

Launch with variations of gold coloring and diamond points.



#### Life Provence ●

Campaign in partnership with Marina Ruy Barbosa and inspired by the lavender fields of southern France.



## GROSS PROFIT AND GROSS MARGIN

| Gross Profit (R\$, 000) and Gross Margin (%)     | 1Q22             | 1Q21            | Δ % 22vs21   |
|--|------------------|-----------------|--------------|
| <b>Net Revenue</b>                               | <b>337,424</b>   | <b>217,730</b>  | <b>55.0%</b> |
| <b>Total costs</b>                               | <b>(109,272)</b> | <b>(75,037)</b> | <b>45.6%</b> |
| Acquisition of input, raw materials and products | (95,593)         | (67,699)        | 41.2%        |
| <i>% Net Revenue</i>                             | -28.3%           | -31.1%          | 276 bps      |
| Factory Expenses                                 | (13,679)         | (7,338)         | 86.4%        |
| <i>% Net Revenue</i>                             | -4.1%            | -3.4%           | -68 bps      |
| Personal   | (10,956)         | (5,709)         | 91.9%        |
| <i>% Net Revenue</i>                             | -3.2%            | -2.6%           | -62 bps      |
| Factory expenses                                 | (1,651)          | (916)           | 80.3%        |
| <i>% Net Revenue</i>                             | -0.5%            | -0.4%           | -7 bps       |
| Depreciation                                     | (1,072)          | (714)           | 50.2%        |
| <i>% Net Revenue</i>                             | -0.3%            | -0.3%           | 1 bps        |
| <b>Gross profit</b>                              | <b>228,151</b>   | <b>142,693</b>  | <b>59.9%</b> |
| <i>Gross margin %</i>                            | 67.6%            | 65.5%           | 208 bps      |

💎 Gross Profit in 1Q22 totaled R\$228.2 million, up 59.9% year on year, with Gross Margin increasing 208 bps to 67.6%.

💎 Gross Margin of 67.6% in 1Q22 reflects the wide acceptance of the collections launched during the period combined with the adequate inventory mix in all categories. The additional efficiency in cost management was partially offset by the effect of the increase in the plant's structure, due to the higher volume of internal production.



## OPERATING EXPENSES

| Operating Expenses (R\$, 000)                              | 1Q22             | 1Q21             | Δ % 22vs21    |
|--|------------------|------------------|---------------|
| <b>Operating Expenses</b>                                  | <b>(156,169)</b> | <b>(117,541)</b> | <b>32.9%</b>  |
| <i>Operating Expenses/Net Revenue (%)</i>                  | -46.3%           | -54.0%           | 770 bps       |
| Selling Expenses   | (113,829)        | (84,920)         | 34.0%         |
| <i>Selling Expenses/Net Revenue (%)</i>                    | -33.7%           | -39.0%           | 527 bps       |
| General and Administrative Expenses                        | (42,340)         | (32,622)         | 29.8%         |
| <i>General and Administrative Expenses/Net Revenue (%)</i> | -12.5%           | -15.0%           | 243 bps       |
| <b>Other Operating Expenses</b>                            | <b>(2,144)</b>   | <b>(866)</b>     | <b>147.5%</b> |
| <b>Total Operating Expenses</b>                            | <b>(158,313)</b> | <b>(118,408)</b> | <b>33.7%</b>  |

💎 In 1Q22, Operating Expenses (SG&A) reached R\$156.1 million, corresponding to 46.3% of Net Revenue, a reduction of 7.7 p.p. compared to 1Q21.

💎 Selling Expenses grew 34.0% in the period, although were diluted by 5.3 p.p. with the strong sales growth presented. The improvement is mainly explained by the reduction (i) of 2.9 p.p. in personnel expenses, (ii) of 0.8 p.p. in rent and condominium expenses and (iii) 0.6 p.p. in freight expenses.

## OPERATING EXPENSES (continued)

- General and Administrative Expenses grew 29.8% compared to 1Q21, however also showed a dilution of 2.4 p.p. The improvement can be explained by the reduction (i) of 1.5 p.p. in personnel expenses and (ii) 1.4 p.p. in contracted services from third parties.
- R\$ 2.1 million were registered in Other Operating Expenses in the quarter, mainly due to the adequacy of provisions.

## ADJUSTED EBITDA AND ADJUSTED EBITDA MARGIN

| EBITDA Reconciliation (R\$, 000)           | 1Q22          | 1Q21          | Δ % 22vs21      |
|--|---------------|---------------|-----------------|
| <b>Net Income</b>                          | <b>45,922</b> | <b>3,913</b>  | <b>1073.7%</b>  |
| (+) Income and Social Contribution Taxes   | (11,207)      | (3,542)       | 216.4%          |
| (+) Financial Result                       | 9,786         | 8,684         | 12.7%           |
| (+) Depreciation and Amortization          | 26,409        | 15,944        | 65.6%           |
| <b>Total EBITDA</b>                        | <b>70,910</b> | <b>24,999</b> | <b>183.7%</b>   |
| (-) Rental expense (IFRS16) <sup>(4)</sup> | (19,664)      | (14,504)      | 35.6%           |
| <b>Adjusted EBITDA</b>                     | <b>51,246</b> | <b>10,495</b> | <b>388.3%</b>   |
| <i>Adjusted EBITDA Margin (%)</i>          | <i>15.2%</i>  | <i>4.8%</i>   | <i>1037 bps</i> |

(4) The fixed portion of rent expenses, shown here, is booked in the Statement of Cash Flows as "Lease of Right-of-Use Assets" due to the adoption of IFRS 16. More detailed information on the accounting standard is available in Note 26 to the Financial Statements of the Company.

- In the quarter, the Company recorded Adjusted EBITDA of R\$51.2 million, with Net Adjusted Margin of 15.2%.
- The significant growth of 1037 bps is due to the brisk sales pace, optimum inventory mix, right pricing strategy and budgetary discipline of the Company.



## NET INCOME AND NET MARGIN

| Net Income (R\$'000)                     | 1Q22          | 1Q21          | Δ % 22vs21      |
|--|---------------|---------------|-----------------|
| <b>Adjusted EBITDA</b>                   | <b>51,246</b> | <b>10,495</b> | <b>388.3%</b>   |
| (-) Rental expense (IFRS16)              | 19,664        | 14,504        | 35.6%           |
| (+) Depreciation and Amortization        | (26,409)      | (15,944)      | 65.6%           |
| (+) Financial Result                     | (9,786)       | (8,684)       | 12.7%           |
| (+) Income and Social Contribution Taxes | 11,207        | 3,542         | 216.4%          |
| <b>Net Income</b>                        | <b>45,922</b> | <b>3,913</b>  | <b>1073.7%</b>  |
| <i>Net Income Margin (%)</i>             | <i>13.6%</i>  | <i>1.8%</i>   | <i>1181 bps</i> |

- The Company registered Net Income of R\$45.9 million in 1Q22 and Net Margin of 13.6%, up 1181 bps from 1Q21. As in recent quarters, the acceleration of production activities at the Manaus plant has benefited the Income Tax and Social Contribution line, once again ensuring greater proximity between net and operating income.

## DEBT

| Net Debt (R\$, 000)                               | 1Q22             | 2021             | Δ %           |
|---|------------------|------------------|---------------|
| <b>Gross Debt</b>                                 | <b>285,467</b>   | <b>291,213</b>   | <b>-2.0%</b>  |
| Short Term  | 151,602          | 127,176          | 19.2%         |
| Long Term   | 133,864          | 164,037          | -18.4%        |
| Cash and cash equivalents and Securities          | 579,605          | 653,700          | -11.3%        |
| <b>Net Debt</b>                                   | <b>(294,139)</b> | <b>(362,487)</b> | <b>-18.9%</b> |
| Adjusted EBITDA LTM ( <i>last twelve months</i> ) | 342,141          | 301,390          | 13.5%         |
| <b>Net Debt/Adjusted Ebitda</b>                   | <b>- 0.9x</b>    | <b>- 1.2x</b>    | <b>na</b>     |

💡 In 1Q22, Net Cash of the Company decreased 18.9% from December 2021, mainly due to investments in working capital and in the Company's expansion plan.

## CAPEX

| Investments (R\$, 000)       | 1Q22          | 1Q21          | Δ % 22vs21     |
|------------------------------|---------------|---------------|----------------|
| <b>Total Capex</b>           | <b>23,869</b> | <b>12,950</b> | <b>84.3%</b>   |
| New Stores                   | 10,411        | 4,787         | 117.5%         |
| Reforms and Maintenance      | 4,258         | 1,822         | 133.7%         |
| Factory                      | 4,411         | 3,502         | 26.0%          |
| Systems/IT                   | 4,185         | 2,838         | 47.5%          |
| Others                       | 604           | 0             | na             |
| <b>CAPEX/Net Revenue (%)</b> | <b>7.1%</b>   | <b>5.9%</b>   | <b>113 bps</b> |

💡 In 1Q22, investments totaled R\$23.9 million, up 84.3% from 1Q21, mainly due to: (i) the increase in renovations to improve the store network, in order to adapt to the new layout; (ii) the acceleration of the plan for organic expansion of Vivara and Life; and (iii) the continuation of heavier investments in IT and systems as part of the technological structuring strategy

## CASH GENERATION

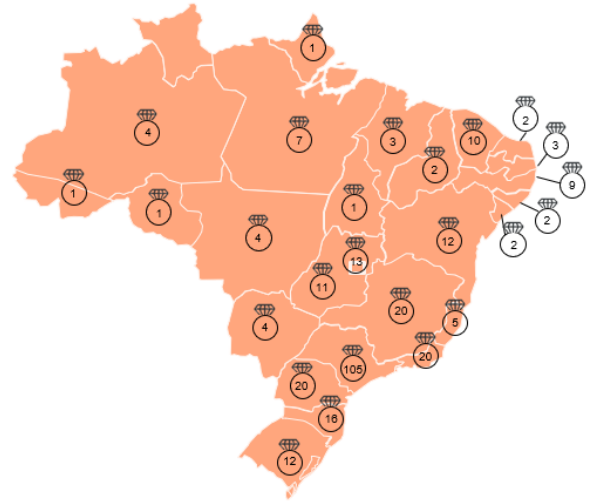
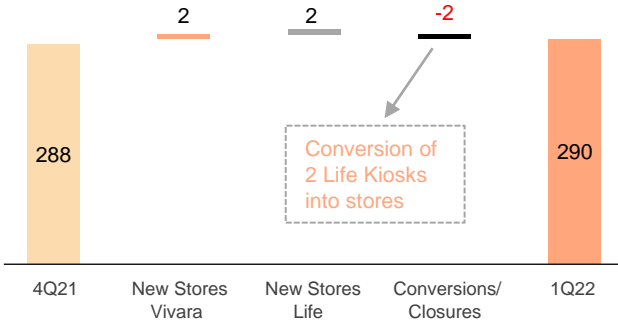
| Cash Flow (R\$, 000)                              | 1Q22            | 1Q21          | Δ % 22vs21      |
|---|-----------------|---------------|-----------------|
| <b>Net Income</b>                                 | <b>45,922</b>   | <b>3,913</b>  | <b>1073.7%</b>  |
| (+/-) Income and Social Contribution Taxes/Others | 866             | (186)         | 566.0%          |
| <b>Adjusted Net Income</b>                        | <b>46,787</b>   | <b>3,727</b>  | <b>1155.4%</b>  |
| <b>Working Capital</b>                            | <b>(91,728)</b> | <b>12,290</b> | <b>-846.4%</b>  |
| Trade receivables                                 | 108,434         | 125,268       | -13.4%          |
| Inventories                                       | (92,630)        | (47,521)      | 94.9%           |
| Trade payables                                    | 14,435          | (9,023)       | 260.0%          |
| Recoverable taxes                                 | (9,212)         | 23,817        | -138.7%         |
| Taxes payable                                     | (70,581)        | (60,264)      | 17.1%           |
| Other assets and liabilities                      | (42,175)        | (19,988)      | 111.0%          |
| <b>Cash from Management Operating Activities</b>  | <b>(44,941)</b> | <b>16,017</b> | <b>-380.6%</b>  |
| Capex   | (23,869)        | (12,950)      | 84.3%           |
| <b>Free Cash Generation (5)</b>                   | <b>(68,810)</b> | <b>3,067</b>  | <b>-2343.3%</b> |

(5) This is a managerial, non-accounting measurement prepared by the Company, which is not in the scope of independent audit.

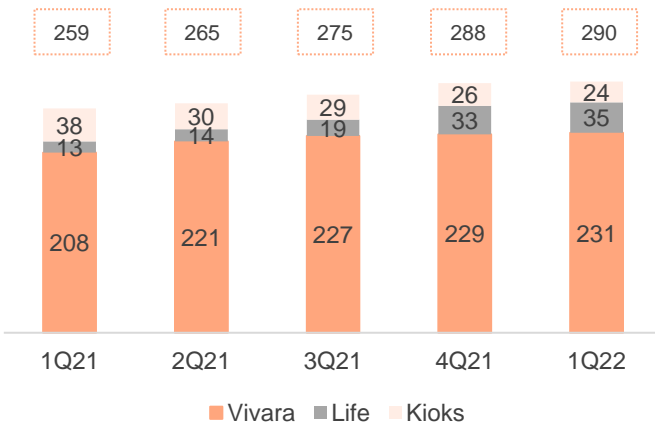
💡 The Company consumed free cash of R\$68.8 million in 1Q22, R\$71.8 million more than in 1Q21, mainly due to resumption of operations and, consequently, increase in working capital allocation and resumption of investments in the Company's expansion plan.

# EXPANSION

## 1Q22 EXPANSION



## EXPANSION



| Distribution by region |     |
|------------------------|-----|
| Southeast              | 58% |
| South                  | 19% |
| North                  | 6%  |
| Northeast              | 17% |
| Midwest                | 12% |

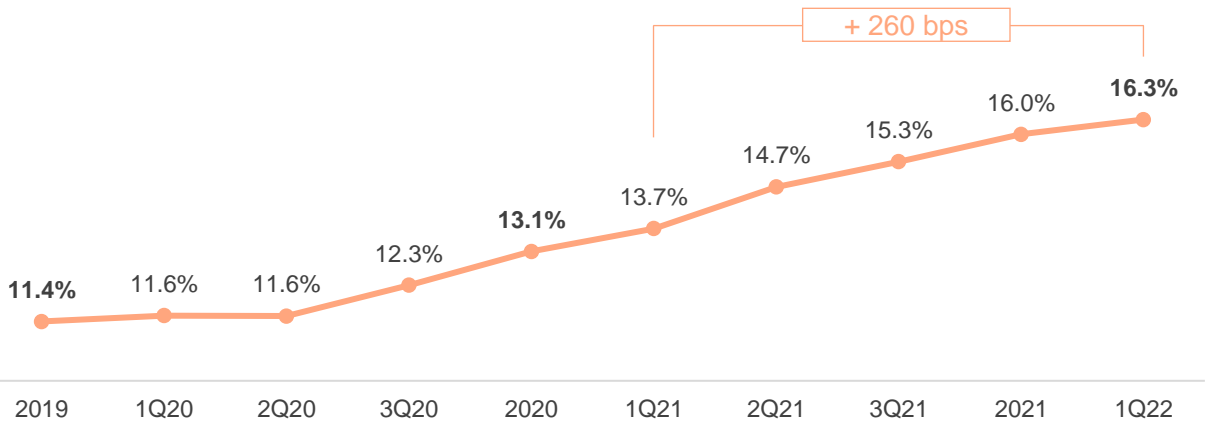
| New stores by region |     |
|----------------------|-----|
| Southeast            | 75% |
| South                | 0%  |
| North                | 0%  |
| Northeast            | 0%  |
| Midwest              | 25% |



OUTLOOK

- 2022** – We remain optimistic about the opportunity that the year still offers us. The end of the mandatory use of masks, the return of activity in most commercial regions, as well as the return of festive events and various celebrations have heated up our points of sale and provided the continuity of a good pace of growth throughout the first half of 2Q22, even in a scenario of greater pressure on consumer income from inflation and high interest rates. We observe carefully possible impacts on our business from possible exchange rate volatility and its corresponding impact on the price of our main inputs. So far, we've taken advantage of opportunities to buy metals at prices below average inventory cost, making the job of managing production costs a little less challenging in this fast-paced growth trajectory.
- Expansion** – While we were negotiating the closing of the 35 contracts already confirmed for the expected expansion in the year from 50 to 60 new stores, we also focused our efforts on the renovation of another 8 stores, with even higher sales expected. We will continue to accelerate expansion over the next few quarters.
- E-commerce** – In the coming months, we will see important moves for Vivara, such as the exchange of the e-commerce platform, which should bring a material increase in the digital experience of our customers. We will migrate to a much faster and more agile platform, enabling navigation with less friction, less information loading time, the possibility of working with high-definition content and images and developing new functionalities or improving existing ones, such as wish list, measurement guide, regionalization and product customization. In addition, we will have a technological environment that was developed to facilitate the integration between different platforms quickly and with less need for future investments.
- Market Share** – According to the observed data, the jewelry and watches market has returned to delivering healthy growth rates in the first quarter of the year. The Company continues the structural projects envisaged in its strategic plan, confident of retaining and expanding its market leadership. In 1Q22, the Company gained market share of 30 bps, accumulating 260 bps expansion in the last twelve months, driven not only by the opening of physical stores, but mainly by the assertiveness in the launch of collections and efficient management of the mix and price of products.

Market share headway



Source: Euromonitor, ICVA and Company Data

# STATEMENT OF INCOME

| Financial Statements (R\$ ,000)                     | 1Q22             | 1Q21             | Δ % 22vs21     |
|---|------------------|------------------|----------------|
| <b>Sales Gross Revenue</b>                          | <b>508,570</b>   | <b>339,918</b>   | <b>49.6%</b>   |
| <b>Service Gross Revenue</b>                        | <b>1,995</b>     | <b>1,412</b>     | <b>41.2%</b>   |
| Exchange and Return                                 | (73,437)         | (55,598)         | 32.1%          |
| Gross Revenue Deductions                            | (99,705)         | (68,002)         | 46.6%          |
| <b>Net Revenue</b>                                  | <b>337,424</b>   | <b>217,730</b>   | <b>55.0%</b>   |
| (-) Cost of Sold Goods                              | (108,201)        | (74,323)         | 45.6%          |
| (-) Depreciation and Amortization                   | (1,072)          | (714)            | 50.2%          |
| <b>(=) Gross Profit</b>                             | <b>228,151</b>   | <b>142,693</b>   | <b>59.9%</b>   |
| <b>(-) Operating Expenses</b>                       | <b>(183,650)</b> | <b>(133,638)</b> | <b>37.4%</b>   |
| <b>Sales</b>  | <b>(113,829)</b> | <b>(84,920)</b>  | <b>34.0%</b>   |
| Personal  | (55,294)         | (42,070)         | 31.4%          |
| Rentals and common area maintenance fees            | (11,753)         | (9,431)          | 24.6%          |
| Lease discounts                                     | 700              | 1,630            | -57.1%         |
| Freight   | (5,777)          | (5,066)          | 14.0%          |
| Commission on credit cards                          | (7,720)          | (4,641)          | 66.3%          |
| Outsourced services                                 | (3,418)          | (1,897)          | 80.1%          |
| Marketing/selling expenses                          | (18,745)         | (12,707)         | 47.5%          |
| Other selling expenses                              | (11,821)         | (10,737)         | 10.1%          |
| <b>General and Administratives</b>                  | <b>(42,340)</b>  | <b>(32,622)</b>  | <b>29.8%</b>   |
| Personal  | (21,183)         | (16,854)         | 25.7%          |
| Rentals and common area maintenance fees            | (299)            | (619)            | -51.7%         |
| Outsourced services                                 | (12,922)         | (11,414)         | 13.2%          |
| Other General and Administratives expenses          | (7,936)          | (3,735)          | 112.5%         |
| Depreciation and Amortization                       | (25,337)         | (15,230)         | 66.4%          |
| Share of profit (loss) of subsidiaries              | -                | -                | -              |
| Other Operating Expenses (Revenues)                 | (2,144)          | (866)            | -147.5%        |
| <b>(=) Profit (Losses) Before Financial Results</b> | <b>44,501</b>    | <b>9,055</b>     | <b>391.5%</b>  |
| <b>(=) Financial Result</b>                         | <b>(9,786)</b>   | <b>(8,684)</b>   | <b>12.7%</b>   |
| Financial Income (Expenses), net                    | 12,863           | 5,992            | 114.7%         |
| Finance costs, net                                  | (22,649)         | (14,677)         | 54.3%          |
| <b>(=) Operating Income</b>                         | <b>34,715</b>    | <b>370</b>       | <b>9274.0%</b> |
| Income and Social Contribution Taxes                | 11,207           | 3,542            | 216.4%         |
| <b>(=) Net Income</b>                               | <b>45,922</b>    | <b>3,913</b>     | <b>1073.7%</b> |

## BALANCE SHEET

| Balance Sheet (R\$, 000)                    | 3M22             | 2020             |
|---|------------------|------------------|
| <b>CURRENT ASSETS</b>                       |                  |                  |
| Cash and cash equivalents                   | 246,372          | 325,588          |
| Securities                                  | 147,313          | 141,707          |
| Trade receivables                           | 423,384          | 531,777          |
| Inventories                                 | 620,108          | 527,139          |
| Recoverable taxes                           | 44,654           | 47,627           |
| Prepaid expenses and other receivables      | 14,525           | 8,223            |
| Derivatives                                 | -                | 1,159            |
| <b>Total current assets</b>                 | <b>1,496,355</b> | <b>1,583,220</b> |
| <b>NONCURRENT ASSETS</b>                    |                  |                  |
| Securities                                  | 185,921          | 186,405          |
| Escrow deposits                             | 14,064           | 15,016           |
| Deferred income tax and social contribution | 137,136          | 112,318          |
| Derivatives                                 | -                | -                |
| Recoverable taxes                           | 168,457          | 156,048          |
| Property, plant and equipment               | 508,951          | 480,988          |
| Intangible assets                           | 20,663           | 29,874           |
| <b>Total noncurrent assets</b>              | <b>1,035,192</b> | <b>980,649</b>   |
| <b>TOTAL ASSETS</b>                         | <b>2,531,547</b> | <b>2,563,869</b> |
| <b>CIRCULANTE</b>                           |                  |                  |
| Suppliers                                   | 77,369           | 88,207           |
| Suppliers Agreement                         | 94,622           | 69,349           |
| Borrowings and financing                    | 151,602          | 127,176          |
| Payroll and related taxes                   | 69,047           | 78,046           |
| Taxes payable                               | 50,448           | 113,491          |
| Taxes in installments                       | 255              | 267              |
| Leases payable                              | 14,877           | 17,141           |
| Derivatives                                 | 485              | -                |
| Leasing liabilities                         | 56,445           | 59,920           |
| Interest on capital                         | 58,183           | 58,183           |
| Dividends payable                           | 12,709           | 12,709           |
| Other payables                              | 26,632           | 49,807           |
| <b>Total current liabilities</b>            | <b>612,674</b>   | <b>674,296</b>   |
| <b>NONCURRENT LIABILITIES</b>               |                  |                  |
| Labor and social security obligations       | 1,266            | 1,266            |
| Derivatives                                 | 6,246            | -                |
| Borrowings and financing                    | 133,864          | 164,037          |
| Taxes in installments                       | 590              | 633              |
| Provision for civil, labor and tax risks    | 16,465           | 17,054           |
| Leasing liabilities                         | 319,743          | 310,148          |
| Other payables                              | 3,451            | 3,703            |
| <b>Total noncurrent liabilities</b>         | <b>481,624</b>   | <b>496,842</b>   |
| <b>EQUITY</b>                               |                  |                  |
| Capital                                     | 1,105,381        | 1,105,381        |
| Legal reserve                               | 339,918          | 339,918          |
| Earnings reserves                           | 45,922           | 0                |
| Treasury Stocks                             | (1,908)          | -                |
| Options Granted                             | 978              | 473              |
| Retained earnings (accumulated losses)      | (53,041)         | (53,041)         |
| <b>Total equity</b>                         | <b>1,437,250</b> | <b>1,392,731</b> |
| <b>TOTAL LIABILITIES AND EQUITY</b>         | <b>2,531,547</b> | <b>2,563,869</b> |

## CASH FLOW

| Cash Flow (R\$ ,000)                                     | 1Q22            | 1Q21             | Δ % 22vs21     |
|--|-----------------|------------------|----------------|
| <b>Net Income</b>  | <b>45,922</b>   | <b>3,913</b>     | <b>1073.7%</b> |
| Adjust of Net Income                                     | 34,999          | 24,605           | 42.2%          |
| <b>Adjusted profit for the year</b>                      | <b>80,921</b>   | <b>28,518</b>    | <b>183.8%</b>  |
| Increase (decrease) in operating assets and liabilities: |                 |                  |                |
| Trade receivables  | 108,434         | 125,268          | -13.4%         |
| Inventories  | (92,630)        | (47,521)         | -94.9%         |
| Trade payables   | 14,435          | (9,023)          | 260.0%         |
| Recoverable taxes  | (9,212)         | 23,817           | -138.7%        |
| Taxes payable  | (70,581)        | (60,264)         | -17.1%         |
| Other assets and liabilities                             | (42,175)        | (19,988)         | -111.0%        |
| <b>Cash provided by operating activities</b>             | <b>(10,807)</b> | <b>40,808</b>    | <b>-126.5%</b> |
| Income tax and social contribution paid                  | (6,074)         | (2,535)          | -139.6%        |
| Paid interest on borrowing and financing                 | (2,786)         | (4,927)          | 43.5%          |
| Interest paid on leasing liabilities                     | (9,626)         | (8,203)          | -17.4%         |
| <b>Net cash provided by operating activities</b>         | <b>(29,293)</b> | <b>25,143</b>    | <b>-216.5%</b> |
| Property, plant and equipment                            | (19,632)        | (10,920)         | -79.8%         |
| Intangible assets  | (4,238)         | (2,030)          | -108.8%        |
| Others   | (7,029)         | (30,257)         | 76.8%          |
| <b>Cash Flow from Investments</b>                        | <b>(30,898)</b> | <b>(43,206)</b>  | <b>28.5%</b>   |
| Interest on capital / Dividends paid                     | (0)             | -                | -              |
| Borrowings and financings                                | -               | (103,319)        | 100.0%         |
| Righ-of-use leases                                       | (15,648)        | (9,126)          | -71.5%         |
| Others   | (3,377)         | 19,115           | -117.7%        |
| <b>Cash flow from financing activities</b>               | <b>(19,025)</b> | <b>(93,330)</b>  | <b>79.6%</b>   |
| <b>INCREASE (DECREASE) IN CASH AND CASH EQUIV.</b>       | <b>(79,216)</b> | <b>(111,394)</b> | <b>28.9%</b>   |
| Opening balance of cash and cash equivalents             | 325,588         | 477,319          | -31.8%         |
| Closing balance of cash and cash equivalents             | 246,372         | 365,925          | -32.7%         |

## NON-ACCOUNTING MEASURES

- **Adjusted EBITDA and Adjusted EBITDA Margin** - Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization (EBITDA) is a non-accounting measure disclosed by the Company in compliance with CVM Instruction 527/12. The above calculation is adjusted to eliminate non-recurring effects from the result and, to improve comparison, the effects from the adoption of CPC 06/IFRS 16, which came into effect on January 1, 2019, are also excluded, with such adjustments resulting in Adjusted EBITDA. Non-recurring effects are characterized by one-time effects on the Company's result. Since these amounts are not a recurring portion of the result, the Company chooses to make the adjustment so that Adjusted EBITDA considers only recurring numbers. The Company uses Adjusted EBITDA as a measure of performance for managerial purposes and for comparisons with peers.
- **Net Debt** - The Net Debt shown here is the result of the sum of short- and long-term loans in Current Liabilities and Non-Current Liabilities of the Company, subtracted from the sum of Cash and Cash Equivalents and Securities under the Current Assets and Non-Current Assets of the Company.
- The Company believes that the **Net Debt/Adjusted EBITDA ratio** helps in assessing its leverage and liquidity. **LTM Adjusted EBITDA** is the sum of EBITDA in the Last Twelve Months and is also an alternative to operational cash generation.
- **Adjusted EBITDA, Net Debt, Net Debt/LTM Adjusted EBITDA and Operational Cash Generation** presented in this release are not profitability measures as per the accounting practices adopted in Brazil and do not represent the cash flow during the periods and, hence, should not be considered alternative measures to results or cash flows.
- **Operating Cash Generation** shown here is a managerial measurement, resulting from the cash flow from operating activities presented in the Statement of Cash Flow (adjusted by "Lease of Right-of-Use Assets," which, after the adoption of CPC 06 / IFRS 16, is booked in the Statement of Cash Flow under financing activities.

## DISCLAIMER

The statements contained in this release related to the business outlook, operating and financial projections and growth prospects of Vivara S.A. are merely projections and as such are based exclusively on the expectations of the Company's management concerning the future of the business. Such forward-looking statements depend substantially on changes in market conditions, the performance of the Brazilian economy, the industry and international markets and are, therefore, subject to change without prior notice. All variations presented herein are calculated based on numbers in thousands of reais, as well as rounded figures.

This report includes accounting and non-accounting data, such as pro forma operating and financial information and projections based on expectations of the Company's Management. Note that the non-accounting figures have not been reviewed by the Company's independent auditors.

## INVESTOR RELATIONS

Otavio Lyra – Chief Financial and Investor Relations Officer  
Melina Rodrigues – IR Executive Manager  
Nathália Patente – IR Specialist  
Andressa Nunes – IR Analyst

Email: [ri@vivara.com.br](mailto:ri@vivara.com.br)  
Tel: 11 3896-2736 /11 3896-2721



VIVARA