



VIVARA

4T24 • VIDEOCONFERÊNCIA DE

RESULTADOS

PRINCIPAIS MENSAGENS 2024

Índice Vivara

- 2024 com crescimento de **17,3%** de receita bruta (líq. de devoluções) e significativo avanço da métrica de vendas mesmas lojas, com SSS atingindo **15,6%** no canal de lojas físicas, vs. **7,1%** em 2023, impulsionado pelo aprimoramento na alocação de estoques nas lojas Vivara.
- Receita líquida com crescimento de **17,8%** beneficiada pela dinâmica favorável da receita de subvenções (crédito presumido de ICMS) na linha de Deduções.

Índice de Vendas

Maior EBITDA ajustado da trajetória da Companhia:
R\$ 657,5 milhões | +37% vs 2023¹

Maior margem registrada da trajetória da Companhia:
25,5% | +3,6 p.p. ano contra ano

o Vhjo jt V

Lucro Líquido recorde de R\$ 653,4 milhões em 2024
+71% vs 2023¹



1. Mais detalhes no anexo desta apresentação

4T24

Q4 2024

RECEITA BRUTA | +14,3% vs 4T23
(Liq. de devoluções)

7Q81

SSS | Lojas Físicas
vs 11,8% no 4T23

Q1 2025

VENDAS FÍSICAS | +16,9% vs 4T23

Q2 2025

EBITDA AJUSTADO
+50,0% vs 4T23

SR8 1

MARGEM EBITDA AJUSTADO
+7,2 p.p. vs 4T23

Q3 2025

LUCRO LÍQUIDO

SR8 1

MARGEM LÍQUIDA

7RS%

NOVAS LOJAS
+2 Lojas Vivara e +21 Lojas Life

2024

Q4 2023

RECEITA BRUTA | +17,3% vs 2023
(Liq. de devoluções)

7Q81

SSS | Lojas Físicas
vs 7,1% em 2023

Q1 2024

VENDAS FÍSICAS | +19,5% vs 2023

Q2 2024

EBITDA AJUSTADO
+37,1% vs 2023

RU8 1

MARGEM EBITDA AJUSTADO
+3,6 p.p. vs 2023

Q3 2024

LUCRO LÍQUIDO

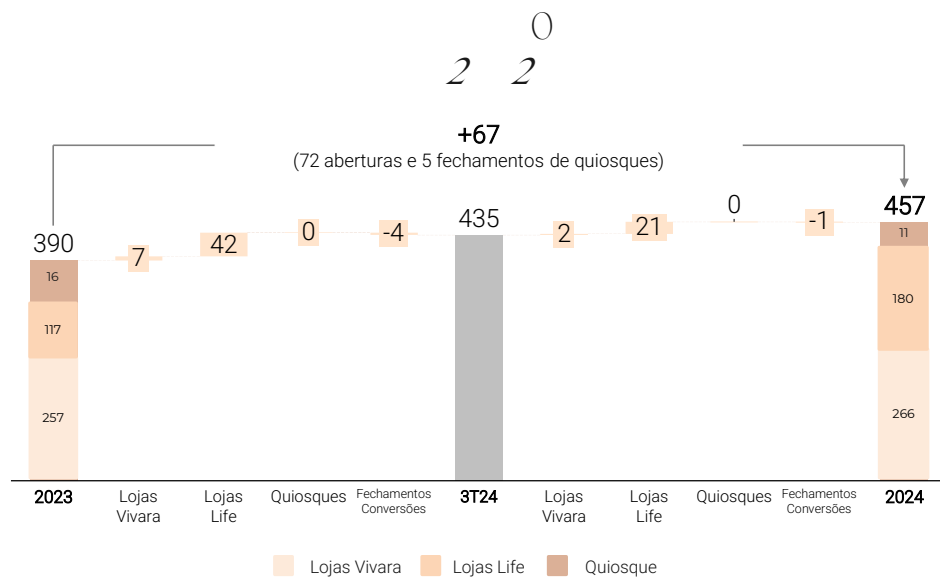
RU8 1

MARGEM LÍQUIDA

Q4 2024

GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL
Após IR, juros e arrendamentos

EXPANSÃO 2024

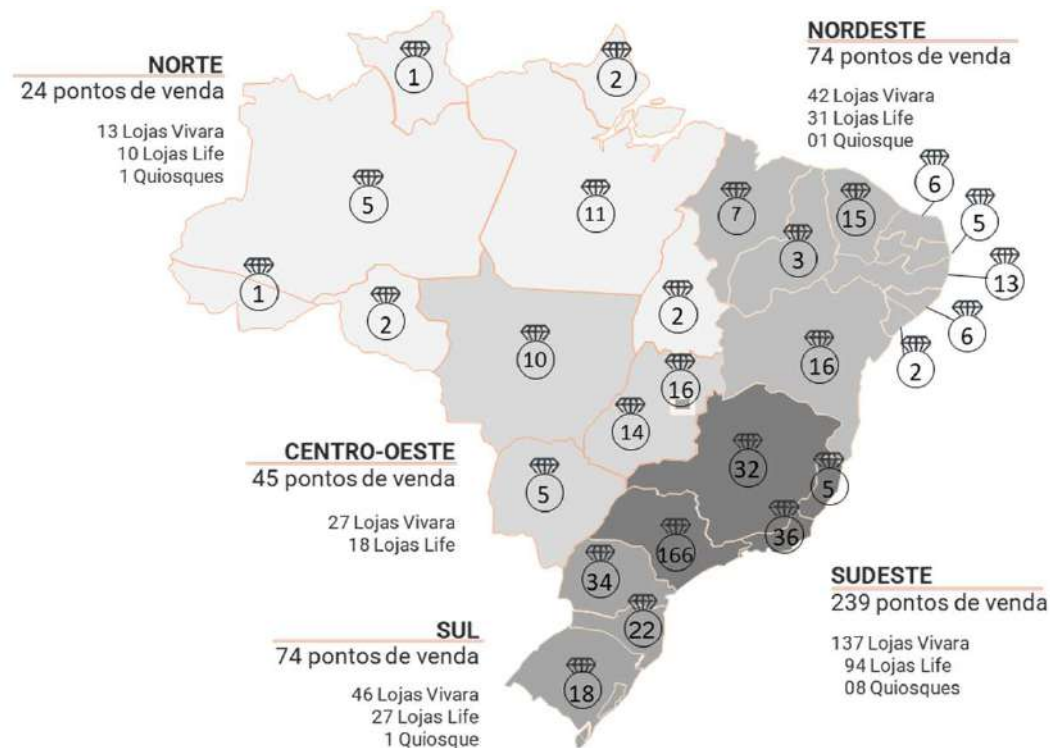


INTERNACIONAL | Fase exploratória – Avaliação para o médio & longo prazo



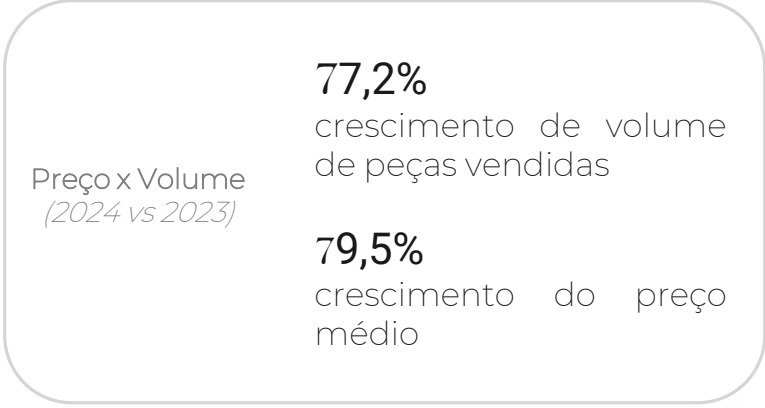
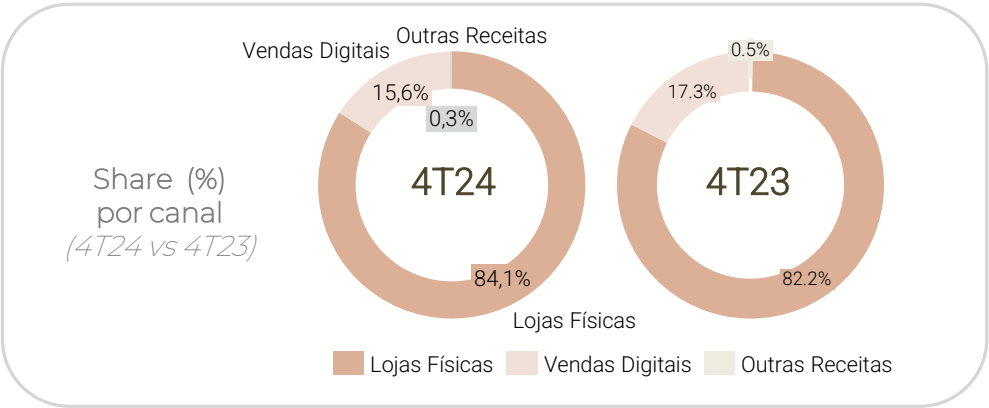
Projeto piloto:
1ª Loja Vivara fora do Brasil: Cidade do Panamá, Panamá inaugurada em Out/24

BRASIL | Continuidade da sólida expansão (maior relevância em lojas Life)



RECEITA

Receita por canal (R\$ mil)	4T24	4T23	Δ% 24vs23	2024	2023	Δ% 24vs23
Receita Bruta (Líq. de devoluções)	1.162.388	1.017.181	14,3%	3.271.246	2.788.016	17,3%
Lojas Físicas	977.727	836.141	16,9%	2.788.197	2.332.724	19,5%
Lojas Vivara	716.464	641.068	11,8%	2.118.336	1.864.885	13,6%
Lojas Life	254.534	184.011	38,3%	646.596	431.840	49,7%
Quiosques	6.729	11.062	-39,2%	23.265	35.999	-35,4%
Vendas Digitais	181.594	175.525	3,5%	469.827	438.630	7,1%
Outros	3.068	5.515	-44,4%	13.223	16.662	-20,6%
Deduções	(249.087)	(239.054)	4,2%	(694.133)	(601.041)	15,5%
Receita Líquida	913.301	778.127	17,4%	2.577.113	2.186.975	17,8%
SSS (lojas físicas)	10,3%	11,8%	na	15,6%	7,1%	na
SSS (lojas físicas + digital)	8,5%	15,0%	na	14,0%	12,4%	na



Ê0%LDJ 8 o o

Receita Bruta (líq. de dev)
+11,8% vs 4T23

DC&

Same Store Sales
4T24

7DD

crescimento da
categoria de Joias
vs 4T23

EJ J

lojas

T RT

Ê0%E8X

Receita Bruta (líq. de dev)
+13,6% vs 2023

DE8L

Same Store Sales
2024

7DJ 1

crescimento da
categoria de Joias
vs 2023

EGAL F 2

area de venda
+4,4% vs LY

RERT



Ê0%**EI G8** o o

Receita Bruta (líq. de dev)
+38,3% vs 4T23

DS

Same Store Sales
4T24

EJ

participação na receita do
canal físico
+4,0 p.p. vs 4T23

7ED%

no 4T24

T RT

Ê0%**JGJ8** o o

Receita Bruta (líq. de dev)
+49,7% vs 2023

EM8

Same Store Sales
2024

IJ

representatividade das lojas Life
nas vendas da categoria Life
+11,2 p.p. vs 2023

DMC%

63 novas lojas em 2024

RERT



ajejÓVn

T RT

Ê0%**DM8** o o

Receita Bruta (líq. de dev)
+3,5% vs 4T23

D81

Participação nas vendas totais
-1,6 p.p. vs 4T23

Á

Avanço das lojas como hubs de entrega de produtos para vendas digitais

-> **49%** das vendas digitais no trimestre através da modalidade OMS

RERT

Ê0%**GJN8M** o

Receita Bruta (líq. de dev)
+7,1% vs 2023

DGG

Participação nas vendas totais
-1,4 p.p. vs 2023

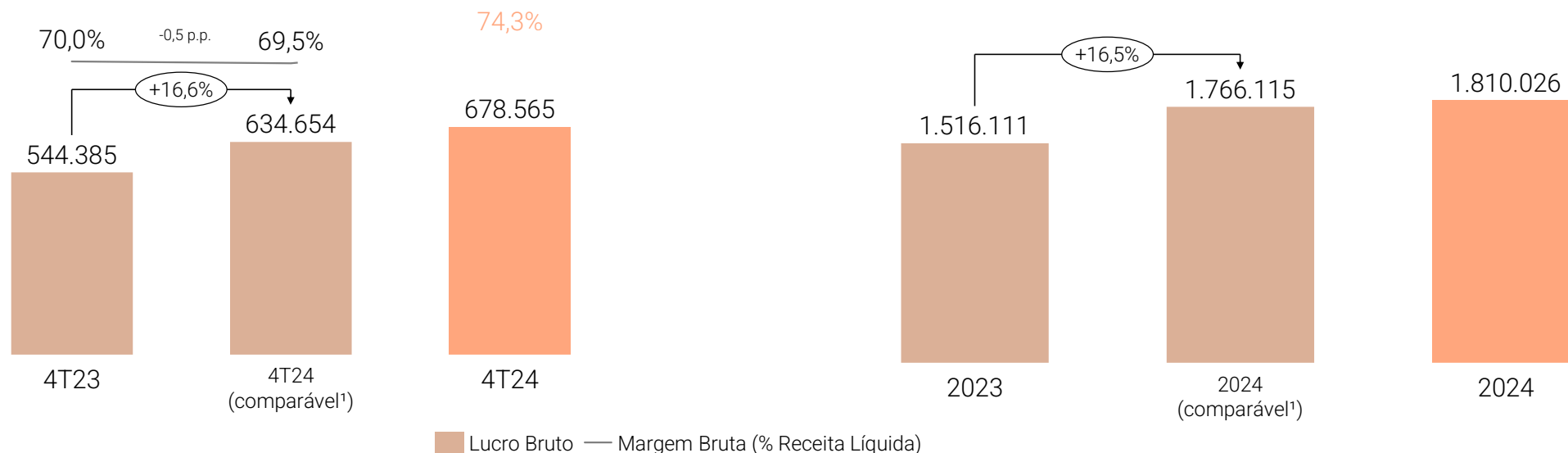
7DC81

Aumento da base de clientes ativos vs 2023



LUCRO BRUTO

60 i m i



T RT

Margem Bruta (comparável) de 69,5%
-0,5 p.p. vs 4T23

- Linha de CMV (ex-GGF¹) gerou **+1,0 p.p.** fruto do menor nível de descontos na sazonalidade e assertivo repasse de preço.
- Linha de pessoal pressionou em **1,5 p.p** na linha de pessoal devido incremento de headcount fabril (+60% YoY) em curva de maturação
- O efeito da contabilização do GGF¹, impactou em **+4,8p.p.** no trimestre, de maneira a alcançarmos uma margem bruta de 74,3%.

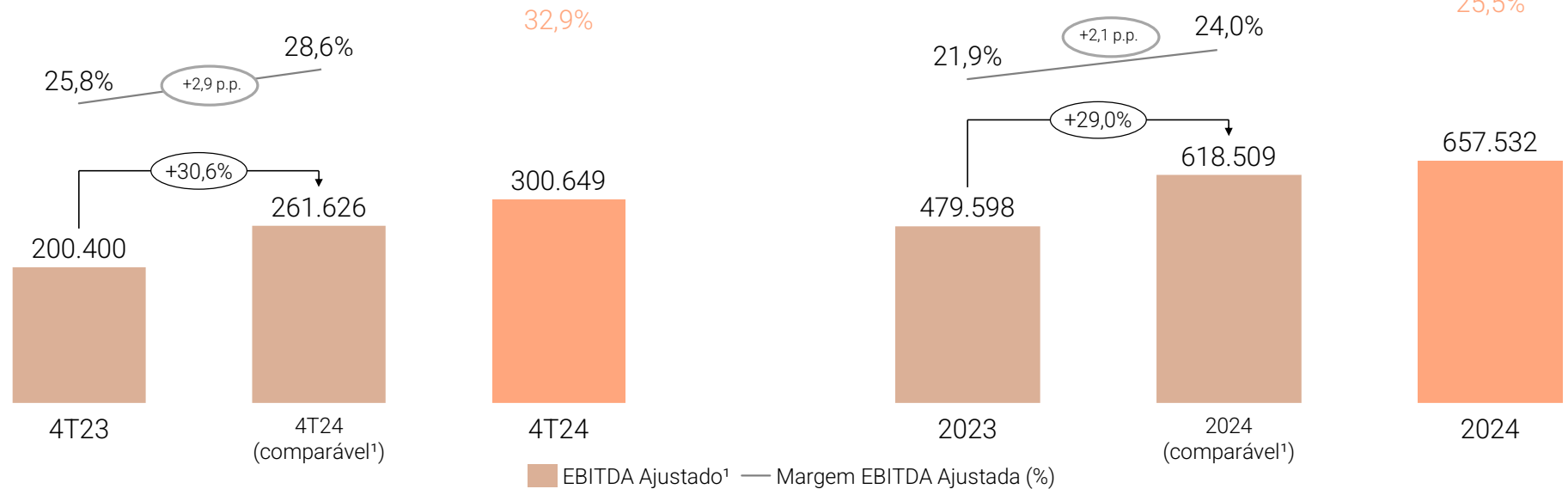
RERT

Margem Bruta (comparável) de 68,5%
-0,8 p.p. vs 2023

- Linha de pessoal (ex-GGF) pressionou em **0,7 p.p** na linha de pessoal devido incremento de headcount fabril (+60% YoY) em curva de maturação
- O efeito da contabilização do GGF¹, impactou em **+1,7p.p.** no trimestre, de maneira a alcançarmos uma margem bruta de 70,2%.

EBITDA AJUSTADO

6 0 i 0 n i 0 i i



T RT

Margem EBITDA ajustado (comparável) de 28,6% (+2,9 p.p. vs 4T23)

- Despesas de venda: (i) revisão dos investimentos de marketing, buscando um melhor custo/benefício e (ii) otimização e assertividade na prestação de serviços contratados.
- G&A: estrutura mais eficiente e melhorias na negociação de contratos com terceiros através da centralização do time de compras indiretas

RERT

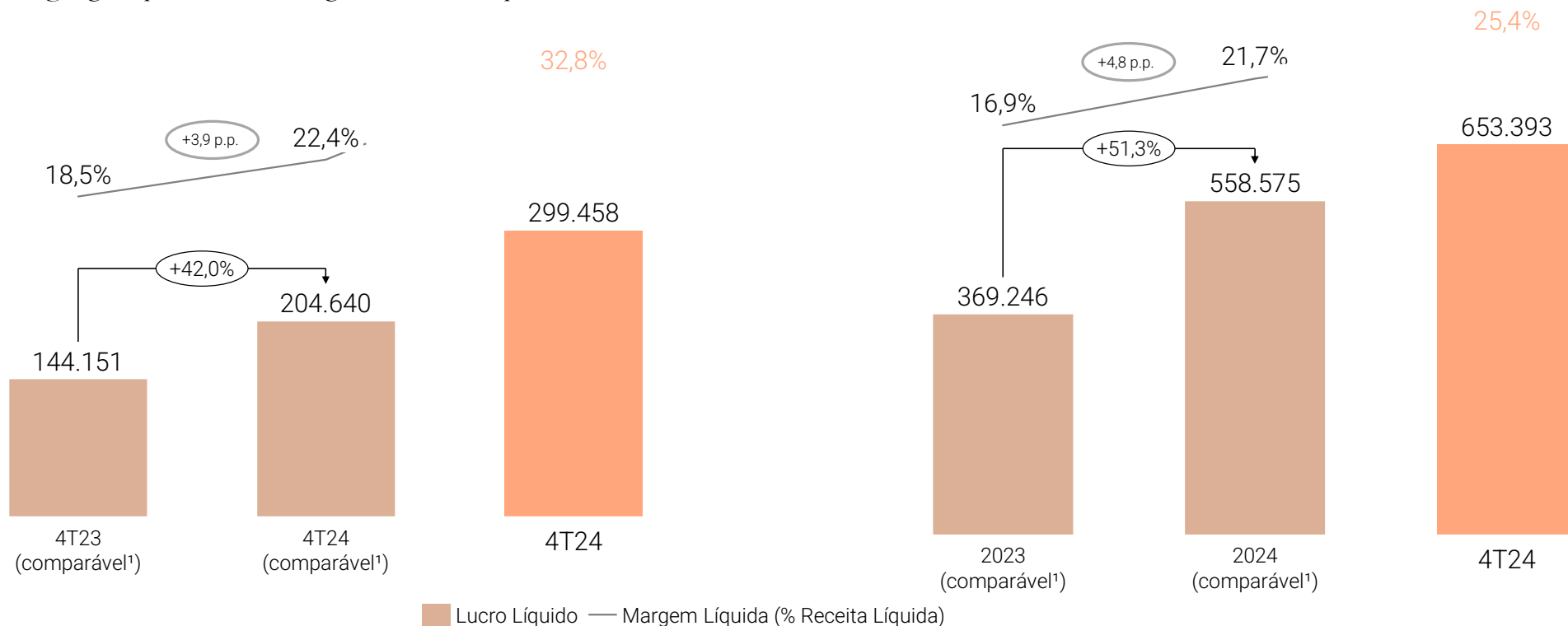
Margem EBITDA ajustado (comparável) de 24,0% (+2,1 p.p. vs 2023)

Alavancagem de SG&A dada a revisão da estrutura e redimensionamento corporativo e melhor gestão de contratos.

LUCRO LÍQUIDO

60 i 0 i

1. Reconciliação dos saldos comparáveis constam no anexo desta apresentação



T RT

Margem Líquida (base comparável) de 22,4% (+3,9 p.p. vs 4T23)

RERT

Margem Líquida (base comparável) de 21,7% (+4,8 p.p. vs 2023)

Resultado explicado pela forte expansão de rentabilidade operacional e melhor eficiência tributária

OUTROS DESTAQUES FINANCEIROS 2024

CAPEX

R\$ 129,0 milhões

-27,6%% vs 2023

Representando 5,0% da receita líquida (-3,1p.p. YoY)

CAPEX 2024 mais eficiente em novas lojas
CAPEX 2023 impactado pela construção da
planta fabril em Manaus

GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL

R\$ 86,0 milhões

Geração de caixa operacional após
pagamento de IR, Juros e Arrendamento

ENDIVIDAMENTO BRUTO

R\$ 398,6 milhões (R\$ 48 milhões sendo risco sacado)

+R\$ 127 milhões vs. 2023 | +46,8% vs. 2023

Dívida líquida /EBITDA ajustado em 0,2x

- i. Captação de R\$ 190M no 4T24
- ii. Amortização de R\$ 122M ao longo do ano
- iii. **Reclassificação** de saldos a pagar com Fornecedores para Financiamentos (Fornecedores convênio | operações de risco sacado) cujos prazos foram alongados em 2024 no valor de **R\$ 48M**



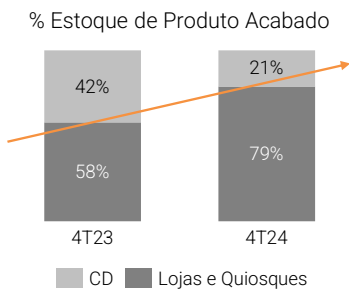
Retrospectiva & Perspectivas



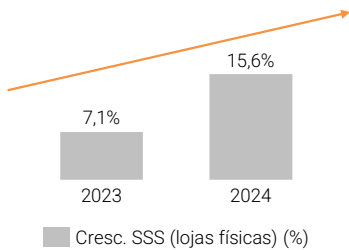
RETROSPECTIVA 2024

Ano focado em melhor **alocação de estoque em lojas**, eficiências em **SG&A** e melhor **gestão tributária**

Maior (**e melhor**) alocação de estoque em loja impulsionou aumento de SSS



Mais estoque na loja (vs. CD)
=
+ SSS



Ganhos de rentabilidade após revisão da estrutura, otimização de processos e melhor gestão tributária

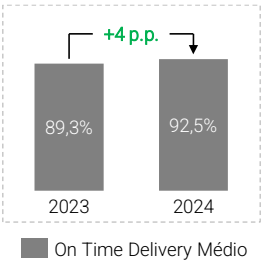
- ✓ Redimensionamento HC Corporativo
- ✓ Centralização de Compras & renegociação contratos
- ✓ Revisão de investimentos em marketing de eventos
- ✓ Correção do comissionamento Lojas LIFE (outliers)
- ✓ Levantamento de créditos de PIS/COFINS

Estrutura otimizada + visão tributária
=
+ rentabilidade

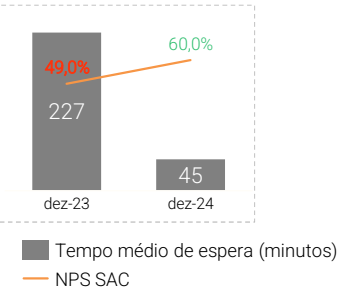
	Ganhos Mg. EBITDA Ajust.	Ganhos Mg. Líquida
Contábil	+358 bps	+793 bps
Bases comparáveis	+207 bps	+479 bps

Time reforçado e processos revisitados:
cliente melhor atendido

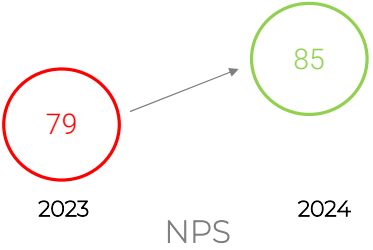
Logística:
% entregas ECO
on-time



SAC
Tempo médio de espera
& NPS SAC



Pessoas + processo + foco
=
+NPS

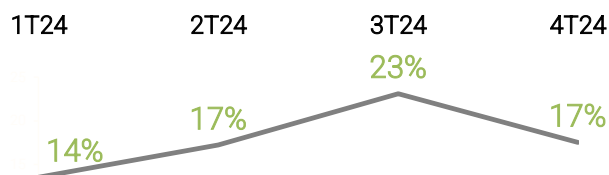


1. Reconciliação dos saldos comparáveis constam no anexo desta apresentação

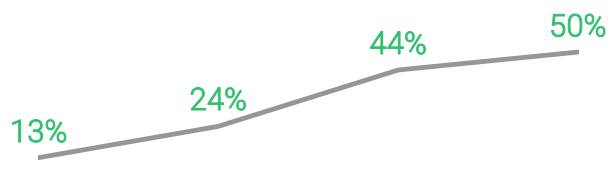
RETROSPECTIVA 2024

Ano **histórico** com crescimento de todas as linhas e margens recordes

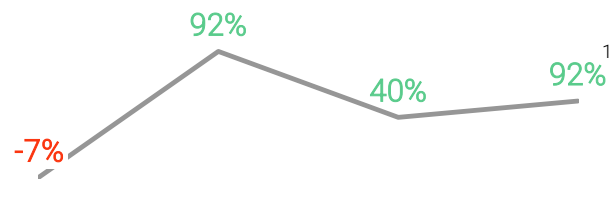
Rec.
Líquida
Cresc. YoY (%)



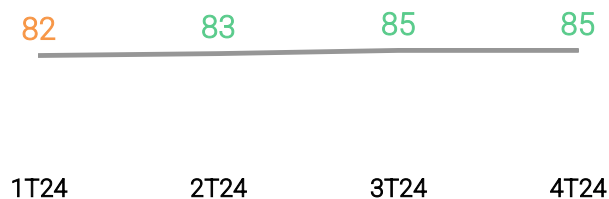
Adj.
EBITDA
Cresc. YoY (%)



Lucro
Líquido
Cresc. YoY (%)



NPS



2024

Cresc. YoY (%)

+18%
15,6% SSS
+8,5 p.p. vs 2023

% ROL
Saldos contábeis

+37%

25,5%
Mg. EBITDA Ajustada
+358 bps de margem YoY

% ROL
Saldos comparáveis

24,0%
Mg. EBITDA Ajustada
+207 bps de margem YoY

+71%¹

25,4%
Mg. Líquida Ajustada
+793 bps YoY

21,7%
Mg. Líquida Ajustada
+479 bps YoY

+6 p.
vs 79 em 2023

Maior (**e melhor**)
alocação de
estoque em loja
impulsionou
aumento de SSS

Ganhos de
rentabilidade após
revisão da
estrutura,
otimização de
processos e melhor
gestão tributária

Time reforçado e
processos
revisitados:
**cliente melhor
atendido**

PERSPECTIVAS

Foco na **produtividade fabril**, busca do **nível de serviço** de excelência e **inovação (tech & produto)**

d XÊjZV

- Concluir jornada de nacionalização da produção de Life
- Evoluir produtividade da fábrica de prata no intuito de atender o plano de expansão acelerado e reduzir os custos de produção por Headcount

cÍ ÓÁÇHc

- Aumentar estoque lojas Life (maior % de coleções novas) e Lançamento Moments
- Otimizar gestão de capital alocado (redução de dias estoque e oportunidade loja)

c djZj s ZjV Á ã ÊVZj Á s Vn

- Otimização de malha logística (execução de melhor planejamento tributário)
- Maximizar investimentos de CAPEX e gastos com aluguel

s Wñ a c Í c ÊWj Á

- Otimizar treinamento do time de vendas para maximizar conversão
- NPS como meta gatilho (melhora de níveis de serviço em ATEC, LOG, SAC e lojas)

js ÁW Á c ch ã Vs Í Á

- Incrementar produção das coleções prata-ouro e Lab Diamonds
- Roadmap tech: novo sistema de PDV, lançamento APP Vivara e nova versão do website
- Abertura de 40 a 50 lojas em 2025



Em fev/25 anunciamos **Larissa Manoela** como nova integrante do **melhor** time de embaixadoras do país



Embaixadora Vivara

23,2M de seguidores no Instagram

Desde 2007



Embaixadora Life

42,2M de seguidores no Instagram

Desde 2017



Embaixadora Life Moments

54,1M de seguidores no Instagram

Desde 2025

VIVARA

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

ANEXO | RECONCILIAÇÃO SALDOS AJUSTADOS

	4T24	4T23	Δ% 24vs23	2024	2023	Δ% 24vs23
Reconciliação Lucro Bruto (RS Mil)						
Lucro Bruto Contábil	678.565	544.385	24,6%	1.810.026	1.516.111	19,4%
(i) Ajuste referente aos Gastos Gerais de Fabricação (GGF)	(43.911)	-	n.a	(43.911)	-	n.a
Lucro Bruto Comparável	634.654	544.385	16,6%	1.766.115	1.516.111	16,5%

(i) **Revisão Metodologia de Custeio Contábil: Gastos Gerais de Fabricação (GGF)**
No fechamento do exercício de 2024, a Companhia modificou a metodologia contábil de custeio de Gastos Gerais de Fabricação (compostos por remuneração de pessoal de fábrica e demais despesas incorridas na planta fabril). Essa mudança impacta positivamente o custo contábil de 2024, tendo sido integralmente registrada no 4T24 (e com isso, impactando comparabilidade das rubricas).

Antes: Até a divulgação do 3T24, a contabilização de tais gastos no custo se dava na competência em que eram incorridas, independentemente se os produtos produzidos terem sido vendidos ao consumidor final ou não (ex: salário do pessoal de fábrica era reconhecido como custo no ato do desembolso caixa, não sendo atribuídos & absorvidos aos produtos produzidos que eram alocados no estoque de produtos acabados).

Agora em diante: Tais gastos passam a ser atribuídos aos custos de cada produto produzido (compondo o valor do estoque de produto acabado) e irão transitar na linha de custo apenas no momento em que o produto produzido seja vendido para o consumidor final (à luz do CPC 16 – Custos).

	4T24	4T23	Δ% 24vs23	2024	2023	Δ% 24vs23
Reconciliação do EBITDA Ajustado (Comparável) (R\$ mil)						
EBITDA Ajustado	300.649	200.400	50,0%	657.532	479.598	37,1%
(i) Ajuste GGF	(39.023)	-	n.a.	(39.023)	-	n.a.
EBITDA Ajustado (Comparável)	261.626	200.400	30,6%	618.509	479.598	29,0%
Margem EBITDA Ajustada (Comparável) (%)	28,6%	25,8%	2,9 p.p.	24,0%	21,9%	2,07 p.p.

(ii) **Mudança na contabilização do Imposto de Renda Diferido**
No exercício de 2024, a Companhia revisou os cálculos do imposto de renda diferido sobre os lucros não realizados nos estoques das operações entre suas controladas, passando a utilizar a taxa nominal do Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL) no Brasil, equivalente a 34%, à luz do CPC 32 – Tributos sobre o Lucro.

Até o exercício findo em 31 de dezembro de 2023, a Companhia utilizava a taxa média efetiva consolidada para calcular o imposto diferido. No entanto, com base na revisão realizada à luz do CPC 32 – Tributos sobre o Lucro, concluiu-se que a adoção da taxa nominal garantiria uma melhor apresentação da consolidação contábil do Grupo, alinhada às práticas contábeis aplicáveis.

	4T24	4T23	Δ% 24vs23	2024	2023	Δ% 24vs23
Reconciliação do Lucro Líquido (Comparável) (R\$ mil)						
Lucro Líquido¹	299.458	156.026	91,9%	653.393	381.121	71,4%
(ii) Efeitos não recorrentes (Custos Gerais de Fabricação GGF)	(43.911)	-	-	(43.911)	-	-
Impacto mudança de contabilização IR Diferido¹	(50.907)	(11.876)		(50.907)	(11.875)	
Lucro Líquido (Comparável)	204.640	144.151	42,0%	558.575	369.246	51,3%
Margem Líquida (Comparável) (% Receita Líquida)	22,4%	18,5%	3,9 p.p.	21,7%	16,9%	4,79 p.p.

Sem impacto material nos índices financeiros e demais informações contábeis de 2023 (e 4T23), o saldo da linha de IR/CSLL e Lucro Líquido nesse release estão retificados, tal qual apresentado na Demonstração Financeira de 2024 (RETIFICAÇÃO DE INFORMAÇÕES CONTÁBEIS – CORREÇÃO DE ERROS NÃO MATERIAIS) para demonstrar os efeitos contábeis da consolidação com base na taxa nominal no exercício de 2023.

Para fins de comparabilidade, apresentamos a métrica Lucro Líquido (comparável) que ajusta esse efeito em 2023 (e 4T23), de maneira a representar a metodologia utilizada anteriormente.

ANEXO | INDICADORES FINANCEIROS

Principais Indicadores Financeiros (R\$ mil)	4T24	4T23	Δ% 24vs23	2024	2023	Δ% 24vs23
Receita Bruta (liq. de devoluções)	1.162.388	1.017.181	14,3%	3.271.246	2.788.016	17,3%
Receita Líquida	913.301	778.127	17,4%	2.577.113	2.186.975	17,8%
SSS (lojas físicas)	10,3%	11,8%	na	15,6%	7,1%	na
SSS (lojas físicas + digital)	8,5%	15,0%	na	14,0%	12,4%	na
Lucro bruto	678.565	544.385	24,6%	1.810.026	1.516.111	19,4%
<i>Margem Bruta (%)</i>	<i>74,3%</i>	<i>70,0%</i>	<i>4,3 p.p.</i>	<i>70,2%</i>	<i>69,3%</i>	<i>0,9 p.p.</i>
Lucro Bruto (bases comparáveis)	634.654	544.385	16,6%	1.766.115	1.516.111	16,5%
<i>Margem Bruta (bases comparáveis) (%)</i>	<i>69,5%</i>	<i>70,0%</i>	<i>(0,5 p.p.)</i>	<i>68,5%</i>	<i>69,3%</i>	<i>(0,8 p.p.)</i>
EBITDA	338.584	225.095	50,4%	833.227	584.731	42,5%
<i>Margem Ebitda (%)</i>	<i>37,1%</i>	<i>28,9%</i>	<i>8,1 p.p.</i>	<i>32,3%</i>	<i>26,7%</i>	<i>5,6 p.p.</i>
EBITDA Ajustado	300.649	200.400	50,0%	657.532	479.598	37,1%
<i>Margem Ebitda Ajustada (%)</i>	<i>32,9%</i>	<i>25,8%</i>	<i>7,2 p.p.</i>	<i>25,5%</i>	<i>21,9%</i>	<i>3,6 p.p.</i>
Lucro Líquido	299.458	156.026	91,9%	653.393	381.121	71,4%
<i>Margem Líquida (%)</i>	<i>32,8%</i>	<i>20,1%</i>	<i>12,7 p.p.</i>	<i>25,4%</i>	<i>17,4%</i>	<i>7,9 p.p.</i>
Lucro Líquido Ajustado	204.640	144.151	42,0%	558.575	369.246	51,3%
<i>Margem Líquida Ajustada (%)</i>	<i>22,4%</i>	<i>18,5%</i>	<i>3,9 p.p.</i>	<i>21,7%</i>	<i>16,9%</i>	<i>4,8 p.p.</i>
Geração de Caixa Operacional¹	(176.445)	126.054	-240,0%	85.966	142.863	-39,8%

1. Após IR, juros e arrendamentos.



VIVARA

CONFERENCE

4Q24 • CALL

KEY MESSAGES 2024

Í Ánja % i ÁY Ói %ÓÊVlcZÓÁ Êr

- 17.3% of Gross Revenue growth (net of returns) and a significant improvement in the same-store sales metric, with SSS reaching 15.6% in the physical store channel, compared to 7.1% in 2023, driven by improvements in inventory allocation at Vivara Stores
- Net Revenue grew by 17.8%, benefited by the favorable dynamics of subsidies revenue (presumed ICMS credit) in the deductions line.

Í je s j d j Z V s Ó % h ã V s Í j Á s % Á d ã Ê Á d j Ó V X j n j Ó r

Highest adjusted EBITDA in the Company's history:
R\$ 657.5 million | +37% vs 2023¹

Highest margin adjusted EBITDA recorded in the Company's history:
25.5% | +360 bps year over year.

ÊcZÁÊa XÁÓÓÁo %j s c % Vhjo jt VÓjÁ s

Record Net income of R\$ 653.4 milhões in 2024
+71% vs 2023¹

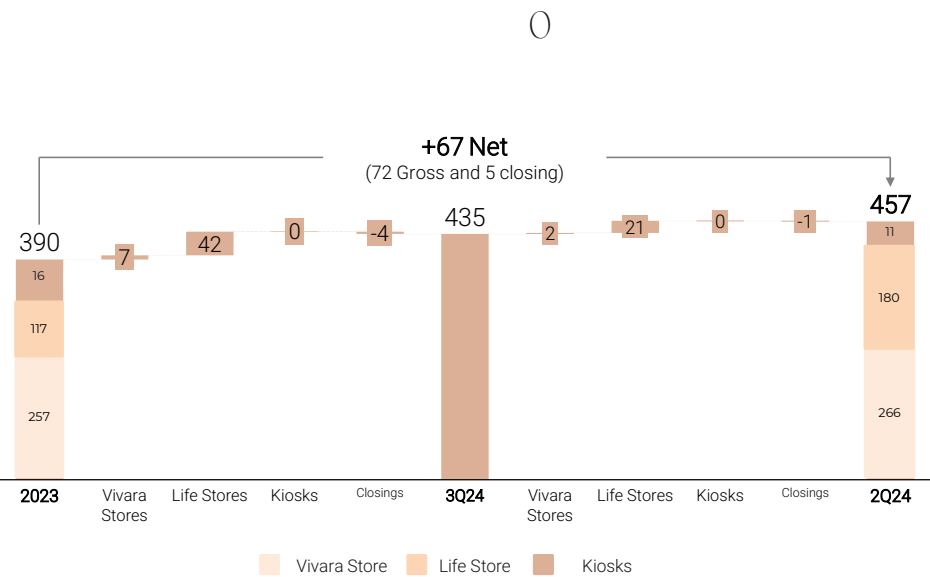


1. More details in the appendix of this presentation.

	4Q24
0% GAR	GROSS REVENUE +14.3% vs 4Q23 (Net of returns)
7% ELAS	SSS Physical stores vs 11.8% in 4Q23
0% ieeA	PHYSICAL SALES +16.9% vs 4Q23
0% SEEA	ADJUSTED EBITDA +50,0% vs 4Q23
SRA 1	ADJUSTED MARGIN EBITDA +7.2 p.p. vs 4Q23
0% Ri i A %	NET INCOME
SRA 1	NET MARGIN
7% RS %	NEW STORES +2 Vivara Store and +21 Life Store

	2024
0% SReQS	GROSS REVENUE +17.3% vs 2023 (Net of returns)
7% Qa 1	SSS Physical Stores vs 7.1% in 2023
0% R&hhR	PHYSICAL SALES +19.5% vs 2023
0% aUeAU	ADJUSTED EBITDA +37.1% vs 2023
RUAI	ADJUSTED MARGIN EBITDA +3.8 p.p. vs 2023
0% aUSAT	NET INCOME
RUAT 1	NET MARGIN
0% haE	OPERATIONAL CASH FLOW After Income tax, interest and leasing

EXPANSION 2024

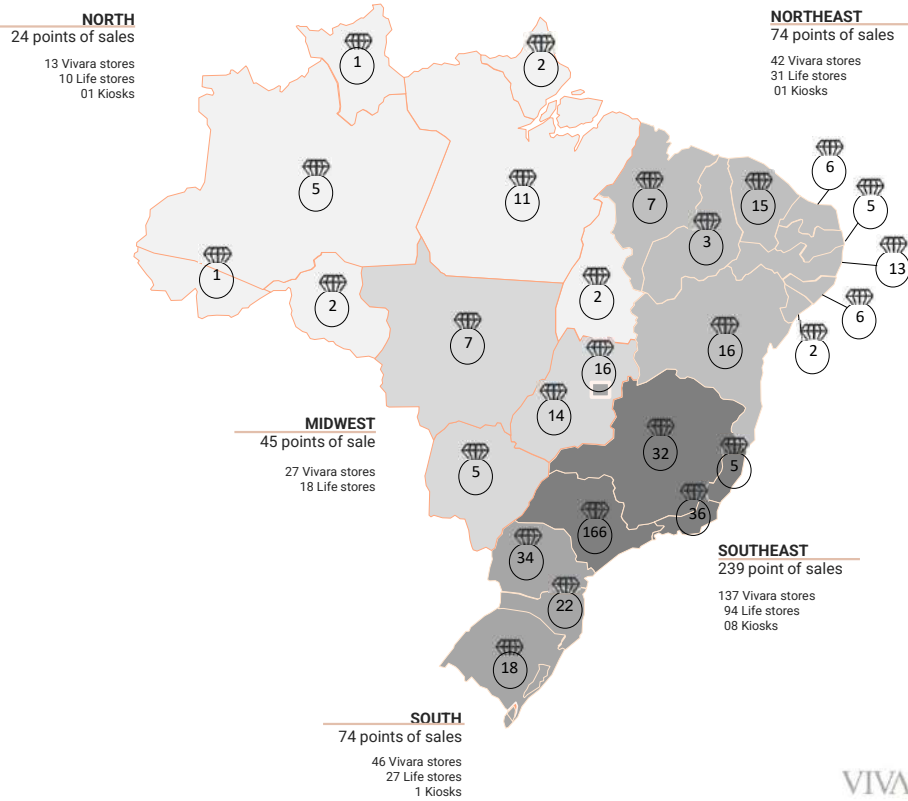


INTERNATIONAL | Exploratory Phase – Assessment for the Medium & Long Term



Pilot Project:
1^a Vivara store outside Brazil: launched in oct/24 in City of Panamá, Panamá

BRAZIL | Continuation of Solid Expansion (more relevance in Life Stores)

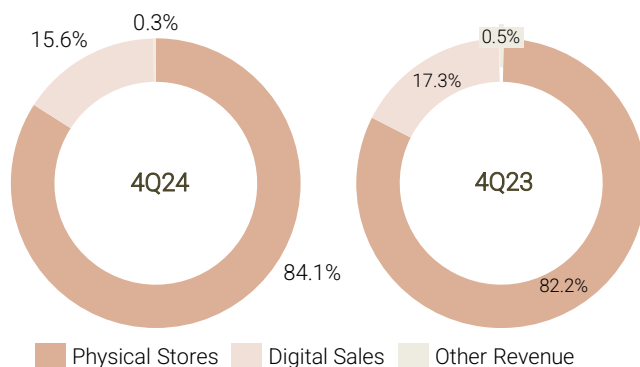


REVENUE

Revenue per channel (R\$, 000)	4Q24	4Q23	Δ% 24vs23
Gross Revenue (net of returns)	1,162,388	1,017,181	14.3%
Physical Stores	977,727	836,141	16.9%
Vivara Stores	716,464	641,068	11.8%
Life Stores	254,534	184,011	38.3%
Kiosks	6,729	11,062	-39.2%
Digital Sales	181,594	175,525	3.5%
Others	3,068	5,515	-44.4%
Deductions	(249,087)	(239,054)	4.2%
Net Revenue	913,301	778,127	17.4%
SSS (physical stores)	10.3%	11.8%	na
SSS (physical stores + digital)	8.5%	15.0%	na

2024	2023	Δ% 24vs23
3,271,246	2,788,016	17.3%
2,788,197	2,332,724	19.5%
2,118,336	1,864,885	13.6%
646,596	431,840	49.7%
23,265	35,999	-35.4%
469,827	438,630	7.1%
13,223	16,662	-20.6%
(694,133)	(601,041)	15.5%
2,577,113	2,186,975	17.8%
15.6%	7.1%	na
14.0%	12.4%	na

Share (%)
by channel
(4Q24 vs 4Q23)



Price x Volume
(2024 vs 2023)

7L.2%

Growth in volume (sales units)

7N.5%

Growth in average ticket

€0% **LDJA** o o

Gross Revenue
+11.8% vs 4Q23

ICAC

Same Store Sales
4T23

7DD

Jewelry category
revenue Growth vs 4Q23

EJJ

Stores

T RT

€0% **EADx**

Gross Revenue
+13.6% vs 2023

IEA

Same Store Sales
2024

7DJ 1

Jewelry category
revenue Growth vs 2023

EGAI F ²

Sales area
+4,4% vs LY

RERT



Ê0%**EI GA** o o

Gross Revenue
+38.3% vs 4Q23

DL

Same Store Sales
4Q24

EJ₁

participação na receita do
canal físico
+4,0 p.p. vs 4T23

7EDÍ

In 4Q24

T RT

Ê0%**JGJA** o o

Gross Revenue
+49.7% vs 2023

EM₁

Same Store Sales
2024

IJ₁

Share of life stores in the Life
category sales
+11.2 p.p. vs 2023

DMC₁

63 new stores in 2024

RERT



aje jÓVn

T RT

Ê0%**MDA** o o
Gross Revenue
+3.5% vs 4Q23

DA₁
Share in total sales
-1.6 p.p. vs 4T23

Á
Progress of Stores as Hubs for
Product Delivery for Digital Sales

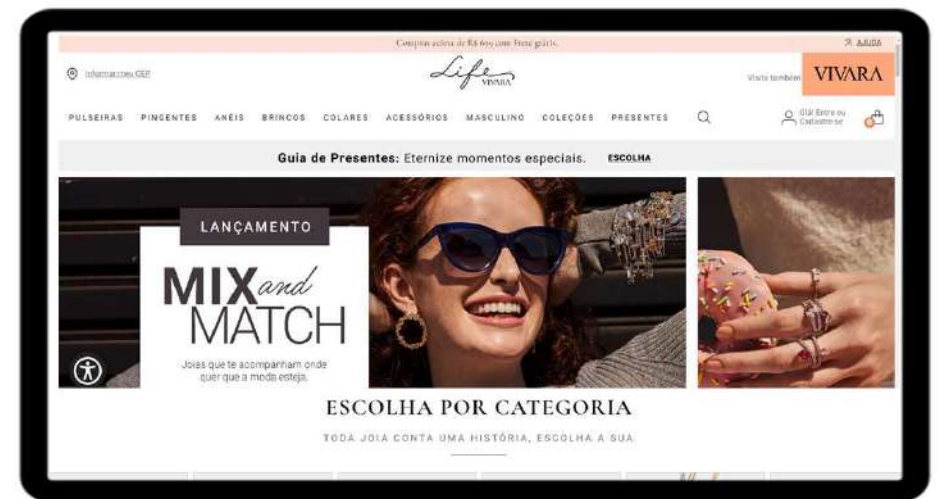
-> 49% of digital sales in the
quarter through the OMS model

RERT

Ê0%**GJNAM** o o
Gross Revenue
+7.1% vs 2023

DCG
Share in total sales
-1.4 p.p. vs 2023

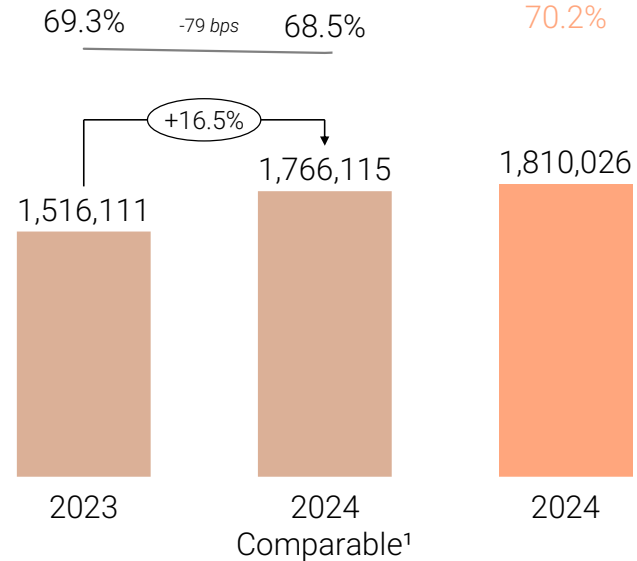
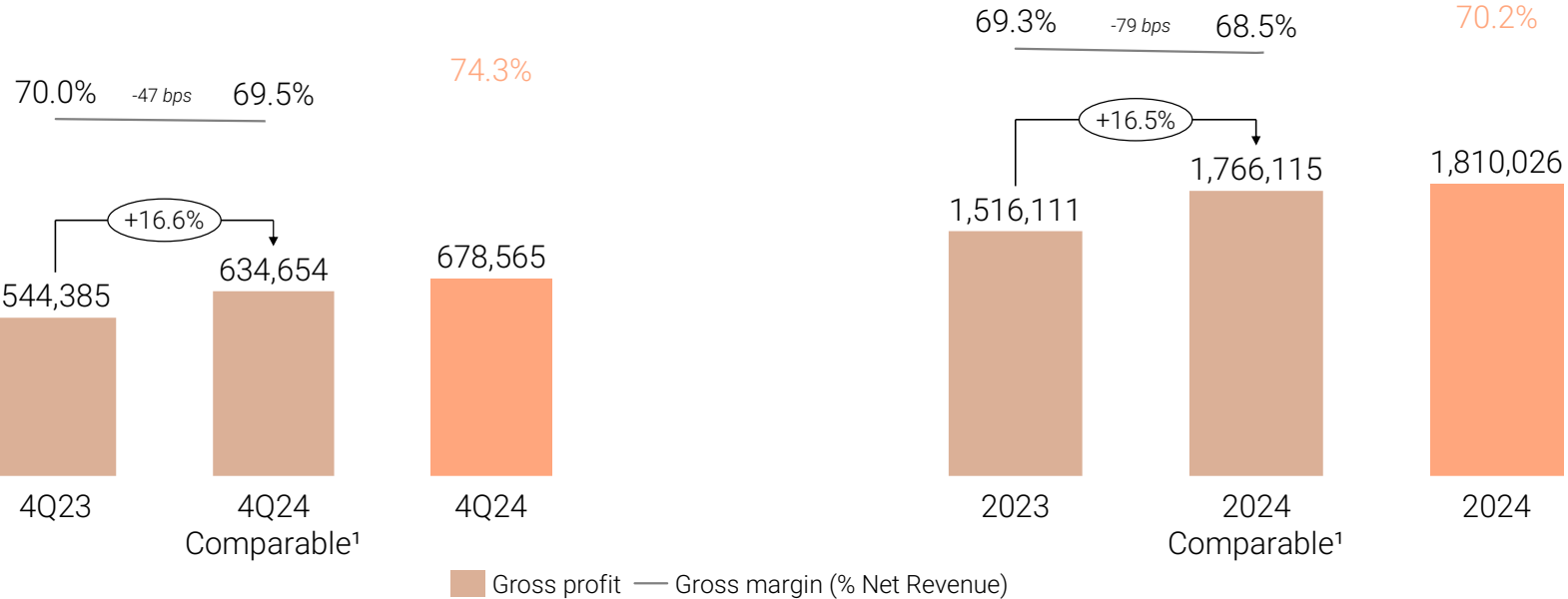
7DCA
Client base increased
vs 2023



1. Reconciliation of comparable balances is included in the appendix of this presentation.

GROSS PROFIT

60 0 i



■ Gross profit — Gross margin (% Net Revenue)

T RT

Comparable Gross profit of 69.5% (-50 bps vs 4Q23)

- The COGS line (ex-GGF¹) generated **+100 bps** due to the lower level of discounts during the seasonality and effective price pass-through.
- The personnel line pressured by **+150 bps** due to the increase in manufacturing headcount (+60% YoY) in the maturation curve.
- The effect of the accounting of GGF¹ impacted by **+480 bps** in the quarter, resulting in a gross margin of 74.3%.

RERT

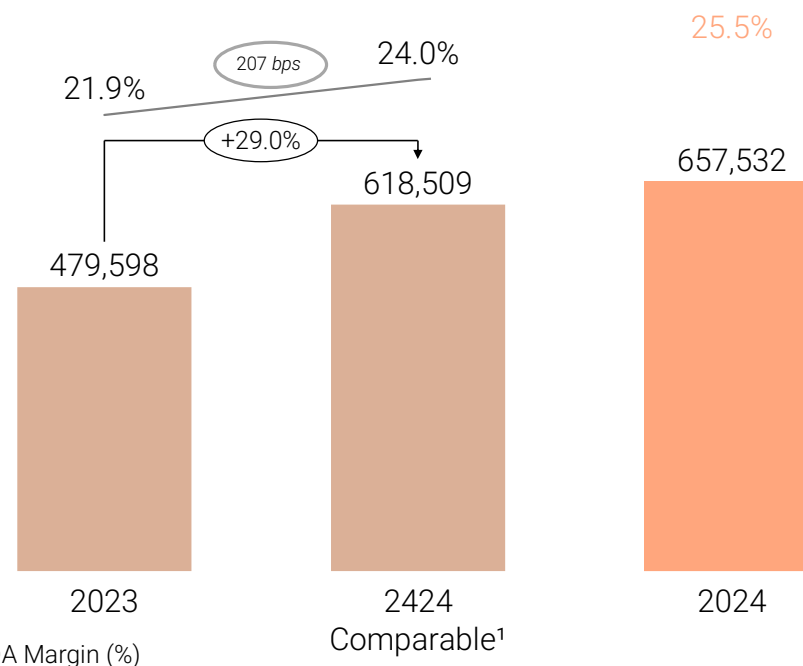
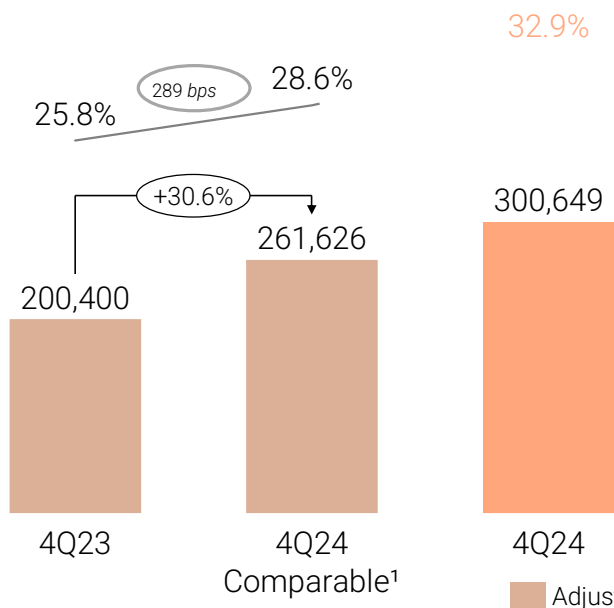
Comparable Gross Margin of 68.5% (-80 bps vs 2023)

- The personnel line (ex-GGF) pressured by **+70 bps** due to the increase in manufacturing headcount (+60% YoY) in the maturation curve.
- The effect of the accounting of GGF¹ impacted by **+170 bps** in the quarter, resulting in a gross margin of 70.2%.

1. Reconciliation of comparable balances is included in the appendix of this presentation.

ADJUSTED EBITDA

6 Q 0 n i O i



T RT

Comparable Adjusted EBITDA Margin of 28.6% (+289 *bps* vs 4Q23)

- Selling Expenses: (i) review of marketing investments, aiming for better cost/benefit, and (ii) optimization and assertiveness in the delivery of contracted services.
- G&A: more efficient structure and improvements in third-party contract negotiations through the centralization of the indirect purchasing team.

RERT

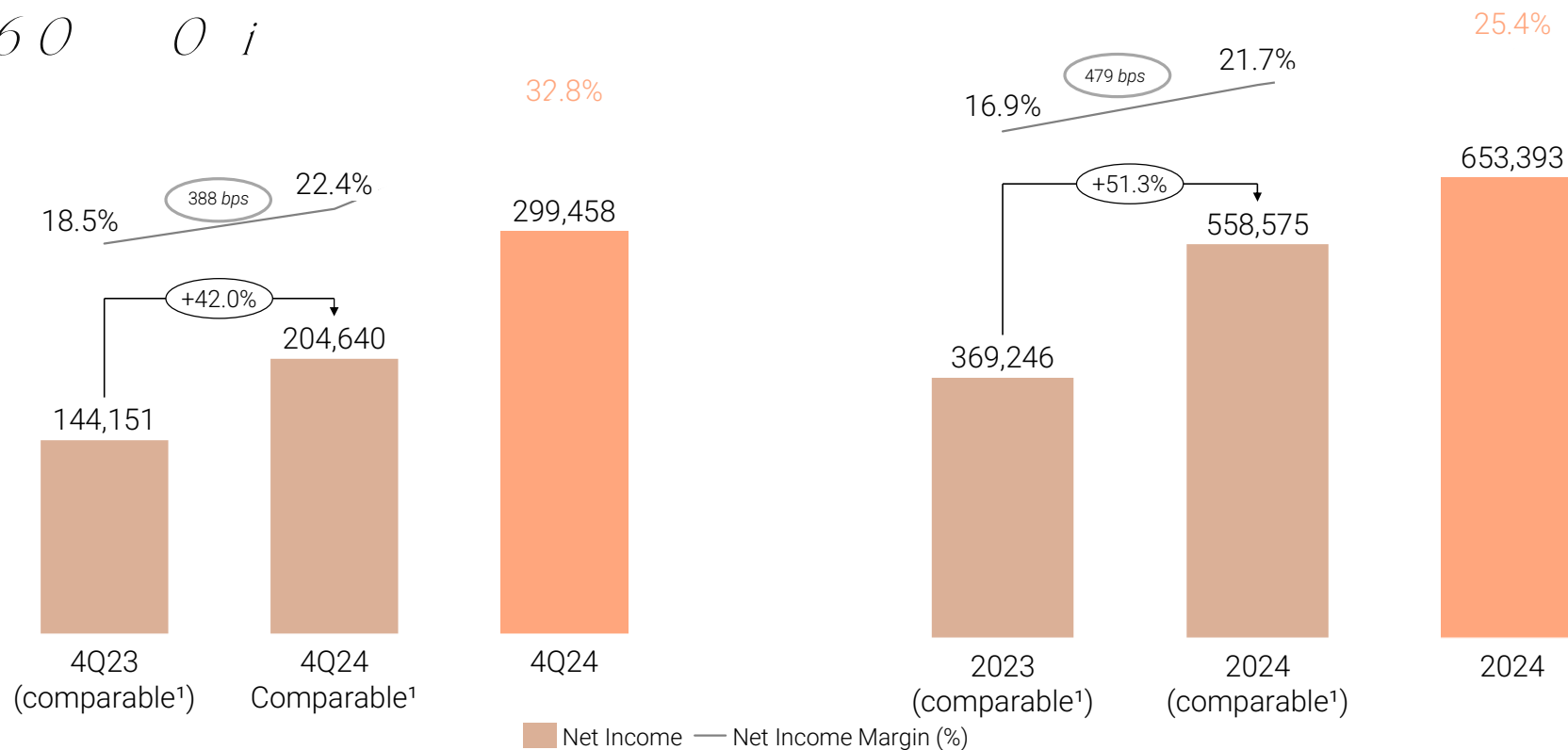
Comparable Adjusted EBITDA Margin of 24.0% (+207 *bps* vs 2023)

Leverage of SG&A due to the restructuring and corporate resizing, as well as better contract management.

1. Reconciliation of comparable balances is included in the appendix of this presentation.

NET INCOME

60 0 i



T RT

Comparable Net Margin +22.4% (+388 bps vs 4Q23)

RERT

Comparable Net Margin 21.7% (+477 bps vs 2023)

Result explained by strong expansion in operational profitability and better tax efficiency.

OTHER FINANCIAL HIGHLIGHTS 2024

CAPEX

R\$ 129.0 million

-27.6% vs 2023 | 5.0% of Net Revenue

CAPEX 2024 more efficient in new stores.
CAPEX 2023 impacted by the construction of the manufacturing plant in Manaus.

OPERATING CASH FLOW

R\$ 86.0 million

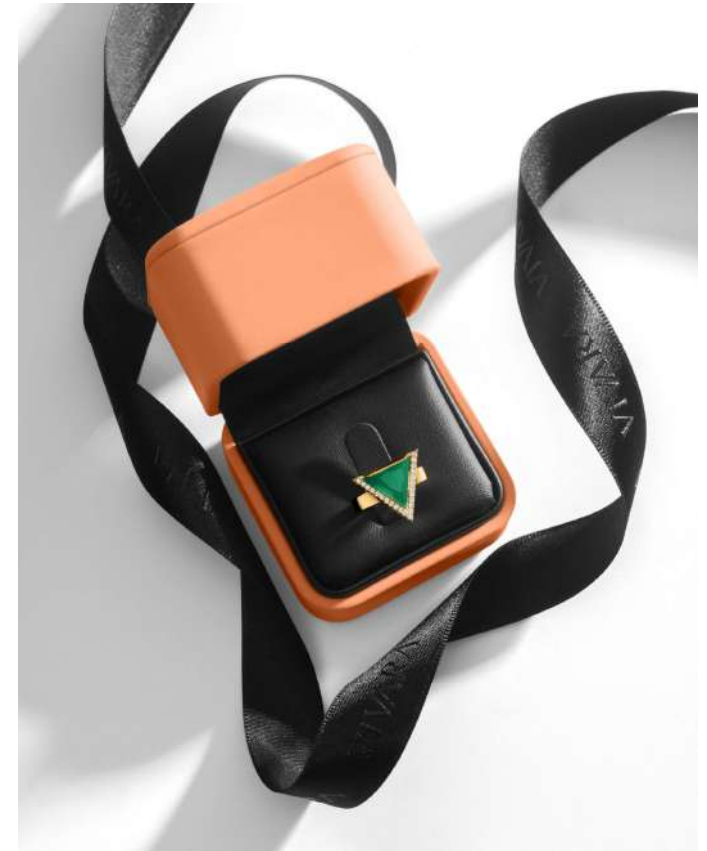
Operating cash flow after payment of
Income Tax, Interest, and Lease.

GROSS DEBT

R\$ 398.6 million

+R\$ 127 million vs. 2023 | +46.8% vs. 2023
Net Debt / Adjusted EBITDA in 0.2x

- i. Debt raising of R\$190M in 4Q24.
- ii. Amortization of R\$122M throughout the year.
- iii. Reclassification of payables to Suppliers to Financing (Supplier agreements | risk drawer operations) whose deadlines were extended in 2024 in the amount of R\$ 48M.



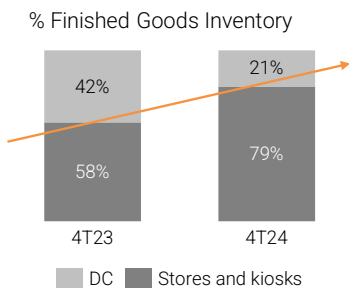
Retrospective & Perspectives



RETROSPECTIVE 2024

A year focused on better **inventory allocation** in stores, efficiencies in **SG&A**, and improved **tax management**

Greater **(and better)** inventory allocation in stores drove the increase in SSS



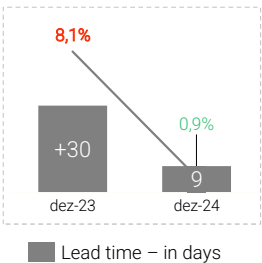
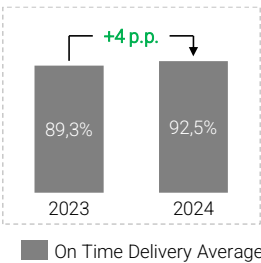
Profitability gains after restructuring, process optimization, and improved tax management

- ✓ Resizing of corporative HC
- ✓ Centralization of Purchasing & contract renegotiation
- ✓ Review of event marketing investments
- ✓ Correction of LIFE Stores commission (outliers)

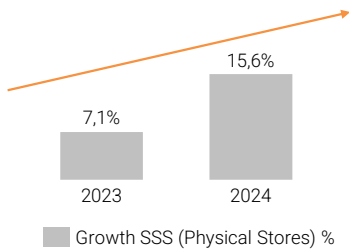
Strengthened team and revisited processes: better **customer service**

Logistic:
% ECO *on-time*

Technical Assistance
Return Time & Rework



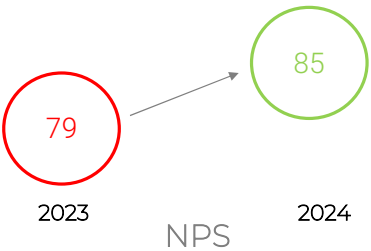
More Stocks in stores (vs. DC)
=
+ SSS



Optimized Structure + Tax perspective
=
+ Profitability

	Adjusted EBITDA Mg.	net Margin
Accounting	+358 bps	+793 bps
Comparable	+207 bps	+479 bps

People + process + focus
=
+NPS



RETROSPECTIVE 2024

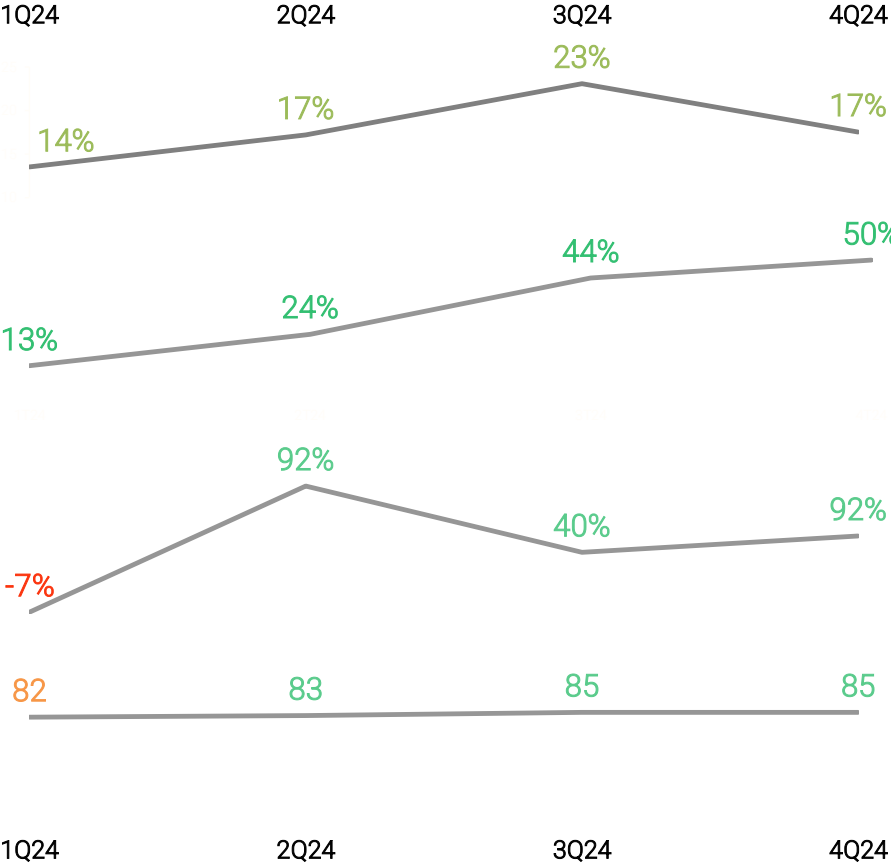
A year focused on better **inventory allocation** in stores, efficiencies in **SG&A**, and improved **tax management**

Net Revenue
Growth. YoY (%)

Adj. EBITDA
Growth. YoY (%)

Net Income
Growth. YoY (%)

NPS



2024		
Growth. YoY (%)	% ROL Accounting	% ROL Comparable
+18% 15,6% SSS +8,5 p.p. vs 2023	25,5% Adjusted EBITDA Margin +358 bps YoY	24,0% Adjusted EBITDA Margin +207 bps YoY
+71% ¹	25,4% Net Margin +793 bps YoY	21,7% Adjusted Net Margin +479 bps YoY
+6 p. vs 79 in 2023		

Greater (and better) inventory allocation in stores drove the increase in SSS

Profitability gains after restructuring, process optimization, and improved tax management

Strengthened team and revisited processes: better customer service

PERSPECTIVES

Focus on **manufacturing productivity**, achieving excellence in **service levels**, and **IT and product innovation**

Manufacturing

- Complete the journey of nationalizing Life production.
- Improve productivity at the silver factory to support the accelerated expansion plan and reduce production costs per headcount.

Retail

- Increase Life store inventory (higher % of new collections) and Launch Moments.
- Optimize allocated capital management (reduction in inventory days and store opportunities).

Logistics & Finance

- Optimize logistics network (better tax planning execution).
- Maximize CAPEX investments and rental expenses.

Human Resources

- Optimize sales team training to maximize conversion.
- NPS as a trigger goal (improvement in service levels in ATEC, LOG, SAC, and stores).

Product Development

- Increase production of silver-gold collections and Lab Diamonds.
- Tech roadmap: new POS system, launch of Vivara App, and new version of the website.
- Open 40 to 50 stores in 2025



In February 2025, we announced **Larissa Manoela** as the newest member of the **best ambassador** team in the country



Ambassador Vivara

23,2M of followers on Instagram

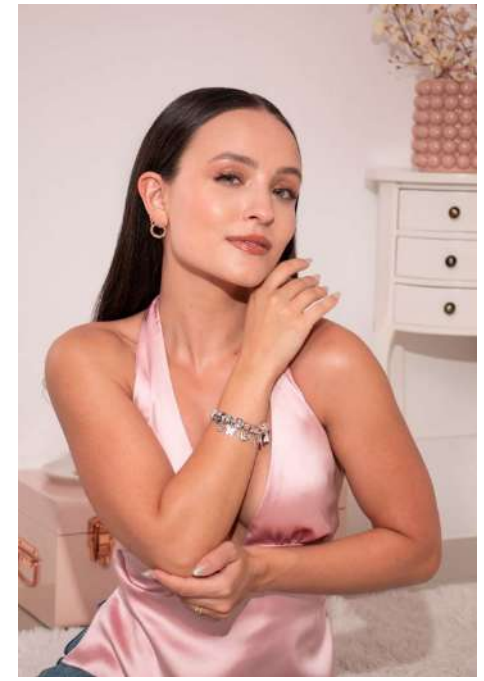
Since 2007



Ambassador Life

42,2M of followers on Instagram

Since 2017



Ambassador Life Moments

54,1M of followers on Instagram

Since 2025

VIVARA

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

APPENDIX | RECONCILIATION OF ADJUSTED BALANCES

Gross Profit (R\$, 000) and Gross Margin (%)		4Q24	4Q23	Δ% 24vs23	2024	2023	Δ% 24vs23
(i)	Gross Profit	678,565	544,385	24.6%	1,810,026	1,516,111	19.4%
	Non-recurring effects (Manufacturing Overhead MOH)	(43,911)	-	n.a	(43,911)	-	n.a
	Comparable Gross Profit	634,654	544,385	16.6%	1,766,115	1,516,111	16.5%

(i) **Review of Accounting Costing Methodology:** Manufacturing Overhead (GGF) At the closing of the 2024 fiscal year, the Company modified the accounting costing methodology for Manufacturing Overhead (composed of factory personnel remuneration and other expenses incurred at the manufacturing plant). This change positively impacts the accounting cost for 2024, being fully recorded in 4Q24 (therefore affecting the comparability of the line items).

Before: Until the release of 3Q24, the accounting of such costs in the cost of goods sold was done in the period in which they were incurred, regardless of whether the products produced were sold to the final consumer or not (e.g., factory personnel salaries were recognized as a cost at the time of cash disbursement, and were not attributed or absorbed by the products produced, which were allocated to finished goods inventory).

From now on: These costs will be allocated to the cost of each product produced (becoming part of the finished goods inventory value) and will only be reflected in the cost line when the produced product is sold to the final consumer (in accordance with CPC 16 – Costs).

EBITDA Reconciliation (Comparable) (R\$, 000)		4Q24	4T23	Δ% 24vs23	2024	2023	Δ% 24vs23
(i)	Adjusted EBITDA	300.649	200.400	50,0%	657.532	479.598	37,1%
	Non-recurring effects (Manufacturing Overhead MOH)	(39.023)	-	n.a.	(39.023)	-	n.a.
	Adjusted EBITDA (Comparable)	261.626	200.400	30,6%	618.509	479.598	29,0%
	Comparable Adjusted EBITDA Margin (%)	28,6%	25,8%	289 bps	24,0%	21,9%	207 bps

(ii) **Change in Accounting for Deferred Income Tax**
In the 2024 fiscal year, the Company revised the calculations for deferred income tax on unrealized profits in inventories from intercompany transactions, adopting the nominal rate of Corporate Income Tax (IRPJ) and Social Contribution on Net Profit (CSLL) in Brazil, which is 34%, in accordance with CPC 32 – Income Taxes.

Until the fiscal year ending December 31, 2023, the Company had been using the consolidated effective average tax rate to calculate deferred tax. However, based on the revision conducted in light of CPC 32 – Income Taxes, it was concluded that adopting the nominal rate would provide a better presentation of the Group's consolidated financials, aligned with applicable accounting practices.

There was no material impact on the financial ratios and other financial information for 2023 (and 4Q23). The balance of the IR/CSLL and Net Income lines in this release has been restated, as presented in the 2024 Financial Statements (REVISED FINANCIAL INFORMATION – CORRECTION OF IMMATERIAL ERRORS), to reflect the accounting effects of consolidation based on the nominal rate for the 2023 fiscal year.

For comparability purposes, we present the Comparable Net Income metric, which adjusts for this effect in 2023 (and 4Q23), in order to represent the methodology previously used.

Net Income Reconciliation (Comparable) (R\$'000)		4Q24	4Q23	Δ% 24vs23	2024	2023	Δ% 24vs23
(i)	Net Income¹	299,458	156,026	91.9%	653,393	381,121	71.4%
	Non-recurring effects (Manufacturing Overhead MOH)	(43,911)	-	-	(43,911)	-	-
(ii)	Change in Income Taxes	(50,907)	(11,876)	n.a	(50,907)	(11,875)	n.a
	Net Income (Comparable)	204,640	144,151	42.0%	558,575	369,246	51.3%
	Comparable Net Income Margin (%)	22.4%	18.5%	388 bps	21.7%	16.9%	479 bps

APPENDIX | FINANCIAL INDICATORS

Main Key Ratios (R\$, 000)	4Q24	4Q23	Δ% 24vs23	2024	2023	Δ% 24vs23
Gross Revenue (net of return)	1.162.388	1.017.181	14,3%	3.271.246	2.788.016	17,3%
Net Revenue	913.301	778.127	17,4%	2.577.113	2.186.975	17,8%
SSS (physical stores)	10,3%	11,8%	na	15,6%	7,1%	na
SSS (physical stores + digital)	8,5%	15,0%	na	14,0%	12,4%	na
Gross Profit	678.565	544.385	24,6%	1.810.026	1.516.111	19,4%
Gross Margin (%)	74,3%	70,0%	434 bps	70,2%	69,3%	91 bps
Adjusted Gross Profit	634.654	544.385	16,6%	1.766.115	1.516.111	16,5%
Adjusted Gross Margin (%)	69,5%	70,0%	-47 bps	68,5%	69,3%	-79 bps
EBITDA	338.584	225.095	50,4%	833.227	584.731	42,5%
Ebitda Margin (%)	37,1%	28,9%	814 bps	32,3%	26,7%	559 bps
Adjusted EBITDA	300.649	200.400	50,0%	657.532	479.598	37,1%
Adjusted Ebitda Margin (%)	32,9%	25,8%	716 bps	25,5%	21,9%	358 bps
Net Income	299.458	156.026	91,9%	653.393	381.121	71,4%
Net Margin (%)	32,8%	20,1%	1274 bps	25,4%	17,4%	793 bps
Adjusted Net Income ⁽¹⁾	204.640	144.151	42,0%	558.575	369.246	51,3%
Adjusted Net Margin (%)	22,4%	18,5%	388 bps	21,7%	16,9%	479 bps
Operational Cash Generation	(176.445)	126.054	-240,0%	85.966	142.863	-39,8%

1. After income tax, interest, and leases.