


viveo

# Divulgação de Resultados

## 3T26

11 de novembro de 2026

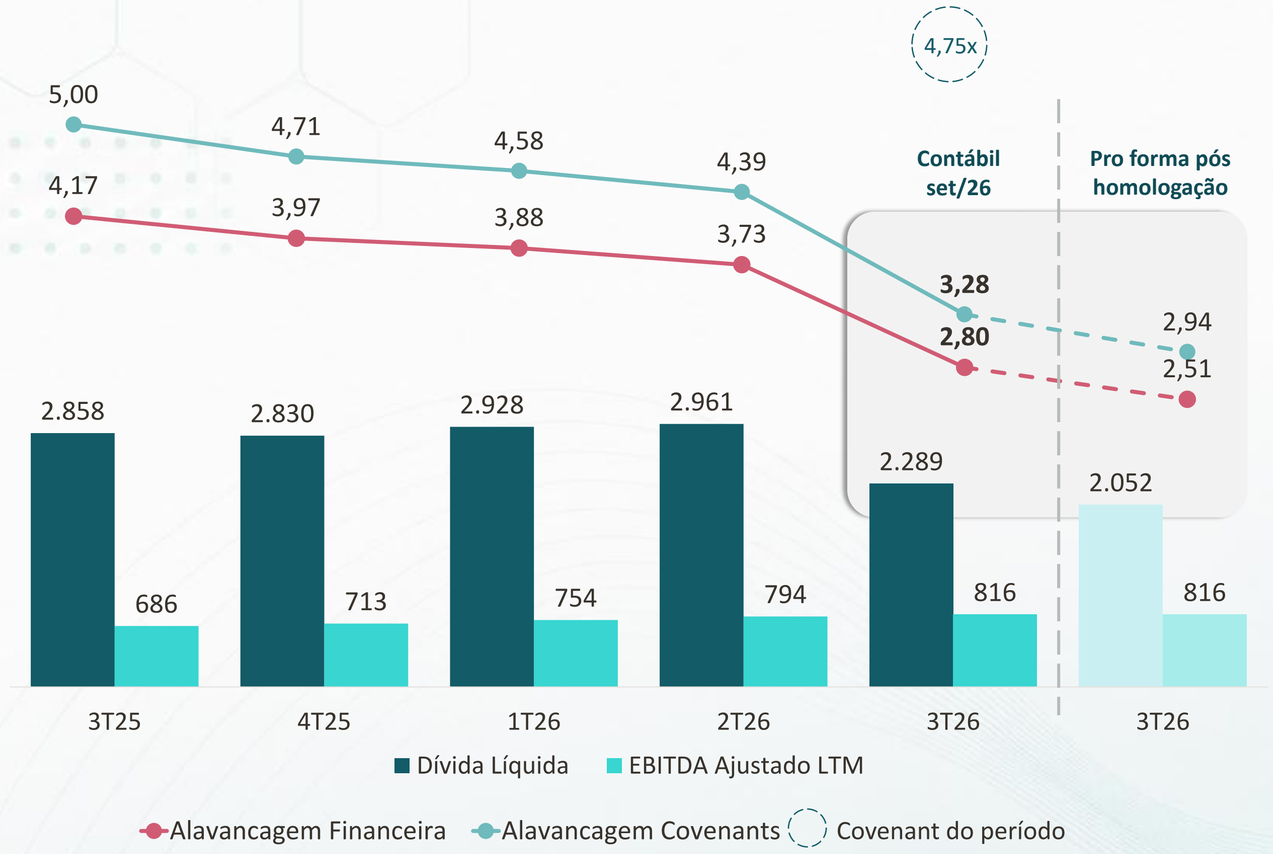
# Considerações Iniciais

André Clark – CEO

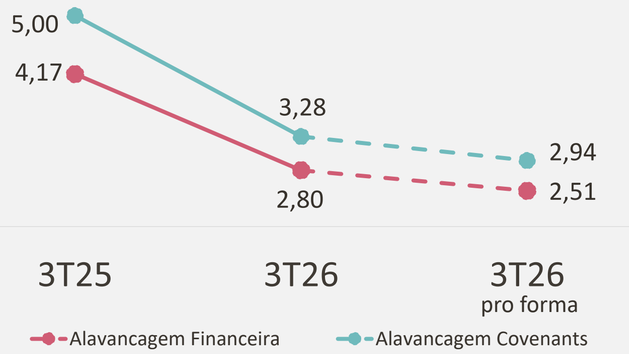
# Conclusão da reestruturação financeira

Após o reperfilamento da dívida concluído no 2T26, a **conclusão do aumento de capital encerra o ciclo de fortalecimento da estrutura de capital da Companhia**, com expressiva redução da alavancagem financeira: 1,66x de redução em 12 meses

## Evolução da Alavancagem Financeira – Ex-M&As




## Queda da Alavancagem




**-2,06x**

**-1,66x**

### Aumento de capital de aproximadamente R$ 867 milhões

Com subscrição de 99,7% do montante máximo previsto

### Capitalização de créditos de debêntures contribuindo com a redução da dívida bruta

### Elevada adesão à operação

Engajamento de acionistas e credores ao longo das etapas de subscrição

Para cálculo do EBITDA para fins de covenants, é considerado a dedução dos pagamentos de aluguéis conforme fluxo de caixa dos últimos 12 meses

# Reestruturação: revisão dos negócios

Iniciativas direcionadas à adequação dos modelos operacionais, revisão das condições comerciais e foco em rentabilidade nas operações de Consumo e Manipulação.

## CONSUMO

Reestruturação comercial

### Renegociação de contratos

Revisão das condições comerciais, seguindo a experiência implementada no segmento de Hospitais e Clínicas em 2025.

### Projeto de *pricing* e ajuste de portfólio

Revisão das políticas de preços, descontos e repasses, incluindo avaliação de portfólio e lançamentos.

## MANIPULAÇÃO (INSUMA)

Reestruturação operacional

### Revisão do modelo de atuação de oncologia

Redirecionamento do modelo operacional para prestação de serviços, buscando recuperação de margem em detrimento de volume.

### Melhorias operacionais e regulatórias

Operação de diálise da unidade de Porto Alegre (RS) temporariamente interrompida, com adequações em andamento e cronograma de retomada ainda em avaliação.

Iniciados no segundo semestre de 2026, os projetos têm foco na rentabilidade, eficiência operacional e sustentabilidade dos negócios, buscando resultados de longo prazo.

# Incêndio na unidade da Cremer

Em 5 de outubro de 2026, um incêndio atingiu a unidade de produção de adesivos da Cremer, sem registro de feridos.

As demais instalações do complexo, incluindo a operação de lenços, seguem operando normalmente.






**Produção afetada:** esparadrapos, microporosas e adesivos industriais

**Cobertura de Seguros**

Cobertura patrimonial e de lucros cessantes

Cobertura estimada de cerca de R$ 15 milhões, com apuração dos danos em andamento.

**Estoques**

Matéria-prima e estoques locais preservados, com cobertura pouco menor a 1 mês de produtos acabados.

**Continuidade do abastecimento e retomada operacional**

**Dezembro/26**

Previsão de início da retomada do abastecimento, por meio de alternativas de produção e fornecimento.

**Até junho/27**

Expectativa de normalização do abastecimento das linhas afetadas.

**Exposição Financeira**

1,7%

da Receita Líquida

(Resultado apurado de jan a set/26)

~R$7MM/mês

Lucro Bruto

(Considera média de jan a set/26)

# Desafios Conjunturais

Além dos desafios internos, como o incêndio e a reestruturação dos negócios, o cenário macroeconômico também traz pressões adicionais para os próximos trimestres, **exigindo da Companhia foco na mitigação dos impactos, na recuperação da rentabilidade e na continuidade dos ganhos de eficiência.**

## Cenário macroeconômico e regulatório

### Pressão inflacionária e de matérias-primas

Pressão de insumos, com instabilidades mundiais e impactos de clima, além da pressão inflacionária no Brasil, trazem desafios para alguns segmentos.

### Juros elevados

Manutenção da pressão sobre o resultado financeiro, apesar dos avanços na estrutura de capital.

### Reforma tributária

Adaptação ao novo ambiente tributário e aos novos mecanismos de recolhimento de tributos, com possíveis impactos sobre volumes e capital de giro.



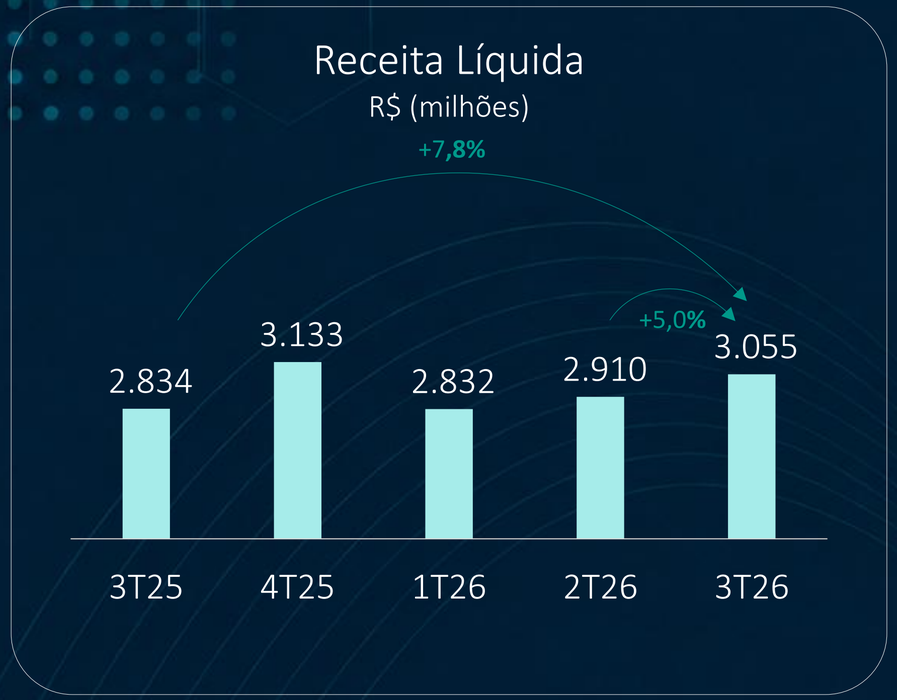
### Redução da jornada de trabalho (6x1)

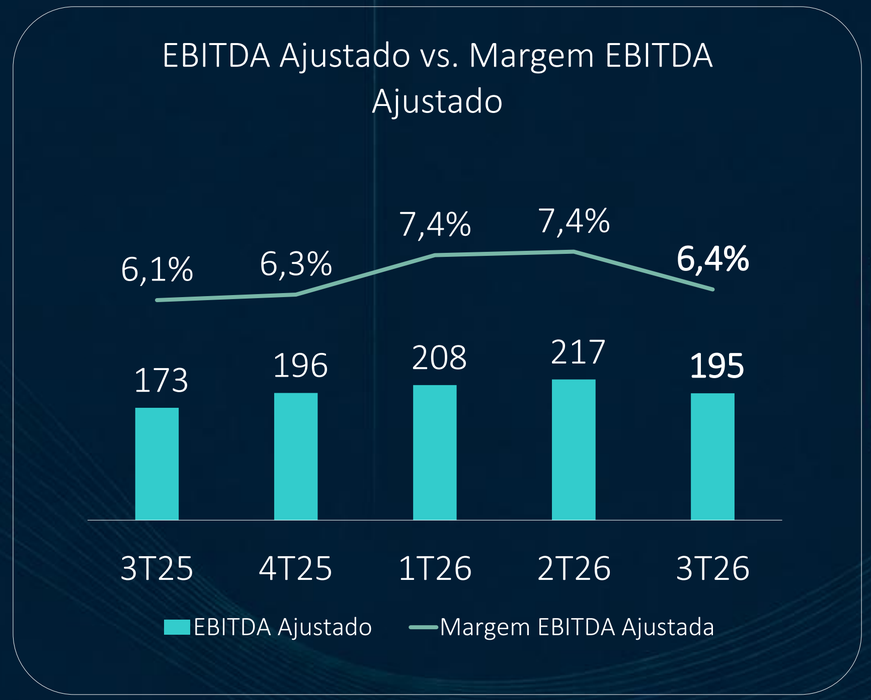
Implementação gradual, com impactos concentrados na operação, sendo esta de maior necessidade de adequação na indústria, com reflexos na logística, considerando necessidade de atendimento em escala nacional.

**Medidas de Mitigação:** Readequação de escalas e turnos, otimização de equipes, redução de horas extras e ganhos de produtividade. Avaliação de repasses de preços nos produtos fabricados.

# Highlights

- **Receita Líquida cresce 7,8% no 3T26 e 4,3% no 9M26**, sustentada pelo crescimento de Hospitais e Clínicas;
- **Evolução dos indicadores de rentabilidade** no acumulado do ano, com Margem Bruta de 15,7% no 9M26 e expansão de 1,0 p.p. na margem EBITDA Ajustada, para 7,1%. No 3T26, o EBITDA Ajustado cresceu 13,1% em relação ao 3T25, com Margem Bruta de 14,6%.
- **Ciclo de Caixa ex. Antecipação de recebíveis encerrou o 3T26 em 54 dias,** melhor resultado do ano, 8 dias melhor do que o 3T25.






# Desempenho Financeiro

Frederico Oldani – VP Financeiro

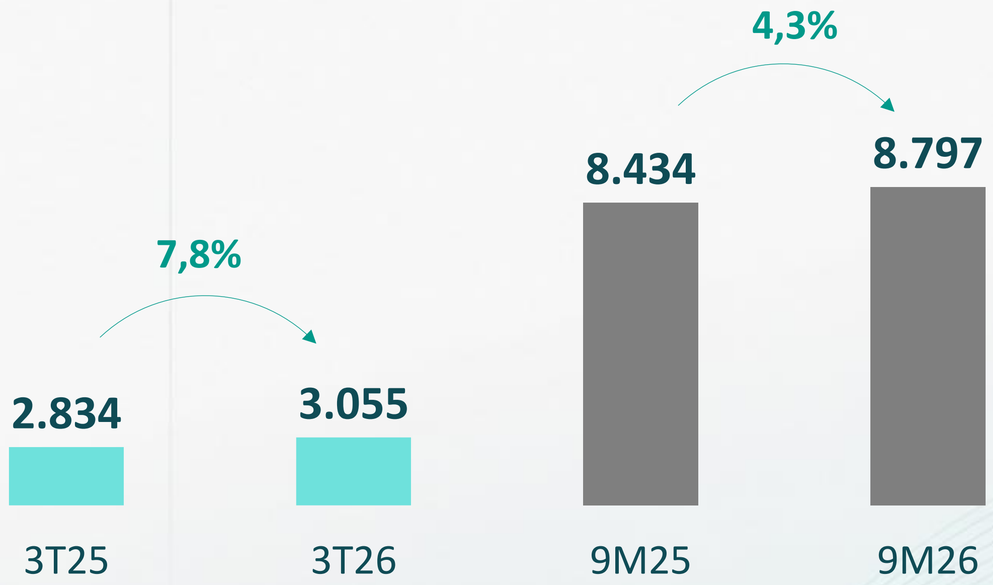






# Receita Líquida

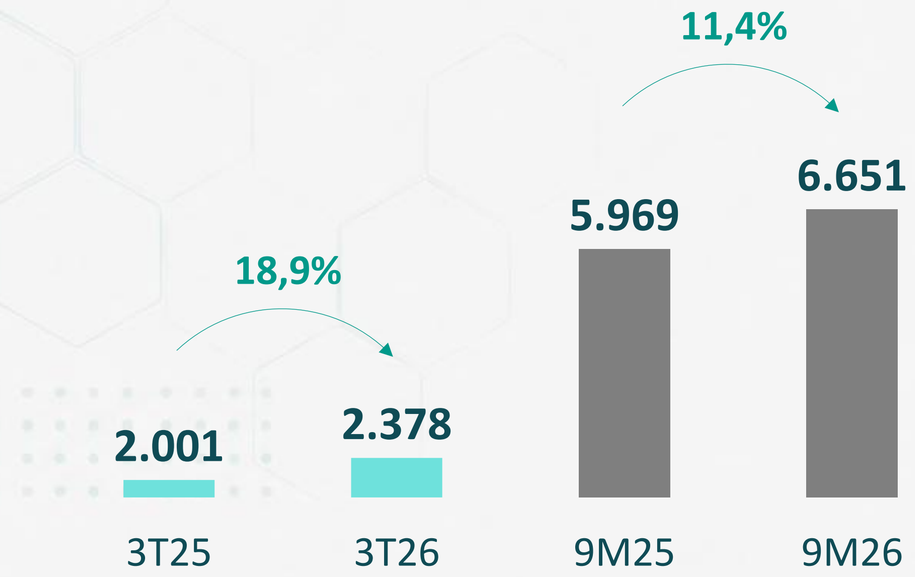
## Consolidada (R$ milhões)




- **Crescimento da Receita Líquida consolidada** impulsionado pelo desempenho de Hospitais e Clínicas, sustentado pelo avanço dos volumes de Medicamentos.
- **Maior participação de Hospitais e Clínicas no mix de receitas**, refletindo o crescimento do canal, enquanto os demais negócios foram impactados por dinâmicas de mercado e pelo processo de revisão comercial e operacional.

# Receita Líquida

(R$ milhões)




## Hospitais e Clínicas

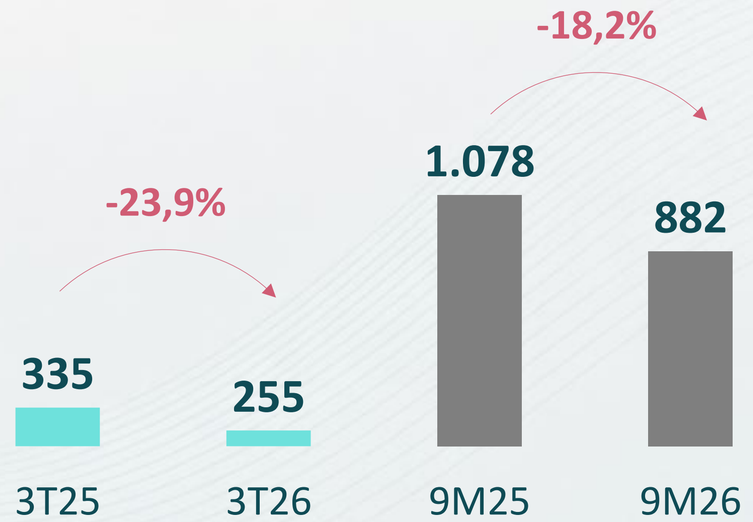
- **Crescimento impulsionado pelos volumes de Medicamentos** e pela evolução dos contratos com clientes relevantes.
- **Retomada dos volumes após renegociações contratuais**, com maior participação de Medicamentos no mix, categoria de margens brutas estruturalmente inferiores.





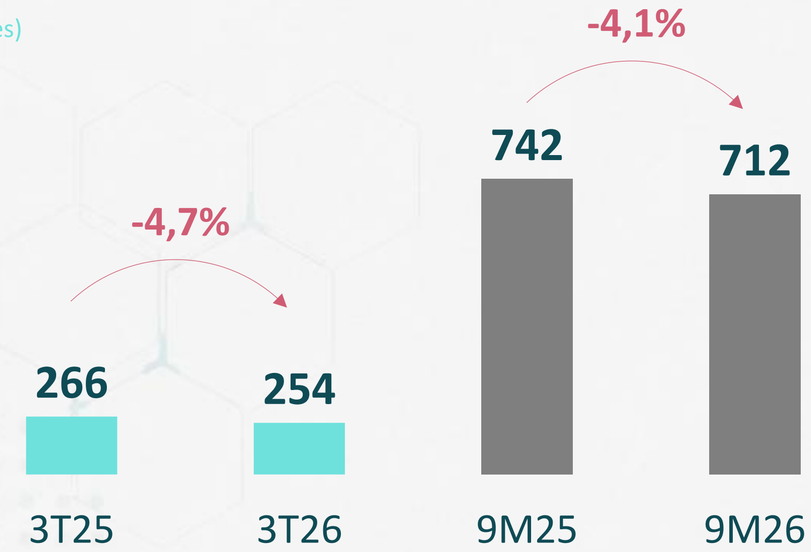

## Laboratórios e Vacinas

- **Vacinas:** Queda na demanda do mercado privado, com a ampliação da vacinação pelo SUS e uma base de comparação mais forte em 2025.
- **Laboratórios:** Vendas impactadas por dificuldades pontuais no abastecimento de reagentes e insumos.



# Receita Líquida

(R$ milhões)




## Consumo

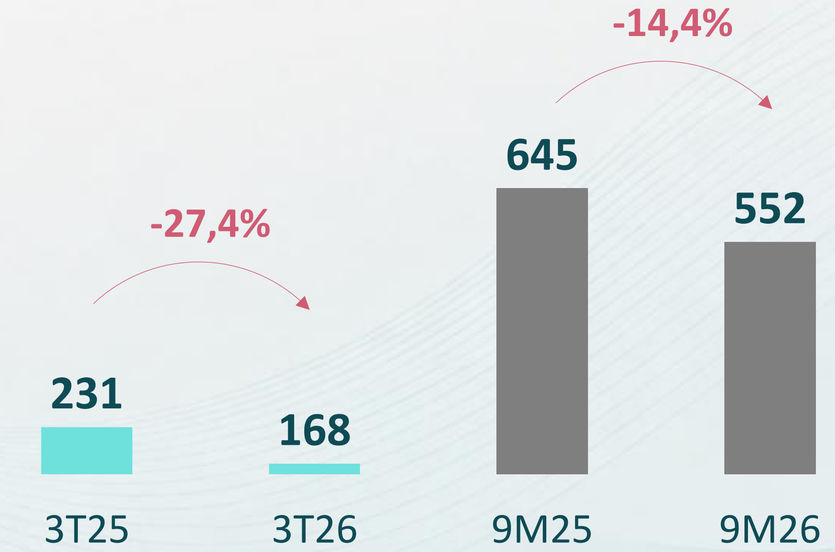
- **Revisão de contratos e condições comerciais**, com maior seletividade e foco na rentabilidade.
- **Volumes pressionados por ajustes de preços e portfólio e pela menor demanda,** impactando a receita do canal.






## Serviços

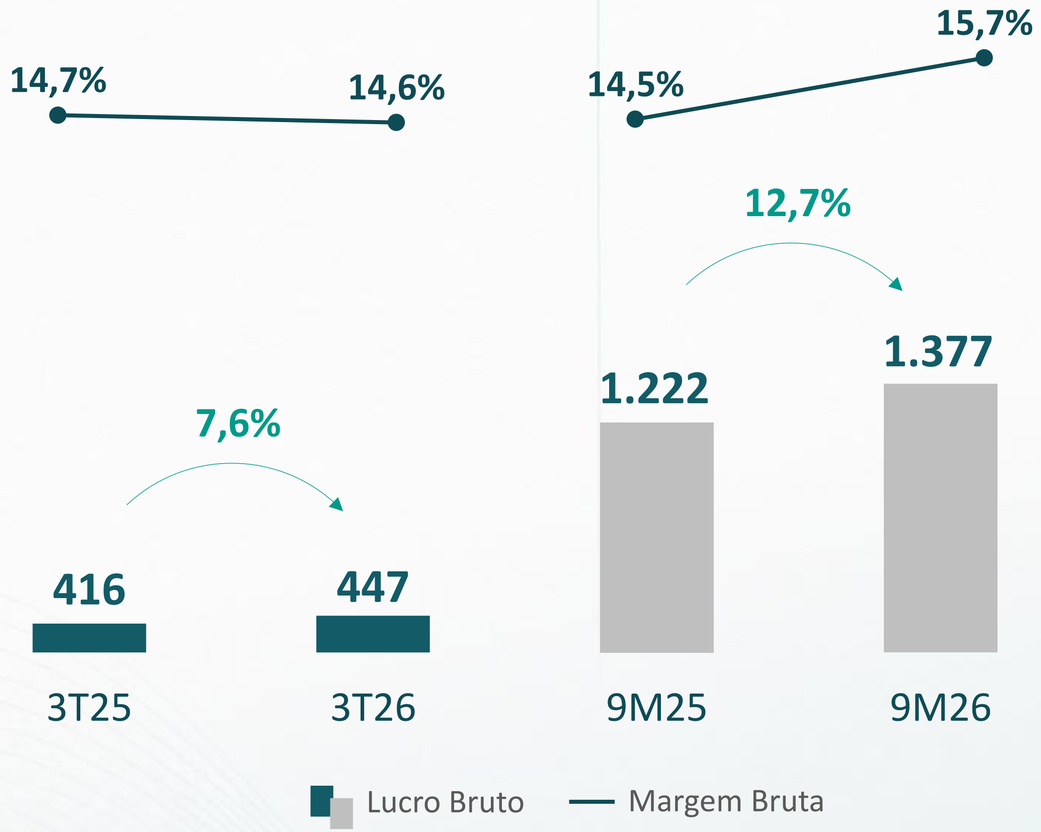
- **Revisão do modelo comercial da Insuma,** com foco em contratos mais rentáveis e maior eficiência operacional.
- **Receita impactada pela interrupção das atividades em Porto Alegre (RS)** e pelo processo de encerramento das lojas físicas em Ribeirão Preto (SP).




viveo

# Lucro Bruto

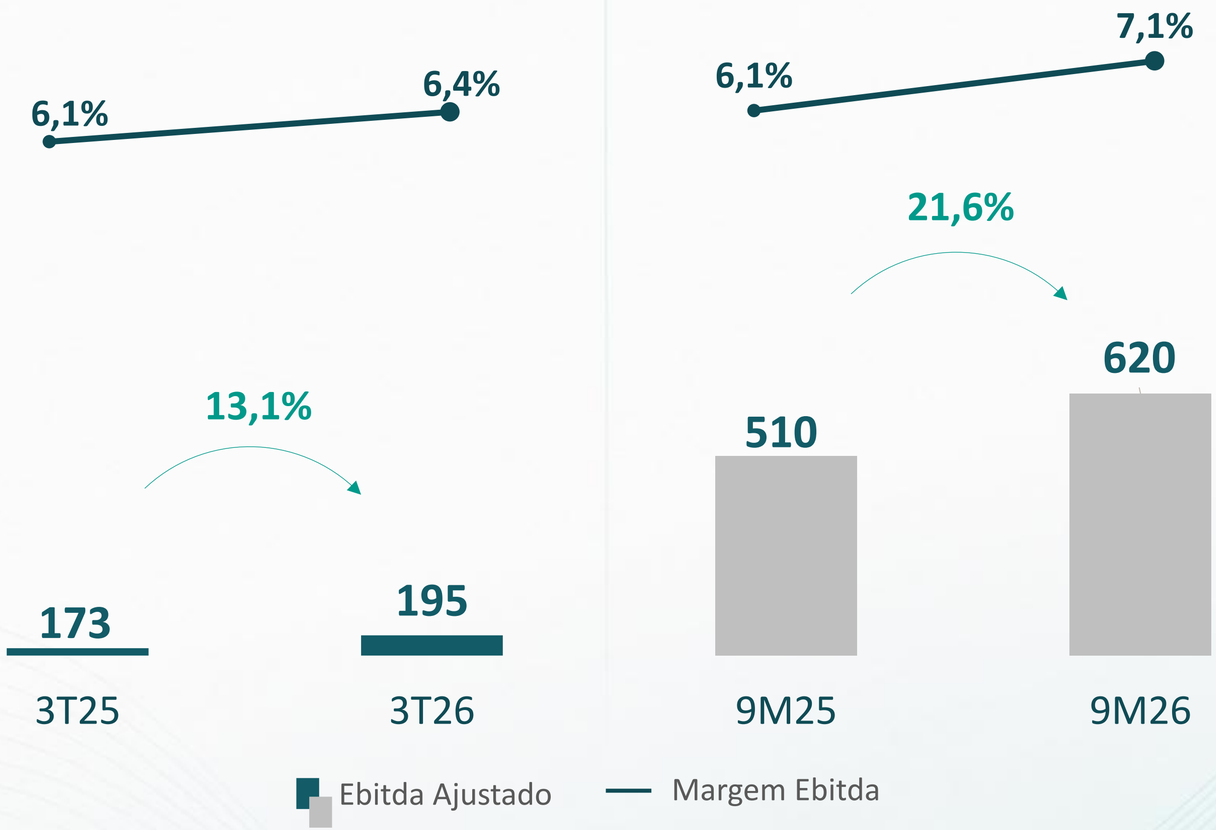
(R$ milhões)




- Margem Bruta consolidada de 14,6% no 3T26, **pressionada pelo mix de vendas, com maior participação de Medicamentos e menor representatividade dos canais mais rentáveis.**
- **Evolução das margens por canal em relação ao 3T25,** refletindo a revisão de contratos, a disciplina comercial e os ganhos de eficiência, parcialmente compensada pelo efeito de mix no resultado consolidado.

# EBITDA Ajustado

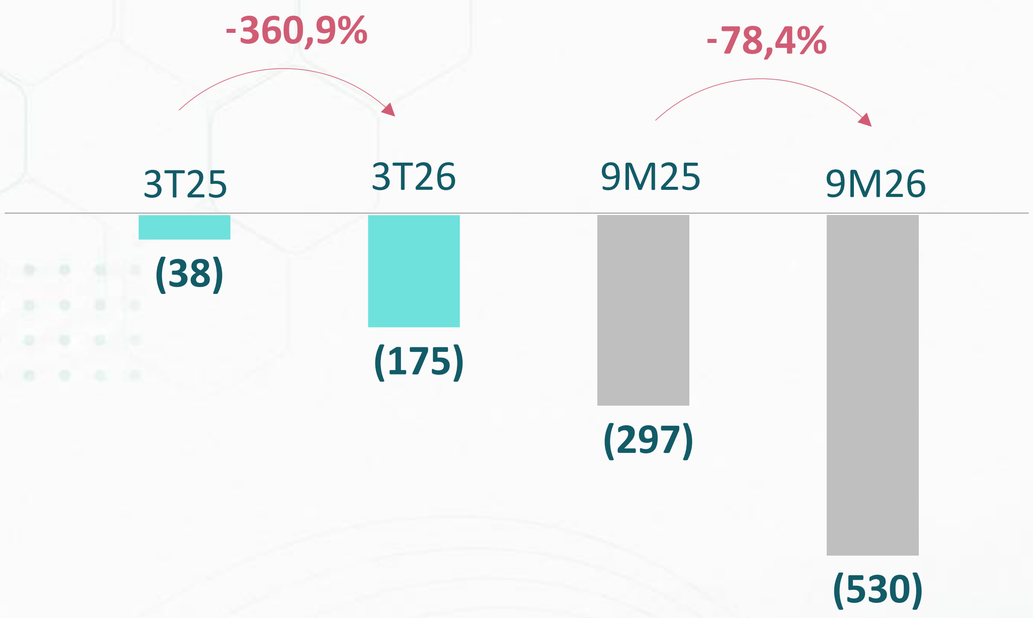
(R$ milhões)




- **Crescimento do EBITDA Ajustado,** impulsionado pelo aumento da receita e pela maior diluição das despesas operacionais recorrentes.
- **Avanço da eficiência operacional,** com menor impacto de efeitos extraordinários no resultado ajustado.

# Resultado Financeiro

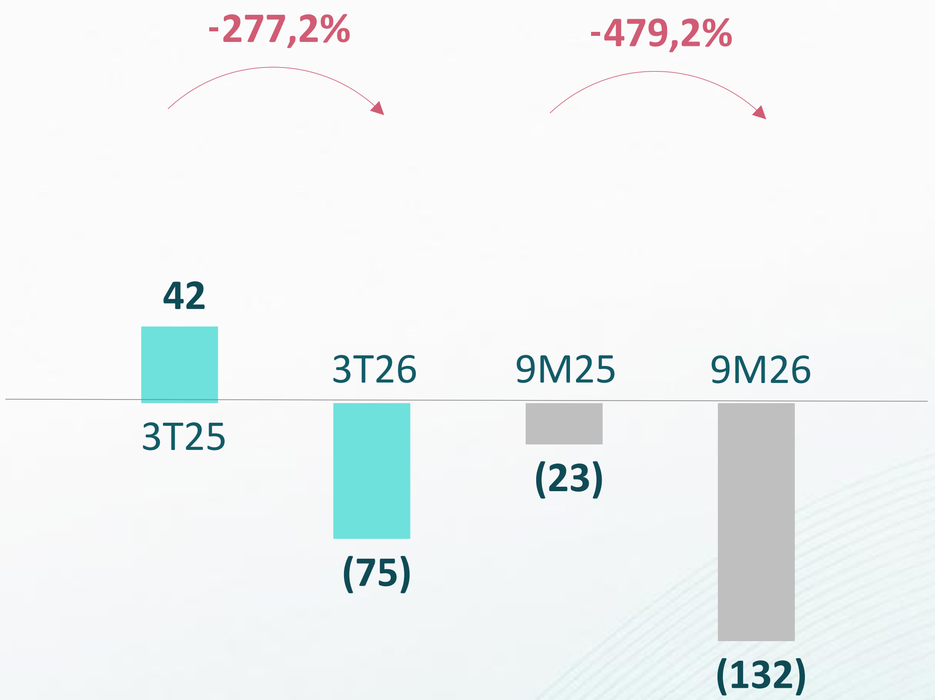
(R$ milhões)




- **Resultado Financeiro pressionado pela ausência de ganhos extraordinários de 2025**, relacionados à recompra de debêntures e à reversão de encargos do DIFAL.
- **Redução das despesas financeiras**, com menores encargos sobre a dívida e avanços na reestruturação financeira.

# Prejuízo Líquido Ajustado

(R$ milhões)




- **Prejuízo Líquido Ajustado impactado pelo Resultado Financeiro,** apesar do crescimento do EBITDA Ajustado e da evolução operacional no período.

# Fluxo de Caixa

**Geração de Fluxo de Caixa Livre,** excluindo o efeito incremental da antecipação de recebíveis, de R$ 150,1 milhões no 3T26 e R$ 320,4 milhões nos 9M26, **crescimento de 51,4% na comparação anual.**

| DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA | 3T26 | 3T25 | Var. % | 9M26 | 9M25 | Var. % |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **EBITDA** | 191.502 | 356.414 | -46,3% | 619.180 | 673.521 | -8,1% |
| **Itens não Caixa** | 12.376 | (204.604) | -106,0% | 32.662 | (178.065) | -118,3% |
| IFRS 16 - Aluguéis | (27.363) | (27.688) | -1,2% | (88.654) | (83.242) | 6,5% |
| Var. Capital de Giro | 56.304 | 77.536 | -27,4% | (81.901) | (3.919) | 1989,8% |
| Contas a receber | 24.694 | 74.600 | -66,9% | 221.118 | 168.769 | 31,0% |
| Estoques | (51.791) | 3.292 | -1673,2% | (197.820) | 20.691 | -1056,1% |
| Fornecedores | 124.358 | 9.330 | 1232,9% | 8.963 | (198.879) | -104,5% |
| Impostos | (38.434) | (28.599) | 34,4% | (92.388) | (46.712) | 97,8% |
| Salários, provisões e contribuições sociais | 16.121 | 3.944 | 308,7% | 9.414 | 27.604 | -65,9% |
| Outros | (18.644) | 14.969 | -224,6% | (31.188) | 24.608 | -226,7% |
| IR&CS pagos | (1.932) | (3.936) | -50,9% | (6.806) | (12.786) | -46,8% |
| **FC Operações** | 230.887 | 197.723 | 16,8% | 474.481 | 395.509 | 20,0% |
| **FC Investimentos** | (37.075) | (30.801) | 20,4% | (110.396) | (103.944) | 6,2% |
| **Fluxo de Caixa Livre** | **193.812** | **166.922** | **16,1%** | **364.085** | **291.565** | **24,9%** |
| **Fluxo de Caixa Livre (1+2) ex. Δ Ant. de Recebíveis** | 150.077 | 166.922 | **-10,1%** | 320.350 | 211.565 | **51,4%** |

# Ciclo Caixa

**Melhora do Ciclo de Caixa,** com redução de 8 dias (ex. antecipação de recebíveis), **e queda de 1,4 p.p. no Capital de Giro como percentual da Receita Líquida vs. 3T25.**

| | 3T25 | 4T25 | 1T26 | 2T26 | 3T26 |
|---|---|---|---|---|---|
| **Ciclo contas a receber** | 56 | 54 | 58 | 54 | 50 |
| **Ciclo contas a receber ex. antec. recebíveis** | 63 | 61 | 65 | 61 | 58 |
| **Ciclo contas a pagar** | 64 | 65 | 73 | 68 | 68 |
| **Dias de estoque** | 63 | 56 | 68 | 67 | 64 |
| **Ciclo caixa** | **55** | **44** | **54** | **53** | **46** |
| **Ciclo Caixa ex. antecipação de recebíveis** | 62 | 51 | 61 | 60 | 54 |
| **Capital de Giro/ Receita Líquida (%)[1]** | **19,4%** | **18,0%** | **18,8%** | **18,7%** | **18,0%** |

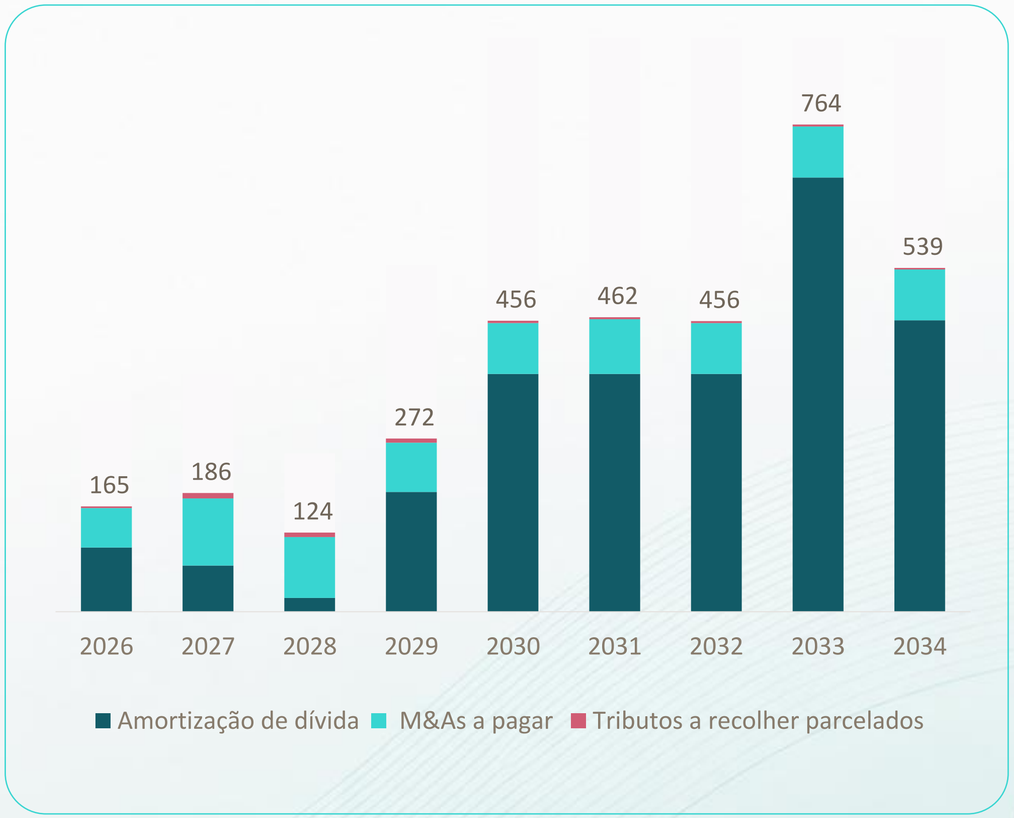
1 - Capital de giro ajustado pela antecipação de recebíveis

# Endividamento

## Evolução da Dívida
(R$ Milhões)

| Empréstimos e Financiamentos | 30/09/25 | 31/12/25 | 31/03/26 | 30/06/26 | 30/09/26 | 30/09/26 PRO FORMA |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Dívida Bruta[1] | (3.615,1) | (3.442,2) | (3.416,0) | (3.369,2) | (2.643,9) | (2.407,1) |
| Caixa e equivalentes[2] | 806,0 | 658,6 | 532,8 | 451,0 | 395,7 | 395,7 |
| Dívida Líquida | (2.809,1) | (2.783,7) | (2.883,1) | (2.918,2) | (2.248,3) | (2.011,5) |
| Tributos a recolher parcelados | (49,0) | (45,9) | (44,4) | (43,0) | (40,8) | (40,8) |
| **Alavancagem[3]** | **4,17x** | **3,97x** | **3,88x** | **3,73x** | **2,80x** | **2,51x** |
| **Alavancagem (covenants)[3,4]** | **5,00x** | **4,71x** | **4,58x** | **4,39x** | **3,28x** | **2,94x** |

## Cronograma de Amortização (R$ Mil)
Considera vencimentos após renegociações finalizadas em 06/2026




94,0% da dívida está concentrada no **longo prazo**, com **prazo médio de vencimento de 7,0 anos. O custo médio da dívida foi de CDI + 1,61% no 3T26.**

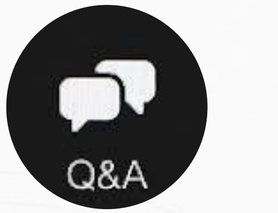


1 - Considera derivativos e ex-M&A | 2 - Considera aplicações financeiras | 3 - Considera tributos a recolher parcelados | 4 - Para cálculo do EBITDA para fins de covenants, é considerado a dedução dos pagamentos de aluguéis conforme fluxo de caixa dos últimos 12 meses,

# Q&A

## Para fazer perguntas:

Clique no ícone **Q&A** na parte inferior de sua tela e escreva o seu nome e empresa, para entrar na fila.




## Ao ser anunciado

Uma solicitação para ativar seu microfone aparecerá na tela e, então, você deve ativar o seu microfone para fazer perguntas.



# Relações com Investidores

Frederico Oldani – VP Financeiro
Flávia Carvalho – VP de Estratégia, RI e M&A
Alana Santos – Gerente de RI
Thais Fermino – Analista de RI

ri@viveo.com.br
www.viveo.com.br/ri

Divulgação de Resultados

3T26




# viveo

## Earnings Release 3Q26

November 11, 2026

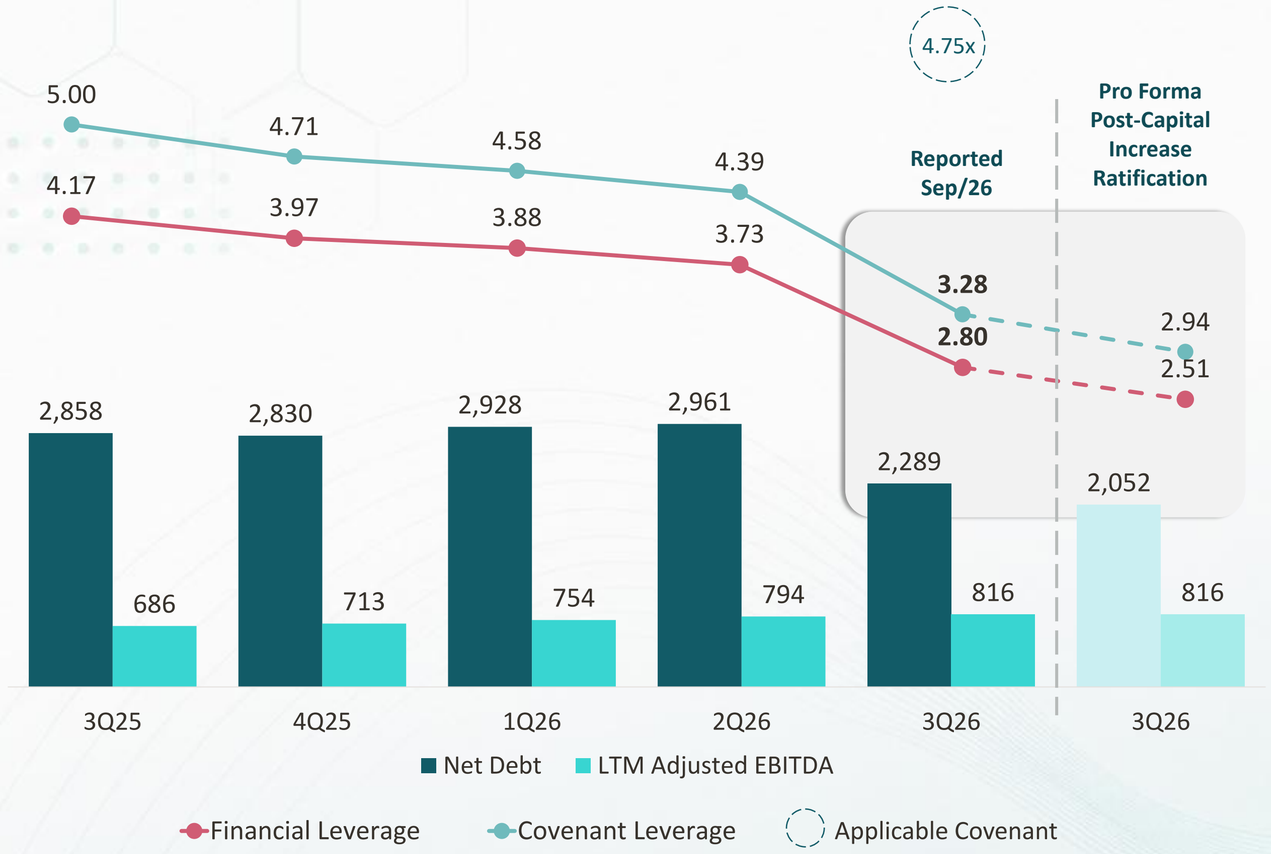
# Opening Remarks

André Clark – CEO

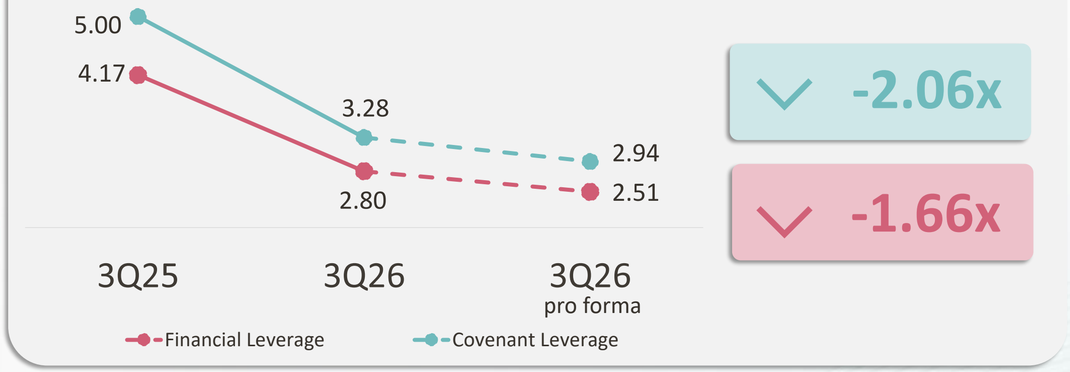
# Completion of Financial Restructuring

Following the debt reprofiling completed in 2Q26, the capital increase concludes the Company's capital structure strengthening cycle, with a significant reduction in financial leverage: down 1.66x over 12 months.

## Financial Leverage Trend – Excluding M&A




## Leverage Reduction




**Capital increase of approximately R$867 million**
99.7% of the maximum offering amount subscribed

**Capitalization of debenture receivables contributing to a reduction in gross debt**

**Strong participation in the transaction**
Shareholder and creditor engagement throughout the subscription stages

For covenant purposes, EBITDA is calculated after deducting lease payments based on cash flows over the last 12 months

# Restructuring: Business Review

Initiatives to adapt operating models, review commercial terms and prioritize profitability in the Consumer Products and Pharmaceutical Compounding operations.

## CONSUMER PRODUCTS

Commercial Restructuring

### Contract renegotiation

Review of commercial terms, building on the approach implemented in the Hospitals & Clinics segment in 2025.

### Pricing initiative and portfolio optimization

Review of pricing, discount and pass-through policies, including portfolio assessment and product launches.

## COMPOUNDING (INSUMA)

Operational Restructuring

### Review of the oncology operating model

Shift toward a service-based operating model, prioritizing margin recovery over volume.

### Operational and regulatory improvements

Dialysis operations at the Porto Alegre (RS) facility temporarily suspended, with corrective measures underway and the resumption timeline still under assessment.

Launched in the second half of 2026, these initiatives focus on profitability, operational efficiency and long-term business sustainability.

# Fire at Cremer Facility

On October 5, 2026, a fire affected Cremer's adhesive products manufacturing facility. No injuries were reported.

Other facilities at the complex, including wipes manufacturing, continue to operate normally.






**Affected production:** medical adhesive tapes, microporous tapes and industrial adhesives

**Insurance Coverage**

Property damage and business interruption coverage

Estimated coverage of approximately R$15 million; damage assessment ongoing.

**Inventories**

Raw materials and on-site inventories were preserved, with slightly less than one month of finished goods inventory coverage.

**Supply Continuity and Operational Recovery**

**December 2026**

Supply is expected to begin resuming through alternative manufacturing and sourcing arrangements.

**By June 2027**

Supply of affected product lines is expected to normalize.

**Financial Exposure**

1.7%

of Net Revenue

(Jan–Sep 2026 actuals)

~R$7 million/month

Gross Profit

(Based on Jan–Sep 2026 average)

# Current Challenges

In addition to internal challenges, including the fire and business restructuring, the macroeconomic environment is expected to create further pressure in the coming quarters, **requiring the Company to focus on mitigating impacts, restoring profitability and sustaining efficiency gains.**

## Macroeconomic and Regulatory Environment

### Inflationary and raw material pressures

Input cost pressures, global instability, climate-related impacts and inflation in Brazil pose challenges for certain segments.

### High interest rates

Continued pressure on net financial results despite improvements in the capital structure.

### Tax reform

Adaptation to the new tax framework and tax collection mechanisms, with potential impacts on volumes and working capital.



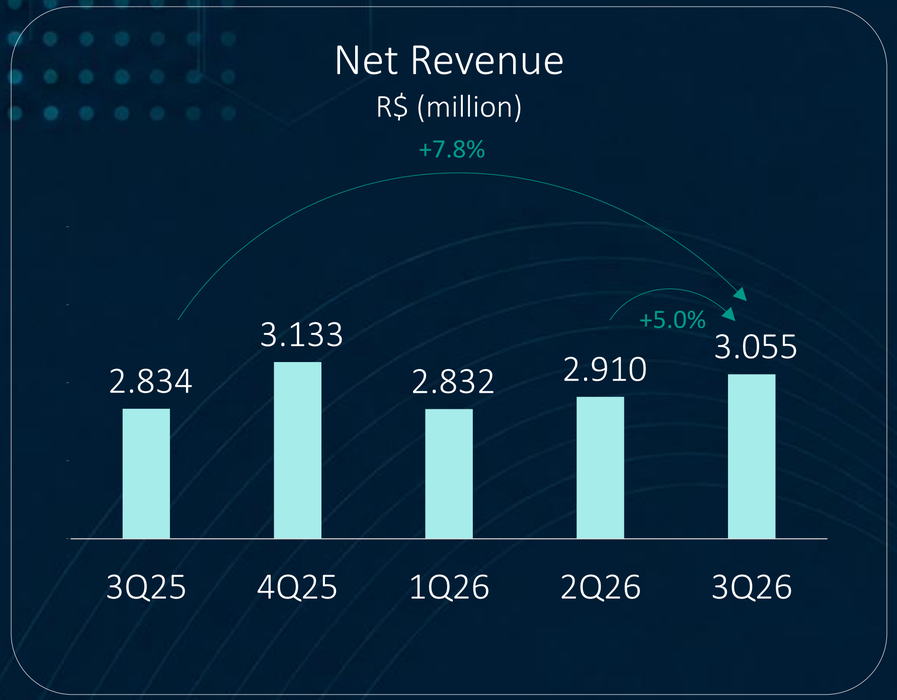
### Reduction in Working Hours (6-on/1-off Schedule)

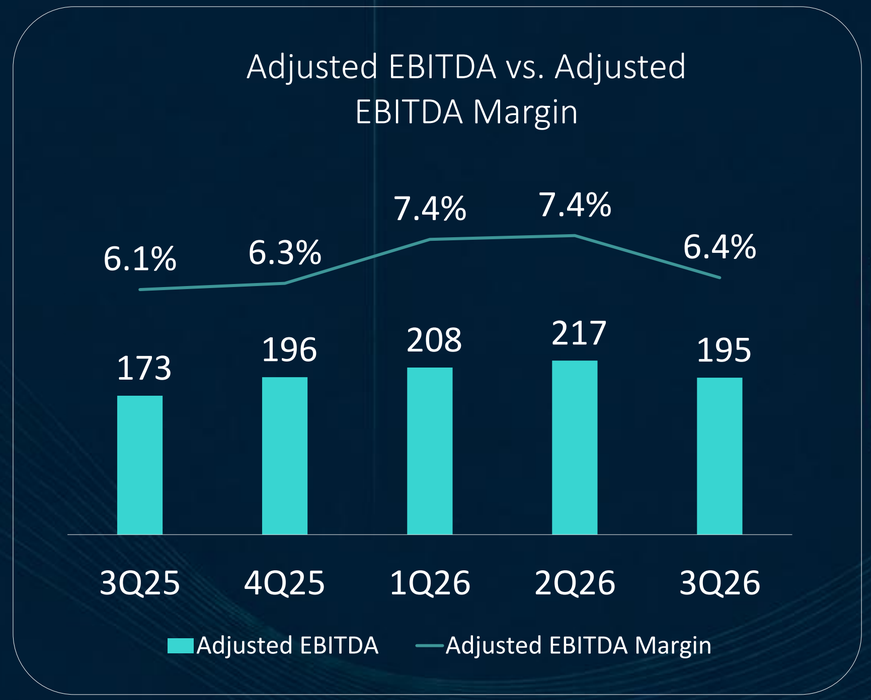
Gradual implementation, with impacts concentrated in operations, particularly manufacturing, which requires the greatest adjustments, and knock-on effects on logistics given the need for nationwide service.

**Mitigation Measures:** Adjusting work schedules and shifts, optimizing staffing, reducing overtime and improving productivity. Assessing price pass-throughs for manufactured products.

# Highlights

- **Net Revenue grew 7.8% in 3Q26 and 4.3% in 9M26,** supported by growth in Hospitals & Clinics;
- Year-to-date **profitability indicators improved**, with a Gross Margin of 15.7% in 9M26 and a 1.0 pp increase in Adjusted EBITDA Margin to 7.1%. In 3Q26, Adjusted EBITDA grew 13.1% versus 3Q25, with a Gross Margin of 14.6%.
- **The Cash Conversion Cycle, excluding receivables discounting, ended 3Q26 at 54 days**, the best result of the year and 8 days below 3Q25.






# Financial Performance

Frederico Oldani – CFO

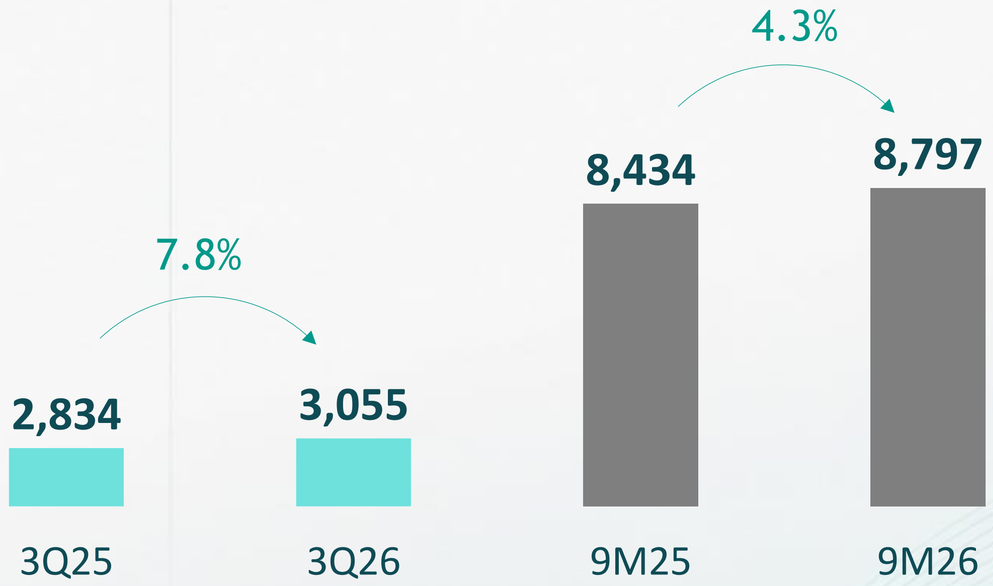






# Net Revenue

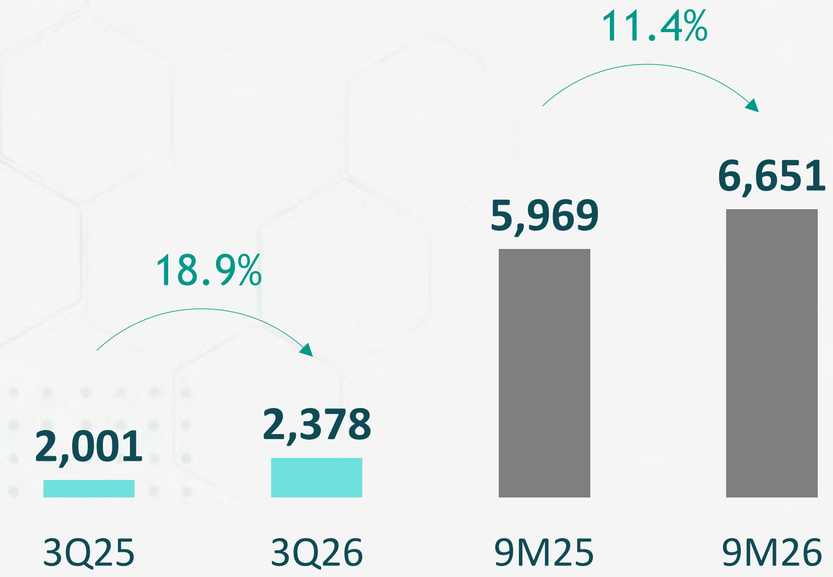
## Consolidated (R$ million)




- **Consolidated Net Revenue growth was** driven by Hospitals & Clinics, supported by higher pharmaceutical volumes.
- **Hospitals & Clinics increased its share of the revenue mix,** reflecting channel growth, while other businesses were affected by market dynamics and the commercial and operational review process.

# Net Revenue

(R$ million)




## Hospitals & Clinics

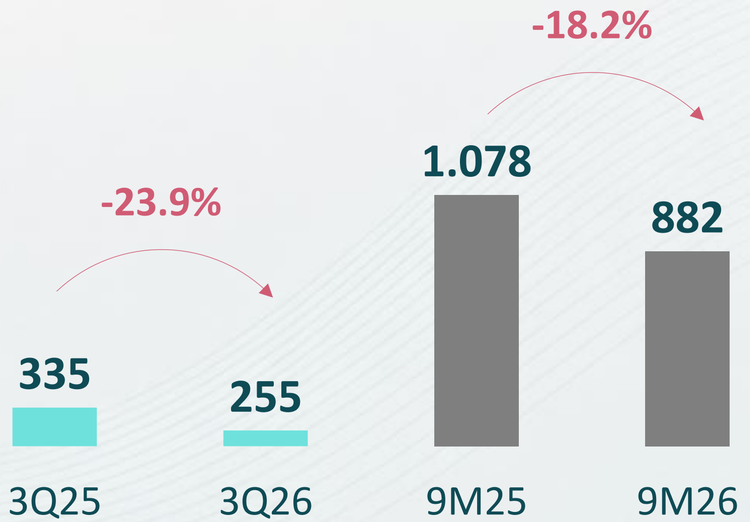
- **Growth driven by pharmaceutical volumes** and progress in contracts with key customers.
- **Volumes recovered following contract renegotiations,** with pharmaceuticals accounting for a larger share of the mix, a category with structurally lower gross margins.





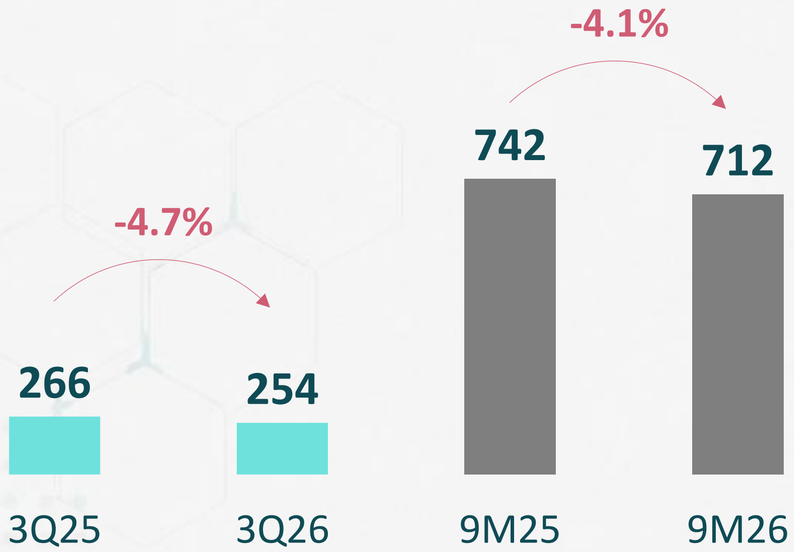

## Laboratories & Vaccines

- **Vaccines:** Lower private-market demand due to expanded vaccination through Brazil's public healthcare system (SUS) and a stronger comparison base in 2025.
- **Laboratories:** Sales affected by isolated shortages of reagents and supplies.



# Net Revenue

(R$ million)







## Consumer Products

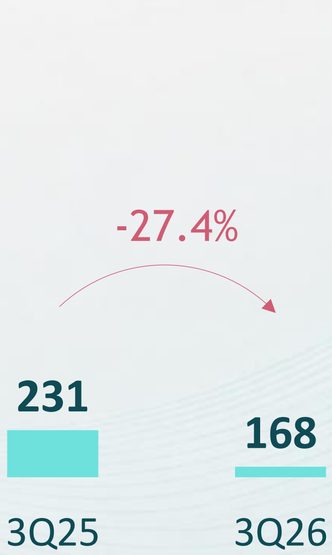
- **Review of contracts and commercial terms,** with greater selectivity and a focus on profitability.
- **Volumes were pressured by pricing and portfolio adjustments and weaker demand,** affecting channel revenue.

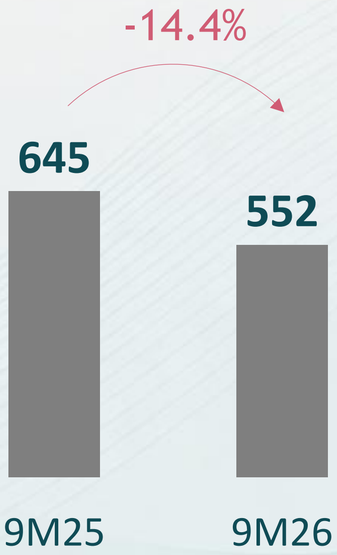





## Services

- **Review of Insuma's commercial model,** focusing on more profitable contracts and greater operational efficiency.
- **Revenue was affected by the suspension of operations in Porto Alegre (RS)** and the process of closing physical stores in Ribeirão Preto (SP).

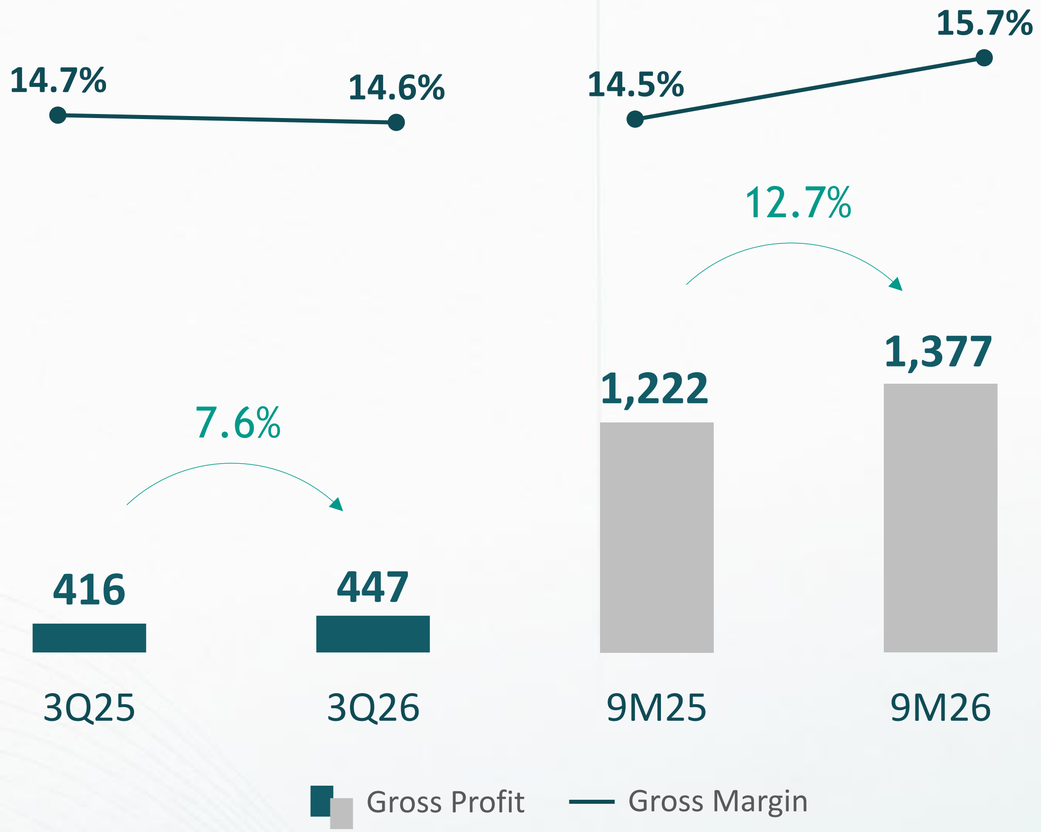



viveo

# Gross Profit

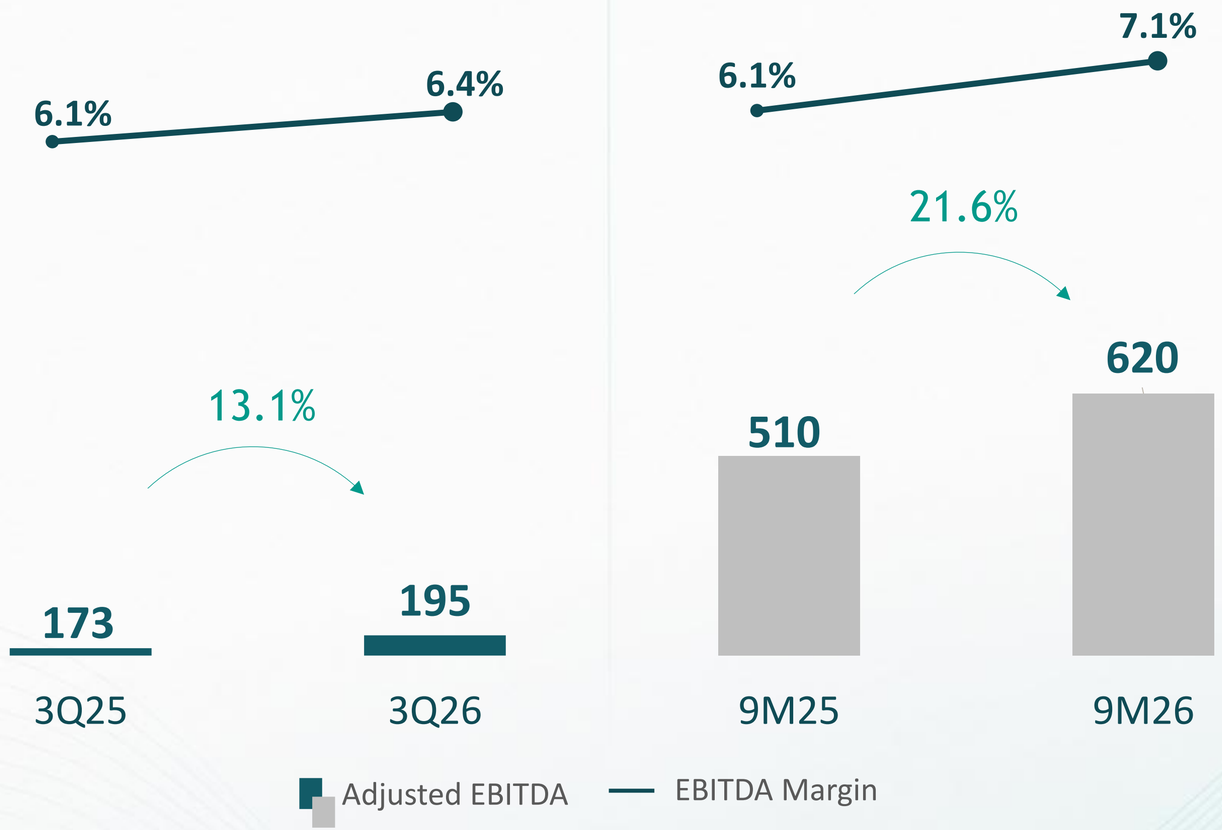
(R$ million)




- Consolidated Gross Margin reached 14.6% in 3Q26, **pressured by the sales mix, with a higher share of pharmaceuticals and a lower contribution from more profitable channels.**
- **Channel margins improved versus 3Q25,** reflecting contract reviews, commercial discipline and efficiency gains, partially offset by the mix effect on consolidated results.

# Adjusted EBITDA

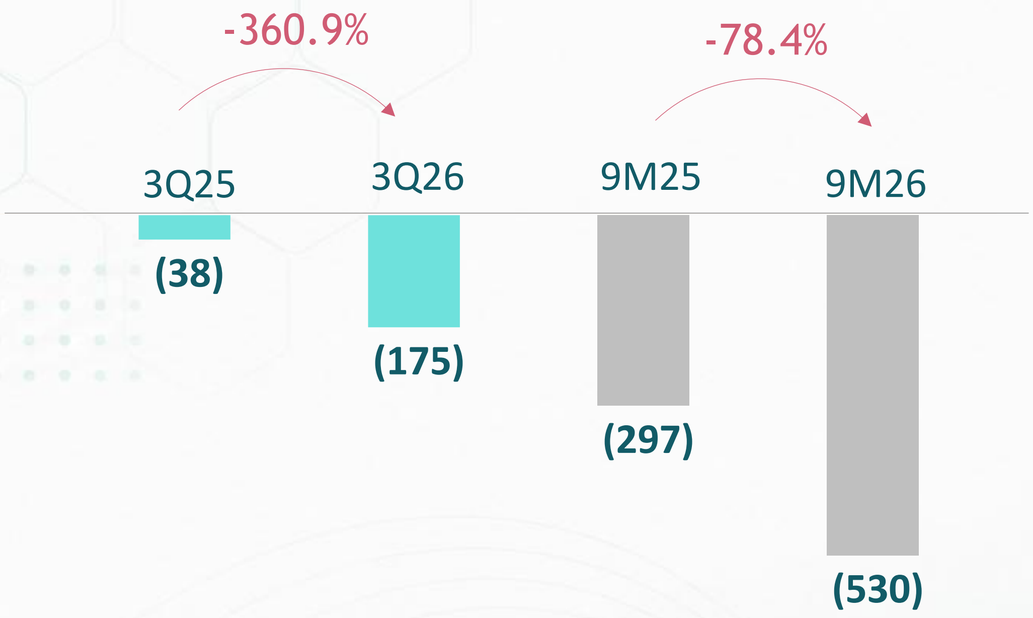
(R$ million)




- **Adjusted EBITDA growth** was driven by higher revenue and greater absorption of recurring operating expenses.
- **Operational efficiency improved,** with a lower impact from extraordinary items on adjusted results.

# Net Financial Result

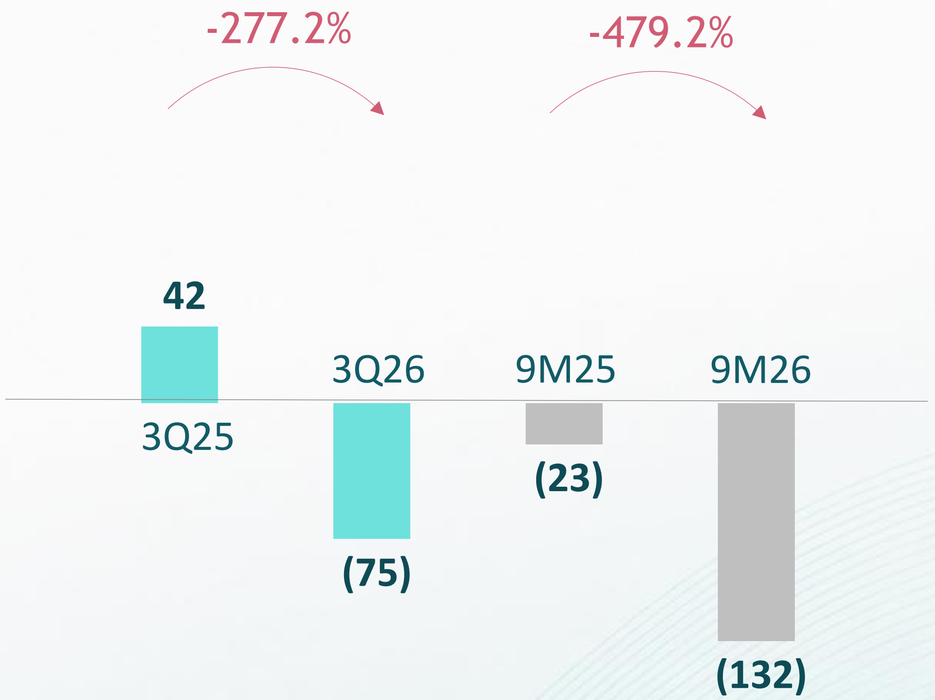
(R$ million)




- **Net Financial Result was pressured by the absence of extraordinary gains recorded in 2025** related to debenture repurchases and the reversal of DIFAL-related charges.
- **Finance costs decreased,** reflecting lower debt charges and progress in financial restructuring.

# Adjusted Net Loss

(R$ million)




- **Adjusted Net Loss was affected by the Net Financial Result,** despite Adjusted EBITDA growth and operational improvements during the period.

# Cash Flow

**Free Cash Flow,** excluding the incremental impact of receivables discounting, totaled R$150.1 million in 3Q26 and R$320.4 million in 9M26, **up 51.4% year over year.**

| CASH FLOW STATEMENT | 3Q26 | 3Q25 | Chg. % | 9M26 | 9M25 | Chg. % |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **EBITDA** | 191,502 | 356,414 | -46.3% | 619,180 | 673,521 | -8.1% |
| **Non-Cash Items** | 12,376 | (204,604) | -106.0% | 32,662 | (178,065) | -118.3% |
| IFRS 16 - Lease Payments | (27,363) | (27,688) | -1.2% | (88,654) | (83,242) | 6.5% |
| Change in Working Capital | 56,304 | 77,536 | -27.4% | (81,901) | (3,919) | 1989.8% |
| Trade Receivables | 24,694 | 74,600 | -66.9% | 221,118 | 168,769 | 31.0% |
| Inventories | (51,791) | 3,292 | -1673.2% | (197,820) | 20,691 | -1056.1% |
| Trade Payables | 124,358 | 9,330 | 1232.9% | 8,963 | (198,879) | -104.5% |
| Taxes | (38,434) | (28,599) | 34.4% | (92,388) | (46,712) | 97.8% |
| Payroll, Provisions and Social Charges | 16,121 | 3,944 | 308.7% | 9,414 | 27,604 | -65.9% |
| Other | (18,644) | 14,969 | -224.6% | (31,188) | 24,608 | -226.7% |
| Income Taxes Paid | (1,932) | (3,936) | -50.9% | (6,806) | (12,786) | -46.8% |
| **Operating Cash Flow** | 230,887 | 197,723 | 16.8% | 474,481 | 395,509 | 20.0% |
| **FC Investimentos** | (37,075) | (30,801) | 20.4% | (110,396) | (103,944) | 6.2% |
| **Free Cash Flow** | **193,812** | **166,922** | **16.1%** | **364,085** | **291,565** | **24.9%** |
| **Free Cash Flow (1+2) excl. Δ Receivables Discounting** | 150,077 | 166,922 | **-10.1%** | 320,350 | 211,565 | **51.4%** |

# Cash Conversion Cycle

The Cash Conversion Cycle improved by 8 days (excluding receivables discounting), while Working Capital as a percentage of Net Revenue decreased by 1.4 pp versus 3Q25.

| | 3Q25 | 4Q25 | 1Q26 | 2Q26 | 3Q26 |
|---|---|---|---|---|---|
| **Receivables Days** | 56 | 54 | 58 | 54 | 50 |
| **Receivables Days excl. Discounting** | 63 | 61 | 65 | 61 | 58 |
| **Payables Days** | 64 | 65 | 73 | 68 | 68 |
| **Inventory Days** | 63 | 56 | 68 | 67 | 64 |
| **Cash Conversion Cycle** | **55** | **44** | **54** | **53** | **46** |
| **Cash Conversion Cycle excl. Receivables Discounting** | 62 | 51 | 61 | 60 | 54 |
| **Working Capital / Net Revenue (%)[1]** | **19.4%** | **18.0%** | **18.8%** | **18.7%** | **18.0%** |

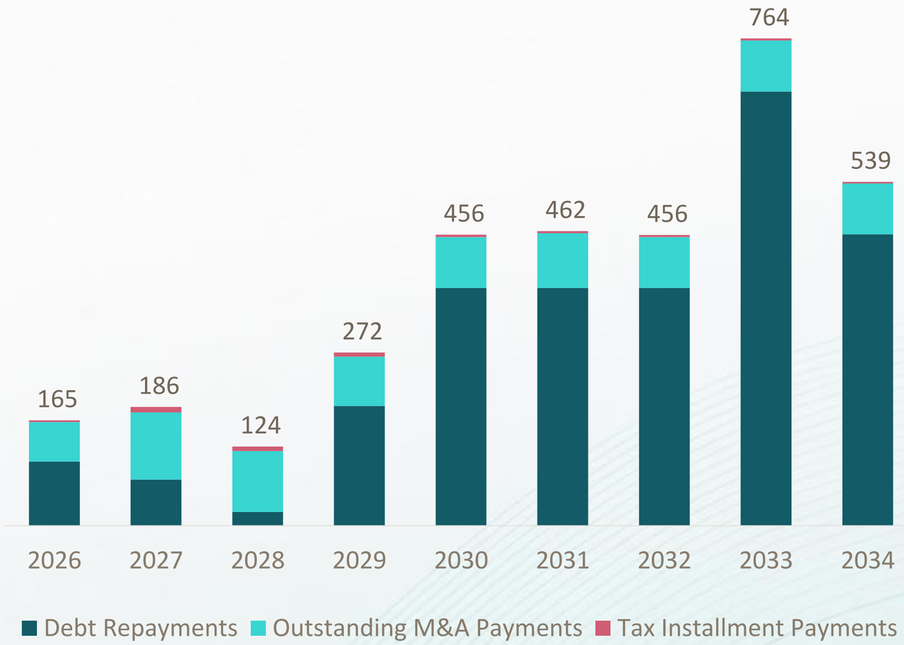
1 - Working capital adjusted for receivables discounting

# Indebtedness

## Debt Evolution
(R$ million)

| Loans and Borrowings | 09/30/25 | 12/31/25 | 03/31/26 | 06/30/26 | 09/30/26 | 30/09/26 PRO FORMA |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Gross Debt[1] | (3,615.1) | (3,442.2) | (3,416.0) | (3,369.2) | (2,643.9) | (2,407.1) |
| Cash and Cash Equivalents[2] | 806.0 | 658.6 | 532.8 | 451.0 | 395.7 | 395.7 |
| Net Debt | (2,809.1) | (2,783.7) | (2,883.1) | (2,918.2) | (2,248.3) | (2,011.5) |
| Taxes Payable in Installments | (49.0) | (45.9) | (44.4) | (43.0) | (40.8) | (40.8) |
| **Leverage[3]** | **4.17x** | **3.97x** | **3.88x** | **3.73x** | **2.80x** | **2.51x** |
| **Leverage (Covenants)[3],[4]** | **5.00x** | **4.71x** | **4.58x** | **4.39x** | **3.28x** | **2.94x** |

## Debt Repayment Schedule (R$ thousand)
Reflects maturities following renegotiations completed in June 2026




94.0% of debt is **long-term**, with an **average maturity of 7.0 years. Average cost of debt was CDI + 1.61% in 3Q26.**



1 - Includes derivatives and excludes M&A | 2 - Includes short-term investments | 3 - Includes taxes payable under installment plans | 4 - For covenant purposes, EBITDA is calculated after deducting lease payments based on cash flows over the last 12 months

# Q&A

## To ask a question:

Click the Q&A icon at the bottom of your screen and enter your name and company to join the queue.




## When called upon

You will receive a prompt to enable your microphone. Please activate it to ask your question.



# Investor Relations

Frederico Oldani – CFO
Flávia Carvalho – VP of Strategy, IR & M&A
Alana Santos – IR Manager
Thais Fermino – IR Analyst

ri@viveo.com.br
ri.viveo.com.br/en/

Earnings Release

3Q26