



ALPARGATAS

Divulgação de Resultados - 2T24

VIDEOCONFERÊNCIA

9 de agosto de 2024 | Sexta-Feira

Português

09:00 (BRT) | 08:00 (EST)

Tradução simultânea para inglês

[Acesso Zoom](#)

Performance Alpargatas

ALPARGATAS ATINGE RECEITA LÍQUIDA DE R\$ 1B NO 2T24

LUCRO LÍQUIDO NORMALIZADO DE R\$ 31M

LUCRO LÍQUIDO CONSOLIDADO DE R\$ 23M

GERAÇÃO DE CAIXA LÍQUIDA DE R\$ 163M



Volume atinge
53 milhões de pares vs.
45 milhões no 2T23



Receita líquida atinge
R\$ 1 bilhão vs.
R\$ 926 milhões no 2T23



Lucro bruto atinge
R\$ 479 milhões vs.
R\$ 378 milhões no 2T23



Margem bruta atinge
47,2% vs. 40,8% no
2T23



EBITDA normalizado
atinge R\$ 70 milhões
vs. R\$ 5 milhões no
2T23



Margem EBITDA
normalizada atinge
6,9% vs. 0,5% no 2T23



Lucro líquido
normalizado
de R\$ 31 milhões
vs. -R\$ 43 milhões no 2T23



Lucro líquido
consolidado de
R\$ 23 milhões
vs. -R\$ 53 milhões no 2T23

AVISO LEGAL

Quaisquer declarações prospectivas contidas neste documento compreendem meras suposições ou expectativas da Administração da Companhia, não configurando projeções ou estimativas de qualquer natureza. Estas declarações estão sujeitas a diversos riscos, conhecidos e desconhecidos, muitos dos quais estão além do controle da Companhia, incluindo mas não se limitando ao ambiente econômico brasileiro e internacional, circunstâncias relativas aos mercados financeiros locais e internacionais, condições políticas e de desenvolvimento de mercado. O presente documento foi elaborado com propósito informativo, não constituindo solicitação, oferta, conselho ou recomendação para comprar ou vender valores mobiliários de emissão da Companhia. A Alpargatas não se compromete a atualizar este documento em decorrência de novas informações, eventos futuros ou outros acontecimentos.

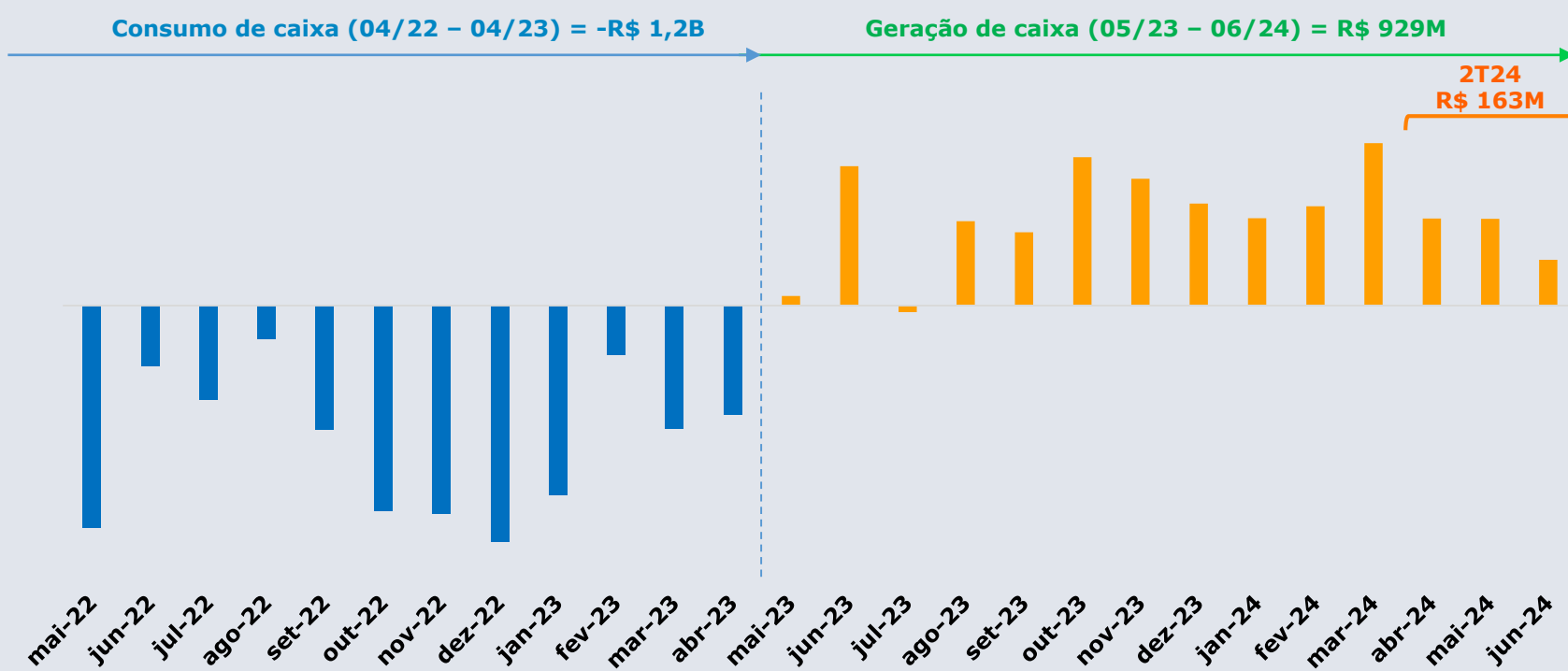
Mensagem da Administração

O resultado do 2T24 da Alpargatas marca mais um passo na continuidade do processo de transformação iniciado há um ano. Desde então, temos trabalhado para fortalecer as bases do nosso modelo de negócio e estabelecer um caminho para um ciclo de expansão e rentabilidade.

Quando estabelecemos nossa agenda de reestruturação, ancoramos nossos esforços na identificação dos problemas e aprofundamento das causas que nos colocaram naquela conjuntura. Desde então, enfrentamos desafios significativos, fizemos escolhas estratégicas difíceis, inerentes a qualquer processo de *turnaround* e, hoje, já identificamos sinais de recuperação que nos dão confiança de que estamos na trajetória certa, cientes, no entanto, de que ainda há ajustes importantes a serem feitos.

Na jornada de recuperação, o foco prioritário era a preservação de caixa e nesse contexto, após treze meses de ajustes e geração positiva, já enxergamos a Companhia em um novo nível de solidez financeira. Do ponto de vista de capital de giro encerramos o 2T24 com R\$ 19,3 milhões de liberação de caixa. Esse patamar reflete não só a sazonalidade do segundo trimestre, mas, principalmente, boa parte dos ajustes de estoques feitos nos períodos anteriores, referente a itens descontinuados e matéria-prima que, conforme mencionamos nos últimos trimestres, se formaram como consequência de decisões de expansão de portfólio de coleções anteriores a 2023.

GERAÇÃO DE CAIXA



Olhando para os investimentos do trimestre, nosso CAPEX foi de R\$ 20,3 milhões, o que reflete as novas políticas e critérios de priorização de projetos e o novo fluxo de alçadas, garantindo mais alinhamento às novas diretrizes estratégicas da Companhia. Ainda que com o refaseamento de desembolsos, reforçamos que seguiremos investindo nas frentes prioritárias e criadoras de valor para a Companhia.

Os esforços para contenção de gastos e rigidez nos controles de despesas seguem com sinalizações positivas. No 2T24, o total de despesas dos pacotes do OBZ atingiu 89% dos níveis registrados no 1T23, ou seja, uma redução de 11%. Aqui é importante destacar que parte das despesas deste trimestre foi impactada pelo efeito cambial do período, bem como pela sazonalidade do Hemisfério Norte, já que os gastos referentes às lojas (pessoas, segurança, manutenção, aluguel e outros) que têm seu pico no período reportado. Reforçamos, ainda, que seguimos diligentes em relação às reduções obtidas até aqui, sem nos esquecermos que esse é um esforço contínuo da Companhia.

Mensagem da Administração

Importante também destacar, que o escopo das contenções de gastos não inclui redução dos investimentos em marketing da Companhia. Ao contrário disso, a estratégia inclui o reinvestimento de parte dos ganhos na recomposição de níveis mais saudáveis de investimento para fortalecimento da marca Havaianas. Essa estratégia, em parte, já está refletida nos resultados aqui reportados. Ao todo, no 2T24, foram R\$ 133,0 milhões de investimento em marketing, +26% acima do 2T23. Através de ações como a *collab* com a Dolce & Gabbana buscamos fortalecer atributos aspiracionais da marca nos mercados prioritários e os investimentos como patrocinador oficial do Comitê Olímpico Brasileiro reforçam os fundamentos da marca e nos conectam com nossos consumidores.

Com a combinação da melhora do resultado operacional e a diligência na alocação de capital, obtivemos mais uma redução sequencial no índice de alavancagem da Companhia. Neste trimestre, atingimos 0,4x dívida líquida EBITDA LTM ou 0,3x excluindo os efeitos dos *write-offs*.

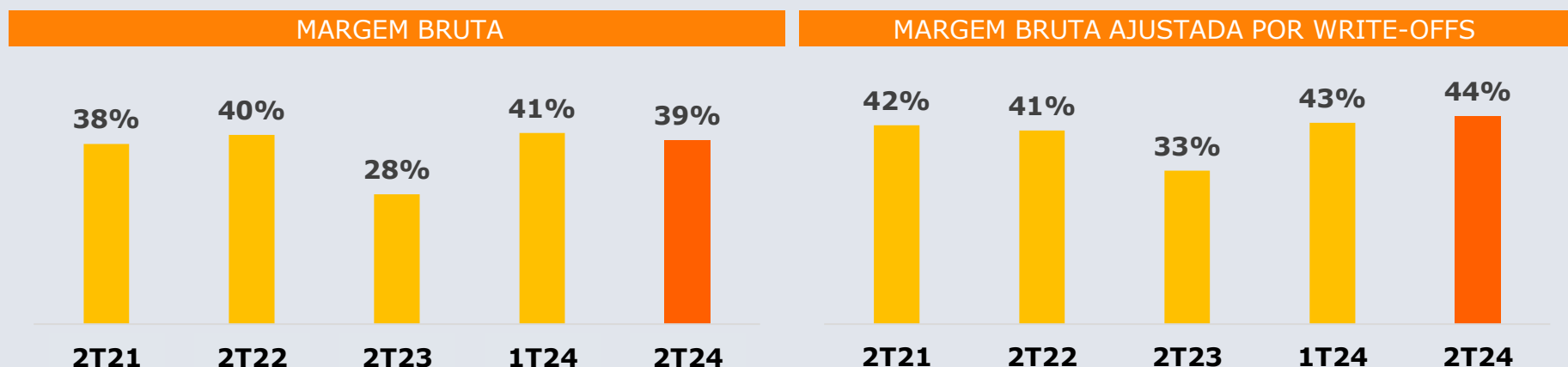
ALAVANCAGEM



Outra agenda prioritária para a nossa retomada era a desestocagem da cadeia e a reconexão entre nossos níveis de *sell-in* e *sell-out* no Brasil. Assim como no trimestre anterior, o volume de pares vendidos no *sell-in*, no 2T24, foi bastante próximo ao número de pares que estimamos ter sido o nosso *sell-out*. Adicionalmente, para recompormos o nosso nível de serviço, diversas alavancas operacionais vêm sendo aprimoradas, o que inclui maior rigor das políticas de estoques e compra de matéria-prima e critérios mais rígidos de S&OP. Como consequência, observamos uma melhoria do indicador de acuracidade de entrega (OTIF - *on time in full*) que encerrou o período em patamares mais adequados, embora ainda aquém do que temos por objetivo.

Ainda sobre a operação do Brasil, alinhado às diretrizes estratégicas definidas pela companhia, seguiremos focados em proteger *market share* e potencializar os ganhos no canal especializado. Neste trimestre, com o crescimento de volume, conseguimos recompor parcialmente a escala da operação e a alavancagem operacional, potencializada pela redução de custos e despesas. Com isso, registramos redução de 16% do custo por par, na comparação com 2T23, reflexo da simplificação de portfólio e das melhorias dos indicadores de eficiência fabril. Assim, no encerramento do trimestre a margem bruta do Brasil atingiu 39% e se normalizada pelos efeitos de *write-off* seria de 44%. Além disso, por mais um trimestre, tivemos o impacto de 1,8 p.p. de provisões de contencioso trabalhista. Excluindo-se esse efeito, a margem bruta atingiria 46%.

Mensagem da Administração



O nosso EBITDA ajustado em Havaianas Brasil alcançou R\$ 73 milhões no trimestre com margem de 11%. Os *write-offs* ocorridos no período afetaram negativamente a margem EBITDA em 5 p.p.. Além disso, conforme mencionamos, fomos também impactados pelo aumento de provisões de contencioso trabalhista frente ao histórico. Desta forma, nossa margem EBITDA no Brasil, se normalizada por estes efeitos, teria alcançado o patamar de 18%.

Quando olhamos para a operação internacional, é inquestionável que ainda temos um longo caminho pela frente para extrairmos valor e recompormos os níveis de expansão e rentabilidade do negócio. O volume de pares caiu 2% vs 2T23, em razão, principalmente, da perda de volume na Europa. Apesar dos patamares de volume e receita ainda aquém do que gostaríamos, apresentamos avanços na redução de custos logísticos e de distribuição e na implementação da agenda de redução de despesas. Dessa forma, nossa margem bruta internacional avançou 2 p.p. na comparação com o 2T23. No entanto, a redução de custos e despesas não foi suficiente para neutralizar o aumento em nossas despesas de marketing, fruto da estratégia da Companhia de retomar a trajetória de fortalecimento da marca cujo investimento, nos anos anteriores, havia ficado aquém do que julgamos pertinente.

Na Europa, no 2T24, sentimos impacto no volume de *sell-out* que ficou aquém do esperado, impactando também o reabastecimento da cadeia. Essa é uma geografia em que temos foco estratégico e onde seguiremos buscando aprimorar nosso nível de serviço e recuperar nossa presença nos diversos canais em que atuamos, de modo a impulsionarmos novamente o crescimento dos nossos volumes de vendas. Ainda que insuficiente, conseguimos reduzir despesas gerais, como reflexo dos ajustes de estrutura que fizemos no início deste ano.

Nos mercados em que atuamos exclusivamente através de distribuidores na Ásia, Pacífico (APAC) e América Latina, avançamos no processo de desestocagem da cadeia. Com isso, nosso volume de *sell-in* voltou a crescer, com expansão de 9% yoy nesses mercados.

Nos Estados Unidos, neste trimestre, o volume de pares expandiu 3%, alinhado ao crescimento de receita, principalmente pela performance nos canais *off-price*. A performance nos Estados Unidos reflete o momento de revisão da estratégia para a operação. A Companhia segue avaliando o modelo de negócio a fim de extrair o devido valor do mercado americano, dada a sua relevância em nossa categoria.

Mensagem da Administração

Na Rothy's, tivemos um trimestre positivo, reflexo da estratégia de produtos e canais. Os lançamentos de produtos desse início de ano impulsionaram o crescimento de receita, que foi 10% acima do mesmo período do ano passado. A eficiência fabril e redução nos custos de frete e distribuição, que já vinham sendo destaques positivos nos resultados desde o ano passado, contribuíram para a expansão de 2,8 p.p na margem bruta do período, comparado ao 2T23. Adicionalmente, a disciplina na gestão de despesas contribuiu para o EBITDA no trimestre, que atingiu US\$ 6,9 milhões. Em junho, a Rothy's inaugurou uma *flagship* na 5ª Avenida, em Nova York, mais um passo na trajetória de fortalecimento da marca. Assim, atingimos uma equivalência patrimonial de R\$ 11,1 milhões no 2T24, ou R\$ 3,1 milhões no primeiro semestre de 2024.

Os resultados consolidados da Companhia no 2T24 demonstram o nosso compromisso com o crescimento de longo prazo, com a marca voltando a ocupar o lugar de destaque que ela merece. Sabemos que a marca Havaianas é uma das maiores fortalezas da Companhia e vamos seguir investindo nesse ativo daqui em diante. Vale mencionar, adicionalmente, o progresso na otimização do portfólio e no nosso processo de inovação de produtos, que coloca o objetivo de negócio de cada SKU no centro do processo de criação. E, com isso, reduzimos em 52% o portfólio da última coleção, uma otimização orientada por uma visão integrada, em que marketing, *go to market* e execução no ponto de venda estabelecem objetivos únicos e focados em performance.

Nossos times seguem engajados e comprometidos com os compromissos assumidos nos planos de retomada e com as diretrizes estratégicas estabelecidas para 2024, com foco na recuperação da nossa competitividade, potencializando nossa marca e nossos produtos. Nossos esforços seguem voltados para a proteção da nossa posição de liderança de mercado, através de processos mais simples, que maximizem os indicadores de eficiência operacional e garantam uma experiência adequada para nossos clientes e consumidores.

Estamos confiantes na solidez dos passos que já demos até aqui e temos ciência da importância de todas estas evoluções para termos bons alicerces para a retomada de um crescimento sustentável, que só será estrutural com desenvolvimento das competências necessárias para capturar as oportunidades que identificamos no mercado brasileiro. Além disso, buscamos solidificar nosso modelo de crescimento internacional, concentrando esforços nas geografias prioritárias com consistência operacional e de marca, explorando tendências emergentes para inovarmos com base nas necessidades de nossos clientes e consumidores.

A atenção à disciplina e à rentabilidade e o cuidado no uso do capital já estão dando os primeiros resultados e continuarão parte permanente de nossa atitude daqui para frente. Sabemos que a jornada é longa, cheia de etapas, e que a trajetória poderá não ser linear. Entendemos que nossa escolha de prioridades foi adequada até aqui e vemos adiante um caminho promissor no sentido da geração de valor para nossos acionistas.

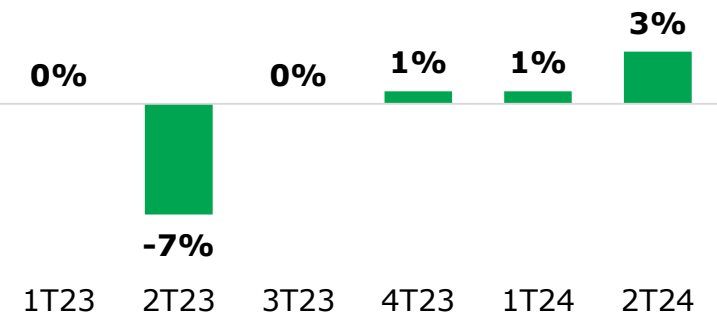
Performance Havaianas

(milhões pares)	2T24	2T23	2T24 vs. 2T23	1S24	1S23	1S24 vs. 1S23
Volume	52,7	44,9	+17,4%	105,0	93,1	+12,8%
Brasil	45,0	37,1	+21,5%	90,5	77,7	+16,5%
Internacional	7,6	7,8	-2,2%	14,5	15,4	-5,9%
(R\$ milhões R\$ / par)	2T24	2T23	2T24 vs. 2T23	1S24	1S23	1S24 vs. 1S23
Receita líquida	1.006,7	919,2	+9,5%	1.927,8	1.813,4	+6,3%
Brasil	655,4	538,8	+21,6%	1.311,2	1.114,1	+17,7%
Internacional	351,3	380,4	-7,6%	616,6	699,3	-11,8%
Receita líquida / par	19,12	20,49	-6,7%	18,36	19,49	-5,8%
Brasil	14,55	14,53	+0,1%	14,49	14,34	+1,0%
Internacional	46,13	48,82	-5,5%	42,59	45,48	-6,3%
Lucro bruto	473,8	378,5	+25,2%	892,5	763,8	+16,8%
Mg. bruta (%)	47,1%	41,2%	+5,9pp	46,3%	42,1%	+4,2pp
Brasil	256,0	148,3	+72,5%	521,8	351,9	+48,3%
Mg. bruta (%)	39,1%	27,5%	+11,5pp	39,8%	31,6%	+8,2pp
Internacional	217,9	230,2	-5,3%	370,7	411,9	-10,0%
Mg. bruta (%)	62,0%	60,5%	+1,5pp	60,1%	58,9%	+1,2pp
Lucro bruto / par	9,00	8,44	+6,6%	8,50	8,21	+3,6%
Brasil	5,68	4,00	+42,0%	5,76	4,53	+27,2%
Internacional	28,61	29,54	-3,2%	25,61	26,79	-4,4%
EBITDA (Incl. IFRS16)	69,2	6,8	+920,2%	176,7	69,1	+155,8%
Mg. EBITDA (%)	6,9%	0,7%	+6,1pp	9,2%	3,8%	+5,4pp
Brasil	73,4	(4,8)	-	164,3	25,9	+535,4%
Mg. EBITDA (%)	11,2%	-0,9%	+12,1pp	12,5%	2,3%	+10,2pp
Internacional	(4,2)	11,5	-	12,4	43,2	-71,3%
Mg. EBITDA (%)	-1,2%	3,0%	-4,2pp	2,0%	6,2%	-4,2pp
EBITDA (Incl. IFRS16) / par	1,31	0,15	+769,1%	1,68	0,74	+126,7%
Brasil	1,63	(0,13)	-	1,82	0,33	+445,3%
Internacional	(0,55)	1,48	-	0,86	2,81	-69,5%

No 2T24, o *sell-out* estimado da Havaianas Brasil foi 3% superior ao observado no 2T23. Em quantidade de pares, neste trimestre, a Companhia registrou a menor diferença, em relação ao volume *sell-in*, desde o final de 2022. Esta reconexão entre os volumes de pares de *sell-in* e *sell-out* é explicada pelo bom desempenho da categoria em todos canais, bem como, pelo reflexo da melhoria da execução operacional e nível de serviço.

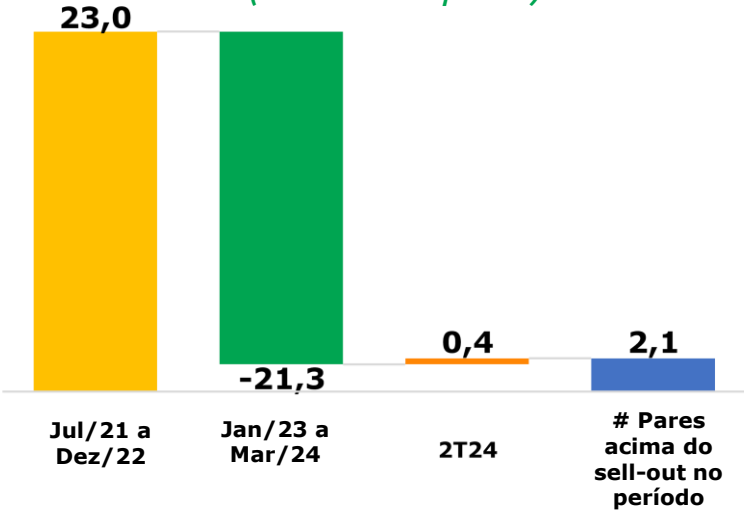
Sell-Out* Brasil

(Evolução trimestral – var. yoy)



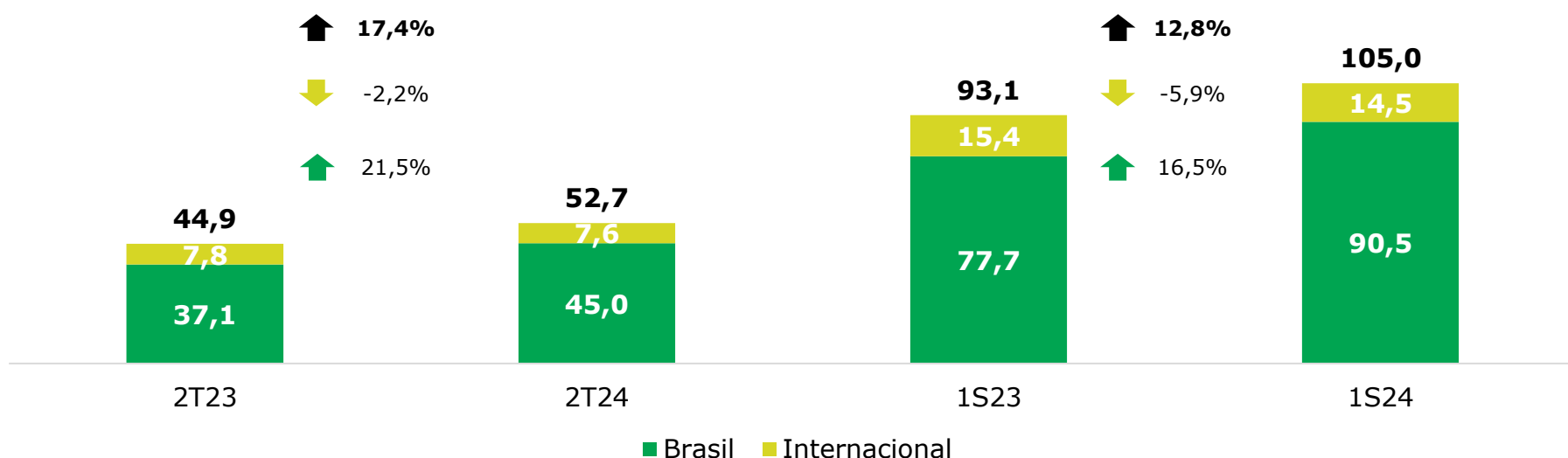
Evolução do Estoque na Cadeia

(milhões de pares)



*estimativa painel interno *sell-out/sell-through* – NIELSEN; NEOGRID/SCAN-TRACK

Volume (em milhões de pares)



Foram vendidos 52,7 e 105,0 milhões de pares, no 2T24 e 1S24, com crescimentos de +17,4% e +12,8% yoy, respectivamente. O aprimoramento da execução comercial no Brasil e o início do processo de normalização no internacional, principalmente nos países atendidos via distribuidores, contribuíram para a evolução nas vendas em comparação ao ano anterior.

Havaianas Brasil: Foram vendidos 45,0 milhões de pares no trimestre e 90,5 milhões no período de seis meses de 2024, com crescimento de +21,5% e de 16,5%, respectivamente, em relação aos mesmos períodos de 2023.

A Companhia continua a observar os volumes de *sell-in* e *sell-out*, em número de pares, muito próximos, principalmente ao comparar os números acumulados do semestre. Esse equilíbrio é, em parte, reflexo da conclusão do processo de desestocagem na cadeia e estabilização do *sell-out*, e um maior controle da companhia nos processos comerciais.

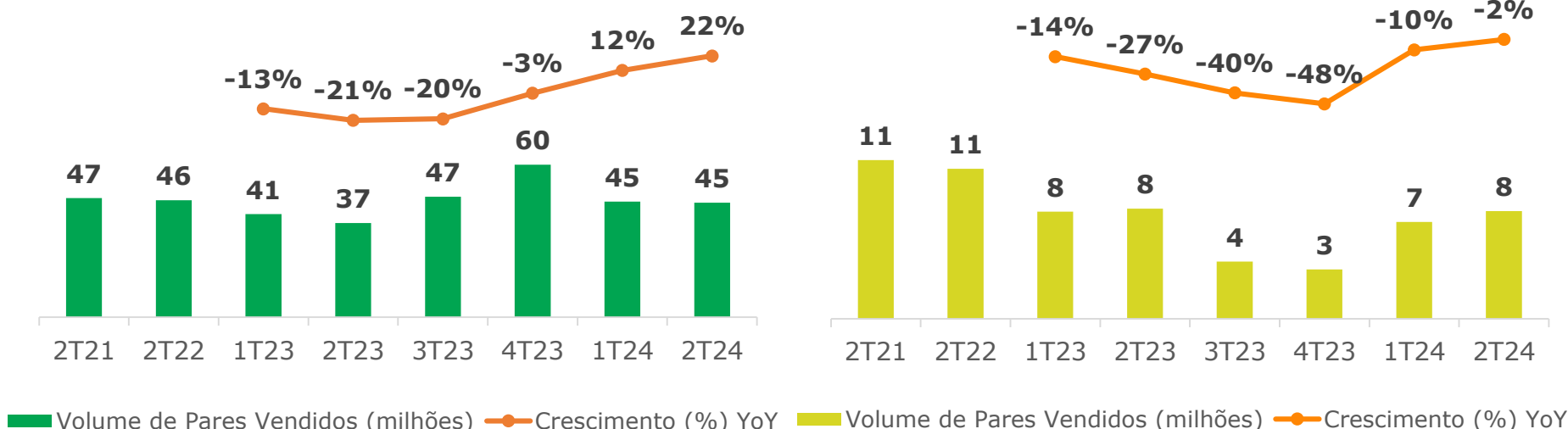
Havaianas Internacional: O volume vendido no trimestre foi de 7,6 milhões de pares vendidos, com redução de 2,2% em relação ao 2T23. No semestre a queda foi de 5,9% e atingiu 14,5 milhões de pares. Em que pese na evolução das vendas na operação internacional, é possível ver uma inversão sequencial do ritmo de quedas yoy. Ainda no Internacional, ao dividir os resultados por geografia, observa-se que os Mercados Distribuidores apresentam aumento de 8,7% nos volumes vendidos, indicando que o processo de desestocagem está perto do fim. Os EUA apresentam crescimento de 3,3% no trimestre, impulsionado pelo maior volume vendido nos canais *off-price*, enquanto EMEA continuou com volumes negativos em 8,2%, impactado por um *sell-out* ainda aquém do potencial da região, porém, em linha com o esperado pela Companhia.

Melhora sequencial no volume de pares vendidos

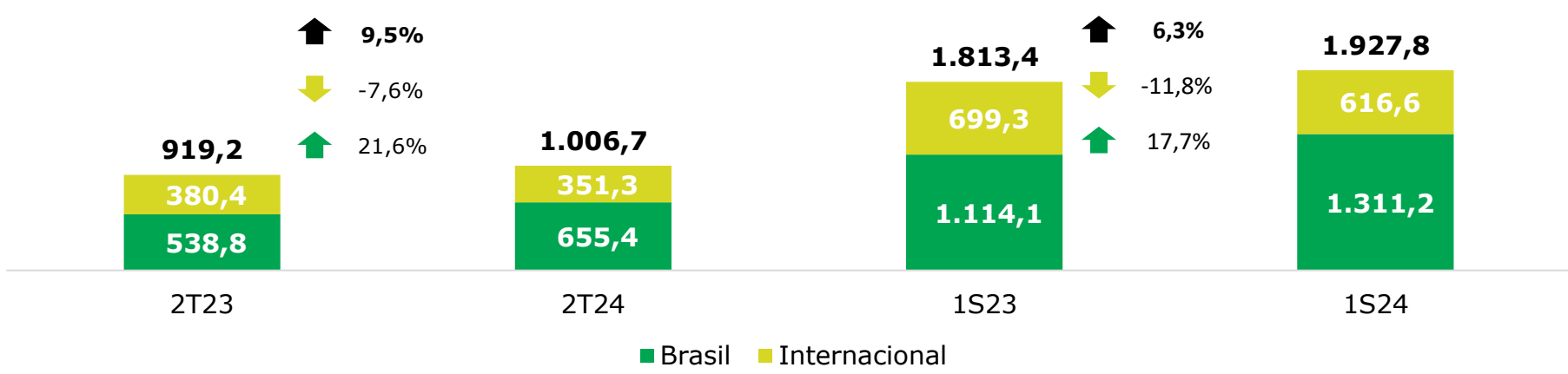
Milhões de pares / Crescimento yoy (%)

BRASIL

INTERNACIONAL



Receita líquida (em R\$ milhões)



(R\$ milhões R\$ / par)	2T24	2T23	2T24 vs. 2T23	1S24	1S23	1S24 vs. 1S23
Receita líquida	1.006,7	919,2	+9,5%	1.927,8	1.813,4	+6,3%
Brasil	655,4	538,8	+21,6%	1.311,2	1.114,1	+17,7%
Internacional	351,3	380,4	-7,6%	616,6	699,3	-11,8%
EMEA	237,1	273,8	-13,4%	418,0	490,8	-14,8%
NA&C	46,9	43,4	+8,0%	82,1	88,2	-6,9%
Distribuidores	67,3	63,2	+6,5%	116,5	120,3	-3,2%
Receita líquida / par	19,12	20,49	-6,7%	18,36	19,49	-5,8%
Brasil	14,55	14,53	+0,1%	14,49	14,34	+1,0%
Internacional	46,13	48,82	-5,5%	42,59	45,48	-6,3%

Receita líquida (em moeda constante)

(R\$ milhões R\$ / par)	2T24	2T23	2T24 vs. 2T23	1S24	1S23	1S24 vs. 1S23
Receita líquida	1.006,7	930,0	+8,2%	1.927,8	1.821,3	+5,8%
Brasil	655,4	538,8	+21,6%	1.311,2	1.114,1	+17,7%
Internacional	351,3	391,2	-10,2%	616,6	707,2	-12,8%
EMEA	237,1	278,9	-15,0%	418,0	492,9	-15,2%
NA&C	46,9	45,6	+2,9%	82,1	90,4	-9,2%
Distribuidores	67,3	66,7	+0,9%	116,5	123,9	-5,9%
Receita líquida / par	19,12	20,73	-7,8%	18,36	19,57	-6,2%
Brasil	14,55	14,53	+0,1%	14,49	14,34	+1,0%
Internacional	46,13	50,22	-8,1%	42,59	45,99	-7,4%

Nota: Para fins de comparação, utiliza-se o critério de moeda constante em reais (CC). Os valores são convertidos para Reais considerando a taxa de câmbio média do período no ano corrente. Para o 2T24, valores em US\$ foram convertidos a R\$ 5,20, e em EUR a R\$ 5,50.

A receita líquida do trimestre foi de R\$ 1,0 bilhão, com crescimento de 9,5% (+8,2% em CC) em relação ao 2T23. Este desempenho foi impulsionado pela operação de Havaianas Brasil, que tem um ciclo de negócios mais curto, quando comparado ao Internacional, e a execução comercial já reflete as melhorias implementadas e já apresenta sinais mais claros de normalização. No internacional, a receita apresentou queda de 7,6%, impactada principalmente pelo mix geográfico de vendas, com menor volume vendido na Europa e mais relevância dos Mercados Distribuidores, o que também impacta a receita por par, que apresentou queda de -8,1% (em CC).

Havaianas Brasil: Apresentou crescimento de 21,6% na receita líquida. Este crescimento é em decorrência do aumento de 21,5% nos volumes vendidos.

Havaianas Internacional: A receita líquida caiu -10,2% (CC) yoy no trimestre, impactada, principalmente, pela menor penetração de Europa nos volumes vendidos. A receita líquida por par apresentou queda de -8,1% em CC neste trimestre em decorrência do mix de geografias e de produtos no trimestre.

Custo dos produtos vendidos (em R\$ milhões)

(R\$ milhões)	2T24	2T23	2T24 vs. 2T23	1S24	1S23	1S24 vs. 1S23
Custo dos produtos vendidos	532,9	540,6	-1,4%	1.035,3	1.049,6	-1,4%
Brasil	399,4	390,4	+2,3%	789,4	762,2	+3,6%
Internacional	133,4	150,2	-11,2%	245,9	287,4	-14,4%

O CPV apresentou queda de 1,4% yoy, tanto no trimestre quanto no semestre. Este é o quarto trimestre seguido de quedas yoy.

O CPV/par apresentou queda de 16% neste trimestre, com melhorias vindas da otimização fabril e da redução do custo de matéria prima por par yoy de -11,5%.

O CPV/par do Brasil foi de R\$ 8,87 e teria sido de R\$ 8,13 excluindo-se os custos de R\$ 33,4 milhões, referentes aos write-offs de estoques de produtos acabados e matéria prima. E assim como reportado no primeiro trimestre, no 2T24 o custo está impactado ainda por R\$ 11,6 milhões de provisionamento de contencioso trabalhista, que se excluídos do custo o CPV/par no Brasil teria sido R\$ 7,88.

No Internacional, a queda do CPV/par em CC de -11,8% é explicada pela continua captura das melhorias de custo dos produtos vendidos aos mercados distribuidores e da evolução no processo de simplificação operacional e redução de custos de armazenagem nos EUA.

Lucro bruto (em R\$ milhões)

(R\$ milhões R\$ / par)	2T24	2T23	2T24 vs. 2T23	1S24	1S23	1S24 vs. 1S23
Lucro Bruto	473,8	378,5	+25,2%	892,5	763,8	+16,8%
Mg. Bruta (%)	47,1%	41,2%	+5,9pp	46,3%	42,1%	+4,2pp
Brasil	256,0	148,3	+72,5%	521,8	351,9	+48,3%
Mg. Bruta (%)	39,1%	27,5%	+11,5pp	39,8%	31,6%	+8,2pp
Internacional	217,9	230,2	-5,3%	370,7	411,9	-10,0%
Mg. Bruta (%)	62,0%	60,5%	+1,5pp	60,1%	58,9%	+1,2pp
Lucro Bruto / par	9,00	8,44	+6,6%	8,50	8,21	+3,6%
Brasil	5,68	4,00	+42,0%	5,76	4,53	+27,2%
Internacional	28,61	29,54	-3,2%	25,61	26,79	-4,4%

Lucro bruto (em moeda constante)

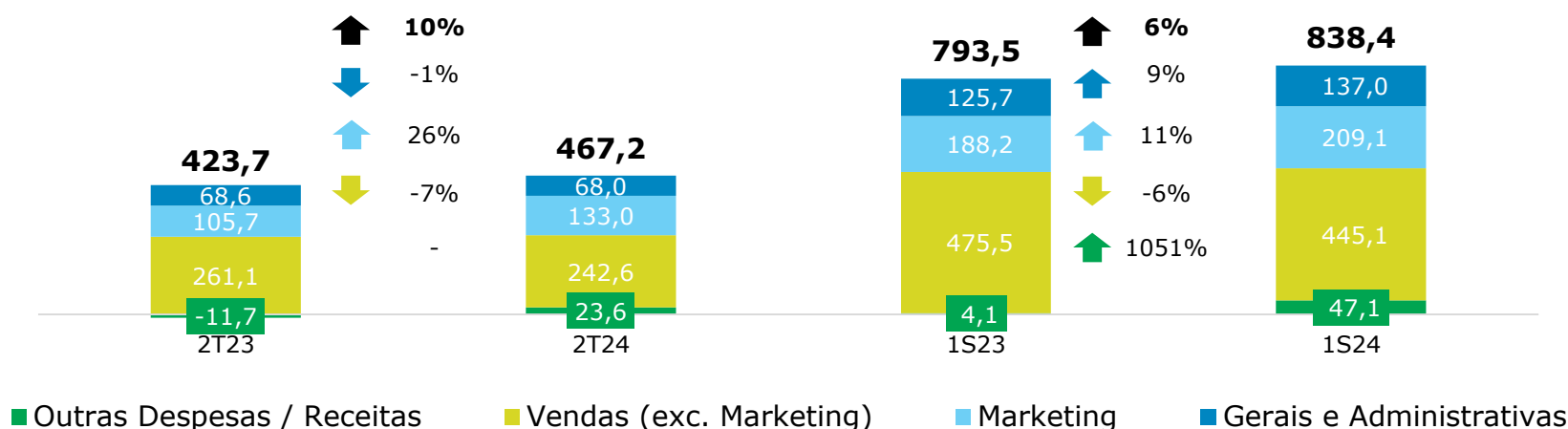
(R\$ milhões R\$ / par)	2T24	2T23	2T24 vs. 2T23	1S24	1S23	1S24 vs. 1S23
Lucro Bruto	473,8	384,9	+23,1%	892,5	768,4	+16,1%
Mg. Bruta (%)	47,1%	41,4%	+5,7pp	46,3%	42,2%	+4,1pp
Brazil	256,0	148,3	+72,5%	521,8	351,9	+48,3%
Mg. Bruta (%)	39,1%	27,5%	+11,5pp	39,8%	31,6%	+8,2pp
International	217,9	236,5	-7,9%	370,7	416,5	-11,0%
Mg. Bruta (%)	62,0%	60,5%	+1,6pp	60,1%	58,9%	+1,2pp
Lucro Bruto / par	9,00	8,58	+4,9%	8,50	8,26	+2,9%
Brasil	5,68	4,00	+42,0%	5,76	4,53	+27,2%
Internacional	28,61	30,36	-5,8%	25,61	27,09	-5,5%

O lucro bruto de Havaianas foi de R\$ 473,8 milhões no 2T24, aumento de 25,2% yoy (23,1% em CC). A margem bruta de Havaianas total foi de 47,1%, aumento de +5,9 p.p. yoy. Ao desconsiderar os efeitos de custos adicionais relacionados à write-offs de matéria-prima e produtos acabados, a margem bruta seria 3,3 p.p. melhor.

Havaianas Brasil: O lucro bruto apresentou crescimento de 72,5% yoy, com margem bruta de 39,1%, aumento de +11,5 p.p. em comparação a margem reportada no 2T23. Desconsiderando os custos adicionais relacionados à write-offs de matéria-prima e produto acabado no montante de R\$ 33,4 milhões, a margem bruta do Brasil teria sido de 44,1%. Vale destacar, que a margem bruta da operação do Brasil também está impactada em 1,8 p.p., pelo provisionamento das contingências trabalhistas.

Havaianas Internacional: A margem bruta das operações internacionais foi de 62%, aumento de +1,5 p.p. yoy. Evolução explicada, principalmente, pela melhora no CPV dos produtos vendidos aos Mercados Distribuidores e pelo aumento de eficiência de custos fixos de armazenagem nos EUA.

Despesas (em R\$ milhões)



EBITDA (em R\$ milhões)

(R\$ milhões R\$ / par)	2T24	2T23	2T24 vs. 2T23	1S24	1S23	1S24 vs. 1S23
EBITDA (Incl. IFRS16)	69,2	6,8	+920,2%	176,7	69,1	+155,8%
Mg. EBITDA (Incl. IFRS16) (%)	6,9%	0,7%	+6,1pp	9,2%	3,8%	+5,4pp
Brasil	73,4	(4,8)	-	164,3	25,9	+535,4%
Mg. EBITDA (%)	11,2%	-0,9%	+12,1pp	12,5%	2,3%	+10,2pp
Internacional	(4,2)	11,5	-	12,4	43,2	-71,3%
Mg. EBITDA (%)	-1,2%	3,0%	-4,2pp	2,0%	6,2%	-4,2pp
EBITDA / par	1,31	0,15	+769,1%	1,68	0,74	+126,7%
Brasil	1,63	(0,13)	-	1,82	0,33	+445,3%
Internacional	(0,55)	1,48	-	0,86	2,81	-69,5%

EBITDA (em moeda constante)

(R\$ milhões R\$ / par)	2T24	2T23	2T24 vs. 2T23	1S24	1S23	1S24 vs. 1S23
EBITDA (Incl. IFRS16)	69,2	6,5	+963,9%	176,7	68,2	+159,0%
Mg. EBITDA (Incl. IFRS16) (%)	6,9%	0,7%	+6,2pp	9,2%	3,7%	+5,4pp
Brasil	73,4	(4,8)	-	164,3	25,9	+535,4%
Mg. EBITDA (%)	11,2%	-0,9%	+12,1pp	12,5%	2,3%	+10,2pp
Internacional	(4,2)	11,3	-	12,4	42,4	-70,7%
Mg. EBITDA (%)	-1,2%	2,9%	-4,1pp	2,0%	6,0%	-4,0pp
EBITDA / par	1,31	0,15	+806,3%	1,68	0,73	+129,5%
Brasil	1,63	(0,13)	-	1,82	0,33	+445,3%
Internacional	(0,55)	1,45	-	0,86	2,76	-68,9%

Havaianas apresentou aumento de SG&A de +10,3% yoy, explicado pelo aumento de 25,8% nos investimentos em marketing e pelo efeito positivo, não-recorrente, de R\$ 14,5 milhões na base do 2T23, referente à reversão de provisão de remuneração variável. Excluindo estes efeitos, o SG&A teria se mantido estável yoy. Adicionalmente, em 2024 o provisionamento de pagamento de bônus (não provisionados em 2023) voltou a acontecer, impactando assim o SG&A do período. Já as despesas que compõem os pacotes de despesas fixas do Orçamento Base Zero (OBZ) continuam apresentando níveis consistentes de redução, -11% em relação ao 1T23.

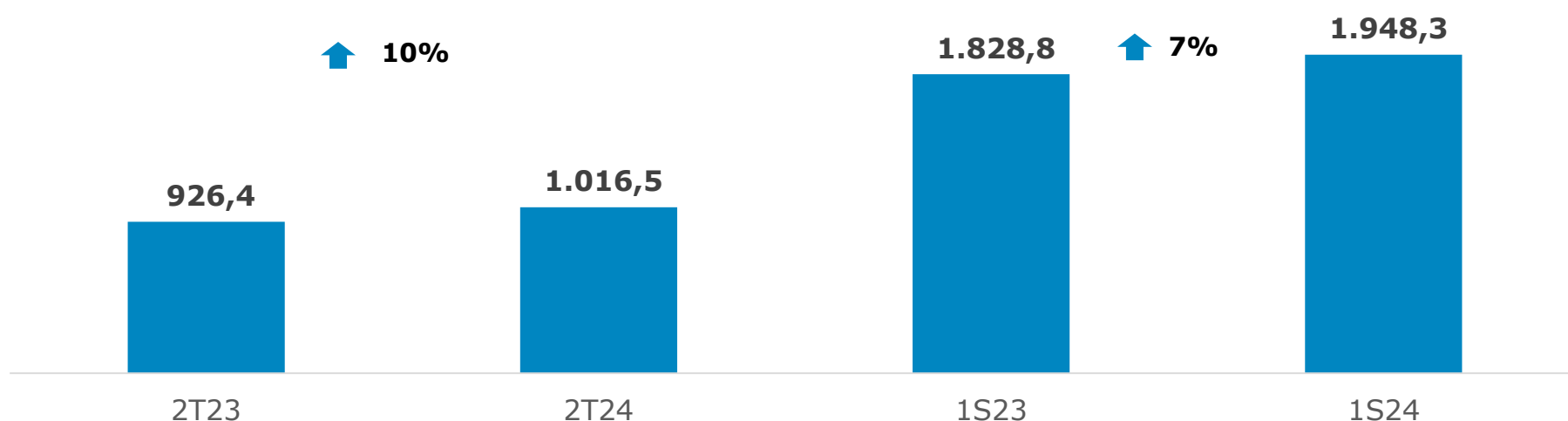
Havaianas Brasil: O EBITDA do Brasil atingiu R\$ 73,4 milhões vs. -R\$ 4,8 milhões no 2T23, com uma margem EBITDA de 11,2%. Vale lembrar que o EBITDA da operação Brasil está impactado por (i) R\$ 33,4 milhões de efeitos de *write-offs* e (ii) R\$ 11,6 milhões de provisões para contencioso trabalhista. Se ajustado pelos impactos acima mencionados, o EBITDA alcançaria o montante de R\$ 118,3 milhões e margem EBITDA de 18,1%.

Havaianas Internacional: O EBITDA Internacional atingiu -R\$ 4,2 milhões no trimestre, explicado pelo maior investimento em marketing na unidade de negócios (+7,2 p.p. yoy como percentual da receita líquida) em decorrência da retomada das ações de reconstrução de branding, em linha com a estratégia da Companhia. Apenas como exercício de análise, caso o investimento em marketing fosse nominalmente igual ao do 2T23, o EBITDA da operação internacional deste trimestre seria de R\$ 17,2 milhões positivos, um aumento de 49% yoy.

O EBITDA consolidado de Havaianas atingiu R\$ 69,2 milhões, com uma margem EBITDA de 6,9%. Ao desconsiderar os impactos causados pelos efeitos não recorrentes em custos, o EBITDA seria no montante de R\$ 114,2 milhões com margem EBITDA de 11,3%.

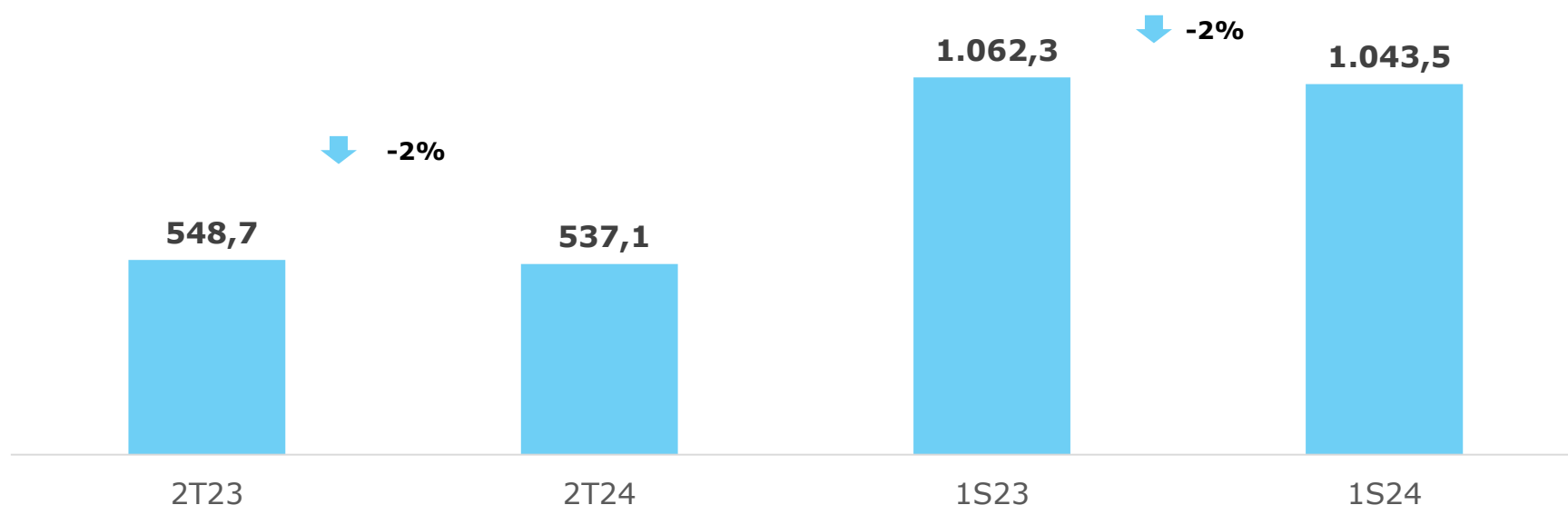
Desempenho Financeiro Consolidado

Receita Líquida (em R\$ milhões)



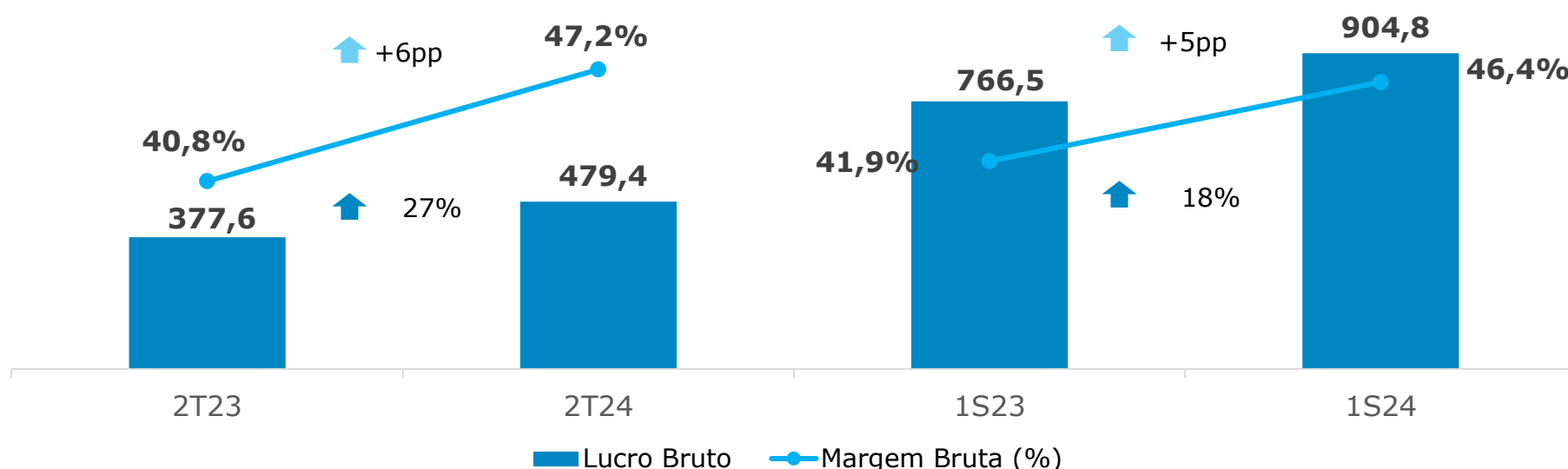
A receita líquida atingiu R\$ 1,0 bilhão neste trimestre e de R\$ 1,9 bilhão no período de seis meses de 2024, aumento de +10% yoy e +7%, respectivamente. O aumento nos volumes de pares vendidos pela operação de Havaianas Brasil foi o principal impulsionador desse crescimento.

Custo dos produtos vendidos (em R\$ milhões)



O CPV apresentou queda de -2% yoy, tanto no trimestre quanto no semestre, explicada pela melhoria dos indicadores fabris, somado à queda nos custos de matéria-prima. Excluindo os efeitos não recorrentes de *write-offs* e provisões de contencioso trabalhista, o custo teria caído -4,4% no trimestre.

Lucro bruto (em R\$ milhões) e margem bruta (em %)



O lucro bruto cresceu 27% yoy neste trimestre, alcançando R\$ 479,4 milhões e com margem bruta atingindo 47,2%. O resultado bruto reflete as melhorias na execução comercial da operação de Havaianas Brasil, bem como a redução de custos operacionais de mão de obra e matéria-prima. Vale, mais uma vez, destacar que o lucro bruto consolidado foi impactado por efeitos não-recorrentes de *write-offs* e do maior provisionamento para contenciosos trabalhistas.

Despesas (em R\$ milhões)

(R\$ milhões)	2T24	2T23	2T24 vs. 2T23	1S24	1S23	1S24 vs. 1S23
(-) Despesas Operacionais	(483,0)	(436,3)	+10,7%	(867,5)	(1.082,7)	-19,9%
Despesas com vendas	(379,8)	(368,0)	+3,2%	(662,3)	(666,8)	-0,7%
Despesas gerais e administrativas	(67,9)	(68,7)	-1,1%	(136,7)	(125,8)	+8,7%
Outras (despesas) operacionais, líquidas	(35,3)	0,3	-	(68,5)	(290,2)	-76,4%
(+) Itens Extraordinários	12,0	13,1	-8,5%	22,2	290,6	-92,4%
Gastos com M&A	0,4	0,4	-5,0%	0,5	1,1	-49,4%
Gastos com simplificação	7,4	9,3	-20,5%	13,1	13,2	-0,7%
Provisão de perda A.S.A.I.C.	-	-	-	-	268,7	-
Outros gastos / receitas	4,2	3,4	+23,7%	8,5	7,5	+13,0%
Despesas Operacionais excluindo Itens Extraordinários	(471,0)	(423,2)	+11,3%	(845,4)	(792,2)	+6,7%
<i>Despesas Operacionais excluindo Itens Extraordinários (% RL)</i>	<i>46,3%</i>	<i>45,7%</i>	<i>+0,7pp</i>	<i>43,4%</i>	<i>43,3%</i>	<i>+0,1pp</i>

As despesas operacionais do trimestre foram de R\$ 483,0 milhões, aumento de 10,7% yoy, decorrente, principalmente, dos maiores investimentos de marketing feitos no trimestre, além do efeito positivo não recorrente na base do 2T23, referente à reversão de provisão de remuneração, em razão da reorganização do quadro de Executivos da Companhia naquele período.

As despesas extraordinárias totalizaram R\$ 12,0 milhões, das quais R\$ 7,4 milhões são relacionadas ao processo de simplificação das operações.

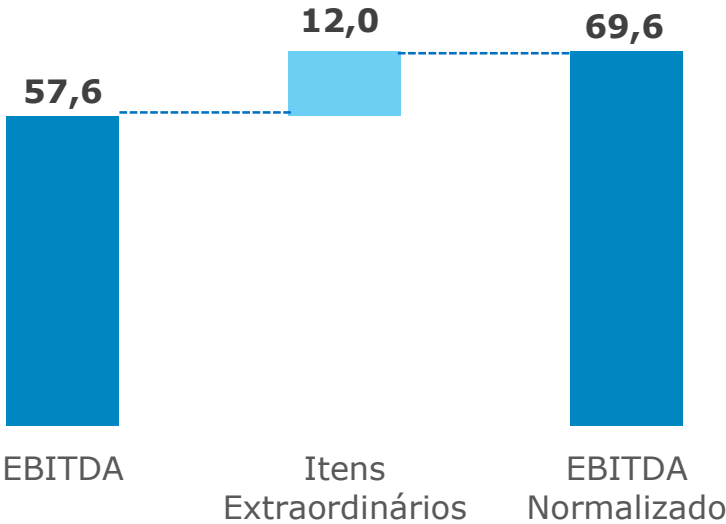
Vale ressaltar que as despesas operacionais, excluindo os itens extraordinários do resultado, foram de R\$ 471,0 milhões, aumento de 11,3% yoy, porém com aumento de apenas 0,7 p.p. como percentual da receita líquida, demonstrando mais uma vez a precisão dos ajustes decorrentes do processo de reestruturação da companhia, iniciado há um ano atrás. Essa variação é decorrente das reduções de despesas dos pacotes de OBZ, despesas de distribuição e do maior investimento em marketing no trimestre, além da provisão de bônus para o ano corrente, o que não aconteceu em 2023.

EBITDA e EBITDA normalizado (em R\$ milhões)

(R\$ milhões)	2T24	2T23	2T24 vs. 2T23	1S24	1S23	1S24 vs. 1S23
(=) Lucro Bruto	479,4	377,6	+27,0%	904,8	766,5	+18,0%
Margem Bruta (%)	47,2%	40,8%	+6,4pp	46,4%	41,9%	+4,5pp
(-) Despesas Operacionais	(483,0)	(436,3)	+10,7%	(867,5)	(1.082,7)	-19,9%
(+) D&A	61,2	50,4	+21,5%	120,2	96,3	+24,8%
(=) EBITDA	57,6	(8,3)	-	157,4	(219,9)	-
Margem EBITDA (%)	5,7%	-0,9%	+6,6pp	8,1%	-12,0%	+20,1pp
(+) Itens Extraordinários	12,0	13,1	-8,5%	22,2	290,6	-92,4%
(=) EBITDA Normalizado	69,6	4,8	-	179,6	70,6	+154,3%
Margem EBITDA Normalizada (%)	6,9%	0,5%	+6,3pp	9,2%	3,9%	+5,4pp

Assim, no 2T24, com a combinação da boa performance de vendas, a redução de custos operacionais e a disciplina na gestão de despesas a companhia registrou um EBITDA consolidado de R\$ 69,6 milhões, uma melhora sequencial, desde o início do processo de reestruturação, iniciado no 2T23.

O EBITDA registrado no período reflete, ainda, a estratégia de reinvestimento de parte dos ganhos operacionais na recomposição do marketing da marca Havaianas, além de efeitos de não-recorrentes gerados pelos ajustes de estoques (*writte-offs*) e pela significativa redução da estrutura fabril (provisões de contencioso trabalhista).



Conciliação de EBITDA (em R\$ milhões)

Conforme CVM Nº 156

(R\$ milhões)	2T24	2T23	2T24 vs. 2T23	1S24	1S23	1S24 vs. 1S23
(=) Lucro Líquido	23,4	(53,1)	-	48,1	(252,8)	-
(-) IR/CS	(6,0)	(44,8)	-86,7%	(9,7)	(154,9)	-93,7%
(+) Resultado Financeiro	(9,9)	32,8	-	2,0	54,5	-96,3%
(+) D&A	61,2	50,4	+21,5%	120,2	96,3	+24,8%
(+) Resultado Equivalência Patrimonial	(11,1)	6,4	-	(3,1)	36,9	-
(=) EBITDA	57,6	(8,3)	-	157,4	(219,9)	-
(+) Itens Extraordinários	12,0	13,1	-8,5%	22,2	290,6	-92,4%
(=) EBITDA Normalizado	69,6	4,8	-	179,6	70,6	+154,3%
Margem EBITDA Normalizada (%)	6,9%	0,5%	+6,3pp	9,2%	3,9%	+5,4pp

Lucro líquido (em R\$ milhões)

O lucro líquido consolidado no período foi de R\$ 23,4 milhões. Desconsiderando o efeito dos itens extraordinários líquidos de IR, o lucro líquido normalizado seria de R\$ 31,5 milhões. O lucro líquido normalizado de Havaianas foi de R\$ 20,4 milhões vs. prejuízo de R\$ 37,0 milhões no 2T23.

O resultado financeiro líquido foi de R\$ 9,9 milhões, avanço de R\$ 22,9 milhões vs. 2T23, resultado da significativa melhora na estrutura de capital da companhia nos últimos 12 meses.

O resultado de Equivalência Patrimonial foi de R\$ 11,1 milhões, explicado por:

- i) reconhecimento de 49,2% do resultado da Rothy's no 2T24, lucro equivalente a R\$ 15,1 milhões; e
- ii) efeito de amortização de mais-valia de ativos (PPA) no valor de -R\$ 3,9 milhões.

(R\$ milhões)	2T24	2T23	2T24 vs. 2T23	1S24	1S23	1S24 vs. 1S23
(=) EBIT	(3,6)	(58,7)	-93,9%	37,3	(316,2)	-
(+) Resultado Financeiro	9,9	(32,8)	-	(2,0)	(54,5)	-96,3%
Receitas financeiras	36,7	16,0	+128,8%	66,7	44,2	+51,0%
Despesas financeiras	(51,9)	(40,9)	+26,8%	(100,0)	(88,4)	+13,1%
Variação cambial líquida	25,2	(7,9)	-	31,2	(10,3)	-
(=) EBT	6,3	(91,5)	-	35,3	(370,7)	-
(-) IR/CS	6,0	44,8	-86,7%	9,7	154,9	-93,7%
(+) Resultado Equivalência Patrimonial	11,1	(6,4)	-	3,1	(36,9)	-
Lucro líquido (49,2% da Rothy's)	15,1	2,2	+598,7%	10,6	(21,7)	-
Ajuste resultado do exercício anterior	-	(4,2)	-	0,2	(4,2)	-
Amortização de mais-valia	(3,9)	(4,0)	-2,5%	(7,6)	(8,2)	-7,2%
Diluição de participação (Stock Option)	(0,0)	(0,3)	-88,4%	(0,0)	(2,8)	-98,6%
(=) Lucro Líquido Op. Continuadas	23,4	(53,1)	-	48,1	(252,8)	-
(+) Itens Extraordinários líquidos de IR	8,1	9,7	-17,0%	14,8	194,4	-92,4%
(=) Lucro Líquido Normalizado	31,5	(43,4)	-	62,9	(58,4)	-
(-) Resultado Equivalência Patrimonial (ex-extraordinários)	11,1	(6,4)	-	3,1	(36,9)	-
(=) Lucro Líquido Normalizado Havaianas	20,3	(37,0)	-	59,7	(21,5)	-

Capital de giro (em R\$ milhões e dias de receita líquida*)

Estoque

(R\$ milhões)	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24	Δ 2T23	Δ 1T24
Estoques	1.350,1	1.173,7	997,7	968,3	946,8	-403,3	-21,5
<i>em dias de RL</i>	<i>123</i>	<i>112</i>	<i>98</i>	<i>94</i>	<i>90</i>	<i>-33</i>	<i>-4</i>
Produtos acabados	873,7	775,0	699,3	689,8	646,7	-226,9	-43,1
<i>em dias de RL</i>	<i>79</i>	<i>74</i>	<i>68</i>	<i>67</i>	<i>61</i>	<i>-18</i>	<i>-6</i>
Produtos em processo	56,4	54,1	48,1	46,9	40,2	-16,2	-6,6
<i>em dias de RL</i>	<i>5</i>	<i>5</i>	<i>5</i>	<i>5</i>	<i>4</i>	<i>-1</i>	<i>-1</i>
Matérias-primas e outros	420,0	344,6	250,3	231,6	259,9	-160,2	28,3
<i>em dias de RL</i>	<i>38</i>	<i>33</i>	<i>24</i>	<i>22</i>	<i>25</i>	<i>-14</i>	<i>2</i>

Contas a receber

(R\$ milhões)	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24	Δ 2T23	Δ 1T24
Contas a receber	768,3	771,7	883,7	763,3	819,2	50,9	55,8
<i>em dias de RL</i>	<i>70</i>	<i>74</i>	<i>86</i>	<i>74</i>	<i>78</i>	<i>8</i>	<i>4</i>

Fornecedores

(R\$ milhões)	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24	Δ 2T23	Δ 1T24
Fornecedores Total	508,3	436,9	555,0	517,0	570,7	62,4	53,6
<i>em dias de RL</i>	<i>46</i>	<i>42</i>	<i>54</i>	<i>50</i>	<i>54</i>	<i>8</i>	<i>4</i>
Fornecedores	376,8	319,7	395,1	381,3	449,0	58,5	53,9
Risco sacado	131,5	117,2	159,9	135,7	121,6	3,9	-0,3

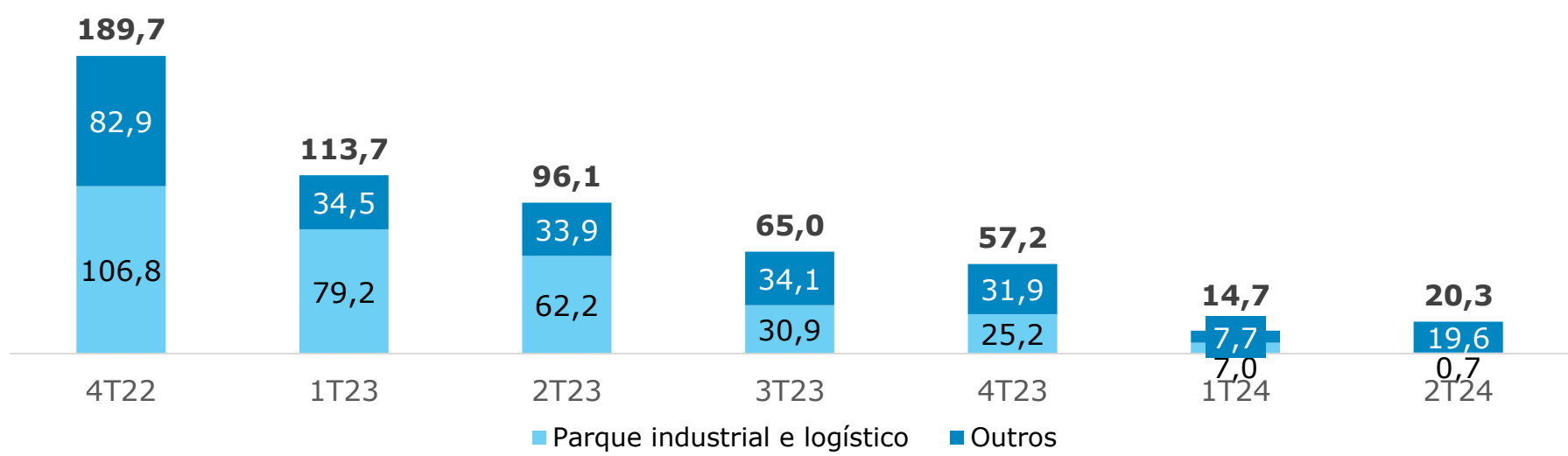
Nota: Receita Líquida referente aos últimos 12 meses

Liberação de caixa de R\$ 19,3 milhões referente à variação das contas *core* de capital de giro no 2T24 é explicada por:

- (i) Variação de -R\$ 21,5 milhões em estoques vs. 1T24, principalmente, pela redução de -R\$ 38,1 milhões do estoque de produtos acabados e aumento de R\$ 19,3 milhões nos estoques de matéria-prima, em linha com adequação da operação fabril. O prazo médio de estoques de produtos acabados reduziu em -18 dias de receita em relação ao 2T23 como reflexo normalização comercial desde o 4T23. Já o prazo médio de estoques totais diminuiu em -33 dias frente ao 2T23.
- (ii) Aumento de R\$ 55,8 milhões em contas a receber vs. 1T24. Em relação ao 2T23, o prazo médio teve aumento de +8 dias de receita líquida de recebíveis, explicado pela trajetória de crescimento de vendas do trimestre.
- (iii) Aumento de R\$ 53,6 milhões de fornecedores vs. 1T24 em decorrência do aumento de compras de matéria-prima, como preparação de produção das novas coleções. O prazo médio de fornecedores apresentou aumento de 8 dias de receita líquida vs. 2T23.

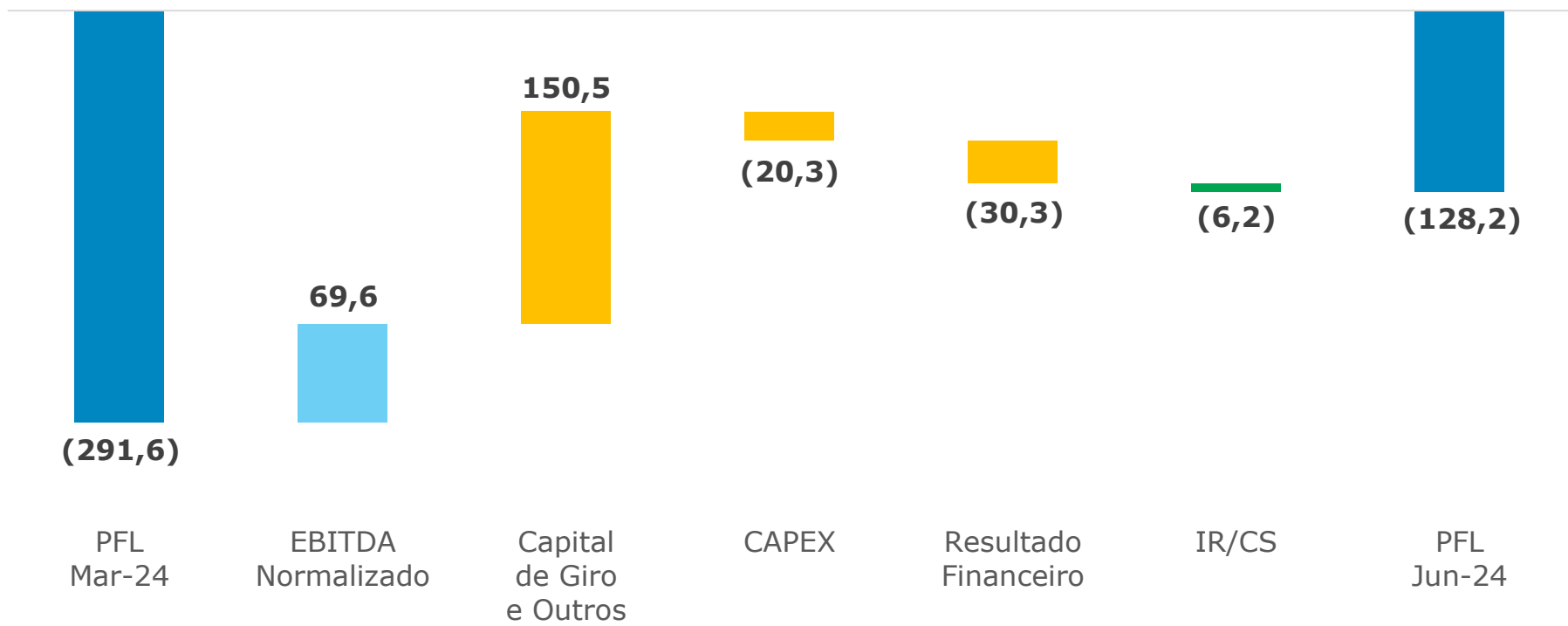
*Na operação de Risco Sacado os fornecedores transferem o direito do recebimento dos títulos para o Banco em troca do recebimento antecipado do título. O Banco, por sua vez, passa a ser o credor da operação e a Alpargatas efetua a liquidação do título na mesma data originalmente acordada com seu fornecedor, sem alterar os prazos, preços e condições anteriormente estabelecidos com o fornecedor. Tal operação não gera despesa financeira para Alpargatas.

CAPEX (em R\$ milhões)



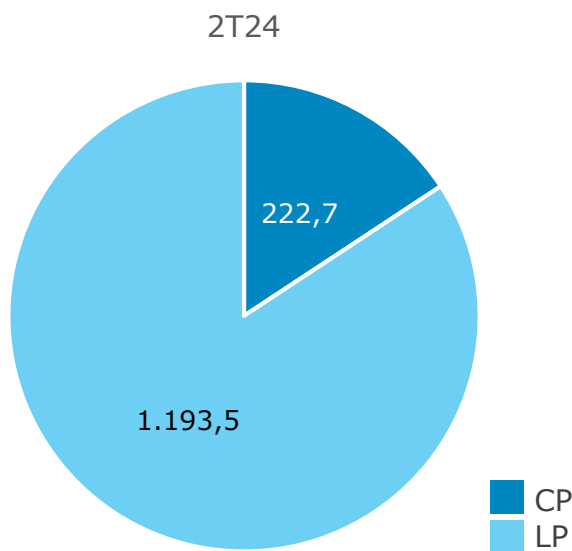
Foram investidos R\$ 20,3 milhões no 2T24, dos quais: (i) R\$ 0,7 milhões direcionados ao nosso parque industrial e logístico; e (ii) R\$ 19,6 milhões em projetos comerciais, transformação digital, inovação, TI e outros.

Posição financeira líquida (em R\$ milhões)



A Companhia encerrou o 2T24 com posição financeira líquida negativa de R\$ 128,2 milhões, representando redução de R\$ 163,3 milhões, em relação à dívida líquida do 1T24. A melhoria deve-se, principalmente, à variação de R\$ 150,5 milhões referentes ao capital de giro e outros e à geração de EBITDA normalizado de R\$ 69,6 milhões.

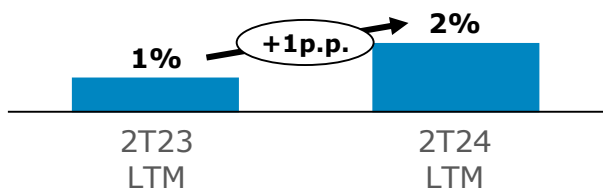
Endividamento e alavancagem *(em R\$ milhões)*



(R\$ milhões)	2T24	2T23
Empréstimos e Financiamentos	1.416,3	1.351,1
Curto prazo	222,7	333,6
Longo prazo	1.193,5	1.017,5
Caixa e Aplicações	1.288,1	425,5
Caixa e Equivalentes de caixa	167,3	91,7
Aplicações de curto prazo	1.108,3	322,6
Aplicações de longo prazo	12,5	11,2
Dívida Líquida	128,2	925,6
EBITDA normalizado (LTM)	323,8	407,1
Dívida líquida/EBITDA normalizado	0,4	2,3

Retorno sobre o capital investido (ROIC)

O ROIC* atingiu 2% no 2T24 LTM, aumento de 1 p.p. vs. 2T23 LTM.



*Metodologia de cálculo:

Lucro líquido reportado excluindo resultado financeiro e itens extraordinários nos últimos 12 meses, dividido pela média dos últimos 12 meses do capital investido (dívida líquida e patrimônio líquido).





Rothy's

A Rothy's alcançou receita líquida de US\$ 58,9 milhões no 2T24, um aumento de +10,0% yoy, explicado pelo bem sucedido lançamento de produtos e campanhas ao longo do trimestre.

A margem bruta teve um avanço de 2,8 p.p. yoy, em virtude do ganho de eficiência industrial, com boa aderência do mix de produtos, bem como pelas melhorias dos indicadores logísticos, com redução do frete entre Chinas e EUA e otimização do *last-mile*.

O SG&A apresentou queda de 1,7% explicado pela otimização do investimento em marketing de 11% e com otimização de despesas gerais e administrativas.

O EBITDA foi de US\$ 6,9 milhões no trimestre, evolução positiva de US\$ 5,6 milhões vs. 2T23.

Com isso, no 2T24, a operação de Rothy's registrou R\$ 11,1 milhões de Equivalência Patrimonial, beneficiando o resultado consolidado da Alpargatas.

2T24

(USD milhões)	2T24	2T23	2T24 vs. 2T23	1S24	1S23	1S24 vs. 1S23
(=) Receita Líquida	58,9	53,6	+10,0%	93,2	84,8	+9,9%
(-) Custo dos produtos vendidos	(20,9)	(20,5)	+1,9%	(34,0)	(34,5)	-1,5%
(=) Lucro Bruto	38,0	33,0	+15,0%	59,2	50,3	+17,7%
Margem Bruta (%)	64,5%	61,7%	+2,8pp	63,6%	59,4%	+4,2pp
(-) Despesas Operacionais	(33,1)	(33,7)	-1,7%	(58,0)	(61,5)	-5,7%
(=) EBIT	4,9	(0,6)	-	1,3	(11,1)	-
(+) D&A	2,0	1,9	+1,7%	4,1	3,6	+13,1%
(=) EBITDA	6,9	1,3	+420,7%	5,3	(7,4)	-
Margem EBITDA (%)	11,6%	2,5%	+9,2pp	5,7%	-8,8%	+14,5pp
(=) Lucro líquido	6,0	1,0	+499,6%	4,1	(8,4)	-
Margem Líquida (%)	10,1%	1,9%	+8,3pp	4,4%	-9,8%	+14,2pp

(USD milhões)	2T24	2T23	2T24 vs. 2T23	1S24	1S23	1S24 vs. 1S23
Lojas	20	16	+4	20	16	+4
Same Store Sales	19%	-2%	+21pp	16%	0%	+16pp
Contribuição das lojas físicas na Receita (%)	15,9%	12,8%	+3,1pp	15,6%	12,7%	+2,9pp
Contribuição de clientes recorrentes na Receita (%)	60,3%	62,0%	-1,7pp	59,7%	60,0%	-0,2pp
Marketing + Despesas Lojas (US\$ milhões)	15,7	17,8	-11,4%	26,5	30,5	-13,2%



DRE (em R\$ milhões)

(R\$ milhões)	2T24	2T23	2T24 vs. 2T23	1S24	1S23	1S24 vs. 1S23
(=) Receita operacional líquida	1.016,5	926,4	+9,7%	1.948,3	1.828,8	+6,5%
(-) Custo dos produtos vendidos	(537,1)	(548,7)	-2,1%	(1.043,5)	(1.062,3)	-1,8%
(=) Lucro Bruto	479,4	377,6	+27,0%	904,8	766,5	+18,0%
Margem Bruta (%)	47,2%	40,8%	+6,4pp	46,4%	41,9%	+4,5pp
(-) Despesas Operacionais	(483,0)	(436,3)	+10,7%	(867,5)	(1.082,7)	-19,9%
Despesas com vendas	(379,8)	(368,0)	+3,2%	(662,3)	(666,8)	-0,7%
Despesas gerais e administrativas	(67,9)	(68,7)	-1,1%	(136,7)	(125,8)	+8,7%
Outras (despesas) operacionais, líquidas	(35,3)	0,3	-	(68,5)	(290,2)	-76,4%
(=) EBIT	(3,6)	(58,7)	-93,9%	37,3	(316,2)	-
(+) Resultado Financeiro	9,9	(32,8)	-	(2,0)	(54,5)	-96,3%
Receitas financeiras	36,7	16,0	+128,8%	66,7	44,2	+51,0%
Despesas financeiras	(51,9)	(40,9)	+26,8%	(100,0)	(88,4)	+13,1%
Variação cambial líquida	25,2	(7,9)	-	31,2	(10,3)	-
(=) EBT	6,3	(91,5)	-	35,3	(370,7)	-
(-) IR/CS	6,0	44,8	-86,7%	9,7	154,9	-93,7%
(=) Lucro Líquido (Ex. Eq. Patrimonial)	12,3	(46,7)	-	45,0	(215,9)	-
(+) Resultado Equivalência Patrimonial	11,1	(6,4)	-	3,1	(36,9)	-
Lucro líquido (49,2% da Rothy's)	15,1	2,2	+598,7%	10,6	(21,7)	-
Amortização de mais-valia	-	(4,2)	-	0,2	(4,2)	-
Ajuste resultado do exercício anterior	(3,9)	(4,0)	-2,5%	(7,6)	(8,2)	-7,2%
Diluição de participação (Stock Option)	(0,0)	(0,3)	-88,4%	(0,0)	(2,8)	-98,6%
(=) Lucro Líquido Período	23,4	(53,1)	-	48,1	(252,8)	-
Margem Líquida (%)	2,3%	-5,7%	+8,0pp	2,5%	-13,8%	+16,3pp

Balanço Patrimonial (em R\$ milhões)

ATIVO	31/06/2024	31/12/2023	PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	31/06/2024	31/12/2023
CIRCULANTE			CIRCULANTE		
Caixa e equivalentes de caixa	1.275,6	922,5	Fornecedores	449,0	395,1
Contas a receber de clientes	819,2	883,7	Risco Sacado	121,6	159,9
Estoques	946,8	997,7	Empréstimos e financiamentos	222,7	127,4
Tributos a recuperar	158,4	227,7	Passivo de Arrendamento	41,1	34,9
Despesas antecipadas	45,2	39,5	Obrigações fiscais	36,1	35,6
Contas a receber de venda de controlada	51,1	48,5	Plano de incentivo de longo prazo	4,7	3,0
Outros créditos	83,5	79,9	Provisões e outras obrigações	182,2	147,4
Total do ativo circulante	3.379,8	3.199,6	Obrigações trabalhistas e previdenciárias	122,3	73,9
			Provisão para contingências tributárias, cíveis e trabalhistas	14,7	5,7
NÃO CIRCULANTE			Juros sobre o capital próprio e dividendos a pagar	2,2	2,2
Aplicações Financeiras	12,5	11,9	Total do passivo circulante	1.196,8	985,1
Tributos a recuperar	94,8	97,6	NÃO CIRCULANTE		
Imposto de renda e contribuição social diferidos	253,7	259,2	Empréstimos e financiamentos	1.193,5	1.358,2
Depósitos judiciais	33,3	31,3	Passivo de Arrendamento	153,9	150,1
Outros créditos	16,7	16,8	Imposto de renda e contribuição social diferidos	0,1	0,2
Ativo realizável à longo prazo			Provisão para contingências tributárias, cíveis e trabalhistas	5,7	5,2
Investimentos			Plano de incentivo de longo prazo	7,4	6,5
Empresas controladas e coligadas	728,3	627,9	Contas a pagar pela aquisição de controlada	80,9	78,9
Imobilizado	1.381,6	1.412,2	Outras obrigações	18,8	15,7
Ativo direito de uso	181,7	173,2	Total do passivo não circulante	1.460,3	1.614,8
Intangível	473,1	497,7	PATRIMÔNIO LÍQUIDO		
Total do ativo não circulante	3.175,7	3.127,8	Capital social	3.906,9	3.967,1
			Reservas de capital	172,5	153,5
TOTAL DO ATIVO	6.555,5	6.327,4	Reserva de lucros	-	1.806,1
			Lucros (prejuízos) acumulados	48,4	(1.866,4)
			Outros resultados abrangentes	(230,4)	(333,6)
			Patrimônio líquido atribuído aos acionistas controladores	3.897,3	3.726,8
			Participação dos acionistas não controladores no patrimônio líquido das controladas	1,0	0,7
			Total do patrimônio líquido	3.898,3	3.727,5
			TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	6.555,5	6.327,4

DFC (em R\$ milhões)

(R\$ milhões)	1S24	1S23
Caixa líquido gerado (utilizado) pelas atividades operacionais	486,4	(87,0)
Ajustes para reconciliar o lucro líquido do período proveniente das operações continuadas ao caixa líquido gerado pelas atividades operacionais	296,1	104,2
Lucro (prejuízo) líquido do exercício proveniente das operações continuadas	48,1	(252,8)
Depreciação e amortização	97,2	74,6
Resultado na venda/baixa do imobilizado	1,4	3,5
Resultado da equivalência patrimonial	(3,1)	36,9
Juros, variações monetárias e cambiais e AVJ	46,7	89,6
Provisão para contingências trabalhistas, cíveis e tributárias	32,8	7,1
Imposto de renda e contribuição social correntes e diferidos	(9,7)	(154,9)
Perdas nos estoques – provisão e ajuste de inventário	42,6	30,1
Provisão para perda esperada (impairment) do contas a receber	7,3	8,4
Atualização monetária de depósitos judiciais e créditos tributários	(9,0)	(10,2)
Outras provisões	0,1	0,2
Provisão de juros - IFRS 16	7,7	7,8
Depreciação de direito de uso - IFRS 16	23,0	21,7
Resultado na baixa de direito de uso - IFRS 16	-	(0,4)
Provisão para plano de incentivo de Longo Prazo	11,1	(26,2)
Provisão para perda de contas a receber pela venda de controlada	-	268,7
Aumento (redução) nos ativos e passivos	287,4	(107,0)
Contas a receber de clientes	120,2	293,8
Estoques	44,8	(11,8)
Despesas antecipadas	(3,9)	(0,9)
Impostos a recuperar	102,9	9,0
Fornecedores	11,8	(306,4)
Risco Sacado	(38,2)	(85,8)
Obrigações tributárias	(4,0)	(16,6)
Obrigações trabalhistas e previdenciárias	47,0	13,1
Contingências	(23,3)	(9,5)
Outros	30,1	8,2
Caixa gerado (utilizado) nas operações	583,5	(2,7)
(Pagamentos) / ressarcimento de imposto de renda e contribuição social	(7,0)	(8,1)
Pagamento de encargos de empréstimos e financiamentos	(84,2)	(68,4)
Pagamento de juros de arrendamento mercantil IFRS 16	(6,0)	(7,8)
Caixa líquido (utilizado) gerado nas atividades de investimento	(33,3)	(204,6)
Aquisições de imobilizado e intangível	(35,0)	(209,9)
Aplicações financeiras	1,7	5,2
Caixa líquido (utilizado) gerado nas atividades de financiamento	(111,2)	62,1
Captações de empréstimos e financiamentos	75,1	101,8
Pagamento de empréstimos e financiamentos – Principal	(163,8)	(27,3)
Pagamento de juros sobre o capital próprio e dividendos	(0,0)	(0,0)
Pagamento de principal de arrendamento mercantil - IFRS 16	(22,6)	(17,6)
Venda de ações em tesouraria	-	5,3
Efeito de variação cambial sobre caixa e equivalentes de caixa	11,3	(3,7)
Aumento (redução) de caixa e equivalentes de caixa	353,1	(233,2)
Saldo inicial do caixa e equivalentes de caixa	922,5	647,5
Saldo final do caixa e equivalentes de caixa	1.275,6	414,3



ALPARGATAS

RELAÇÕES COM INVESTIDORES
ri@alpargatas.com

