



**ALPARGATAS S.A.**  
Companhia Aberta  
CNPJ/MF nº 61.079.117/0001-05  
NIRE 35.300.025.270

**FATO RELEVANTE**  
**MUDANÇA DO MODELO DE NEGÓCIOS HAVAIANAS ESTADOS UNIDOS**

**ALPARGATAS S.A.** (“Alpargatas”), em atendimento ao artigo 157, parágrafo 4º, da Lei n.º 6.404, de 15 de dezembro de 1976, conforme alterada (“Lei das S.A.”) e à Resolução CVM n.º 44, de 23 de agosto de 2021, conforme alterada, informa aos seus acionistas e ao mercado em geral que, na presente data, foi celebrado um Contrato de Fornecimento e Distribuição (*Supply and Distribution Agreement*) com o Eastman Group (“Eastman”), por meio da entidade Eastman Outdoor Group, Inc., no qual a Eastman passará a ser a distribuidora exclusiva de produtos da marca Havaianas nos mercados dos Estados Unidos e Canadá (“Contrato de Distribuição”).

Os referidos mercados são peças relevantes da estratégia de internacionalização da Alpargatas, considerando a relevância do consumo de nossa categoria naquelas geografias e sua importância para a consolidação da marca Havaianas como uma referência global. Esses mercados oferecem oportunidades para evolução de nosso portfólio de produtos, diversificação de canais de distribuição e ganhos de eficiência operacional.

O Contrato ora assinado constitui um passo estratégico importante, ao alterar nosso modelo de operação naqueles países, saindo de uma operação direta para um modelo de distribuição. Neste novo modelo, a Alpargatas seguirá focada apenas na construção de marca, enquanto toda a operação logística, comercial e de *back office* passarão a ser desempenhadas por nosso parceiro, com os benefícios de sua escala operacional e comercial existentes e de sua presença nos canais de interesse através de outras marcas.

A parceria estratégica com o Eastman Group busca endereçar ao mesmo tempo dois objetivos principais: de um lado, utilizar um modelo operacional e comercial de maior eficiência de custos, por depender de uma estrutura local menor que a atual, apenas



focada na construção de marca; de outro lado, alavancar nossa presença em canais estratégicos, expandindo nossa rede de distribuição.

Seguiremos investindo na construção e fortalecimento da marca Havaianas, com foco na adequação do portfólio de produtos, ganho de competitividade e alinhamento com nosso posicionamento e estratégia global.

O Eastman Group é um distribuidor experiente que atua no mercado americano desde 1939, com forte presença nas várias categorias de calçados, vestuário e *lifestyle*. Ao longo de décadas, construiu uma sólida rede de distribuição e capilaridade em todo o território norte-americano com presença logística nas duas costas, consolidando parcerias com grandes varejistas em diferentes canais e com um portfólio de cerca de 30 marcas distribuídas ou licenciadas.

O Contrato de Distribuição não prevê desembolsos financeiros iniciais de qualquer das partes e terá prazo inicial de 4 (quatro) anos, contados a partir da data de sua celebração, podendo ser prorrogado caso sejam atingidas determinadas métricas previamente acordadas entre as Partes ou mediante mútuo acordo. Ao longo de 2025 trabalharemos conjuntamente no processo de transição para que a temporada de 2026 já seja a primeira sob o novo modelo.

AAlpargatas manterá seus acionistas e o mercado em geral oportuna e adequadamente informados sobre eventuais fatos relevantes subsequentes na forma da legislação aplicável.

São Paulo, 13 de junho de 2025.

**André Corrêa Natal**

Vice-Presidente de Finanças e Relações com Investidores



**ALPARGATAS S.A.**

Publicly Held Company  
CNPJ/MF nº 61.079.117/0001-05  
NIRE 35.300.025.270

**MATERIAL FACT**

**CHANGE IN HAVAIANAS' BUSINESS MODEL IN THE UNITED STATES**

**ALPARGATAS S.A.** (“Alpargatas”), in compliance with the provisions of CVM Resolution No. 44, of August 23, 2021, as amended, and in art. 157, § 4, of Law No. 6,404, of December 15, 1976, as amended, informs its shareholders and the market in general that, on this date, it has established a Supply and Distribution Agreement with Eastman Group, Inc. (“Eastman”), through the Eastman Outdoor Group Inc. entity, in which Eastman is going to be the exclusive distributor of Havaianas brand products in the United States and Canada (“Distribution Agreement”).

The aforementioned geographies are relevant markets for Alpargatas internationalization strategy, given our category consumption relevance within these geographies and their importance for Havaianas brand consolidation as a global reference. These markets offer opportunities for our product portfolio, distribution and sales channels diversification, and operational leverage.

The legal agreement signed constitutes an important strategic step by changing our operating model in these markets, moving from a direct operation to a distributor’s operating model. In this model, Alpargatas will remain exclusively focused on brand building, whereas the logistics operation, sales and commercial, and back office will be performed by our strategic partner, leveraging on his current operational and commercial scale and his presence in sales strategic channels of Havaianas through his current portfolio of other brands.

The strategic partnership with Eastman Group endeavors to simultaneously address two critical objectives: On one hand, employ an operational and commercial model that enables cost efficiency as it relies on a leaner local structure, exclusively focused on brand building, than the current one; On the other hand, leverage our presence in strategic channels, expanding our distribution network.



We will remain investing in brand building, strengthening Havaianas brand power while focusing in portfolio assertiveness and brand competitiveness, aligned with Havaianas brand positioning and global strategy.

The Eastman Group is a renowned distributor that operates in the US market since 1939, with relevant presence in various footwear, apparel, and lifestyle categories. Over the decades, it has built a robust distribution network and market penetration across the entire United States territory, having distribution centers in both coasts, consolidated relationships with major retailers across various channel, and a brand portfolio of about 30 distributed or licensed brands.

The Distribution Agreement does not foresee any initial cash outflow for any party and will have the initial length of 4 (four) years, starting from the date of its execution, and may be extended if certain metrics previously agreed upon by the Parties are met or by mutual agreement. Throughout 2025, we will work together on the transition process so that the 2026 season will already be the first under the new model.

The Company will keep its shareholders and the market in general duly informed about the subsequent material facts under the terms of the applicable legislation.

São Paulo, 13 June, 2025.

**André Corrêa Natal**

Finance and Investor Relations Vice-President