

Divulgação de Resultados – 4T25

VIDEOCONFERÊNCIA
06 de março de 2026 | Sexta-feira

Português
09:00 (BRT) | 07:00 (EST)
Tradução simultânea para inglês

[Acesso ao Zoom](#)



ALPARGATAS

Mensagem da Administração

Ciclos Corporativos

Entendemos que na jornada das companhias, em particular em empresas centenárias como a Alpargatas, raramente se desfruta de estabilidade permanente e crescimento ininterrupto. Ao contrário disto, muito mais comuns são ciclos, às vezes razoavelmente bem demarcados, que passam por momentos de fragmentação ou crises, seguidos de reorganizações e centralizações, recuperação econômica e estabilidade interna e, apenas então, expansão externa e consolidação. Durante esses ciclos, é fundamental que a companhia esteja aberta às mudanças de rumo e transformações necessárias para ajustar-se aos novos tempos que virão.

Em nossa história mais recente, também nós vivemos um período de desafios internos, fragmentações de processos e instabilidade financeira. Este período foi seguido por uma importante jornada de reorganização de estrutura, centralização do modelo operacional e foco. Como consequência, experimentamos recuperação econômica e maior estabilidade de nossas operações e geração de caixa, seguidas de um forte ajuste de nossa operação doméstica. E, com estas bases, pudemos voltar a almejar um novo ciclo de expansão internacional. Acreditamos que a análise dos números de 2025, que agora encerramos, nos expõe diversos sinais de todo este ciclo, evidenciando a atual estabilidade econômica da Companhia, uma operação doméstica que atingiu níveis recorde de resultados e os primeiros sinais de nosso novo modelo de crescimento internacional.

Apenas como primeiros registros deste ciclo, gostaríamos de destacar que encerramos 2025 com uma **distribuição total de caixa aos acionistas** superior a **R\$ 1,2 bilhão** e uma alavancagem bem comportada da ordem de **0,8x Dívida Líquida / EBITDA**. Alcançamos, no ano, **margem bruta recorde no Brasil de 48,3%** e, com um **EBITDA na operação doméstica de R\$ 824,7 milhões**, também o maior da série histórica. Mais do que estabilidade, vimos nosso **sell-out no Brasil** se expandir **8% no 4T25**, consolidando uma expansão de **4% no ano de 2025**, com ganho de share em todos os canais. E, por fim, destacamos que nossa **operação internacional** voltou a ser rentável e a crescer, com um **EBITDA de R\$ 42,1 milhões**, e com nossa operação na **Europa** encerrando a temporada 2025 com **expansão de 8% do volume de pares vendidos**. A nosso ver, estes primeiros achados nos parecem revelar claramente onde estamos neste ciclo, revelando muitos avanços até aqui e ainda muitas oportunidades adiante. Passemos agora a explorar um pouco mais a fundo o que os números de 2025 e do quarto trimestre podem nos dizer.

2025 mais a fundo

O desempenho do ano retrata uma Companhia mais madura, mais próxima das operações e mais coesa para trilhar uma agenda de crescimento, com mais robustez na gestão de estoques, crescimento de volume na operação internacional, margens que extrapolam os limites históricos e uma execução comercial em que ações se refletem em resultados claros e tangíveis. No ano, a operação consolidada de Havaianas registrou **228,7 milhões de pares vendidos**, crescimento de **1%**, e a **Receita Líquida** atingiu **R\$ 4,5 bilhões**, avanço de **11% sobre 2024**. Na dinâmica trimestral, o **4T25** apresentou **66,5 milhões de pares (+2%)** e **R\$ 1,2 bilhão de Receita (+12%)**. O **EBITDA consolidado** atingiu **R\$ 866,8 milhões em 2025, crescimento de 154%**, impulsionado pelo avanço significativo de rentabilidade tanto no Brasil, quanto no Internacional.

Mensagem da Administração

Na operação do Brasil, seguimos avançando em crescimento de volumes, *marketshare* e rentabilidade em 2025. Nos últimos meses do ano, vimos nosso **sell-out** acelerar, atingindo **+8% no 4T25**. Mesmo em face desta tendência, nos mantivemos disciplinados em administrar o nível de estoques na cadeia, **reduzindo** nosso **sell-in em 2% vs. o 4T24**. Este movimento demonstra a diligência da companhia em seguir monitorando de perto a dinâmica de *sell-out*, para garantir que as correções sejam feitas sem trazer volatilidades e distorções para o abastecimento do mercado nos médio e longo prazos, postura que manteremos nos próximos trimestres. Adicionalmente, iniciamos nosso ciclo de expansão de volume nas operações internacionais.

Quanto à disciplina na alocação de capital, seguimos uma trajetória positiva, com **geração de caixa R\$ 256,6 milhões nos últimos 12 meses**. Na dinâmica de **capital de giro**, apresentamos **consumo de R\$ 111,6 milhões**, patamar normalizado para o período, considerando o nível de estoque tanto de matéria-prima quanto de produto acabado, bem como o maior nível de pagamento de fornecedores, além de maiores vendas nos Estados Unidos, já em nosso novo modelo de negócios, em preparação para a temporada 2026.

Pudemos ao longo do trimestre avançar na implementação de nossos projetos prioritários, **investindo R\$ 84,2 milhões no trimestre e R\$ 221,7 milhões no ano**, de maneira alinhada ao plano previsto em nosso orçamento de capital de 2025. Entendemos que o volume de investimentos executado em 2025 é adequado e traz um bom equilíbrio entre as oportunidades de investimento e a disciplina no uso dos recursos.

Concluimos a redução de capital, com a destinação de **R\$ 850 milhões aos acionistas**, além de mais **R\$ 350 milhões**, sendo R\$ 244 milhões, em **dividendos** intermediários e R\$ 106 milhões em **Juros Sob Capital Próprio**. Com isso, **R\$ 1,2 bilhão de proventos** foi retornado aos acionistas, representando um *yield* de 12%. Com isto, ajustamos nossa estrutura de capital, após um período em posição de caixa líquido, encerrando o ano com **alavancagem de 0,8x**, medida pela Dívida Líquida/EBITDA.

Sintomas da Recuperação Doméstica

Em 2025, a operação do Brasil consolidou o ciclo de recomposição de margens e reafirmou os ganhos competitivos dos últimos trimestres. O **volume de sell-in** anual atingiu **205,4 milhões de pares (+1%)**, com **Receita Líquida de R\$ 3,4 bilhões (+10%)**. No **4T25**, foram vendidos **60,8 milhões de pares** e a receita avançou 8%, refletindo melhor mix de canais e portfólio. Aqui vale destacar que o **sell-out** do trimestre expandiu **8% vs. o 4T24** e no ano o crescimento foi de 4%, atingindo 206,3 milhões de pares. O resultado atingido reforça a estratégia de uma operação fundamentada na gestão criteriosa de *sell-out* e o compromisso de seguir monitorando a qualidade do estoque da cadeia, para suportar resultados consistentes e sustentáveis no longo prazo. No ano, o desempenho da operação do Brasil foi impulsionado pelo crescimento de dois dígitos nos canais especializados e franquias, bem como pela aceleração de vendas da nova família de chinelos masculinos, que demonstraram boa aderência junto ao público-alvo.

A **Margem Bruta do 4T25** atingiu **51%**, maior resultado que já alcançamos em um trimestre, com **expansão de 14 p.p. sobre o 4T24**, que havia sido impactado por baixas de estoque. Na base anual, a **Margem Bruta de 2025** foi de **48%**, **avanço de 8 p.p. sobre 2024**, também o maior valor da série histórica para um ano fechado, demonstrando não apenas recomposição, mas estabelecimento de novo nível de rentabilidade. Os ganhos foram impulsionados pela gestão disciplinada de precificação, pela qualidade de portfólio, além de uma maior eficiência fabril e logística e do mix mais positivo de produto e canais.

O **EBITDA de R\$ 824,7 milhões** da operação Brasil no ano representou um **avanço de 66%**, com **Margem EBITDA de 24%**, ampliada em **8 p.p.** Na visão trimestral, o EBITDA da operação nacional atingiu R\$ 254,0 milhões, **+71% vs o 4T24**, com **margem de 24%**, **expansão de 9 p.p.** na comparação com o mesmo trimestre do ano anterior. Vale notar que o EBITDA do trimestre foi impactado pela maior concentração de investimentos em marketing no período, que representaram 10% da receita líquida trimestral. Esta maior concentração no 4T25 é resultado apenas do faseamento natural de investimentos ao longo dos trimestres. Vale lembrar que os investimentos de marketing haviam representado apenas 4% da receita no 3T25.

Mensagem da Administração

Entendemos que a maneira mais adequada de se observar estes investimentos é através de janelas mais longas, justamente para neutralizarmos os efeitos sazonais. No acumulado do ano, investimos ao todo 7,7% da receita líquida, em linha com o patamar que consideramos adequado e sustentável para suportar a escala e a relevância da marca Havaianas no Brasil, além de estar em linha com os referenciais da indústria.

O desempenho operacional anual evidencia a força da marca e a consolidação das transformações implementadas desde 2023, refletindo maior disciplina na alocação de recursos e consistência na execução.

Os Primeiros Indícios de Uma Expansão Internacional

A operação internacional viveu em 2025 o início de uma retomada de crescimento. Em 2025, o **volume total** cresceu **5%**, alcançando **23,3 milhões de pares**, e a **Receita Líquida** avançou **14%**, impulsionada pela recomposição de volumes e pela melhora operacional em todas as geografias. O quarto trimestre foi marcado por ganhos operacionais e estratégicos importantes e por maior disciplina de despesas. Como resultado, atingimos **Margem Bruta** de **47%**, **+46 p.p. vs o 4T24**. Na visão anual, a **Margem Bruta** atingiu **63%**, **11 p.p.** acima da margem registrada em **2024**. O desempenho foi impulsionado por ganhos de eficiência logística, bem como pela melhor composição de custos de matéria-prima e pelo efeito cambial.

Em 2025, o **EBITDA** consolidado da operação **internacional** foi de **R\$ 42,1 milhões** no período, importante inversão da tendência apresentada nos últimos dois anos, em que a operação havia sido deficitária. Vale destacar que este resultado anual representa uma **melhora de quase R\$ 200 milhões em relação** ao obtido em **2024**. No trimestre, o **EBITDA** foi de **-R\$ 42,3 milhões**, resultado natural para um quarto trimestre, tendo em vista a baixa sazonalidade das operações da Europa e Estados Unidos. A combinação do ganho de Margem Bruta, com a redução das despesas fixas e redimensionamento dos investimentos em marketing nos Estados Unidos, foi fundamental para mitigar a perda natural associada ao término do período de maior sazonalidade e menor escala.

Encerramos a temporada 2025 na Europa expandindo nosso **volume de vendas** em **8%** em relação ao ano anterior, atingindo **9,2 milhões de pares**, com avanço de **14%** na **Receita Líquida** anual. Este resultado foi bastante importante para iniciarmos nossa retomada de escala na região, com impactos importantes também na rentabilidade da operação internacional. Na visão **trimestral**, o **volume cresceu 29%**, com expansão de **4%** na **Receita Líquida**, ambos na comparação com o mesmo trimestre do ano anterior. Estes resultados são consequência de mudanças estruturais que vimos fazendo nos últimos anos em termos de recomposição do nível de serviço, maior previsibilidade nas entregas, maior engajamento com os clientes, estratégia de precificação mais acurada, maior foco comercial em canais estratégicos e investimentos mais focados na marca. Acreditamos estar bem posicionados para seguir nessa trajetória de recuperação.

O ano de 2025 foi crucial para a operação nos Estados Unidos, sobretudo por termos selado nova parceria estratégica e feito a transição para novo modelo de negócios na região. O **volume de sell-in** cresceu **50%** em 2025, para **3,0 milhões de pares**, e a **Receita Líquida** aumentou **35%** no ano, impulsionada pelo abastecimento inicial da nova estrutura. Este incremento de **volume** concentrou-se principalmente no 4T25, com aumento de **333% vs 4T24**, como efeito da construção de estoques para início da operação por parte do nosso parceiro de negócios, a Eastman, reforçando a reconstrução da escala necessária para um modelo mais rentável e consistente no longo prazo. Em bases comparáveis, ou seja, excluindo a primeira compra do parceiro do novo modelo de negócio, o volume de pares vendidos nos Estados Unidos foi relativamente estável, tanto na comparação anual, quanto na trimestral.

Mensagem da Administração

Seguimos confiantes de que o novo modelo de negócios será mais adequado à nossa operação nos Estados Unidos. Permaneceremos próximos ao nosso parceiro, assegurando a continuidade e a qualidade no atendimento aos clientes atuais, além de prover o suporte necessário para seguirmos construindo maior nível de distribuição em canais prioritários naquela geografia, assegurando a plena execução dos planos construídos em conjunto.

Nos Mercados Distribuidores Internacionais, encerramos o ano com **11,0 milhões de pares**, representando **queda de 5%** em volume, mas **crescimento de 4% em Receita Líquida**, refletindo maior disciplina comercial e foco na proteção de rentabilidade. Embora o volume anual ainda reflita os impactos do processo de desestocagem observado no primeiro semestre, a evolução trimestral evidencia uma recuperação consistente. No **4T25**, o **volume cresceu 70%** e a **Receita Líquida avançou 61%**, comparado ao 4T24, sinalizando recomposição relevante das perdas acumuladas ao longo da primeira metade do ano e normalização gradual da dinâmica comercial. Em que pese a queda de volume consolidado dessa operação, o desempenho isolado em países considerados estratégicos foi positivo em volume e com boa equação em rentabilidade.

Ao longo do ano, mantivemos a prioridade na preservação da rentabilidade dos países e na gestão ativa dos estoques ao longo da cadeia, nas diferentes geografias, buscando restabelecer uma dinâmica de vendas mais equilibrada, ano após ano.

Marca e Estratégia de Marketing

Ao longo de 2025, asseguramos a manutenção dos níveis adequados e saudáveis de **investimento em marketing**, fortalecendo a marca Havaianas globalmente. No ano, investimos **R\$ 414,5 milhões, +7% vs o ano anterior**. No **Brasil**, investimos R\$ 262,2 milhões, +21% na comparação com ano anterior. Esse montante equivale a **8% da Receita Líquida** da operação nacional, reafirmando o papel central do marketing na sustentação da nossa operação comercial. Já na operação **internacional**, os investimentos em marketing totalizaram R\$ 137,7 milhões, o equivalente a **13% da Receita Líquida** da operação e 13% abaixo do ano anterior, principalmente pelo redimensionamento dos investimentos feitos na operação americana.

No recorte trimestral, no Brasil, investimos R\$ 105,7 milhões, equivalente a 10% da receita líquida, em razão do refaseamento dos investimentos entre trimestres (vs 4% no 3T25), conforme explicado anteriormente. Na operação internacional, os investimentos em marketing totalizaram R\$ 18,3 milhões, +20% acima do 4T24.

A campanha de verão no Brasil e as ativações internacionais reforçaram a presença global da marca, consolidando Havaianas como um dos itens de moda mais desejados do mundo. Seguiremos investindo na marca com disciplina, sempre buscando otimização, o equilíbrio entre investimentos na marca e em performance, e a construção de valor de longo prazo para o nosso maior ativo, que é a marca Havaianas.

A racionalização do portfólio tem se mostrado efetiva a cada novo lançamento, permitindo maior profundidade de distribuição nos canais estratégicos e melhor foco comercial. Essa estratégia vem ampliando nossa competitividade no segmento feminino e fortalecendo nossa relevância nos segmentos masculino e infantil, contribuindo para um portfólio mais equilibrado e aderente às prioridades de crescimento da marca.

Mensagem da Administração

Rothy's

No ano de 2025 mantivemos uma especial atenção ao nosso investimento na Rothy's, com foco na consolidação do crescimento de receita e nos ganhos de eficiência. Em dezembro, o Conselho de Administração da Alpargatas decidiu pelo não exercício da opção de compra da posição remanescente no ativo, mas reforçou que seguiremos atuando como acionistas relevantes, e continuaremos colaborando ativamente com o desenvolvimento e implementação dos objetivos e planos estratégicos da Rothy's.

No ano de 2025, a Rothy's obteve uma **Receita de US\$ 227,7 milhões**, uma **expansão de 8%**, sendo que no **4T25**, teve **Receita de US\$ 75,9 milhões**, **retração de 3%** comparada ao mesmo período do ano anterior. A **Margem Bruta atingiu 62% em 2025**, impactada em 3 p.p. pelo efeito das tarifas impostas pelos Estados Unidos, a produtos da China. No trimestre, a margem registrou 62%, queda de 5 p.p. vs mesmo período do ano anterior.

Ainda que com retração de margem bruta, a Rothy's conseguiu preservar o controle de despesas e atingiu **US\$ 17,9 milhões de EBITDA** no ano, sustentado pela disciplina operacional e pela expansão do modelo de distribuição para além de lojas próprias e e-commerce.

Perspectivas

Os últimos anos nos permitiram uma perspectiva mais ampla sobre o ciclo que estamos construindo, com suas diversas semelhanças e diferenças em relação aos ciclos das civilizações. E encerramos o ano de 2025 reafirmando os compromissos assumidos no início dessa trajetória: de seguirmos avançando no ritmo adequado, com disciplina e consistência na execução. Alguns progressos nos demandam um pouco mais de tempo, mas cada etapa superada nos ensina, nos reforça como time e nos dá confiança para o passo seguinte.

No Brasil, ao mesmo tempo em que celebramos as entregas de operação equilibrada, mantemos o foco nas prioridades estratégicas já estabelecidas. Seguimos comprometidos em expandir de forma sustentável, preservando nossa liderança no canal alimentar e aprimorando continuamente nosso modelo de execução nos canais especializados.

No ambiente internacional, reconhecemos que o processo de evolução ainda está em curso, mas celebramos os nossos primeiros passos. As iniciativas para consolidação do ganho de escala e ampliação da nossa competitividade seguem sendo implementadas, com o time comercial concentrado em recompor volumes na Europa, fortalecer a conexão da marca com o consumidor global e consolidar o novo modelo de negócios nos Estados Unidos.

Concluímos mais um ano com confiança e humildade renovadas e mais preparados para o que está por vir. É com essa base nas nossas prioridades estratégicas, de crescimento sustentável, disciplina financeira e excelência operacional que continuaremos fortalecendo nossas operações e ampliando, de forma consistente, nossos negócios. Continuamos convictos de que nossa história nos ensinou e nos preparou para um futuro que está só começando.

Resultado Alpargatas 4T25

Volume Havaianas Brasil
61 milhões de pares vs.
62 milhões no 4T24



Volume Havaianas Internacional
6 milhões vs.
3 milhões no 4T24

Receita líquida
R\$ 1,3 bilhão vs.
R\$ 1,1 bilhão no 4T24



Lucro Bruto
R\$ 633 milhões vs.
R\$ 373 milhões no 4T24

Margem Bruta
50,4% vs. 33,3% no 4T24



EBITDA Ajustado
R\$ 211 milhões vs.
R\$ 36 milhões no 4T24

Margem EBITDA Ajustada
16,8% vs. 3,2% no 4T24



Lucro Líquido
R\$ 197 milhões vs.
R\$ 2 milhões no 4T24

Principais Indicadores Operacionais e Financeiros

(milhões pares)	4T25	4T24	4T25 vs. 4T24	2025	2024	2025 vs. 2024
Volume	66,5	65,4	1,8%	228,7	226,6	+0,9%
Havaianas Brasil	60,8	62,2	-2,2%	205,4	204,4	+0,5%
Havaianas Internacional	5,7	3,1	82,5%	23,3	22,2	4,9%
Europa	1,1	0,8	+28,8%	9,2	8,5	+8,3%
EUA	1,2	0,3	+332,3%	3,0	2,0	+50,3%
MDI	3,4	2,0	+69,6%	11,0	11,7	-5,4%

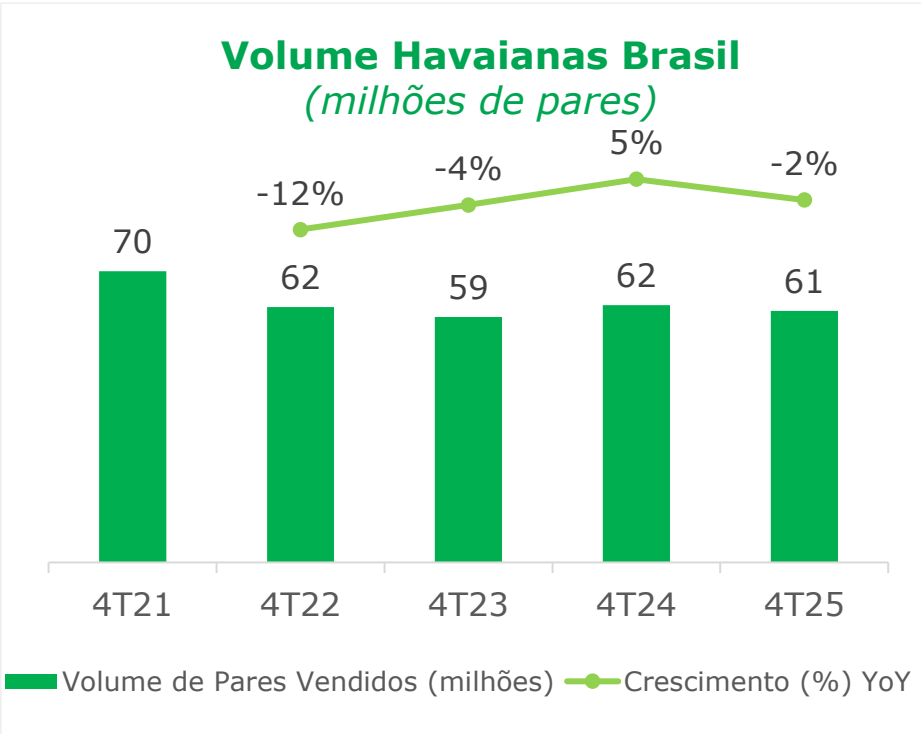
(R\$ milhões)	4T25	4T24	4T25 vs. 4T24	2025	2024	2025 vs. 2024
(=) Receita Líquida	1.255,2	1.122,4	+11,8%	4.564,9	4.108,3	+11,1%
Havaianas	1.239,5	1.106,5	+12,0%	4.514,1	4.061,2	+11,2%
Outros	15,7	15,9	-0,8%	50,7	47,1	+7,6%
(-) Custo dos Produtos Vendidos	(622,6)	(749,1)	-16,9%	(2.183,2)	(2.335,6)	-6,5%
Havaianas	(616,3)	(745,4)	-17,3%	(2.170,6)	(2.319,6)	-6,4%
Outros	(6,3)	(3,7)	+69,8%	(12,6)	(16,0)	-21,2%
(=) Lucro Bruto	632,7	373,4	+69,5%	2.381,6	1.772,7	+34,4%
Havaianas	623,2	361,2	+72,5%	2.343,5	1.741,5	+34,6%
Outros	9,5	12,2	-22,3%	38,2	31,2	+22,4%
Margem Bruta (%)	50,4%	33,3%	+17,1pp	52,2%	43,1%	+9,0pp
Havaianas (%)	50,3%	32,6%	+17,6pp	51,9%	42,9%	+9,0pp
Outros (%)	60,1%	76,7%	-16,6pp	75,2%	66,1%	+9,1pp
(=) EBITDA	178,7	(1,8)	-	809,2	279,8	+189,3%
Havaianas	211,7	30,1	-	866,8	342,1	+153,4%
Outros	(33,0)	(31,9)	+3,3%	(57,6)	(62,3)	-7,7%
Margem EBITDA (%)	14,2%	-0,2%	+14,4pp	17,7%	6,8%	+10,9pp
Havaianas Margem EBITDA (%)	17,1%	2,7%	+14,4pp	19,2%	8,4%	+10,8pp
Outros Margem EBITDA (%)	-209,4%	-201,1%	-8,4pp	-113,4%	-132,2%	+18,8pp
(+) Itens Extraordinários	32,5	37,8	-13,9%	56,3	72,7	-22,6%
(=) EBITDA Ajustado	211,2	36,0	+486,9%	865,5	352,5	+145,5%
Margem EBITDA Ajustada (%)	16,8%	3,2%	+13,6pp	19,0%	8,6%	+10,4pp

Volume (milhões de pares)

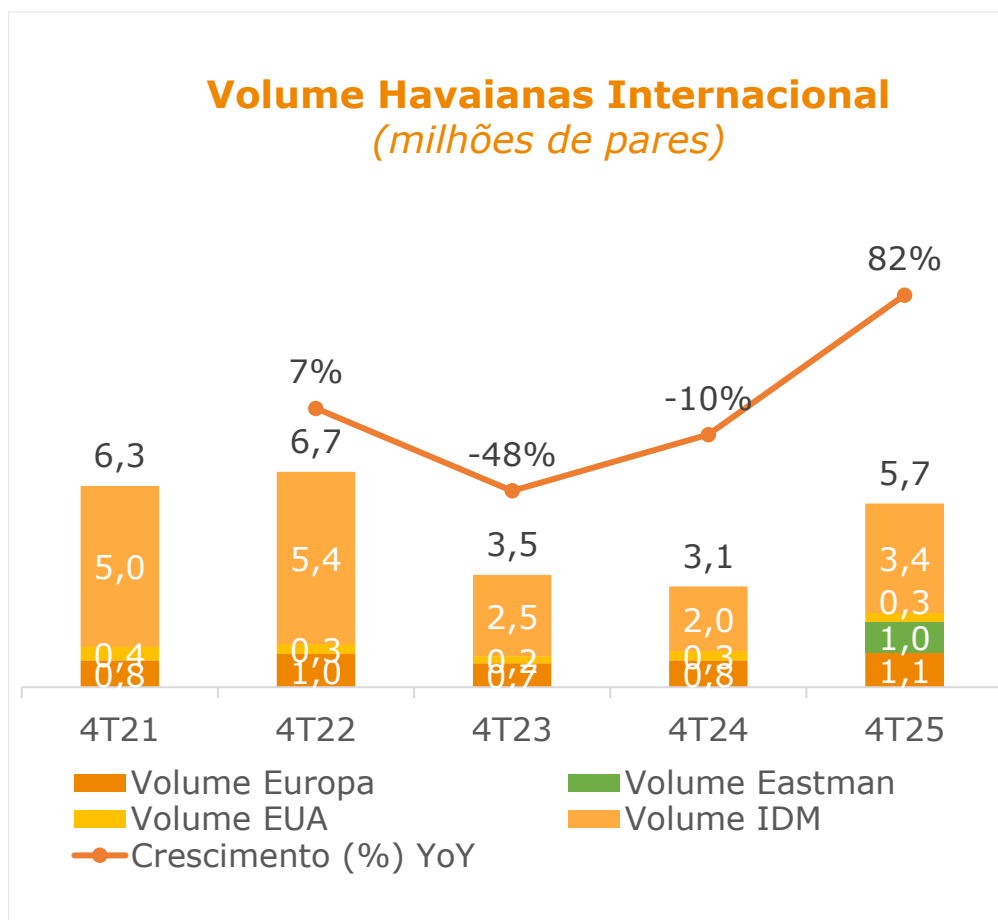
(milhões pares)	4T25	4T24	4T25 vs. 4T24	2025	2024	2025 vs. 2024
Volume	66,5	65,4	1,8%	228,7	226,6	+0,9%
Havaianas Brasil	60,8	62,2	-2,2%	205,4	204,4	+0,5%
Havaianas Internacional	5,7	3,1	82,5%	23,3	22,2	4,9%
Europa	1,1	0,8	+28,8%	9,2	8,5	+8,3%
EUA	1,2	0,3	+332,3%	3,0	2,0	+50,3%
MDI	3,4	2,0	+69,6%	11,0	11,7	-5,4%

A Companhia encerrou 2025 com crescimento consolidado de 0,9% no volume de pares vendidos, refletindo o desempenho positivo tanto da operação nacional quanto da internacional. Na comparação trimestral, o volume avançou 1,8% versus o 4T24. Esses resultados, tanto no ano quanto no trimestre, reforçam a disciplina comercial e a execução equilibrada da estratégia, focada na expansão da presença global da marca Havaianas.

Em **Havaianas Brasil**, o volume do trimestre totalizou **60,8 milhões de pares**, uma retração de **2,2%** na comparação anual. Em contrapartida, o *sell-out* apresentou expansão de **7,8% yoy**. No acumulado do ano, o volume da operação doméstica cresceu **0,5%**, enquanto o *sell-out* avançou 3,8%. Esse desempenho permitiu à Companhia encerrar o ano com equilíbrio entre *sell-in* e *sell-out*, assegurando a saúde dos estoques ao longo da cadeia e suportando o ganho de **3 p.p.** de *market share* no canal alimentar, atingindo **78%** ao final de 2025.



Volume (milhões de pares)



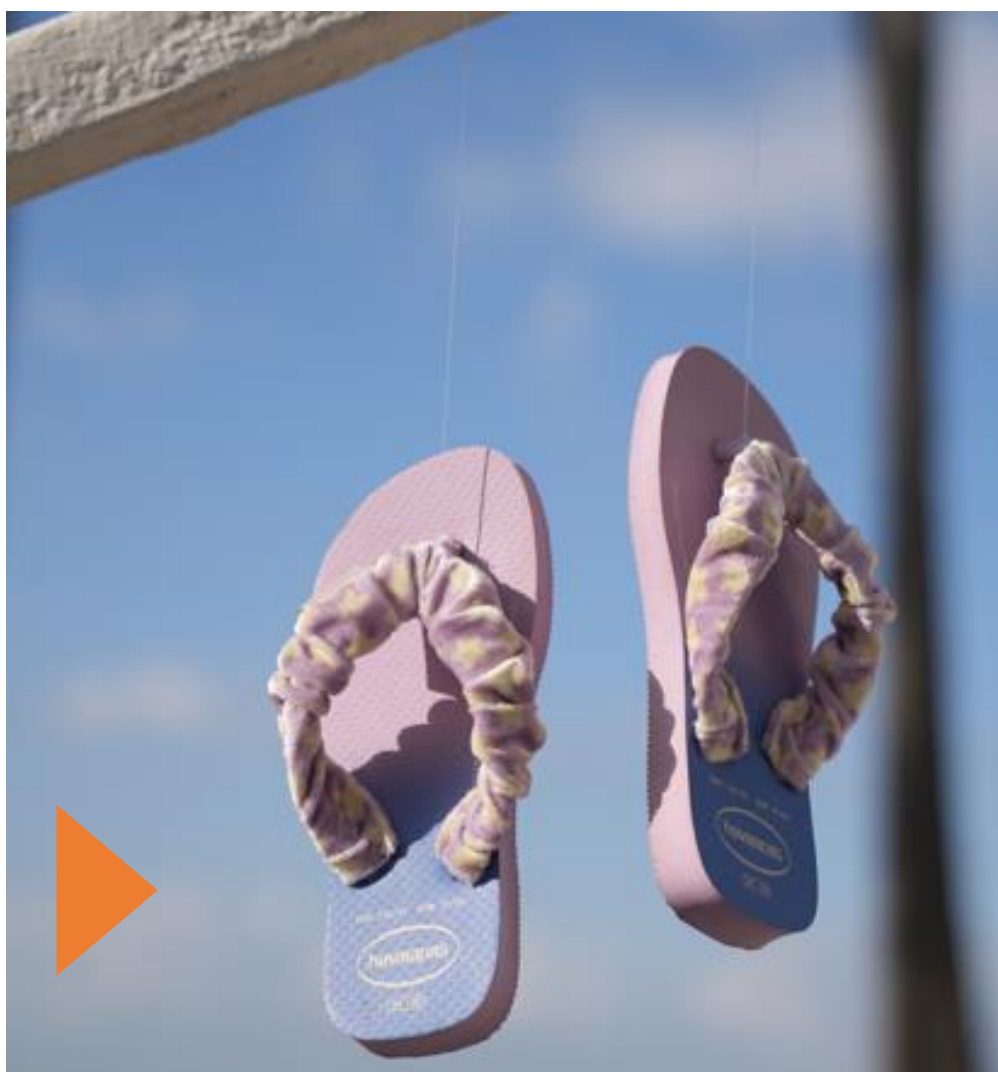
Na operação de **Havaianas Internacional**, o volume de vendas avançou 82%, totalizando 5,7 milhões de pares, distribuídos da seguinte forma: (i) 3,4 milhões em MDI; (ii) 1,1 milhão na Europa; e (iii) 1,3 milhão nos EUA, sendo 950 mil pares referentes ao preparo de estoque para o início da operação do novo parceiro a partir de janeiro de 2026.

No acumulado do ano, o volume cresceu 4,9%, atingindo 23,3 milhões de pares, distribuídos entre: (i) 11,0 milhões em MDI (-5,4% yoy); (ii) 9,2 milhões na Europa (+8,3% yoy); e (iii) 3,0 milhões (+50,3% yoy) nos EUA, já incluindo a venda extraordinária mencionada anteriormente.

No trimestre, a operação de Mercados Distribuidores (**MDI**) reverteu a tendência negativa observada no primeiro semestre do ano e registrou alta de 69,6% no volume vendido na comparação com o 4T24. Essa recuperação está associada ao processo de preparação dos clientes para o verão, além da retomada de pedidos por parte de parceiros que carregavam excesso de estoque na primeira metade de 2025.

Na **Europa**, as vendas mantiveram o movimento positivo pelo quinto trimestre consecutivo, totalizando 1,1 milhão de pares, um avanço de 28,8% yoy. Esse crescimento foi impulsionado pelas ações de liquidação de fim de temporada, voltadas a liberar capacidade de estoque para as coleções que serão lançadas a partir de 2026.

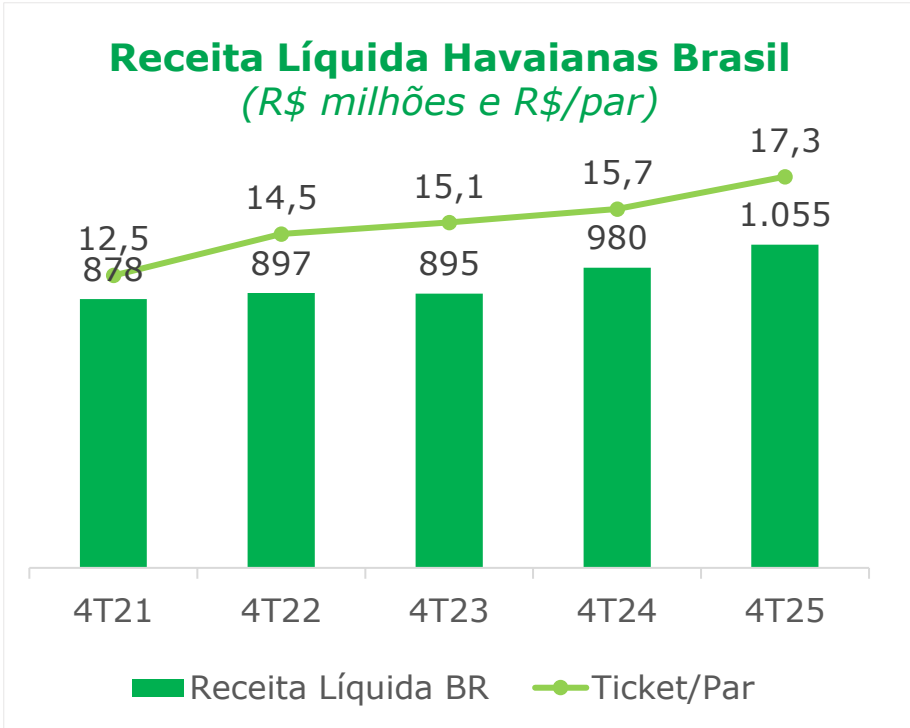
Por fim, os **EUA** registraram expansão de 332,3% no volume de pares no trimestre, beneficiados pela venda antecipada de 950 mil pares vendidos ao parceiro Eastman. Esse volume, está atrelado à formação do estoque para início da operação sob novo modelo de negócios, a partir de janeiro de 2026. Excluindo esse efeito, o volume da operação própria recuou -3,2%, na comparação com o 4T24.



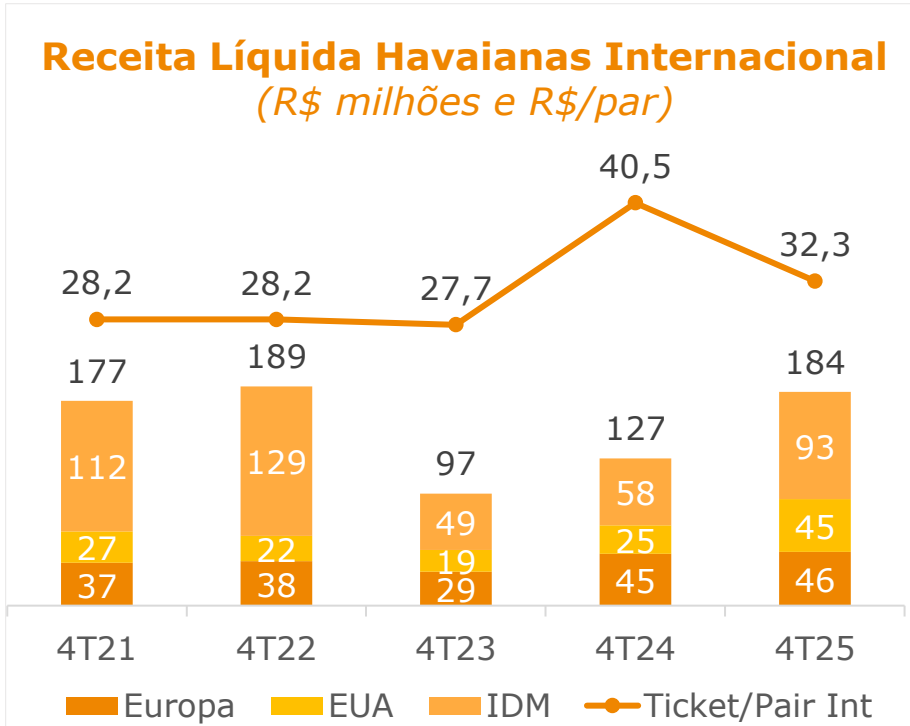
Receita Líquida (R\$ milhões)

(R\$ milhões)	4T25	4T24	4T25 vs. 4T24	2025	2024	2025 vs. 2024
(=) Receita líquida	1.255,2	1.122,4	+11,8%	4.564,9	4.108,3	+11,1%
Receita Havaianas	1.239,5	1.106,5	+12,0%	4.514,1	4.061,2	+11,2%
Brasil	1.055,2	979,7	+7,7%	3.423,9	3.106,5	+10,2%
Internacional	184,3	126,8	+45,3%	1.090,2	954,6	+14,2%
Europa	46,5	44,7	+3,9%	589,9	517,4	+14,0%
EUA	45,3	24,5	+84,5%	200,6	148,7	+34,9%
MDI	92,5	57,6	+60,8%	299,6	288,4	+3,9%
Outras Receitas	15,8	15,9	-0,8%	50,7	47,1	+7,6%

No acumulado de 2025, a Alpargatas registrou receita líquida de R\$ 4,6 bilhões, um crescimento de 11,1% em relação ao ano anterior. No trimestre, o desempenho foi de R\$ 1,3 bilhão, um avanço de 11,8% vs. 4T24, impulsionado pelo crescimento em todas as operações. Tanto no ano, como no trimestre, esse resultado reflete a melhora do mix de canais e produtos, além da retomada do crescimento nas operações internacionais.



Em **Havaianas Brasil**, o 4T25 apresentou o primeiro trimestre na história ao ultrapassar a marca de R\$ 1,0 bilhão em vendas, com crescimento de 7,7% em relação ao 4T24. Já o ano de 2025 apresentou crescimento de 10,2% ao atingir o montante de R\$ 3,4 bilhões. O resultado foi impulsionado pelo aumento da penetração de vendas em canais especializados e franquias, com melhor equação de preço por par.



Na operação de **Havaianas Internacional**, a receita líquida do trimestre atingiu o total de R\$ 184,3 milhões, com crescimento de 45,3% yoy. Parte desse avanço está relacionada ao pedido inicial realizado pelo novo parceiro nos EUA. No ano, a receita foi de R\$ 1,1 bilhão, crescimento de 14,2% em relação a 2024. Todas as regiões registraram crescimento de receita, tanto no ano, quanto no trimestre.

Custo dos produtos vendidos (em R\$ milhões)

(R\$ milhões)	4T25	4T24	4T25 vs. 4T24	2025	2024	2025 vs. 2024
Custo dos produtos vendidos	(622,6)	(749,1)	-16,9%	(2.183,2)	(2.335,6)	-6,5%
Custo Havaianas	(616,3)	(745,4)	-17,3%	(2.170,6)	(2.319,6)	-6,4%
Brasil	(518,3)	(619,2)	-16,3%	(1.769,5)	(1.863,8)	-5,1%
Internacional	(98,0)	(126,1)	-22,3%	(401,1)	(455,9)	-12,0%
Outros Custos	(6,3)	(3,7)	+69,8%	(12,6)	(16,0)	-21,2%

No acumulado de 2025, o Custo dos Produtos Vendidos (CPV) totalizou R\$ 2.183,2 milhões, uma redução de 6,5% em relação a 2024. Essa melhora reflete reduções em todas as linhas de custo: Havaianas Brasil (-5,1%), Havaianas Internacional (-12,0%) e Outros Custos (-21,2%). O desempenho anual retrata a normalização dos níveis de estoque, ganhos operacionais e a ausência dos efeitos extraordinários registrados no ano anterior, que pressionaram o CPV de 2024.

No 4T25, o CPV atingiu R\$ 622,6 milhões, queda de 16,9% comparado ao 4T24. É importante destacar que o trimestre de comparação foi impactado por um efeito não recorrente de baixas de estoque no montante de R\$ 164,3 milhões, sendo R\$ 107,8 milhões em Havaianas Brasil e R\$ 56,5 milhões em Havaianas Internacional. Ao excluir esse efeito extraordinário do 4T24, a variação passa a representar um aumento de 6,5% yoy.

Esse crescimento é explicado pelos impactos da reoneração da folha de pagamento, da inflação, do mix de produtos, além da retomada natural dos ajustes de baixa de estoque em 2025, já em um contexto operacional normalizado, sem os eventos atípicos que marcaram o ano anterior.

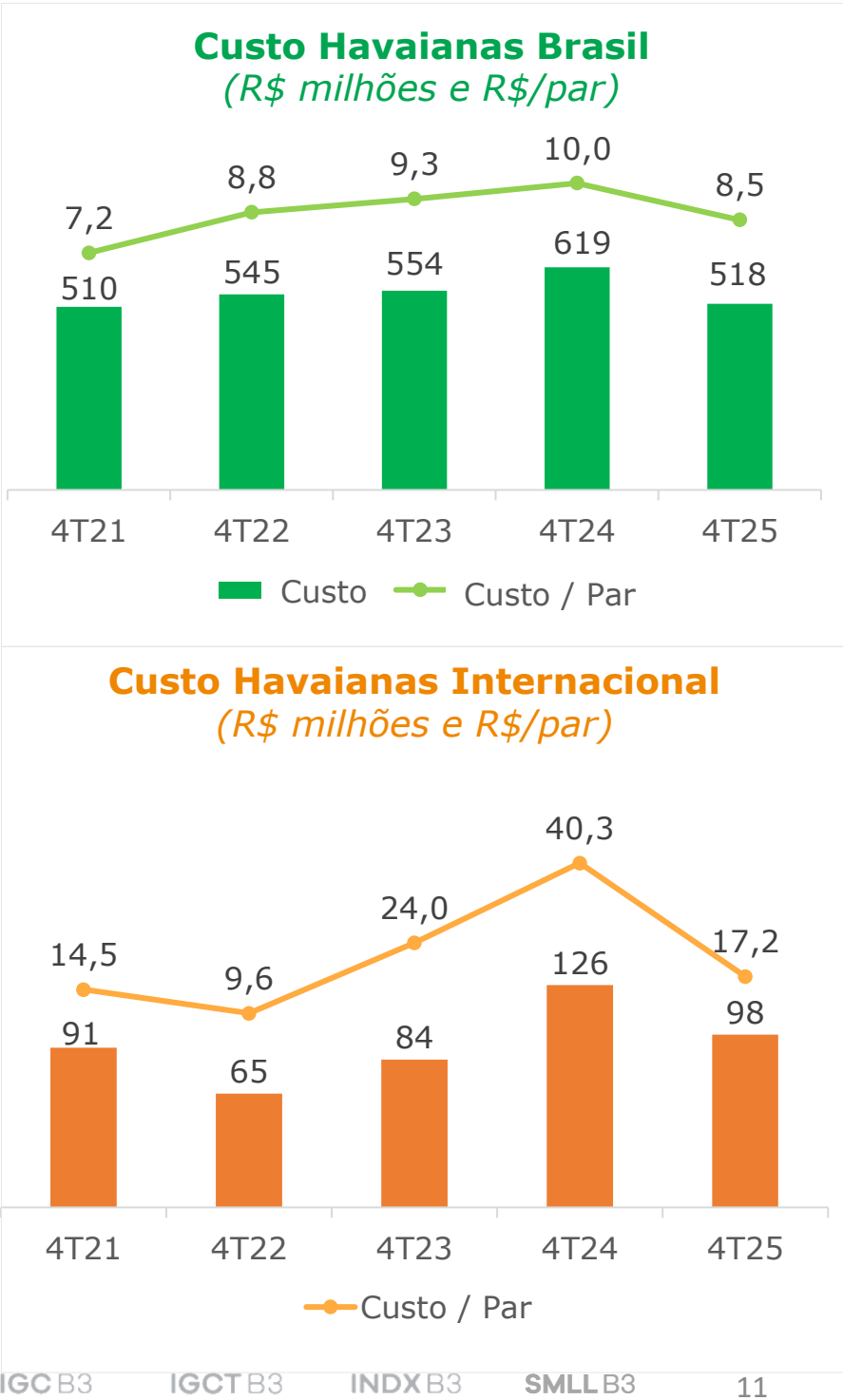
Em **Havaianas Brasil**, o CPV atingiu R\$ 518,3 milhões no trimestre, com redução de 1,2% em relação ao 4T24. O custo por par teve um aumento de 3,7%, dada a menor diluição de custos fixos no trimestre por conta do volume 1,4 milhões abaixo do ano anterior, já considerando bases iguais para os *write-offs* mencionados acima.

No ano, o custo total apresentou crescimento de 4,2% em relação a 2024, enquanto o CPV/Par cresceu 3,7% na mesma comparação.

O CPV por par de **Havaianas Internacional**, de forma consolidada, apresentou redução de 22,9% em comparação ao ano anterior, enquanto o CPV total apresentou crescimento de 40,8%, como efeito do maior volume de vendas no trimestre e do processo de normalização das baixas de estoques em 2025.

No ano, o CPV total ficou estável em relação a 2024, no montante de R\$ 401,1 milhões. Já o CPV/Par apresentou redução de 4,2%.

Tais análises já consideram as bases de 2024 ajustadas por *write-offs*, conforme apresentado anteriormente.



Lucro bruto (em R\$ milhões) e Margem Bruta (em %)

(milhões pares)	4T25	4T24	4T25 vs. 4T24	2025	2024	2025 vs. 2024
(=) Lucro Bruto	632,7	373,4	+69,5%	2.381,6	1.772,7	+34,4%
Lucro Bruto Havaianas	623,2	361,2	+72,5%	2.343,5	1.741,5	+34,6%
Brasil	536,9	360,5	+48,9%	1.654,4	1.242,8	+33,1%
Internacional	86,3	0,7	-	689,1	498,7	+38,2%
Outros Lucro Bruto	9,5	12,2	-22,3%	38,2	31,2	+22,4%
Margem Bruta (%)	50,4%	33,3%	+17,1pp	52,2%	43,1%	+9,0pp
Margem Bruta Havaianas (%)	50,3%	32,6%	+17,6pp	51,9%	42,9%	+9,0pp
Margem Bruta Brasil (%)	50,9%	36,8%	+14,1pp	48,3%	40,0%	+8,3pp
Margem Bruta Internacional (%)	46,8%	0,5%	+46,3pp	63,2%	52,2%	+11,0pp
Outros Margem Bruta (%)	60,1%	76,7%	-16,6pp	75,2%	66,1%	+9,1pp

No acumulado de 2025, o lucro bruto da Alpargatas atingiu R\$ 2,4 bilhões, representando um crescimento de 34,4% em relação a 2024. Assim como na análise do CPV, é importante destacar que a base de comparação do ano anterior foi impactada pelo efeito não recorrente das baixas de estoque registradas em 2024, o que distorce positivamente a taxa de crescimento anual. Ao ajustar esse efeito, o avanço do lucro bruto reflete, principalmente, a combinação de melhor mix de canais e produtos, expansão da rentabilidade no mercado internacional e maior disciplina na execução comercial.

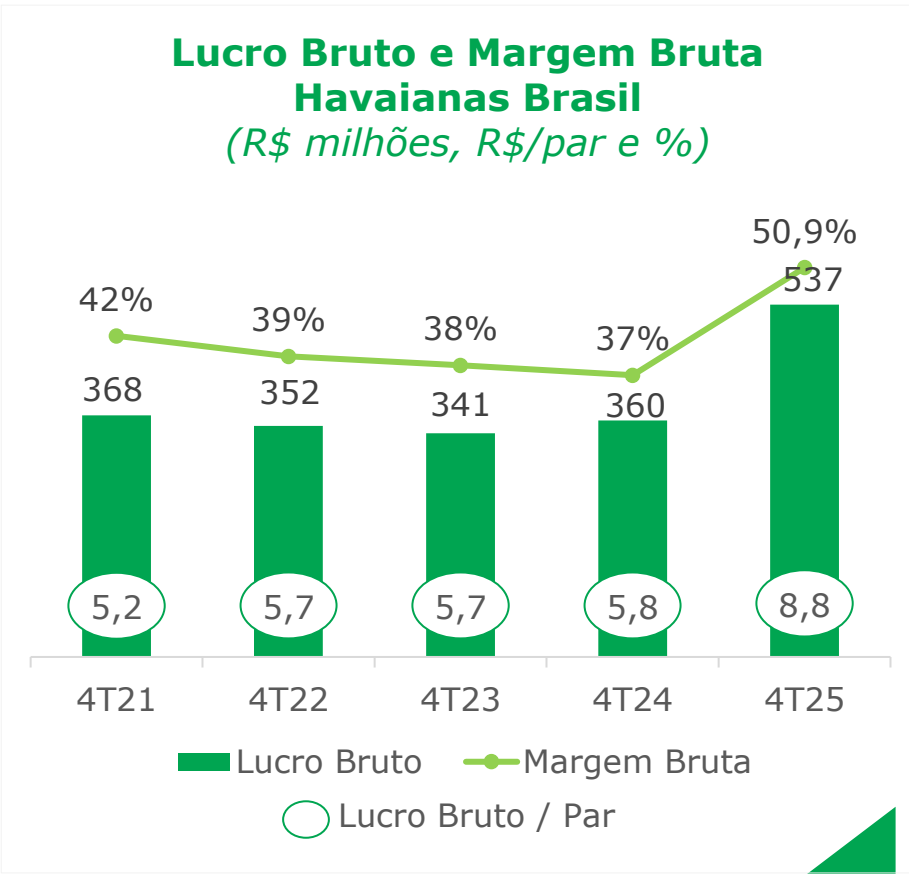
No trimestre, o lucro bruto totalizou R\$ 632,7 milhões, um crescimento de 69,5% versus o 4T24. A variação trimestral segue igualmente influenciada pela baixa de estoques registrada no 4T24, que pressionou significativamente a margem bruta naquele período. Excluindo esse impacto não recorrente, o desempenho do 4T25 evidencia a melhoria operacional da Companhia, impulsionada por maior eficiência no CPV, conforme demonstrado anteriormente, e pela evolução do mix, que resultou em maior margem consolidada.

A seguir, a dinâmica entre as operações é detalhada, refletindo essas mesmas tendências de recomposição de margens e normalização dos impactos extraordinários:

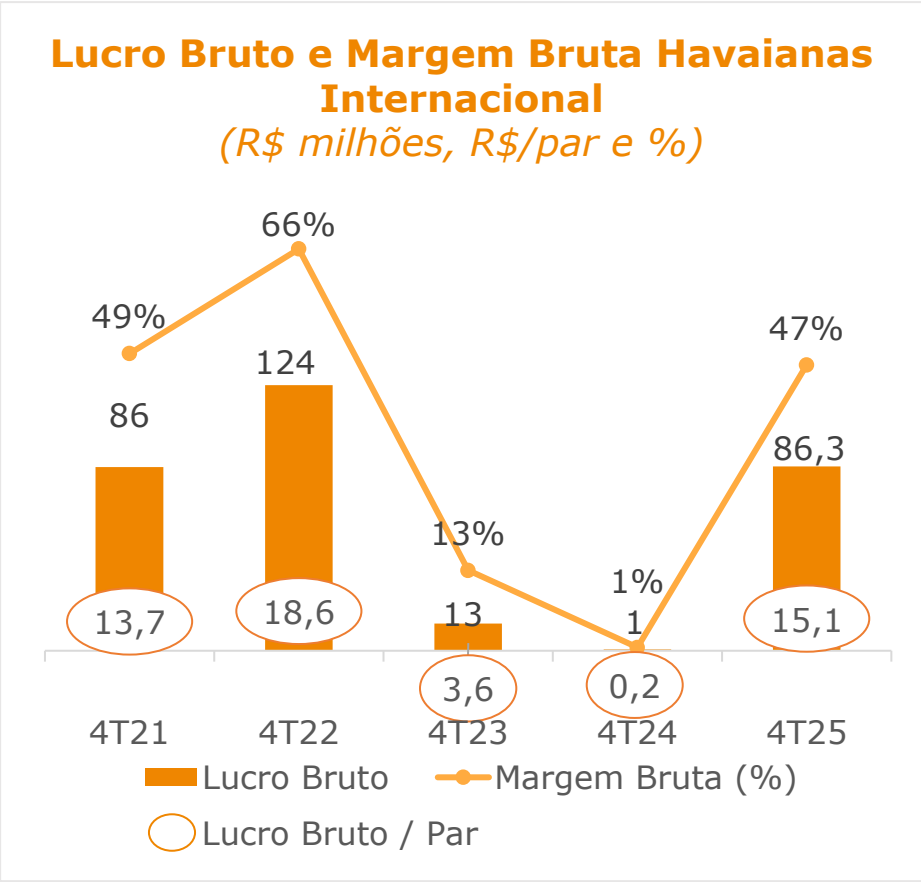
Na **operação do Brasil**, o lucro bruto acumulado no somou R\$ 1,7 bilhão, avanço de 33,1% yoy, enquanto a margem bruta também atingiu nível recorde, chegando a 48,3%.

Na visão trimestral, a **operação do Brasil** manteve a tendência observada nos nove primeiros meses de 2025, com aumento do preço médio por par impulsionado pelo mix de produtos, enquanto o custo unitário permaneceu sob controle. Essa combinação resultou em um crescimento de 48,9% no lucro bruto, que totalizou R\$ 536,9 milhões no trimestre.

A **margem bruta atingiu 50,9%, o maior nível da história**, superando os 50,2% registrados no 4T19, mesmo com um volume de vendas 7,8 milhões de pares menor.



Lucro Bruto (em R\$ milhões) e Margem Bruta (em %)



Em 2025, o lucro bruto da operação de **Havaianas Internacional** totalizou R\$ 689,1 milhões, com margem bruta de 63,2%.

No trimestre, a **operação internacional** alcançou R\$ 86,3 milhões de lucro bruto, crescimento de 50,8%, acompanhado de expansão de 1,7 p.p. na margem bruta, que atingiu 46,8%.

Com exceção dos Estados Unidos, que ao longo do último trimestre do ano concentrou esforços na transição para o novo modelo de negócios, todas as operações internacionais apresentaram expansão de margem bruta yoy. O destaque vai para a Europa, que, mesmo diante de um volume de vendas concentrado em canais de *closeout* no trimestre e com a normalização dos *write-offs* recorrentes da operação no 4T25, registrou crescimento de margem.



SG&A (em R\$ milhões)

(R\$ milhões)	4T25	4T24	4T25 vs. 4T24	2025	2024	2025 vs. 2024
(-) Despesas Operacionais	(518,5)	(444,7)	+16,6%	(1.833,2)	(1.742,8)	+5,2%
Despesas com vendas	(382,3)	(331,0)	+15,5%	(1.368,8)	(1.321,1)	+3,6%
Havaianas	(351,9)	(309,9)	+13,6%	(1.308,2)	(1.289,1)	+1,5%
Outros	(30,4)	(21,1)	+44,3%	(60,6)	(31,9)	+89,9%
Despesas gerais e administrativas	(76,1)	(62,4)	+21,8%	(273,8)	(263,8)	+3,8%
Havaianas	(75,9)	(62,3)	+21,9%	(264,6)	(264,3)	+0,1%
Outros	(0,2)	(0,2)	-4,1%	(9,2)	0,5	-
Outras (despesas) operacionais, líquidas	(60,1)	(51,3)	+17,2%	(190,6)	(157,9)	+20,7%
Havaianas	(61,0)	(30,9)	+97,2%	(216,8)	(102,1)	+112,2%
Outros	0,9	(20,4)	-	26,2	(55,7)	-
(+) Itens Extraordinários	32,5	37,8	-13,9%	56,3	72,7	-22,6%
Gastos com M&A	0,9	0,4	+99,2%	1,3	1,6	-21,1%
Gastos com simplificação	38,1	17,8	+114,1%	72,1	40,6	+77,8%
Outros gastos / receitas	(6,5)	19,6	-	(17,1)	30,6	-
Despesas Operacionais excluindo Itens Extraordinários	(486,0)	(406,9)	+19,4%	(1.776,9)	(1.670,0)	+6,4%
<i>Despesas Operacionais excluindo Itens Extraordinários (% RL)</i>	<i>38,7%</i>	<i>36,3%</i>	<i>+2,5pp</i>	<i>38,9%</i>	<i>40,6%</i>	<i>-1,7pp</i>

No acumulado de 2025, as despesas operacionais da Alpargatas totalizaram R\$ 1.833,2 milhões, um aumento de 5,2% em relação a 2024. Considerando apenas as despesas operacionais, excluindo itens extraordinários, o total alcançou R\$ 1.776,9 milhões, crescimento de 6,4% yoy. Apesar da alta nominal, as despesas representaram 1,7 p.p. a menos como percentual da receita líquida, refletindo maior eficiência operacional, efeito de diluição e disciplina na alocação de gastos ao longo do ano.

Em **Havaianas Brasil**, as despesas operacionais encerraram o quarto trimestre em R\$ 339,6 milhões, avanço de 31,5% yoy, impulsionadas principalmente pelo aumento de 85,1% nos investimentos em marketing, movimento coerente com o faseamento planejado dos investimentos entre os trimestres e alinhado ao ciclo comercial da operação. Importante ressaltar que no ano, como parte das despesas totais, o marketing teve aumento de 1,5 p.p. yoy, sendo subsidiado pela redução em demais despesas e como percentual da receita, os investimentos ficaram dentro do esperado pela Companhia.

Na **operação Internacional**, as despesas do ano permaneceram praticamente estáveis nominalmente, enquanto apresentaram redução de 8,8 p.p. como percentual da receita líquida. Esse desempenho compara-se a 2024, quando a operação registrou nível mais elevado de despesas de marketing e custos de estrutura, antes da transição para o novo modelo de negócios nos EUA.

Na visão trimestral, as despesas operacionais totalizaram R\$ 518,5 milhões, aumento de 16,6% ou R\$ 73,8 milhões versus o 4T24. A maior contribuição para essa expansão veio dos investimentos em marketing, que cresceram 61,2% yoy, refletindo ativações comerciais e fortalecimento da comunicação da marca no período. As despesas gerais e administrativas também registraram avanço de 21,8%, impactadas principalmente pelo maior gasto com pessoal e pelo incremento na provisão de bônus.

Ao excluir os itens extraordinários, as despesas operacionais do trimestre somaram R\$ 486,0 milhões, alta de 19,4% yoy, passando a representar 38,7% da receita líquida, um aumento de 2,5 p.p. em relação ao 4T24. O SG&A ex-marketing e bônus apresentou expansão mais moderada, aumentando apenas 1 p.p. da receita líquida, impacto concentrado na reoneração da folha.

Na operação de Havaianas Internacional, as despesas totais cresceram 3,0% no trimestre, explicadas principalmente pela provisão de bônus e gastos vinculados ao maior volume de vendas. Em contrapartida, as linhas de marketing e pessoal recuaram de forma significativa, refletindo a otimização dos investimentos e os efeitos da transição do modelo operacional nos EUA.

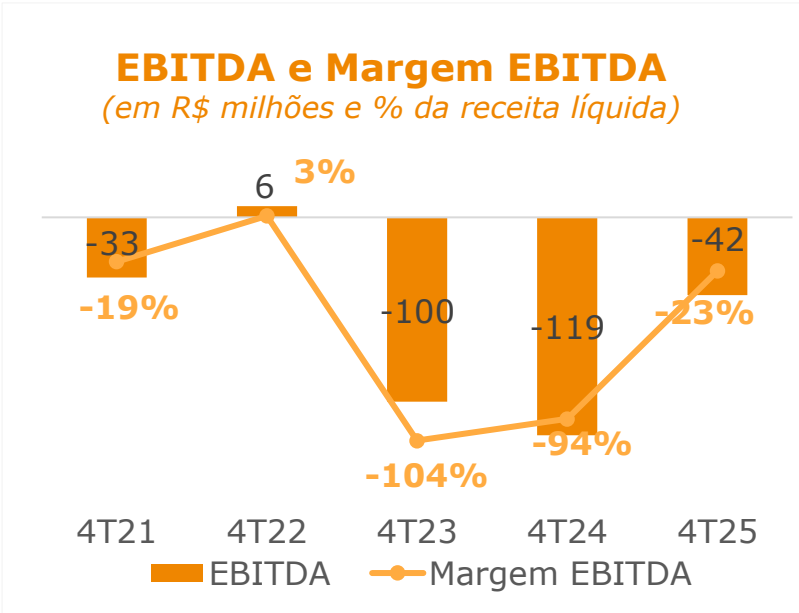
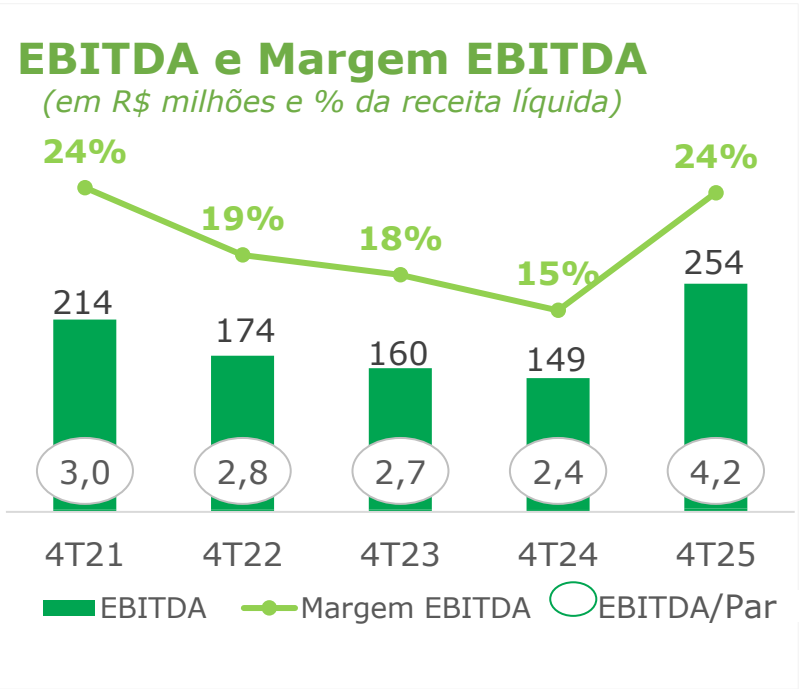
EBITDA e Margem EBITDA (em R\$ milhões)

(R\$ milhões)	4T25	4T24	4T25 vs. 4T24	2025	2024	2025 vs. 2024
(=) Lucro Bruto	632,7	373,4	+69,5%	2.381,6	1.772,7	+34,4%
Margem Bruta (%)	50,4%	33,3%	+17,1pp	52,2%	43,1%	+9,0pp
(-) Despesas Operacionais	(518,5)	(444,7)	+16,6%	(1.833,2)	(1.742,8)	+5,2%
(+) D&A	(64,6)	(69,5)	-7,2%	(260,8)	(249,8)	+4,4%
(=) EBITDA	178,7	(1,8)	-	809,2	279,8	+189,3%
Havaianas	211,7	30,1	-	866,8	342,1	+153,4%
Brasil	254,0	148,8	+70,7%	824,7	497,8	+65,7%
Internacional	(42,3)	(118,7)	-64,3%	42,1	(155,7)	-
Outros	(33,0)	(31,9)	+3,3%	(57,6)	(62,3)	-7,7%
Margem EBITDA (%)	14,2%	-0,2%	+14,4pp	17,7%	6,8%	+10,9pp
Margem EBITDA Havaianas (%)	17,1%	2,7%	+14,4pp	19,2%	8,4%	+10,8pp
Margem EBITDA Brasil (%)	24,1%	15,2%	+8,9pp	24,1%	16,0%	+8,1pp
Margem EBITDA Internacional (%)	-23,0%	-93,6%	+70,6pp	3,9%	-16,3%	+20,2pp
Outros Margem EBITDA (%)	-209,4%	-201,1%	-8,4pp	-113,4%	-132,2%	+18,8pp
(+) Itens Extraordinários	32,5	37,8	-13,9%	56,3	72,7	-22,6%
(=) EBITDA Ajustado	211,2	36,0	+486,9%	865,5	352,5	+145,5%
Margem EBITDA Ajustada (%)	16,8%	3,2%	+13,6pp	19,0%	8,6%	+10,4pp

No **acumulado de 2025**, o EBITDA ajustado da Alpargatas atingiu R\$ 865,5 milhões com margem de 19,0%, expansão de 10,4 p.p. em relação a 2024. Esse desempenho refletiu crescimento disseminado entre todas as operações, impulsionado pela maior rentabilidade na Europa, ganho estrutural de margem em MDI, avanços decorrentes da transição do modelo de negócios nos EUA e maior eficiência na operação nacional. **Na visão trimestral**, o EBITDA ajustado somou R\$ 211,2 milhões, com margem de 16,8%; ao excluir o efeito da baixa de estoques registrada no 4T24, a expansão anual do EBITDA foi de 5,5%, ainda que a margem tenha ficado 1 p.p. abaixo do comparável. Essa dinâmica trimestral reflete, principalmente, o aumento dos investimentos em marketing no período e a recomposição das provisões de pessoal.

Em **Havaianas Brasil**, o EBITDA acumulado de 2025 atingiu R\$ 824,7 milhões, crescimento de 65,7% yoy, refletindo expansão de margem, maior equilíbrio entre *sell-in* e *sell-out*, ganhos de eficiência e o retorno gradativo do investimento comercial ao longo do ano. No trimestre, o EBITDA alcançou R\$ 254,0 milhões, o maior já registrado para um quarto trimestre, com margem EBITDA de 24,1%. Vale destacar que a margem do período reflete a maior concentração dos investimentos em marketing.

Na **operação de Havaianas Internacional**, o EBITDA de 2025 foi de R\$ 42,1 milhões, marcando o primeiro resultado anual positivo desde 2022, sustentado pela retomada de crescimento na Europa, otimização dos investimentos de marketing, ganhos de estrutura com a transição do modelo de negócios nos EUA e avanço consistente de rentabilidade em MDI. No trimestre, o EBITDA foi de -R\$ 42,3 milhões, o que representa redução superior à metade do consumo observado no 4T24, refletindo menor despesa com marketing e pessoal e maior alavancagem operacional decorrente do crescimento de volume, especialmente na Europa e em MDI, alinhado à trajetória de recuperação que sustentou o retorno ao lucro anual da operação.



Lucro líquido (em R\$ milhões)

O lucro líquido da Alpargatas no trimestre foi de R\$ 197,3 milhões. Para o ano de 2025, o Lucro Líquido foi de R\$ 567,9 milhões, melhor resultado anual na história da Companhia.

O resultado financeiro líquido foi positivo em R\$ 8,8 milhões no trimestre e R\$ 37,1 milhões negativos no ano, a variação cambial foi a principal detratora do resultado financeiro nos períodos.

O resultado de Equivalência Patrimonial, por sua vez, apresentou uma melhora de 74,2%, atingindo R\$ 47,0 milhões no trimestre e R\$ 46,3 milhões no ano explicados por:

- reconhecimento de 49,2% do resultado recorrente da Rothy's nos períodos, acrescido de um efeito não recorrente positivo de aproximadamente R\$ 33,0 milhões referentes ao reconhecimento de benefício fiscal de prejuízos acumulados; e
- efeitos de amortização de mais-valia de ativos no valor de R\$ 4,3 milhões e R\$ 25,6 milhões negativos, no trimestre e ano, respectivamente.

(R\$ milhões)	4T25	4T24	4T25 vs. 4T24	2025	2024	2025 vs. 2024
(=) EBIT	114,1	(71,4)	-	548,4	29,9	-
(+) Resultado Financeiro	8,8	19,1	-54,0%	(37,1)	12,3	-
Receitas financeiras	32,8	37,5	-12,7%	130,4	140,6	-7,2%
Despesas financeiras	(33,0)	(44,3)	-25,6%	(143,3)	(190,9)	-24,9%
Variação cambial líquida	9,0	25,9	-65,3%	(24,2)	62,6	-138,7%
(=) EBT	122,9	(52,2)	-	511,3	42,2	-
(-) IR/CS	27,3	27,3	+0,0%	10,3	43,9	-76,5%
(+) Resultado Equivalência Patrimonial	47,0	27,0	+74,2%	46,3	21,3	+117,5%
(=) Lucro Líquido Alpargatas	197,3	2,1	-	567,9	107,4	+428,8%

Conciliação de EBITDA* (em R\$ milhões)

Conforme CVM Nº 156

(R\$ milhões)	4T25	4T24	4T25 vs. 4T24	2025	2024	2025 vs. 2024
(=) Lucro Líquido	197,3	2,1	-	567,9	107,4	+428,8%
(-) IR/CS	(27,3)	(27,3)	+0,0%	(10,3)	(43,9)	-76,5%
(+) Resultado Financeiro	(8,8)	(19,1)	-54,0%	37,1	(12,3)	-
(+) D&A	64,6	69,5	-7,2%	260,8	249,8	+4,4%
(+) Resultado Equivalência Patrimonial	(47,0)	(27,0)	+74,2%	(46,3)	(21,3)	+117,5%
(=) EBITDA	178,7	(1,8)	-	809,2	279,8	+189,3%
(+) Itens Extraordinários	32,5	37,8	-13,9%	56,3	72,7	-22,6%
(=) EBITDA Ajustado	211,2	36,0	+486,9%	865,5	352,5	+145,5%
Margem EBITDA Ajustada (%)	16,8%	3,2%	+13,6pp	19,0%	8,6%	+10,4pp

* O EBITDA é uma medição não contábil elaborada pela Companhia, em consonância com a Resolução CVM nº 156/22. O EBITDA consiste no lucro líquido da Companhia, acrescido do resultado financeiro líquido, do imposto de renda e da contribuição social, e dos custos e despesas com depreciação e amortização. O EBITDA Ajustado, por sua vez, consiste no EBITDA consolidado ajustado por itens não recorrentes. Na avaliação da administração, esses ajustes permitem exprimir de maneira mais adequada o potencial de geração de caixa pela Companhia, excluindo-se eventos extraordinários. Os itens extraordinários referem-se a: i) despesas de M&A, atreladas a consultorias e serviços advocatícios, seja para discussões em andamento ou acompanhamento de processos; ii) despesas com o processo de simplificação da estrutura organizacional, industrial ou comercial da Companhia; e iii) demais despesas/receitas também consideradas não recorrentes para o período, não alocadas nas outras classificações. Essas despesas constam das demonstrações contábeis da Companhia, tendo sido extraídas da conta contábil Despesas Operacionais.

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

Estoque

(R\$ milhões)	4T24	1T25	2T25	3T25	4T25	Δ 4T24	Δ 3T25
Estoques	709,1	778,9	868,8	802,8	760,1	51,0	-42,7
<i>em dias de RL</i>	63	67	73	66	61	-2	-5
Produtos acabados	423,1	459,3	494,6	475,1	422,8	-0,2	-52,2
<i>em dias de RL</i>	38	39	41	39	34	-4	-5
Produtos em processo	31,3	30,9	30,0	30,4	34,7	3,4	4,3
<i>em dias de RL</i>	3	3	3	3	3	0	0
Matérias-primas e outros	254,7	288,7	344,2	297,3	302,6	47,8	5,2
<i>em dias de RL</i>	23	25	29	24	24	2	0

Contas a receber

(R\$ milhões)	4T24	1T25	2T25	3T25	4T25	Δ 4T24	Δ 3T25
Contas a receber	997,9	941,0	988,3	961,1	1.189,6	191,7	228,5
<i>em dias de RL</i>	89	80	83	79	95	6	16

Fornecedores

(R\$ milhões)	4T24	1T25	2T25	3T25	4T25	Δ 4T24	Δ 3T25
Fornecedores Total	626,2	591,2	625,4	526,2	600,4	-25,8	74,2
<i>em dias de RL</i>	56	51	52	43	48	-8	5
Fornecedores	455,4	441,6	488,0	392,5	442,3	-13,1	49,8
Risco sacado ¹	170,8	149,7	137,3	133,7	158,1	-12,7	24,5

Nota: Receita Líquida referente aos últimos 12 meses

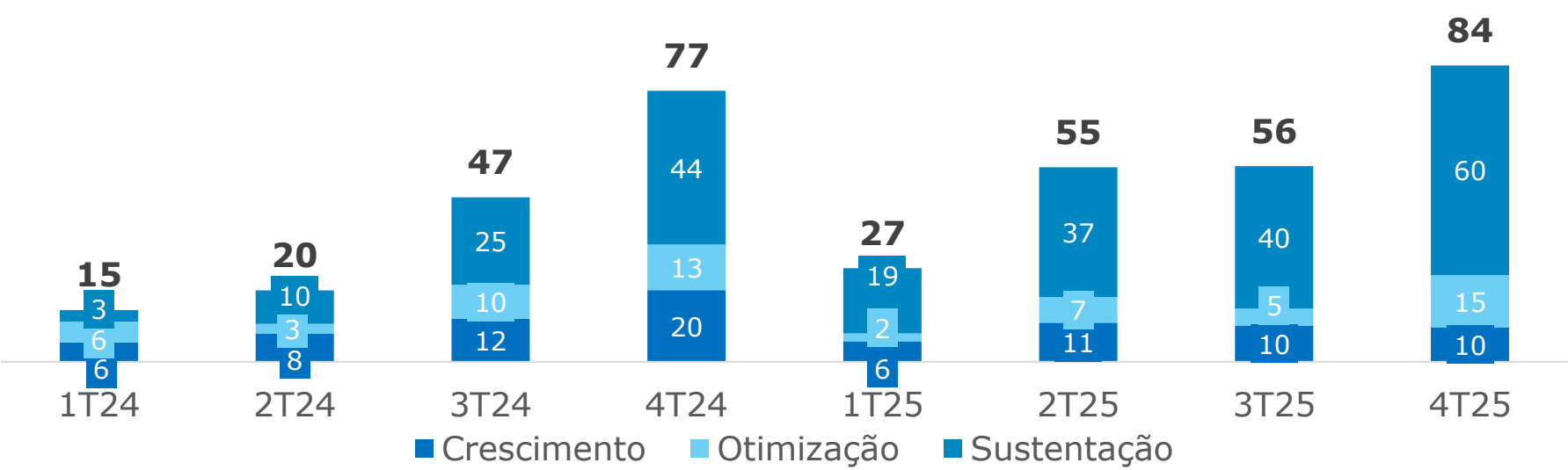
A Companhia apresentou consumo de R\$ 111,6 milhões referente à variação das contas core de capital de giro no trimestre. As variações são explicadas por:

- Aumento de R\$ 51,0 milhões em estoques versus o 4T24, explicado pela baixa de estoques de produtos acabados no ano anterior. Em dias de receita, o 4T25 apresentou queda de 2 dias.
- Aumento de R\$ 191,7 milhões em contas a receber vs. 4T24. Como dias de receita, apresentou aumento de 6 dias, chegando a 95 dias no total. Essas variações são explicadas pelo maior faturamento no Brasil, principalmente em canais que requerem mais prazo para clientes, bem como pela antecipação de volumes da Eastman nos Estados Unidos e pela concentração de faturamento no 4T25, nos Mercados Distribuidores.
- Redução de R\$ 25,8 milhões de fornecedores vs. 4T25, principalmente, em decorrência do menor preço de matéria-prima.

Vale destacar que a dinâmica de capital de giro apresentada pela Companhia no 4T25 segue refletindo o processo evolutivo das operações, bem como, acompanhando a retomada comercial.

¹Na 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.

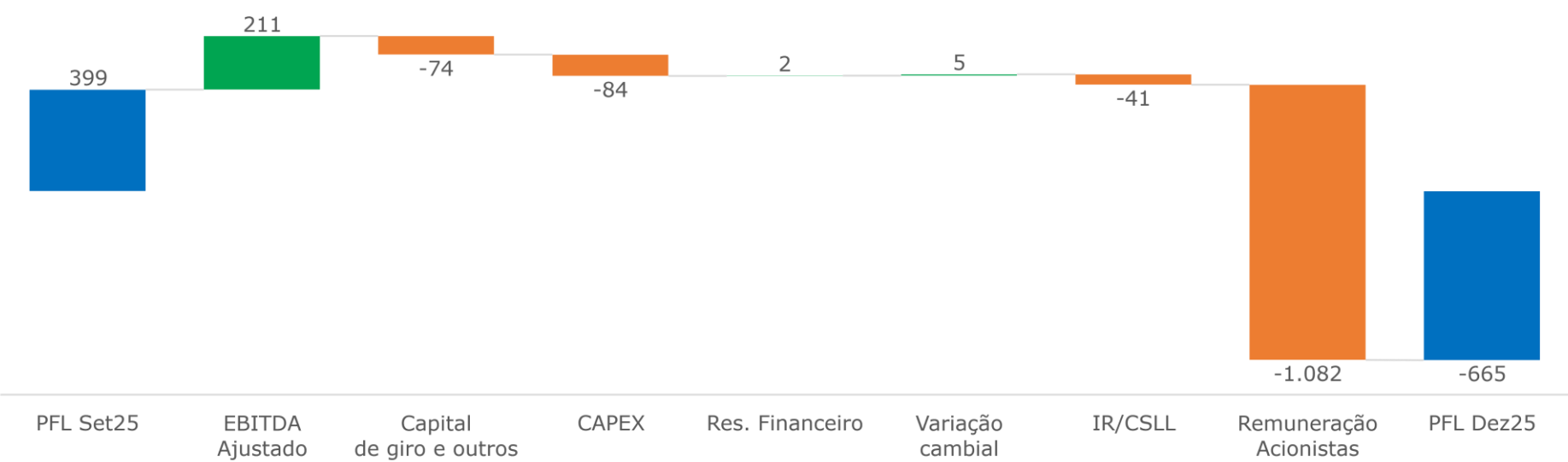
CAPEX (em R\$ milhões)



Para 2025, a proposta da administração para os investimentos na Companhia é de R\$ 220 milhões, divididos em projetos que tragam otimização, crescimento ou sustentação para as nossas operações. Neste trimestre, foram investidos R\$ 84,2 milhões, sendo que:

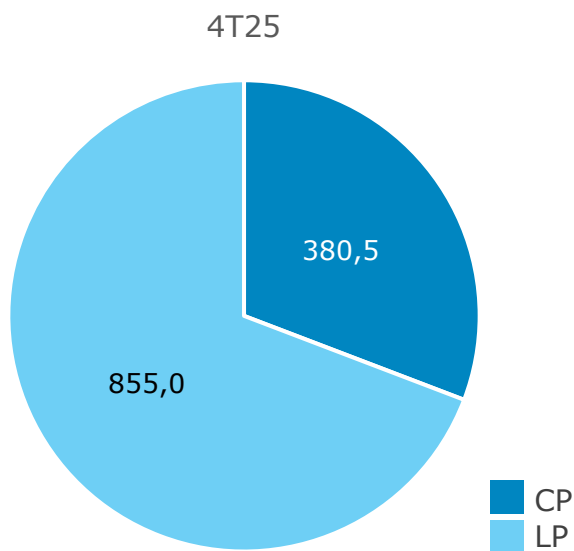
- i. R\$ 59,6 milhões foram destinados à projetos focados na sustentação do negócio;
- ii. R\$ 9,8 milhões destinados ao projetos focados no Crescimento, e;
- iii. R\$ 14,8 milhões de investimentos para os projetos de otimização dos negócios da Companhia.

Posição financeira líquida (em R\$ milhões)



Neste trimestre a Companhia reduziu a sua posição de caixa em R\$ 1,1 bilhão com a Redução de Capital e Distribuição de dividendos intermediários aos acionistas, o que fez com que a posição financeira líquida final ficasse em R\$ 665 milhões negativa. Este movimento é parte do trabalho de disciplina na alocação de capital e representa um passo importante na agenda da Companhia de otimização de sua estrutura de capital.

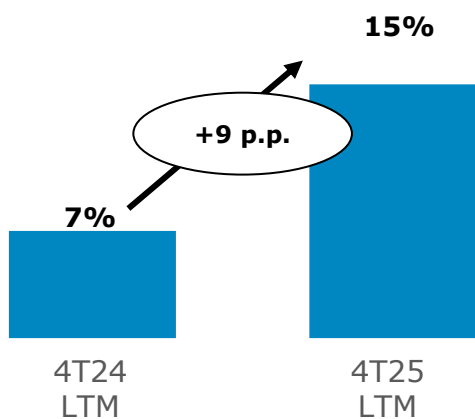
Endividamento e alavancagem *(em R\$ milhões)*



(R\$ milhões)	4T25	4T24
Empréstimos e Financiamentos	1.235,5	1.379,8
Curto prazo	380,5	251,4
Longo prazo	855,0	1.172,2
Instrumentos financeiros - hedge de valor justo (LP)	-	(43,7)
Caixa e Aplicações	570,6	1.501,7
Caixa e Equivalentes de caixa	161,3	191,2
Aplicações de curto prazo	394,3	1.297,3
Aplicações de longo prazo	15,0	13,2
Dívida Líquida	664,9	(121,8)
EBITDA ajustado (LTM)	865,5	352,5
Dívida líquida/EBITDA ajustado	0,8	(0,3)

Retorno sobre o capital investido (ROIC)

O ROIC* atingiu 15,4% no 4T25 LTM, aumento de 8,9 p.p. vs. 4T24 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 apresenta uma pequena queda de 2,8% em receita em relação ao mesmo período do ano anterior, explicado pela redução de consumo nos canais de atendimento direto e parcialmente compensado pelo aumento de vendas ao canal B2B. No ano, a receita foi 8,1% maior, puxado principalmente pela diversificação dos canais e pelo aumento da penetração do B2B.

O impacto das tarifas dos EUA para os produtos importados da China continuou impactando a operação no trimestre, reduzindo a Margem Bruta em aproximadamente 2 p.p. Este efeito foi parcialmente mitigado ao longo do ano com a melhora do mix de produtos e ganhos de eficiência logística.

O processo de transição da operação fabril continuou ao longo do quarto trimestre e a expectativa é que ao longo do primeiro semestre de 2026 esteja concluída, ajudando a mitigar os efeitos tarifários na operação.

Com a redução de vendas nos canais diretos, a estratégia no trimestre foi incentivar o consumo com maiores investimentos em Marketing, impactando a rentabilidade e reduzindo o EBITDA em 28,9%. No ano, o EBITDA cresceu 3,3% e manteve a margem EBITDA relativamente *flat* na comparação com 2024, mesmo com o impacto das tarifas.

O Lucro Líquido foi de USD 19,3 milhões no trimestre e USD 24,0 milhões no ano, sendo aproximadamente USD 12,5 milhões o reconhecimento do efeito positivo de crédito fiscal por conta dos prejuízos acumulados.

Por fim, a Alpargatas anunciou o não exercício da Opção de Compra dos 51% remanescentes da Rothy's.



(USD milhões)	4T25	4T24	4T25 vs. 4T24	2025	2024	2025 vs. 2024
(=) Receita Líquida	75,9	78,1	-2,8%	227,7	210,6	+8,1%
(-) Custo dos produtos vendidos	(28,9)	(26,0)	+11,2%	(87,1)	(74,3)	+17,2%
(=) Lucro Bruto	47,0	52,1	-9,8%	140,6	136,3	+3,2%
Margem Bruta (%)	61,9%	66,7%	-4,8pp	61,7%	64,7%	-3,0pp
(-) Despesas Operacionais	(38,0)	(39,5)	-3,7%	(122,6)	(118,5)	+3,5%
(-) D&A	(3,1)	(2,8)	+10,6%	(11,7)	(9,3)	+26,3%
(=) Resultado Operacional	5,9	9,8	-40,3%	6,2	8,1	-23,2%
(=) EBITDA	9,0	12,7	-28,9%	17,9	17,4	+3,3%
Margem EBITDA (%)	11,9%	16,2%	-4,3pp	7,9%	8,2%	-0,4pp
(-) Resultado Financeiro	0,9	1,3	-28,8%	5,6	5,8	-3,5%
(-) IR/CS	12,5	(0,0)	-	12,3	(0,4)	-
(=) Lucro líquido	19,3	11,0	+74,5%	24,0	13,4	+78,9%
Margem Líquida (%)	25,4%	14,1%	+11,2pp	10,6%	6,4%	+4,2pp
Lojas	35	26	+9	35	26	+9
Same Store Sales	-5,0%	20,0%	-25,0pp	-4,0%	29,0%	-33,0pp
Contribuição das lojas físicas na Receita (%)	19,0%	16,0%	+3,0pp	21,5%	17,8%	+3,7pp
Contribuição de clientes recorrentes na Receita (%)	39,0%	42,9%	-3,9pp	41,2%	43,0%	-1,8pp
Marketing + Despesas Lojas (US\$ milhões)	22,6	20,4	+10,8%	68,9	59,6	+15,7%

A Alpargatas S.A. é titular de 49,2% do capital social da Rothy's, de modo que suas demonstrações financeiras não são refletidas de forma consolidada com as demonstrações financeiras da Companhia. As informações contábeis a respeito da Rothy's ora reportadas foram extraídas das demonstrações financeiras individuais e auditadas da Rothy's e correspondem a 100% do negócio.

APÊNDICE





Havaianas

Resultados Brasil (em R\$ milhões, % da receita líquida e milhões de pares)

(R\$ milhões milhões pares)	4T25	4T24	4T25 vs. 4T24	2025	2024	2025 vs. 2024
Volume	60,8	62,2	-2,2%	205,4	204,4	+0,5%
Receita Líquida	1.055,2	979,7	+7,7%	3.423,9	3.106,5	+10,2%
Custo dos produtos vendidos	(518,3)	(619,2)	-16,3%	(1.769,5)	(1.863,8)	-5,1%
Lucro Bruto	536,9	360,5	+48,9%	1.654,4	1.242,8	+33,1%
Margem Bruta (%)	50,9%	36,8%	+14,1pp	48,3%	40,0%	+8,3pp
Despesas Operacionais	(282,9)	(211,7)	+33,6%	(829,7)	(745,0)	+11,4%
EBITDA	254,0	148,8	+70,7%	824,7	497,8	+65,7%
Margem EBITDA (%)	24,1%	15,2%	+8,9pp	24,1%	16,0%	+8,1pp

(R\$ / par)	4T25	4T24	4T25 vs. 4T24	2025	2024	2025 vs. 2024
Receita Líquida / par	17,35	15,75	+10,2%	16,67	15,20	+9,7%
Custo dos produtos vendidos / par	(8,52)	(9,95)	-14,4%	(8,62)	(9,12)	-5,5%
Lucro Bruto / par	8,83	5,79	+52,4%	8,05	6,08	+32,4%
Despesas Operacionais / par	(4,65)	(3,40)	+36,7%	(4,04)	(3,65)	+10,8%
EBITDA / par	4,18	2,39	+74,6%	4,02	2,44	+64,8%

Resultados Internacional (em R\$ milhões, % da receita líquida e milhões de pares)

(R\$ milhões milhões pares)	4T25	4T24	4T25 vs. 4T24	2025	2024	2025 vs. 2024
Volume	5,7	3,1	+82,5%	23,3	22,2	+4,9%
Europa	1,1	0,8	+28,8%	9,2	8,5	+8,3%
EUA	1,2	0,3	+332,3%	3,0	2,0	+50,3%
MDI	3,4	2,0	+69,6%	11,0	11,7	-5,4%
Receita Líquida	184,3	126,8	+45,3%	1.090,2	954,6	+14,2%
Europa	46,5	44,7	+3,9%	589,9	517,4	+14,0%
EUA	45,3	24,5	+84,5%	200,6	148,7	+34,9%
MDI	92,5	57,6	+60,8%	299,6	288,4	+3,9%
Custo dos produtos vendidos	(98,0)	(126,1)	-22,3%	(401,1)	(455,9)	-12,0%
Lucro Bruto	86,3	0,7	-	689,1	498,7	+38,2%
Margem Bruta (%)	46,8%	0,5%	+46,3pp	63,2%	52,2%	+11,0pp
Despesas Operacionais	(128,6)	(119,4)	+7,7%	(647,0)	(654,4)	-1,1%
EBITDA	(42,3)	(118,7)	-64,3%	42,1	(155,7)	-127,0%
Margem EBITDA (%)	-23,0%	-93,6%	+70,6pp	3,9%	-16,3%	+20,2pp

(R\$ milhões R\$ / par)	4T25	4T24	4T25 vs. 4T24	2025	2024	2025 vs. 2024
Receita Líquida / par	32,27	40,53	-20,4%	46,81	42,99	+8,9%
Custo dos produtos vendidos / par	(17,16)	40,31	-57,4%	(17,23)	20,53	-16,1%
Lucro Bruto / par	15,11	0,22	-	29,59	22,46	+31,7%
Despesas Operacionais / par	(22,53)	38,16	-41,0%	(27,78)	29,47	-5,7%
EBITDA/ par	(7,42)	(37,94)	-80,5%	1,81	(7,01)	-125,8%

Moeda constante (R\$ milhões milhões pares)	4T25	4T24	4T25 vs. 4T24	2025	2024	2025 vs. 2024
Volume	5,7	3,1	+82,5%	23,3	22,2	+4,9%
Europa	1,1	0,8	+28,8%	9,2	8,5	+8,3%
EUA	1,2	0,3	+332,3%	3,0	2,0	+50,3%
MDI	3,4	2,0	+69,6%	11,0	11,7	-5,5%
Receita Líquida	184,3	116,1	+58,7%	1.090,2	1013,7	+7,5%
Europa	46,5	40,9	+13,6%	589,9	549,5	+7,4%
EUA	45,3	22,4	+101,9%	200,6	157,9	+27,0%
MDI	92,5	52,7	+75,4%	299,6	306,3	-2,2%
Custo dos produtos vendidos	(98,0)	(115,5)	-15,1%	(401,1)	(484,2)	-17,2%
Lucro Bruto	86,3	0,6	-	689,1	529,6	+30,1%
Margem Bruta (%)	46,8%	0,6%	+46,2pp	63,2%	52,2%	+11,0pp
Despesas Operacionais	(128,6)	(109,3)	+17,6%	(647,0)	(695,0)	-6,9%
EBITDA	(42,3)	(108,7)	-61,1%	42,1	(165,4)	-125,5%
Margem EBITDA (%)	-23,0%	-93,6%	+70,6pp	3,9%	-16,3%	+20,2pp

Em moeda constante (R\$ milhões R\$ / par)	4T25	4T24	4T25 vs. 4T24	2025	2024	2025 vs. 2024
Receita Líquida / par	32,27	37,45	-13,8%	46,81	45,66	+2,5%
Custo dos produtos vendidos / par	(17,16)	(37,25)	-53,9%	(17,23)	(21,81)	-21,0%
Lucro Bruto / par	15,11	0,21	-	29,59	23,86	+24,0%
Despesas Operacionais / par	(22,53)	(35,27)	-36,1%	(27,78)	(31,31)	-11,3%
EBITDA / par	(7,42)	(35,06)	-78,8%	1,81	(7,45)	-124,3%

DRE (em R\$ milhões)

(R\$ milhões)	4T25	4T24	4T25 vs. 4T24	2025	2024	2025 vs. 2024
(=) Receita operacional líquida	1.255,2	1.122,4	+11,8%	4.564,9	4.108,3	+11,1%
(-) Custo dos produtos vendidos	(622,6)	(749,1)	-16,9%	(2.183,2)	(2.335,6)	-6,5%
(=) Lucro Bruto	632,7	373,4	+69,5%	2.381,6	1.772,7	+34,4%
Margem Bruta (%)	50,4%	33,3%	+17,1pp	52,2%	43,1%	+9,0pp
(-) Despesas Operacionais	(518,5)	(444,7)	+16,6%	(1.833,2)	(1.742,8)	+5,2%
Despesas com vendas	(382,3)	(331,0)	+15,5%	(1.368,8)	(1.321,1)	+3,6%
Despesas gerais e administrativas	(76,1)	(62,4)	+21,8%	(273,8)	(263,8)	+3,8%
Outras (despesas) operacionais, líquidas	(60,1)	(51,3)	+17,2%	(190,6)	(157,9)	+20,7%
(+) Resultado Financeiro	8,8	19,1	-54,0%	(37,1)	12,3	-402,8%
Receitas financeiras	32,8	37,5	-12,7%	130,4	140,6	-7,2%
Despesas financeiras	(33,0)	(44,3)	-25,6%	(143,3)	(190,9)	-24,9%
Variação cambial líquida	9,0	25,9	-65,3%	(24,2)	62,6	-138,7%
(=) EBT	122,9	(52,2)	-335,3%	511,3	42,2	-
(-) IR/CS	27,3	27,3	+0,0%	10,3	43,9	-76,5%
(=) Lucro Líquido Op. Continuadas (Exc. Eq. Patrimonial)	150,3	(24,9)	-	521,6	86,1	-
(+) Equivalência Patrimonial	47,0	27,0	+74,2%	46,3	21,3	+117,5%
(=) Lucro Líquido Exercício	197,3	2,1	-	567,9	107,4	+428,8%
Margem Líquida (%)	15,7%	0,2%	+15,5pp	12,4%	2,6%	+9,8pp

Balanço Patrimonial (em R\$ milhões)

ATIVO	31/12/2025	31/12/2024	PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	31/12/2025	31/12/2024
CIRCULANTE			CIRCULANTE		
Caixa e equivalentes de caixa	555,6	1.488,5	Fornecedores	442,3	455,4
Contas a receber de clientes	1.189,6	997,9	Risco Sacado	158,1	170,8
Estoques	760,1	709,1	Empréstimos e financiamentos	380,5	251,4
Tributos a recuperar	138,3	179,3	Passivo de Arrendamento	39,2	38,1
Despesas antecipadas	35,3	46,4	Obrigações fiscais	48,0	79,5
Outros créditos	32,1	37,9	Plano de incentivo de longo prazo	1,4	5,9
Total do ativo circulante	2.711,0	3.459,1	Provisões e outras obrigações	188,3	139,2
			Obrigações trabalhistas e previdenciárias	220,8	173,3
			Contas a pagar pela aquisição de controladas	89,1	-
			Provisão para contingências tributárias, cíveis e trabalhistas	12,8	16,7
			Juros sobre o capital próprio e dividendos a pagar	106,6	19,3
			Total do passivo circulante	1.687,1	1.349,6
NÃO CIRCULANTE			NÃO CIRCULANTE		
Aplicações Financeiras	15,0	13,2	Empréstimos e financiamentos	855,0	1.172,2
Tributos a recuperar	274,0	96,7	Passivo de Arrendamento	124,2	151,7
Imposto de renda e contribuição social diferidos	240,5	291,0	Imposto de renda e contribuição social diferidos	0,1	0,1
Depósitos judiciais	27,5	36,8	Provisão para contingências tributárias, cíveis e trabalhistas	16,8	2,4
Outros créditos	10,1	56,6	Plano de incentivo de longo prazo	16,7	4,5
Ativo realizável à longo prazo			Contas a pagar pela aquisição de controlada	-	82,8
Investimentos	798,3	835,6	Outras obrigações	17,1	16,7
Imobilizado	1.401,1	1.430,1	Obrigações Fiscais	56,0	23,4
Ativo direito de uso	146,0	174,6	Total do passivo não circulante	1.085,9	1.453,7
Intangível	473,1	446,0			
Total do ativo não circulante	3.385,7	3.380,6	PATRIMÔNIO LÍQUIDO		
			Capital social	3.056,9	3.906,9
			Reservas de capital	223,3	189,4
			Reserva de lucros	258,1	39,3
			Lucro (Prejuízos) acumulados	-	-
			Proposta de JCP Adicionais	-	51,5
			Outros Resultados abrangentes	(214,3)	(151,5)
			Patrimônio líquido atribuído aos acionistas controladores	3.323,9	4.035,6
			Participação dos acionistas não controladores no patrimônio líquido das controladas	(0,1)	0,8
			Total do patrimônio líquido	3.323,8	4.036,4
TOTAL DO ATIVO	6.096,8	6.839,7	TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	6.096,8	6.839,7

Fluxo de Caixa (em R\$ milhões)

(R\$ milhões)	4T25	4T24
Caixa líquido (utilizado) / gerado pelas atividades operacionais	612,2	845,0
Ajustes para reconciliar o lucro líquido do exercício proveniente das operações continuadas ao caixa líquido gerado pelas atividades operacionais	1.025,2	719,3
Lucro líquido do exercício proveniente das operações continuadas	567,9	107,4
Depreciação e amortização	217,0	202,9
Resultado na venda/baixa do imobilizado	0,6	1,6
Resultado da equivalência patrimonial	(46,3)	(21,3)
Juros, variações monetárias e cambiais	126,9	91,4
Provisão para contingências trabalhistas, cíveis e tributárias	47,9	43,0
Imposto de renda e contribuição social correntes e diferidos	(10,3)	(43,9)
Perdas nos estoques – provisão e ajuste de inventário	27,7	253,2
Provisão para perda esperada (impairment) do contas a receber	11,8	16,0
Atualização monetária de depósitos judiciais e créditos tributários	0,4	(13,1)
Resultado na baixa de direito de uso	(2,4)	(0,1)
Provisão para plano de incentivo de Longo Prazo	25,6	19,9
Provisão de juros com passivos de arrendamento	14,8	15,2
Depreciação de ativo de direito de uso	43,5	46,9
Redução (aumento) nos ativos e passivos	(257,1)	311,7
Contas a receber de clientes	(242,7)	(19,7)
Estoques	(78,9)	115,7
Despesas antecipadas	9,6	(4,1)
Impostos a recuperar	(136,5)	65,4
Fornecedores	(11,9)	(12,6)
Obrigações tributárias	119,4	69,9
Obrigações trabalhistas e previdenciárias	48,0	95,6
Contingências	(37,4)	(34,8)
Outros	73,4	36,2
Caixa (utilizado) / gerado nas operações	768,1	1.030,9
(Pagamentos) / ressarcimento de imposto de renda e contribuição social	(79,1)	(22,4)
Pagamento de encargos, de empréstimos e financiamentos	(64,9)	(151,2)
Pagamento de juros de arrendamento mercantil IFRS 16	(11,9)	(12,2)
Caixa líquido (utilizado) nas atividades de investimento	(221,6)	(104,9)
Aumento de capital e aquisição de investimentos	-	-
Aquisições de imobilizado e intangível	(221,6)	(159,0)
Aplicações financeiras	-	1,7
Recebimento pela venda de controlada	-	52,4
Caixa líquido gerado pelas (utilizado nas) atividades de financiamento	(1.333,2)	(201,8)
Captações de empréstimos e financiamentos	785,0	206,7
Pagamento de empréstimos e financiamentos – Principal	(932,0)	(362,3)
Pagamento de juros sobre o capital próprio e dividendos	(304,1)	(0,0)
Pagamento restituição de Capital aos acionistas	(839,0)	-
Pagamento de principal de arrendamento mercantil - IFRS 16	(43,1)	(46,1)
Efeito de variação cambial sobre caixa e equivalentes de caixa	9,6	27,6
Aumento (redução) de caixa e equivalentes de caixa	(932,9)	566,0
Saldo inicial do caixa e equivalentes de caixa	1.488,5	922,5
Saldo final do caixa e equivalentes de caixa	555,6	1.488,5



ALPARGATAS

RELAÇÕES COM INVESTIDORES
ri@alpargatas.com

