



ALPARGATAS



Divulgação de Resultados - 4T24

VIDEOCONFERÊNCIA

25 de Fevereiro de 2025 | Terça-Feira

Português

09:00 (BRT) | 07:00 (EST)

Tradução simultânea para inglês

[Acesso ao Zoom](#)

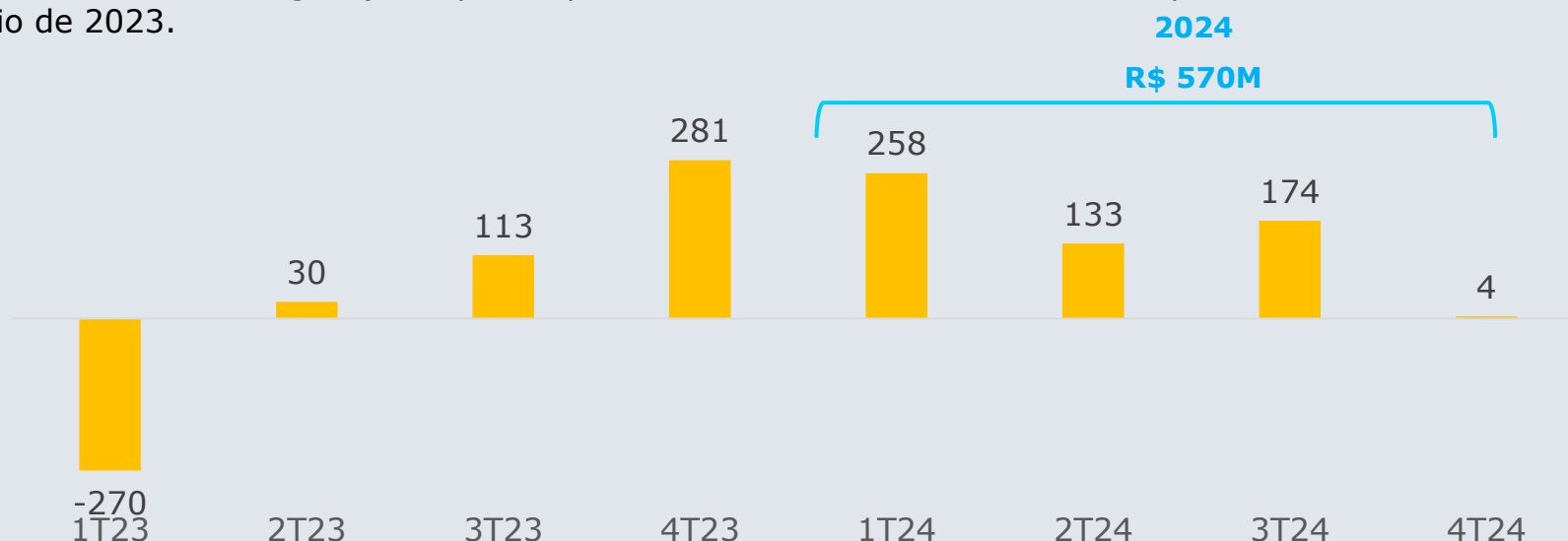
Mensagem da Administração

Rescribere

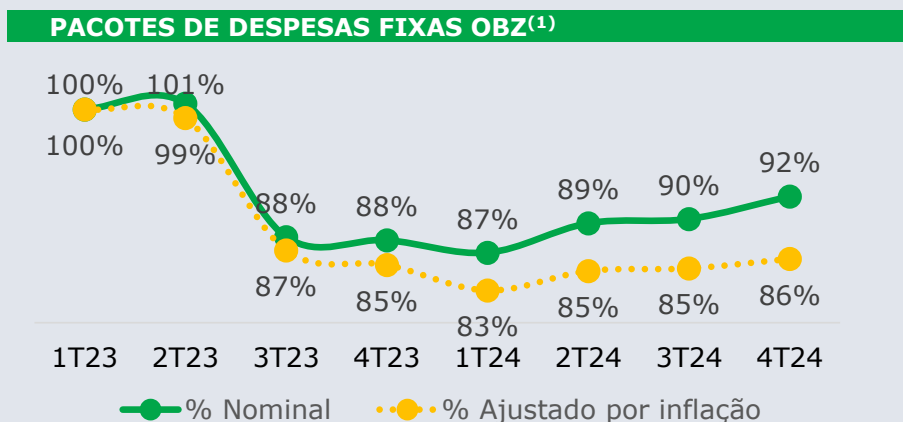
Ao encerrarmos um novo ano, entendemos ser essencial uma reflexão sobre algumas páginas importantes de nossa trajetória que acreditamos estarem, pouco a pouco, sendo reescritas. O ano de 2024, em particular, foi um período em que diversas de nossas agendas prioritárias avançaram e gostaríamos de rapidamente percorrer as evidências de que essas páginas agora já apresentam novas narrativas e perspectivas, mas sem perdermos de vista os capítulos de nossa jornada que ainda carecem de avanços, complementos e correções.

Página 1: Solidez

Ao longo de 2024, mantivemos o foco na reversão da tendência de alavancagem e consumo de caixa, de modo a recuperarmos a saúde financeira e a disciplina de capital da Companhia. Através de ações de redimensionamento de despesas, ajuste das políticas de capital de giro e priorização de investimentos essenciais, chegamos ao final do ano com uma sólida posição de caixa, com o nível de capital de giro normalizado e geração recorrente de caixa operacional. A Companhia concluiu 2024 totalizando uma **geração operacional de R\$ 570 milhões**. Com isto, concluímos o sétimo trimestre consecutivo de geração líquida positiva de caixa e uma geração líquida operacional de **R\$ 1,1 bilhão** desde que revertemos essa tendência em maio de 2023.

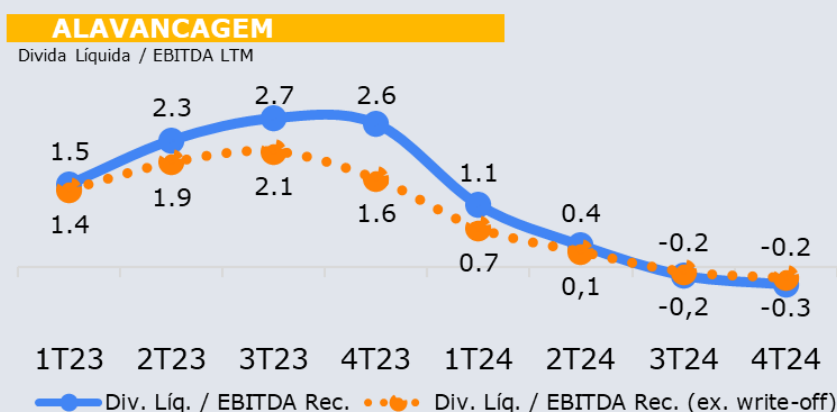


As despesas fixas seguem em patamares estabilizados, refletindo os ganhos de simplificação estrutural e o foco no contexto operacional atual. Os esforços para contenção de gastos e rigidez nos controles de despesas seguem com sinalizações positivas. No 4T24, o total de despesas dos pacotes do OBZ atingiu **92%** dos níveis registrados no 1T23. Aqui é importante destacar que parte das despesas deste trimestre foi impactada pelo efeito cambial do período. O efeito da variação cambial adicionou a esta curva cerca de 4 p.p. no 4T24, de modo que a curva real dos pacotes de despesas fixas (em amarelo no gráfico a seguir) seria da ordem de **82%** no 4T24, caso quiséssemos ajustar por este efeito. Reforçamos, ainda, que seguiremos diligentes em relação aos ganhos de eficiência realizados até aqui, sem perdermos a perspectiva de que esse é um esforço permanente da Companhia.



Mensagem da Administração

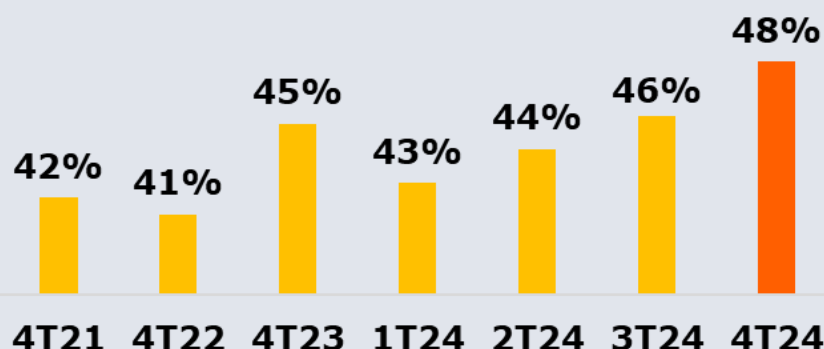
Já em níveis normalizados, no 4T24, a variação de capital de giro foi de R\$ 41,8 milhões, beneficiado pelo efeito de provisões de estoque. Pudemos ao longo do trimestre avançar na implementação de nossos projetos prioritários, investindo **R\$ 77,4 milhões** no trimestre, cumprindo assim um investimento anual de **R\$ 159,0 milhões**, dentro do nosso orçamento de capital aprovado para o ano. Este volume de investimentos é 53% inferior ao de 2023 e 77% inferior ao de 2022, o que entendemos ter trazido a Companhia a um equilíbrio mais adequado entre as oportunidades de investimentos e a disciplina no uso dos recursos. Entendemos que era de fundamental importância mantermos a reconstrução de nossa solidez financeira como a primeira página que precisaríamos reescrever. Em 2024, mantivemos então nossa atenção à geração de caixa, que se manteve positiva, revertendo o movimento de alavancagem e trazendo a Companhia a uma posição de caixa líquido.



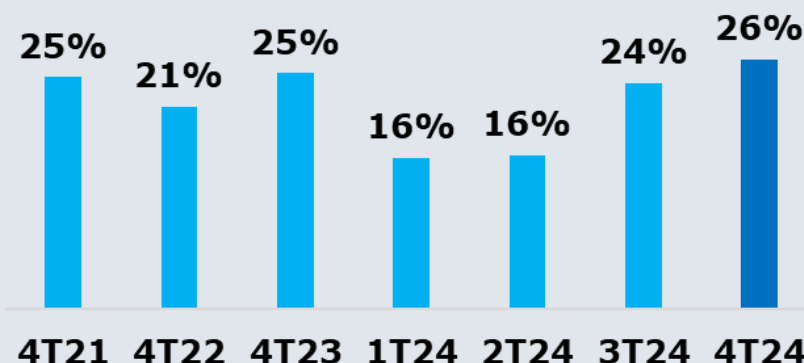
Página 2: Escala e Rentabilidade no Brasil

Na operação comercial do Brasil, o plano era recuperar a competitividade da marca Havaianas e proteger nossa posição de liderança. Desde o início dessa jornada, enfatizamos a importância da retomada de nossa escala operacional como um dos principais vetores de nossa recuperação de margens unitárias e de resultados no Brasil. Para isto, fizemos ações de correção da precificação, adequação do portfólio de produtos, retomada de nossas ações de marketing, ajustes de estrutura, melhores processos de planejamento e logística e maior produtividade industrial. O resultado de todas essas ações foi chegarmos ao final de 2024 registrando 204 milhões de pares vendidos, com crescimento de **11,1% de volume**, receita por par 4,4% maior e níveis de margens alinhados aos referenciais históricos da Companhia. A **Margem Bruta** do ano registrou **45,4%**, desconsiderando o efeito de write-offs, e a **margem EBITDA**, também ajustada por *write-offs*, atingiu **21,4%**.

MARGEM BRUTA AJUSTADA POR WRITE-OFFS*



MARGEM EBITDA AJUSTADA POR WRITE-OFFS*



No 4T24 em particular, o resultado da operação de Havaianas Brasil reforçou a eficácia das ações implementadas e a fortaleza da marca, que respondeu rapidamente ao ajuste de rota planejado. O volume de pares vendidos cresceu **4,8%** e a receita líquida atingiu **R\$ 980 milhões**, com expansão de **9,4%**, comparada ao 4T23. A **Margem Bruta** do período foi de 36,8%, impactada em 11 p.p. pelo efeito dos *write-offs* de estoque. No entanto, excluindo-se esse efeito, a **margem** foi de **47,8%**, patamar superior aos melhores quartos trimestres de nossa história recente, reflexo de nosso contínuo ganho de eficiência fabril.

Mensagem da Administração

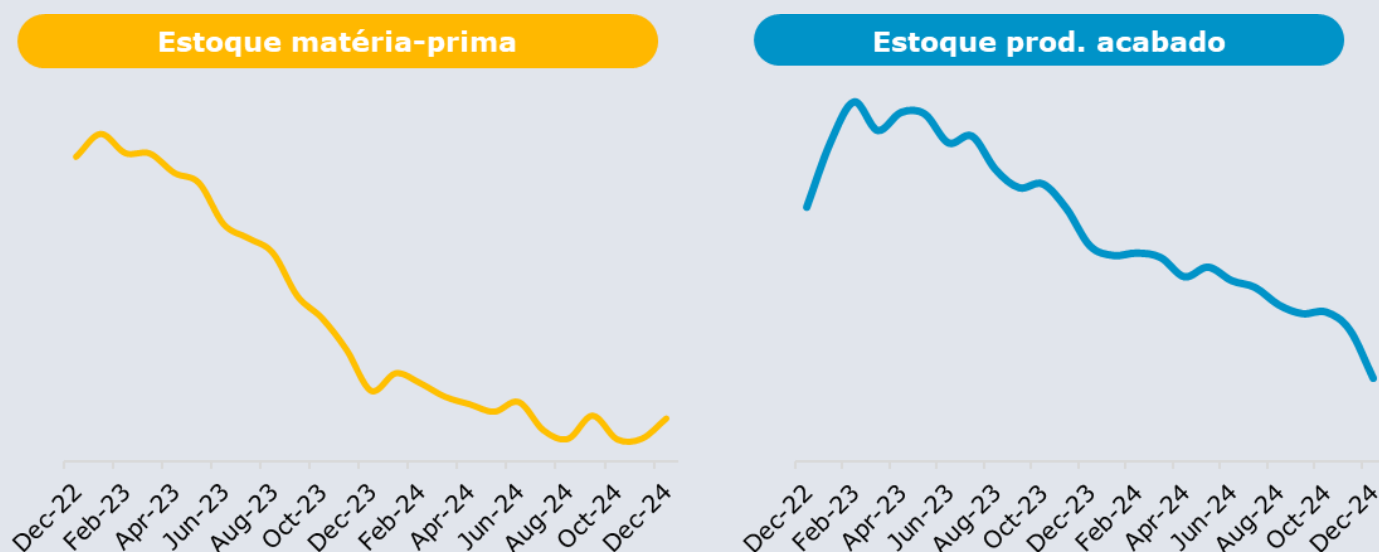
O EBITDA em Havaianas Brasil alcançou R\$148,8 milhões no trimestre, com **margem EBITDA de 15,2%** ou **R\$256,6 milhões** e margem de **26,2%, excluindo os write-offs**.

O resultado do trimestre reflete também a melhoria do indicador de acuracidade das entregas (OTIF), que mesmo em um trimestre sazonal, segue consolidado em níveis próximos a **70,0%**. A campanha de Black Friday foi fundamental para proteger a nossa posição de liderança de mercado. O time comercial segue aprimorando a execução nos pontos de venda, com mais promotores e maior proximidade com os clientes, assegurando uma presença constante e conectada às necessidades de cada canal.

Página 3: Estoques

Outra página que demandava um redirecionamento significativo em nossa jornada dizia respeito aos nossos níveis de inventário em geral e o consumo de capital de giro correspondente. Isto porque a Companhia havia acumulado um estoque de matérias primas de volume muito significativo ao longo de 2022. Em 2024 focamos em fazer o ajuste final nestes níveis, o que já havia iniciado em 2023 e, sobretudo, em estabelecer maior rigor no cumprimento dos limites das bandas técnicas de nossas políticas. Isto nos levou a um nível substancialmente mais baixo de capital empregado e, também, a uma flutuação mais controlada e, portanto, compatível com as oscilações naturais da operação.

No caso dos produtos acabados, sabemos que o aumento de complexidade e incremento relevante do número de SKUs, principalmente após 2020, haviam elevado os estoques a níveis distorcidos e, ao longo de 2024, seguimos com os esforços para a correção desta trajetória. Isto nos permitiu seguir reduzindo o nível de capital de giro e dando maior foco nos produtos *core* e na simplificação operacional. Com isto, trouxemos os estoques para um nível geral mais compatível com nossos volumes operacionais, mas também fomos gradualmente melhorando sua composição.



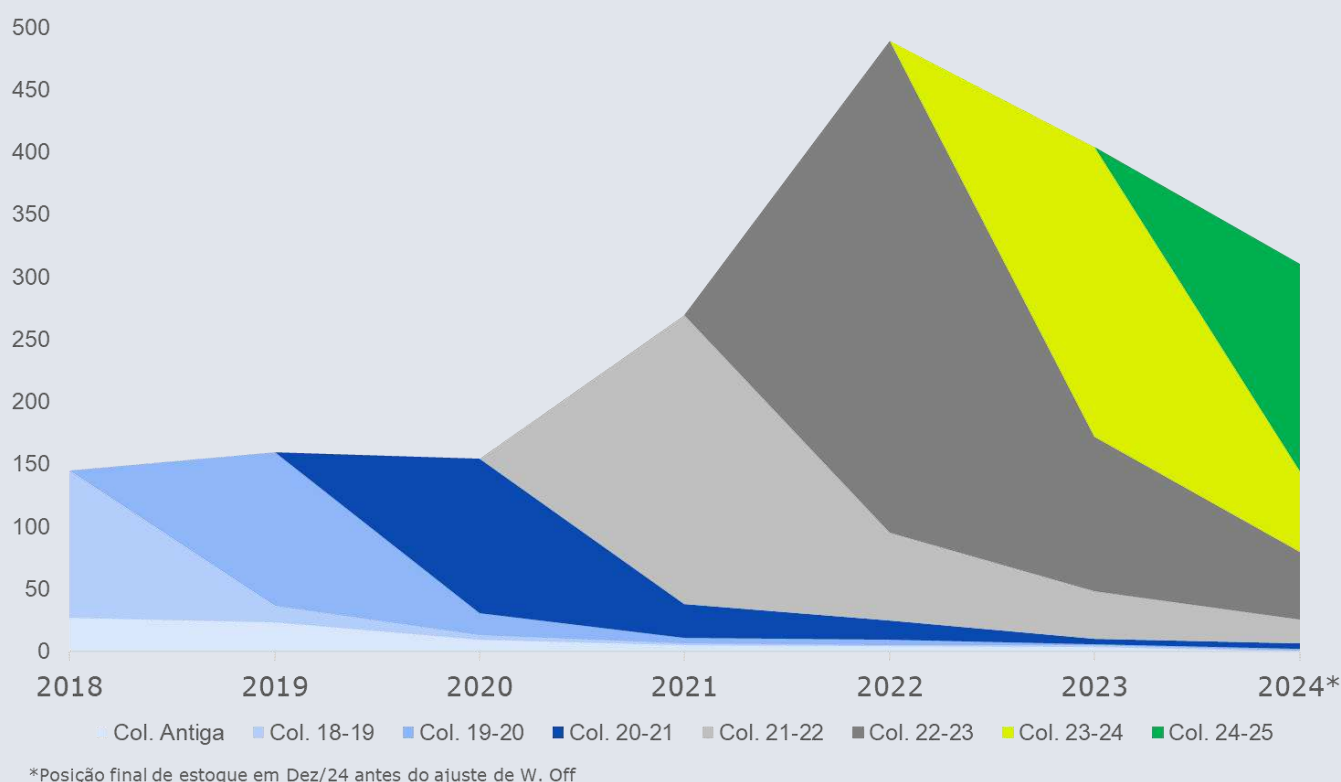
Em 2024 implementamos uma redução substancial do número de SKUs para a coleção vigente, mitigando os riscos de gerarmos novos excedentes relevantes. Em paralelo, buscamos a correção dos estoques de coleções antigas, sobretudo os remanescentes de produtos *beyond the core*. Em função desse esforço, conseguimos ao longo do ano vender parte do estoque de produtos fora de linha, principalmente com ações específicas nas datas sazonais concentradas no 4T24, sem que isso comprometesse as vendas dos produtos da coleção vigente.

Mesmo apesar dessa monetização expressiva, ainda terminamos o ano com uma composição de estoques com concentração de produtos de coleções passadas superiores aos níveis históricos normalizados. Em função disso, para a operação do Brasil, a Companhia contabilizou no 4T24 uma provisão de **R\$ 108 milhões** para baixa de estoques de coleções passadas, majoritariamente referente a produtos *beyond the core*, descontinuados e com baixa probabilidade de monetização.

Mensagem da Administração

A operação internacional, sujeita aos mesmos efeitos, também passou pelo mesmo processo de provisão de estoques, com a contabilização de **R\$ 57 milhões** de *write-offs* no 4T24.

O gráfico a seguir mostra o estoque por coleção ao final de cada ano, onde se pode notar que no histórico mais distante tínhamos um nível de inventário mais bem comportado e concentrado nas coleções vigentes. Concentradamente nos anos de 2021 e 2022, tivemos um acúmulo repentino e substancial de estoques e, mesmo após os esforços de monetização ao longo de 2023 e 2024, ainda restamos com uma presença desproporcional de coleções anteriores no estoque. Em face deste cenário, foi que entendemos pertinentes as provisões mencionadas, com o propósito de normalizarmos a composição do estoque em alinhamento com os níveis de nosso histórico mais distante.



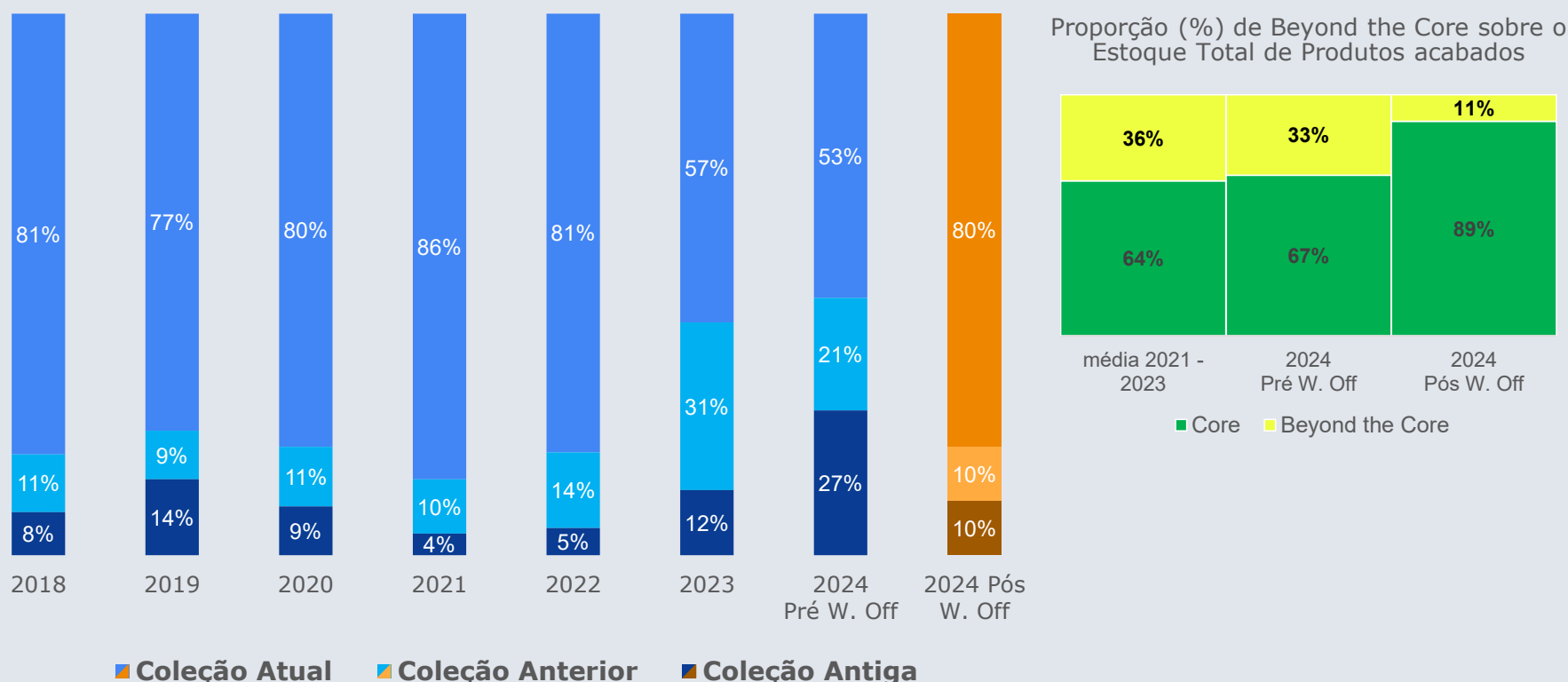
Embora baixas de estoques sejam parte inexorável de operações que envolvem trocas de coleções e modelos de produção para estoques, entendemos que os valores registrados nos últimos dois anos foram mais elevados que o normal em função dos excedentes de inventário gerados em 2021 e 2022. Por outro lado, feitas estas provisões, entendemos que os estoques da Companhia voltam a apresentar uma composição mais saudável, tanto em termos de concentração em produtos *core*, quanto em termos de *aging*. Na operação do Brasil, por exemplo, encerramos o ano com aproximadamente 90% do estoque composto por chinelos, concentrados na coleção anterior e na vigente. Os estoques da operação internacional atingiram também uma composição mais saudável e mais compatível com o perfil de vendas.

Desta forma, acreditamos que as condições estejam agora postas para a Companhia seguir com uma operação mais bem comportada em termos de montagem e liquidação de estoques. Isto não quer dizer que não teremos que continuar lidando, dada a natureza do negócio, com o controle fino de inventário, eventuais sobras de coleções, processos naturais de liquidação e eventuais necessidades de *write-offs*. Mas, entendemos que, feitas as referidas provisões, associadas aos ajustes estruturais no número de SKUs, melhores controles no planejamento de produção e sua conexão com as ações comerciais e estratégias de liquidação estruturadas deveremos estar em melhores condições de evitar excedentes excessivos como os que vimos nos últimos anos.

Com isto, vemos 2024 como um ano em que pudemos reescrever diversos aspectos estruturais desta página, tanto em termos de processos de negócios mais ajustados quanto em termos de correções na composição final de nossos inventários.

Mensagem da Administração

A seguir, podemos observar, para a operação Brasil, a composição histórica dos estoques, a elevação da representatividade de coleções passadas e produtos *beyond the core* e como as subsequentes provisões nos deixaram em níveis mais comparáveis àqueles de nosso histórico mais distante.



Página 4: Reequilíbrio das Operações Internacionais

Nossa operação internacional, que teve durante vários anos contribuição importante para o resultado consolidado da Companhia, no último ano tornou-se deficitária, afetada, entre outras coisas, por reduções consecutivas de volume no mercado europeu, nosso principal mercado fora do Brasil. Essa compressão de escala não apenas reduziu nosso volume geral de negócios, mas afetou de maneira relevante nossas margens unitárias naquele mercado. Entendemos não haver uma causa única por trás desse movimento, mas uma combinação de diversos fatores, tais como preços desalinhados e subinvestimentos em marketing levando à perda de *velocity*, entraves operacionais e perda de eficiência logística que afetaram nossa capacidade de suprir os clientes de maneira adequada e, como consequência, perda de distribuição induzindo novas perdas de *sell-in* e *sell-out*. Em outras regiões, tivemos de lidar ainda com as consequências de estocagens excessivas na cadeia e geografias em que nossos preços estavam abaixo do necessário para garantirmos uma rentabilidade mínima adequada.

Diante deste contexto e sabendo que na maioria desses mercados temos sazonalidade acentuada e temporadas curtas, já antecipávamos que esta seria uma página que demandaria mais tempo para conseguirmos reescrever completamente. Mas apesar disso, sabíamos também da importância de iniciarmos prontamente todas as medidas na direção em que gostaríamos de seguir. Neste sentido, achamos que 2024 foi um ano importante, no qual, em que pese ainda termos muito trabalho a desenvolver, demos passos necessários para redirecionarmos o negócio.

A primeira coisa importante era definirmos claramente para nosso time quais passariam a ser nossas geografias prioritárias e tomarmos medidas que calibrassem nossa atenção e alocação de recursos de maneira compatível com essas escolhas, o que fizemos. Em paralelo, foi importante corrigir o nível de serviço para recompormos a credibilidade com nossos clientes na Europa, o que também fizemos, tendo atingido um OTIF médio de 55% (vs 16% em 2023). Embora ainda seja distante do ideal, este resultado representou um avanço significativo na direção que perseguimos.

Mensagem da Administração

Naquela geografia, iniciamos também o redimensionamento de estruturas, simplificando e centralizando áreas de *backoffice*, movimento importante para a recuperação de margens. E, por fim, foi importante recompormos os investimentos na marca para níveis mais saudáveis e alinhados aos padrões da indústria. Atuamos em ações icônicas de marketing na região, fortalecendo o branding e recolocando a marca Havaianas em uma posição aspiracional.

Ainda na Europa, ações direcionadas à antecipação de abastecimento dos clientes, ainda no 1T24, serviram para demonstrar a melhora do nível de serviço, após correção de problemas logísticos dos anos anteriores. Recompusemos nosso time comercial, trazendo para a operação nomes com expertise no setor e amplo conhecimento do mercado da região para reabrir portas e recuperar espaço nos clientes. No 4T24, sazonalmente mais fraco naquela região, o volume atingiu **1,0 milhão de pares** vendidos, com expansão de **9,7%**, impulsionado pelo desempenho positivo em MEA. Os esforços em curso para recompor a rentabilidade e escala da operação seguem focados na recomposição da base de clientes e a ampliação da presença de Havaianas nos outros canais estratégicos. Em que pese ainda estarmos distantes da escala operacional que já tivemos naquela região, achamos que as primeiras sinalizações dos movimentos de pré-vendas feitas em 2024 nos dão sinais inspiradores de que ao menos uma parte importante desta página já começamos a reescrever.

Nos mercados em que operamos por distribuidores, as ações de desestocagem da cadeia surtiram rápido efeito e nosso *sell-in* voltou a crescer. A padronização de políticas comerciais e precificação já demonstraram efeito a partir do 3T24, com a correção de preço em algumas geografias. Este realinhamento, ancorado em repasses de preços e novos termos e condições comerciais, em algumas localidades impactou volumes, mas está alinhado a nossa estratégia de priorizar a rentabilidade das operações. O volume atingiu **1,8 milhão de pares**, com recuo de 22,7%, na comparação com o 4T23, em razão sobretudo da adequação de preço em países da América Latina.

Na operação dos Estados Unidos, registramos crescimento de **29,0%** no volume de pares vendidos, em relação ao 4T23, o que ainda é insuficiente para absorver as despesas da região. Seguimos focados em buscar alternativas e modelos de negócios que nos permitam não só equilibrar as despesas, mas construir uma agenda de crescimento no mercado americano.

A **Margem Bruta** consolidada na operação internacional atingiu 0,5%, ou **45,1%, excluindo-se o efeito dos write-offs**.

Página 5: Estratégia de Marketing e Fortalecimento de Marca

Outra página fundamental em nossa reescrita era assegurarmos que voltaríamos a fazer os níveis adequados de investimentos em marketing e, particularmente, investimentos direcionados à marca Havaianas. No ano de 2024, nosso investimento total em marketing foi de **R\$ 389 milhões**, uma importante retomada em relação a 2023. No 4T24 em particular, nossos investimentos em marketing foram também mais normalizados, com a marca Havaianas voltando a ganhar espaço, através de um planejamento consistente. No trimestre, investimos R\$ 72,4 milhões (13,0% vs 4T23), ou 6,5% da receita líquida, mesmo nível registrado no mesmo trimestre do ano anterior. Seguiremos investindo em nossa marca com entusiasmo e muita disciplina, sempre buscando as oportunidades de otimização, sempre tentando garantir uma alocação por geografia coerente com nossa estratégia, sempre equilibrando o nível de investimento com a performance de *topline*, mas também sempre certos de que queremos ver escrita em nossas páginas uma história de total atenção a este que é nosso maior ativo e valor de longo prazo.

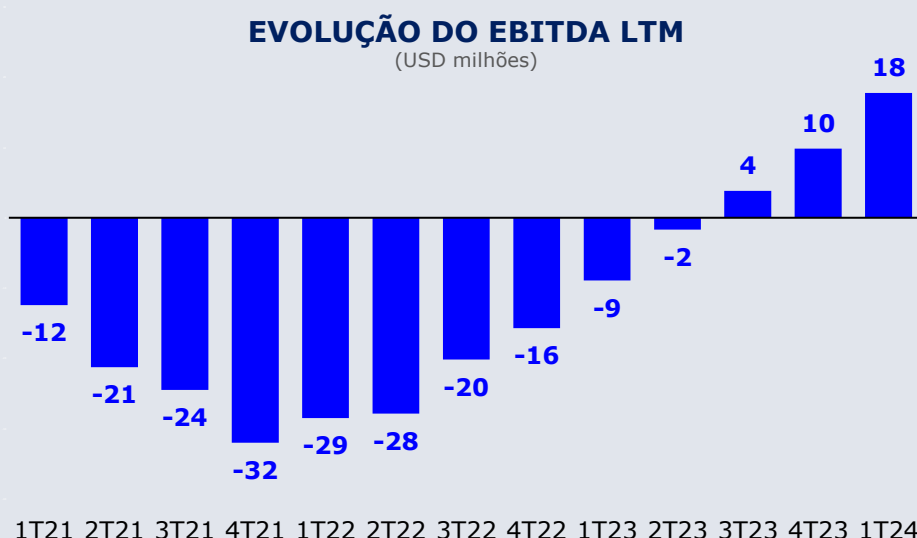
Portanto, em 2024, atribuímos ao marketing um papel central na sustentação da operação comercial, promovendo mais engajamento com o público e fortalecendo a marca. Este ano, Havaianas foi eleita uma das marcas mais queridas do Brasil, de acordo com o ranking "As marcas que conquistaram o Brasil" da Ecglobal. Esse reconhecimento não apenas reafirma nossa conexão com o consumidor, mas também valida os investimentos realizados para reforçar a imagem de Havaianas.

Mensagem da Administração

Além da otimização já mencionada em nosso portfólio de produtos, com a redução no número de SKUs, lançamos uma nova família de chinelos masculinos, com diferentes faixas de preços e *shapes*, território em que vemos importantes oportunidades para Havaianas. Esse lançamento endereça um *gap* em nossas linhas de produtos e deverá ser um importante viabilizador de maior competitividade não só no canal alimentar, mas também no especializado.

Página 6: Rothy's

Por fim, achamos importante destacar que no ano de 2024 mantivemos uma especial atenção ao nosso investimento na Rothy's, com foco na retomada do crescimento de *topline* e nos ganhos de eficiência necessários à sua reversão de resultados para o campo positivo. No ano de 2024, a empresa obteve uma receita de **US\$ 211 milhões**, uma expansão de **16,8%**, sendo que no 4T24, teve receita de **US\$78,1 milhões**, um crescimento de **20,1%** comparado ao mesmo período do ano anterior, impulsionada por uma estratégia adequada de produtos e canais. A eficiência fabril e a otimização dos custos de frete e distribuição têm sido elementos positivos para a expansão da Margem Bruta, que encerrou o trimestre em 66,7%, uma expansão de 7,3 p.p., comparado ao 4T23. E foi ao longo de 2024 que a empresa conseguiu também reescrever sua rentabilidade, levando-a para o campo positivo e terminando o 4T24 com um Ebitda LTM de **US\$ 17,7 milhões**. Acreditamos que este foi um capítulo importante nessa frente.



Página 7: O que mais escrever adiante?

Há muito a vir e sabemos dos desafios adiante. Sabemos que aquilo que já reescrevemos ainda demandará atenção e esforço continuados. E sabemos que ainda temos muito a escrever, a melhorar, a aprender. Seguiremos com disciplina financeira; perseguindo eficiência; atentos à gestão de nossos estoques; fortalecendo nossa presença e rentabilidade no Brasil; recompondo escala e eficiência na Europa; buscando equacionar os Estados Unidos; aumentando foco nos mercados distribuidores prioritários; cuidando da rentabilidade em mercados menos prioritários; investindo em nossa marca; e, cuidando que nossas investidas mantenham o foco adequado.

Em 2024, alcançamos um **EBITDA Ajustado de R\$ 353 milhões**, com margem de **8,6%**. Ajustado pelos **write-offs** no período, tivemos um **EBITDA de R\$ 575 milhões** e uma margem de **14,0%**. No 4T24, fizemos a operação consolidada da Havaianas atingir EBITDA Ajustado de **R\$30,1 milhões**, ou **R\$194,4 milhões**, com margem ajustada de **17,8%**, desconsiderando os efeitos dos **write-offs**. Avançamos. Melhoramos em muitas frentes, mas acreditamos que ainda estamos muito aquém de nosso potencial. Aquilo que já fizemos nos entusiasma. Aquilo que ainda não alcançamos nos motiva. As páginas por vir nos animam tanto ou mais que aquelas que vamos aos poucos deixando para trás.

Performance Havaianas

Volume Brasil
62 milhões de pares vs.
59 milhões no 4T23



Volume Internacional
3 milhões vs.
3 milhões no 4T23

Receita líquida Brasil atinge
R\$ 980 milhões vs.
R\$ 895 milhões no 4T23



Receita líquida Internacional
R\$ 127 milhões vs.
R\$ 97 milhões no 4T23

Margem Bruta Brasil ex. write-off
47,8% vs. 46,7% no 4T23



Margem Bruta Internacional ex. write-off
45,1% vs. 26,6% no 4T23

EBITDA ex. write-off
R\$ 194 milhões vs.
R\$ 136 milhões no 4T23

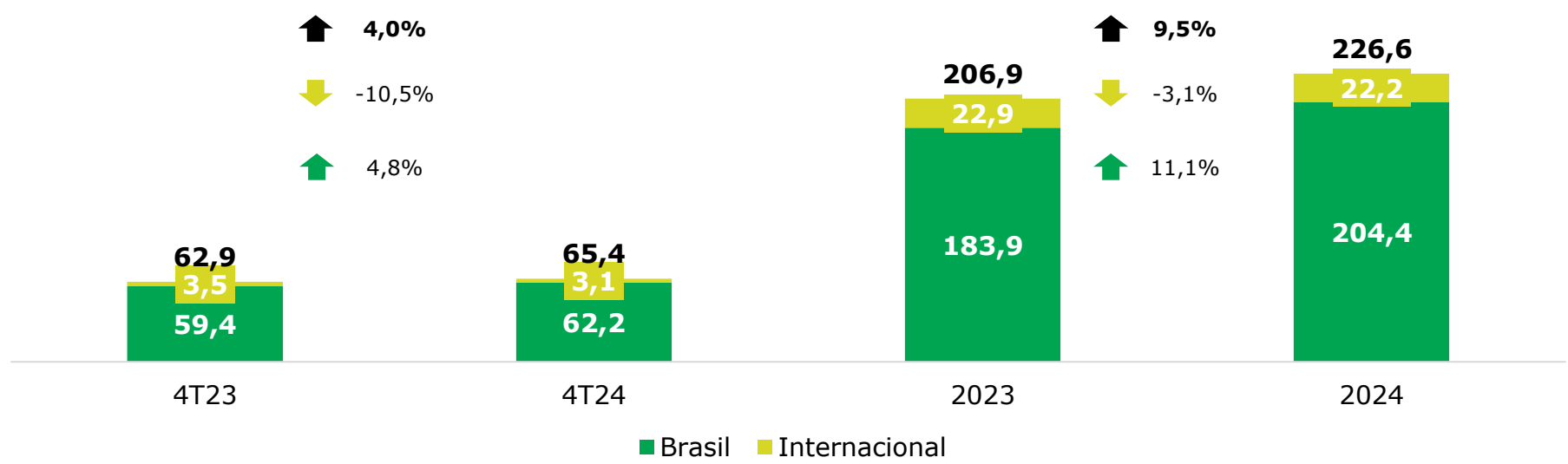


Margem EBITDA ex. write-off
17,6% vs.
13,8% no 4T23

Principais Indicadores Operacionais e Financeiros

(milhões pares)	4T24	4T23	4T24 vs. 4T23	2024	2023	2024 vs. 2023
Volume	65,4	62,9	+4,0%	226,6	206,9	+9,5%
Brasil	62,2	59,4	+4,8%	204,4	183,9	+11,1%
Internacional	3,1	3,5	-10,4%	22,2	22,9	-3,1%
(R\$ milhões R\$ / par)	4T24	4T23	4T24 vs. 4T23	2024	2023	2024 vs. 2023
Receita líquida	1.106,5	991,8	+11,6%	4.061,2	3.689,9	+10,1%
Brasil	979,7	895,2	+9,4%	3.106,5	2.716,4	+14,4%
Internacional	126,8	96,6	+31,3%	954,6	973,6	-1,9%
Lucro Bruto	361,2	353,7	+2,1%	1.741,5	1.473,7	+18,2%
Mg. Bruta (%)	32,6%	35,7%	-3,0pp	42,9%	39,9%	+2,9pp
Brasil	360,5	341,0	+5,7%	1.242,8	956,1	+30,0%
Mg. Bruta (%)	36,8%	38,1%	-1,3pp	40,0%	35,2%	+4,8pp
Internacional	0,7	12,7	-94,7%	498,7	517,6	-3,6%
Mg. Bruta (%)	0,5%	13,2%	-12,7pp	52,2%	53,2%	-0,9pp
Baixa de Estoque	164,3	76,8	+113,8%	222,7	134,5	+65,6%
Brasil	107,8	63,9	+68,8%	166,2	113,8	+46,0%
Internacional	56,5	13,0	+335,4%	56,5	20,7	+173,2%
Lucro Bruto Ajustado por Baixa de Estoque	525,5	430,6	+22,0%	1.964,2	1.608,1	+22,1%
Mg. Bruta Ajustada (%)	47,5%	43,4%	+4,1pp	48,4%	43,6%	+4,8pp
Brasil	468,3	417,8	+12,1%	1.408,9	1.069,9	+31,7%
Mg. Bruta Ajustada (%)	47,8%	46,7%	+1,1pp	45,4%	39,4%	+6,0pp
Internacional	57,2	25,7	+122,4%	555,3	538,3	+3,2%
Mg. Bruta Ajustada (%)	45,1%	26,6%	+18,5pp	58,2%	55,3%	+2,9pp
EBITDA (Incl. IFRS16)	30,1	59,5	-49,4%	342,1	198,2	+72,6%
Mg. EBITDA (%)	3,1%	6,7%	-3,6pp	11,0%	7,3%	+3,7pp
Brasil	148,8	159,9	-6,9%	497,8	306,6	+62,4%
Mg. EBITDA (%)	15,2%	17,9%	-2,7pp	16,0%	11,3%	+4,7pp
Internacional	(118,7)	(100,4)	+18,3%	(155,7)	(108,4)	+43,6%
Mg. EBITDA (%)	-93,6%	-103,9%	+10,3pp	-16,3%	-11,1%	-5,2pp
EBITDA Ajustado por Baixa de Estoque (Incl. IFRS16)	194,4	136,4	+42,6%	564,8	332,6	+69,8%
Mg. EBITDA ajustada (%)	17,6%	13,8%	+3,8pp	13,9%	9,0%	+4,9pp
Brasil	256,6	223,8	+14,7%	663,9	420,4	+57,9%
Mg. EBITDA ajustada (%)	26,2%	25,0%	+1,2pp	21,4%	15,5%	+5,9pp
Internacional	(62,2)	(87,4)	-28,9%	(99,1)	(87,7)	+13,0%
Mg. EBITDA ajustada (%)	-49,0%	-90,5%	+41,5pp	-10,4%	-9,0%	-1,4pp

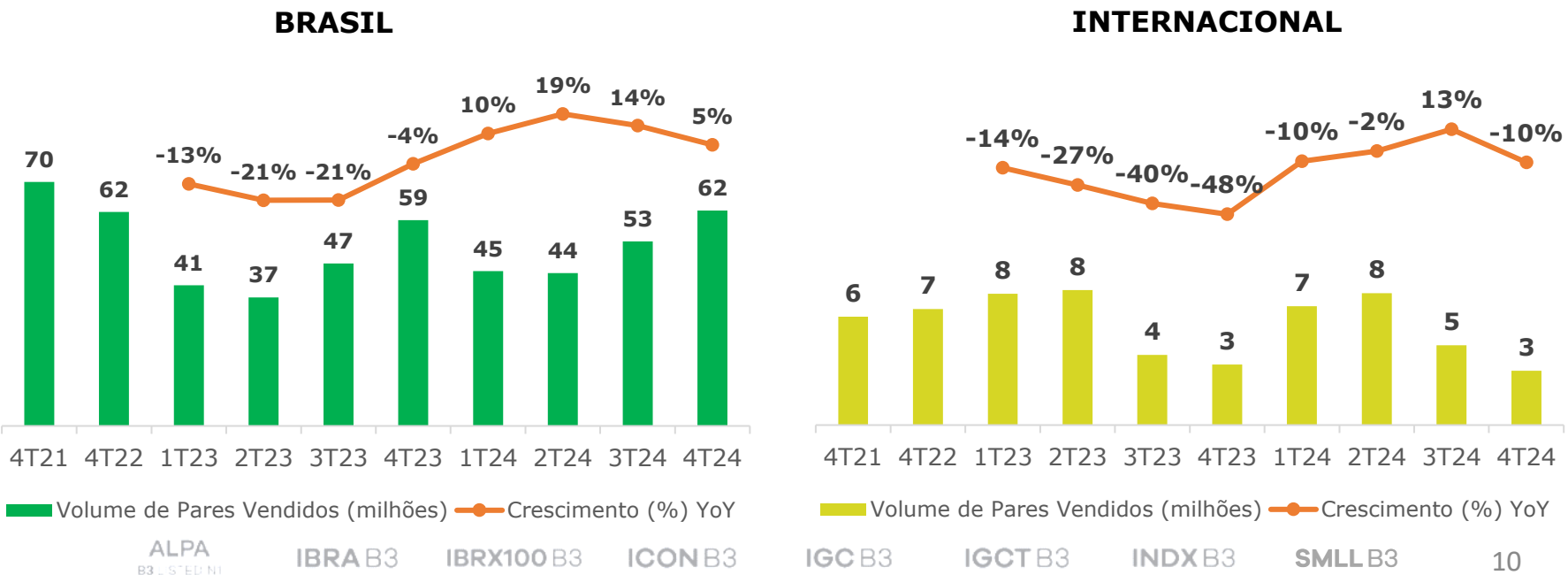
Volume (em milhões de pares)



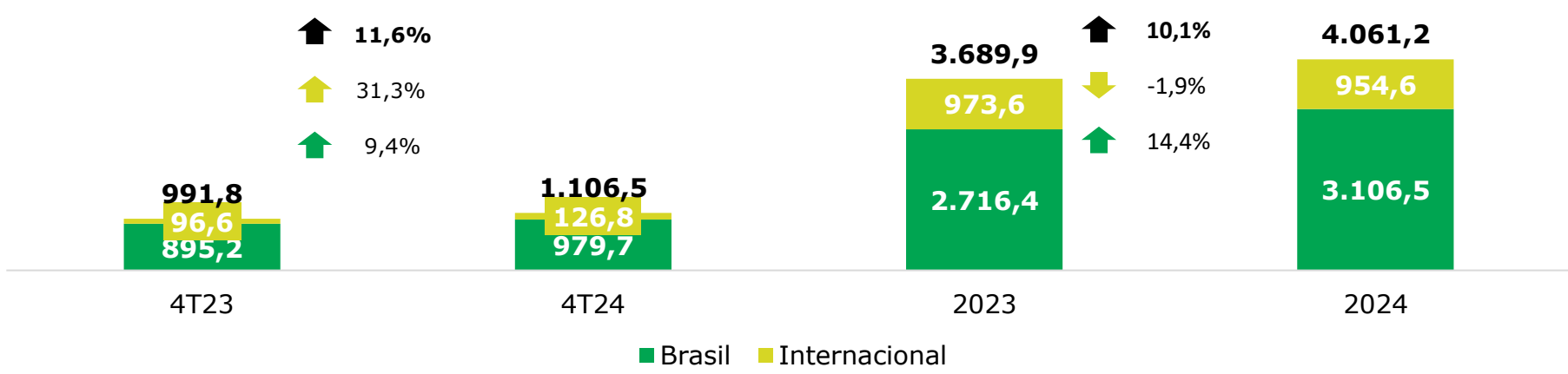
Havaianas Brasil: A companhia vendeu 62,2 milhões de pares no 4T24 e 204,4 milhões no ano de 2024, apresentando um aumento de +4,8% e de +11,1%, respectivamente, em relação aos mesmos períodos de 2023. O volume de pares vendidos na operação do Brasil já reflete o momento de mais estabilidade da operação, com a melhoria do indicador de acuracidade das entregas (OTIF), que segue consolidado próximo de 70%, o aprimoramento de nosso processo de S&OP e a maior eficiência fabril e logística. Além disso, a execução nos pontos de venda segue evoluindo, com mais promotores e maior proximidade com os clientes, assegurando uma presença constante e conectada às necessidades de cada canal. Vale ainda destacar, que o crescimento de volume do trimestre reflete uma base de comparação mais normalizada, após um primeiro semestre cuja base foi de desestocagem e adequação dos níveis de estoque na cadeia. O *sell-out* do trimestre ficou estável na comparação com o mesmo trimestre do ano anterior, recompondo, em parte, a queda reportada no 3T24. No fechamento do ano, a estratégia de reconectar *sell-in* e *sell-out* foi executada, de forma que o estoque remanescente na cadeia está alinhado aos patamares considerados saudáveis para o início do ano, período ainda sazonal para o Brasil.

Havaianas Internacional: Na operação internacional foram vendidos 3,1 milhões de pares no trimestre e 22,2 milhões de pares no ano. A queda de -10,5% e -3,1%, respectivamente, verificada nos dois períodos analisados está diretamente relacionada à correção de políticas comerciais, principalmente em países da América Latina. O resultado do Internacional dividido pelas geografias de atuação apresenta diferentes performances: EMEA apresenta crescimento de +9,7% no volume de vendas, impulsionado pela performance dos países de MEA. A operação americana apresentou crescimento de 29,0% no volume do trimestre, impulsionado pelo maior volume vendido nos canais digitais e *off-price*. Por fim, a ação das diretrizes comerciais para os Mercados Distribuidores, de APAC e LATAM, refletiu na queda de 22,7% no volume de pares vendidos, comparado ao 4T23, resultado alinhado à estratégia de priorização de rentabilidade das operações.

Volume de pares vendidos
 Milhões de pares / Crescimento yoy (%)



Receita líquida (em R\$ milhões)



(R\$ milhões R\$ / par)	4T24	4T23	4T24 vs. 4T23	2024	2023	2024 vs. 2023
Receita líquida	1.106,5	991,8	+11,6%	4.061,2	3.689,9	+10,1%
Brasil	979,7	895,2	+9,4%	3.106,5	2.716,4	+14,4%
Internacional	126,8	96,6	+31,3%	954,6	973,6	-1,9%
EMEA	49,0	31,9	+53,7%	587,5	632,0	-7,0%
NA&C	24,5	18,7	+31,3%	148,7	134,8	+10,3%
Distribuidores	53,3	46,0	+15,8%	218,3	206,7	+5,6%
Receita líquida / par	16,93	15,78	+7,3%	17,93	17,84	+0,5%
Brasil	15,75	15,08	+4,4%	15,20	14,77	+2,9%
Internacional	40,53	27,66	+46,6%	42,99	42,47	+1,2%

Receita líquida (em moeda constante)

(R\$ milhões R\$ / par)	4T24	4T23	4T24 vs. 4T23	2024	2023	2024 vs. 2023
Receita líquida	1.106,5	1.009,7	+9,6%	3.751,5	3.846,1	-2,5%
Brasil	979,7	895,2	+9,4%	2.796,8	2.716,4	+3,0%
Internacional	126,8	114,5	+10,8%	954,6	1.129,7	-15,5%
EMEA	49,0	37,4	+30,9%	587,5	727,0	-19,2%
NA&C	24,5	22,1	+10,9%	148,7	157,5	-5,6%
Distribuidores	53,3	54,9	-3,0%	218,3	245,2	-11,0%
Receita líquida / par	16,93	16,06	+5,4%	17,85	18,59	-4,0%
Brasil	15,75	15,08	+4,4%	14,88	14,77	+0,7%
Internacional	40,53	32,78	+23,6%	42,99	49,28	-12,8%

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 4T24 e 4T23, valores em US\$ foram convertidos a R\$ 5,85, e em EUR a R\$ 6,26. Para o ano de 2024 e 2023, os valores em US\$ foram convertidos a R\$ 5,34, e em EUR a R\$ 5,67.

A receita líquida foi de R\$ 1,1 bilhão no trimestre e de R\$4,1 bilhões em 2024, com crescimentos de 11,6% (+9,6% em CC) e de 10,1% (-2,5% em CC) em relação aos mesmos períodos do ano anterior.

Havaianas Brasil: A operação do Brasil apresentou crescimento de 9,4% na receita líquida, decorrente do aumento de 4,8% no volume de vendas e de 4,4% no ticket médio por par. No ano, a operação nacional apresentou crescimento de 14,4% ao atingir R\$3,1 bilhões. Este crescimento de receita é reflexo da retomada de volume de vendas aliada ao portfólio mais aderente em cada canal.

Havaianas Internacional: A receita líquida consolidada da operação internacional apresentou aumento de 10,8% (CC) no trimestre yoy. No período, as regiões com destaque são EMEA (+30,9% CC yoy), seguida por EUA (+10,9% CC yoy), enquanto Mercados Distribuidores apresentou queda (-3,0% CC yoy) em decorrência da queda de volume no trimestre. A padronização das políticas comerciais nos mercado operados por distribuidores foi fator determinante para essa dinâmica de receita por par do trimestre que subiu 23,6% em CC YoY em contrapartida à queda de volumes nesta unidade de negócio.

Custo dos produtos vendidos (em R\$ milhões)

(R\$ milhões)	4T24	4T23	4T24 vs. 4T23	2024	2023	2024 vs. 2023
Custo dos produtos vendidos	745,4	638,1	+16,8%	2.319,6	2.216,2	+4,7%
Brasil	619,2	554,2	+11,7%	1.863,8	1.760,3	+5,9%
Internacional	126,1	83,8	+50,4%	455,9	456,0	-0,0%
(-) Baixa de Estoque	164,3	76,8	+113,8%	222,7	134,5	+65,6%
Brasil	107,8	63,9	+68,8%	166,2	113,8	+46,0%
Internacional	56,5	13,0	+335,4%	56,5	20,7	+173,2%
CPV Ajustado por Baixa de Estoque	581,0	561,2	+3,5%	2.097,0	2.081,8	+0,7%
Brasil	511,4	490,4	+4,3%	1.697,6	1.646,5	+3,1%
Internacional	69,6	70,9	-1,8%	399,3	435,3	-8,3%

O CPV foi de R\$ 745,4 milhões no trimestre e R\$ 2,3 bilhões em 2024, apresentando aumentos de 16,8% e 4,7%, respectivamente, em relação ao ano anterior. Desde 2023 a Companhia vêm executando, trimestralmente, provisões para baixa de estoque de matéria prima e produtos acabados sem expectativa de vendas. Estas baixas geraram impactos não recorrentes no CPV de R\$164,3 milhões no trimestre e de R\$222,7 milhões em 2024, de modo que a exclusão desses efeitos do custo traria uma redução de R\$0,10 no CPV por par do trimestre e redução de R\$0,90 no CPV por par do ano. Adicionalmente, os custos com mão de obra fabril seguem apresentando redução por par, demonstrando que o ganho de eficiência em fábrica segue como prioridade da Companhia.

Lucro bruto (em R\$ milhões)

(R\$ milhões R\$ / par)	4T24	4T23	4T24 vs. 4T23	2024	2023	2024 vs. 2023
Lucro Bruto	361,2	353,7	+2,1%	1.741,5	1.473,7	+18,2%
Mg. Bruta (%)	32,6%	35,7%	-3,0pp	42,9%	39,9%	+2,9pp
Brasil	360,5	341,0	+5,7%	1.242,8	956,1	+30,0%
Mg. Bruta (%)	36,8%	38,1%	-1,3pp	40,0%	35,2%	+4,8pp
Internacional	0,7	12,7	-94,7%	498,7	517,6	-3,6%
Mg. Bruta (%)	0,5%	13,2%	-12,7pp	52,2%	53,2%	-0,9pp
Lucro Bruto Ajustado por Baixa de Estoque	525,5	430,6	+22,0%	1.964,2	1.608,1	+22,1%
Mg. Bruta Ajustada (%)	47,5%	43,4%	+4,1pp	48,4%	43,6%	+4,8pp
Brasil	468,3	417,8	+12,1%	1.408,9	1.069,9	+31,7%
Mg. Bruta Ajustada (%)	47,8%	46,7%	+1,1pp	45,4%	39,4%	+6,0pp
Internacional	57,2	25,7	+122,4%	555,3	538,3	+3,2%
Mg. Bruta Ajustada (%)	45,1%	26,6%	+18,5pp	58,2%	55,3%	+2,9pp
Lucro Bruto / par	5,53	5,63	-1,8%	7,69	7,12	+7,9%
Brasil	5,79	5,74	+0,9%	6,08	5,20	+17,0%
Internacional	0,22	3,65	-94,0%	22,46	22,58	-0,5%
Lucro Bruto Normalizado / par	8,04	6,85	+17,4%	8,67	7,77	+11,5%
Brasil	7,53	7,04	+6,9%	6,89	5,82	+18,5%
Internacional	18,29	7,37	+148,3%	25,01	23,48	+6,5%

Lucro bruto (em moeda constante)

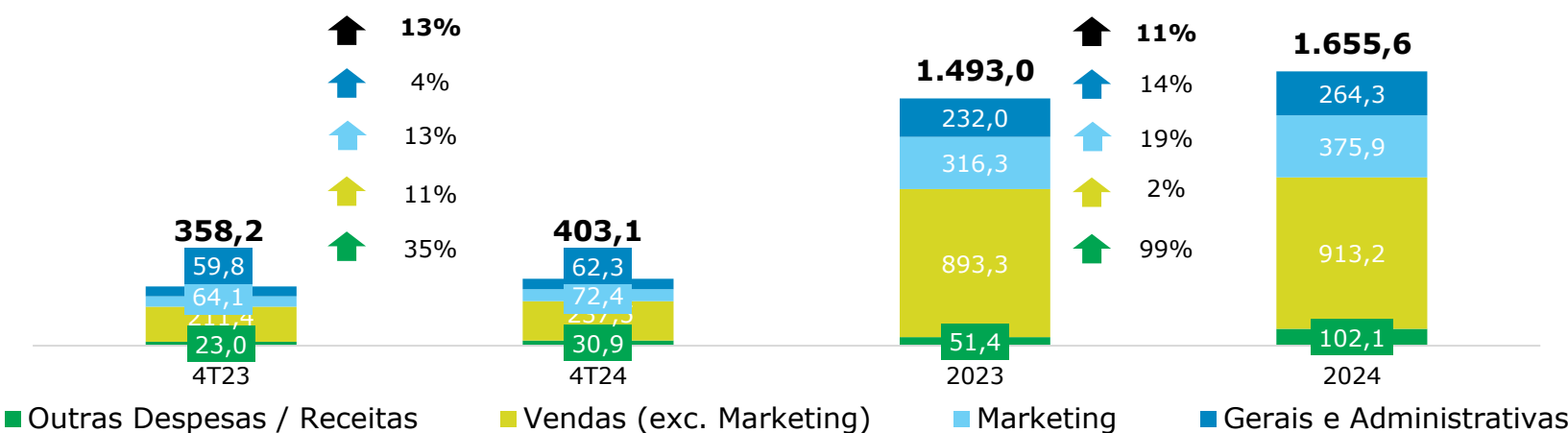
(R\$ milhões R\$ / par)	4T24	4T23	4T24 vs. 4T23	2024	2023	2024 vs. 2023
Lucro Bruto	361,2	356,5	+1,3%	1.741,5	1.555,3	+12,0%
Mg. Bruta (%)	32,6%	35,3%	-2,7pp	42,9%	40,4%	+2,4pp
Brasil	360,5	341,0	+5,7%	1.242,8	956,1	+30,0%
Mg. Bruta (%)	36,8%	38,1%	-1,3pp	40,0%	35,2%	+4,8pp
Internacional	0,7	15,5	-95,6%	498,7	599,2	-16,8%
Mg. Bruta (%)	0,5%	13,5%	-13,0pp	52,2%	53,0%	-0,8pp
Lucro Bruto Ajustado por Baixa de Estoque	525,5	433,3	+21,3%	1.964,2	1.689,8	+16,2%
Mg. Bruta Ajustada (%)	47,5%	42,9%	+4,6pp	48,4%	43,9%	+4,4pp
Brasil	468,3	417,8	+12,1%	1.408,9	1.069,9	+31,7%
Mg. Bruta Ajustada (%)	47,8%	46,7%	+1,1pp	45,4%	39,4%	+6,0pp
Internacional	57,2	28,5	+100,9%	555,3	619,9	-10,4%
Mg. Bruta Ajustada (%)	45,1%	24,9%	+20,2pp	58,2%	54,9%	+3,3pp
Lucro Bruto / par	5,53	5,67	-2,5%	7,69	7,52	+2,2%
Brasil	5,79	5,74	+0,9%	6,08	5,20	+17,0%
Internacional	0,22	4,44	-95,1%	22,46	26,14	-14,1%
Lucro Bruto Normalizado / par	8,04	6,89	+16,7%	8,67	8,17	+6,1%
Brasil	7,53	7,04	+6,9%	6,89	5,82	+18,5%
Internacional	18,29	8,15	+124,3%	25,01	27,04	-7,5%

A Havaianas registrou Lucro Bruto de R\$ 361,2 milhões no trimestre, aumento de 2,1% yoy (+1,3% em CC), e de R\$ 1,7 bilhão em 2024, aumento de 18,2% yoy (+12,0% em CC). Ao excluirmos os efeitos das provisões para baixa de estoque mencionados acima, o Lucro Bruto teria apresentado crescimento de +22,0% no trimestre e de 22,1% no período de 12 meses.

Havaianas Brasil: O Lucro Bruto ajustado, excluindo os efeitos das provisões para baixa de estoque, foi de R\$ 468,3 milhões, com uma Margem Bruta de 47,8%, um crescimento de 12,1% e +1,1 p.p., respectivamente, no trimestre. Em 2024, o número ajustado é de R\$1,4 bilhão, com crescimento de 31,7%, com Margem Bruta de 45,4%, +6,0p.p. vs 2023.

Havaianas Internacional: O Lucro Bruto também apresentou efeitos das provisões de baixa de estoques no trimestre. Ao excluir tal efeito, o resultado do internacional apresenta um crescimento de 100,9% (CC) ao atingir Lucro Bruto de R\$57,2 milhões, com expansão de 20,2 p.p. de Margem Bruta em relação ao 4T23. No ano, o Lucro Bruto ajustado foi de R\$555,3 milhões (CC), excluindo o efeito das provisões, com queda de -10,4% e expansão de 3,3 p.p. na Margem Bruta.

Despesas (em R\$ milhões)



O SG&A de Havaianas apresentou aumento de 13% no trimestre e 11% no ano de 2024, um aumento nominal de R\$ 44,9 milhões e R\$ 162,6 milhões, respectivamente. Destes aumentos, a maior parte está atrelada ao maior volume de vendas e aos maiores investimentos em marketing. Adicionalmente, tivemos em 2024 a retomada de diversas atividades congeladas ou não existentes no ano de 2023, como o provisionamento de bônus, viagens e convenções comerciais. Ademais, as despesas que compõem os pacotes de despesas fixas do Orçamento Base Zero (OBZ) continuam apresentando consistência nos *savings* gerados até o momento, com redução -8% em relação ao 1T23, mesmo impactado pela sazonalidade e efeito cambial na comparação dos períodos.

EBITDA (em R\$ milhões)

(R\$ milhões R\$ / par)	4T24	4T23	4T24 vs. 4T23	2024	2023	2024 vs. 2023
EBITDA (Incl. IFRS16)	30,1	59,5	-49,4%	342,1	198,2	+72,6%
Mg. EBITDA (Incl. IFRS16) (%)	3,1%	6,7%	-3,6pp	11,0%	7,3%	+3,7pp
Brasil	148,8	159,9	-6,9%	497,8	306,6	+62,4%
Mg. EBITDA (%)	15,2%	17,9%	-2,7pp	16,0%	11,3%	+4,7pp
Internacional	(118,7)	(100,4)	+18,3%	(155,7)	(108,4)	+43,6%
Mg. EBITDA (%)	-93,6%	-103,9%	+10,3pp	-16,3%	-11,1%	-5,2pp
EBITDA (incl. IFRS16) Ajustado por Baixa de Estoque	194,4	136,4	+42,6%	564,8	332,6	+69,8%
Mg. EBITDA ajustada (%)	17,6%	13,8%	+3,8pp	13,9%	9,0%	+4,9pp
Brasil	256,6	223,8	+14,7%	663,9	420,4	+57,9%
Mg. EBITDA ajustada (%)	26,2%	25,0%	+1,2pp	21,4%	15,5%	+5,9pp
Internacional	(62,2)	(87,4)	-28,9%	(99,1)	(87,7)	+13,0%
Mg. EBITDA ajustada (%)	-49,0%	-90,5%	+41,5pp	-10,4%	-9,0%	-1,4pp
EBITDA (Incl. IFRS16) / par	0,46	0,95	-51,4%	1,51	0,96	+57,6%
Brasil	2,39	2,69	-11,2%	2,44	1,67	+46,1%
Internacional	(37,94)	(28,74)	+32,0%	(7,01)	(4,73)	+48,3%
EBITDA Normalizado (Incl. IFRS16) / par	2,98	2,17	+37,1%	2,49	1,61	+55,0%
Brasil	4,12	3,77	+9,4%	3,25	2,29	+42,2%
Internacional	(19,87)	(25,03)	-20,6%	(4,46)	(3,83)	+16,7%

EBITDA (em moeda constante)

(R\$ milhões R\$ / par)	4T24	4T23	4T24 vs. 4T23	2024	2023	2024 vs. 2023
EBITDA (Incl. IFRS16)	30,1	7,6	+296,5%	342,1	179,6	+90,5%
Mg. EBITDA (%)	3,1%	0,8%	+2,2pp	11,0%	6,6%	+4,4pp
Brasil	148,8	159,9	-6,9%	497,8	306,6	+62,4%
Mg. EBITDA (%)	15,2%	17,9%	-2,7pp	16,0%	11,3%	+4,7pp
Internacional	(118,7)	(152,3)	-22,1%	(155,7)	(127,0)	+22,6%
Mg. EBITDA (%)	-93,6%	-133,1%	+39,4pp	-16,3%	-11,2%	-5,1pp
EBITDA (incl. IFRS16) Ajustado por Baixa de Estoque	194,4	84,4	+130,3%	564,8	314,1	+79,8%
Mg. EBITDA ajustada (%)	17,6%	8,4%	+9,2pp	13,9%	8,2%	+5,7pp
Brasil	256,6	223,8	+14,7%	663,9	420,4	+57,9%
Mg. EBITDA ajustada (%)	26,2%	25,0%	+1,2pp	21,4%	15,5%	+5,9pp
Internacional	(62,2)	(139,3)	-55,4%	(99,1)	(106,3)	-6,7%
Mg. EBITDA ajustada (%)	-49,0%	-121,7%	+72,7pp	-10,4%	-9,4%	-1,0pp
EBITDA (Incl. IFRS16) / par	0,46	0,12	+281,4%	1,51	0,87	+73,9%
Brasil	2,39	2,69	-11,2%	2,44	1,67	+46,1%
Internacional	(37,94)	(43,62)	-13,0%	(7,01)	(5,54)	+26,6%
EBITDA Normalizado (Incl. IFRS16) / par	2,98	1,34	+121,5%	2,49	1,52	+64,2%
Brasil	4,12	3,77	+9,4%	3,25	2,29	+42,2%
Internacional	(19,87)	(39,90)	-50,2%	(4,46)	(4,64)	-3,7%

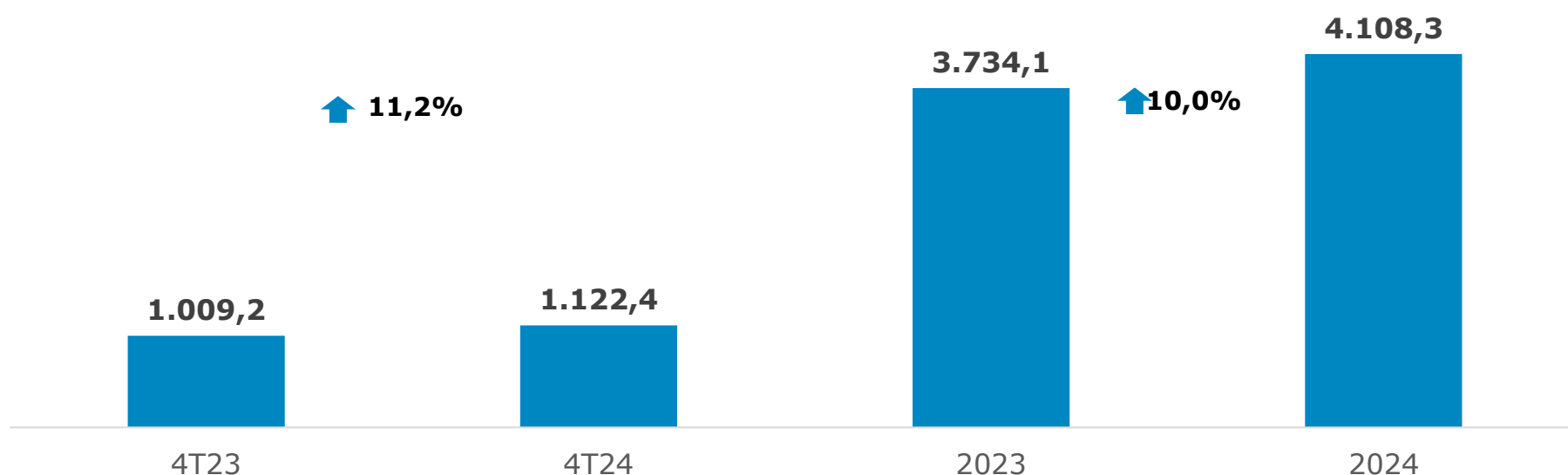
Havaianas Brasil: O EBITDA do Brasil atingiu R\$ 148,8 milhões no trimestre e R\$ 497,8 milhões no ano. Excluindo os efeitos das provisões para baixa de estoque do custo, o EBITDA alcançou R\$256,6 milhões no trimestre e R\$ 663,9 milhões em 2024, com margem EBITDA de 26,2%, expansão de 1,2 p.p. yoy, e de 21,4%, expansão de 5,9 p.p. yoy, respectivamente.

Havaianas Internacional: no internacional o EBITDA ajustado do trimestre foi de -R\$ 118,7 milhões, com um ganho de 10,3 p.p. (+39,4 p.p. CC) na margem EBITDA. Se excluirmos os efeitos das provisões de baixa de estoque o EBITDA da operação internacional seria de -R\$ 62,2 milhões, com margem de -49%.

O EBITDA ajustado pelas baixas de estoque consolidado de Havaianas atingiu R\$ 194,4 milhões no trimestre e R\$ 564,8 milhões em 2024. Aumento de 42,6% yoy e 69,8% yoy e expansão de margem EBITDA de 3,8 p.p. e 4,9 p.p., respectivamente.

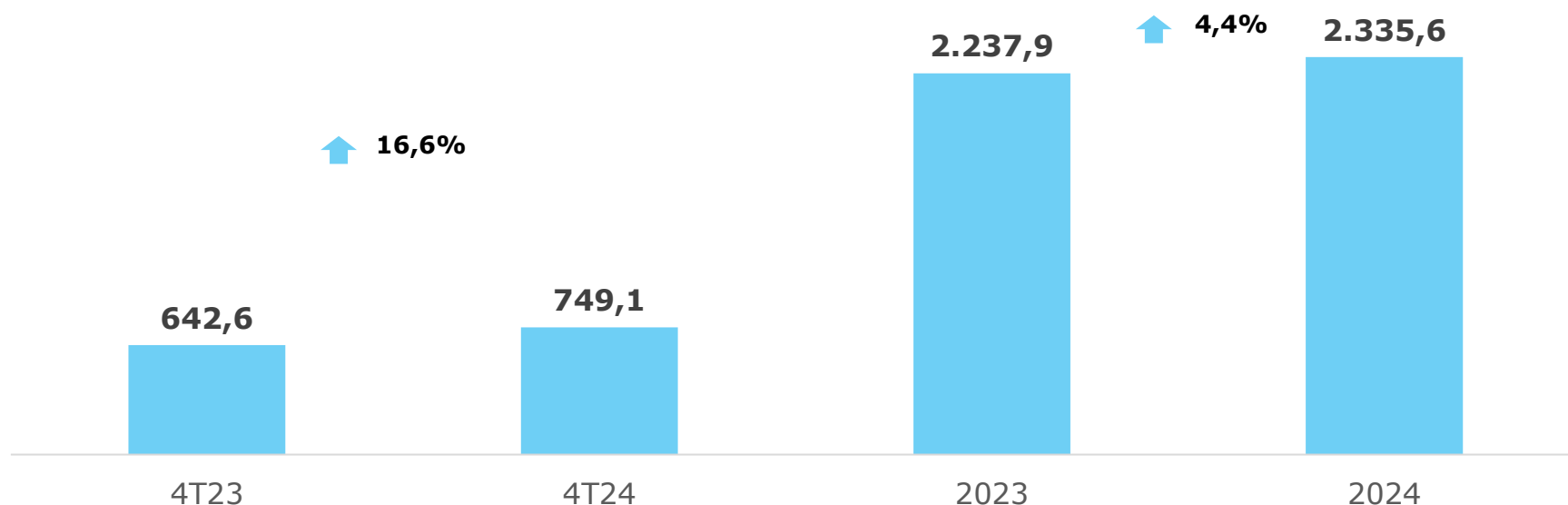
Desempenho Financeiro Consolidado

Receita líquida (em R\$ milhões)



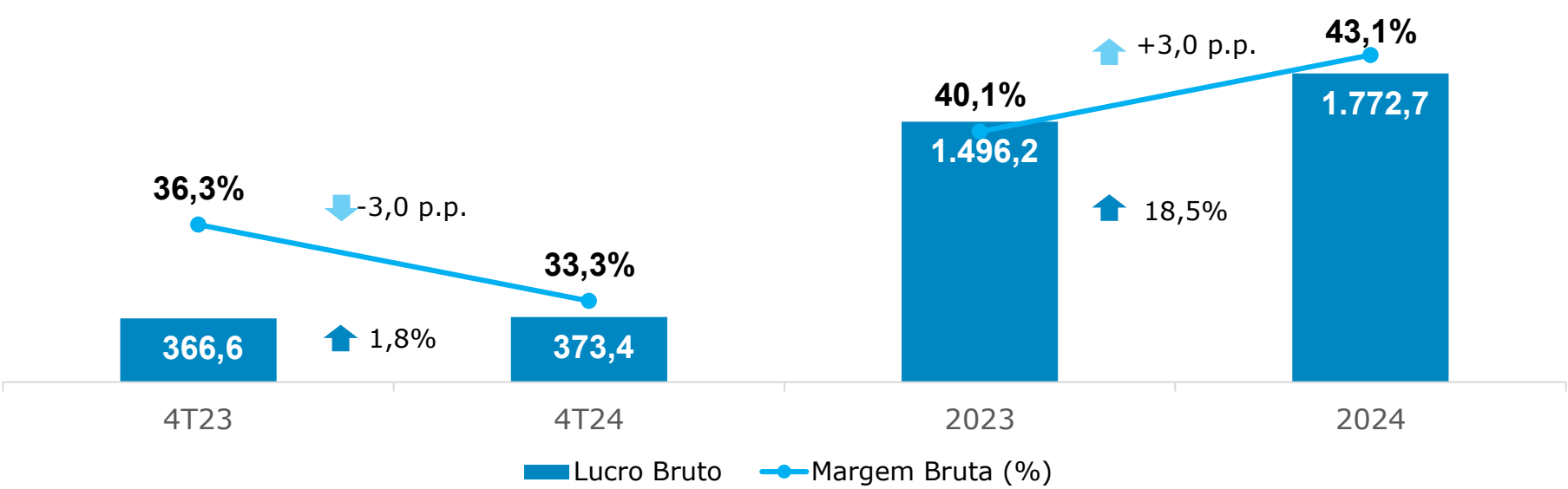
A receita líquida da Alpargatas atingiu R\$ 1,1 bilhão e R\$ 4,1 bilhões no trimestre e no ano de 2024, aumento de +11,2% e +10,0% yoy, respectivamente. A melhora na operação comercial de Havaianas Consolidado somada ao processo de normalização do volume de vendas contribuíram para estes crescimentos.

Custo dos produtos vendidos (em R\$ milhões)



O CPV do trimestre apresentou aumento de 16,6% yoy e de 4,4% em 2024. Estes números estão impactados por efeitos não recorrentes da baixa de estoques ao longo do ano. Excluindo tais efeitos, o resultado trimestral seria de R\$ 584,7 milhões, um crescimento de 3,4% yoy. No ano, o CPV seria de R\$ 2,1 bilhões e em linha com o CPV de 2023, porém com quase 20 milhões de pares a mais.

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



O Lucro Bruto cresceu 1,8% no trimestre e 18,5% no ano de 2024. Importante destacar que esses resultados são reflexo dos custos com as provisões de baixa de estoques. Excluindo esses efeitos, o Lucro Bruto teria crescido 21,3% no trimestre e de 22,4% no ano. Já a Margem Bruta ajustada seria de 48,6% no trimestre, uma expansão de 3,9 p.p. e de 49,1%, com expansão de 4,9 p.p. em 2024. Tais resultados são reflexo da retomada de volumes e da melhoria comercial e operacional.

Despesas (em R\$ milhões)

(R\$ milhões)	4T24	4T23	4T24 vs. 4T23	2024	2023	2024 vs. 2023
(-) Despesas Operacionais	(444,7)	(1.622,4)	-72,6%	(1.742,8)	(3.063,2)	-43,1%
Despesas com vendas	(331,0)	(278,9)	+18,7%	(1.321,1)	(1.218,9)	+8,4%
Despesas gerais e administrativas	(62,4)	(59,8)	+4,5%	(263,8)	(232,3)	+13,6%
Outras (despesas) operacionais, líquidas	(51,3)	(1.283,7)	-96,0%	(157,9)	(1.612,0)	-90,2%
(+) Itens Extraordinários	37,8	1.261,7	-97,0%	72,7	1.570,5	-95,4%
Gastos com M&A	0,4	0,6	-20,7%	1,6	2,5	-34,8%
Gastos com simplificação	17,8	2,1	+744,4%	40,6	30,8	+31,7%
Provisão de perda A.S.A.I.C.	-	-	-	-	268,7	-
Baixas do ativo – Rothy’s	-	1.101,4	-	-	1.101,4	-
Baixas do ativo - Ioasys	-	111,6	-	-	111,6	-
Outros gastos / receitas	19,6	46,1	-57,5%	30,6	55,5	-45,0%
Despesas Operacionais excluindo Itens Extraordinários	(406,9)	(360,7)	+12,8%	(1.670,0)	(1.492,7)	+11,9%
Despesas Operacionais excluindo Itens Extraordinários (% RL)	36,3%	35,7%	+0,5pp	40,1%	40,0%	+0,2pp

Neste trimestre as despesas operacionais alcançaram R\$ 447,4 milhões, queda de 72,6% em relação ao 4T23. No resultado anual, as despesas operacionais foram 43,1% menor, alcançando R\$ 1,7 bilhão explicados principalmente pela redução de outras despesas operacionais. As demais linhas de despesas apresentaram crescimento yoy em ambos os períodos, em linha com a estratégia de maiores investimentos em marketing e com a normalização das operações e retomada de despesas que antes estavam congeladas ou não existiam.

As despesas extraordinárias totalizaram R\$ 37,8 milhões, das quais R\$ 17,8 milhões são relacionadas ao processo de simplificação nas operações. Em 2024, as despesas extraordinárias ficaram em R\$ 72,7 milhões, sendo R\$ 40,6 milhões gastos com simplificação.

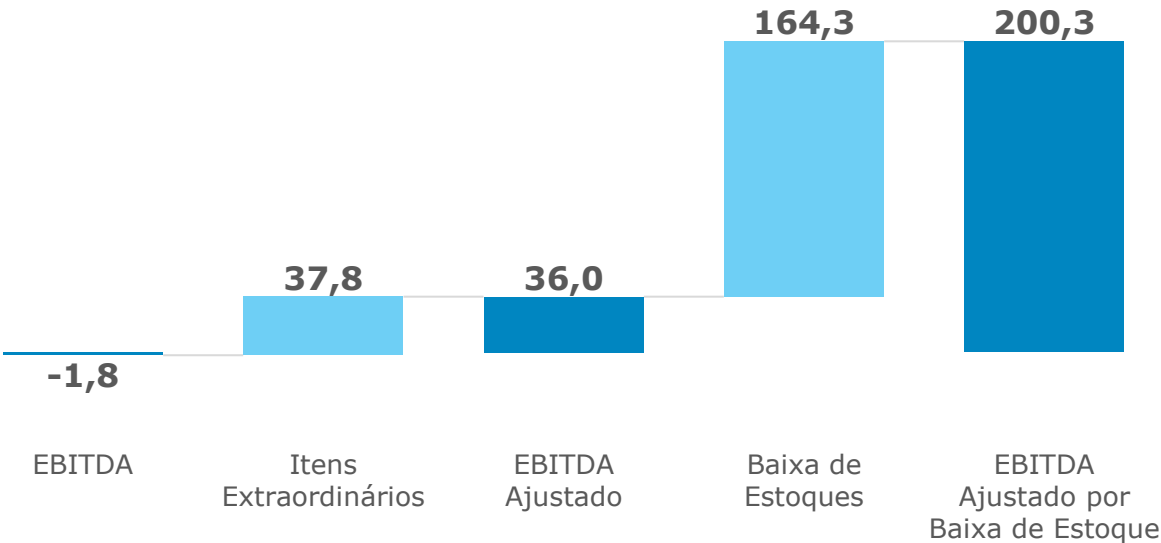
A Companhia ressalta, mais uma vez, que segue acompanhando com rigidez e governança todas as linhas de despesas recorrente do dia-a-dia, de modo que as despesas dos pacotes de OBZ continuam, consistentemente, abaixo do patamar de despesas do 1T23 (-8,0% vs 1T23) e estariam ainda melhores em relação ao trimestre anterior ao excluir o efeito câmbio (-12,0% vs 1T23).

EBITDA e EBITDA ajustado (em R\$ milhões)

(R\$ milhões)	4T24	4T23	4T24 vs. 4T23	2024	2023	2024 vs. 2023
(=) Lucro Bruto	373,4	366,6	+1,8%	1.772,7	1.496,2	+18,5%
Margem Bruta (%)	33,3%	36,3%	-3,1pp	43,1%	40,1%	+3,1pp
(-) Despesas Operacionais	(444,7)	(1.622,4)	-72,6%	(1.742,8)	(3.063,2)	-43,1%
(+) D&A	69,5	61,5	+13,2%	249,8	211,2	+18,3%
(=) EBITDA	(1,8)	(1.194,4)	-99,8%	279,8	(1.355,7)	-
Margem EBITDA (%)	-0,2%	-118,4%	+118,2pp	6,8%	-36,3%	+43,1pp
(+) Baixa de Estoques	164,3	76,8	+113,8%	222,7	134,5	+65,6%
(+) Itens Extraordinários	37,8	1.261,7	-97,0%	72,7	1.570,5	-95,4%
(=) EBITDA Ajustado por Baixa de Estoque	200,3	144,2	+38,9%	575,2	349,3	+64,7%
Margem EBITDA Ajustada (%)	17,8%	14,3%	+3,6pp	14,0%	9,4%	+4,6pp

A Alpargatas apresentou aumento de 38,9% no EBITDA ajustado por baixas de estoque do trimestre. Já o ano de 2024 apresenta evolução de 64,7% yoy ao atingir R\$ 575,2 milhões.

Importante ressaltar que este resultado considera o aumento nos investimentos com marketing e recomposição do provisionamento de bônus.



Conciliação de EBITDA (em R\$ milhões)

Conforme CVM Nº 156

(R\$ milhões)	4T24	4T23	4T24 vs. 4T23	2024	2023	2024 vs. 2023
(=) Lucro Líquido	2,1	(1.606,2)	-	107,4	(1.867,5)	-
(-) IR/CS	(27,3)	(41,4)	-34,0%	(43,9)	(217,4)	-79,8%
(+) Resultado Financeiro	(19,1)	27,3	-	(12,3)	95,9	-
(+) D&A	69,5	61,5	+13,2%	249,8	211,2	+18,3%
(+) Resultado Equivalência Patrimonial	(27,0)	364,4	-	(21,3)	422,0	-
(=) EBITDA	(1,8)	(1.194,4)	-99,8%	279,8	(1.355,7)	-
(+) Itens Extraordinários	37,8	1.261,7	-97,0%	72,7	1.570,5	-95,4%
(=) EBITDA ajustado	36,0	67,3	-46,5%	352,5	214,8	+64,1%
Margem EBITDA ajustada (%)	3,2%	6,7%	-3,5pp	8,6%	5,8%	+2,8pp

Lucro líquido (em R\$ milhões)

O Lucro Líquido consolidado no trimestre foi de R\$ 2,1 milhões e no ano de R\$ 107,4 milhões. Desconsiderando o efeito dos itens extraordinários líquidos de IR, o lucro líquido ajustado seria de R\$ 28,7 milhões e de R\$ 157,9 milhões, respectivamente.

O resultado financeiro líquido foi de R\$ 19,1 milhões no trimestre e de R\$ 12,3 milhões em 2024, uma importante reversão em relação aos resultados negativos de R\$ 27,3 milhões no 4T23 e de R\$ 95,9 milhões em 2023. Este resultado é reflexo da recuperação da posição de caixa líquida.

O resultado de Equivalência Patrimonial reverteu os prejuízos registrados em 2023 e apresentou, no trimestre, R\$ 27,0 milhões e, no ano de 2024, R\$ 21,3 milhões explicados por:

- reconhecimento de 49,2% do resultado da Rothy's no trimestre, lucro no trimestre de R\$ 31,6 milhões, e no ano de R\$37,6 milhões;
- efeito de amortização de mais-valia de ativos (PPA) no valor de -R\$ 4,5 milhões no 4T24 e de -R\$ 16,2 milhões para o ano cheio; e
- Diluição de participação devido ao plano de *stock option* para executivos da Rothy's de -R\$ 0,1 milhões e -R\$ 0,2 milhões no ano.

(R\$ milhões)	4T24	4T23	4T24 vs. 4T23	2024	2023	2024 vs. 2023
(=) EBIT	(71,4)	(1.255,8)	-94,3%	29,9	(1.567,0)	-
(+) Resultado Financeiro	19,1	(27,3)	-	12,3	(95,9)	-
Receitas financeiras	37,5	26,2	+43,2%	140,6	98,1	+43,3%
Despesas financeiras	(44,3)	(49,0)	-9,5%	(190,9)	(187,6)	+1,8%
Variação cambial líquida	25,9	(4,6)	-	62,6	(6,4)	-
(=) EBT	(52,2)	(1.283,2)	-95,9%	42,2	(1.662,9)	-
(-) IR/CS	27,3	41,4	-34,0%	43,9	217,4	-79,8%
(+) Resultado Equivalência Patrimonial	27,0	(364,4)	-	21,3	(422,0)	-
Lucro líquido (49,2% da Rothy's)	31,6	12,0	+162,6%	37,6	(25,9)	-
Ajuste resultado do exercício anterior	-	-	-	0,2	(4,2)	-
Amortização de mais-valia	(4,5)	(4,0)	+13,2%	(16,2)	(16,1)	+0,9%
Impairment da marca	-	(372,5)	-	-	(372,5)	-
Diluição de participação (Stock Option)	(0,1)	(0,0)	+4537,7%	(0,2)	(3,3)	-93,6%
(=) Lucro Líquido Op. Continuadas	2,1	(1.606,2)	-	107,4	(1.867,5)	-
(+) Itens Extraordinários líquidos de IR	26,7	1.611,0	-98,3%	50,5	1.818,4	-97,2%
(=) Lucro Líquido ajustado	28,7	4,8	+496,7%	157,9	(49,1)	-

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

Estoque

(R\$ milhões)	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24	Δ 4T23	Δ 3T24
Estoques	997,7	968,3	946,8	886,3	709,1	-288,6	-177,2
<i>em dias de RL</i>	98	94	90	81	63	-34	-18
Produtos acabados	699,3	689,8	646,7	616,4	423,1	-276,2	-193,3
<i>em dias de RL</i>	68	67	61	56	38	-31	-19
Produtos em processo	48,1	46,9	40,2	33,1	31,3	-16,8	-1,8
<i>em dias de RL</i>	5	5	4	3	3	-2	0
Matérias-primas e outros	250,3	231,6	259,9	236,8	254,7	4,4	17,9
<i>em dias de RL</i>	24	22	25	22	23	-2	1

Contas a receber

(R\$ milhões)	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24	Δ 4T23	Δ 3T24
Contas a receber	883,7	763,3	819,2	842,9	997,9	114,1	155,0
<i>em dias de RL</i>	86	74	78	77	89	3	12

Fornecedores

(R\$ milhões)	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24	Δ 4T23	Δ 3T24
Fornecedores Total	555,0	517,0	570,7	606,6	626,2	71,3	19,6
<i>em dias de RL</i>	54	50	54	55	56	2	0
Fornecedores	395,1	381,3	449,0	459,8	455,4	60,3	-4,4
Risco sacado	159,9	135,7	121,6	146,8	170,8	11,0	24,1

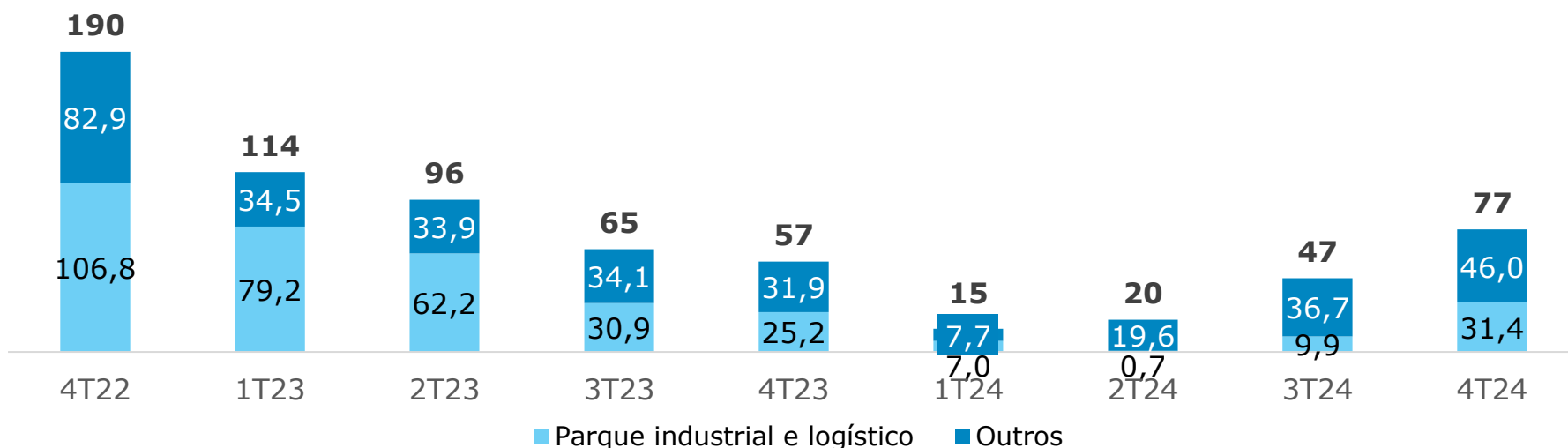
Nota: Receita Líquida referente aos últimos 12 meses

Liberação de caixa de R\$ 41,8 milhões referente à variação das contas *core* de capital de giro no 4T24 é explicada por:

- Variação de -R\$ 177,2 milhões em estoques vs. 3T24, explicado pela redução de -R\$ 193,3 milhões do estoque de produtos acabados, decorrente tanto do fluxo comercial normal quanto pela baixa de estoques. O prazo médio de estoques de produtos acabados reduziu em -31 dias de receita em relação ao 4T23 ficando em linha com os mesmos períodos de 2016 a 2018. Já o prazo médio de estoques totais diminuiu em -34 dias frente ao 4T23.
- Aumento de R\$ 155,0 milhões em contas a receber vs. 3T24, decorrente da sazonalidade de vendas no trimestre. Em relação ao 4T23, o prazo médio teve aumento de apenas 3 dias de receita líquida de recebíveis.
- Aumento de R\$ 19,6 milhões de fornecedores vs. 3T24 em decorrência do aumento de compras de matéria-prima para os próximos trimestres. dias de receita líquida vs. 4T23. O prazo médio de fornecedores apresentou aumento de 2

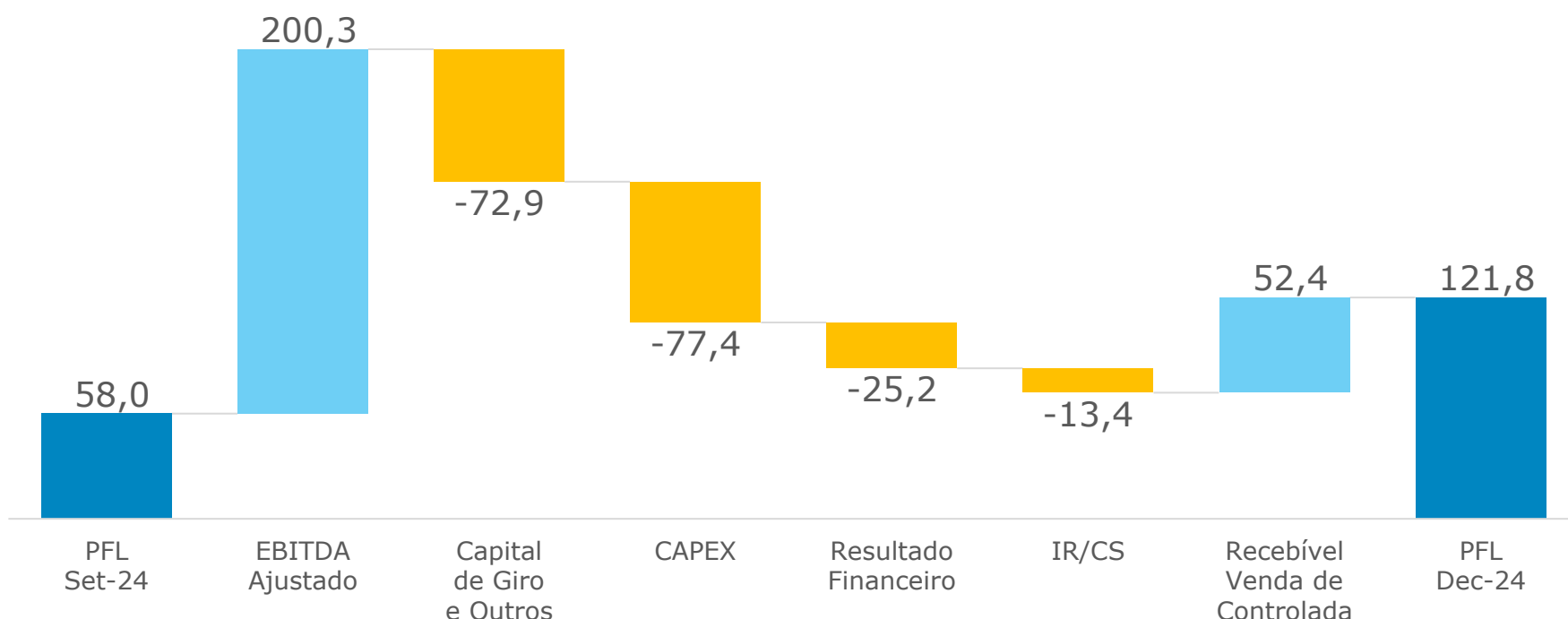
*Na operação de Risco Sacado os fornecedores transferem o direito do recebimento dos títulos para o Banco em troca do recebimento antecipado do título. O Banco, por sua vez, passa a ser o credor da operação e a Alpargatas efetua a liquidação do título na mesma data originalmente acordada com seu fornecedor,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

CAPEX (em R\$ milhões)



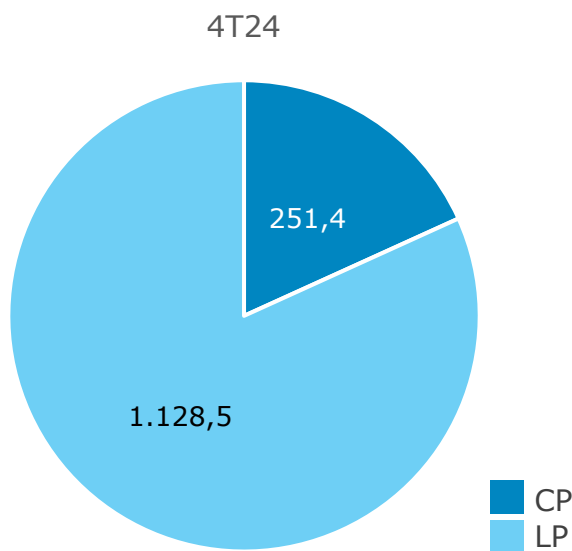
Foram investidos R\$ 77,4 milhões no 4T24. O ano de 2024 encerrou com um investimento total de R\$ 159,0 milhões, cerca de R\$ 20 milhões abaixo do CAPEX aprovado para o ano, com redução de 52% em relação a todo o investimento feito em 2023. A maior parte dos investimentos realizados este ano foram para projetos comerciais, de transformação digital, inovação, TI e outros.

Posição financeira líquida (em R\$ milhões)



A Companhia encerrou o trimestre com posição financeira líquida de R\$ 121,8 milhões, representando melhora de R\$ 63,9 milhões, em relação ao caixa líquido do 3T24. Neste trimestre, o EBITDA Ajustado foi determinante para a geração de caixa. Adicionalmente, a Companhia recebeu a última parcela referente a venda da Osklen, no valor de R\$ 52,4 milhões neste trimestre.

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

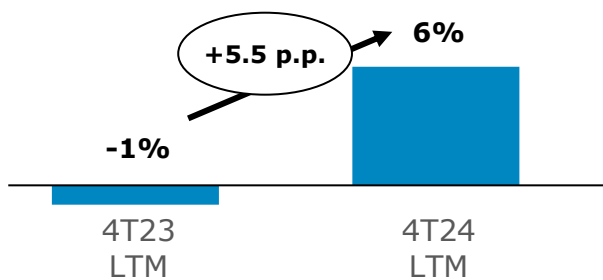


(R\$ milhões)	4T24	4T23
Empréstimos e Financiamentos*	1.379,8	1.485,6
Curto prazo	251,4	127,4
Longo prazo	1.128,5	1.358,2
Instrumentos Financeiros	(43,7)	-
Caixa e Aplicações	1.501,7	934,4
Caixa e Equivalentes de caixa	191,2	138,5
Aplicações de curto prazo	1.297,3	784,0
Aplicações de longo prazo	13,2	11,9
Dívida Líquida	(121,8)	551,2
EBITDA ajustado (LTM)	387,4	214,8
Dívida líquida/EBITDA ajustado	-0,3	2,6

*Para cálculo do endividamento Bruto foi incluído o instrumento financeiro de hedge atrelado a dívida de longo prazo, que a partir do 4T24, foi reclassificado para conta de “Outros Créditos” no ativo não circulante.

Retorno sobre o capital investido (ROIC)

O ROIC* atingiu 6% no 4T24 LTM, aumento de 5,5 p.p. vs. 4T23 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 encerra o ano de 2024 com um bom desempenho do quarto trimestre. A receita líquida subiu 20,1% e 16,8% yoy, alcançando US\$ 78,1 milhões e US\$ 210,6 milhões no trimestre e ano, respectivamente. Tal crescimento é explicado pelas boas campanhas de Black Friday e Cyber Week e pelo aumento das vendas em lojas de departamento e lojas físicas.

A margem bruta teve, mais uma vez, avanço de 7,3 p.p. yoy, em virtude da continua captura 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 aumento de 17,7% no trimestre, em decorrência do maior volume de vendas. No ano de 2024, as despesas foram controladas e apresentaram crescimento de apenas 2,4% em relação ao ano anterior.

O EBITDA apresentou crescimento de 167,7% ao atingir US\$ 12,7 milhões no trimestre. No ano, o EBITDA reverteu a queda de US\$ 9,2 milhões em 2023 para US\$ 17,7 milhões em 2024. A margem EBITDA do trimestre foi de 14,1%, uma expansão de 5,4 p.p yoy, enquanto o ano apresentou margem de 6,4% com expansão de 11,6 p.p.

4T24						
(USD milhões)	4T24	4T23	4T24 vs. 4T23	2024	2023	2024 vs. 2023
(=) Receita Líquida	78,1	65,1	+20,1%	210,6	180,3	+16,8%
(-) Custo dos produtos vendidos	(26,0)	(26,4)	-1,5%	(74,3)	(72,2)	+2,9%
(=) Lucro Bruto	52,1	38,6	+34,9%	136,3	108,0	+26,1%
Margem Bruta (%)	66,7%	59,4%	+7,3pp	64,7%	59,9%	+4,8pp
(-) Despesas Operacionais	(42,3)	(35,9)	+17,7%	(127,8)	(124,8)	+2,4%
(=) EBIT	9,8	2,7	+264,0%	8,4	(16,8)	-
(+) D&A	2,8	2,0	+39,7%	9,3	7,6	+22,6%
(=) EBITDA	12,7	4,7	+167,7%	17,7	(9,2)	-
Margem EBITDA (%)	16,2%	7,3%	+19,8pp	8,4%	-5,1%	+13,5pp
(=) Lucro líquido	11,0	5,6	+95,5%	13,4	(9,5)	-
Margem Líquida (%)	14,1%	8,7%	+5,4pp	6,4%	-5,3%	+11,6pp

(USD milhões)	4T24	4T23	4T24 vs. 4T23	2024	2023	2024 vs. 2023
Lojas	26	17	+8	26	17	+9
Same Store Sales	20,0%	14,1%	+5,9pp	29,0%	1,2%	+27,8pp
Contribuição das lojas físicas na Receita (%)	16,0%	10,3%	+5,7pp	17,8%	12,5%	+5,3pp
Contribuição de clientes recorrentes na Receita (%)	41,6%	62,0%	-20,4pp	43,0%	60,0%	-17,0pp
Marketing + Despesas Lojas (US\$ milhões)	20,4	20,2	+1,0%	59,6	63,6	-6,3%

DRE (em R\$ milhões)

(R\$ milhões)	4T24	4T23	4T24 vs. 4T23	2024	2023	2024 vs. 2023
(=) Receita operacional líquida	1.122,4	1.009,2	+11,2%	4.108,3	3.734,1	+10,0%
(-) Custo dos produtos vendidos	(749,1)	(642,6)	+16,6%	(2.335,6)	(2.237,9)	+4,4%
(=) Lucro Bruto	373,4	366,6	+1,8%	1.772,7	1.496,2	+18,5%
Margem Bruta (%)	33,3%	36,3%	-3,1pp	43,1%	40,1%	+3,1pp
(-) Despesas Operacionais	(444,7)	(1.622,4)	-72,6%	(1.742,8)	(3.063,2)	-43,1%
Despesas com vendas	(331,0)	(278,9)	+18,7%	(1.321,1)	(1.218,9)	+8,4%
Despesas gerais e administrativas	(62,4)	(59,8)	+4,5%	(263,8)	(232,3)	+13,6%
Outras (despesas) operacionais, líquidas	(51,3)	(1.283,7)	-96,0%	(157,9)	(1.612,0)	-90,2%
(=) EBIT	(71,4)	(1.255,8)	-94,3%	29,9	(1.567,0)	-
(+) Resultado Financeiro	19,1	(27,3)	-	12,3	(95,9)	-
Receitas financeiras	37,5	26,2	+43,2%	140,6	98,1	+43,3%
Despesas financeiras	(44,3)	(49,0)	-9,5%	(190,9)	(187,6)	+1,8%
Variação cambial líquida	25,9	(4,6)	-	62,6	(6,4)	-
(=) EBT	(52,2)	(1.283,2)	-95,9%	42,2	(1.662,9)	-
(-) IR/CS	27,3	41,4	-34,0%	43,9	217,4	-79,8%
(=) Lucro Líquido (Ex. Eq. Patrimonial)	(24,9)	(1.241,8)	-98,0%	86,1	(1.445,5)	-
(+) Resultado Equivalência Patrimonial	27,0	(364,4)	-	21,3	(422,0)	-
Lucro líquido (49,2% da Rothy's)	31,6	12,0	+162,6%	37,6	(25,9)	-
Amortização de mais-valia	(4,5)	(4,0)	+13,2%	(16,2)	(16,1)	+0,9%
Impairment da Marca	-	(372,5)	-	-	(372,5)	-
Diluição de participação (Stock Option)	(0,1)	(0,0)	-	(0,2)	(3,3)	-93,6%
(=) Lucro Líquido Período	2,1	(1.606,2)	-	107,4	(1.867,5)	-
Margem Líquida (%)	0,2%	-159,2%	+159,3pp	2,6%	-50,0%	+52,6pp

Balanço Patrimonial (em R\$ milhões)

ATIVO	31/12/2024	31/12/2023	PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	31/12/2024	31/12/2023
CIRCULANTE			CIRCULANTE		
Caixa e equivalentes de caixa	1.488,5	922,5	Fornecedores	455,4	395,1
Contas a receber de clientes	997,9	883,7	Risco Sacado	170,8	159,9
Estoques	709,1	997,7	Empréstimos e financiamentos	251,4	127,4
Tributos a recuperar	179,3	227,7	Passivo de Arrendamento	38,1	34,9
Despesas antecipadas	46,4	39,5	Obrigações fiscais	79,5	35,6
Contas a receber de venda de controlada	-	48,5	Plano de incentivo de longo prazo	5,9	3,0
Outros créditos	37,9	79,9	Provisões e outras obrigações	139,2	147,4
Total do ativo circulante	3.459,1	3.199,6	Obrigações trabalhistas e previdenciárias	173,3	73,9
			Provisão para contingências tributárias, cíveis e trabalhistas	16,7	5,7
NÃO CIRCULANTE			Juros sobre o capital próprio e dividendos a pagar	19,3	2,2
Aplicações Financeiras	13,2	11,9	Total do passivo circulante	1.349,6	985,1
Tributos a recuperar	96,7	97,6	NÃO CIRCULANTE		
Imposto de renda e contribuição social diferidos	291,0	259,2	Empréstimos e financiamentos	1.172,2	1.358,2
Depósitos judiciais	36,8	31,3	Passivo de Arrendamento	151,7	150,1
Outros créditos	56,6	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	2,4	5,2
Investimentos	835,6	627,9	Plano de incentivo de longo prazo	4,5	6,5
Imobilizado	1.430,1	1.412,2	Contas a pagar pela aquisição de controlada	82,8	78,9
Ativo direito de uso	174,6	173,2	Outras obrigações	40,1	15,7
Intangível	446,0	497,7	Total do passivo não circulante	1.453,7	1.614,8
Total do ativo não circulante	3.380,6	3.127,8	PATRIMÔNIO LÍQUIDO		
			Capital social	3.906,9	3.967,1
TOTAL DO ATIVO	6.839,7	6.327,4	Reservas de capital	189,4	153,5
			Reserva de lucros	39,3	1.806,1
			Prejuízos acumulados	-	(1.866,4)
			Proposta de JCP	51,5	-
			Outros Resultados abrangentes	(151,5)	(333,6)
			Patrimônio líquido atribuído aos acionistas controladores	4.035,6	3.726,8
			Participação dos acionistas não controladores no patrimônio líquido das controladas	0,8	0,7
			Total do patrimônio líquido	4.036,4	3.727,5
			TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	6.839,7	6.327,4

Fluxo de Caixa (em R\$ milhões)

(R\$ milhões)	2024	2023
Caixa líquido (utilizado) / gerado pelas atividades operacionais	845,0	371,6
Ajustes para reconciliar o lucro líquido do exercício proveniente das operações continuadas ao caixa líquido gerado pelas atividades operacionais	719,3	311,8
Lucro líquido do exercício proveniente das operações continuadas	107,4	(1.867,5)
Depreciação e amortização	202,9	167,9
Resultado na venda/baixa do imobilizado	1,6	9,9
Resultado da equivalência patrimonial	(21,3)	422,0
Juros, variações monetárias e cambiais	91,4	134,8
Provisão para contingências trabalhistas, cíveis e tributárias	43,0	23,8
Imposto de renda e contribuição social correntes e diferidos	(43,9)	(217,4)
Perdas nos estoques – provisão e ajuste de inventário	253,2	107,4
Provisão para perda esperada (impairment) do contas a receber	16,0	29,3
Atualização monetária de depósitos judiciais e créditos tributários	(13,1)	(18,5)
Provisão para perda no imobilizado/intangível - "impairment"	-	20,8
Outras provisões	-	(0,7)
Provisão de juros - IFRS 16	15,2	15,9
Depreciação de direito de uso - IFRS 16	46,9	43,3
Resultado na baixa de direito de uso - IFRS 16	(0,1)	(0,4)
Provisão para plano de incentivo de Longo Prazo	19,9	(19,7)
Provisão para perda de contas a receber pela venda de controlada	-	268,7
Provisão para Impairment - Ágio	-	1.192,2
Redução (aumento) nos ativos e passivos	311,7	231,4
Contas a receber de clientes	(19,7)	166,2
Estoques	115,7	277,6
Despesas antecipadas	(4,1)	3,7
Impostos a recuperar	65,4	141,5
Fornecedores	(23,5)	(294,8)
Risco Sacado	11,0	(57,5)
Obrigações tributárias	69,9	(14,1)
Obrigações trabalhistas e previdenciárias	95,6	(20,7)
Contingências	(34,8)	(27,1)
Outros	36,2	56,8
Caixa (utilizado) / gerado nas operações	1.030,9	543,3
(Pagamentos) / ressarcimento de imposto de renda e contribuição social	(22,4)	(11,6)
Pagamento de encargos, de empréstimos e financiamentos	(151,2)	(144,3)
Pagamento de juros de arrendamento mercantil IFRS 16	(12,2)	(15,9)
Caixa líquido (utilizado) nas atividades de investimento	(104,9)	(279,6)
Aquisições de imobilizado e intangível	(159,0)	(332,0)
Aplicações financeiras	1,7	5,2
Recebimento pela venda de controlada	52,4	47,2
Caixa líquido gerado pelas (utilizado nas) atividades de financiamento	(201,8)	184,7
Captações de empréstimos e financiamentos	206,7	481,0
Pagamento de empréstimos e financiamentos – Principal	(362,3)	(260,3)
Pagamento de juros sobre o capital próprio e dividendos	(0,0)	(0,0)
Pagamento de principal de arrendamento mercantil - IFRS 16	(46,1)	(36,0)
Efeito de variação cambial sobre caixa e equivalentes de caixa	27,6	(1,6)
Aumento (redução) de caixa e equivalentes de caixa	566,0	275,0
Saldo inicial do caixa e equivalentes de caixa	922,5	647,5
Saldo final do caixa e equivalentes de caixa	1.488,5	922,5



ALPARGATAS

RELAÇÕES COM INVESTIDORES
ri@alpargatas.com





ALPARGATAS



4Q24 Earnings Release

VIDEOCONFERÊNCIA
February 25th, 2025 | Tuesday

Portuguese
07:00 am (EST) | 09:00am (BRT)
With simultâneos translation into English

[Zoom access](#)

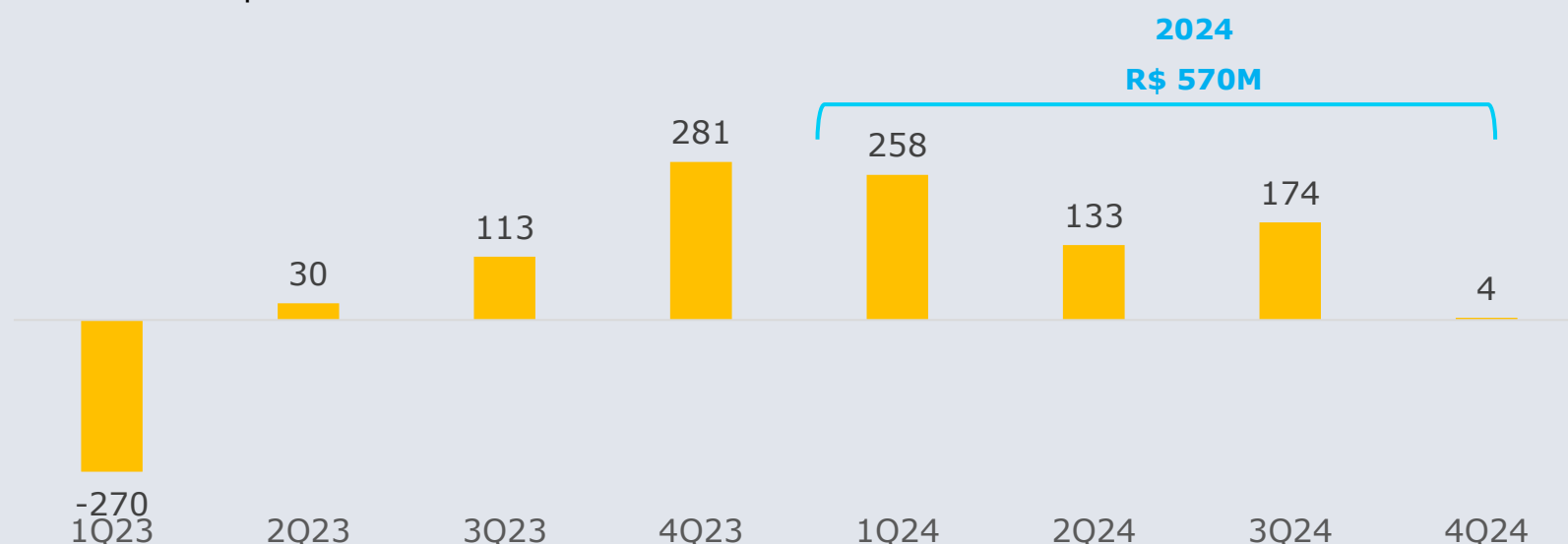
Message from the management

Rescribere

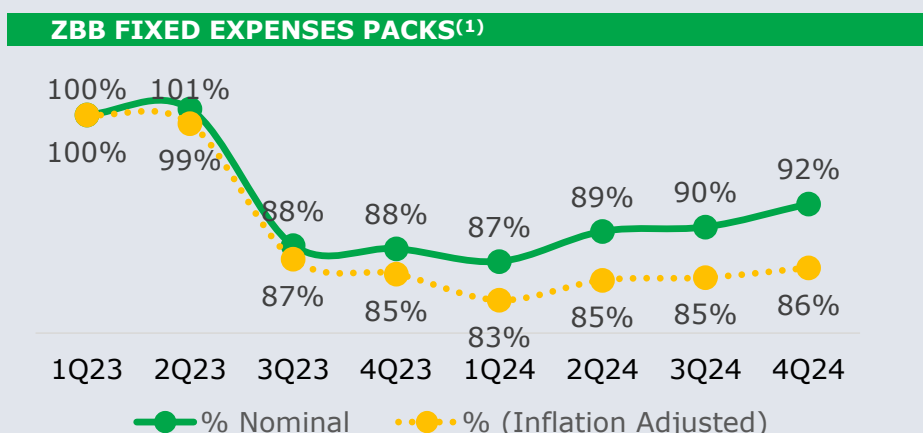
As we close another year, we find it essential to reflect on key chapters of our journey—chapters that, little by little, are being rewritten. The year of 2024, in particular, marked significant progress across several of our priority agendas, and we would like to briefly walk through the evidence that these pages now present new narratives and perspectives, while keeping in mind the chapters of our journey that still require progress, complements, and corrections.

Chapter 1: Solidity

Throughout 2024, we remained focused on reversing the trend of leverage and cash consumption, aiming to restore the company's financial health and capital discipline. By implementing cost reduction initiatives, optimizing working capital policies, and prioritizing essential investments, we ended the year with a solid cash position, normalized working capital levels, and consistent operational cash generation. The company closed 2024 with an **operational cash generation of R\$570 million**, marking the seventh consecutive quarter of positive net cash generation. Since May of 2023, when we reversed this trend, we have generated a total of **R\$1.1 billion** in net operational cash flow.

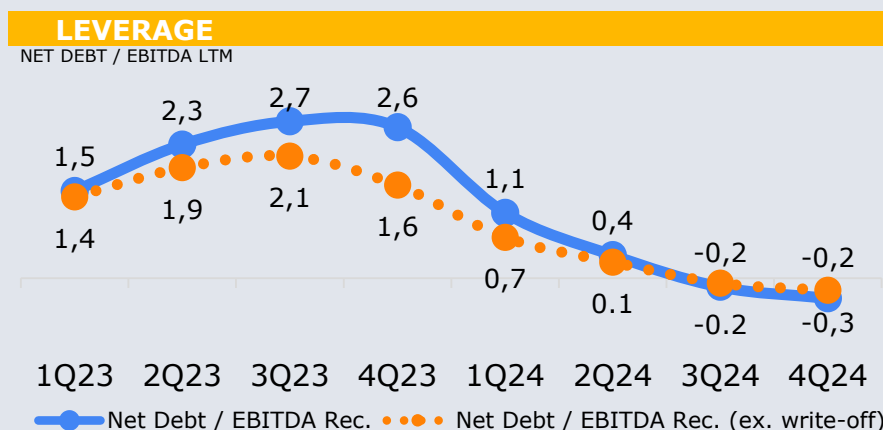


Fixed expenses remain stable, reflecting the gains from structural simplification and our current focus on operational discipline. Efforts to control costs and maintain strict expense oversight continue to show positive trends. In 4Q24, total expenses within the Zero-Based Budget (ZBB) cost packages reached 92% of 1Q23 levels. It is important to note that part of this quarter's expenses was impacted by foreign exchange effects. The currency fluctuation added approximately 4 p.p. to this trend in 4Q24, meaning that, if adjusted for this effect, the actual fixed expense curve (as shown in yellow in the chart below) would be around **82%** in 4Q24. We emphasize that we will remain diligent in preserving the efficiency gains achieved so far, while recognizing that this is an ongoing and permanent effort for the company.



Message from the management

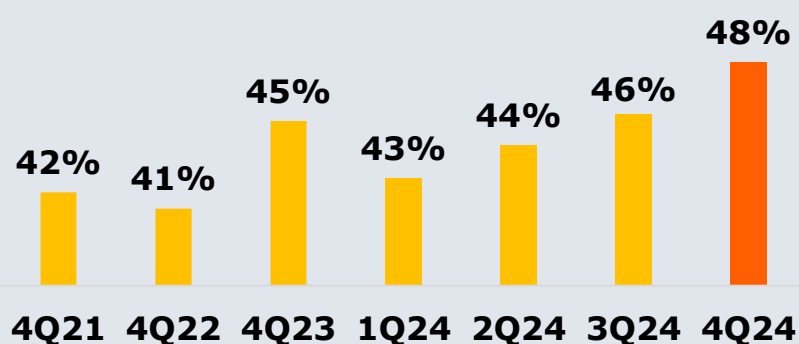
Now at normalized levels, working capital variation in 4Q24 was R\$41.8 million, benefiting from the impact of inventory write-off provisions. Throughout the quarter, we advanced the implementation of our priority projects, investing **R\$77.4 million** in 4Q24 and completing **R\$159.0 million** in annual investments, fully aligned with our approved capital budget for the year. This investment volume was 53% lower than in 2023 and 77% lower than in 2022, which we understand have led the company to a more balanced approach between investment opportunities and disciplined resource allocation. We recognized that rebuilding our financial strength had to be the first chapter we needed to rewrite. In 2024, we remained focused on cash generation, which stayed positive, successfully reversing the leverage trend and bringing the company to a net cash position.



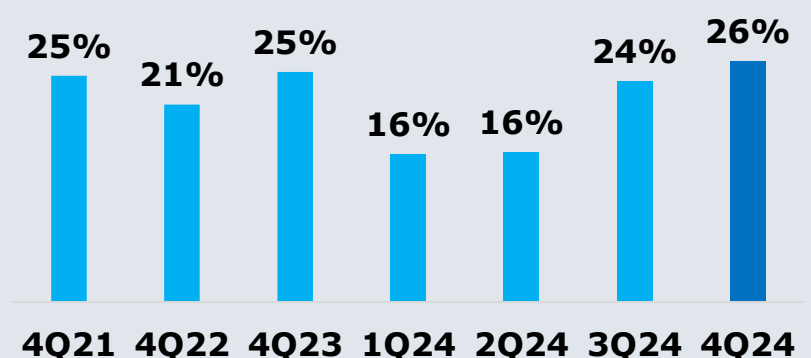
Chapter 2: Scale and Profitability in Brazil

In our Brazilian commercial operations, the plan was to restore Havaianas' competitiveness and protect our market leadership. From the beginning of this journey, we emphasized the importance of regaining our operational scale as a key driver in recovering unit margins and overall results in Brazil. To achieve this, we implemented a series of strategic actions, including pricing adjustments, portfolio optimization, revitalized marketing initiatives, corporate structure adjustments, enhanced planning and logistics processes, and increased industrial productivity. As a result of these efforts, we closed 2024 with 204 million pairs sold, reflecting an **11.1% volume** increase, a 4.4% higher revenue per pair, and margin levels aligned with the company's historical benchmarks. **Gross Margin** for the year reached **45.4%**, excluding the impact of write-offs, while **adjusted EBITDA margin** (excluding write-offs) reached **21.4%**.

GROSS MARGIN ADJUSTED BY WRITE-OFFS*



EBITDA MARGIN ADJUSTED BY WRITE-OFFS*



In 4Q24, in particular, Havaianas Brazil's performance reinforced the effectiveness of the actions implemented and the strength of the brand, which responded quickly and positively to the planned strategic adjustments. Sales volume grew by **4.8%**, and net revenue reached **R\$ 980 million**, reflecting a **9.4%** increase compared to 4Q23. Gross margin for the quarter was 36.8%, impacted by inventory write-offs, which reduced margins by 11 p.p. However, excluding this effect, adjusted **Gross Margin** stood at **47.8%**, surpassing the best fourth-quarter margins in our recent history—a testament to our continued manufacturing efficiency gains.

Message from the management

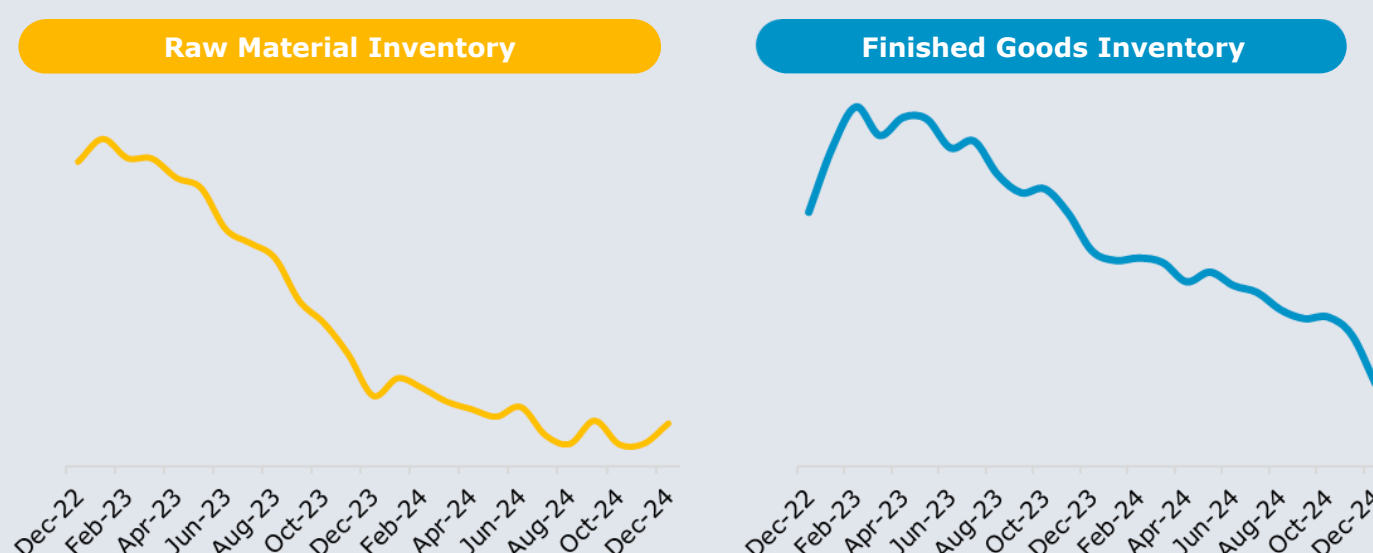
EBITDA for Havaianas Brazil reached R\$148.8 million in the quarter, with an **EBITDA margin of 15.2%**, or **R\$256.6** million and a **26.2%** margin when excluding inventory write-offs.

The quarter's results also reflect improvements in delivery accuracy indicator (OTIF), which, despite seasonal factors, remained solid at around **70.0%**. Additionally, the Black Friday campaign played a crucial role in protecting our market leadership. The commercial team continues to enhance execution at points of sale, with more promoters and closer engagement with customers, ensuring a consistent presence that is closely aligned with the needs of each channel.

Chapter 3: Inventories

Another chapter that required a significant strategic shift in our journey was related to inventory levels and the corresponding working capital consumption. This is because the Company had accumulated a significant high volume of raw material inventory throughout 2022. In 2024, we focused on making the final adjustment to these levels, a process that had already begun in 2023, and, most importantly, on enforcing stricter adherence to the technical bands set by our policies. This has led to a substantially lower level of capital employed, as well as more controlled fluctuations— now better aligned with the natural variations of our operations.

In the case of finished goods, we recognize that increased complexity and a significant expansion in the number of SKUs —particularly after 2020— had driven inventory levels to distorted levels. Throughout 2024, we remained committed to correcting this trajectory. This allowed us to continue reducing working capital levels, while sharpening our focus on core products and operational simplification. As a result, we aligned inventory levels more closely with our operational volumes, while also gradually improving its composition.



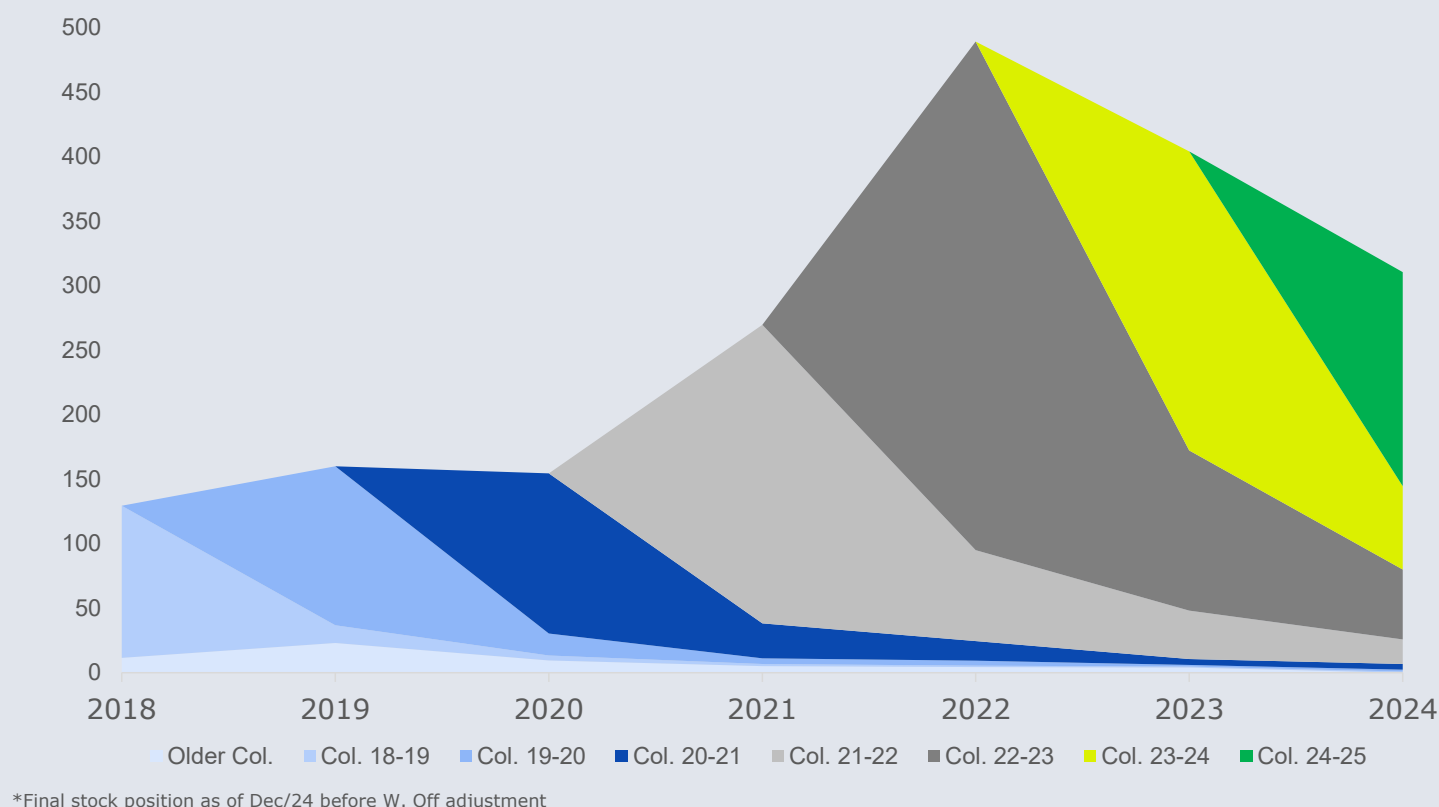
In 2024, we implemented a substantial reduction in the number of SKUs for the current collection, mitigating the risk of generating new significant excess of inventory. At the same time, we focused on correcting inventory levels of past collections, particularly remaining beyond the core products. As a result of these efforts, we sold part of the inventory of discontinued products throughout the year, primarily through targeted seasonal campaigns concentrated in 4Q24, without impacting sales of the current collection.

Despite this significant inventory monetization, we ended the year with an inventory composition still skewed toward past collections, exceeding normalized historical levels. As a result, for the Brazilian operation, the company recognized a **R\$108 million** inventory write-off provision in 4Q24, primarily related to beyond the core, discontinued products with low monetization potential.

Message from the management

The international operation, subject to the same effects, also underwent an inventory write-off process, resulting in the recognition of **R\$57 million** in write-offs in 4Q24.

The chart below illustrates inventory levels by collection at the end of each year, highlighting that in earlier years, inventory was more balanced and primarily concentrated in current collections. However, in 2021 and 2022, there was a sudden and substantial inventory buildup. Despite monetization efforts throughout 2023 and 2024, we still ended the year with a disproportionately high presence of past collections in inventory. Given this scenario, we deemed the provisions necessary to normalize inventory composition, aligning it with historical levels from previous years.



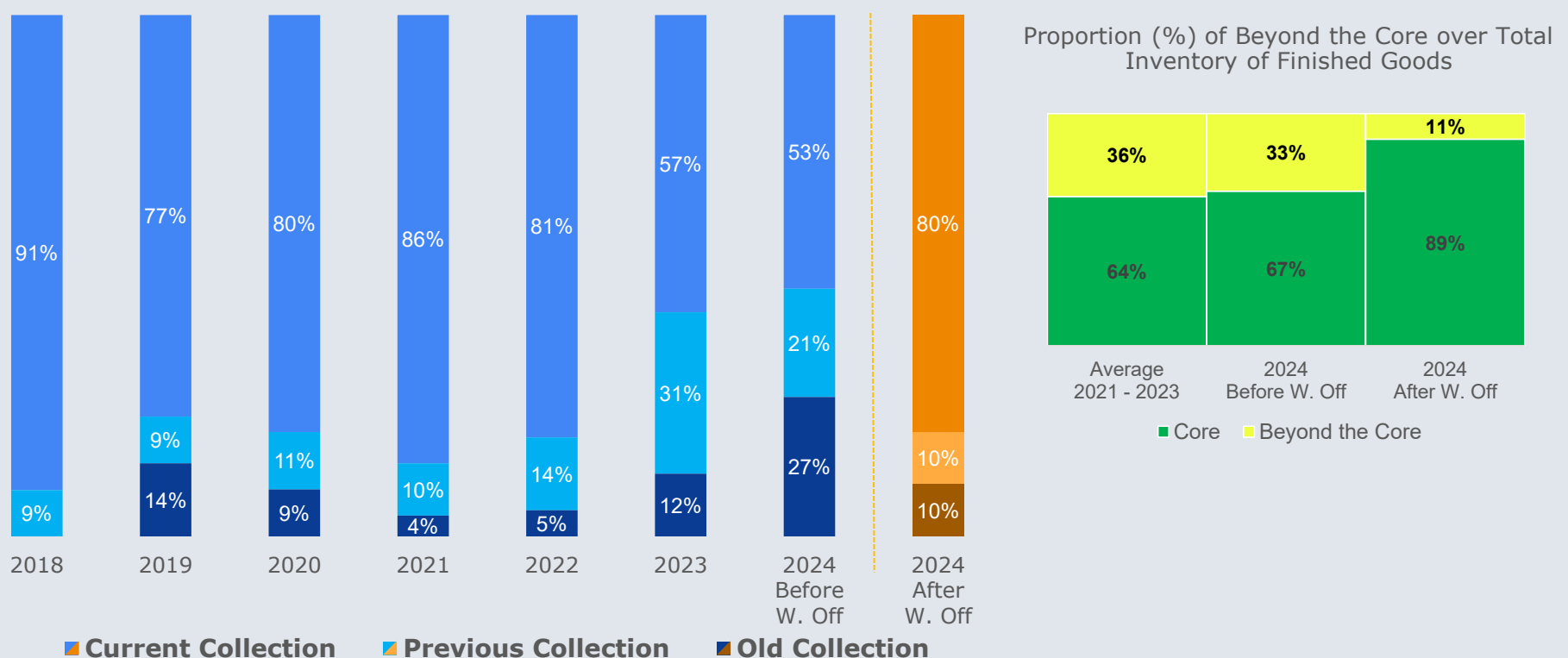
While inventory write-offs are an inherent part of operations that involve collection changes and a production-to-stock model, we recognize that the write-off levels recorded over the past two years were higher than normal, primarily due to the inventory surplus generated in 2021 and 2022. On the other hand, with these provisions in place, we now see a healthier inventory composition, both in terms of greater concentration in core products and improved aging profiles. In Brazil, for example, we ended the year with approximately 90% of inventory composed by flip-flops, mainly from the previous and current collections. The international operation also achieved a more balanced inventory mix, better aligned with its sales profile.

With this, we believe the company is now well-positioned to maintain a more controlled approach to inventory management and liquidation. This does not mean that we will no longer face inventory challenges, as they are intrinsic to the business. Fine-tuned inventory control, occasional collection leftovers, natural liquidation processes, and occasional write-offs will remain part of our operations. However, with the provisions made, structural SKU adjustments, improved production planning controls, and stronger alignment with commercial strategies and structured liquidation actions, we expect to be in a better position to avoid the excessive surpluses observed in recent years.

As a result, 2024 was a year in which we were able to rewrite key structural aspects of this chapter, both by optimizing business processes and by correcting our inventory composition.

Message from the management

Below, we can observe the historical inventory composition for the Brazil operation, highlighting the increase in the share of past collections and beyond the core products over time. The subsequent provisions have now brought inventory levels closer to those seen in earlier historical periods, ensuring a more balanced and strategic inventory position.



Chapter 4: Rebalancing International Operations

Our international operation, which for several years made a significant contribution to the company's consolidated results, became loss-making in the past year. This was driven, among other factors, by consecutive declines in volume in the European market, our largest market outside Brazil. This scale compression not only reduced our overall business volume but also had a notable impact on our unit margins in that market. We understand that there is no single cause behind this trend, but rather a combination of factors, including misaligned pricing and underinvestment in marketing, leading to velocity loss, operational inefficiencies and logistical disruptions, impacting our ability to properly supply customers, and distribution losses, which in turn led to further declines in sell-in and sell-out. In other regions, we also faced excess inventory in the supply chain and pricing gaps, where our products were below the levels needed to ensure adequate profitability.

Given this scenario—and knowing that most of these markets are highly seasonal with short sales cycles—we anticipated that this would be a longer-term challenge to fully resolve. However, we also understood the importance of promptly initiating the necessary corrective actions.

In this regard, 2024 was a pivotal year. While there is still much work to be done, we took critical first steps to redirect the business. The first priority was to clearly define our key strategic markets for the team and ensure that our resource allocation was aligned with these priorities, which we successfully implemented. At the same time, it was essential to restore our service level to rebuild credibility with customers in Europe. We made substantial progress on this front, reaching an average OTIF of 55% (vs. 16% in 2023). While this is still below our target, it represents a significant step in the right direction.

Message from the management

In Europe, we also began restructuring and resizing operations, simplifying and centralizing back-office functions, an essential step toward margin recovery. Additionally, it was crucial to restore brand investment to healthier levels, aligning with industry standards. We executed iconic marketing initiatives in the region, strengthening brand positioning and reestablishing Havaianas as an aspirational brand.

Still in Europe, proactive inventory replenishment efforts in 1Q24 helped demonstrate service level improvements following the correction of previous logistical issues. We restructured our commercial team, bringing in professionals with sector expertise and in-depth market knowledge to reopen doors and regain customer presence. In 4Q24, a seasonally weaker period in the region, volume reached **1.0 million pairs**, growing **9.7%** YoY, driven by strong performance in MEA. Ongoing efforts to restore profitability and scale remain focused on rebuilding our customer base and expanding Havaianas' presence across key strategic channels. Although we are still far from the operational scale we previously had in the region, the pre-sales performance in 2024 provides encouraging signs that we have begun to rewrite this chapter.

In distributor-led markets, inventory right-sizing actions had a rapid impact, leading to a resumption of sell-in growth. The standardization of commercial policies and pricing has already begun to show positive results since 3Q24, with price corrections in some geographies. This realignment, anchored in price adjustments and new commercial terms and conditions, has impacted volumes in certain regions but remains aligned with our strategy to prioritize operational profitability. Sales volume reached **1.8 million pairs**, declining 22.7% YoY, primarily due to price adjustments in Latin American markets.

In the United States, we recorded a **29.0%** increase in sales volume compared to 4Q23, which, while positive, is still insufficient to fully absorb regional expenses. We remain focused on exploring alternative business models that will allow us not only to balance costs but also build a long-term growth strategy in the US market.

Consolidated **Gross Margin** in international operations reached 0.5%, or **45.1%** when excluding the impact of inventory write-offs.

Chapter 5: Marketing Strategy and Brand strengthening

Another fundamental chapter in our journey was ensuring that we returned to appropriate levels of marketing investment, particularly those directed at the Havaianas brand. In 2024, our total marketing investment reached **R\$389 million**, marking a significant recovery compared to 2023. In 4Q24, our marketing spending also returned to normalized levels, with Havaianas gaining visibility once again through a well-structured planning approach. During the quarter, we invested R\$72.4 million, reflecting a 13.0% increase vs. 4Q23, or 6.5% of net revenue, the same level recorded in the same period last year. We will continue to invest in our brand with enthusiasm and discipline, always seeking optimization opportunities, ensuring that geographical allocations align with our strategy, balancing investment levels with topline performance, but above all, remaining fully committed to making brand equity a central part of our long-term value creation.

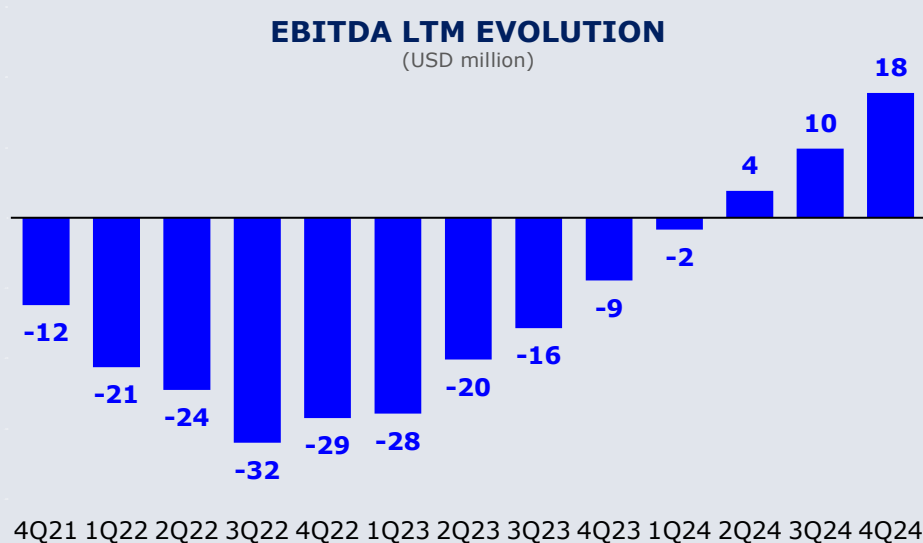
In 2024, marketing played a central role in supporting our commercial operations, driving greater consumer engagement and strengthening the Havaianas brand. This year, Havaianas was recognized as one of Brazil's most beloved brands, according to the "Brands That Conquered Brazil" ranking by Ecglobal. This recognition not only reinforces our deep connection with consumers but also validates the strategic investments made to elevate Havaianas' brand image.

Message from the management

In addition to the portfolio optimization efforts already mentioned, including the reduction in the number of SKUs, we launched a new line of men's flip-flops, featuring different price ranges and shapes, a portfolio where we see significant opportunities for Havaianas. This launch addresses a gap in our product lineup and is expected to be a key driver of greater competitiveness, not only in the grocery channel but also in specialized retail.

Chapter 6: Rothy's

Finally, we believe it is important to highlight that in 2024, we maintained a strong focus on our investment in Rothy's, prioritizing topline growth recovery and the efficiency gains necessary to bring its results back into positive territory. For the full year, Rothy's generated revenue of **\$211 million**, reflecting a **16.8%** increase, while in 4Q24, revenue reached **\$78.1 million**, a **20.1%** growth compared to the same period last year, driven by a well-executed product and channel strategy. Manufacturing efficiency, along with freight and distribution cost optimization, have been key factors in Gross Margin expansion, which closed the quarter at 66.7%, representing a +7.3 p.p. increase compared to 4Q23. Most importantly, 2024 marked the turning point in Rothy's profitability, as the company successfully moved into positive territory, closing 4Q24 with an LTM EBITDA of **\$17.7 million**. We believe this was a key milestone in reshaping Rothy's financial trajectory.



Chapter 7: What else is there to write ahead?

There is still much ahead, and we are fully aware of the challenges that lie before us. We know that what we have already rewritten will still require ongoing attention and effort. We also recognize that there is still much to write, improve, and learn. We will move forward with financial discipline, pursuing efficiency, closely managing our inventory, strengthening our presence and profitability in Brazil, rebuilding scale and efficiency in Europe, seeking solutions for the U.S. operation, increasing focus on priority distributor markets, preserving profitability in less strategic markets, investing in our brand, and ensuring our portfolio companies remain focused on the right priorities.

In 2024, we achieved an **Adjusted EBITDA of R\$353 million**, with a margin of **8.6%**. Excluding inventory write-offs, EBITDA reached **R\$575 million**, with a **14.0%** margin. In 4Q24, the consolidated Havaianas' operation recorded Adjusted EBITDA of **R\$30.1 million**, or **R\$194.4 million**, with an adjusted margin of **17.8%**, excluding the effects of write-offs. We have made progress. We have improved across many areas, but we believe we are still far from our full potential. What we have already achieved excites us. What we have yet to accomplish motivates us. The pages ahead inspire us as much —if not more— than those we are gradually leaving behind.

Havaianas Performance

Brazil volume
62 million of pairs vs.
59 million in 4Q23



International Volume
3 million vs.
3 million in 4Q23

Brazil Net Sales
R\$ 980 million vs.
R\$ 895 million no 4Q23



International Net Sales
R\$ 127 million vs.
R\$ 97 million no 4Q23

Brazil Gross Margin ex. write-off
47.8% vs. 46.7% no 4Q23



International Gross Margin ex. write-off
45.1% vs. 26.6% no 4Q23

EBITDA ex. write-off
R\$ 194 million vs.
R\$ 136 million no 4Q23

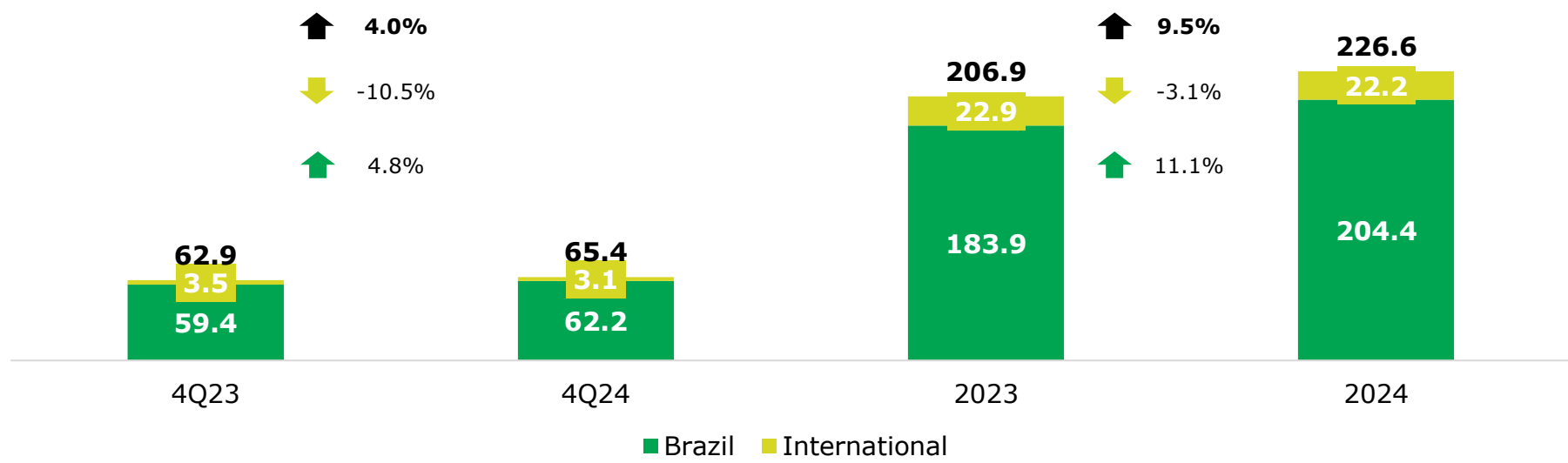


EBITDA Margin ex. write-off
17.6% vs.
13.8% no 4Q23

Operational and Financial Indicators

(million pairs)	4Q24	4Q23	4Q24 vs. 4Q23	2024	2023	2024 vs. 2023
Volume	65.4	62.9	+4.0%	226.6	206.9	+9.5%
Brazil	62.2	59.4	+4.8%	204.4	183.9	+11.1%
International	3.1	3.5	-10.4%	22.2	22.9	-3.1%
(R\$ million R\$ / pair)	4Q24	4Q23	4Q24 vs. 4Q23	2024	2023	2024 vs. 2023
Net Sales	1,106.5	991.8	+11.6%	4,061.2	3,689.9	+10.1%
Brazil	979.7	895.2	+9.4%	3,106.5	2,716.4	+14.4%
International	126.8	96.6	+31.3%	954.6	973.6	-1.9%
Gross Profit	361.2	353.7	+2.1%	1,741.5	1,473.7	+18.2%
Gross Margin (%)	32.6%	35.7%	-3.0pp	42.9%	39.9%	+2.9pp
Brazil	360.5	341.0	+5.7%	1,242.8	956.1	+30.0%
Gross Margin (%)	36.8%	38.1%	-1.3pp	40.0%	35.2%	+4.8pp
International	0.7	12.7	-94.7%	498.7	517.6	-3.6%
Gross Margin (%)	0.5%	13.2%	-12.7pp	52.2%	53.2%	-0.9pp
Inventories write-off	164.3	76.8	+113.8%	222.7	134.5	+65.6%
Brazil	107.8	63.9	+68.8%	166.2	113.8	+46.0%
International	56.5	13.0	+335.4%	56.5	20.7	+173.2%
Gross Profit Adjusted by write-off	525.5	430.6	+22.0%	1,964.2	1,608.1	+22.1%
Adjusted Gross Margin (%)	47.5%	43.4%	+4.1pp	48.4%	43.6%	+4.8pp
Brazil	468.3	417.8	+12.1%	1,408.9	1,069.9	+31.7%
Adjusted Gross Margin (%)	47.8%	46.7%	+1.1pp	45.4%	39.4%	+6.0pp
International	57.2	25.7	+122.4%	555.3	538.3	+3.2%
Adjusted Gross Margin (%)	45.1%	26.6%	+18.5pp	58.2%	55.3%	+2.9pp
EBITDA (Incl. IFRS16)	30.1	59.5	-49.4%	342.1	198.2	+72.6%
EBITDA Margin (%)	3.1%	6.7%	-3.6pp	11.0%	7.3%	+3.7pp
Brazil	148.8	159.9	-6.9%	497.8	306.6	+62.4%
EBITDA Margin (%)	15.2%	17.9%	-2.7pp	16.0%	11.3%	+4.7pp
International	(118.7)	(100.4)	+18.3%	(155.7)	(108.4)	+43.6%
EBITDA Margin (%)	-93.6%	-103.9%	+10.3pp	-16.3%	-11.1%	-5.2pp
Adjusted EBITDA by write-off (Incl. IFRS16)	194.4	136.4	+42.6%	564.8	332.6	+69.8%
Adjusted EBITDA Margin (%)	17.6%	13.8%	+3.8pp	13.9%	9.0%	+4.9pp
Brazil	256.6	223.8	+14.7%	663.9	420.4	+57.9%
Adjusted EBITDA Margin (%)	26.2%	25.0%	+1.2pp	21.4%	15.5%	+5.9pp
International	(62.2)	(87.4)	-28.9%	(99.1)	(87.7)	+13.0%
Adjusted EBITDA Margin (%)	-49.0%	-90.5%	+41.5pp	-10.4%	-9.0%	-1.4pp

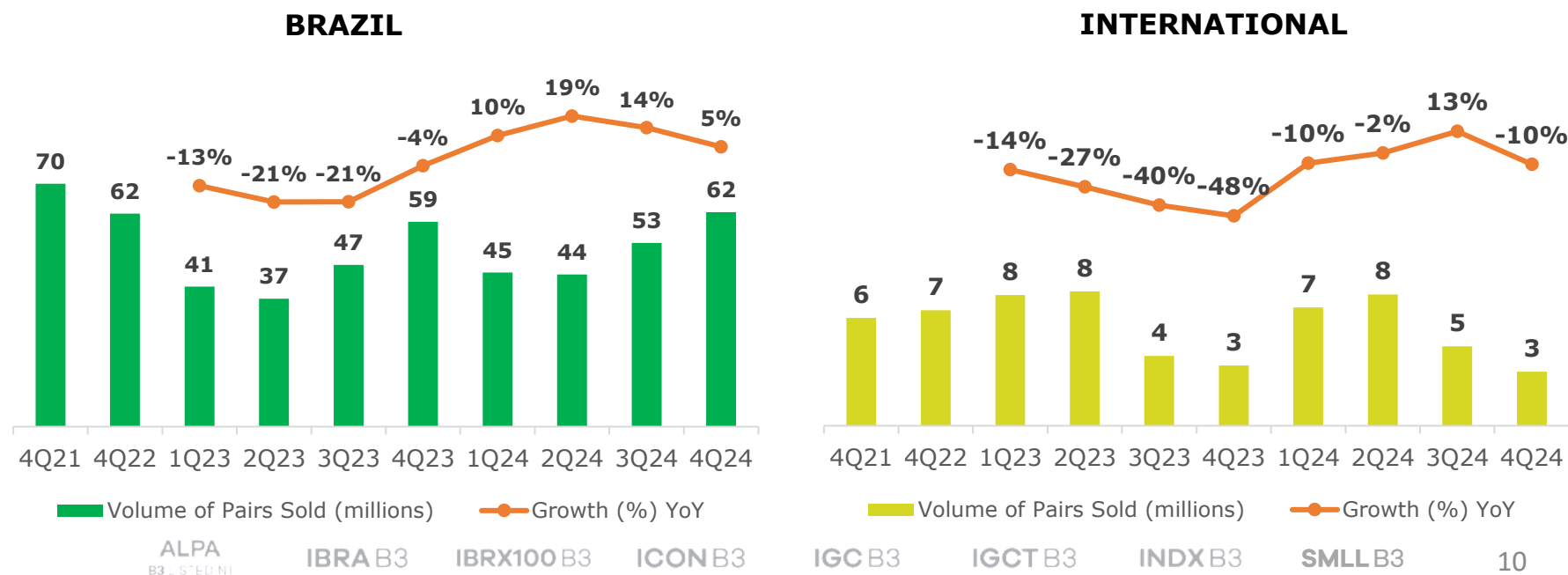
Volume (million pairs)



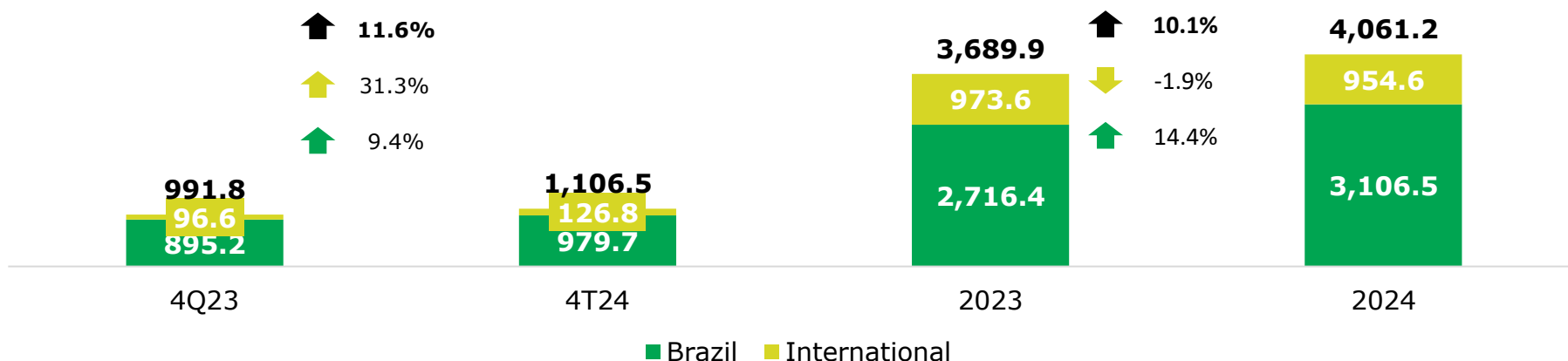
Havaianas Brazil: Company sold 62.2 million pairs in 4Q24 and 204.4 million pairs in 2024, representing a +4.8% and +11.1% increase, respectively, compared to the same periods in 2023. In Brazil, sales volume already reflects a more stable operational environment, supported by improved On-Time In-Full (OTIF) delivery accuracy, which remains consolidated at close to 70%, enhancements in our S&OP process, and greater manufacturing and logistics efficiency. Additionally, point-of-sale execution continues to improve, with more brand promoters and closer engagement with customers, ensuring a strong and connected presence tailored to each channel's needs. It is also worth noting that the quarter's volume growth reflects a more normalized comparison base, following inventory right-sizing efforts in the first half of the year. Sell-out remained stable compared to the same period last year, partially offsetting the decline reported in 3Q24. By year-end, the sell-in and sell-out realignment strategy was successfully executed, ensuring that remaining inventory levels across the chain are aligned with healthy benchmarks heading into the beginning of the year, which is still a seasonally period in Brazil.

Havaianas International: In international operations, 3.1 million pairs were sold in the quarter and 22.2 million pairs for the full year. The decline of 10.5% in 4Q24 and 3.1% for the year is directly related to adjustments in commercial policies, primarily in Latin American markets. The performance of international operations varied across regions, with distinct results in each geography. EMEA reported a 9.7% increase in sales volume, driven by strong performance in MEA countries. The US operation posted a 29.0% increase in quarterly sales volume, fueled by higher sales in digital and off-price channels. Finally, the standardization of commercial guidelines for Distributor Markets, APAC, and LATAM resulted in a 22.7% decline in sales volume compared to 4Q23 —an outcome aligned with the strategic focus on profitability.

Volume of pairs sold Millions of pairs / YoY Growth (%)



Net Sales (R\$ million)



(R\$ million R\$ / pair)	4Q24	4Q23	4Q24 vs. 4Q23	2024	2023	2024 vs. 2023
Net Sales	1,106.5	991.8	+11.6%	4,061.2	3,689.9	+10.1%
Brazil	979.7	895.2	+9.4%	3,106.5	2,716.4	+14.4%
International	126.8	96.6	+31.3%	954.6	973.6	-1.9%
EMEA	49.0	31.9	+53.7%	587.5	632.0	-7.0%
NA&C	24.5	18.7	+31.3%	148.7	134.8	+10.3%
Distributors	53.3	46.0	+15.8%	218.3	206.7	+5.6%
Net Sales / pair	16.93	15.78	+7.3%	17.93	17.84	+0.5%
Brazil	15.75	15.08	+4.4%	15.20	14.77	+2.9%
International	40.53	27.66	+46.6%	42.99	42.47	+1.2%

Net Sales (in constant currency)

(R\$ million R\$ / pair)	4Q24	4Q23	4Q24 vs. 4Q23	2024	2023	2024 vs. 2023
Net Sales	1,106.5	1,009.7	+9.6%	3,751.5	3,846.1	-2.5%
Brazil	979.7	895.2	+9.4%	2,796.8	2,716.4	+3.0%
International	126.8	114.5	+10.8%	954.6	1,129.7	-15.5%
EMEA	49.0	37.4	+30.9%	587.5	727.0	-19.2%
NA&C	24.5	22.1	+10.9%	148.7	157.5	-5.6%
Distributors	53.3	54.9	-3.0%	218.3	245.2	-11.0%
Net Sales / pair	16.93	16.06	+5.4%	17.85	18.59	-4.0%
Brazil	15.75	15.08	+4.4%	14.88	14.77	+0.7%
International	40.53	32.78	+23.6%	42.99	49.28	-12.8%

Note: For comparison purposes, the constant currency (CC) criterion in Brazilian Reais (BRL) is used. The values are converted to Reais considering the average exchange rate for the period in the current year. For 4Q24 and 4Q23, values in USD were converted at R\$ 5.85, and in EUR at R\$ 6.26. For the years 2024 and 2023, values in USD were converted at R\$ 5.34, and in EUR at R\$ 5.67.

Net revenue reached R\$1.1 billion in the quarter and R\$4.1 billion in 2024, representing growth of 11.6% (+9.6% in constant currency) and 10.1% (-2.5% in constant currency) compared to the same periods in the previous year.

Havaianas Brazil: The Brazilian operation recorded 9.4% net revenue growth, driven by a 4.8% increase in sales volume and a 4.4% rise in average price per pair. For the full year, net revenue grew 14.4%, reaching R\$3.1 billion. This revenue growth reflects the recovery in sales volume, combined with a more tailored portfolio strategy across channels.

Havaianas International: Consolidated net revenue from international operations grew 10.8% in constant currency (CC) YoY in the quarter. Among the regions, EMEA led the growth with a +30.9% increase (CC YoY), followed by the US, which grew +10.9% (CC YoY), while Distributor Markets declined by -3.0% (CC YoY) due to lower sales volume in the quarter. The standardization of commercial policies in distributor-led markets was a key factor behind this performance. While sales volume declined in this business unit, average revenue per pair increased by 23.6% in CC YoY, balancing the overall revenue dynamics.

COGS (in R\$ million)

(R\$ million)	4Q24	4Q23	4Q24 vs. 4Q23	2024	2023	2024 vs. 2023
Cost of sales	745.4	638.1	+16.8%	2,319.6	2,216.2	+4.7%
Brazil	619.2	554.2	+11.7%	1,863.8	1,760.3	+5.9%
International	126.1	83.8	+50.4%	455.9	456.0	-0.0%
(-) Inventories write-offs	164.3	76.8	+113.8%	222.7	134.5	+65.6%
Brazil	107.8	63.9	+68.8%	166.2	113.8	+46.0%
International	56.5	13.0	+335.4%	56.5	20.7	+173.2%
Cost of sales adjusted by write-off	581.0	561.2	+3.5%	2,097.0	2,081.8	+0.7%
Brazil	511.4	490.4	+4.3%	1,697.6	1,646.5	+3.1%
International	69.6	70.9	-1.8%	399.3	435.3	-8.3%

COGS totaled R\$745.4 million in the quarter and R\$2.3 billion in 2024, representing increases of 16.8% and 4.7%, respectively, compared to the previous year. Since 2023, the company has been quarterly provisioning for inventory write-offs of raw materials and finished goods with no expected sales. These write-offs resulted in non-recurring impacts on COGS of R\$164.3 million in the quarter and R\$222.7 million in 2024. Excluding these effects, the cost per pair would have been reduced by R\$0.10 for the quarter and R\$0.90 for the full year. Additionally, manufacturing labor costs per pair have continued to decline, reinforcing the company's commitment to efficiency gains in production.

Gross Profit (in R\$ million)

(R\$ million R\$ / pair)	4Q24	4Q23	4Q24 vs. 4Q23	2024	2023	2024 vs. 2023
Gross Profit	361.2	353.7	+2.1%	1,741.5	1,473.7	+18.2%
<i>Gross Margin (%)</i>	32.6%	35.7%	-3.0pp	42.9%	39.9%	+2.9pp
Brazil	360.5	341.0	+5.7%	1,242.8	956.1	+30.0%
<i>Gross Margin (%)</i>	36.8%	38.1%	-1.3pp	40.0%	35.2%	+4.8pp
International	0.7	12.7	-94.7%	498.7	517.6	-3.6%
<i>Gross Margin (%)</i>	0.5%	13.2%	-12.7pp	52.2%	53.2%	-0.9pp
Gross Profit Adjusted by write-off	525.5	430.6	+22.0%	1,964.2	1,608.1	+22.1%
<i>Adjusted Gross Margin (%)</i>	47.5%	43.4%	+4.1pp	48.4%	43.6%	+4.8pp
Brazil	468.3	417.8	+12.1%	1,408.9	1,069.9	+31.7%
<i>Adjusted Gross Margin (%)</i>	47.8%	46.7%	+1.1pp	45.4%	39.4%	+6.0pp
International	57.2	25.7	+122.4%	555.3	538.3	+3.2%
<i>Adjusted Gross Margin (%)</i>	45.1%	26.6%	+18.5pp	58.2%	55.3%	+2.9pp
Gross Profit / pair	5.53	5.63	-1.8%	7.69	7.12	+7.9%
Brazil	5.79	5.74	+0.9%	6.08	5.20	+17.0%
International	0.22	3.65	-94.0%	22.46	22.58	-0.5%
Adjusted Gross Profit / pair	8.04	6.85	+17.4%	8.67	7.77	+11.5%
Brazil	7.53	7.04	+6.9%	6.89	5.82	+18.5%
International	18.29	7.37	+148.3%	25.01	23.48	+6.5%

Gross Profit (in constant currency)

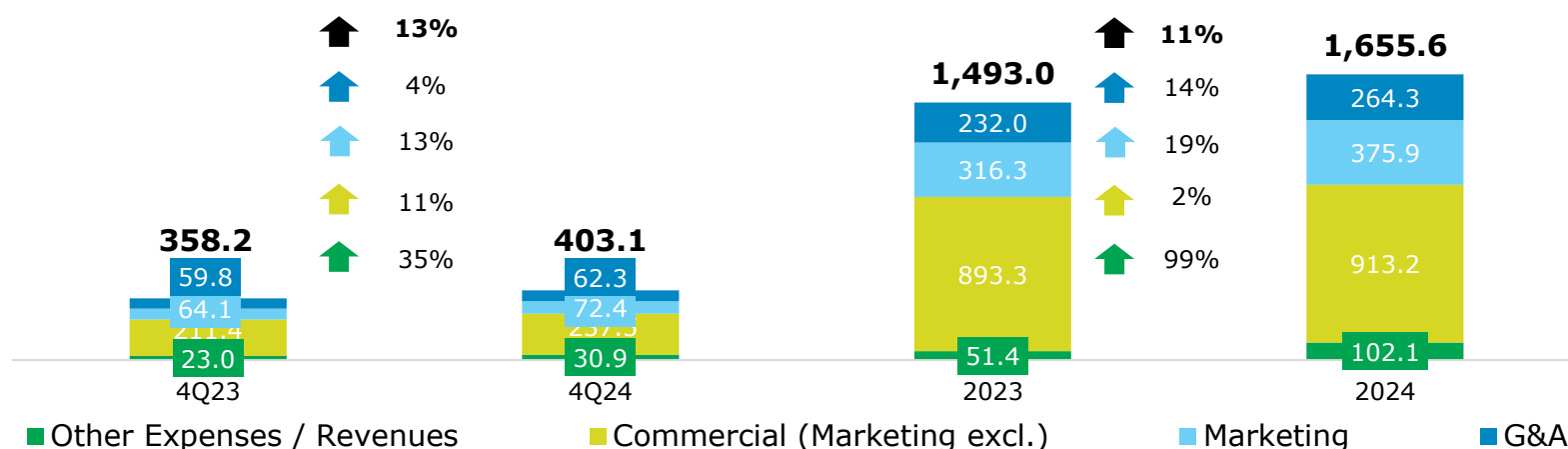
(R\$ million R\$ / pair)	4Q24	4Q23	4Q24 vs. 4Q23	2024	2023	2024 vs. 2023
Gross Profit	361.2	356.5	+1.3%	1,741.5	1,555.3	+12.0%
Gross Margin (%)	32.6%	35.3%	-2.7pp	42.9%	40.4%	+2.4pp
Brazil	360.5	341.0	+5.7%	1,242.8	956.1	+30.0%
Gross Margin (%)	36.8%	38.1%	-1.3pp	40.0%	35.2%	+4.8pp
International	0.7	15.5	-95.6%	498.7	599.2	-16.8%
Gross Margin (%)	0.5%	13.5%	-13.0pp	52.2%	53.0%	-0.8pp
Gross Profit Adjusted by write-off	525.5	433.3	+21.3%	1,964.2	1,689.8	+16.2%
Adjusted Gross Margin (%)	47.5%	42.9%	+4.6pp	48.4%	43.9%	+4.4pp
Brazil	468.3	417.8	+12.1%	1,408.9	1,069.9	+31.7%
Adjusted Gross Margin (%)	47.8%	46.7%	+1.1pp	45.4%	39.4%	+6.0pp
International	57.2	28.5	+100.9%	555.3	619.9	-10.4%
Adjusted Gross Margin (%)	45.1%	24.9%	+20.2pp	58.2%	54.9%	+3.3pp
Gross Profit / pair	5.53	5.67	-2.5%	7.69	7.52	+2.2%
Brazil	5.79	5.74	+0.9%	6.08	5.20	+17.0%
International	0.22	4.44	-95.1%	22.46	26.14	-14.1%
Adjusted Gross Profit / pair	8.04	6.89	+16.7%	8.67	8.17	+6.1%
Brazil	7.53	7.04	+6.9%	6.89	5.82	+18.5%
International	18.29	8.15	+124.3%	25.01	27.04	-7.5%

Havaianas reported a Gross Profit of R\$361.2 million in the quarter, a 2.1% YoY increase (+1.3% in constant currency), and R\$1.7 billion in 2024, reflecting an 18.2% YoY growth (+12.0% in constant currency). Excluding the impact of inventory write off provisions mentioned above, Gross Profit would have grown by +22.0% in the quarter and +22.1% over the 12-month period.

Havaianas Brazil: Adjusted Gross Profit, excluding the impact of inventory write-off provisions, totaled R\$468.3 million, with a Gross Margin of 47.8%, representing a 12.1% increase and a +1.1 p.p. expansion in the quarter. For 2024, Adjusted Gross Profit reached R\$1.4 billion, reflecting a 31.7% increase, with a Gross Margin of 45.4%, up +6.0 p.p. vs. 2023.

Havaianas International: The Gross Profit also reflected the effects of inventory impairment provisions for the quarter. Excluding this effect, the international segment shows a growth of 100.9% (CC), reaching a Gross Profit of R\$57.2 million, with a 20.2 p.p. expansion in Gross Margin compared to 4Q23. For the year, the adjusted Gross Profit was R\$555.3 million (CC), excluding the provision effects, showing a decrease of -10.4% and a 3.3 p.p. expansion in Gross Margin.

SG&A (in R\$ million)



Havaianas' SG&A expenses increased by 13% in the quarter and 11% in 2024, representing a nominal increase of R\$44.9 million and R\$162.6 million, respectively. The majority of this increase is linked to higher sales volume and increased marketing investments. Additionally, in 2024, the company resumed several activities that were either frozen or non-existent in 2023, such as bonus provisioning, travel, and commercial conventions.

Furthermore, expenses within the Zero-Based Budget (ZBB) fixed cost packages continue to show consistent savings, with a -8% reduction compared to 1Q23, despite the impact of seasonality and foreign exchange effects compared to last quarter (3Q24).

EBITDA (in R\$ million)

(R\$ million R\$ / pair)	4Q24	4Q23	4Q24 vs. 4Q23	2024	2023	2024 vs. 2023
EBITDA (Incl. IFRS16)	30.1	59.5	-49.4%	342.1	198.2	+72.6%
EBITDA Margin (%)	3.1%	6.7%	-3.6pp	11.0%	7.3%	+3.7pp
Brazil	148.8	159.9	-6.9%	497.8	306.6	+62.4%
EBITDA Margin (%)	15.2%	17.9%	-2.7pp	16.0%	11.3%	+4.7pp
International	(118.7)	(100.4)	+18.3%	(155.7)	(108.4)	+43.6%
EBITDA Margin (%)	-93.6%	-103.9%	+10.3pp	-16.3%	-11.1%	-5.2pp
Adjusted EBITDA by write-off (Incl. IFRS16)	194.4	136.4	+42.6%	564.8	332.6	+69.8%
Adjusted EBITDA Margin (%)	17.6%	13.8%	+3.8pp	13.9%	9.0%	+4.9pp
Brazil	256.6	223.8	+14.7%	663.9	420.4	+57.9%
Adjusted EBITDA Margin (%)	26.2%	25.0%	+1.2pp	21.4%	15.5%	+5.9pp
International	(62.2)	(87.4)	-28.9%	(99.1)	(87.7)	+13.0%
Adjusted EBITDA Margin (%)	-49.0%	-90.5%	+41.5pp	-10.4%	-9.0%	-1.4pp
EBITDA (Incl. IFRS16) / pair	0.46	0.95	-51.4%	1.51	0.96	+57.6%
Brazil	2.39	2.69	-11.2%	2.44	1.67	+46.1%
International	(37.94)	(28.74)	+32.0%	(7.01)	(4.73)	+48.3%
Adjusted EBITDA (Incl. IFRS16) / pair	2.98	2.17	+37.1%	2.49	1.61	+55.0%
Brazil	4.12	3.77	+9.4%	3.25	2.29	+42.2%
International	(19.87)	(25.03)	-20.6%	(4.46)	(3.83)	+16.7%

EBITDA (in constant currency)

(R\$ million R\$ / pair)	4Q24	4Q23	4Q24 vs. 4Q23	2024	2023	2024 vs. 2023
EBITDA (Incl. IFRS16)	30.1	7.6	+296.5%	342.1	179.6	+90.5%
EBITDA Margin (%)	3.1%	0.8%	+2.2pp	11.0%	6.6%	+4.4pp
Brazil	148.8	159.9	-6.9%	497.8	306.6	+62.4%
EBITDA Margin (%)	15.2%	17.9%	-2.7pp	16.0%	11.3%	+4.7pp
International	(118.7)	(152.3)	-22.1%	(155.7)	(127.0)	+22.6%
EBITDA Margin (%)	-93.6%	-133.1%	+39.4pp	-16.3%	-11.2%	-5.1pp
Adjusted EBITDA by write-off (Incl. IFRS16)	194.4	84.4	+130.3%	564.8	314.1	+79.8%
Adjusted EBITDA Margin (%)	17.6%	8.4%	+9.2pp	13.9%	8.2%	+5.7pp
Brazil	256.6	223.8	+14.7%	663.9	420.4	+57.9%
Adjusted EBITDA Margin (%)	26.2%	25.0%	+1.2pp	21.4%	15.5%	+5.9pp
International	(62.2)	(139.3)	-55.4%	(99.1)	(106.3)	-6.7%
Adjusted EBITDA Margin (%)	-49.0%	-121.7%	+72.7pp	-10.4%	-9.4%	-1.0pp
EBITDA (Incl. IFRS16) / pair	0.46	0.12	+281.4%	1.51	0.87	+73.9%
Brazil	2.39	2.69	-11.2%	2.44	1.67	+46.1%
International	(37.94)	(43.62)	-13.0%	(7.01)	(5.54)	+26.6%
Adjusted EBITDA (Incl. IFRS16) / pair	2.98	1.34	+121.5%	2.49	1.52	+64.2%
Brazil	4.12	3.77	+9.4%	3.25	2.29	+42.2%
International	(19.87)	(39.90)	-50.2%	(4.46)	(4.64)	-3.7%

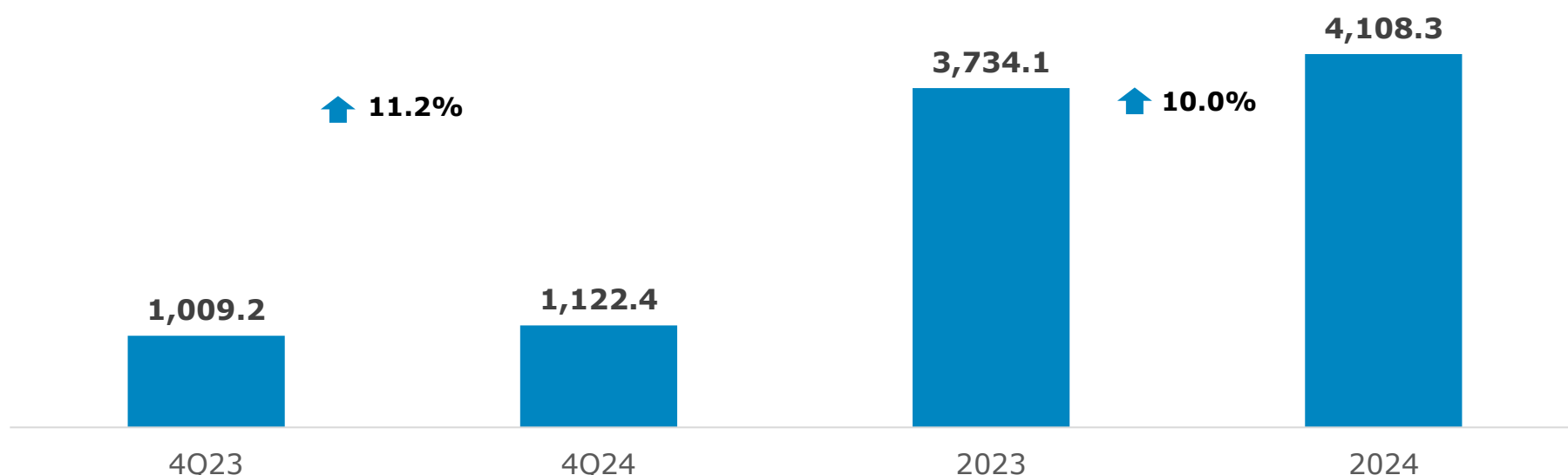
Havaianas Brazil: Brazil's EBITDA reached R\$148.8 million in the quarter and R\$497.8 million for the full year. Excluding the impact of inventory write-off provisions, EBITDA totaled R\$256.6 million in the quarter and R\$663.3 million in 2024, with an EBITDA margin of 26.2%, reflecting a +1.2 p.p. expansion YoY in the quarter, and 21.4%, with a +5.9 p.p. expansion YoY for the full year.

Havaianas International: In international operations, adjusted EBITDA for the quarter was -R\$118.7 million, with an EBITDA margin improvement of +10.7 p.p. (+39.4 p.p. in constant currency). Excluding the impact of inventory write-off provisions, EBITDA for international operations would have been -R\$62.2 million, with an EBITDA margin of -49%.

Havaianas' adjusted EBITDA, excluding inventory write-off provisions, reached R\$194.4 million in the quarter and R\$564.8 million in 2024, representing a 42.6% YoY and 69.8% YoY increase, respectively. This resulted in an EBITDA margin expansion of +3.8 p.p. in the quarter and +4.9 p.p. for the full year.

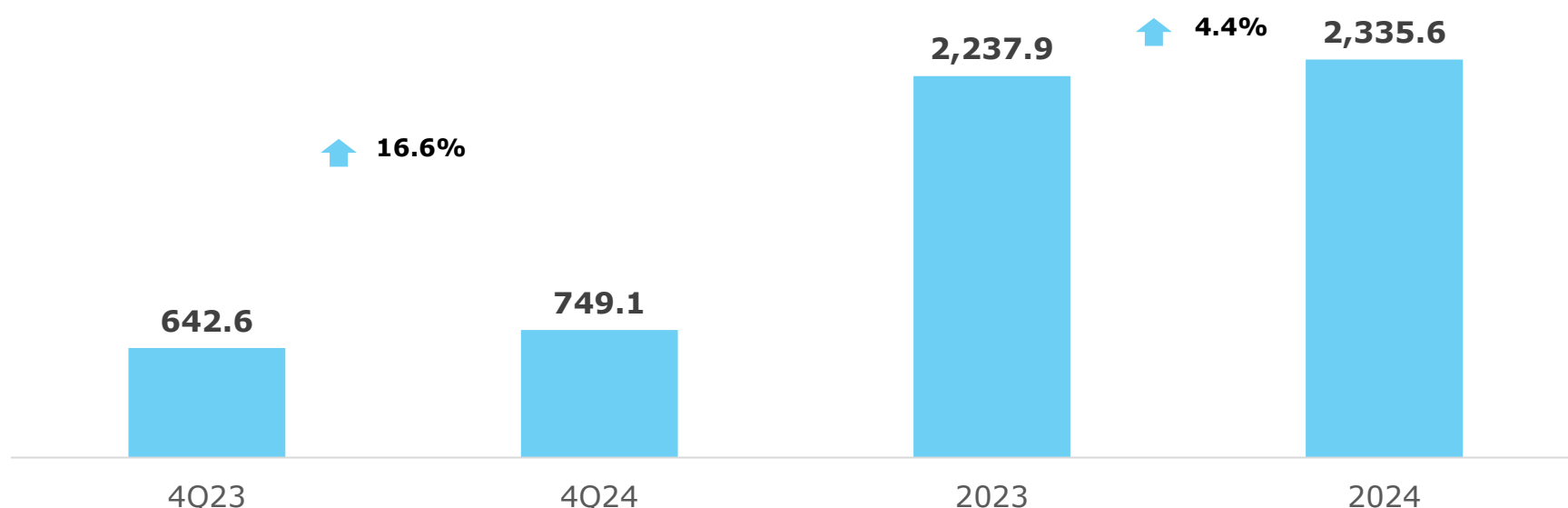
Consolidated Financial Performance

Net Sales (in R\$ million)



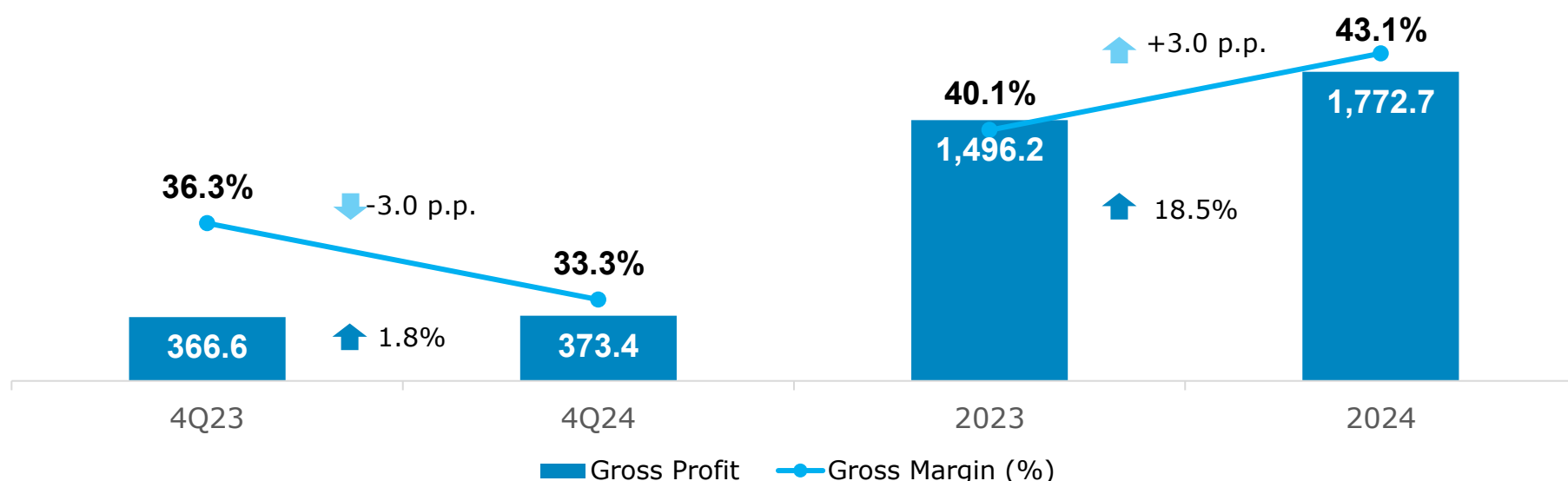
Alpargatas' net revenue reached R\$1.1 billion in the quarter and R\$4.1 billion in 2024, representing a +11.2% and +10.0% YoY increase, respectively. This growth was driven by improvements in Havaianas' consolidated commercial operations, along with the normalization of sales volume throughout the year.

COGS (in R\$ million)



COGS increased by 16.6% YoY in the quarter and 4.4% in 2024, impacted by non-recurring effects from inventory write-offs throughout the year. Excluding these effects, quarterly COGS would have been R\$584.7 million, reflecting a 3.4% YoY increase. For the full year, COGS would have totaled R\$2.1 billion, remaining in line with 2023, but with nearly 20 million additional pairs sold.

Gross profit (in R\$ million) and gross margin (in %)



Gross Profit grew 1.8% in the quarter and 18.5% in 2024. It is important to highlight that these results were impacted by inventory write-off provisions. Excluding these effects, Gross Profit would have increased by 21.3% in the quarter and 22.4% for the full year. Adjusted Gross Margin would have reached 48.6% in the quarter, expanding +3.9 p.p., and 49.1% for the year, with a +4.9 p.p. expansion in 2024. These results reflect the recovery in sales volume as well as commercial and operational improvements.

Expenses (in R\$ million)

(R\$ million)	4Q24	4Q23	4Q24 vs. 4Q23	2024	2023	2024 vs. 2023
Operating Expenses	(444.7)	(1,622.4)	-72.6%	(1,742.8)	(3,063.2)	-43.1%
Sales	(331.0)	(278.9)	+18.7%	(1,321.1)	(1,218.9)	+8.4%
General and administrative	(62.4)	(59.8)	+4.5%	(263.8)	(232.3)	+13.6%
Other operating income (expenses). net	(51.3)	(1,283.7)	-96.0%	(157.9)	(1,612.0)	-90.2%
Extraordinary Items	37.8	1,261.7	-97.0%	72.7	1,570.5	-95.4%
M&A expenses	0.4	0.6	-20.7%	1.6	2.5	-34.8%
Simplification expenses	17.8	2.1	+744.4%	40.6	30.8	+31.7%
Provision for loss - A.S.A.I.C.	-	-	-	-	268.7	-
Assets impairment - Rothy's	-	1,101.4	-	-	1,101.4	-
Assets impairment - Ioasys	-	111.6	-	-	111.6	-
Other expenses / revenues	19.6	46.1	-57.5%	30.6	55.5	-45.0%
Operating Expenses excluding Extraordinary Items	(406.9)	(360.7)	+12.8%	(1,670.0)	(1,492.7)	+11.9%
Operating Expenses excluding Extraordinary Items (% NS)	36.3%	35.7%	+0.5pp	40.1%	40.0%	+0.2pp

Operating expenses totaled R\$447.4 million in the quarter, representing a 72.6% decline compared to 4Q23. For the full year, operating expenses decreased by 43.1%, reaching R\$1.7 billion, primarily driven by a reduction in other operating expenses. All other expense categories increased YoY in both periods, in line with the company's strategy of higher marketing investments and the normalization of operations, including the resumption of previously frozen or non-existent expenses.

Extraordinary expenses totaled R\$37.8 million in the quarter, of which R\$17.8 million were related to the operational simplification process. In 2024, extraordinary expenses amounted to R\$72.7 million, with R\$40.6 million allocated to simplification efforts.

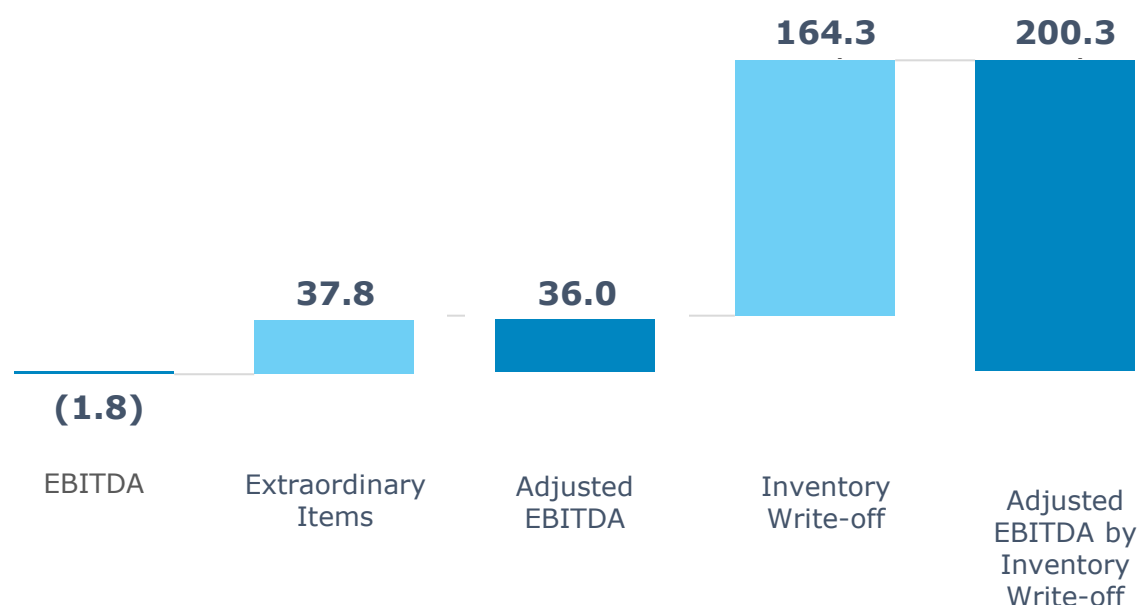
The company reiterates its commitment to strict governance and cost control across all recurring operating expenses. The ZBB cost packages remain consistently below 1Q23 expense levels (-8.0% vs. 1Q23) and would show even greater improvement compared to the previous quarter when excluding foreign exchange effects (-12.0% vs. 1Q23).

EBITDA and Adjusted EBITDA (in R\$ million)

(R\$ million)	4Q24	4Q23	4Q24 vs. 4Q23	2024	2023	2024 vs. 2023
(=) Gross Profit	373.4	366.6	+1.8%	1,772.7	1,496.2	+18.5%
Gross Margin (%)	33.3%	36.3%	-3.1pp	43.1%	40.1%	+3.1pp
(-) Operating Expenses	(444.7)	(1,622.4)	-72.6%	(1,742.8)	(3,063.2)	-43.1%
(+) D&A	69.5	61.5	+13.2%	249.8	211.2	+18.3%
(=) EBITDA	(1.8)	(1,194.4)	-99.8%	279.8	(1,355.7)	-
EBITDA Margin (%)	-0.2%	-118.4%	+118.2pp	6.8%	-36.3%	+43.1pp
(+) Inventories Write-off	164.3	76.8	+113.8%	222.7	134.5	+65.6%
(+) Extraordinary Items	37.8	1,261.7	-97.0%	72.7	1,570.5	-95.4%
(=) Adjusted EBITDA by Write-off	200.3	144.2	+38.9%	575.2	349.3	+64.7%
Adjusted EBITDA Margin (%)	17.8%	14.3%	+3.6pp	14.0%	9.4%	+4.6pp

Alpargatas reported a 38.9% increase in adjusted EBITDA, excluding inventory write-offs for the quarter. The year 2024 shows a 64.7% year-over-year growth, reaching R\$ 575.2 million.

It is important to emphasize that this result takes into account the increase in investments in marketing and the replenishment of bonus provisions.



EBITDA Reconciliation (in R\$ million)

According to CVM N° 156

(R\$ million)	4Q24	4Q23	4Q24 vs. 4Q23	2024	2023	2024 vs. 2023
(=) Net income	2.1	(1,606.2)	-	107.4	(1,867.5)	-
(-) Income Tax / Social Contribution	(27.3)	(41.4)	-34.0%	(43.9)	(217.4)	-79.8%
(+) Fincial result	(19.1)	27.3	-	(12.3)	95.9	-
(+) D&A	69.5	61.5	+13.2%	249.8	211.2	+18.3%
(+) Equity income	(27.0)	364.4	-	(21.3)	422.0	-
(=) EBITDA	(1.8)	(1,194.4)	-99.8%	279.8	(1,355.7)	-
(+) Extraordinary Items	37.8	1,261.7	-97.0%	72.7	1,570.5	-95.4%
(=) Adjusted EBITDA	36.0	67.3	-46.5%	352.5	214.8	+64.1%
Adjusted EBITDA Margin (%)	3.2%	6.7%	-3.5pp	8.6%	5.8%	+2.8pp

Net income (in R\$ million)

Consolidated Net Income for the quarter was R\$2.1 million, while full-year 2024 reached R\$107.4 million. Excluding the impact of extraordinary items, net of income tax, adjusted net income would have been R\$28.7 million in the quarter and R\$157.9 million for the year.

The net financial result was R\$19.1 million in the quarter and R\$12.3 million for the full year, marking a significant reversal from the negative results of R\$27.3 million in 4Q23 and R\$95.9 million in 2023. This improvement reflects the recovery of the company's net cash position.

The Equity Income result reversed the losses recorded in 2023, reaching R\$27.0 million in the quarter and R\$21.3 million for 2024, driven by:

- recognition of 49.2% of Rothy's results in the quarter, with a profit of R\$31.6 million in 4Q24 and R\$37.6 million for the full year.
- Impact of asset fair value amortization (PPA adjustment) of -R\$4.5 million in 4Q24 and -R\$16.2 million for the full year.
- Dilution of ownership due to Rothy's stock option plan for executives, impacting results by -R\$0.1 million in the quarter and -R\$0.2 million for the full year.

(R\$ million)	4Q24	4Q23	4Q24 vs. 4Q23	2024	2023	2024 vs. 2023
(=) EBIT	(71.4)	(1,255.8)	-94.3%	29.9	(1,567.0)	-
(+) Financial Result	19.1	(27.3)	-	12.3	(95.9)	-
Financial income	37.5	26.2	+43.2%	140.6	98.1	+43.3%
Financial expenses	(44.3)	(49.0)	-9.5%	(190.9)	(187.6)	+1.8%
Exchange variation	25.9	(4.6)	-	62.6	(6.4)	-
(=) EBT	(52.2)	(1,283.2)	-95.9%	42.2	(1,662.9)	-
(-) Income Tax / Social Contribution	27.3	41.4	-34.0%	43.9	217.4	-79.8%
(+) Equity Income	27.0	(364.4)	-	21.3	(422.0)	-
Net Income (49.2% from Rothy's)	31.6	12.0	+162.6%	37.6	(25.9)	-
Last year results's adjustment	-	-	-	0.2	(4.2)	-
Surplus value (PPA) amortization	(4.5)	(4.0)	+13.2%	(16.2)	(16.1)	+0.9%
Brand Impairment	-	(372.5)	-	-	(372.5)	-
Share dillution (Stock Option)	(0.1)	(0.0)	-	(0.2)	(3.3)	-93.6%
(=) Net income from continuing operations	2.1	(1,606.2)	-	107.4	(1,867.5)	-
(+) Extraordinary Items excl. Income Tax	26.7	1,611.0	-98.3%	50.5	1,818.4	-97.2%
(=) Normalized Net Income	28.7	4.8	+496.7%	157.9	(49.1)	-

Working capital (in R\$ million and in days of Net Sales*)

Inventories

(R\$ million)	4Q23	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	Δ 4Q23	Δ 3Q24
Inventories	997.7	968.3	946.8	886.3	709.1	-288.6	-177.2
<i>in days of NS</i>	98	94	90	81	63	-34	-18
Finished goods	699.3	689.8	646.7	616.4	423.1	-276.2	-193.3
<i>in days of NS</i>	68	67	61	56	38	-31	-19
Products in process	48.1	46.9	40.2	33.1	31.3	-16.8	-1.8
<i>in days of NS</i>	5	5	4	3	3	-2	0
Raw material and others	250.3	231.6	259.9	236.8	254.7	4.4	17.9
<i>in days of NS</i>	24	22	25	22	23	-2	1

Accounts receivable

(R\$ million)	4Q23	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	Δ 4Q23	Δ 3Q24
Accounts receivable	883.7	763.3	819.2	842.9	997.9	114.1	155.0
<i>in days of NS</i>	86	74	78	77	89	3	12

Suppliers

(R\$ million)	4Q23	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	Δ 4Q23	Δ 3Q24
Total Suppliers	555.0	517.0	570.7	606.6	626.2	71.3	19.6
<i>in days of NS</i>	54	50	54	55	56	2	0
Suppliers	395.1	381.3	449.0	459.8	455.4	60.3	-4.4
Forfaiting	159.9	135.7	121.6	146.8	170.8	11.0	24.1

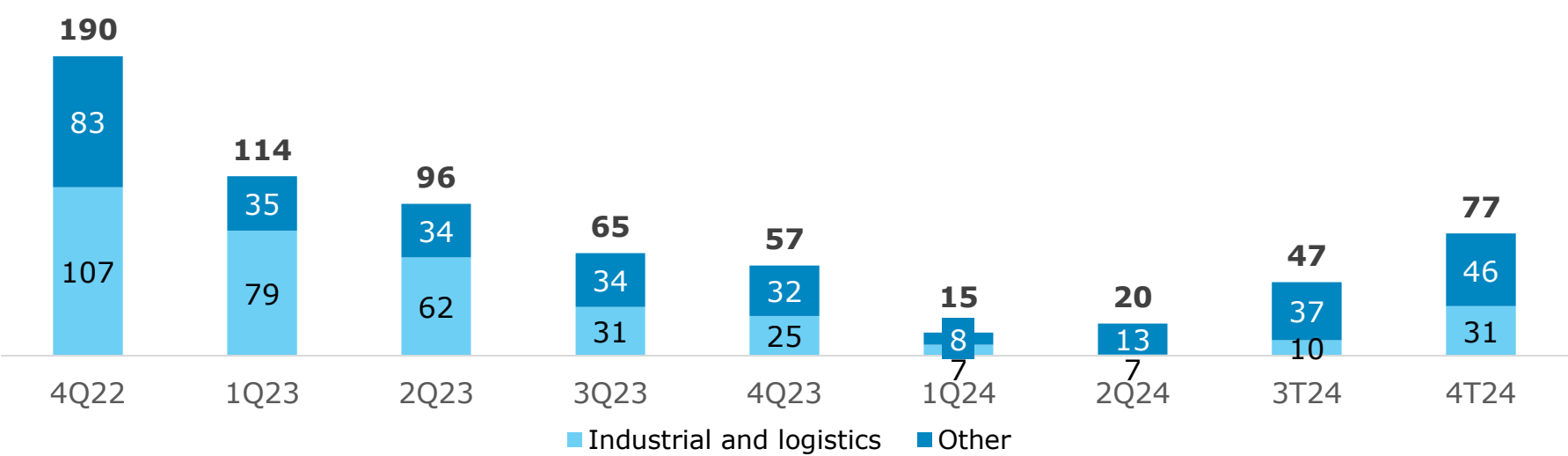
Note: Net sales for the last 12 months.

A cash release of R\$41.8 million related to the variation in core working capital accounts in 4Q24 was driven by:

- Inventory variation of -R\$177.2 million vs. 3Q24, explained by a -R\$193.3 million reduction in finished goods inventory, resulting from both normal commercial flows and inventory write-offs. The average finished goods inventory turnover decreased by -31 days of net revenue compared to 4Q23, aligning with levels observed between 2016 and 2018. The total inventory turnover also improved, decreasing by -34 days vs. 4Q23.
- Increase of R\$155.0 million in accounts receivable vs. 3Q24, reflecting the seasonality of sales during the quarter. Compared to 4Q23, the average collection period increased by only 3 days of net revenue.
- Increase of R\$19.6 million in accounts payable vs. 3Q24, due to higher raw material purchases for the coming quarters. The average payment period to suppliers increased by 2 days of net revenue vs. 4Q23.

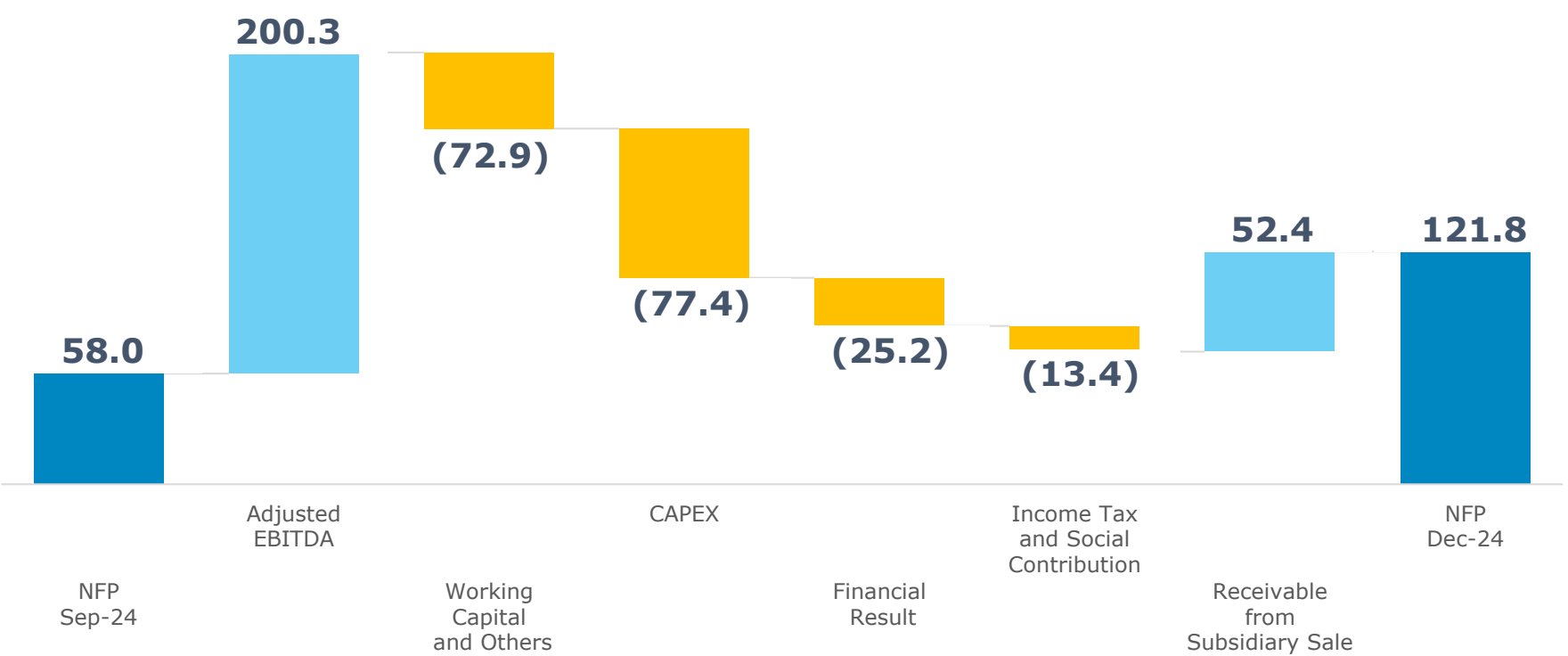
¹In the Forfait operation, suppliers transfer the right to receive securities to the bank in exchange for the early receipt of the security. The bank then becomes the creditor of the operation, and Alpargatas settles the security on the originally agreed date with its supplier, without changing the terms, prices, and conditions previously established with the supplier. This operation does not generate financial expenses for Alpargatas.

CAPEX (in R\$ million)



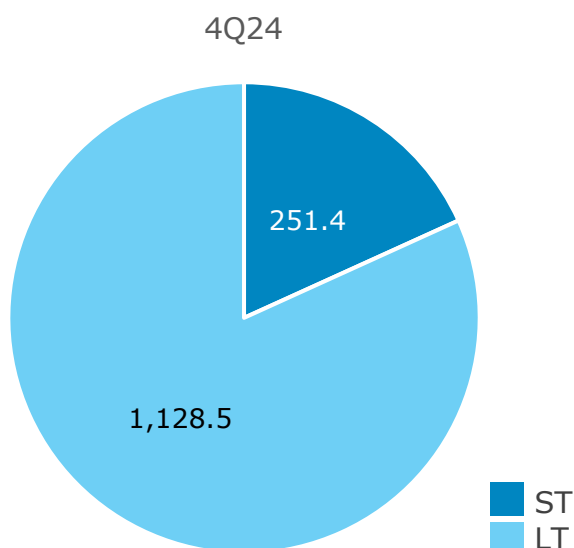
A total of R\$77.4 million was invested in 4Q24, bringing total investments for 2024 to R\$159.0 million — approximately R\$20 million below the approved CAPEX for the year, representing a 52% reduction compared to total investments in 2023. The majority of investments this year were allocated to commercial projects, digital transformation, innovation, IT, and other initiatives.

Net financial position (in R\$ million)



The Company closed the quarter with a net financial position of R\$121.8 million, representing an improvement of R\$63.9 million compared to the net cash in 3Q24. In this quarter, Adjusted EBITDA was a key factor for cash generation. Additionally, the Company received the final installment related to the sale of Osklen, amounting to R\$52.4 million in this quarter.

Indebtedness and leverage (in R\$ million)

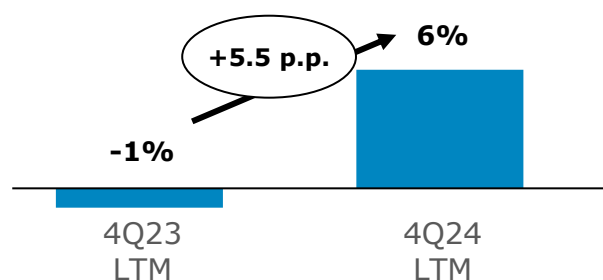


(R\$ million)	4Q24	4Q23
Loans and Financing	1,379.8	1,485.6
Short Term	251.4	127.4
Long Term	1,128.5	1,358.2
Financial instrument	(43.7)	-
Cash and Investments	1,501.7	934.4
Cash and cash equivalents	191.2	138.5
Short Term	1,297.3	784.0
Long Term	13.2	11.9
Net Debt	(121.8)	551.2
Adjusted EBITDA (LTM)	387.4	214.8
Net Debt / Adjusted EBITDA	-0.3	2.6

*For the calculation of Gross Debt, the financial hedge instrument linked to the long-term debt was included, which, starting from 4Q24, was reclassified to the "Other Receivables" account in non-current assets.

Return on invested capital (ROIC)

ROIC reached 6% in 4Q24 LTM, reflecting an increase of 5.5 p.p. compared to 4Q23 LTM.



*Calculation methodology:

Reported net income excluding financial results and extraordinary items in the last 12 months, divided by the average of the last 12 months of invested capital (net debt and equity).





Rothy's

Rothy's closed 2024 with strong fourth-quarter performance. Net revenue increased by 20.1% YoY in the quarter and 16.8% YoY for the year, reaching \$78.1 million in 4Q24 and \$210.6 million for the full year. This growth was driven by successful Black Friday and Cyber Week campaigns, as well as increased sales in department stores and physical retail locations.

Gross margin expanded by 7.3 p.p. YoY, reflecting continued industrial efficiency gains, a well-balanced product mix, and logistics improvements, including lower freight costs between China and the U.S. and last-mile optimization. SG&A expenses increased 17.7% in the quarter, mainly due to higher sales volume. However, for the full year, expenses were well-managed, growing by only 2.4% compared to 2023.

EBITDA surged by 167.7% in the quarter, reaching \$12.7 million. For the full year, EBITDA turned around from a \$9.2 million loss in 2023 to \$17.7 million in 2024. EBITDA margin for the quarter was 14.1%, expanding by 5.4 p.p. YoY, while full-year EBITDA margin stood at 6.4%, with an 11.6 p.p. expansion.

4Q24						
(USD million)	4Q24	4Q23	4Q24 vs. 4Q23	2024	2023	2024 vs. 2023
(=) Net Sales	78.1	65.1	+20.1%	210.6	180.3	+16.8%
(-) Custo dos produtos vendidos	(26.0)	(26.4)	-1.5%	(74.3)	(72.2)	+2.9%
(=) Lucro Bruto	52.1	38.6	+34.9%	136.3	108.0	+26.1%
Margem Bruta (%)	66.7%	59.4%	+7.3pp	64.7%	59.9%	+4.8pp
(-) Despesas Operacionais	(42.3)	(35.9)	+17.7%	(127.8)	(124.8)	+2.4%
(=) EBIT	9.8	2.7	+264.0%	8.4	(16.8)	-
(+) D&A	2.8	2.0	+39.7%	9.3	7.6	+22.6%
(=) EBITDA	12.7	4.7	+167.7%	17.7	(9.2)	-
Margem EBITDA (%)	16.2%	7.3%	+19.8pp	8.4%	-5.1%	+13.5pp
(=) Lucro líquido	11.0	5.6	+95.5%	13.4	(9.5)	-
Margem Líquida (%)	14.1%	8.7%	+5.4pp	6.4%	-5.3%	+11.6pp

(USD million)	4Q24	4Q23	4Q24 vs. 4Q23	2024	2023	2024 vs. 2023
Lojas	26	17	+8	26	17	+9
Same Store Sales	20.0%	14.1%	+5.9pp	29.0%	1.2%	+27.8pp
Contribuição das lojas físicas na Receita (%)	16.0%	10.3%	+5.7pp	17.8%	12.5%	+5.3pp
Contribuição de clientes recorrentes na Receita (%)	41.6%	62.0%	-20.4pp	43.0%	60.0%	-17.0pp
Marketing + Despesas Lojas (US\$ million)	20.4	20.2	+1.0%	59.6	63.6	-6.3%

Income Statement (in R\$ million)

(R\$ million)	4Q24	4Q23	4Q24 vs. 4Q23	2024	2023	2024 vs. 2023
(=) Net sales	1,122.4	1,009.2	+11.2%	4,108.3	3,734.1	+10.0%
(-) Cost of sales	(749.1)	(642.6)	+16.6%	(2,335.6)	(2,237.9)	+4.4%
(=) Gross Profit	373.4	366.6	+1.8%	1,772.7	1,496.2	+18.5%
Gross Margin (%)	33.3%	36.3%	-3.1pp	43.1%	40.1%	+3.1pp
(-) Operating Expenses	(444.7)	(1,622.4)	-72.6%	(1,742.8)	(3,063.2)	-43.1%
Sales	(331.0)	(278.9)	+18.7%	(1,321.1)	(1,218.9)	+8.4%
General and administrative	(62.4)	(59.8)	+4.5%	(263.8)	(232.3)	+13.6%
Other operating income (expenses). net	(51.3)	(1,283.7)	-96.0%	(157.9)	(1,612.0)	-90.2%
(=) EBIT	(71.4)	(1,255.8)	-94.3%	29.9	(1,567.0)	-
(+) Financial Result	19.1	(27.3)	-	12.3	(95.9)	-
Financial income	37.5	26.2	+43.2%	140.6	98.1	+43.3%
Financial expenses	(44.3)	(49.0)	-9.5%	(190.9)	(187.6)	+1.8%
Exchange variation	25.9	(4.6)	-	62.6	(6.4)	-
(=) EBT	(52.2)	(1,283.2)	-95.9%	42.2	(1,662.9)	-
(-) Income Tax / Social Contribution	27.3	41.4	-34.0%	43.9	217.4	-79.8%
(=) Net income continuing op. (Exc. Equity Accounting)	(24.9)	(1,241.8)	-98.0%	86.1	(1,445.5)	-
(+) Equity Income	27.0	(364.4)	-	21.3	(422.0)	-
Net Income (49.2% from Rothy's)	31.6	12.0	+162.6%	37.6	(25.9)	-
Last year results's adjustment	(4.5)	(4.0)	+13.2%	(16.2)	(16.1)	+0.9%
Brand Impairment	-	(372.5)	-	-	(372.5)	-
Share dillution (Stock Option)	(0.1)	(0.0)	-	(0.2)	(3.3)	-93.6%
(=) Net Income	2.1	(1,606.2)	-	107.4	(1,867.5)	-
Net Margin (%)	0.2%	-159.2%	+159.3pp	2.6%	-50.0%	+52.6pp

Balance Sheet (in R\$ million)

ASSETS	31/12/2024	31/12/2023	LIABILITIES AND NET EQUITY	31/12/2024	31/12/2023
CURRENT			CURRENT		
Cash and cash equivalents	1,488.5	922.5	Suppliers	455.4	395.1
Accounts receivable from clients	997.9	883.7	Forfait	170.8	159.9
Inventories	709.1	997.7	Loans and debts	251.4	127.4
Recoverable taxes	179.3	227.7	Leasing liabilities	38.1	34.9
Prepaid expenses	46.4	39.5	Tax liabilities	79.5	35.6
Accounts receivable on sale of subsidiary	-	48.5	Long-term incentive plan	5.9	3.0
Other credits	37.9	79.9	Provisions and other liabilities	139.2	147.4
Total current assets	3,459.1	3,199.6	Labor and social security liabilities	173.3	73.9
			Provision for tax. civil and labor contingencies	16.7	5.7
NONCURRENT			Interests on capital and payable dividends	19.3	2.2
Financial investments	13.2	11.9	Total current liabilities	1,349.6	985.1
Recoverable taxes	96.7	97.6	NONCURRENT		
Deferred income and social contribution taxes	291.0	259.2	Loans and debts	1,172.2	1,358.2
Court deposits	36.8	31.3	Leasing liabilities	151.7	150.1
Other credits	56.6	16.8	Deferred income tax and social contribution	0.1	0.2
Long-term assets			Provision for tax. civil and labor contingencies	2.4	5.2
Investments	835.6	627.9	Long-term incentive plan	4.5	6.5
Fixed assets	1,430.1	1,412.2	Accounts payable on sale of subsidiary	82.8	78.9
Right-of-use asset	174.6	173.2	Other liabilities	40.1	15.7
Intangible	446.0	497.7	Total noncurrent liabilities	1,453.7	1,614.8
Total noncurrent assets	3,380.6	3,127.8	NET EQUITY		
			Share Capital	3,906.9	3,967.1
TOTAL ASSETS	6,839.7	6,327.4	Capital reserves	189.4	153.5
			Revenue reserve	39.3	1,806.1
			Accumulated Loss	-	(1,866.4)
			Interests on capital and payable dividends proposal	51.5	-
			Other comprehensive income	(151.5)	(333.6)
			Assigned shareholders' equity to controlling shareholders	4,035.6	3,726.8
			Non-controlling shareholders'	0.8	0.7
			Total net equity	4,036.4	3,727.5
			TOTAL LIABILITIES AND NET EQUITY	6,839.7	6,327.4

Cash Flow Statement (in R\$ million)

(R\$ million)	2024	2023
Net cash generated (consumed) in operating activities	845.0	371.6
Adjustments to reconcile net income for the year from continued operation the net cash generated by operating activities	719.3	311.8
Net income from continued operations	107.4	(1,867.5)
Depreciation and amortization	202.9	167.9
Income (loss) from sale/write-off of property, plant and equipment	1.6	9.9
Equity in net income of subsidiaries	(21.3)	422.0
Interest, monetary, and exchange rate variations	91.4	134.8
Provision for labor, civil and tax contingencies	43.0	23.8
Income tax and social contribution - current and deferred	(43.9)	(217.4)
Inventory losses - provision and adjustment	253.2	107.4
Provision for expected loss on accounts receivable	16.0	29.3
Inflation adjustment of judicial deposits and tax credits	(13.1)	(18.5)
Provision for impairment of property, plant, and equipment/intangible assets	-	20.8
Other provisions	-	(0.7)
Interest provision - IFRS 16	15.2	15.9
Depreciation from right-of-use assets - IFRS 16	46.9	43.3
Gain (loss) on write-off of right-of-use - IFRS 16	(0.1)	(0.4)
Provision for long-term incentive plan	19.9	(19.7)
Provision for loss on accounts receivable from the sale of subsidiaries	-	268.7
Impairment Provision - Goodwill	-	1,192.2
Decrease (increase) in assets and liabilities	311.7	231.4
Accounts receivable from clients	(19.7)	166.2
Inventories	115.7	277.6
Prepaid expenses	(4.1)	3.7
Recoverable taxes	65.4	141.5
Suppliers	(23.5)	(294.8)
Forfait	11.0	(57.5)
Tax liabilities	69.9	(14.1)
Labor and social security liabilities	95.6	(20.7)
Contingencies	(34.8)	(27.1)
Others	36.2	56.8
Cash (consumed in) generated from operations	1,030.9	543.3
(Payments) / refunds of income tax and social contribution	(22.4)	(11.6)
Payment of charges, loans and debts	(151.2)	(144.3)
Payment of lease interest - IFRS 16	(12.2)	(15.9)
Net cash (used) in investment activities	(104.9)	(279.6)
Acquisition of property, plant and equipment and intangible assets	(159.0)	(332.0)
Cash investments	1.7	5.2
Receipt from the sale of subsidiary	52.4	47.2
Net cash generated from (used in) financing activities	(201.8)	184.7
Borrowings and financing proceeds	206.7	481.0
Payment of loans and borrowings - Principal	(362.3)	(260.3)
Payment of interest on shareholders' equity and dividends	(0.0)	(0.0)
Payment of lease principal - IFRS 16	(46.1)	(36.0)
Foreign exchange effect on cash and cash equivalents	27.6	(1.6)
Increase (decrease) in cash and cash equivalents	566.0	275.0
Initial balance of cash and cash equivalents	922.5	647.5
Final balance of cash and cash equivalents	1,488.5	922.5



ALPARGATAS

INVESTOR RELATIONS
ri@alpargatas.com

