

EARNINGS RELEASE 4T24

# AZZAS

2154





# A'21 54

## Videoconferência de Resultados zoom

12 DE MARÇO DE 2025  
10h (BRASÍLIA) / 9h (US ET)

VIDEOCONFERÊNCIA  
EM PORTUGUÊS  
COM TRADUÇÃO  
SIMULTÂNEA PARA O INGLÊS  
<https://us06web.zoom.us/j/88158866169>

PREÇO DA AÇÃO E MARKET CAP  
- AZZA3  
11 DE MARÇO DE 2025

PREÇO POR AÇÃO: R\$26,43  
MARKET CAP: R\$ 5,5 Bi

AREZZO FARM RIO HERING Reserva SCHUTZ

BIRMAN ANACAPRI ANIMALE ANIMALE ORO B R I Z Z A AREZZO CAROL BASSI CRIS BARROS  
#fabula foxton HERINGKIDS HERINGINTIMATES HERINGSPORTS INK MARIA FILÓ  
nv OFF PREMIUM Oficina PARIS TEXAS ReservaGo Reserva mini VANS OFF THE WALL Vicenza ZZ'MALL

# DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 4T24 E 2024

DESTAQUES FINANCEIROS E OPERACIONAIS – 4T24

## Receita Bruta

**R\$ 4,2 Bi**

**+15,1%** vs. 4T23 (pro forma)

Destaque para o Vestuário Democrático (+17,6%), impulsionado pelo B2B, Vestuário Feminino (+22,9%), impulsionado pela marca Farm e Vestuário Masculino (+20,7%).

## EBITDA

### Recorrente

**R\$ 443 Mi** (pré IFRS-16)

**+4,0%** vs. 4T23 (pro forma)

## Margem Bruta

### Recorrente

**55,5%**

**-60 bps** vs. 4T23 (pro forma)

Impactada pela normalização de estoques do Vestuário Masculino, aceleração das vendas de marcas descontinuadas

## Margem EBITDA

### Recorrente (pré IFRS-16)

**13,0%**

**-120 bps** vs. 4T23 (pro forma)

Sólido crescimento da receita bruta, parcialmente compensado por pressão na margem bruta e nas despesas operacionais

## Despesa / Receita Líquida Recorrente

(ex Depreciação e Amortização)

**+70 bps** vs. 4T23 (pro forma)

Aumento de despesas, principalmente variáveis, decorrentes de impactos temporários no Vestuário Masculino, investimentos em marcas e projetos do Vestuário Feminino e aumento do share dos canais de sell-out

## Lucro Líquido Recorrente

**R\$ 169 Mi**

Lucro Líquido Recorrente, excluindo os impactos da Lei 14.789/23 seria de

**R\$ 242 milhões (-8,1%)**

# DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 4T24 E 2024

DESTAQUES FINANCEIROS E OPERACIONAIS – 2024

## Receita Bruta

**R\$ 14,2 Bi**

**+10,8%** vs. 2023 (pro forma)

Destaque para o Vestuário Masculino (+18,4%), Vestuário Feminino (+16,5%) e Vestuário Democrático (+8,0%)

## EBITDA

### Recorrente

**R\$ 1,6 Bi** (pré IFRS-16)

**+4,3%** vs. 2023 (pro forma)

## Margem Bruta

### Recorrente

**55,1%**

**-10 bps** vs. 2023 (pro forma)

Impactada pelo maior nível de desconto, decorrente de normalização de estoque, principalmente, no Vestuário Masculino e no Vestuário Feminino no 2S24

## Margem EBITDA

### Recorrente

**13,5%** (pré IFRS-16)

**-80 bps** vs. 2023 (pro forma)

Sólido crescimento da receita bruta, parcialmente compensado por pressão na margem bruta e nas despesas operacionais

## Despesa / Receita Líquida Recorrente

(ex Depreciação e Amortização)

**+70 bps** vs. 2023 (pro forma)

Menor diluição das despesas, principalmente, devido ao maior volume de despesas referentes à integração, implementação de novos projetos e ineficiências temporárias decorrentes da criação do Soma Brands

## Lucro Líquido Recorrente

**R\$ 591 Mi**

Lucro Líquido Recorrente, excluindo os impactos da Lei 14.789/23 seria de **R\$ 907 milhões (+2,7%)**

# Mensagem da Administração

O ano de 2024 foi transformacional para a moda brasileira. A fusão da Arezzo&Co com o grupo SOMA, resultando na criação do Azzas 2154, consolidou uma empresa com um portfólio diversificado em um mercado endereçável de R\$ 71,8 bilhões e potencial de alavancar substancialmente nossas oportunidades de crescimento.

Sabíamos desde o início que uma fusão deste porte seria complexa e não subestimamos os desafios. Focamos em garantir uma transição eficiente: (1) preservamos a autonomia das marcas para que o foco dos seus líderes fosse apenas um: manter a melhor satisfação dos clientes e, conseqüentemente, o crescimento das vendas; (2) integramos as áreas financeiras; (3) aceleramos o turnaround da unidade de negócio de Vestuário Democrático (Hering); (4) garantimos uma transição suave na unidade de Vestuário Masculino (Reserva); (5) suportamos o crescimento consistente da operação internacional da Farm; (6) identificamos e começamos a implementar sinergias de receitas, principalmente no que diz respeito ao lançamento de calçados em Hering e Farm; (7) mapeamos as sinergias de custos e despesas para começar a implementá-las ao longo de 2025; (8) revisamos nosso portfólio de modo a descontinuar ou vender as marcas que não apresentam retorno, que possuem baixa geração de caixa e alto capital empregado; e, (9) em relação à governança, implementamos os arquétipos do grupo e das quatro unidades de negócio, e nos estruturamos de modo a preservar a independência criativa das marcas, mantendo os benefícios de uma estrutura de gestão centralizada para apoiar as unidades e buscar sinergias.

Como parte do nosso espírito empreendedor, lançamos rapidamente a categoria de calçados na Hering e na Farm, cientes de que existe uma curva de aprendizado, a exemplo do que vimos quando lançamos o Reserva Go. Em 2021, levamos de 12 a 18 meses para, de fato, escalar o segmento.

Conseguimos acelerar nossa taxa de crescimento consolidada para 15,1% vs. o 4T23 frente a 12,1% no 3T24 vs. o 3T23, atingindo um faturamento bruto de R\$ 4,2 bilhões. Nos canais de sell-out (55,6% da receita no 4T24), nosso crescimento atingiu 17,9% e o sell-in também acelerou para 8,0%. Das nossas quatro unidades de negócio, três cresceram acima de 17,0% no 4T24 vs. 4T23, evidenciando a força do nosso portfólio diversificado (marcas, canais e produtos) e o foco na execução.

Na unidade de **Vestuário Democrático**, o crescimento atingiu 17,6% no 4T24 vs. o 4T23. Todos os canais cresceram, mas vale destacar a recuperação do canal de sell-in (+11,8%), principalmente em multimarcas (+14,9%), fruto da implementação de melhores práticas vindas da Arezzo&Co, cujo canal B2B tem grande relevância devido à gestão do canal de franquias e a sua capacidade de análise geoeconômica por meio do mapeamento do canal multimarca nos milhares de municípios do Brasil. Encerramos o ano de 2024 com 52 megastores e entregamos um faturamento de R\$ 480,0 milhões no e-commerce (+44,4% yoy e 20,0% acima do guidance).

A unidade de **Vestuário Feminino** cresceu expressivos 22,9% no 4T24, com destaque para a Farm no Brasil e para a operação internacional. Os produtos da Farm Etc., uma extensão da marca focada em acessórios, tem crescido a taxas expressivas, ajudando no constante rejuvenescimento da marca, e atingindo em pouco tempo um faturamento considerável.

O crescimento da unidade de **Vestuário Masculino** atingiu 20,7% vs. o 4T23. O sell-in foi destaque, com crescimento de 38,0% vs. 4T23. Todas as marcas continuaram a crescer a taxas de duplo dígito e o SSS atingiu 10,3%.

# Mensagem da Administração

Por fim, a unidade de **Calçados e Acessórios** apresentou crescimento de 4,5% no 4T24. Entre os destaques temos Arezzo, Vans e Vicenza. Anacapri, que teve um crescimento mais baixo no período, já apresenta uma boa recuperação no sell-in das coleções de outono e de inverno 2025. A Schutz segue um processo contínuo de fortalecimento do seu posicionamento.

A nossa principal prioridade estratégica para o ano de 2025 será melhorar a eficiência da nossa operação e otimizar a alocação de capital, visando os projetos e iniciativas com maior taxa interna de retorno (TIR) e tendo como principal objetivo maximizar a geração de caixa.

Ao olharmos para o momento atual do negócio, observamos uma boa demanda, com leituras de sell-in positivas e, por ora, dentro das nossas expectativas. Entretanto, mesmo exposto majoritariamente a um público consumidor das classes A e B e sem depender de concessão de crédito, uma taxa básica de juros em patamares elevados por um longo período somada à incerteza em relação aos rumos da curva de juros reforçam nossa decisão de focar em geração de caixa.

**Somos jovens. O ano de 2024 foi de preparação, organização e planejamento.**

**O ano de 2025 será de eficiência e rentabilidade.**

# Mensagem da Administração

"As pessoas são o coração do Azzas 2154. São elas que cuidam, inovam e impulsionam nossas marcas todos os dias. E são nossos consumidores que nos dão propósito e nos desafiam a evoluir constantemente. A cada colaborador que faz essa engrenagem girar, a cada cliente que escolhe nossas marcas, e ao nosso conselho de administração responsável pela nossa governança e planejamento estratégico, nosso mais sincero agradecimento. Seguimos juntos, construindo o futuro da moda."

**Alexandre Birman**  
CEO Azzas 2154



# Resultados Pro Forma e Simplificação do Portfólio



Em decorrência da incorporação do Grupo SOMA pela Arezzo&Co (“Combinação de Negócios”), a Azzas 2154 (nova denominação da Arezzo&Co), passou a consolidar no 3T24 os resultados do Grupo SOMA a partir de agosto de 2024. Portanto, as demonstrações contábeis do 4T24 já refletem três meses de operações consolidadas.

Para auxiliar o mercado na análise dos resultados e facilitar a sua visualização e interpretação, neste relatório incluímos os indicadores financeiros pro forma para o 4T23 e 2023, sendo estes meramente informativos e não revisados ou auditados.

A planilha de resultados disponibilizada no site de RI (<https://ri.azzas2154.com.br/resultados-e-apresentacoes/planilha-dinamica/>), simula a estrutura da Azzas 2154 em unidades de negócio e equaliza os tratamentos contábeis entre Arezzo&Co. e Grupo SOMA como se a Combinação de Negócios tivesse ocorrido no 1T22.

Em 9 de dezembro de 2024, a Companhia anunciou a conclusão da revisão do seu portfólio de marcas com foco em (1) simplificação, (2) ROIC e, (3) geração de caixa. Como resultado desse processo, as marcas Alme, Dzarm, Reversa, Simples e Troc foram descontinuadas. BAW foi revendida aos fundadores da empresa.

Os resultados do 4T24 ainda incluem essas marcas e também consideram os impactos contábeis dessa decisão, como rescisões e baixas. A Companhia pretende concluir esse processo ao longo do 1S25, sendo que eventuais resultados serão tratados como operações descontinuadas.





MARIA  
FILÓ

# Principais Indicadores

Indicadores financeiros consolidados

**AZZAS**  
2154

# Principais Indicadores

## PERFORMANCE DAS BUSINESS UNITS

**Calçados e Acessórios** consolida as marcas: Arezzo, Schutz, Anacapri, Alexandre Birman, Carol Bassi, Vans, Vicenza e Paris Texas.

**Vestuário Feminino** consolida as marcas: Farm, Farm Global, Animale, NV, Cris Barros, Maria Filó, Foxton, Fábula e Off Premium.

**Vestuário Masculino** consolida as marcas: Reserva, Oficina Reserva, Reserva Mini, Reserva Simples, Reversa, Reserva Go e Reserva Ink.

**Vestuário Democrático** consolida as marcas: Hering, Hering Kids, Hering Sports e Hering Intimates.

Outros considera valores alocados à indústria.

R\$ Milhões	4T23 (pro forma)	4T24	4T24 vs. 4T23	2023 (pro forma)	2024 (pro forma)	2024 vs. 2023
Receita bruta	3.667,3	4.221,7	15,1%	12.779,4	14.159,8	10,8%
Calçados e Acessórios	1.275,6	1.332,7	4,5%	4.565,8	4.785,2	4,8%
Vestuário Feminino	1.109,0	1.362,9	22,9%	4.103,9	4.782,0	16,5%
Vestuário Masculino	525,3	634,2	20,7%	1.516,2	1.794,9	18,4%
Vestuário Democrático	757,0	889,9	17,6%	2.587,7	2.794,0	8,0%
Outros	0,4	2,0	-	5,8	3,7	-

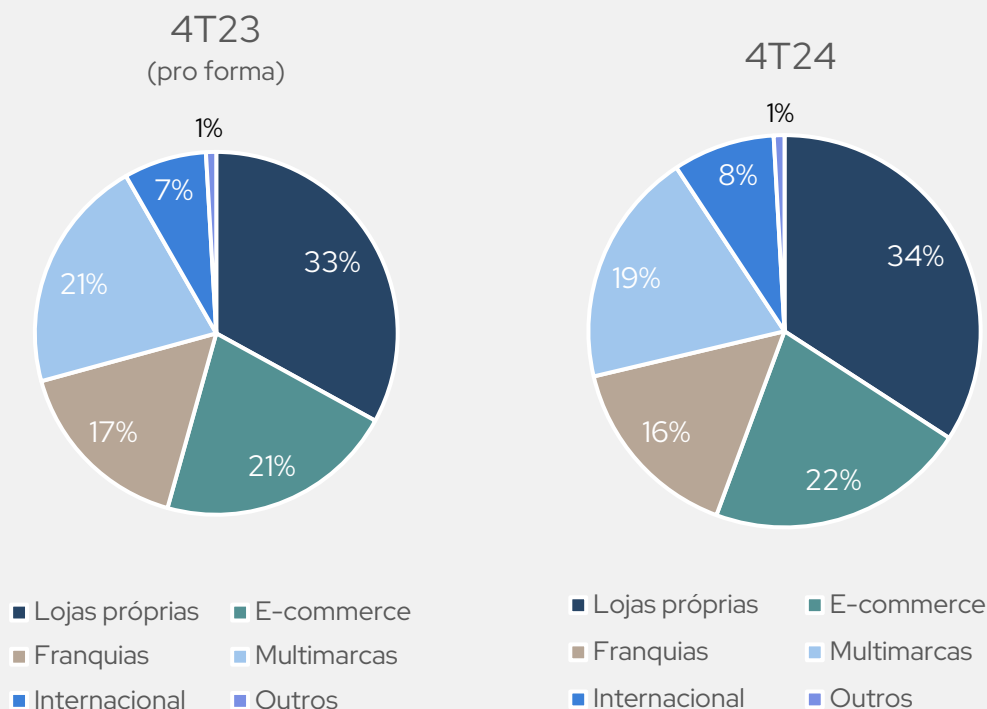
## RECEITA BRUTA POR BUSINESS UNIT



# Principais Indicadores

## Sell-out + 17,9%

### RECEITA BRUTA POR CANAL



R\$ Milhões	4T23 (pro forma)	4T24	4T24 vs. 4T23	2023 (pro forma)	2024 (pro forma)	2024 vs. 2023
Receita bruta	3.667,3	4.221,7	15,1%	12.779,4	14.159,8	10,8%
Sell-Out	1.992,6	2.348,6	17,9%	6.124,3	7.161,2	16,9%
Lojas próprias	1.210,1	1.441,6	19,1%	3.691,5	4.307,6	16,7%
E-commerce	782,5	907,0	15,9%	2.432,8	2.853,6	17,3%
Sell-In	1.370,6	1.479,7	8,0%	5.359,6	5.445,8	1,6%
Franquias	602,0	660,6	9,7%	2.111,9	2.187,9	3,6%
Multimarcas	768,6	819,1	6,6%	3.247,7	3.257,9	0,3%
Internacional	270,7	354,6	31,0%	1.205,7	1.422,3	18,0%
Outros <sup>(1)</sup>	33,4	38,8	16,2%	89,8	130,5	45,3%

(1) Contempla a receita secundária decorrente da venda de matéria-prima, saldo alocado à indústria e outras transações não relevantes.

# Indicadores Financeiros

## 4T24

R\$ Milhões	4T23 recorrente (pro forma)	4T24 recorrente	Δ (%) recorrente 4T24 vs. 4T23
Receita Bruta	3.667,3	4.221,7	15,1%
Receita Líquida	3.001,3	3.403,9	13,4%
CMV	(1.318,1)	(1.515,8)	15,0%
CMV (ex. D&A)	(1.309,1)	(1.504,5)	14,9%
CMV (ex. D&A ex. IFRS-16)	(1.310,0)	(1.505,8)	14,9%
Arrendamento (impacto IFRS-16)	0,9	1,3	44,4%
Depreciação e Amortização	(9,0)	(11,3)	25,6%
Lucro Bruto	1.683,2	1.888,1	12,2%
<i>Margem Bruta</i>	56,1%	55,5%	-0,6 p.p.
Despesas	(1.310,1)	(1.525,4)	16,4%
Despesas (ex. D&A)	(1.193,5)	(1.380,2)	15,6%
( <i>%) Receita Líquida</i> )	39,8%	40,6%	0,8 p.p.
Fixas	(470,3)	(536,5)	14,1%
( <i>%) Receita Líquida</i> )	15,7%	15,8%	0,1 p.p.
Variáveis	(618,8)	(719,6)	16,3%
( <i>%) Receita Líquida</i> )	20,6%	21,1%	0,4 p.p.
Eventuais	(176,8)	(199,4)	12,8%
( <i>%) Receita Líquida</i> )	5,9%	5,9%	0,0 p.p.
Arrendamento (Impacto IFRS-16)	72,4	75,3	4,0%
( <i>%) Receita Líquida</i> )	-2,4%	-2,2%	0,2 p.p.
Depreciação e Amortização	(116,6)	(145,2)	24,5%
EBITDA	498,7	519,2	4,1%
<i>Margem EBITDA</i>	16,6%	15,3%	-1,4 p.p.
EBITDA (pré IFRS-16)	425,4	442,6	4,0%
<i>Margem EBITDA (pré IFRS-16)</i>	14,2%	13,0%	-1,2 p.p.
EBIT	373,1	362,7	-2,8%
Resultado Financeiro	(144,7)	(156,8)	8,4%
EBT	228,4	205,9	-9,9%
IR e CSLL	34,5	(37,0)	n.a.
Lucro Líquido	262,9	168,9	-35,8%
<i>Margem Líquida</i>	8,8%	5,0%	-3,8 p.p.
Lucro Líquido (ex. Lei 14.789/23)	262,9	241,5	-8,1%

Notas: (1) Apresentamos acima os resultados recorrentes para o 4T24 e o 4T23. Os resultados pro forma consideram os números combinados das empresas (Arezzo&Co. e Grupo SOMA). Os resultados recorrentes excluem os efeitos não recorrentes que encontram-se detalhados nas páginas 32 e 35 deste relatório; (2) O lucro líquido foi impactado pela aprovação da Lei 14.789/23 que passou a tributar IRPJ e CSLL sobre subvenções de ICMS. Excluindo os efeitos relacionados à Lei 14.789/23, o lucro líquido recorrente seria de R\$ 241,5 milhões no 4T24. O lucro líquido contábil encontra-se nas páginas 39 e 40 deste relatório.

# Indicadores Financeiros

## 2024

R\$ Milhões	2023 recorrente (pro forma)	2024 recorrente (pro forma)	Δ (%) recorrente 24 vs. 23
Receita Bruta	12.779,4	14.159,8	10,8%
Receita Líquida	10.510,6	11.578,5	10,2%
CMV	(4.708,3)	(5.194,6)	10,3%
CMV (ex. D&A)	(4.672,2)	(5.153,8)	10,3%
CMV (ex. D&A ex. IFRS-16)	(4.676,5)	(5.159,0)	10,3%
Arrendamento (impacto IFRS-16)	4,3	5,2	20,9%
Depreciação e Amortização	(36,1)	(40,8)	13,0%
Lucro Bruto	5.802,3	6.383,9	10,0%
<i>Margem Bruta</i>	<i>55,2%</i>	<i>55,1%</i>	<i>-0,1 p.p.</i>
Despesas	(4.530,3)	(5.111,7)	12,8%
Despesas (ex. D&A)	(4.089,8)	(4.590,1)	12,2%
( <i>%) Receita Líquida</i> )	<i>38,9%</i>	<i>39,6%</i>	<i>0,7 p.p.</i>
Fixas	(1.674,3)	(1.893,3)	13,1%
( <i>%) Receita Líquida</i> )	<i>15,9%</i>	<i>16,4%</i>	<i>0,5 p.p.</i>
Variáveis	(2.067,7)	(2.309,7)	11,7%
( <i>%) Receita Líquida</i> )	<i>19,7%</i>	<i>19,9%</i>	<i>0,2 p.p.</i>
Eventuais	(596,3)	(657,0)	10,2%
( <i>%) Receita Líquida</i> )	<i>5,7%</i>	<i>5,7%</i>	<i>0,0 p.p.</i>
Arrendamento (Impacto IFRS-16)	248,5	269,9	8,6%
( <i>%) Receita Líquida</i> )	<i>-2,4%</i>	<i>-2,3%</i>	<i>0,1 p.p.</i>
Depreciação e Amortização	(440,5)	(521,6)	18,4%
EBITDA	1.748,6	1.834,6	4,9%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>16,6%</i>	<i>15,8%</i>	<i>-0,8 p.p.</i>
EBITDA (pré IFRS-16)	1.495,8	1.559,5	4,3%
<i>Margem EBITDA (pré IFRS-16)</i>	<i>14,2%</i>	<i>13,5%</i>	<i>-0,8 p.p.</i>
EBIT	1.272,0	1.272,2	0,0%
Resultado Financeiro	(531,4)	(611,8)	15,1%
EBT	740,6	660,4	-10,8%
IR e CSLL	143,1	(69,7)	n.a.
Lucro Líquido	883,7	590,7	-33,2%
<i>Margem Líquida</i>	<i>8,4%</i>	<i>5,1%</i>	<i>-3,3 p.p.</i>
Lucro Líquido (ex. Lei 14.789/23)	883,7	907,3	2,7%

Notas: (1) Apresentamos acima os resultados pro forma recorrentes para os anos de 2024 e 2023. Os resultados pro forma consideram os números combinados das empresas (Arezzo&Co. e Grupo SOMA). Os resultados recorrentes excluem os efeitos não recorrentes que encontram-se detalhados nas páginas 32 e 35 deste relatório; (2) O lucro líquido foi impactado pela aprovação da Lei 14.789/23 que passou a tributar IRPJ e CSLL sobre subvenções de ICMS. Excluindo os efeitos relacionados à Lei 14.789/23, o lucro líquido recorrente seria de R\$ 907,3 milhões em 2024. O lucro líquido contábil encontra-se nas páginas 39 e 40 deste relatório.



# BU Calçados e Acessórios

**AZZAS**  
2154

# BU Calçados e Acessórios

Retomada da Franquia (+7,4%)

**No 4T24, a receita bruta de Calçados e Acessórios cresceu 4,5% vs. 4T23**

Entre os destaques do trimestre vale ressaltar: (1) aceleração do crescimento vs. o 3T24 (+4,5% vs. +3,2%); (2) manutenção do crescimento do sell-out acima de dois dígitos com destaque para lojas próprias (+13,7%); (3) expressiva retomada da franquia (+7,4%) a despeito de uma base forte de comparação e revertendo a tendência dos 9M24; (4) crescimento do SSS de 3,9% com destaque pra Anacapri (+11,0%) e Vans (+13,0%); e (5) retomada do crescimento no mercado internacional e intensificação dos projetos de redução de despesas.

As vendas consolidadas de BU cresceram 4,5% no período acelerando 130 bps frente ao crescimento do 3T23. O indicador de Same Store Sales (SSS), que é composto pelo sell-out de lojas próprias, e-commerce e franquias, cresceu 3,9% com destaque para a performance das lojas próprias.

A receita bruta dos canais de sell-out (lojas próprias e e-commerce) continua crescendo acima de dois dígitos, com destaque para as lojas próprias que cresceram 13,7% vs. 4T23, mesmo sobre uma base de comparação forte (+20,5% no 4T23). A receita do e-commerce cresceu 7,1%, expandindo sua penetração para 20,8% da receita doméstica.

A receita bruta dos canais de sell-in (franquia e multimarca) caiu 0,4% vs. 4T23. Essa performance é composta por um expressivo crescimento da receita de franquias, de 7,4% vs. o 4T23.

O receita do canal de multimarcas caiu 7,8% vs. o 3T24. O canal tem uma forte base de comparação (+17,1%). A queda é explicada pelo cenário de juros altos, no qual as multimarcas tendem a ser mais conservadoras ao investir na coleção e pelo turnaround da Schutz.

A receita bruta internacional subiu 16,9% no 4T24, e ao longo do trimestre reforçamos nossas iniciativas em busca de melhoria na rentabilidade.

Arezzo praticamente dobrou sua taxa de crescimento vs. o 3T24, crescendo um dígito alto, mesmo patamar atingido pela Vans. Com relação à Schutz, seguimos no processo de reestruturação da marca, que envolve as frentes de branding, comunicação e produto. Acreditamos que essas iniciativas gerem efeito gradualmente ao longo do ano.



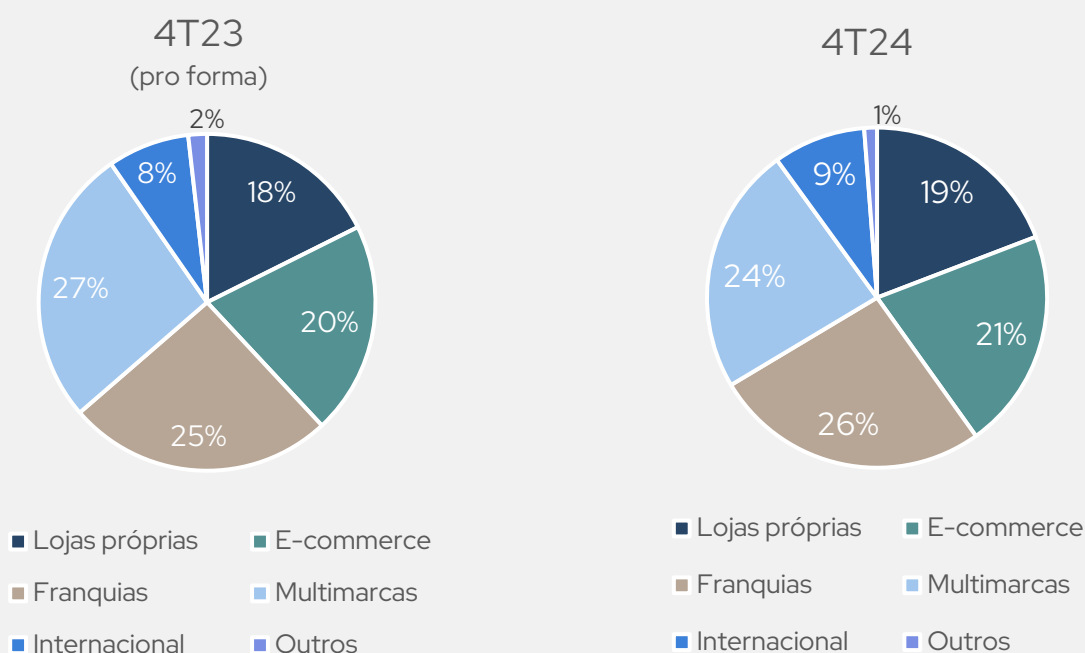
# BU Calçados e Acessórios

## RECEITA BRUTA - CALÇADOS E ACESSÓRIOS

Calçados e Acessórios - Lojas Próprias +14,6%

R\$ Milhões	4T23	4T24	4T24 vs. 4T23	2023	2024	2024 vs. 2023
Receita bruta	1.275,6	1.332,7	4,5%	4.565,8	4.785,2	4,8%
Sell-Out	485,5	535,0	10,2%	1.618,9	1.849,9	14,3%
Lojas próprias	225,0	255,9	13,7%	716,5	821,4	14,6%
E-commerce	260,5	279,1	7,1%	902,4	1.028,5	14,0%
Sell-In	667,0	664,5	-0,4%	2.471,9	2.455,2	-0,7%
Franquias	326,3	350,3	7,4%	1.193,0	1.199,8	0,6%
Multimarcas	340,7	314,2	-7,8%	1.278,9	1.255,4	-1,8%
Internacional	100,2	117,1	16,9%	430,4	426,6	-0,9%
Outros <sup>(1)</sup>	22,9	16,1	-	44,6	53,5	-

## RECEITA BRUTA POR CANAL



(1) Contempla receita secundária referente a venda de matéria-prima e outras transações não relevantes





ANIMALE

# BU Vestuário Feminino

AZZAS<sup>21</sup>/<sub>54</sub>

# BU Vestuário Feminino

FORTE CRESCIMENTO DE 22,9% vs. 4T23

No 4T24, o crescimento da receita bruta do Vestuário Feminino acelerou pra 22,9% vs. 4T23. Farm Global cresceu 39,3% em BRL (19,7% em USD)

Entre os destaques do trimestre vale ressaltar: (1) aceleração da taxa de crescimento da receita para 22,9% no 4T24 vs. 17,1% no 3T24; (2) Farm crescendo 39,3% na operação internacional e duplo dígito no mercado local, incluindo forte crescimento de Farm ETC; (3) forte performance de sell-out (+20,5%) e sell-in (+14,7%); e (4) SSS (loja própria, franquia e e-commerce) de +18,0%.

A receita bruta dos canais de sell-out cresceu 20,5% vs. 4T23, com alta expressiva da receita de lojas próprias (+22,1%). No 4T24, o indicador de Same Store Sales (SSS) registrou uma alta expressiva de 18,0% vs. 4T23, puxada principalmente pela Farm, e mesmo a Animale, que passou por uma reestruturação do time de estilo cresceu a uma taxa de um dígito alto.

A receita bruta do canal de sell-in cresceu 14,7% vs. 4T23, acelerando frente aos 3,7% reportados no 3T24, explicada pelo crescimento de 16,4% no canal multimarcas com destaque para as marcas Farm, Cris Barros, Maria Filó e Foxton, todas com crescimento acima de dois dígitos. A Farm continua se destacando por sua criatividade e posicionamento mais democrático. A Farm Etc, uma extensão da marca focada em acessórios, tem crescido a taxas expressivas e ajudado no constante rejuvenescimento da marca. A NV retomou o crescimento refletindo uma boa performance no atacado e os investimentos feitos na estruturação da operação. A receita da Animale ficou próxima da estabilidade no 4T24, e com o lançamento da primeira coleção da nova diretora criativa a carteira de sell-in do atacado para as coleções de outono e inverno mostrou-se promissora.

No 4T24 o crescimento da Farm Global atingiu 39,3% em reais e 19,7% em dólares, indicando que o momento da marca continua muito positivo.

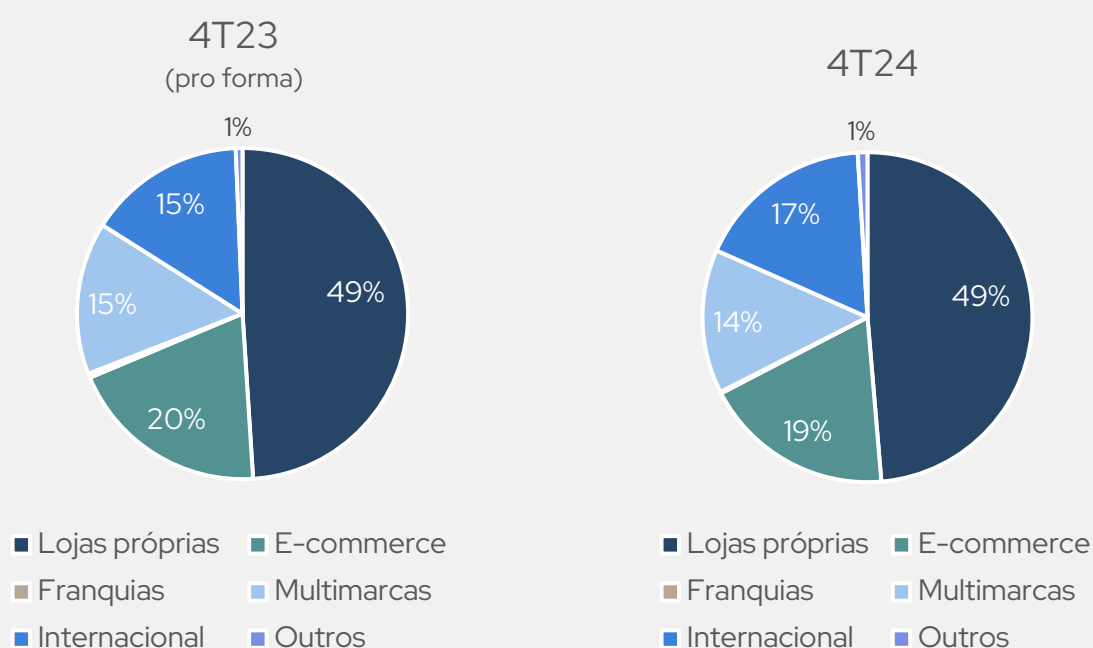


# BU Vestuário Feminino

FARM RIO GLOBAL (+39,3%)

R\$ Milhões	4T23 (pro forma)	4T24	4T24 vs. 4T23	2023 (pro forma)	2024 (pro forma)	2024 vs. 2023
Receita bruta	1.109,0	1.362,9	22,9%	4.103,9	4.782,0	16,5%
Sell-Out	761,6	918,0	20,5%	2.484,5	2.880,6	15,9%
Lojas próprias	543,2	663,1	22,1%	1.765,3	2.090,8	18,4%
E-commerce	218,4	254,9	16,7%	719,2	789,8	9,8%
Sell-In	169,6	194,5	14,7%	825,8	866,5	4,9%
Franquias	4,5	2,3	-48,9%	15,2	9,9	-34,9%
Multimarcas	165,1	192,2	16,4%	810,6	856,6	5,7%
Internacional	170,5	237,5	39,3%	775,3	995,7	28,4%
Outros <sup>(1)</sup>	7,3	12,9	76,7%	18,3	39,2	114,2%

## RECEITA BRUTA POR CANAL



(1) Contempla receita secundária referente a venda de matéria-prima e outras transações não relevantes



HERING

# BU Vestuário Democrático

AZZAS<sup>21</sup><sub>54</sub>

# BU Vestuário Democrático

ACELERAÇÃO NO SELL-IN (+11,8%)

No 4T24, a receita bruta do Vestuário Democrático cresceu 17,6% vs. 4T23 com aceleração do sell-in (+11,8%).

Entre os destaques no trimestre vale ressaltar: (1) aceleração do crescimento da receita para 17,6% vs. 13,1% no 3T24; (2) forte recuperação do sell-in (+11,8%) e (3) crescimento do sell-out de 24,5%, com forte crescimento rentável no e-commerce (54,7%).

O ano de 2024 foi um marco na história da Hering. As iniciativas na geração de desejo de marca com foco em consideração e preferência, inovação de produto, expansão de canais e excelência operacional começam a dar frutos de forma mais consistente. As taxas de crescimento foram acelerando trimestre a trimestre encerrando o 4T24 em 17,6% (no ano a marca cresceu 8,0%). Todos os canais apresentaram crescimento. O indicador de Same Store Sales, que é composto pelo sell-out de lojas próprias, e-commerce e de franquias, atingiu alta de 8,1% vs. 4T23 (excluindo as megastores inauguradas nos últimos 12 meses).

A receita bruta dos canais de sell-out (lojas próprias e e-commerce) cresceu 24,5% vs. 4T23, mais uma vez com destaque para a receita do e-commerce (+54,7%) cuja rentabilidade continua em ascensão. No ano a receita bruta do e-commerce atingiu R\$ 480,0 milhões representando um crescimento de 44,4% vs. 2023 e atingindo 17,2% das vendas da BU (+4,4 p.p. vs. 2023).



A receita das lojas próprias cresceu 9,3% e a empresa terminou o ano com 69 lojas próprias, incluindo 24 mega stores (+7 vs. 2023).

A receita bruta dos canais de sell-in (franquia e multimarca) cresceu 11,8% vs. 4T23, sendo que o canal de multimarca reportou o maior crescimento (+14,9%).

A receita com franquias teve alta de 9,0% no 4T24 acelerando vs. o trimestre anterior, e representando o maior crescimento desde o 3T22. A BU terminou o ano com 633 franquias, incluindo um total de 28 megastores (+12 vs. 2023).

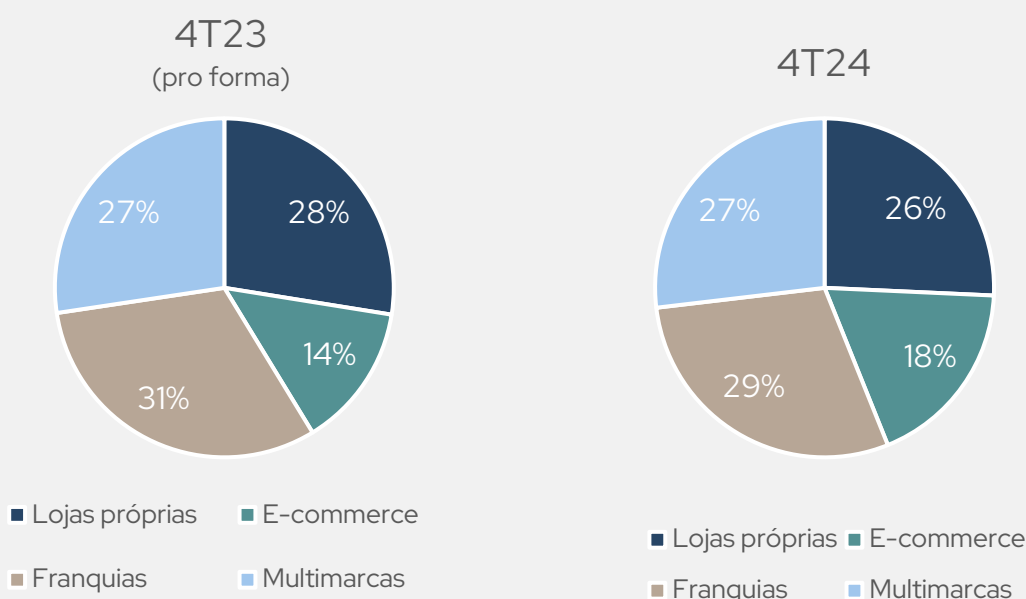
No 4T24, o crescimento da BU de Vestuário Democrático foi apoiado por (1) uma potente campanha de marketing (+58% de engajamento no 4T24); (2) assertividade de coleção e velocidade nos lançamentos; (3) continua evolução na experiência de compra física e online (vale destacar o app representando 50% da receita online e o novo conceito de loja inaugurado no shopping Ibirapuera); (4) primeiras capturas do novo GTM multimarcas; e (5) elevado nível de serviço/entrega e boa execução no piso de loja.

# BU Vestuário Democrático

MULTIMARCAS (+14,9%)

R\$ Milhões	4T23 (pro forma)	4T24	4T24 vs. 4T23	2023 (pro forma)	2024 (pro forma)	2024 vs. 2023
Receita bruta	757,0	889,9	17,6%	2.587,7	2.794,0	8,0%
Sell-Out	311,5	387,7	24,5%	898,6	1.090,6	21,4%
Lojas próprias	207,7	227,1	9,3%	566,3	610,6	7,8%
E-commerce	103,8	160,6	54,7%	332,3	480,0	44,4%
Sell-In	443,0	495,1	11,8%	1.669,3	1.679,9	0,6%
Franquias	236,5	257,9	9,0%	787,5	823,5	4,6%
Multimarcas	206,5	237,2	14,9%	881,8	856,4	-2,9%
Outros <sup>(1)</sup>	2,5	7,1	184,0%	19,8	23,5	18,7%

## RECEITA BRUTA POR CANAL



(1) Contempla receita secundária referente a venda de matéria-prima e outras transações não relevantes.



# BU

# Vestuário

# Masculino

**AZZAS**  
2154

# BU Vestuário Masculino

## TRANSIÇÃO E SIMPLIFICAÇÃO

No 4T24, a receita bruta do Vestuário Masculino cresceu sólidos 20,7% vs. 4T23, com destaque para os canais de sell-in (37,9%).

Entre os destaques no trimestre vale ressaltar: (1) manutenção do sólido crescimento da receita (+20,7%) a despeito da transição na gestão da BU; (2) crescimentos expressivos no sell-out (+17,0%) e principalmente no sell-in (+37,9%); (3) SSS de +10,3%; (4) abertura de 24 lojas líquidas nos últimos 12 meses (11 lojas próprias e 13 franquias) e (5) simplificação do portfólio.

O 4T24 foi um marco para a Reserva, uma vez que nesse período foi concluída a transição da gestão da BU para novas lideranças. Com amplo suporte de todos os stakeholders esse processo foi bem sucedido e BU manteve uma alta taxa de crescimento (+20,7%). No final do 4T24, como parte da nossa estratégia de focar em rentabilidade e alocação de capital, anunciamos a simplificação de parte do portfólio da BU e esperamos concluir tal processo ao longo do 2T25.



O indicador de Same Store Sales, que é composto pelo sell-out de lojas próprias, e-commerce e franquias, atingiu alta de 10,3% vs. 4T23.

A receita bruta dos canais de sell-out (lojas próprias e e-commerce) cresceu 17,0% vs. 4T23, com destaque para a receita de lojas próprias que cresceram 26,2% como reflexo de uma boa performance de SSS aliada a expansão do parque de lojas (+8 lojas vs. 4T23).

A receita bruta dos canais de sell-in (franquia e multimarca) foi o destaque crescendo 37,9% vs. 4T23, e acelerando vs. os 20,6% reportados no 3T24. Novamente a aceleração do crescimento deu-se principalmente no canal de franquias que cresceu 44,4% em função da expansão da rede nos últimos doze meses (+13 lojas).

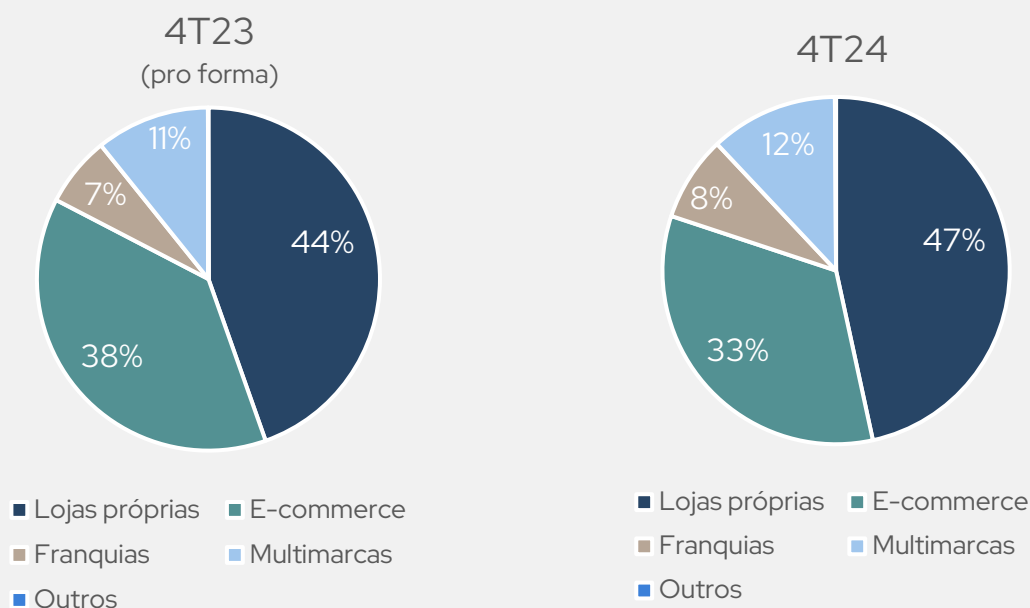


# BU Vestuário Masculino

CANAL DE SELL-IN (+37,9%)

R\$ Milhões	4T23	4T24	4T24 vs. 4T23	2023	2024	2024 vs. 2023
Receita bruta	525,3	634,2	20,7%	1.516,2	1.794,9	18,4%
Sell-Out	434,0	507,9	17,0%	1.122,3	1.340,1	19,4%
Lojas próprias	234,2	295,5	26,2%	643,4	784,8	22,0%
E-commerce	199,8	212,4	6,3%	478,9	555,3	16,0%
Sell-In	91,0	125,6	38,0%	392,6	444,2	13,1%
Franquias	34,7	50,1	44,4%	116,2	154,7	33,1%
Multimarcas	56,3	75,5	34,1%	276,4	289,5	4,7%
Outros <sup>(1)</sup>	0,3	0,7	-	1,3	10,6	-

## RECEITA BRUTA POR CANAL



(1) Contempla receita secundária referente a venda de matéria-prima e outras transações não relevantes



# Indicadores Financeiros

Receita, lucro bruto, despesas operacionais,  
EBITDA, resultado financeiro e lucro líquido

**AZZAS**  
2154

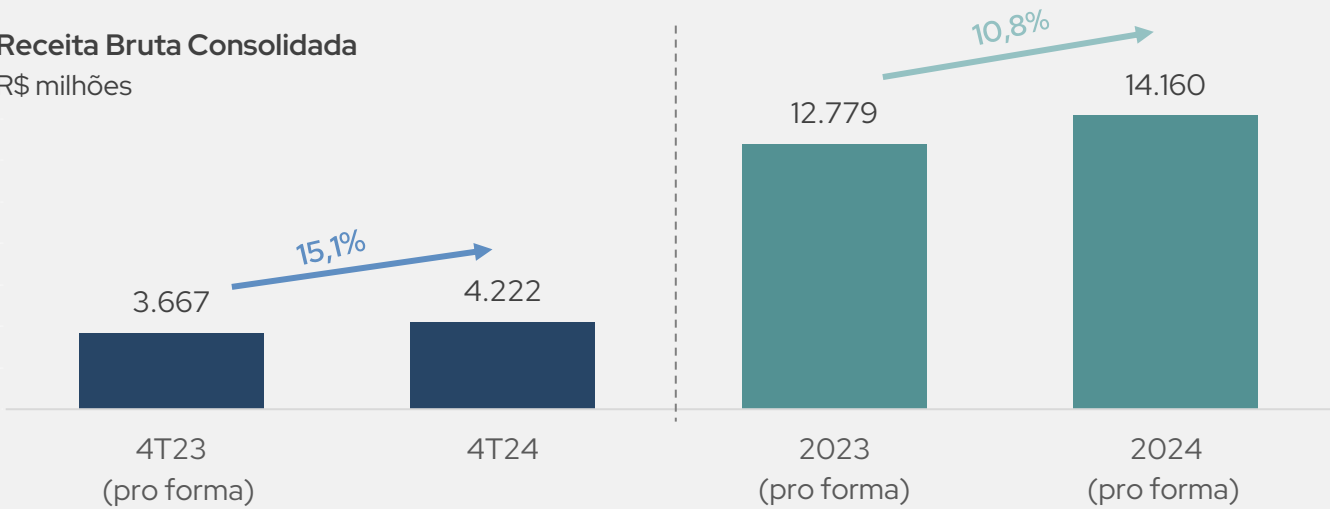
# Indicadores Financeiros

## Receita consolidada

No 4T24, a receita bruta atingiu R\$ 4,2 bilhões, crescimento de 15,1% vs. 4T23, e acelerando vs. 3T23 (+12,0%). O crescimento é explicado pelo forte crescimento das receitas de Vestuário Feminino (+22,9%), Vestuário Masculino (+20,7%) e pela aceleração de Vestuário Democrático (+17,6%). Vale ressaltar o crescimento de Farm Rio Global (+39,3%). Por canal, destaca-se o sell-out com crescimento de 17,9% vs. 4T23, principalmente em função das lojas próprias (+19,1%). A receita líquida consolidada por sua vez cresceu 13,4% em função de maiores devoluções e menor impacto de incentivo fiscal vs. 4T23.

## Receita Bruta Consolidada

R\$ milhões



# Indicadores Financeiros

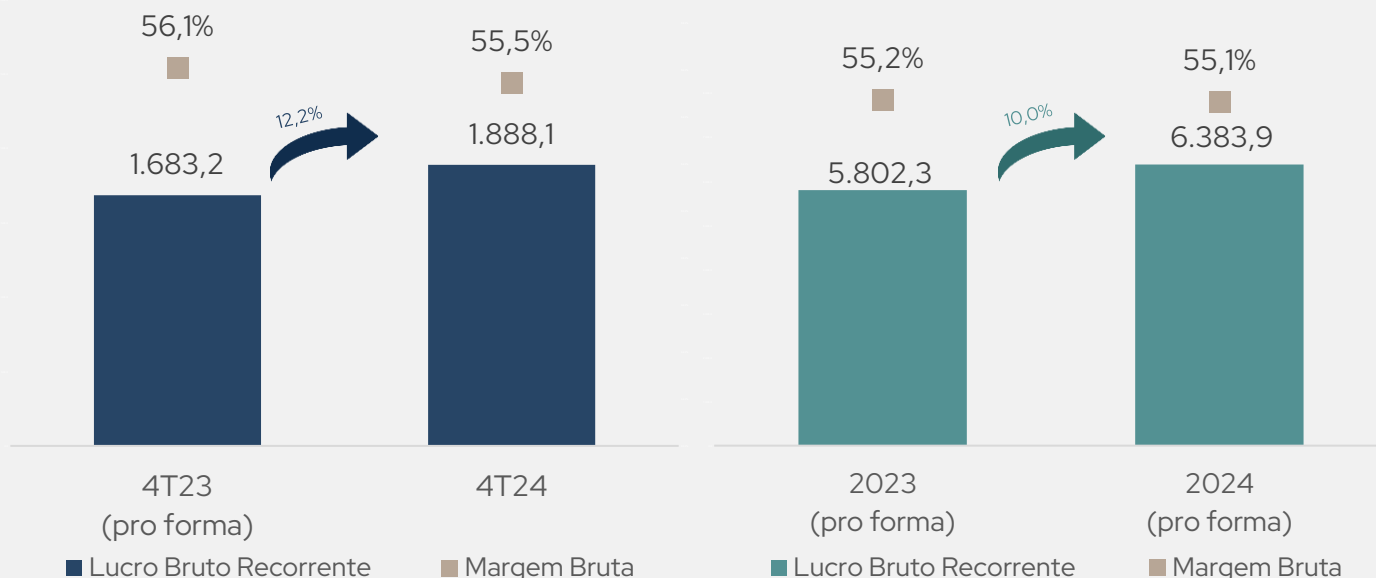
## Lucro Bruto e Margem Bruta Recorrentes <sup>(1)</sup>

No 4T24, o lucro bruto recorrente totalizou R\$ 1.888,1 milhões, alta de 12,2% vs. 4T23. A margem bruta recorrente foi de 55,5%, um decréscimo de 0,6 p.p vs. a margem bruta recorrente de 56,1% registrada no 4T23. O mix de canais teve um impacto positivo, uma vez que os canais de sell-out representaram 55,6% da receita consolidada no 4T24 vs. 54,3% no ano anterior. Por outro lado, do ponto de vista negativo, esse efeito foi mais do que compensado pelos seguintes fatores: (1) processo de normalização de estoques, principalmente, na BU de Vestuário Masculino e (2) forte demarcação com o objetivo de acelerar as vendas de marcas descontinuadas, principalmente da BAW.

R\$ Milhões	4T23 (pro forma)	4T24	4T24 vs. 4T23	2023 (pro forma)	2024 (pro forma)	2024 vs. 2023
Lucro bruto	1.636,0	1.828,5	11,8%	5.741,1	6.319,2	10,1%
Ajustes	47,2	59,6	n.a.	61,2	64,7	n.a.
Lucro bruto recorrente	1.683,2	1.888,1	12,2%	5.802,3	6.383,9	10,0%
Margem bruta recorrente	56,1%	55,5%	-0,6 p.p	55,2%	55,1%	-0,1 p.p

## Lucro Bruto Recorrente e Margem Bruta Recorrente Consolidada

R\$ milhões



(1) Os ajustes encontram-se descritos na reconciliação do EBITDA recorrente na página 32.

# Indicadores Financeiros

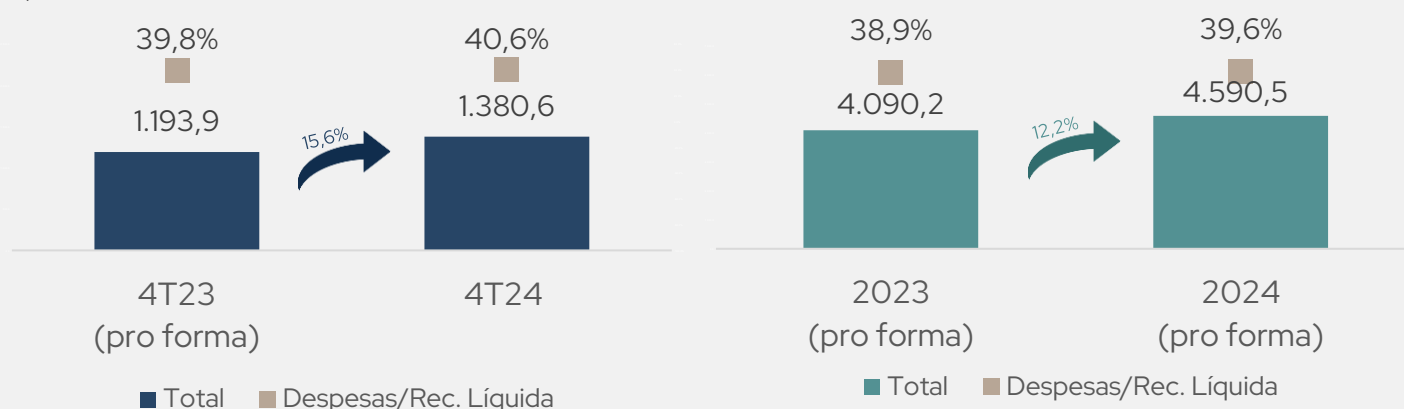
## Despesas Recorrentes <sup>(1)</sup>

No 4T24, as despesas recorrentes cresceram 15,6% vs. o 4T23 representando 40,6% da receita líquida (+0,7 p.p. vs. 4T23). Nossas despesas fixas foram impactadas por (1) uma duplicidade temporária de remuneração na BU de Vestuário Masculino como parte do processo de transição na gestão da mesma; (2) reconhecimento de despesas com encantamento e experiência com clientes das marcas AR&Co; e (3) investimentos na frente de criação e apoio em Farm (Global, ETC e Latam) e NV de forma a sustentar o crescimento expressivo destas marcas. O crescimento das despesas variáveis reflete a forte expansão do canal de vendas diretas ao consumidor (sell-out), que naturalmente implica em crescimento das despesas com comissões, fretes, embalagens, marketing digital e aluguel. Por outro lado, as despesas eventuais no 4T24 já cresceram menos do que as receitas a despeito dos investimentos na implementação de projetos (calçados em Hering e Farm e Farm ETC), maiores investimentos em marketing, de ineficiências temporárias no custo de gente resultantes da criação da Soma Brands e, de custos ainda elevados com viagens e locomoção. Para 2025, esperamos que o início da maturação de diversos projetos combinados com o planejado aumento de eficiência resulte em alavancagem operacional.

R\$ Milhões	4T23 (pro forma)	4T24	4T24 vs. 4T23	2023 (pro forma)	2024 (pro forma)	2024 vs. 2023
<b>Despesas Totais</b>	<b>4.248,3</b>	<b>2.041,9</b>	<b>-51,9%</b>	<b>7.547,7</b>	<b>5.687,6</b>	<b>-24,6%</b>
<b>Ajustes</b>	<b>3.054,4</b>	<b>661,3</b>	<b>-78,4%</b>	<b>3.457,5</b>	<b>1.097,1</b>	<b>-68,3%</b>
<b>Despesas Recorrentes</b>	<b>1.193,9</b>	<b>1.380,6</b>	<b>15,6%</b>	<b>4.090,2</b>	<b>4.590,5</b>	<b>12,2%</b>
<i>(%) Receita Líquida</i>	<i>39,8%</i>	<i>40,6%</i>	<i>0,8 p.p.</i>	<i>38,9%</i>	<i>39,6%</i>	<i>0,7 p.p.</i>
<b>Fixa</b>	<b>470,3</b>	<b>536,5</b>	<b>14,1%</b>	<b>1.674,3</b>	<b>1.893,3</b>	<b>13,1%</b>
<i>(%) Receita Líquida</i>	<i>15,7%</i>	<i>15,8%</i>	<i>0,1 p.p.</i>	<i>15,9%</i>	<i>16,4%</i>	<i>0,4 p.p.</i>
<b>Variável</b>	<b>618,8</b>	<b>719,6</b>	<b>16,3%</b>	<b>2.067,7</b>	<b>2.309,7</b>	<b>11,7%</b>
<i>(%) Receita Líquida</i>	<i>20,6%</i>	<i>21,1%</i>	<i>0,5 p.p.</i>	<i>19,7%</i>	<i>19,9%</i>	<i>0,3 p.p.</i>
<b>Eventual</b>	<b>176,8</b>	<b>199,4</b>	<b>12,8%</b>	<b>596,3</b>	<b>657,0</b>	<b>10,2%</b>
<i>(%) Receita Líquida</i>	<i>5,9%</i>	<i>5,9%</i>	<i>0,0 p.p.</i>	<i>5,7%</i>	<i>5,7%</i>	<i>0,0 p.p.</i>
<b>Arrendamento</b>	<b>(72,4)</b>	<b>(75,3)</b>	<b>4,0%</b>	<b>(248,5)</b>	<b>(269,9)</b>	<b>8,6%</b>
<i>(%) Receita Líquida</i>	<i>-2,4%</i>	<i>-2,2%</i>	<i>0,2 p.p.</i>	<i>-2,4%</i>	<i>-2,3%</i>	<i>0,0 p.p.</i>

## Despesas Recorrentes Consolidadas

R\$ milhões



(1) Os ajustes encontram-se descritos na reconciliação do EBITDA recorrente na página 32.

# Indicadores Financeiros

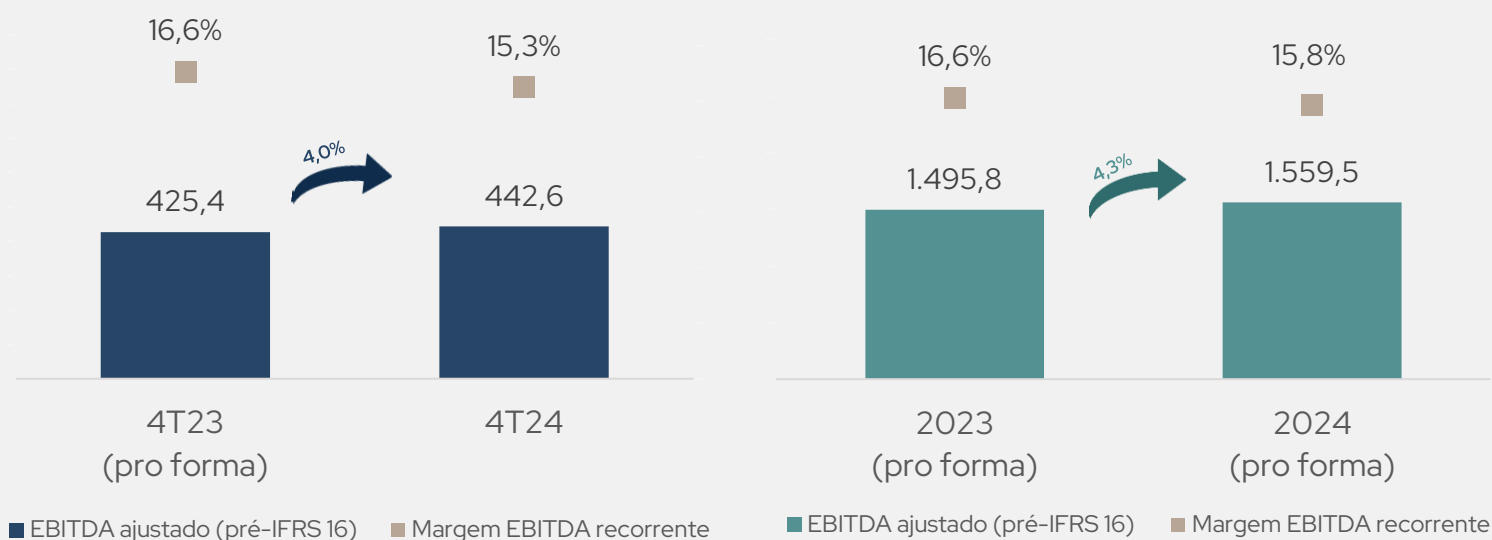
## EBITDA e Margem EBITDA Recorrentes<sup>(1)</sup>

No 4T24, o EBITDA recorrente pós IFRS-16 cresceu 4,1% vs. o 4T23, uma vez que o sólido crescimento da receita (15,1%) foi parcialmente compensado por uma pressão na margem bruta (-0,6 p.p), e por maiores despesas operacionais, principalmente variáveis. A margem EBITDA caiu 1,4 p.p vs. o ano anterior. No 4T24, o EBITDA recorrente pré IFRS-16 cresceu 4,0% e a margem recuou 1,2 p.p.

R\$ Milhões	4T23 (pro forma)	4T24	4T24 vs. 4T23	2023 (pro forma)	2024 (pro forma)	2024 vs. 2023
EBITDA	(2.475,7)	(46,0)	(98,1%)	(1.287,3)	1.239,7	(196,3%)
Ajustes	2.974,4	565,2	(81,0%)	3.035,9	594,9	(80,4%)
EBITDA recorrente	498,7	519,2	4,1%	1.748,6	1.834,6	4,9%
Mg. EBITDA recorrente	16,6%	15,3%	-1,4 p.p	16,6%	15,8%	-0,8 p.p
EBITDA recorrente (pré-IFRS 16)	425,4	442,6	4,0%	1.495,8	1.559,5	4,3%
Mg. EBITDA recorrente (pré-IFRS 16)	14,2%	13,0%	-1,2 p.p	14,2%	13,5%	-0,8 p.p

### EBITDA e Margem EBITDA Recorrentes (pré-IFRS 16)

R\$ milhões e %



(1) Os ajustes encontram-se descritos na reconciliação do EBITDA recorrente na página 32.

# Indicadores Financeiros

## Reconciliação do EBITDA Recorrente

- **Otimização de Portfólio:** o processo de simplificação do portfólio teve um impacto de R\$59,6 milhões no CMV relacionado aos ajustes de estoques, e de R\$243,0 milhões nas despesas, principalmente relacionados a: (1) ajustes contábeis (impairment), (2) multas contratuais e, (3) despesas com demissões e comissões. Isoladamente os maiores impactos referem-se ao impairment da marca BAW, seguido por Troc e Dzarm. Convém mencionar que o impacto caixa dos ajustes é pouco relevante.
- **Despesas de M&A:** referem-se às despesas extraordinárias relacionadas à fusão do Grupo SOMA com Arezzo&Co. No 4T24, essas despesas totalizaram R\$33,1 milhões, excedendo nossas expectativas iniciais para o período, uma vez que decidimos aumentar o escopo de alguns projetos de criação de valor com consultorias. Além disso, incorremos em despesas adicionais com eventos, marketing, passagens e outros itens. Antecipamos um saldo marginal para o ano de 2025.
- **ILP:** programa de incentivo de longo prazo (ILP), sem impacto em caixa no período.
- **Reclassificação de Créditos IRPJ/CSLL:** como parte do alinhamento de práticas contábeis entre Arezzo&Co. e Grupo SOMA, no 3T24, o Grupo reconheceu a mudança na contabilização de subvenções do benefício do ICMS como uma receita alocada em despesas operacionais. No 4T24 esses valores foram reclassificados da despesa para IRPJ e CSLL, sem impacto no lucro líquido do trimestre.
- **Provisão DIFAL:** efeito líquido de constituição de provisão na Arezzo&Co e de reversão de provisão anteriormente constituída pelo Grupo Soma.
- **Ajustes históricos:** Não foram feitos quaisquer ajustes nos números pro forma. Trata-se de ajustes originais realizados separadamente pelas Companhias (Arezzo&Co. e Grupo SOMA) em períodos anteriores à fusão.

R\$ Milhões	Impacto DRE	4T23 (pro forma)	4T24	2023 (pro forma)	2024 (pro forma)
<b>EBITDA</b>	-	(2.475,7)	(46,0)	(1.287,3)	1.239,7
Otimização de Portfólio - CMV	CMV	0,0	59,6	0,0	59,6
Otimização de Portfólio - SG&A	Despesas	0,0	243,0	0,0	243,0
Despesas de M&A	Despesas	0,0	33,1	0,0	180,0
ILP	Despesas	12,4	10,0	44,6	42,1
Reclassificação - Créditos IRPJ/CSLL	Despesas	0,0	217,3	0,0	4,4
Créditos Extemporâneos	Despesas	0,0	2,2	0,0	2,2
Banco Santos	Despesas	(112,0)	0,0	(112,0)	0,0
Provisão DIFAL	Despesas	0,0	0,0	0,0	9,1
Perda por Impairment	Despesas	2.952,1	0,0	2.952,1	0,0
Ajuste Histórico - CMV	CMV	47,2	0,0	61,2	5,1
Ajuste Histórico - Despesas	Despesas	74,7	0,0	90,0	49,4
<b>EBITDA recorrente</b>	-	498,7	519,2	1.748,6	1.834,6
<b>Margem EBITDA recorrente</b>	-	16,6%	15,3%	16,6%	15,8%
Arrendamento (impacto IFRS-16)	CMV	(0,9)	(1,3)	(4,3)	(5,2)
Arrendamento (impacto IFRS-16)	Despesas	(72,4)	(75,3)	(248,5)	(269,9)
<b>EBITDA recorrente (pré IFRS-16)</b>	-	425,4	442,6	1.495,8	1.559,5
<b>Mg. EBITDA recorrente (pré IFRS-16)</b>	-	14,2%	13,0%	14,2%	13,5%

# Indicadores Financeiros

## Resultado Financeiro

A despesa financeira líquida no 4T24 cresceu 8,4% vs. 4T23. O crescimento das despesas financeiras é resultado de maiores variações cambiais e monetárias. Convém ressaltar que a exposição cambial da companhia encontra-se hedgeada por uma combinação de derivativos e receitas geradas em dólares, euros e libras esterlinas (R\$ 426,6 milhões na BU Calçados e R\$ 995,7 milhões na BU Vestuário Feminino).

R\$ Milhões	4T23 (pro forma)	4T24	4T24 vs. 4T23	2023 (pro forma)	2024 (pro forma)	2024 vs. 2023
<b>Resultado Financeiro</b>	(144,7)	(156,8)	8,4%	(515,7)	(611,8)	18,6%
<b>Receitas Financeiras</b>	41,0	45,9	12,0%	201,5	194,7	-3,4%
Rendimentos de aplicações financeiras	14,3	7,4	-48,3%	80,4	88,3	9,8%
Juros ativos	9,6	21,2	120,8%	62,2	51,3	-17,5%
Outras receitas financeiras	17,1	17,3	1,2%	58,9	55,1	-6,5%
<b>Despesas Financeiras</b>	(176,2)	(175,0)	-0,7%	(680,8)	(735,6)	8,0%
Juros sobre financiamentos	(58,9)	(63,3)	7,5%	(251,8)	(279,5)	11,0%
Juros de arrendamento	(25,8)	(19,7)	-23,6%	(80,0)	(87,2)	9,0%
Taxas adm. de cartão de crédito	(30,4)	(39,5)	29,9%	(106,5)	(134,1)	25,9%
AVP de fornecedores	(38,2)	(24,1)	-36,9%	(147,2)	(145,4)	-1,2%
Outras despesas financeiras	(22,9)	(28,4)	24,0%	(95,3)	(89,4)	-6,2%
<b>Variações cambiais e monetárias</b>	(9,5)	(27,7)	191,6%	(36,4)	(70,9)	94,8%



# Indicadores Financeiros

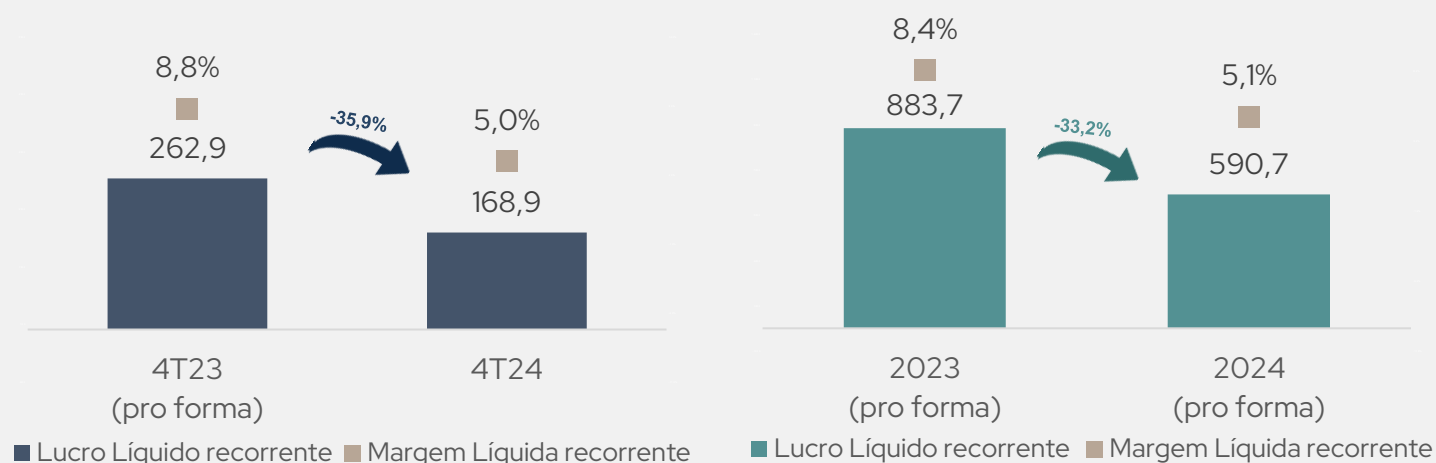
## Lucro Líquido e Margem Líquida Recorrentes<sup>(1)</sup>

No 4T24, o lucro líquido recorrente totalizou R\$ 168,9 milhões, um decréscimo de 35,9% vs. 4T23, atingindo uma margem líquida de 5,0%. A redução do lucro líquido é explicada (1) pelo crescimento da depreciação e amortização (+24,5% vs. 4T23), (2) pelo aumento das despesas financeiras e, principalmente (3) pela aprovação da Lei 14.789/23 que a partir de 1 de janeiro passou a tributar IR e CS sobre subvenções de ICMS, resultando em um substancial acréscimo da carga tributária. Excluindo os efeitos relacionados a Lei 14.789/23, o lucro líquido recorrente seria de R\$ 241,5 milhões no 4T24 (-8,1% vs. pro forma do 4T23) e de R\$ 907,3 milhões em 2024 (+2,7% vs. pro forma de 2023).

R\$ Milhões	4T23 (pro forma)	4T24	4T24 vs. 4T23	2023 (pro forma)	2024 (pro forma)	2024 vs. 2023
Lucro Líquido	(1.707,5)	(67,9)	-96,0%	(1.134,3)	200,9	-117,7%
Ajustes	1.970,4	236,8	-88,0%	2.018,0	389,5	-80,7%
Lucro Líquido recorrente	262,9	168,9	-35,9%	883,7	590,4	-33,2%
Margem Líquida recorrente	8,8%	5,0%	-3,8 p.p	8,4%	5,1%	-3,3 p.p
Lucro Líquido recorrente ex. Lei 14.789/23	262,9	241,5	-8,1%	883,7	907,3	2,7%

### Lucro Líquido e Margem Líquida Recorrentes

R\$ milhões e %



(1) Os ajustes encontram-se descritos na Reconciliação do Lucro Recorrente na página 35.

# Indicadores Financeiros

## Reconciliação do Lucro Líquido Recorrente

- **Ajustes do EBITDA:** explicações detalhadas na página 31 deste relatório.
- **Reclassificação de créditos de IRPJ e CSLL:** como parte do alinhamento de práticas contábeis entre Arezzo&Co. e Grupo SOMA, no 3T24 Azzas 2154 reconheceu a mudança na contabilização de subvenções do benefício do ICMS como uma receita alocada em despesas operacionais. No 4T24 essa receita foi reclassificada para Imposto de Renda.
- **D&A mais valia Hering:** impacto de valores justos CPC15/IFRS3 – combinação dos negócios.
- **Baixa de IRPJ e CSLL diferido do Soma:** baixa dos créditos de IR/CS do Grupo SOMA contabilizados no 3T24 devido à incorporação por Azzas 2154.
- **Efeitos dos ajustes aplicáveis no IRPJ e CSLL (34%):** para o 4T24 equivale a 34% x [ R\$ 59,6 milhões - Otimização de Portfólio (CMV); R\$ 243,0 milhões - Otimização de Portfólio (Despesas); R\$ 33,1 milhões - Despesas de M&A; R\$ 10 milhões - ILP; e, R\$ 2,2 milhões - Créditos extemporâneos].

R\$ Milhões	Impacto DRE	4T23 (pro forma)	4T24	2023 (pro forma)	2024 (pro forma)
Lucro Líquido	-	(1.707,5)	(67,9)	(1.134,3)	201,2
Ajustes do EBITDA	CMV	2.974,4	565,2	3.035,9	594,9
D&A - Mais valia Hering	Despesas	11,0	11,0	44,0	44,0
Atualização monetária	Resultado Financeiro	0,0	0,0	(15,7)	0,0
Reclassificação de Créditos de IRPJ e CSLL	IRPJ/CSLL	0,0	(217,3)	0,0	(217,3)
Baixa de IR e CS diferido do Soma	IRPJ/CSLL	0,0	0,0	0,0	191,3
Ajuste Histórico	IRPJ/CSLL	0,0	0,0	0,4	2,6
Efeitos dos ajustes aplicáveis no IRPJ e no CSLL (34%)	IRPJ/CSLL	(1.015,0)	(122,1)	(1.046,6)	(225,9)
Lucro Líquido Recorrente	-	262,9	168,9	883,7	590,7
Margem Líquida Recorrente	-	8,8%	5,0%	8,4%	5,1%

# Indicadores Financeiros

## Dívida Líquida

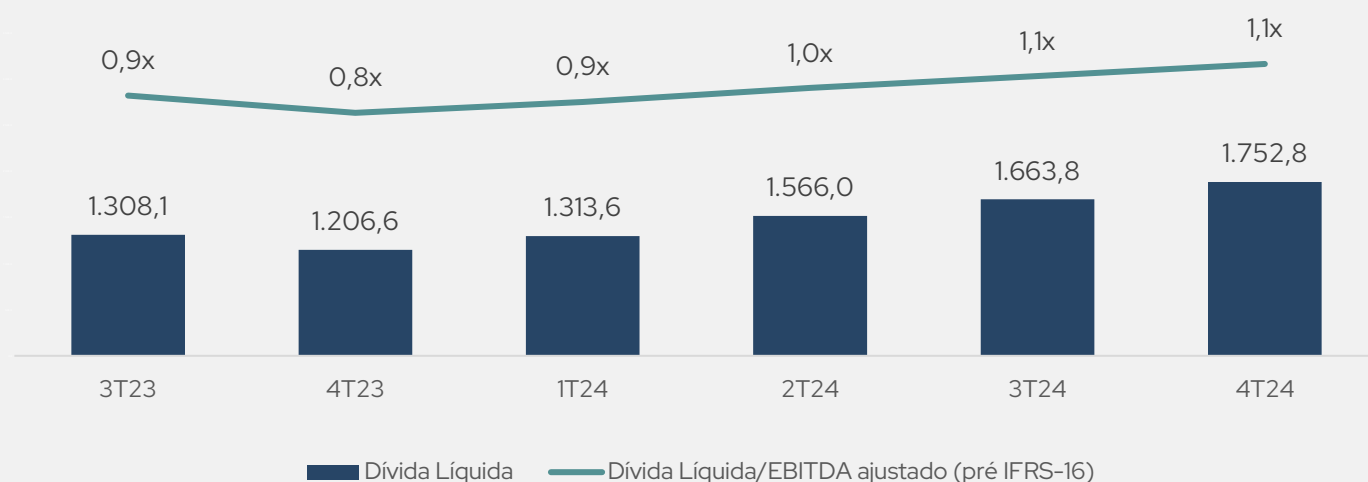
Azzas 2154 encerrou o 4T24 com caixa de R\$ 774,5 milhões e dívida líquida de R\$ 1.752,8 milhões, atingindo 1,1x no indicador Dívida líquida/EBITDA recorrente LTM (pré IFRS-16). No trimestre a empresa anunciou e distribuiu R\$ 118,8 milhões em juros sobre o capital próprio, totalizando uma distribuição de R\$ 178,7 milhões no ano de 2024.

A companhia encerrou o 4T24 com saldo total de recebíveis de cartões de crédito no valor de R\$ 1.184,0 milhões. Vale ressaltar que tais ativos possuem baixíssimo risco de crédito e alta capacidade de geração de liquidez.

R\$ Milhões	4T23 (pro forma)	1T24 (pro forma)	2T24 (pro forma)	3T24	4T24
Caixa e equivalentes de caixa	1.355,5	1.363,7	1.310,8	766,4	774,5
Contratos de swap <sup>(1)</sup>	(59,5)	(18,3)	(52,9)	28,7	127,4
<b>Dívida bruta</b>	<b>2.502,6</b>	<b>2.659,0</b>	<b>2.823,9</b>	<b>2.458,9</b>	<b>2.654,7</b>
Curto prazo	1.854,0	1.123,8	1.222,8	903,1	1.476,5
% Dívida bruta	74,1%	42,3%	43,3%	36,7%	55,6%
Longo prazo	648,6	1.535,2	1.601,1	1.555,8	1.178,2
% Dívida bruta	25,9%	57,7%	56,7%	63,3%	44,4%
<b>Dívida líquida</b>	<b>1.206,6</b>	<b>1.313,6</b>	<b>1.566,0</b>	<b>1.663,8</b>	<b>1.752,8</b>
<b>Dívida líquida / EBITDA recorrente (pré IFRS-16)</b>	<b>0,8x</b>	<b>0,9x</b>	<b>1,0x</b>	<b>1,1x</b>	<b>1,1x</b>

## Dívida Líquida e Alavancagem

R\$ Milhões



# Indicadores Financeiros

## CAPEX

No 4T24, o CAPEX totalizou R\$ 195,2 milhões, sendo os investimentos divididos nas categorias abaixo:

**Corporativo:** Investimentos concentrados na área de tecnologia, principalmente, das BU de Calçados e Acessórios, Vestuário Masculino e Vestuário Democrático.

**Lojas:** Investimentos realizados, principalmente, em aberturas e reformas de lojas nas BU de Vestuário Feminino; Vestuário Masculino, especialmente na expansão da marca Oficina e na abertura e nas reformas da marca Reserva; e na BU de Calçados e Acessórios, em função da abertura da loja conceito da Vans em São Paulo.

**Outros:** Investimentos concentrados em logística.

R\$ Milhões	4T23 (pro forma)	4T24	2023 (pro forma)	2024 (pro forma)
CAPEX	152,0	195,2	502,3	554,4
Corporativo	70,4	73,0	272,9	255,2
Lojas	59,5	92,5	163,1	213,4
Outros	22,1	29,7	66,3	85,8



# Anexos

**AZZAS**  
2154

# Demonstrativo de Resultados

## 4T24 e 2024

R\$ Milhões	4T23 recorrente (pro forma)	4T24 (contábil)	4T24 recorrente	Δ (%) recorrente 24 vs. 23
Receita Bruta	3.667,3	4.221,7	4.221,7	15,1%
Receita Líquida	3.001,3	3.403,9	3.403,9	13,4%
CMV	(1.318,1)	(1.575,4)	(1.515,8)	15,0%
CMV (ex. D&A)	(1.309,1)	(1.564,1)	(1.504,5)	14,9%
CMV (ex. D&A ex. IFRS-16)	(1.310,0)	(1.565,4)	(1.505,8)	14,9%
Arrendamento (impacto IFRS-16)	0,9	1,3	1,3	44,4%
Depreciação e Amortização	(9,0)	(11,3)	(11,3)	25,6%
Lucro Bruto	1.683,2	1.828,5	1.888,1	12,2%
Margem Bruta	56,1%	53,7%	55,5%	-0,6 p.p.
Despesas	(1.310,1)	(2.041,9)	(1.525,4)	16,4%
Despesas (ex. D&A)	(1.193,5)	(1.885,8)	(1.380,2)	15,6%
Fixas	(470,3)	(632,6)	(536,5)	14,1%
Variáveis	(618,8)	(742,2)	(719,6)	16,3%
Eventuais	(176,8)	(586,3)	(199,4)	12,8%
Arrendamento (impacto IFRS-16)	72,4	75,3	75,3	4,0%
Depreciação e Amortização	(116,6)	(156,1)	(145,2)	24,5%
EBITDA	498,7	(46,0)	519,2	4,1%
Margem EBITDA	16,6%	-	15,3%	-1,4 p.p.
EBITDA (pré IFRS-16)	425,4	(122,6)	442,6	4,0%
Margem EBITDA (pré IFRS-16)	14,2%	-	13,0%	-1,2 p.p.
EBIT	373,1	(213,4)	362,7	-2,8%
Resultado Financeiro	(144,7)	(156,8)	(156,8)	8,4%
EBT	228,4	(370,2)	205,9	-9,9%
IR e CSLL	34,5	302,3	(37,0)	n.a.
Lucro Líquido	262,9	(67,9)	168,9	-35,8%
Margem Líquida	8,8%	-	5,0%	-3,8 p.p.
Lucro Líquido (ex. Lei 14.789/23)	262,9	4,7	241,5	-8,1%

R\$ Milhões	2023 recorrente (pro forma)	2024 (pro forma)	2024 recorrente (pro forma)	Δ (%) recorrente 24 vs. 23
Receita Bruta	12.779,4	14.159,8	14.159,8	10,8%
Receita Líquida	10.510,6	11.578,5	11.578,5	10,2%
CMV	(4.708,3)	(5.259,3)	(5.194,6)	10,3%
CMV (ex. D&A)	(4.672,2)	(5.218,5)	(5.153,8)	10,3%
CMV (ex. D&A ex. IFRS-16)	(4.676,5)	(5.223,7)	(5.159,0)	10,3%
Arrendamento (impacto IFRS-16)	4,3	5,2	5,2	20,9%
Depreciação e Amortização	(36,1)	(40,8)	(40,8)	13,0%
Lucro Bruto	5.802,3	6.319,2	6.383,9	10,0%
Margem Bruta	55,2%	54,6%	55,1%	-0,1 p.p.
Despesas	(4.530,3)	(5.687,6)	(5.111,7)	12,8%
Despesas (ex. D&A)	(4.089,8)	(5.120,3)	(4.590,1)	12,2%
Fixas	(1.674,3)	(2.108,2)	(1.893,3)	13,1%
Variáveis	(2.067,7)	(2.331,5)	(2.309,7)	11,7%
Eventuais	(596,3)	(950,5)	(657,0)	10,2%
Arrendamento (impacto IFRS-16)	248,5	269,9	269,9	8,6%
Depreciação e Amortização	(440,5)	(567,3)	(521,6)	18,4%
EBITDA	1.748,6	1.239,7	1.834,6	4,9%
Margem EBITDA	16,6%	10,7%	15,8%	-0,8 p.p.
EBITDA (pré IFRS-16)	1.495,8	964,6	1.559,5	4,3%
Margem EBITDA (pré IFRS-16)	14,2%	8,3%	13,5%	-0,8 p.p.
EBIT	1.272,0	631,6	1.272,2	0,0%
Resultado Financeiro	(531,4)	(611,8)	(611,8)	15,1%
EBT	740,6	19,8	660,4	-10,8%
IR e CSLL	143,1	181,4	(69,7)	n.a.
Lucro Líquido	883,7	201,2	590,7	-33,2%
Margem Líquida	8,4%	1,7%	5,1%	-3,3 p.p.
Lucro Líquido (ex. Lei 14.789/23)	883,7	517,8	907,3	2,7%

(1) Apresentamos acima os resultados pro forma e pro forma recorrentes para o ano de 2024, bem como os resultados pro forma recorrentes para o 4T23 e o ano de 2023. Os resultados pro forma consideram os números combinados das empresas (Arezzo&Co. e Grupo SOMA). Os resultados recorrentes excluem os efeitos não recorrentes que encontram-se detalhados nas páginas 32 e 35 deste relatório; (2) O lucro líquido foi impactado pela aprovação da Lei 14.789/23 que passou a tributar IRPJ e CSLL sobre subvenções de ICMS. Excluindo os efeitos relacionados à Lei 14.789/23, o lucro líquido recorrente seria de R\$241,5 milhões no 4T24 e de R\$907,3 milhões em 2024.

# Demonstrativo de Resultados Visão Contábil

R\$ Milhões	4T23	4T24	4T24 vs. 4T23	2023	2024	2024 vs. 2023
Receita Líquida	1.424,6	3.403,9	138,9%	4.846,8	8.379,8	72,9%
Custos dos produtos vendidos	(627,6)	(1.575,4)	151,0%	(2.217,7)	(3.914,7)	76,5%
Lucro Bruto	797,0	1.828,5	129,4%	2.629,1	4.465,1	69,8%
Receitas (despesas) operacionais	(643,7)	(2.041,9)	217,2%	(2.070,3)	(4.081,4)	97,1%
Comerciais	(536,6)	(1.080,0)	101,3%	(1.713,6)	(2.834,8)	65,4%
Administrativas e Gerais	(117,1)	(595,4)	408,4%	(395,6)	(1.049,0)	165,2%
Outras receitas (despesas) líquidas	10,0	(366,4)	(3753,1%)	38,9	(197,6)	(607,7%)
Lucro antes do resultado financeiro	153,3	(213,4)	(239,2%)	558,8	383,6	(31,3%)
Resultado Financeiro	(51,5)	(156,8)	204,8%	(182,8)	(393,7)	115,3%
Lucro antes do IR e CS	101,8	(370,2)	(463,6%)	375,9	(10,1)	(102,7%)
Imposto de Renda e Contribuição Sociais	19,3	302,3	1462,8%	22,7	348,6	1433,6%
Corrente	6,7	77,2	1052,0%	(54,5)	65,6	(220,3%)
Diferido	12,6	225,1	1680,7%	77,2	283,0	266,5%
Lucro Líquido do Período	121,2	(67,9)	(156,0%)	398,7	338,5	(15,1%)

# Balanço Patrimonial

## Visão Contábil

Ativo	2023	2024
<b>Ativo circulante</b>	<b>2.915,1</b>	<b>6.831,7</b>
Caixa e equivalentes de caixa	73,3	181,2
Aplicações financeiras	676,4	593,4
Contas a receber de clientes	1.125,4	2.816,3
Estoques	774,3	2.218,8
Instrumentos financeiros derivativos	0,0	136,0
Impostos a recuperar	111,7	323,4
IR e CS a recuperar	17,9	197,6
Outros valores a receber	136,0	365,1
<b>Ativo não circulante</b>	<b>3.060,9</b>	<b>8.421,9</b>
Aplicações financeiras	0,0	1,0
Instrumentos financeiros derivativos	78,2	62,3
Contas a receber de clientes	3,2	11,5
Depósitos judiciais	137,8	205,7
Imposto de renda e contribuição social diferidos	193,1	1.051,8
Impostos a recuperar	183,7	1.025,9
Outros valores a receber	7,8	9,4
Propriedades para investimento	4,2	4,1
Imobilizado	890,9	2.308,9
Intangível	1.561,9	3.741,4
<b>Total do Ativo</b>	<b>5.975,9</b>	<b>15.253,5</b>
Passivo	2023	2024
<b>Passivo circulante</b>	<b>2.292,3</b>	<b>4.517,1</b>
Empréstimos e financiamentos	882,2	1.476,5
Fornecedores	834,5	1.817,8
Instrumentos financeiros derivativos Passivo	59,5	0,0
Arrendamento	107,7	213,1
Imposto de renda e contribuição social a pagar	2,7	0,0
Obrigações fiscais e sociais	100,5	269,3
Obrigações trabalhistas	103,9	351,5
Parcelamento de Impostos	1,9	17,6
Obrigações a pagar na aquisição de controlada	79,3	31,5
Outras contas a pagar	119,0	338,5
Receitas diferidas	1,3	1,3
<b>Passivo não circulante</b>	<b>754,5</b>	<b>3.014,9</b>
Empréstimos e financiamentos	198,9	1.178,2
Arrendamento	407,5	662,5
Provisões para riscos trabalhistas, fiscais e cíveis	16,1	675,5
Impostos diferidos	0,0	245,6
Obrigações a pagar na aquisição de controlada	42,4	196,1
Parcelamento de Impostos	6,3	27,6
Instrumentos financeiros derivativos Passivo	78,2	0,0
Outras contas a pagar	0,0	25,6
Receitas diferidas	5,1	3,8
<b>Patrimônio líquido</b>	<b>2.929,1</b>	<b>7.721,5</b>
Capital social	1.738,2	2.317,2
Ações em tesouraria	(9,9)	(1,2)
Reservas de capital	183,9	4.234,7
Reserva de lucros	120,5	283,5
Reserva de Incentivos Fiscais	879,1	879,1
Ajuste de avaliação Patrimonial	2,0	(6,2)
Resultados abrangentes	(4,2)	(4,4)
Participação de não controladores	19,5	18,9
<b>Total do Passivo e Patrimônio Líquido</b>	<b>5.975,9</b>	<b>15.253,5</b>



# Fluxo de Caixa

## Visão Contábil

R\$ Milhões	2023	2024
<b>Atividades Operacionais</b>		
Lucro líquido do exercício	398,7	338,5
<b>Ajustes - conciliação do resultado à geração de caixa da atividade operacional</b>		
Depreciações e amortizações	222,9	414,9
Perda por Impairment	-	131,9
Lucro de investimentos financeiros	(59,2)	(56,0)
Encargos financeiros e variação cambial sobre financiamentos	6,1	413,1
Imposto de renda e contribuição social	(22,7)	(348,6)
Outros	62,7	112,2
<b>Decréscimo (acrécimo) em ativos</b>		
Contas a receber de clientes	(235,9)	(287,3)
Estoques	(29,1)	(273,4)
Impostos a recuperar	51,1	(166,9)
Variação de outros ativos	4,0	(167,2)
Depósitos judiciais	(56,7)	(4,2)
<b>(Decréscimo) acréscimo em passivos</b>		
Fornecedores	135,9	205,5
Obrigações trabalhistas	(19,8)	(14,5)
Obrigações fiscais e sociais	43,1	118,2
Variação de outros passivos	(1,4)	117,1
Pagamentos de imposto de renda e contribuição social	(58,9)	(6,9)
Pagamento de juros sobre empréstimos	(28,2)	(162,3)
<b>Caixa gerado pelas atividades operacionais</b>	<b>412,6</b>	<b>364,0</b>

# Fluxo de Caixa Visão Contábil

R\$ Milhões	2023	2024
<b>Atividades de Investimento</b>		
Aquisição de ativos físicos e intangíveis	(235,2)	(419,0)
Aplicações financeiras	(3.843,9)	(5.562,2)
Resgate de aplicações financeiras	3.660,0	6.039,3
Aquisição de controlada, líquido do caixa obtido na aquisição	(194,9)	-
Caixa proveniente de combinação de negócios	-	467,9
Aquisição de participação de não controladores	-	(1,0)
<b>Caixa líquido usado nas atividades de investimento</b>	<b>(614,0)</b>	<b>525,1</b>
<b>Atividades de financiamento</b>		
Captações de empréstimos	968,2	658,5
Pagamentos de empréstimos financiamento	(273,8)	(968,5)
Pagamento de obrigação na aquisição de controlada	-	(89,9)
Contraprestação de arrendamento	(143,9)	(211,3)
Pagamento de dividendos e juros sobre capital próprio	(296,3)	(60,0)
Gastos na emissão de ações	-	(1,8)
Recompra de Ações	(11,2)	-
Juros sobre capital próprio	(263,3)	(118,7)
<b>Caixa líquido usado nas atividades de financiamento</b>	<b>242,9</b>	<b>791,8</b>
<b>Aumento (redução) em caixas e equivalentes de caixas</b>	<b>41,5</b>	<b>97,3</b>
<b>Caixa e equivalentes de caixa</b>		
Efeito da variação cambial de caixa e equivalentes de caixa	3,0	10,6
Caixa e equivalentes de caixa iniciais	28,8	73,3
Caixa e equivalentes de caixa finais	73,3	181,2
<b>Aumento (redução) em caixas e equivalentes de caixas</b>	<b>41,5</b>	<b>97,3</b>

# Rede de Lojas<sup>(1)</sup>

	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24
<b>BU Calçados e Acessórios<sup>(1)</sup></b>					
Área (m <sup>2</sup> )	49.873	49.331	49.967	49.753	51.053
Lojas Próprias	11.454	11.431	11.962	11.870	12.187
Franquias	38.419	37.899	38.005	37.883	38.865
Número de Lojas	855	840	851	847	870
Lojas Próprias	90	88	92	91	92
Franquias	755	742	749	746	768
Internacional	10	10	10	10	10
<b>BU Vestuário Feminino</b>					
Área (m <sup>2</sup> )	45.937	45.450	46.209	45.683	47.324
Lojas Próprias	44.728	44.504	45.328	44.889	46.329
Franquias	1.209	946	881	794	996
Número de Lojas	326	319	317	317	326
Lojas Próprias	307	304	301	301	306
Franquias	15	11	9	8	12
Internacional	4	4	7	8	8
<b>BU Vestuário Democrático</b>					
Área (m <sup>2</sup> )	93.710	92.524	93.436	92.783	94.302
Lojas Próprias	18.098	18.098	18.618	18.535	19.187
Franquias	75.612	74.426	74.818	74.248	75.115
Número de Lojas	742	723	714	706	702
Lojas Próprias	71	71	71	70	69
Franquias	671	652	643	636	633
<b>BU Vestuário Masculino</b>					
Área (m <sup>2</sup> )	16.705	16.876	17.226	17.657	18.430
Lojas Próprias	10.690	10.746	10.964	11.103	11.718
Franquias	6.015	6.130	6.262	6.553	6.712
Número de Lojas	207	209	213	217	231
Lojas Próprias	118	118	120	121	129
Franquias	89	91	93	96	102

(1) Para mais detalhamento referente ao número de lojas em cada BU, a planilha completa se encontra no site de RI da Companhia

# Resultados Pro Forma

Em 31 de julho de 2024, a incorporação do Grupo SOMA pela Arezzo&Co foi consumada, resultando na extinção do Grupo SOMA e sua sucessão, sem solução de continuidade, pela Arezzo&Co (“Combinação de Negócios”). Nesta mesma data, a Arezzo&Co passou a ser denominada “Azzas 2154”.

Em decorrência da incorporação do Grupo SOMA pela Arezzo&Co (“Combinação de Negócios”), a Azzas 2154 (nova denominação da Arezzo&Co), passou a consolidar no 3T24 os resultados do Grupo SOMA. Portanto, as demonstrações contábeis do 4T24 já refletem três meses de operações consolidadas.

Para auxiliar o mercado na análise dos resultados e facilitar a sua visualização e interpretação, neste relatório incluímos os indicadores financeiros pro forma para o 4T23 e 2023, sendo estes meramente informativos e não revisados ou auditados. A planilha de resultados disponibilizada no site de RI (<https://ri.azzas2154.com.br/resultados-e-apresentacoes/planilha-dinamica/>), simula a estrutura da Azzas 2154 em unidades de negócio e equaliza os tratamentos contábeis entre Arezzo&Co e Grupo SOMA como se a Combinação de Negócios tivesse ocorrido no 1T22.

Azzas 2154 ressalta que:

1. As informações financeiras Pro Forma possuem caráter meramente informativo e foi elaborada exclusivamente para auxiliar o mercado na simulação dos resultados combinados, tendo em vista a Combinação de Negócios e destina-se única e exclusivamente para facilitar a visualização e interpretação dos dados de Azzas 2154.
2. As informações financeiras Pro Forma consideram tão somente equalizações contábeis e de critérios nas Demonstrações de Resultados desde o primeiro trimestre de 2022 até o terceiro trimestre de 2024 da Arezzo&Co e do Grupo SOMA, foram elaboradas pela Companhia, não tendo sido auditada e ou revisada pelos auditores independentes da Companhia e não constitui, sob qualquer hipótese, demonstrações financeiras, conforme a legislação e regulamentação aplicáveis;
3. As informações financeiras Pro Forma são apresentadas em caráter voluntário e não foi preparada com qualquer finalidade de ser informação financeira Pro Forma nos moldes da Orientação Técnica OCPC 06 do Comitê de Pronunciamentos Contábeis;
4. As informações financeiras Pro Forma não devem ser utilizadas como base para decisões de investimento, tampouco interpretadas como projeção de desempenho futuro de Azzas 2154;
5. As informações financeiras Pro Forma não substituem quaisquer informações financeiras auditadas previamente divulgadas pela Arezzo&Co, pelo Grupo SOMA ou pela Azzas 2154, tampouco as informações financeiras Pro Forma divulgadas no contexto da Combinação de Negócios;
6. Recomenda-se aos investidores uma análise independente e detalhada da Planilha Pro Forma sempre e somente em conjunto com as informações financeiras revisadas ou auditadas da Arezzo&Co, do Grupo SOMA ou da Azzas 2154, conforme o caso.

# Reconciliação do EBITDA Pro forma

R\$ Milhões	2023	2024
Lucro Líquido (contábil)	398,7	338,5
IRPJ e CSLL (contábil)	22,7	348,6
Resultado Financeiro (contábil)	(182,8)	(393,7)
Depreciação e Amortização (contábil)	(214,4)	(402,2)
<b>EBITDA ( base contábil)</b>	<b>773,2</b>	<b>785,9</b>
Ajustes (pro forma)	(2.060,5)	453,9
<b>EBITDA (pro forma)</b>	<b>(1.287,3)</b>	<b>1.239,7</b>

## Ajustes (pro forma):

- Resultados do Grupo Soma nos períodos anteriores à incorporação pelo Azzas 2154 realizada em 31 de julho de 2024;
- Contabilização de devoluções na receita bruta com contrapartida na linha de devoluções.
- Contabilização da receita de frete de e-commerce como receita bruta com contrapartida na linha de despesa comercial.
- Contabilização de subvenções de ICMS brutas como receita de impostos com contrapartida no custo de mercadoria vendida.
- Ajuste a valor presente de fornecedores (AVP) com contrapartida na despesa financeira.
- Exclusão da taxa de cartão de crédito da despesa operacional com contrapartida na despesa financeira.
- Ajuste do imposto de renda e da contribuição social, refletindo a mudança na contabilização do estorno do ICMS decorrente da subvenção.

**AZZAS**  
2154

**Earnings  
Release  
4T24**



Relações com  
Investidores

[ir@azzas2154.com.br](mailto:ir@azzas2154.com.br)

AREZZO FARM RIO **HERING** Reserva\ SCHUTZ

ALEXANDRE BIRMAN ANACAPRI ANIMALE ANIMALE CRO BRIZZA AREZZO CAROL BASSI CRIS BARROS  
#fabula L forton HERINGKIDS HERINGINTIMATES HERING SPORTS INK MARIA FILÓ  
nv OFFPREMIUM Oficina PARIS TEXAS Reserva\Go mini VANS "OFF THE WALL" Vicenza) ZZ'MALL

AREZZO