



ALPARGATAS

Divulgação de Resultados - 2T23

VIDEOCONFERÊNCIA
04 de agosto de 2023 | Sexta-feira

Português
09:00 (BRT) | 08:00 (EDT)
Tradução simultânea para inglês

[Acesso Zoom](#)



Performance Alpargatas

ALPARGATAS ATINGE RECEITA LÍQUIDA DE R\$926M NO 2T23

PREJUÍZO LÍQUIDO NORMALIZADO DE HAVAIANAS DE -R\$37M

PREJUÍZO LÍQUIDO NORMALIZADO DE OPERAÇÕES CONTINUADAS DE -R\$43M



Volume atinge
45 milhões de pares vs.
57 milhões no 2T22



Receita líquida atinge
R\$926 milhões vs.
R\$1 bilhão no 2T22



Lucro bruto atinge
R\$378 milhões vs.
R\$554 milhões no 2T22



Margem bruta atinge
40,8% vs. 52,2% no
2T22



EBITDA normalizado
atinge R\$5 milhões vs.
R\$178 milhões no 2T22



Margem EBITDA
normalizada atinge
0,5% vs. 16,7% no
2T22



Prejuízo líquido
normalizado atinge
-R\$43 milhões



Prejuízo líquido
consolidado de
-R\$53 milhões

Mensagem da Administração

O primeiro semestre de 2023 traz em si as implicações e os desdobramentos das mesmas causas originais identificadas e discutidas nas últimas divulgações trimestrais. Em particular, o 2T23 revela as consequências sobretudo dos elevados níveis de estoques na cadeia, que mantiveram o descolamento entre *sell-in* e *sell-out* e a deseconomia de escala decorrente, além das próprias ineficiências trazidas por um maior nível de despesas do que o desejável frente ao nosso atual volume de vendas. Embora, de um lado, tenhamos a confiança em nossa capacidade de promovermos os ajustes necessários nestas variáveis, de outro, temos a consciência de que nenhum desses ajustes é instantâneo e que, portanto, ainda sentiremos os efeitos desses desdobramentos até que as mudanças necessárias tenham sido completamente implementadas.

As condições fundamentais que sustentam nosso negócio continuam inabaladas. A força de nossas marcas, o desejo por nossos produtos e a paixão de nosso time permanecem como motores que nos mantêm firmes nessa trajetória. Nossos indicadores de *brand power* seguem nos colocando como uma das marcas mais fortes do Brasil, com índices comparáveis às maiores marcas globais. Por outro lado, sabemos que o aumento de nossa complexidade de portfólio e operacional criou para nós uma conjuntura desafiadora e nos trouxe a patamares de resultados que não refletem, nem de longe, nosso potencial.

Neste trimestre, aprofundamos nosso diagnóstico das causas originais da atual conjuntura. Este diagnóstico confirmou de maneira indubitável a importância de focarmos nossos esforços nas agendas de simplificação do portfólio de produtos e da nossa estrutura organizacional, além da especial atenção à eficiência e melhor coordenação operacional, por meio da revisão dos processos da Companhia. Recompôr nossa escala e aumentar nossa eficiência serão partes fundamentais na retomada de um ciclo de expansão e rentabilidade.

Ao longo do 2T23, demos início à nossa agenda de transformação, mas ainda sem reflexo relevante nos resultados que ora reportamos. Estas primeiras ações incluíram ajuste de nossa capacidade produtiva, congelamento de algumas despesas discricionárias, além de algumas adequações de estruturas corporativas. Estas medidas estão sendo implementadas apenas como os primeiros passos na jornada de eficiência e rentabilidade que pretendemos percorrer, mas ainda sem o benefício de uma análise detalhada de todas as oportunidades de centralização e simplificação de processos que estamos agora por iniciar.

As deseconomias de escala provenientes da contração de volumes, especialmente como consequência da desconexão entre *sell-in* e *sell-out*, provocaram impactos muito significativos em nossos níveis de rentabilidade neste trimestre. Como comentamos no passado, nossa cadeia no Brasil precisava passar por um importante processo de desestocagem. Dessa forma, no 2T23, nosso volume de vendas continuou pressionado por um nível de estoques na cadeia acima do normal, refletido por uma diferença de cerca de 13 p.p. no desempenho do *sell-in* comparado ao *sell-out/sell-through*.

Assumindo um cenário em que não tivéssemos esse problema do excesso de estoques na cadeia e nosso *sell-in*, hipoteticamente, tivesse apresentado a mesma variação *yoy* do *sell-out*, teríamos um adicional de R\$73 milhões em nosso EBITDA no trimestre – uma evidência concreta da importância da alavancagem operacional como força motora da rentabilidade em nosso negócio.



Mensagem da Administração

Essa queda sequencial de *sell-in* que estamos experimentando em nossos resultados desde o 2º semestre de 2022 nos leva a crer que o estoque na cadeia está se aproximando de níveis mais normalizados. Estimamos que esse volume de estoque disponível nos clientes tenha se reduzido em cerca de 10,5 milhões de pares no 1º semestre de 2023. Embora não seja possível precisar a duração desse ciclo de redução dos estoques na cadeia, temos evidências de que o processo está em curso e que, à medida que o ajuste se complete, nossa performance de *sell-in* deveria andar mais *pari-passu* com a dinâmica de *sell-out*.

A queda nos volumes de venda também produziu um efeito negativo no processo de redução de nossos próprios estoques de produto acabado, como consequência atrasando a curva de melhoria de custos, já que estamos vendendo, em grande medida, produtos produzidos no fim do ano passado, período em que os custos de produção estavam bastante altos.

Devido à demora da recomposição dos volumes vendidos com produtos de menor custo, a linha de custos operacionais teve um impacto significativo neste trimestre, com os custos atingindo um patamar de R\$548,7 milhões (+8,1% yoy) e contraindo a margem bruta em cerca de 11 p.p. Nosso CPV foi ainda impactado negativamente por alguns itens que entendemos como não recorrentes de aproximadamente R\$34 milhões relacionados, principalmente, ao *write-off* de matérias-primas, à continuação de uso de armazéns externos – ambos, vale ressaltar, também resultantes da contração de *sell-in*, além do impacto dos custos adicionais com consultoria.

Com a normalização dos estoques na cadeia, esperamos que o gap entre *sell-out* e *sell-in* se reduza e, com isso, consigamos ver durante o 2º semestre uma aceleração do processo de redução dos nossos estoques de produto acabado e, em seguida, o início de uma redução do nosso CPV/par, que irá começar a refletir as melhorias de eficiência industrial que estamos implementando, juntamente com a redução do custo de aquisição de matéria-prima.

Nossas despesas operacionais, apesar de já terem apresentado um crescimento yoy menor em comparação ao 1T23, ainda não refletem os ajustes mais relevantes que precisamos implementar. Vimos nesse último trimestre um crescimento de 4,8% yoy, já considerando o impacto positivo não-recorrente de R\$14,5 milhões referentes ao processo de troca de posições executivas. A perda de eficiência foi explicada, principalmente, pelo crescimento relevante nas despesas de distribuição (+8,7% yoy) e no G&A (+24,4% yoy).

A queda de volume no trimestre, combinada à menor eficiência operacional, resultou em um EBITDA negativo de -R\$8,3 milhões, que ao ajustarmos pelos itens extraordinários do período, passa a ser de R\$4,8 milhões. A queda do volume no trimestre gerou efeito relevante de deseconomia de escala na operação, que respondeu por 60% da queda de EBITDA/par vs. 2T22.

É válido observarmos que, dada a importância do volume vendido para a alavancagem da nossa operação, ao normalizarmos o nosso volume de vendas para os efeitos de desestocagem da cadeia, reverteríamos um impacto de EBITDA de aproximadamente R\$73 milhões, além dos impactos de custos e despesas não recorrentes mencionados acima, que representam uma melhora adicional aproximada de R\$19,5 milhões. Considerando estes dois efeitos no 2T23, nosso EBITDA foi R\$92,5 milhões pior. A normalização de estoques deverá, portanto, ser uma variável-chave em nossa expansão de margens.

Em continuidade ao processo de simplificação, ganho de eficiências e melhoria de processos operacionais (*Rewire*), fizemos um diagnóstico preliminar de nossas despesas e mapeamos um espaço para compressão que deveria alcançar potencialmente entre R\$80 milhões e R\$120 milhões em termos anualizados – uma parte a ser refletida no SG&A e parte em despesas que compõem o CPV. O mapeamento detalhado destas oportunidades está sendo iniciado e se desdobrará pelos próximos meses, nos levando à identificação de todas as ações de ajustes necessárias e à quantificação de seu potencial real de redução. A implantação das ações e o início da captura de benefícios deverão ocorrer já em 2024.

Mensagem da Administração

Nas nossas operações internacionais, o desempenho de vendas na Europa (-22,5% yoy) foi significativamente inferior aos volumes que haviam sido planejados para o trimestre. Apesar de termos construído o estoque para a temporada, os problemas na migração do parceiro logístico que impactaram as entregas do 1T, tiveram reflexos negativos também no 2T. Devido aos atrasos, tivemos cancelamentos de ordens de 1,2 milhão de pares no período, que afetaram também o início da fase de reposição no início do verão.

Adicionalmente, as vendas internacionais foram fortemente impactadas pela queda de volume (-36,3% yoy) nos países em que operamos por meio de distribuidores (Sudeste Asiático e Latam), que continuam sofrendo com um *sell-out* mais fraco do que esperavam e, por isso, estão também implementando um processo de ajuste de estoques.

Nos EUA, apesar da queda em volumes de Havaianas (-13,9% yoy), já vislumbramos avanços em nosso e-commerce e também na operação com a Amazon, em linha com as expectativas de ajustes da estratégia de portfólio de produtos e canais. Na Rothy's, apesar do cenário de vendas bastante desafiador (-8,6% yoy), continuamos focados nas medidas de melhoria de margens de modo que já alcançamos um nível de operação mais próximo do *breakeven*. Temos focado também na preservação do caixa, para que este seja usado em momentos de consumo mais propícios para alavancar o *topline* da companhia com melhores retornos sobre o investimento em marketing.

Em relação à Alpargatas, implementamos ao longo do trimestre algumas medidas de preservação de caixa que já começaram a gerar os primeiros benefícios. Começamos a redução dos estoques de produtos acabados e de matéria-prima (-R\$107,1 milhões vs 1T23), alavanca importante para destravar a melhoria de margem bruta à frente, e também a redução de estoque de produtos acabados, principalmente na categoria de *flipflops*. Tivemos os primeiros meses de geração líquida positiva de caixa, após mais de um ano de consumo de caixa. Apesar disso, a alavancagem da Companhia subiu, não por efeitos de consumo de caixa, mas como reflexo da redução do EBITDA acumulado nos últimos 12 meses, por todas as razões já expostas, atingindo o patamar de 2,3x dívida líquida/EBITDA. Acreditamos que, ao longo do 2º semestre, com o início da normalização dos volumes e a melhoria operacional, começaremos a observar um processo estrutural de desalavancagem.

A marca Havaianas continua sendo nosso pilar e sua saúde continua muito forte. Este trimestre foi marcado com reconhecimentos relevantes. A Havaianas foi avaliada como a segunda marca mais valiosa do Brasil no ranking da IstoÉ Dinheiro e a terceira marca de melhor reputação do Brasil no índice Calíber. A Companhia foi reconhecida pelos stakeholders entre as top 20 empresas de melhor Reputação ESG, segundo o Ranking Merco de Reputação Corporativa, tendo subido seis posições. No último mês divulgamos, também, nossas evoluções em ESG por meio do nosso segundo Relatório Anual de Sustentabilidade.

Nossa estrutura estará apta a capturar os benefícios da alavancagem operacional a ser gerada pela melhora nos volumes vendidos e pelos ganhos de eficiência que virão de todas as iniciativas já mapeadas e que estão sendo implementadas. Por estes motivos, acreditamos que teremos uma segunda metade do ano melhor do que a primeira e que este será um ciclo duradouro de ajuste e retomada de rentabilidade. Estamos mais focados, com prioridades mais claras e ganhando tração. Com alocação mais disciplinada dos nossos recursos e um time extremamente dedicado e apaixonado pela marca, estamos pavimentando as bases necessárias para voltarmos ao rumo da geração de valor aos nossos acionistas.

Seguimos conscientes dos desafios que enfrentamos, mas confiantes de que estamos com o foco adequado nas iniciativas de integração dos processos operacionais e nas medidas de eficiência e simplificação. Entendemos que essa agenda é fundamental para pavimentar o caminho para futuros ciclos de crescimento e o retorno à criação de valor aos nossos acionistas.

Performance Havaianas

(milhões de pares)	2T23	2T22	2T23 vs. 2T22	1S23	1S22	1S23 vs. 1S22
Volume	44,9	56,6	-20,8%	93,1	112,3	-17,1%
Brasil	37,1	46,0	-19,5%	77,7	92,8	-16,3%
Internacional	7,8	10,6	-26,7%	15,4	19,5	-21,1%

(R\$ milhões R\$ / par)	2T23	2T22	2T23 vs. 2T22	2S23	2S22	1S23 vs. 1S22
Receita Líquida	919,2	1.049,9	-12,5%	1.813,4	1.958,2	-7,4%
Brasil	538,8	616,5	-12,6%	1.114,1	1.182,6	-5,8%
Internacional	380,4	433,4	-12,2%	699,3	775,6	-9,8%
Receita Líquida / par	20,49	18,53	+10,6%	19,49	17,44	+11,7%
Brasil	14,53	13,40	+8,5%	14,34	12,74	+12,6%
Internacional	48,82	40,78	+19,7%	45,48	39,80	+14,3%
Lucro Bruto	378,5	550,3	-31,2%	763,8	981,2	-22,2%
<i>Mg. Bruta (%)</i>	<i>41,2%</i>	<i>52,4%</i>	<i>-11,2pp</i>	<i>42,1%</i>	<i>50,1%</i>	<i>-8,0pp</i>
Brasil	148,3	247,7	-40,1%	351,9	453,2	-22,3%
<i>Mg. Bruta (%)</i>	<i>27,5%</i>	<i>40,2%</i>	<i>-12,6pp</i>	<i>31,6%</i>	<i>38,3%</i>	<i>-6,7pp</i>
Internacional	230,2	302,6	-23,9%	411,9	528,0	-22,0%
<i>Mg. Bruta (%)</i>	<i>60,5%</i>	<i>69,8%</i>	<i>-9,3pp</i>	<i>58,9%</i>	<i>68,1%</i>	<i>-9,2pp</i>
Lucro Bruto / par	8,44	9,71	-13,1%	8,21	8,74	-6,1%
Brasil	4,00	5,38	-25,6%	4,53	4,88	-7,2%
Internacional	29,54	28,47	+3,8%	26,79	27,09	-1,1%
EBITDA (Incl. IFRS16)	6,8	178,2	-96,2%	69,1	344,5	-79,9%
<i>Mg. EBITDA (%)</i>	<i>0,7%</i>	<i>17,0%</i>	<i>-16,2pp</i>	<i>3,8%</i>	<i>17,6%</i>	<i>-13,8pp</i>
Brasil	(4,8)	93,5	-	25,9	184,8	-86,0%
<i>Mg. EBITDA (%)</i>	<i>-0,9%</i>	<i>15,2%</i>	<i>-16,0pp</i>	<i>2,3%</i>	<i>15,6%</i>	<i>-13,3pp</i>
Internacional	11,5	84,7	-86,4%	43,2	159,7	-72,9%
<i>Mg. EBITDA (%)</i>	<i>3,0%</i>	<i>19,5%</i>	<i>-16,5pp</i>	<i>6,2%</i>	<i>20,6%</i>	<i>-14,4pp</i>
EBITDA (Incl. IFRS16) / par	0,15	3,15	-95,2%	0,74	3,07	-75,8%
Brasil	(0,13)	2,03	-	0,33	1,99	-83,3%
Internacional	1,48	7,97	-81,4%	2,81	8,19	-65,7%

Sell-Out Brasil (Evolução trimestral – var. YoY)



Evolução do estoque na Cadeia



Evolução do estoque Alpargatas (base 100)

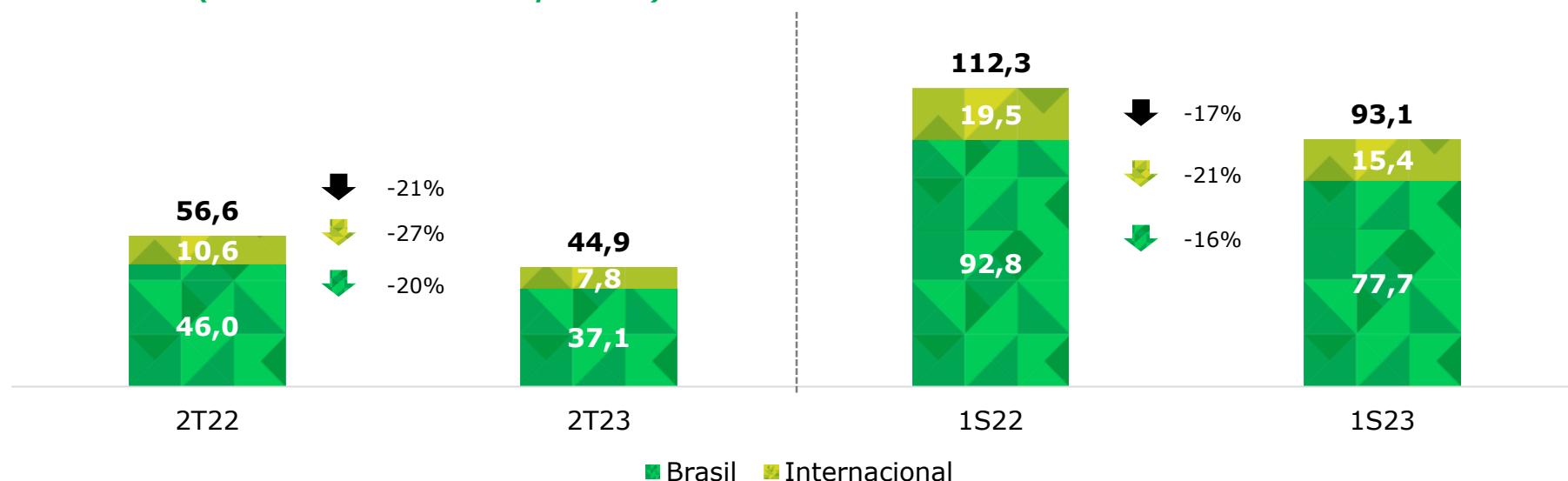


O sell-out no Brasil continua sendo o principal desafio e fator de desalavancagem de escala para nossas operações. A queda de -7% no 2T23 reflete, em parte, o cenário ainda desafiador, com produtos de baixa aderência ao consumidor final, mas reflete também um nível de ajuste necessário para alcançar patamares normalizados.

*painel interno sell-out/sell-through – NEOGRID/Scan Track



Volume (em milhões de pares)



Foram vendidos 44,9 milhões de pares neste trimestre e 93,1 milhões de pares no acumulado de 2023, com retração de vendas de 20,8% e 17,1%, respectivamente.

Havaianas Brasil: Vendemos 37,1 milhões de pares no 2T23 e 77,7 milhões no 1S23, com quedas de 19,5% e 16,3% em relação aos mesmos períodos de 2022. A retração do *sell-out* e a normalização de estoques na cadeia continuam sendo os principais detratores de volumes nesta primeira metade do ano.

Havaianas Internacional: O volume foi de 7,8 milhões de pares vendidos, com redução de -26,7% em relação ao 2T22. As principais causas de queda no volume internacional vêm de Europa e de mercados distribuidores, respectivamente.

Na Europa, apresentamos queda de -22,5% yoy devido aos problemas gerados no processo de migração de parceiro logístico na região e pela baixa aderência dos estoques disponíveis em relação às ordens de pedidos dos clientes, impactando as entregas e gerando cancelamentos de ordens.

Adicionalmente, apresentamos queda de -36,3% nos mercados distribuidores (APAC+LATAM) em relação ao 2T22, que é explicada, principalmente, pelo alto volume enviado para APAC nos últimos trimestres no processo de estocagem pós-pandemia, que gerou uma menor demanda dos distribuidores para o 1S23. Em LATAM, sofremos um impacto negativo relevante na Argentina devido às restrições locais à importação.

Receita líquida (em R\$ milhões)



(R\$ milhões R\$ / par)	2T23	2T22	2T23 vs. 2T22	1S23	1S22	1S23 vs. 1S22
Receita Líquida	919,2	1.049,9	-12,5%	1.813,4	1.958,2	-7,4%
Brasil	538,8	616,5	-12,6%	1.114,1	1.182,6	-5,8%
Internacional	380,4	433,4	-12,2%	699,3	775,6	-9,8%
EMEA	273,8	291,8	-6,2%	490,8	513,3	-4,4%
NA&C	43,4	49,8	-12,8%	88,2	95,5	-7,6%
Distribuidores	63,2	91,8	-31,2%	120,3	166,8	-27,9%
Receita Líquida / par	20,49	18,53	+10,6%	19,49	17,44	+11,7%
Brasil	14,53	13,40	+8,5%	14,34	12,74	+12,6%
Internacional	48,82	40,78	+19,7%	45,48	39,80	+14,3%

Receita líquida (em moeda constante)

(R\$ milhões R\$ / par)	2T23	2T22	2T23 vs. 2T22	1S23	1S22	1S23 vs. 1S22
Receita Líquida	919,2	1.057,7	-13,1%	1.813,4	1.951,5	-7,1%
Brasil	538,8	616,5	-12,6%	1.114,1	1.182,6	-5,8%
Internacional	380,4	441,2	-13,8%	699,3	769,0	-9,1%
EMEA	273,8	300,6	-8,9%	490,8	511,3	-4,0%
NA&C	43,4	50,1	-13,3%	88,2	93,8	-6,0%
Distribuidores	63,2	90,5	-30,2%	120,3	163,9	-26,6%
Receita Líquida / par	20,49	18,67	+9,7%	19,49	17,38	+12,1%
Brasil	14,53	13,40	+8,5%	14,34	12,74	+12,6%
Internacional	48,82	41,52	+17,6%	45,48	39,46	+15,3%

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 2T23 e 2T22, valores em US\$ foram convertidos a R\$4,95, e em EUR a R\$5,40.

A receita líquida de Havaianas foi impactada pelo menor volume de vendas no trimestre e alcançou R\$919,2 milhões no 2T23, redução de -12,5% e -13,1% em moeda constante (CC) em relação ao 2T22. Já a receita líquida por par teve um avanço de 10,6% e 9,7% (CC).

Havaianas Brasil: a receita líquida caiu -12,6%, com aumento da receita por par de +8,5%. O crescimento de receita/par é explicado pelo carregamento do aumento de preços feito ao longo de 2022 e pelo efeito mix de produtos/canais que contribuiu com 1,5 p.p. do crescimento.

Havaianas Internacional: A receita líquida por par subiu 17,6% em CC neste trimestre. O crescimento de receita/par foi impulsionado pelo ajuste de preços na Europa e aumento de 9,5% na receita por par dos mercados distribuidores. Nos EUA, a receita/par apresentou crescimento de 0,7% em CC.

Custo dos produtos vendidos (em R\$ milhões)

(R\$ milhões)	2T23	2T22	2T23 vs. 2T22	1S23	1S22	1S23 vs. 1S22
Custo dos produtos vendidos	540,6	499,6	+8,2%	1.049,6	977,0	+7,4%
Brasil	390,4	368,8	+5,9%	762,2	729,3	+4,5%
Internacional	150,2	130,8	+14,8%	287,4	247,7	+16,1%
Custo dos produtos vendidos / par	12,05	8,82	+36,6%	11,28	8,70	+29,6%
Brasil	10,53	8,01	+31,4%	9,81	7,86	+24,8%
Internacional	19,28	12,31	+56,6%	18,69	12,71	+47,1%

Neste trimestre o CPV foi de R\$540,6 milhões, representando aumento de +8,2% em relação aos R\$499,6 milhões do 2T22. No semestre, o aumento foi de 7,4% ao atingir R\$1,0 bilhão. O CPV/par vendido neste trimestre ainda apresenta aumento consequente do maior custo médio de produção do 2S22.

O CPV do Brasil foi impactado por custos adicionais de R\$34,2 milhões referentes a *write-offs* de matéria-prima, custos adicionais com consultorias e aluguel de armazéns externos.

No Internacional, o crescimento de CPV/par foi impactado pelos maiores custos fixos de armazenagem e pelo aumento dos custos de preparação que, somados ao menor volume no trimestre, tiveram efeitos mais relevantes.

Lucro bruto (em R\$ milhões)

(R\$ milhões R\$ / par)	2T23	2T22	2T23 vs. 2T22	1S23	1S22	1S23 vs. 1S22
Lucro Bruto	378,5	550,3	-31,2%	763,8	981,2	-22,2%
<i>Mg. Bruta (%)</i>	41,2%	52,4%	-11,2pp	42,1%	50,1%	-8,0pp
Brasil	148,3	247,7	-40,1%	351,9	453,2	-22,3%
<i>Mg. Bruta (%)</i>	27,5%	40,2%	-12,6pp	31,6%	38,3%	-6,7pp
Internacional	230,2	302,6	-23,9%	411,9	528,0	-22,0%
<i>Mg. Bruta (%)</i>	60,5%	69,8%	-9,3pp	58,9%	68,1%	-9,2pp
Lucro Bruto / par	8,44	9,71	-13,1%	8,21	8,74	-6,1%
Brasil	4,00	5,38	-25,6%	4,53	4,88	-7,2%
Internacional	29,54	28,47	+3,8%	26,79	27,09	-1,1%

Lucro bruto (em moeda constante)

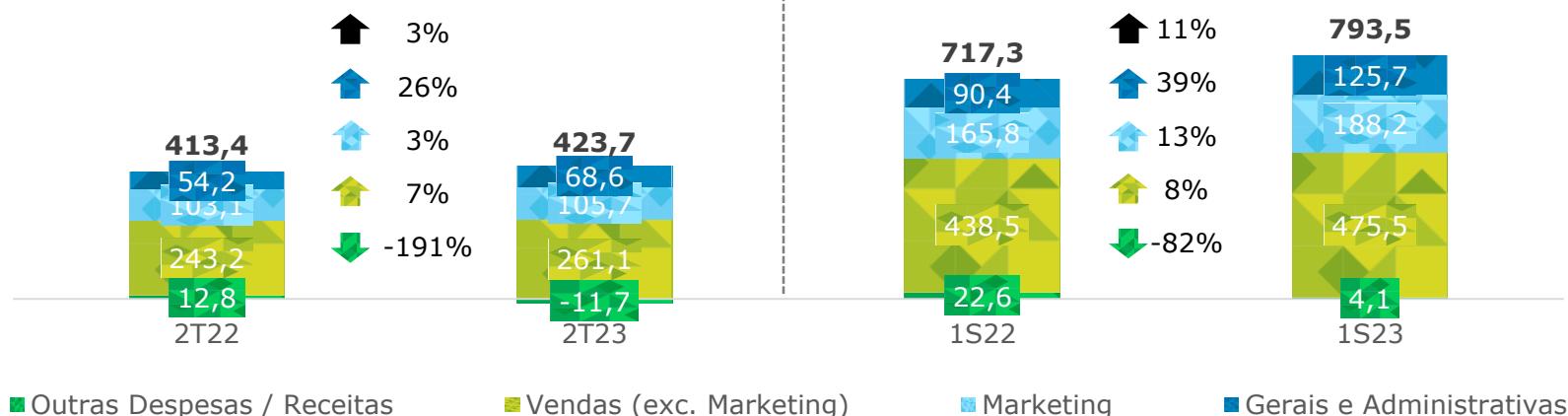
(R\$ milhões R\$ / par)	2T23	2T22	2T23 vs. 2T22	1S23	1S22	1S23 vs. 1S22
Lucro Bruto	378,5	556,1	-31,9%	763,8	978,1	-21,9%
<i>Mg. Bruta (%)</i>	41,2%	52,6%	-11,4pp	42,1%	50,1%	-8,0pp
Brasil	148,3	247,7	-40,1%	351,9	453,2	-22,3%
<i>Mg. Bruta (%)</i>	27,5%	40,2%	-12,6pp	31,6%	38,3%	-6,7pp
Internacional	230,2	308,4	-25,4%	411,9	524,9	-21,5%
<i>Mg. Bruta (%)</i>	60,5%	69,9%	-9,4pp	58,9%	68,3%	-9,4pp
Lucro Bruto / par	8,44	9,82	-14,0%	8,21	8,71	-5,8%
Brasil	4,00	5,38	-25,6%	4,53	4,88	-7,2%
Internacional	29,54	29,02	+1,8%	26,79	26,93	-0,5%

O lucro bruto de Havaianas foi de R\$378,5 milhões neste trimestre, queda de -31,2% vs. ano anterior. A margem bruta de Havaianas total foi de 41,2%, queda de -11,2 p.p. vs. 2T22. Desconsiderando os efeitos de custos adicionais, a margem bruta seria 3,7 p.p. maior.

Havaianas Brasil: No Brasil, a margem bruta foi de 27,5%, queda de -12,6 p.p. O lucro bruto por par caiu -25,6% vs. 2T22. Desconsiderando os custos adicionais, a margem bruta do Brasil teria sido de 33,9% e o lucro bruto por par teria sido de R\$4,92 (-8,5% vs. 2T22).

Havaianas Internacional: A margem bruta das operações internacionais foi de 60,5%, queda de -9,4 p.p. em CC vs. 2T22. A queda de margem bruta é explicada pelo aumento do custo de produção do 2S22, pela predominância de venda de produtos nos canais de menor margem e pelo aumento de custos fixos de armazenagem na Europa (impacto de 4,7 p.p.).

Despesas (em R\$ milhões)



EBITDA (em R\$ milhões)

(R\$ milhões R\$ / par)	2T23	2T22	2T23 vs. 2T22	1S23	1S22	1S23 vs. 1S22
EBITDA (Incl. IFRS16)	6,8	178,2	-96,2%	69,1	344,5	-79,9%
Mg. EBITDA (Incl. IFRS16) (%)	0,7%	17,0%	-16,2pp	3,8%	17,6%	-13,8pp
Brasil	(4,8)	93,5	-	25,9	184,8	-86,0%
Mg. EBITDA (%)	-0,9%	15,2%	-16,0pp	2,3%	15,6%	-13,3pp
Internacional	11,5	84,7	-86,4%	43,2	159,7	-72,9%
Mg. EBITDA (%)	3,0%	19,5%	-16,5pp	6,2%	20,6%	-14,4pp
EBITDA / par (Incl. IFRS16)	0,15	3,15	-95,2%	0,74	3,07	-75,8%
Brasil	(0,13)	2,03	-	0,33	1,99	-83,3%
Internacional	1,48	7,97	-81,4%	2,81	8,19	-65,7%

EBITDA (em moeda constante)

(R\$ milhões R\$ / par)	2T23	2T22	2T23 vs. 2T22	1S23	1S22	1S23 vs. 1S22
EBITDA (Incl. IFRS16)	6,8	179,8	-96,2%	69,1	345,5	-80,0%
Mg. EBITDA (Incl. IFRS16) (%)	0,7%	17,0%	-16,3pp	3,8%	17,7%	-13,9pp
Brasil	(4,8)	93,5	-	25,9	184,8	-86,0%
Mg. EBITDA (Incl. IFRS16) (%)	-0,9%	15,2%	-16,0pp	2,3%	15,6%	-13,3pp
Internacional	11,5	86,4	-86,6%	43,2	160,7	-73,1%
Mg. EBITDA (Incl. IFRS16) (%)	3,0%	19,6%	-16,5pp	6,2%	20,9%	-14,7pp
EBITDA / par (Incl. IFRS16)	0,15	3,17	-95,2%	0,74	3,08	-75,9%
Brasil	(0,13)	2,03	-	0,33	1,99	-83,3%
Internacional	1,48	8,13	-81,8%	2,81	8,24	-65,9%

O SG&A total de Havaianas cresceu 2,5% vs. 2T22, já considerando o efeito líquido positivo não recorrente de R\$14,5 milhões. Tal valor se refere à reversão de provisão de incentivos de longo prazo (R\$33 milhões), líquido de custos rescisórios de R\$13,6 milhões devido a mudanças do time executivo neste trimestre e R\$4,9 milhões adicionais de PDD relacionados à recuperação judicial de um cliente específico.

O EBITDA de Havaianas atingiu R\$6,8 milhões neste trimestre, uma redução de -96,2% vs. o ano anterior. A margem EBITDA sofreu uma redução de -16,2 p.p. (-16,3 p.p. em CC) em relação ao 2T22.

O efeito de desalavancagem operacional por conta da queda de volume representou 60% da queda de EBITDA por par vs. 2T22. Os demais 40% são relativos à ineficiência das linhas de custos e despesas recorrentes. É válido dizer que ao normalizarmos os volumes de vendas para o efeito de desestocagem do canal, o EBITDA apresentaria um resultado aproximadamente R\$73 milhões melhor.

Lojas

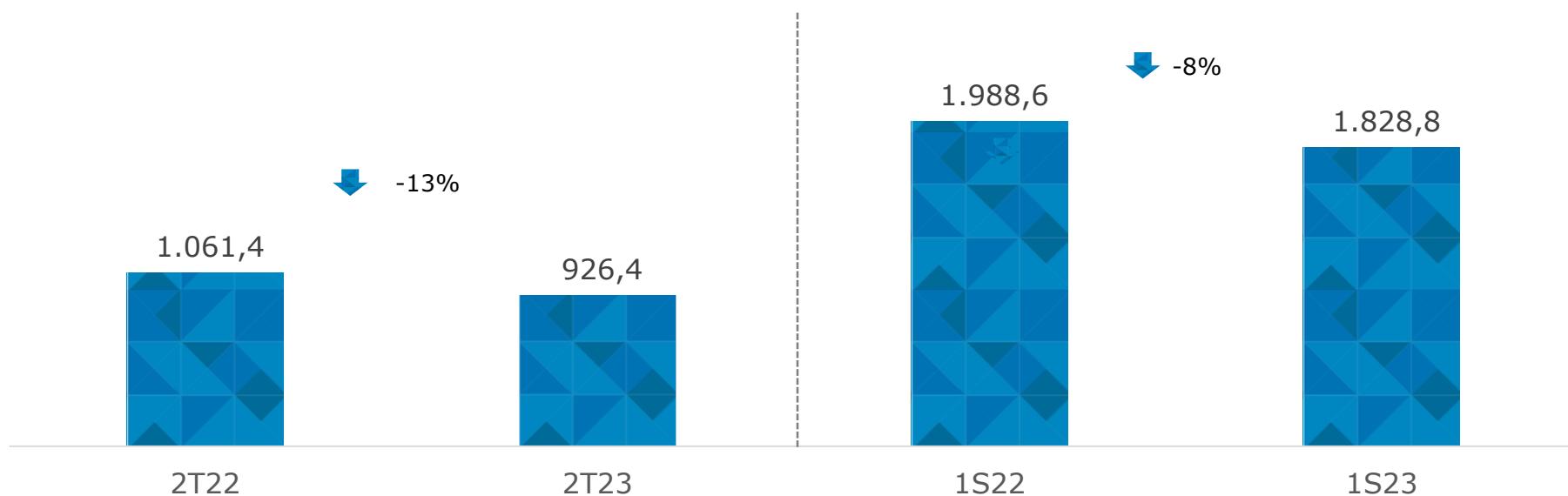
Temporárias e permanentes

(unid)	2T23	2T22
Lojas - Brasil	548	522
Próprias	6	7
Franquias	542	515
Lojas - Internacional	444	385
Próprias	46	54
Franquias	83	82
Concessões / Distribuidores	315	249

Encerramos o trimestre com 992 lojas, abertura líquida de 85 vs. o 2T22, sendo 26 no Brasil e 59 no Internacional. O aumento se deve principalmente ao aumento de lojas de distribuidores/concessões internacionalmente e de franquias no Brasil.

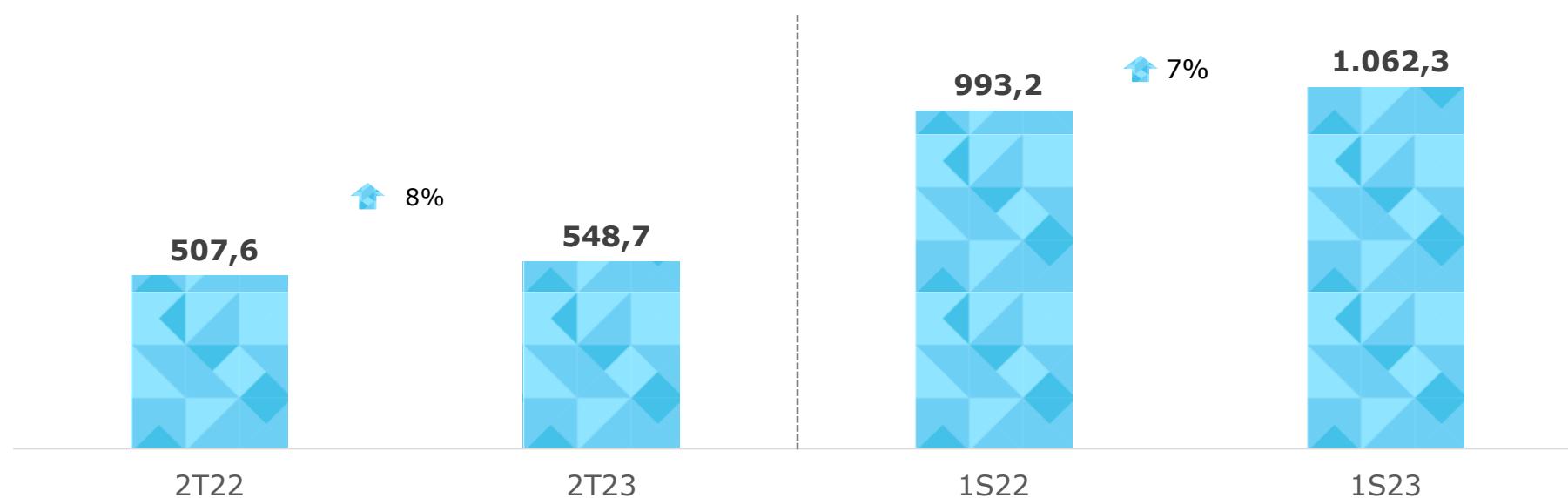
Desempenho Financeiro Consolidado

Receita Líquida (em R\$ milhões)



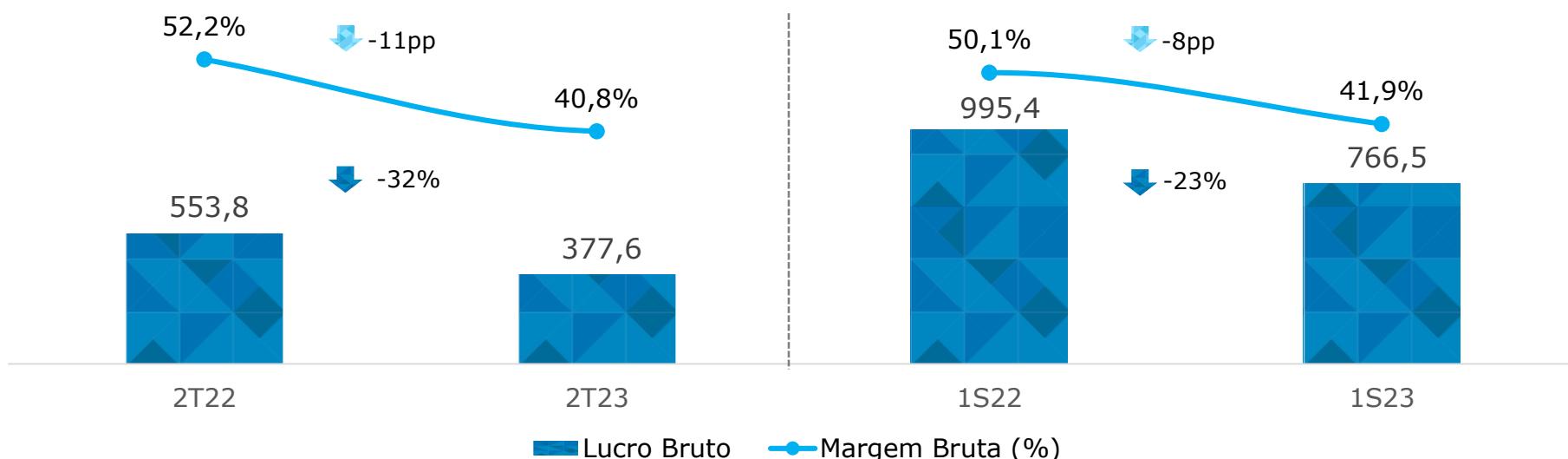
A receita líquida atingiu R\$926,4 milhões neste trimestre, uma redução de -12,7% yoy. A queda de 20,8% nos volumes vendidos foi a principal causa dessa variação.

Custo dos produtos vendidos (em R\$ milhões)



O custo dos produtos vendidos apresentou aumento de 8,1% na comparação anual ao atingir R\$548,7 milhões.

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



O lucro bruto atingiu R\$377,6 milhões, queda de 32% em relação ao 2T22. Tal queda teve impacto de R\$34,2 milhões de custos adicionais.

Despesas (em R\$ milhões)

(R\$ milhões)	2T23	2T22	2T23 vs. 2T22	1S23	1S22	1S23 vs. 1S22
Despesas Operacionais	(436,3)	(416,4)	+4,8%	(1.082,7)	(752,0)	+44,0%
Despesas com vendas	(368,0)	(349,2)	+5,4%	(666,8)	(607,0)	+9,9%
Despesas gerais e administrativas	(68,7)	(55,2)	+24,4%	(125,8)	(91,9)	+36,9%
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	0,3	(12,0)	-	(290,2)	(53,1)	+446,5%
Itens Extraordinários	13,1	(0,2)	-	290,6	30,5	+852,1%
Gastos com M&A	0,4	7,0	-93,7%	1,1	31,8	-96,6%
Gastos com simplificação	9,3	-	-	13,2	-	-
Provisão de perda A.S.A.I.C.	-	-	-	268,7	-	-
Outros gastos	3,4	(7,2)	-	7,5	(1,3)	-
Despesas Operacionais excluindo Itens Extraordinários	(423,2)	(416,6)	+1,6%	(792,2)	(721,5)	+9,8%
<i>Despesas Operacionais excluindo Itens Extraordinários (% RL)</i>	<i>45,7%</i>	<i>39,3%</i>	<i>+6,4pp</i>	<i>43,3%</i>	<i>36,3%</i>	<i>+7,0pp</i>

O crescimento de G&A de 24,4% foi impactado em R\$12,6 milhões de custos rescisórios de posições executivas no 2T23. Excluindo esse efeito, a linha de G&A teria crescido apenas 1,5% yoy.

Os demais itens extraordinários são explicados por despesas não-recorrentes relacionadas a M&As do passado, simplificação da estrutura fabril e outros gastos.

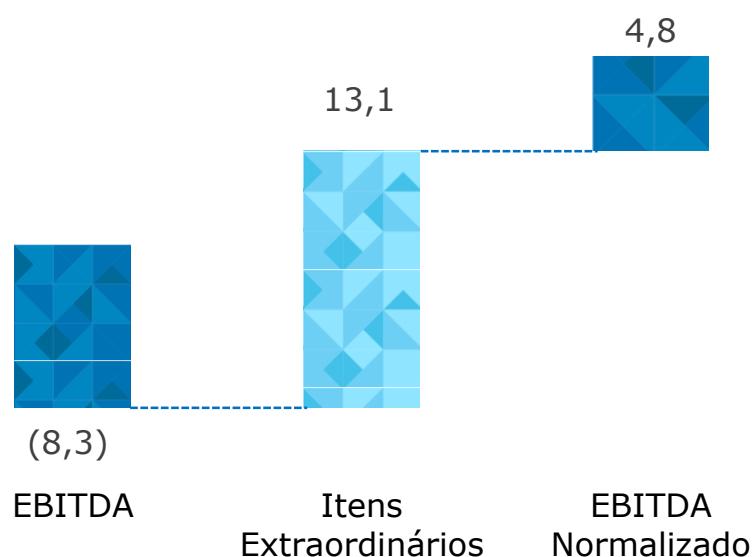
As despesas operacionais atingiram R\$436,3 milhões, um aumento de 4,8% yoy. Considerando os Itens Extraordinários do resultado, as despesas operacionais seriam de R\$423,2 milhões, crescimento de apenas 1,6% em relação ao 2T22.

EBITDA e EBITDA normalizado (em R\$ milhões)

(R\$ milhões)	2T23	2T22	2T23 vs. 2T22	1S23	1S22	1S23 vs. 1S22
(=) Lucro Bruto	377,6	553,8	-31,8%	766,5	995,4	-23,0%
<i>Margem Bruta (%)</i>	40,8%	52,2%	-11,4pp	41,9%	50,1%	-8,1pp
(-) Despesas Operacionais	(436,3)	(416,4)	+4,8%	(1.082,7)	(752,0)	+44,0%
(+) D&A	50,4	40,4	+24,7%	96,3	78,7	+22,3%
(=) EBITDA	(8,3)	177,8	-	(219,9)	322,1	-
<i>Margem EBITDA (%)</i>	-0,9%	16,7%	-17,6pp	-12,0%	16,2%	-28,2pp
(+) Itens Extraordinários	13,1	(0,2)	-	290,6	30,5	+852,1%
(=) EBITDA Normalizado	4,8	177,5	-97,3%	70,6	352,6	-80,0%
<i>Margem EBITDA Normalizada (%)</i>	0,5%	16,7%	-16,2pp	3,9%	17,7%	-13,9pp

O EBITDA normalizado da Companhia foi de R\$4,8 milhões, com margem EBITDA de 0,5%.

Os resultados foram impactados pelo menor volume vendido no trimestre, além das pressões adicionais em custos e despesas operacionais.



Conciliação de EBITDA (em R\$ milhões) Conforme CVM Nº 156

(R\$ milhões)	2T23	2T22	2T23 vs. 2T22	1S23	1S22	1S23 vs. 1S22
(=) Lucro Líquido Op. Continuadas	(53,1)	48,2	-	(252,8)	160,3	-
(-) IR/CS	(44,8)	32,2	-	(154,9)	51,9	-
(+) Resultado Financeiro	32,8	6,8	+385,1%	54,5	(78,1)	-
(+) D&A	50,4	40,4	+24,7%	96,3	78,7	+22,3%
(+) Resultado Equivalência Patrimonial	6,4	50,2	-87,3%	36,9	109,3	-66,2%
(=) EBITDA	(8,3)	177,8	-	(219,9)	322,1	-
(+) Itens Extraordinários	13,1	(0,2)	-	290,6	30,5	+852,1%
(=) EBITDA Normalizado	4,8	177,5	-97,3%	70,6	352,6	-80,0%
<i>Margem EBITDA Normalizada (%)</i>	0,5%	16,7%	-16,2pp	3,9%	17,7%	-13,9pp

Lucro líquido (em R\$ milhões)

O prejuízo líquido consolidado no período foi de -R\$53,1 milhões. Desconsiderando o efeito dos Itens Extraordinários, o prejuízo líquido normalizado seria de -R\$43,4 milhões. O lucro líquido normalizado de Havaianas foi de -R\$37,0 milhões vs. R\$113,5 milhões no 2T22.

O resultado financeiro líquido foi negativo em R\$32,8 milhões. O aumento das despesas financeiras é explicado pela maior alavancagem e pelo aumento do CDI impactando o custo médio da dívida.

O resultado de Equivalência Patrimonial foi de -R\$6,4 milhões, explicado por:

- reconhecimento de 49,2% do resultado líquido da Rothy's no 2T23, lucro equivalente a R\$2,2 milhões;
- ajustes do lucro referente ao exercício anterior, representado prejuízo de -R\$4,2 milhões;
- efeito de amortização de mais-valia de ativos (PPA) no valor de -R\$4,0 milhões, e;
- efeito da diluição na participação da Alpargatas na Rothy's por conta de exercício de *stock options* por executivos da Rothy's totalizando -R\$0,3 milhão.

(R\$ milhões)	2T23	2T22	2T23 vs. 2T22	1S23	1S22	1S23 vs. 1S22
(=) EBIT	(58,7)	137,3	-	(316,2)	243,4	-
(+) Resultado Financeiro	(32,8)	(6,8)	+385,1%	(54,5)	78,1	-
Receitas financeiras	16,0	31,5	-49,2%	44,2	68,5	-35,5%
Despesas financeiras	(40,9)	(28,4)	+44,1%	(88,4)	(42,7)	+107,1%
Operações de Hedge	-	54,9	-	-	(193,0)	-
Variação cambial líquida	(7,9)	(64,8)	-87,8%	(10,3)	245,3	-
(=) EBT	(91,5)	130,6	-	(370,7)	321,5	-
(-) IR/CS	44,8	(32,2)	-	154,9	(51,9)	-
(+) Resultado Equivalência Patrimonial	(6,4)	(50,2)	-87,3%	(36,9)	(109,3)	-66,2%
Lucro líquido (49,2% da Rothy's)	2,2	(21,8)	-	(21,6)	(50,8)	-57,4%
Ajuste resultado do exercício anterior	(4,2)	-	-	(4,2)	-	-
Amortização mais-valia	(4,0)	(28,4)	-86,0%	(8,2)	(58,6)	-86,0%
Diluição de participação (Stock Option)	(0,3)	-	-	(2,8)	-	-
(=) Lucro Líquido Op. Continuadas	(53,1)	48,2	-	(252,8)	160,3	-
(+) Itens Extraordinários líquidos de IR	9,7	14,7	-34,0%	194,4	(17,8)	-
(=) Lucro Líquido Normalizado	(43,4)	63,3	-	(58,4)	143,5	-
(-) Resultado Equivalência Patrimonial	(6,4)	(50,2)	-87,3%	(36,9)	(109,3)	-66,2%
(=) Lucro Líquido Normalizado Havaianas	(37,0)	113,5	-	(21,5)	252,8	-

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

Estoque

(R\$ milhões)	2T22	3T22	4T22	1T23	2T23	Δ 2T22	Δ 1T23
Estoques	1.272,7	1.439,9	1.381,6	1.457,2	1.350,1	77,4	-107,1
<i>em dias de RL</i>	<i>115</i>	<i>127</i>	<i>121</i>	<i>128</i>	<i>123</i>	<i>8</i>	<i>-5</i>
Produtos acabados	696,0	803,0	798,4	888,3	873,7	177,7	-14,6
<i>em dias de RL</i>	<i>63</i>	<i>71</i>	<i>70</i>	<i>78</i>	<i>79</i>	<i>16</i>	<i>1</i>
Produtos em processo	75,8	80,7	77,3	59,5	56,4	-19,3	-3,1
<i>em dias de RL</i>	<i>7</i>	<i>7</i>	<i>7</i>	<i>5</i>	<i>5</i>	<i>-2</i>	<i>0</i>
Matérias-primas e outros	500,9	556,2	506,0	509,4	420,0	-80,9	-89,3
<i>em dias de RL</i>	<i>45</i>	<i>49</i>	<i>44</i>	<i>45</i>	<i>38</i>	<i>-7</i>	<i>-7</i>

Contas a receber

(R\$ milhões)	2T22	3T22	4T22	1T23	2T23	Δ 2T22	Δ 1T23
Bruto de antecipação	984,5	978,4	1.111,7	930,5	768,3	-216,2	-162,2
<i>em dias de RL</i>	<i>89</i>	<i>86</i>	<i>97</i>	<i>82</i>	<i>70</i>	<i>-19</i>	<i>-12</i>
Antecipação de recebíveis	138,0	100,0	-	-	-	-138,0	0
Líquido de antecipação	846,5	878,4	1.111,7	930,5	768,3	-78,2	-162,2
<i>em dias de RL</i>	<i>76</i>	<i>77</i>	<i>97</i>	<i>82</i>	<i>70</i>	<i>-7</i>	<i>-12</i>

Fornecedores

(R\$ milhões)	2T22	3T22	4T22	1T23	2T23	Δ 2T22	Δ 1T23
Fornecedores Total	772,5	867,8	917,3	643,6	508,3	-264,2	-135,3
<i>em dias de RL</i>	<i>70</i>	<i>76</i>	<i>80</i>	<i>57</i>	<i>46</i>	<i>-24</i>	<i>-10</i>
Fornecedores	584,1	618,2	699,9	451,0	376,8	-207,3	-74,3
Risco sacado	188,5	249,6	217,3	192,5	131,5	-56,9	-61,0

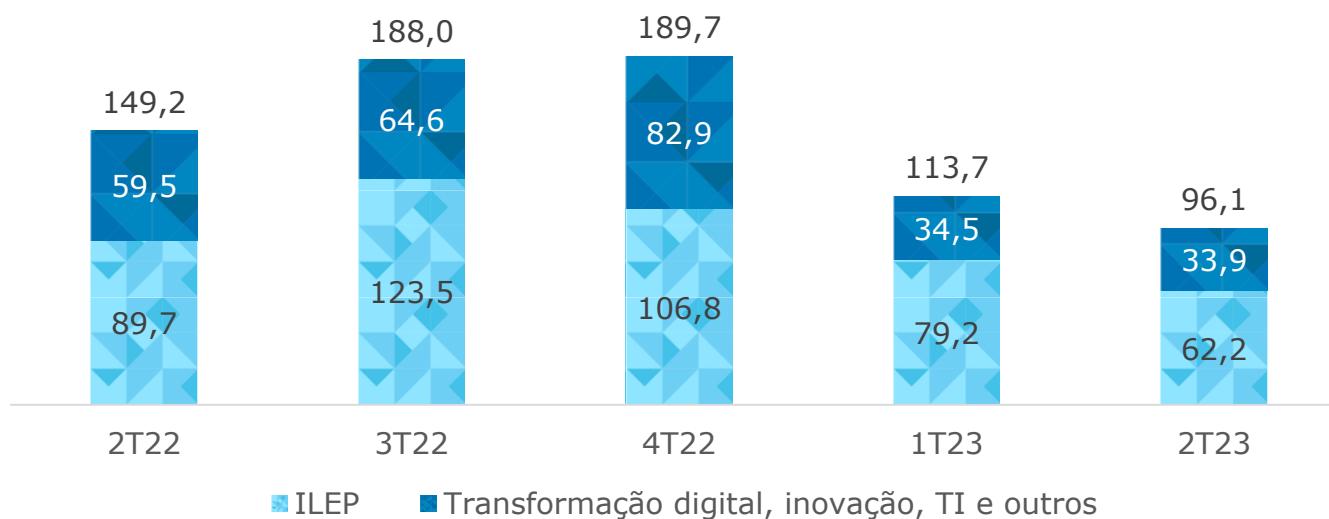
Nota: Receita Líquida referente aos últimos doze meses

Geração de caixa de R\$134,0 milhões referente à variação das contas *core* de capital de giro no 2T23 é explicado por:

- (i) Variação de -R\$107,1 milhões em estoques vs. 1T23, explicada principalmente pela redução de R\$14,6 milhões de estoques de produtos acabados e redução de -R\$89,3 do estoque de matérias-primas. O prazo médio de estoques de produtos acabados aumentou em 16 dias de receita em relação ao 2T22 devido ao menor volume de pares vendidos no trimestre. Já o prazo médio de estoques totais aumentou 8 dias.
- (ii) Queda de R\$162,2 milhões em contas a receber vs. 1T23. Em relação ao 2T22, reduzimos 19 dias de receita líquida no prazo médio.
- (iii) Redução de R\$135,3 milhões de fornecedores vs. 1T23. Tal queda ainda reflete a redução de compras de matéria-prima, alinhada com as expectativas de redução de estoques e de menor volume de produção neste trimestre. O prazo médio de fornecedores apresentou queda de 24 dias de receita líquida vs. 2T22.

*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)



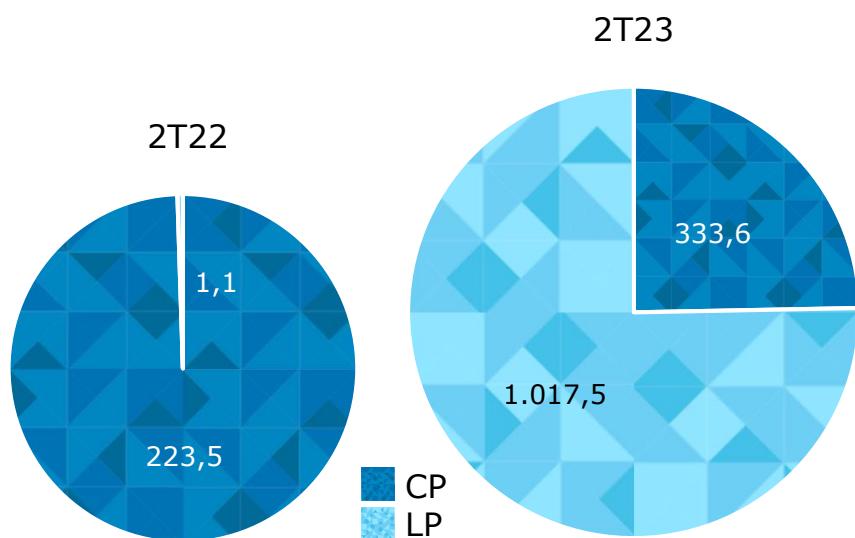
No 2T23, foram investidos R\$96,1 milhões, dos quais: (i) R\$62,2 milhões direcionados ao Programa de Excelência em Manufatura e Logística ("ILEP"), que visa à ampliação da capacidade produtiva, ganho de eficiência industrial e melhoria do nível de serviço; e (ii) R\$33,9 milhões em projetos de transformação digital, inovação, TI e outros investimentos.

Posição financeira líquida (em R\$ milhões)



Encerramos o 2T23 com posição financeira líquida negativa de R\$925,6 milhões, representando redução de R\$35,4 milhões vs. 1T23, uma importante desaceleração no consumo de caixa em relação aos -R\$277,9 milhões do 1T23 vs. 4T22. A melhoria deve-se principalmente à variação de capital de giro e outros, de R\$74,4 milhões, e ao menor CAPEX no período, de R\$96,1 milhões.

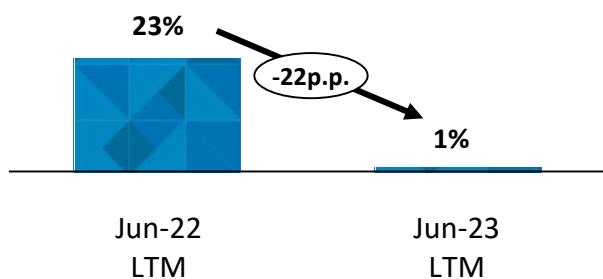
Endividamento e alavancagem (em R\$ milhões)



(R\$ milhões)	2T23	2T22
Empréstimos e Financiamentos	1.351,1	224,6
Curto prazo	333,6	223,5
Longo prazo	1.017,5	1,1
Caixa e Aplicações	425,5	282,4
Caixa e Equivalentes de caixa	91,7	137,9
Aplicações de curto Prazo	322,6	135,2
Aplicações de longo Prazo	11,2	9,3
Dívida Líquida	925,6	(57,8)
EBITDA normalizado (LTM)	407,1	721,2
Dívida líquida/EBITDA normalizado	2,3	(0,1)

Retorno sobre o capital empregado (ROCE)

O ROCE* atingiu 1% nos 12 meses encerrados em jun/23, queda de -22 p.p. vs. os 12 meses encerrados em jun/22.



*Metodologia de cálculo:

Lucro líquido reportado excluindo resultado financeiro, dividido pela média dos últimos 12 meses do capital empregado, ajustado por:

- (i) Ganhos relacionados ao PIS / COFINS; e
- (ii) Itens extraordinários

Rothy's

A Rothy's alcançou receita líquida de US\$53,6 milhões, tendo redução de -8,6% yoy. Já margem bruta teve um avanço de 7,3 p.p., beneficiada, principalmente, pela mudança estrutural na modalidade de frete, que passou a ter maior relevância de frete marítimo.

As despesas com marketing e lojas físicas foram 16,6% menores do que no ano anterior, totalizando US\$33,7 milhões.

O EBITDA apresentou resultado positivo de US\$1,3 milhão no trimestre, evolução positiva de US\$7,4 milhões vs. 2T22.

O foco em trazer melhorias na rentabilidade da operação — para mitigar o ambiente de demanda que continua desafiador — tem se mostrado eficaz e se traduziu em um lucro líquido de US\$1,0 milhão no trimestre.

2T23



(US\$ milhões)	2T23	2T22	2T23 vs. 2T22	1S23	1S22	1S23 vs. 1S22
(=) Receita Líquida	53,6	58,6	-8,6%	84,8	90,8	-6,6%
(-) Custo dos p. vendidos	(20,5)	(26,7)	-23,3%	(34,5)	(41,9)	-17,8%
(=) Lucro Bruto	33,0	31,9	+3,7%	50,3	48,9	+3,0%
Margem Bruta (%)	61,7%	54,4%	+7,3pp	59,4%	53,8%	+5,6pp
(-) Despesas Operacionais	(33,7)	(40,4)	-16,6%	(61,4)	(68,2)	-9,9%
(=) EBIT	(0,6)	(8,5)	-92,7%	(11,1)	(19,3)	-42,7%
(+) D&A	1,9	1,7	+14,3%	3,6	3,1	+17,8%
(=) EBITDA	1,3	(6,4)	-	(7,4)	(15,8)	-52,8%
Margem EBITDA (%)	2,5%	-10,9%	+13,3pp	-8,8%	-17,4%	+8,6pp
(=) Lucro líquido	1,0	(8,9)	-	(8,4)	(19,9)	-58,1%
Margem Líquida (%)	1,9%	-15,2%	+17,0pp	-9,8%	-21,9%	+12,1pp

Lojas	16	13	+3	16	13	+3
Same Store Sales	-2,0%	58,3%	-60,3pp	0,0%	87,2%	-87,2pp
Contribuição das lojas físicas na Receita (%)	12,8%	9,0%	+3,8pp	12,7%	8,3%	+4,4pp
Contribuição de clientes recorrentes na Receita (%)	62,0%	53,3%	+8,6pp	60,0%	52,5%	+7,5pp
Despesas de marketing e lojas (US\$ milhões)	17,8	24,9	-28,7%	30,5	39,0	-22,0%

DRE (em R\$ milhões)

(R\$ milhões)	2T23	2T22	2T23 vs. 2T22	1S23	1S22	1S23 vs. 1S22
(=) Receita operacional líquida	926,4	1.061,4	-12,7%	1.828,8	1.988,6	-8,0%
(-) Custo dos produtos vendidos	(548,7)	(507,6)	+8,1%	(1.062,3)	(993,2)	+7,0%
(=) Lucro Bruto	377,6	553,8	-31,8%	766,5	995,4	-23,0%
<i>Margem Bruta (%)</i>	<i>40,8%</i>	<i>52,2%</i>	<i>-11,4pp</i>	<i>41,9%</i>	<i>50,1%</i>	<i>-8,1pp</i>
(-) Despesas Operacionais	(436,3)	(416,4)	+4,8%	(1.082,7)	(752,0)	+44,0%
Despesas com vendas	(368,0)	(349,2)	+5,4%	(666,8)	(607,0)	+9,9%
Despesas gerais e administrativas	(68,7)	(55,2)	+24,4%	(125,8)	(91,9)	+36,9%
Outras (despesas) operacionais, líquidas	0,3	(12,0)	-	(290,2)	(53,1)	+446,5%
(=) EBIT	(58,7)	137,3	-	(316,2)	243,4	-
(+) Resultado Financeiro	(32,8)	(6,8)	+385,1%	(54,5)	78,1	-
Receitas financeiras	16,0	31,5	-49,2%	44,2	68,5	-35,5%
Despesas financeiras	(40,9)	(28,4)	+44,1%	(88,4)	(42,7)	+107,1%
Operações de Hedge	-	54,9	-	-	(193,0)	-
Variação cambial líquida	(7,9)	(64,8)	-87,8%	(10,3)	245,3	-
(=) EBT	(91,5)	130,6	-	(370,7)	321,5	-
(-) IR/CS	44,8	(32,2)	-	154,9	(51,9)	-
(=) Lucro Líquido Op. Continuadas (Exc. Eq. Patrimonial)	(46,7)	98,4	-	(215,9)	269,7	-
(+) Resultado Op. Descontinuadas	-	15,6	-	-	(75,7)	-
(+) Resultado Equivalência Patrimonial	(6,4)	(50,2)	-87,3%	(36,9)	(109,3)	-66,2%
Lucro líquido (49,2% da Rothy's)	2,2	(21,8)	-	(21,6)	(50,8)	-57,4%
Ajuste resultado do exercício anterior	(4,2)	-	-	(4,2)	-	-
Amortização mais-valia	(4,0)	(28,4)	-86,0%	(8,2)	(58,6)	-86,0%
Diluição de participação (Stock Option)	(0,3)	-	-	(2,8)	-	-
Ajuste - PPA	-	-	-	-	-	-
(=) Lucro Líquido Exercício	(53,1)	63,8	-	(252,8)	84,6	-
<i>Margem Líquida (%)</i>	<i>-5,7%</i>	<i>6,0%</i>	<i>-11,7pp</i>	<i>-13,8%</i>	<i>4,3%</i>	<i>-18,1pp</i>

Nota: Osklen está contabilizada em operações descontinuadas

Balanço Patrimonial (em R\$ milhões)

ATIVO	30/06/2023	31/12/2022	PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	30/06/2023	31/12/2022
CIRCULANTE			CIRCULANTE		
Caixa e equivalentes de caixa	414,3	647,5	Fornecedores	376,8	699,9
Contas a receber de clientes	768,3	1.111,7	Risco Sacado	131,5	217,3
Estoques	1.350,1	1.381,6	Empréstimos e financiamentos	333,6	256,2
Tributos a recuperar	189,1	356,2	Passivo de Arrendamento	35,5	30,2
Despesas antecipadas	44,0	44,3	Obrigações fiscais	33,2	43,6
Contas a Receber de Venda de Controlada	45,7	130,8	Plano de incentivo de longo prazo	4,0	5,3
Outros créditos	112,2	101,4	Provisões e outras obrigações	140,0	137,7
Total do ativo circulante	2.923,7	3.773,4	Obrigações trabalhistas e previdenciárias	107,6	95,4
			Provisão para contingências tributárias, cíveis e trabalhistas	4,1	6,6
NÃO CIRCULANTE			Juros sobre o capital próprio e dividendos a pagar	2,5	2,5
Aplicações Financeiras	11,2	15,4	Total do passivo circulante	1.168,8	1.494,8
Contas a receber de clientes	0,0	0,0	NÃO CIRCULANTE		
Contas a Receber de Venda de Controlada	45,7	218,6	Empréstimos e financiamentos	1.017,5	1.019,1
Tributos a recuperar	241,8	92,3	Passivo de Arrendamento	163,7	121,5
Imposto de renda e contribuição social diferidos	225,6	53,2	Imposto de renda e contribuição social diferidos	0,4	0,5
Depósitos judiciais	36,1	31,6	Provisão para contingências tributárias, cíveis e trabalhistas	7,8	7,7
Outros créditos	15,9	16,7	Plano de incentivo de longo prazo	3,1	5,3
Ativo realizável à longo prazo			Contas a pagar pela aquisição de controlada	76,6	74,3
Investimentos			Outras obrigações	17,7	16,8
Empresas controladas e coligadas	2.076,9	2.283,3	Total do passivo não circulante	1.286,8	1.245,2
Outros	0,1	0,2	PATRIMÔNIO LÍQUIDO		
Imobilizado	1.387,1	1.280,0	Capital social	3.967,1	3.967,1
Ativo direito de uso	191,2	147,2	Reservas de capital	148,7	165,5
Intangível	611,4	587,6	Reserva de lucros	1.553,7	1.806,1
Total do ativo não circulante	4.843,0	4.726,3	Ajuste de avaliação patrimonial	(359,7)	(180,6)
			Patrimônio líquido atribuído aos acionistas controladores	5.309,9	5.758,1
TOTAL DO ATIVO	7.766,7	8.499,7	Participação dos acionistas não controladores	1,2	1,7
			no patrimônio líquido das controladas		
			Total do patrimônio líquido	5.311,1	5.759,8
			TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	7.766,7	8.499,7

DFC (em R\$ milhões)

(R\$ milhões)	1S23	1S22
Caixa líquido (utilizado) /gerado pelas atividades operacionais	(87,0)	(447,9)
Ajustes para reconciliar o lucro líquido do exercício proveniente das operações continuadas ao caixa líquido gerado pelas atividades operacionais	104,2	343,6
Lucro líquido do exercício proveniente das operações continuadas	(252,8)	160,3
Depreciação e amortização	74,6	60,3
Resultado na venda/baixa do imobilizado	3,5	1,4
Resultado da equivalência patrimonial	36,9	109,3
Juros, variações monetárias e cambiais e AVJ	89,6	(261,8)
Provisão para contingências trabalhistas, cíveis e tributárias	7,1	8,1
Imposto de renda e contribuição social correntes e diferidos	(154,9)	51,9
Perdas nos estoques – provisão e ajuste de inventário	30,1	7,8
Provisão para perda esperada (impairment) do contas a receber	8,4	2,6
(Ganho) / perda com valor justo de instrumentos financeiros derivativos	-	193,0
Atualização monetária de depósitos judiciais e créditos tributários	(10,2)	(9,4)
Provisão para perda no imobilizado/intangível - "impairment"	-	(4,6)
Outras provisões	0,2	(1,8)
Provisão de juros - IFRS 16	7,8	4,7
Depreciação de direito de uso - IFRS 16	21,7	18,5
Resultado na baixa de direito de uso - IFRS 16	(0,4)	(1,4)
Provisão para plano de incentivo de Longo Prazo	(26,2)	4,8
Provisão para perda de contas a receber pela venda de controlada	268,7	-
Redução (aumento) nos ativos e passivos	(107,0)	(547,7)
Contas a receber de clientes	293,8	(109,3)
Estoques	(11,8)	(300,5)
Despesas antecipadas	(0,9)	(2,3)
Impostos a recuperar	9,0	(7,8)
Fornecedores	(306,4)	(43,3)
Risco Sacado	(85,8)	(48,2)
Obrigações tributárias	(16,6)	9,8
Obrigações trabalhistas e previdenciárias	13,1	(24,6)
Contingências	(9,5)	(9,7)
Caixa líquido gerado / (consumido) nas Operações Descontinuadas	-	(1,7)
Outros	8,2	(10,3)
Caixa (utilizado) / gerado nas operações	(2,7)	(204,1)
Pagamentos de imposto de renda e contribuição social	(8,1)	(39,0)
Pagamento de derivativos	-	(193,0)
Pagamento de encargos, de empréstimos e financiamentos	(68,4)	(7,2)
Pagamento de juros de arrendamento mercantil IFRS 16	(7,8)	(4,7)
Caixa líquido (utilizado) nas atividades de investimento	(204,6)	(2.406,2)
Aquisições de imobilizado e intangível	(209,9)	(323,2)
Aplicações financeiras	(13,7)	(4,4)
Resgate de aplicações financeiras	18,9	8,9
Caixa líquido consumido pelas operações descontinuadas	-	(1,0)
Pagamento pela aquisição de empresas (Rothy's e Ioasys)	-	(2.086,4)
Caixa líquido gerado pelas (utilizado nas) atividades de financiamento	62,1	2.552,5
Captações de empréstimos e financiamentos	101,8	149,0
Pagamento de empréstimos e financiamentos – Principal	(27,3)	(28,9)
Pagamento de juros sobre o capital próprio e dividendos	(0,0)	(10,8)
Pagamento de principal de arrendamento mercantil - IFRS 16	(17,6)	(15,4)
Venda de ações em tesouraria	5,3	7,4
Oferta restrita de ações, líquida dos custos da oferta	-	2.451,2
Efeito de variação cambial sobre caixa e equivalentes de caixa	(3,7)	(8,4)
Redução de caixa e equivalentes de caixa	(233,2)	(310,1)
Saldo inicial do caixa e equivalentes de caixa	647,5	583,2
Saldo final do caixa e equivalentes de caixa	414,3	273,1