



ALPARGATAS

Divulgação de Resultados – 1T26

VIDEOCONFERÊNCIA
08 de maio de 2026 | Sexta-feira

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

[Acesso ao Zoom](#)

Mensagem da Administração

O chegar sempre se redefine

Após uma longa jornada de transformação, celebramos avanços em diversas frentes que definimos como prioritárias. Mas, ao mesmo tempo, não vivemos a sensação de um trabalho findo, por termos clareza do tamanho do potencial que ainda resta adiante para seguirmos crescendo nosso negócio, com ousadia e disciplina. Neste 1T26, apesar de os primeiros trimestres não serem usualmente nossos picos sazonais de resultados, tivemos a satisfação de alcançar o melhor EBITDA trimestral nominal de nossa série histórica, no valor de R\$ 300 milhões, com uma margem EBITDA consolidada de 24%. No entanto, nossa maior satisfação não está nesta marca em si, mas na convicção de que ainda temos oportunidades e desafios interessantes pela frente. Nosso compromisso é de seguirmos trabalhando duro, cientes de que sempre temos muito a melhorar. Em nossa caminhada, o chegar sempre se redefine.

Nossas operações apresentaram evolução de margens, refletindo os ganhos acumulados de precificação e mix de produtos, produtividade industrial e logística, além de disciplina na gestão de despesas. Todos esses elementos estão presentes nos números que ora alcançamos e continuarão sendo agendas permanentes em nosso futuro, pois acreditamos estar ainda distantes de onde queremos chegar. Continuamos também disciplinados com a alocação de capital, com geração de caixa de R\$207 milhões no trimestre ou R\$352 milhões nos últimos 12 meses. Ao final do período atingimos alavancagem financeira de 0,5x Dívida Líquida/EBITDA. Este desempenho é uma expressão da natureza geradora de caixa de nosso negócio que seguiu desalavancando, mesmo após as distribuições aos acionistas realizadas ao final de 2025.

Na dinâmica de capital de giro, registramos consumo de R\$78 milhões no trimestre, principalmente em função do aumento das contas de clientes e estoques. No caso de clientes, o crescimento foi concentrado nas operações da Europa e dos Estados Unidos, refletindo o bom desempenho de vendas, além da mudança do modelo de negócios no mercado americano. Já o aumento de estoques foi impulsionado, sobretudo, pela recomposição de matérias-primas, que encerrou o trimestre mais próximo ao limite superior da nossa política de estoques. Por fim, vale destacar que não houve alterações relevantes nas políticas de pagamento a fornecedores, bem como nos acordos comerciais com clientes ao longo do período.

Pudemos ao longo do trimestre avançar na implementação de nossos projetos prioritários, investindo R\$ 28 milhões no período, alinhado ao plano previsto no orçamento de capital de R\$243 milhões para o ano. Entendemos que o volume de investimentos previsto para 2026 é adequado e traz um bom equilíbrio entre as oportunidades de investimentos e a disciplina no uso dos recursos.

No período, a operação consolidada de Havaianas registrou R\$1,2 bilhão de receita líquida, 13% acima do mesmo período do ano anterior, impulsionada pelo aumento de 8% no volume de pares vendidos versus o 1T25, sendo 55 milhões de pares no Brasil e 6,6 milhões nas operações internacionais. A margem bruta consolidada da operação atingiu 53%, com expansão de 1,5p.p. vs o ano anterior.

Vale destacar que neste trimestre atingimos margem bruta recorde para um primeiro trimestre, principalmente, pelo efeito positivo de escala no Brasil e benefício do câmbio na comparação com o mesmo trimestre do ano anterior.

Além disto, é importante reforçar que os efeitos momentâneos de oscilações no preço da commodity não afetam a margem do período e não muda as perspectivas da companhia para o médio e longo prazo, nos quais acreditamos estar naturalmente 'hedgeados' pela possibilidade de ajustes graduais de preços como forma de restabelecemos o equilíbrio de margens.

Mensagem da Administração

Havaianas Brasil: evolução operacional e qualidade de execução

No Brasil, seguimos avançando na consolidação de uma operação mais eficiente e com gestão atenta aos estoques da cadeia. No trimestre, vendemos 55 milhões de pares, representando um crescimento de 8% em relação ao 1T25, frente aos 4% de crescimento de sell-out no mesmo período. Importante destacar que uma parte deste crescimento está relacionada à decisão tática de aceleração de vendas no Brasil, similar à conduta adotada no ano anterior. Essa estratégia tem o objetivo de abastecermos adequadamente o canal em preparação para a virada de coleção, que acontece no segundo trimestre, buscando, com isto, evitarmos perdas de market share que historicamente verificamos nesse período. Especificamente no trimestre, nossos volumes de sell in se aceleraram frente ao sell out, mas sem mudar nossa perspectiva para a trajetória de crescimento esperada para o ano.

Ao considerar o ritmo do sell out como principal direcionador das decisões comerciais, a Companhia adota uma postura diligente na composição de estoques nos canais, garantindo disponibilidade adequada e proteção de participação de mercado, especialmente em momentos estratégicos como viradas de coleção ou picos sazonais. Na visão dos últimos 12 meses seguimos com um bom equilíbrio entre sell in e sell out.

No 1T26, apresentamos crescimento de 13% de receita líquida no Brasil, com aumento de 5% da receita por par, principalmente pelo diferente mix de canais, na comparação com o 1T25. A Margem Bruta do trimestre foi de 49% e a margem EBITDA de 26%, sendo esses os maiores níveis de margens já registrados pela companhia em um primeiro trimestre. Esse desempenho reflete a combinação de ganho de escala, maior produtividade fabril, mais eficiência de distribuição e eficiência de SG&A.

A performance da operação doméstica segue entregando ganhos consistentes de market share em todos os canais. No encerramento do trimestre, atingimos 79% de participação de mercado no canal alimentar, ganho de 0,9 p.p. vs dezembro e 1,4 p.p. na comparação com março do ano anterior.

Havaianas Internacional

A operação internacional segue em uma trajetória de recomposição de escala com foco na disciplina comercial e na eficiência operacional. A Receita Líquida do trimestre foi de R\$ 308 milhões, refletindo uma base mais ajustada à escala atual do negócio e às prioridades estratégicas definidas para cada geografia, inclusive a mudança de modelo de negócios dos Estados Unidos.

Na Europa, conseguimos melhorar consideravelmente a nossa execução e tivemos um trimestre de forte crescimento de volume. Ao todo foram vendidos 3,5 milhões de pares, com crescimento de 18%, versus o mesmo trimestre do ano passado, com sell out também apresentando bom ritmo de crescimento. Encerramos o trimestre com boa composição de estoques nos canais e confiantes com execução durante a sazonalidade do segundo trimestre, que é o mais relevante para essa operação. O crescimento de volumes na operação da Europa é um fator central de nossa recuperação de escala e margens na operação internacional.

Na operação dos Estados Unidos, o 1T26 retrata o primeiro resultado com o novo modelo de negócios não só em volumes e receitas, como também na rentabilidade. Vale lembrar que pelo novo modelo de negócios a receita por par nos Estados Unidos reduz, naturalmente, pela dinâmica da intermediação do distribuidor nas vendas para os clientes. Em contrapartida, as despesas alocadas na operação reduzem de forma significativa e oneram menos os resultados. Esse é o primeiro passo de um ano ainda de transição, em que os sinais se mostram favoráveis e promissores.

Mensagem da Administração

Nos países em que operamos com distribuição, nas regiões de APAC, MEA e Latam, o volume recuou 17%, o equivalente a 400 mil pares. Vale destacar que o volume de pares vendidos na Ásia e América Latina cresce 50,5%, ainda que não o suficiente para neutralizar a queda de volume nas regiões impactadas pelas tensões geopolíticas em curso. A receita líquida consolidada da operação de Mercados Distribuidores atingiu R\$53 milhões, com retração de 12%.

A margem bruta consolidada da Havaianas Internacional atingiu 62%, recuo de 3p.p. comparado ao 1T25, em razão da mudança do modelo de negócios dos Estados Unidos. Em contrapartida o EBITDA da operação internacional foi de R\$ 62 milhões no trimestre, com Margem EBITDA de 20,2%, refletindo a combinação do redimensionamento da estrutura dos Estados Unidos, a disciplina de despesas em todas as geografias, acomodação de investimentos em marketing e disciplina comercial. Esse resultado confirma a evolução gradual da operação rumo a uma estrutura mais otimizada e rentável no médio e longo prazo.

Rothy's

No 1T26, a Rothy's obteve uma Receita de US\$ 47 milhões, uma expansão de 8%. A Margem Bruta atingiu 56%, uma retração de 5p.p., impactada principalmente pelo efeito de -4,8p.p. devidos à importação de produtos vindos da China ao longo de 2025, ainda sob a vigência de tarifas de importação.

Ainda como efeito da retração de margem bruta, a Rothy's conseguiu preservar o controle de despesas e registrou um EBITDA LTM de US\$ 15 milhões e margem EBITDA de 5%.

Marca e Estratégia de Marketing

Ao longo do 1T26, mantivemos investimentos em marketing alinhados à estratégia de fortalecimento da marca Havaianas, com foco em eficiência, retorno e coerência com o calendário comercial. No Brasil, os investimentos seguiram sustentando a liderança da marca, reforçando sua conexão com o consumidor e apoiando a execução nos principais canais.

Na operação internacional, a estratégia permanece focada na seletividade dos investimentos, priorizando mercados, canais e iniciativas com maior potencial de retorno e contribuição para o fortalecimento da marca no longo prazo.

A disciplina na gestão do portfólio e a racionalização dos lançamentos seguem como pilares importantes, permitindo maior profundidade de distribuição, melhor execução comercial e evolução consistente do mix de produtos, com destaque para os segmentos masculino e infantil.

A estratégia de marketing reflete nossa abordagem disciplinada a um calendário global de ativações, em linha com os momentos de moda orquestrados vistos em The Devil Wears Prada, assegurando uma alocação eficiente de capital e amplificando o impacto entre mercados.

Mensagem da Administração

Perspectivas

Iniciamos 2026 com confiança na estratégia definida e na capacidade da Companhia de seguir entregando resultados consistentes. Os avanços observados ao longo de 2025 e reafirmados no 1T26 demonstram que a Alpargatas opera hoje em um novo patamar de maturidade, eficiência e disciplina.

No Brasil, seguiremos focados na expansão sustentável, preservando a liderança no canal alimentar e aprimorando continuamente nossa execução nos canais especializados. No ambiente internacional, seguimos focados na recomposição gradual de volumes, na consolidação do novo modelo de negócios nos Estados Unidos e no fortalecimento da marca nas principais geografias.

Reforçamos ainda a confiança em nossa estratégia de preços, alinhada ao poder aquisitivo dos consumidores, combinada com a contínua evolução do mix de produto e de canais como alavancas de valor de marca.

Com uma base financeira sólida, disciplina na alocação de capital e foco em excelência operacional, seguiremos atentos ao ambiente e focados em seguir avançando de forma consistente, fortalecendo nossas operações e ampliando, de maneira sustentável, a relevância global de nossos negócios.



Resultado Alpargatas 1T26

Volume Havaianas Brasil
55 milhões de pares vs.
51 milhões no 1T25



Volume Havaianas Internacional
7 milhões vs.
6 milhões no 1T25

Receita líquida
R\$ 1,2 bilhão vs.
R\$ 1,1 bilhão no 1T25



Lucro Bruto
R\$ 647 milhões vs.
R\$ 560 milhões no 1T25

Margem Bruta
52,6% vs. 51,3% no 1T25



EBITDA Ajustado
R\$ 300 milhões vs.
R\$ 206 milhões no 1T25

Margem EBITDA Ajustada
24,4% vs. 18,9% no 1T25



Lucro Líquido
R\$ 163 milhões vs.
R\$ 112 milhões no 1T25

Principais Indicadores Operacionais e Financeiros

(milhões pares)	1T26	1T25	1T26 vs. 1T25
Volume	61,5	56,7	+8,4%
Havaianas Brasil	54,9	51,0	+7,6%
Havaianas Internacional	6,6	5,8	14,8%
Europa	3,5	2,9	+18,0%
EUA	1,2	0,5	+161,4%
MDI	2,0	2,4	-17,4%
(R\$ milhões)	1T26	1T25	1T26 vs. 1T25
(=) Receita Líquida	1.229,5	1.092,5	+12,5%
Havaianas	1.216,6	1.081,8	+12,5%
Outros	12,8	10,6	+20,5%
(-) Custo dos Produtos Vendidos	(582,6)	(532,0)	+9,5%
Havaianas	(576,6)	(529,3)	+8,9%
Outros	(6,0)	(2,7)	+120,8%
(=) Lucro Bruto	646,8	560,5	+15,4%
Havaianas	640,0	552,6	+15,8%
Outros	6,8	7,9	-13,9%
Margem Bruta (%)	52,6%	51,3%	+1,3pp
Havaianas (%)	52,6%	51,1%	+1,5pp
Outros (%)	53,2%	74,5%	-21,3pp
(=) EBITDA	286,3	194,3	+47,3%
Havaianas	299,6	206,8	+44,9%
Outros	(13,3)	(12,5)	+6,4%
Margem EBITDA (%)	23,3%	17,8%	+5,5pp
Havaianas Margem EBITDA (%)	24,6%	19,1%	+5,5pp
Outros Margem EBITDA (%)	-103,9%	-117,7%	+13,8pp
(+) Itens Extraordinários	13,2	11,7	+13,6%
(=) EBITDA Ajustado	299,5	206,0	+45,4%
Margem EBITDA Ajustada (%)	24,4%	18,9%	+5,5pp

Volume (milhões de pares)

(milhões pares)	1T26	1T25	1T26 vs. 1T25
Volume	61,5	56,7	+8,4%
Havaianas Brasil	54,9	51,0	+7,6%
Havaianas Internacional	6,6	5,8	+14,8%
Europa	3,5	2,9	+18,0%
EUA	1,2	0,5	+161,4%
MDI	2,0	2,4	-17,4%

A Companhia encerrou o 1T26 com crescimento consolidado de 8,4% no volume de pares vendidos *versus* o 1T25, refletindo o desempenho positivo tanto da operação nacional quanto da internacional.

Na operação de **Havaianas Brasil** foram vendidos **54,9 milhões** de pares no 1T26, representando um crescimento de **7,6%** em relação ao 1T25. O *sell-out*, por sua vez, cresceu **4,1%** no mesmo período analisado. Esse descolamento pontual entre *sell-in* e *sell-out* reflete uma decisão tática de abastecimento antecipado dos canais, similar à adotada no ano anterior, com o objetivo de mitigar rupturas antes da virada da coleção no segundo trimestre. Em que pese o descolamento de 6,1 milhões de pares entre as duas métricas no trimestre, quando observado o acumulado nos últimos 12 meses, nota-se o equilíbrio entre o *sell-in* e *sell-out*, assegurando a saúde dos estoques na cadeia, em um período mais alongado. No período, a operação doméstica registrou um ganho de **0,9 p.p.** de *market share* no canal alimentar, atingindo **78,5%** ao final do 1T26 vs 4T25.

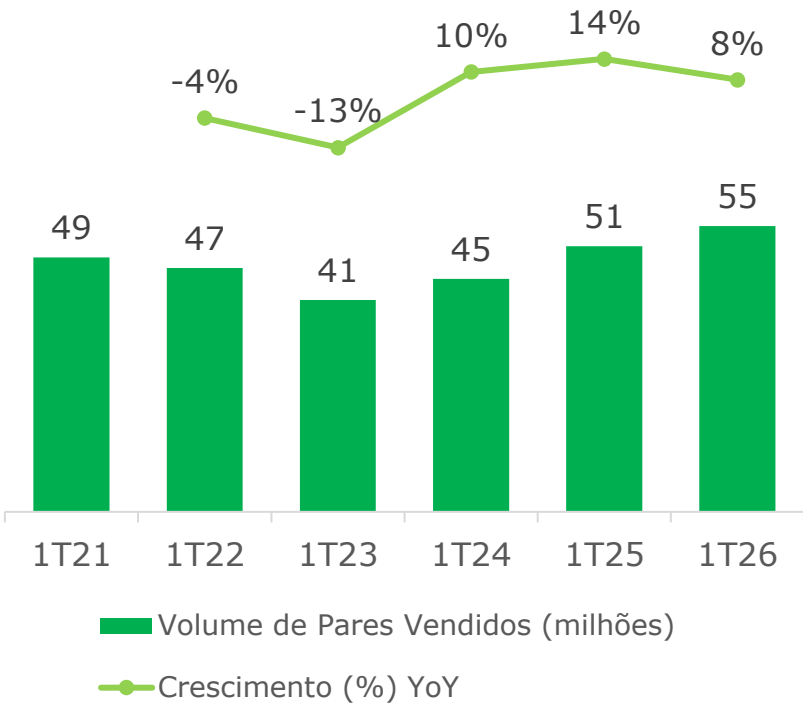
Na operação de **Havaianas Internacional**, o volume de vendas avançou **14,8%**, totalizando **6,6 milhões** de pares, distribuídos da seguinte forma: (i) 3,5 milhões na Europa (+18,0%); (ii) 2,0 milhões em MDI (-17,4%); e (iii) 1,2 milhão nos EUA (+161,4%).

Na **Europa**, as vendas mantiveram o movimento positivo pelo sexto trimestre consecutivo, totalizando 3,5 milhões de pares, um avanço de 18% yoy. Esse crescimento foi impulsionado pela retomada da confiança dos clientes e do reconhecimento da marca por parte dos consumidores.

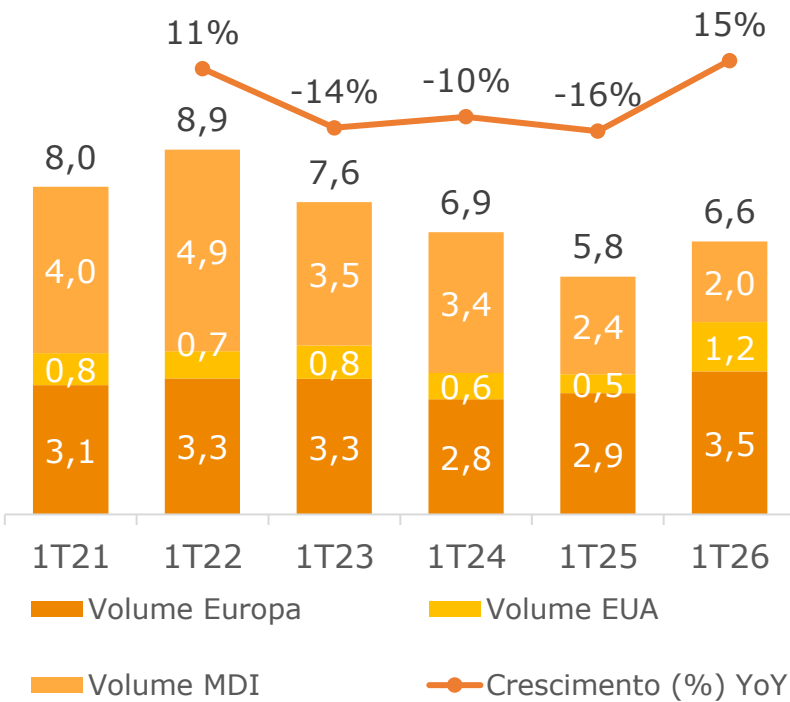
No trimestre, a operação de **Mercados Distribuidores (MDI)** registrou queda de 17,4% no volume vendido na comparação com o 1T25. Esse resultado se dá principalmente pela queda de volume em países afetados pelos conflitos geopolíticos.

Por fim, os **EUA** registraram expansão de 161,4% no volume de pares no trimestre. Essa expansão reflete a composição de estoques para a sazonalidade, com o início da operação pelo novo modelo de negócios naquela geografia.

Volume Havaianas Brasil (milhões de pares)



Volume Havaianas Internacional (milhões de pares)



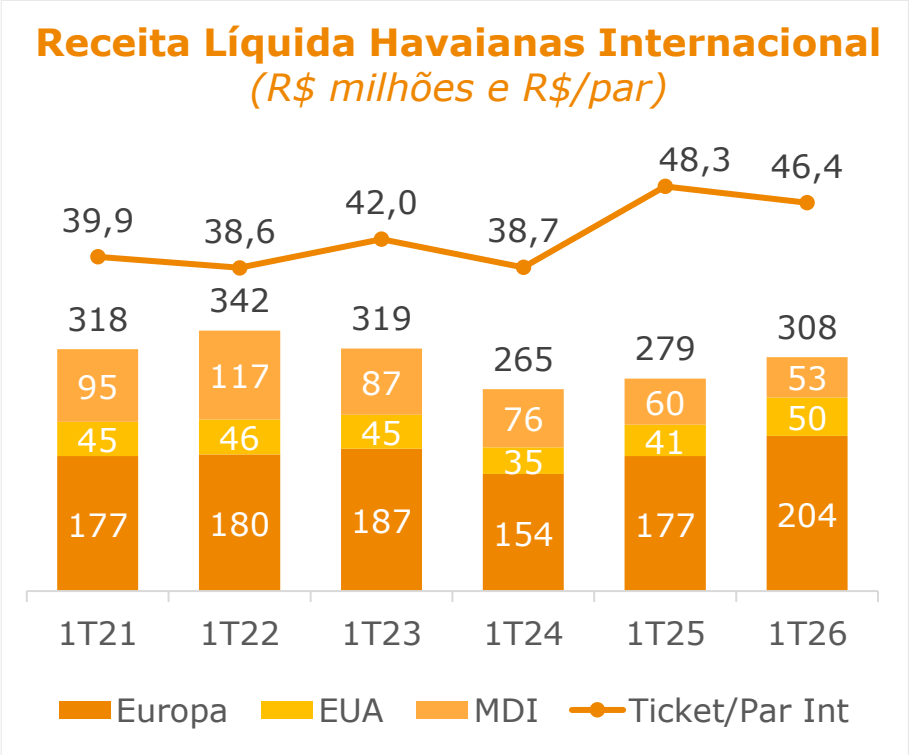
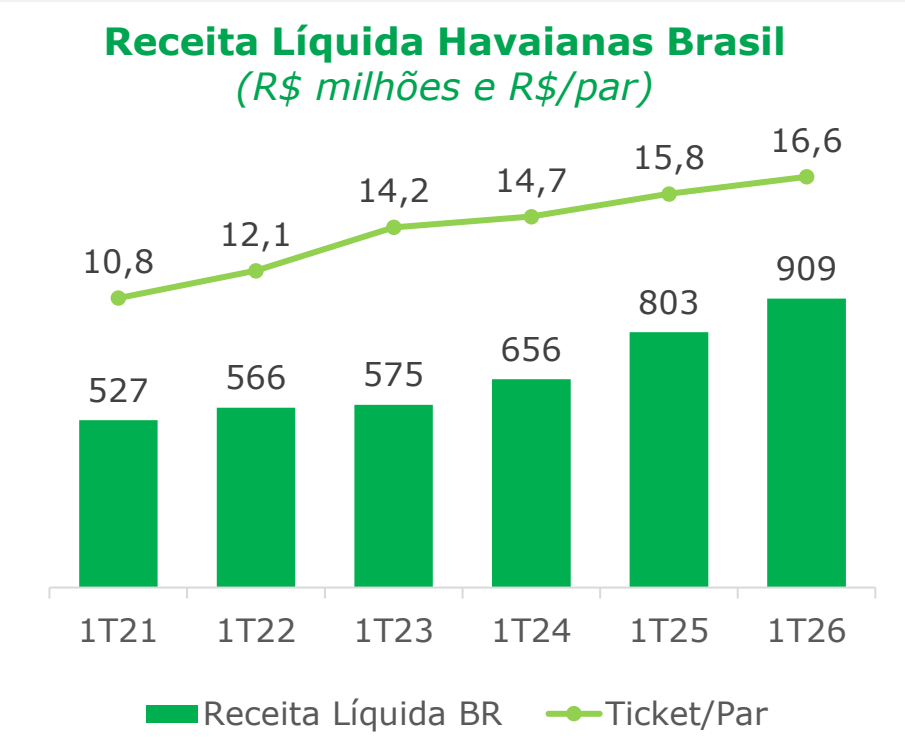
Receita Líquida (R\$ milhões)

(R\$ milhões)	1T26	1T25	1T26 vs. 1T25
(=) Receita líquida	1.229,5	1.092,5	+12,5%
Receita Havaianas	1.216,6	1.081,8	+12,5%
Brasil	909,1	802,8	+13,2%
Internacional	307,5	279,0	+10,2%
Europa	203,8	177,3	+15,0%
EUA	50,5	41,2	+22,4%
MDI	53,2	60,5	-12,0%
Outras Receitas	12,8	10,6	+20,5%

No trimestre, a receita líquida totalizou R\$ 1,2 bilhão, representando um avanço de 12,5% vs. 1T25, impulsionado pelo crescimento em todas as operações. Esse desempenho reflete a melhora do mix de canais e produtos, além da retomada do crescimento nas operações internacionais.

Em **Havaianas Brasil**, a receita líquida do trimestre alcançou R\$ 909,1 milhões, com crescimento de 13,2% yoy. O resultado segue sendo impulsionado pelo aumento da penetração de vendas em canais especializados e franquias, que apresentam uma melhor equação de preço por par.

Na operação de **Havaianas Internacional**, a receita líquida do trimestre atingiu R\$ 307,5 milhões, com crescimento de 10,2% yoy. Grande parte desse avanço decorreu do crescimento de volume na Europa e nos Estados Unidos, sendo este último beneficiado pela nova sazonalidade associada ao novo modelo de negócios.



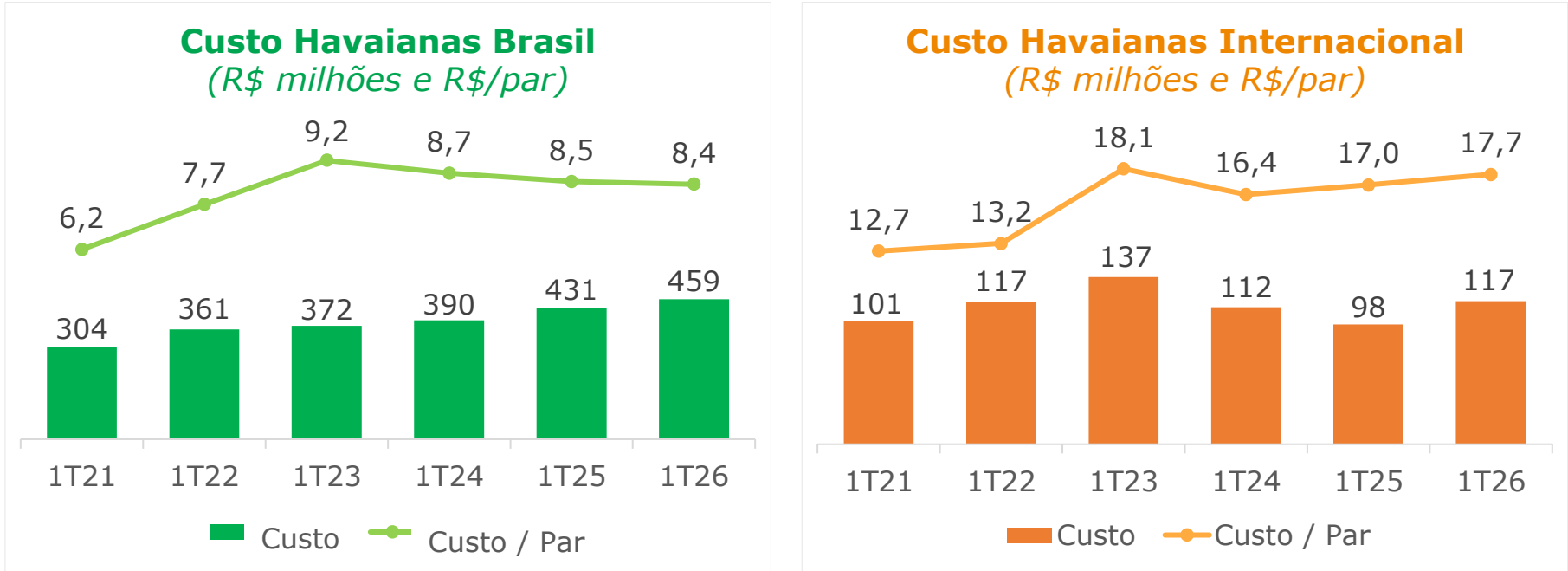
Custo dos produtos vendidos (em R\$ milhões)

(R\$ milhões)	1T26	1T25	1T26 vs. 1T25
Custo dos produtos vendidos	(582,6)	(532,0)	+9,5%
Custo Havaianas	(576,6)	(529,3)	+8,9%
Brasil	(459,2)	(431,0)	+6,5%
Internacional	(117,4)	(98,2)	+19,5%
Outros Custos	(6,0)	(2,7)	+120,8%

No 1T26, o CPV totalizou R\$ 582,6 milhões, representando um crescimento de 9,5% em comparação ao 1T25. Esse aumento decorre, principalmente, dos impactos da reoneração da folha de pagamento, da inflação e, sobretudo, do mix de produtos, em função da maior penetração do canal especializado.

Na operação de **Havaianas Brasil**, o CPV totalizou R\$ 459,2 milhões no trimestre, representando um aumento de 6,5% em relação ao 1T25. No entanto, em função do crescimento mais acelerado do volume, o custo por par apresentou uma redução de 1,0%.

Já na operação de **Havaianas Internacional**, o CPV somou R\$ 117,4 milhões, um crescimento de 19,5% em comparação ao 1T25. Essa variação decorreu, principalmente, do aumento de volume, tendo sido observada também uma elevação do CPV por par de 4,1% em relação ao mesmo período do ano anterior, parcialmente explicada pelo mix de regiões.



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

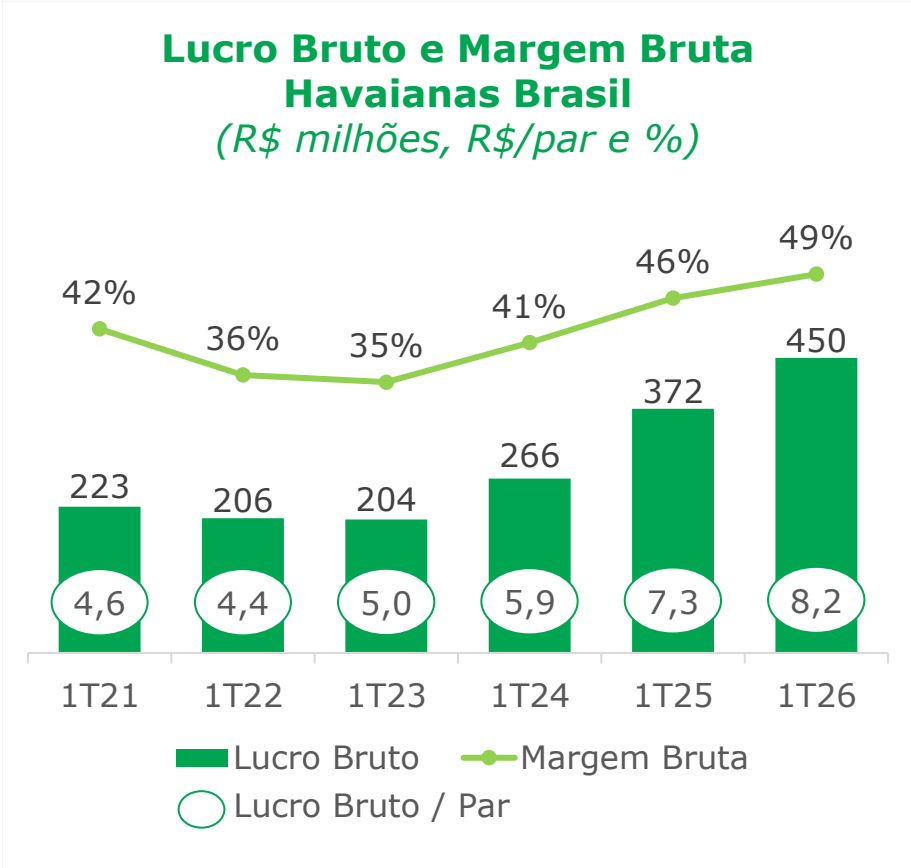
(milhões pares)	1T26	1T25	1T26 vs. 1T25
(=) Lucro Bruto	646,8	560,5	+15,4%
Lucro Bruto Havaianas	640,0	552,6	+15,8%
Brasil	449,9	371,8	+21,0%
Internacional	190,2	180,8	+5,2%
Outros Lucro Bruto	6,8	7,9	-13,9%
Margem Bruta (%)	52,6%	51,3%	+1,3pp
Margem Bruta Havaianas (%)	52,6%	51,1%	+1,5pp
Margem Bruta Brasil (%)	49,5%	46,3%	+3,2pp
Margem Bruta Internacional (%)	61,8%	64,8%	-3,0pp
Outros Margem Bruta (%)	53,2%	74,5%	-21,3pp

No trimestre, o lucro bruto totalizou R\$ 646,8 milhões, um crescimento de 15,4% em relação ao 1T25. Essa variação decorreu do crescimento da receita líquida em ritmo superior ao aumento dos custos. A margem bruta de 52,6% evidencia a continuidade da melhoria operacional da Companhia e a evolução do mix de produtos, resultando em um ganho de 1,3 p.p. na margem bruta consolidada, na comparação com o 1T25.

A seguir, é detalhada a dinâmica entre as operações, que apresentou comportamentos distintos entre o Brasil e o Internacional:

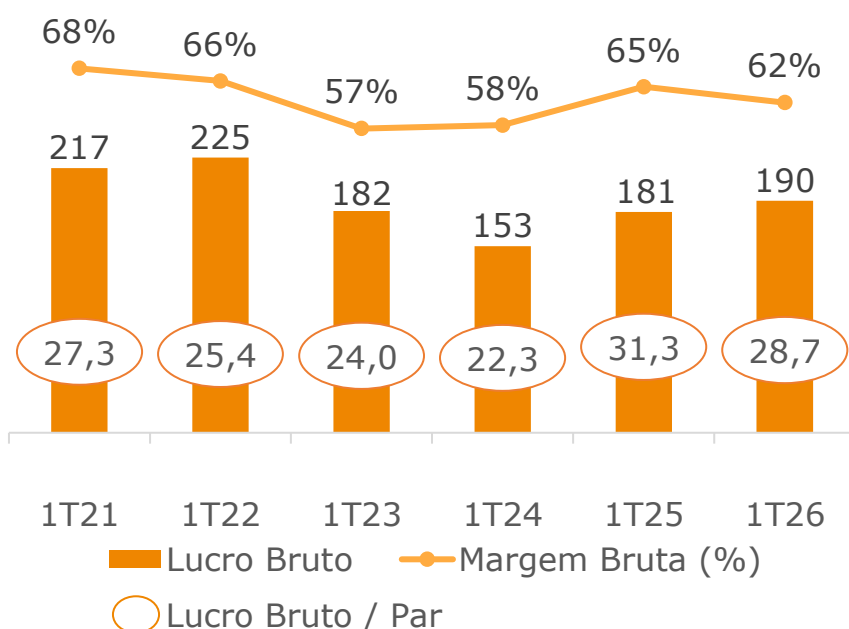
Na **operação do Brasil**, o lucro bruto somou R\$ 449,9 milhões no trimestre, representando um avanço de 21,0% na comparação com o 1T25, enquanto a margem bruta atingiu um nível recorde entre os primeiros trimestres, alcançando 49,5%.

O resultado do 1T26 mantém a tendência observada ao longo de 2025, com aumento do preço médio por par impulsionado pelo mix de produtos, combinado a uma leve redução do custo unitário.



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

Lucro Bruto e Margem Bruta Havaianas Internacional (R\$ milhões, R\$/par e %)



Neste trimestre, a **operação internacional** registrou lucro bruto de R\$ 190,2 milhões, representando um crescimento de 5,2% em relação ao mesmo período do ano anterior. A margem bruta, entretanto, apresentou retração de 3,0 p.p., atingindo 61,8%.

Esse desempenho reflete, principalmente, a mudança do modelo de negócios dos Estados Unidos. Pela natureza do novo modelo naquela geografia a receita por par passa a acomodar a intermediação do distribuidor, o que naturalmente traz efeitos para a margem bruta do produto. Essa dinâmica é recorrente para frente e deve afetar a comparabilidade com os períodos de 2025.



SG&A (em R\$ milhões)

(R\$ milhões)	1T26	1T25	1T26 vs. 1T25
(-) Despesas Operacionais	(421,7)	(428,7)	-1,6%
Despesas com vendas	(311,0)	(328,8)	-5,4%
Havaianas	(299,2)	(317,3)	-5,7%
Outros	(11,9)	(11,5)	+2,7%
Despesas gerais e administrativas	(71,5)	(70,2)	+1,9%
Havaianas	(72,3)	(63,3)	+14,4%
Outros	0,8	(6,9)	-111,6%
Outras (despesas) operacionais, líquidas	(39,1)	(29,7)	+31,6%
Havaianas	(42,8)	(41,2)	+4,0%
Outros	3,7	11,5	-67,5%
(+) Itens Extraordinários	13,2	11,7	+13,6%
Gastos com M&A	0,0	0,2	-92,8%
Gastos com simplificação	13,3	10,3	+28,6%
Outros gastos / receitas	(0,1)	1,1	-107,2%
Despesas Operacionais excluindo Itens Extraordinários	(408,4)	(417,1)	-2,1%
<i>Despesas Operacionais excluindo Itens Extraordinários (% RL)</i>	<i>33,2%</i>	<i>38,2%</i>	<i>-5,0pp</i>

No 1T26, as despesas operacionais da Alpargatas totalizaram R\$ 421,7 milhões, representando uma redução de 1,6% em relação ao 1T25. Considerando apenas as despesas operacionais recorrentes, excluídos itens extraordinários, o montante atingiu R\$ 408,4 milhões, uma redução de 2,1% na comparação anual. Além da queda percentual yoy, as despesas representaram 5,0 p.p. a menos como percentual da receita líquida, refletindo ganhos de eficiência operacional, efeito de alavancagem operacional, principalmente na operação internacional, e maior disciplina na alocação de gastos ao longo do período.

Em **Havaianas Brasil**, as despesas operacionais totalizaram R\$ 266,6 milhões no 1T26, um aumento de 6,2% na comparação anual. Apesar do crescimento nominal, observou-se uma redução de 2,0 p.p. das despesas como percentual da receita líquida. Essa diminuição decorreu quase integralmente de marketing, que apresentou redução de 1,8 p.p. como percentual da receita líquida no trimestre. Conforme já observado, as despesas de marketing tendem a apresentar maior volatilidade ao longo dos trimestres, mas, no consolidado do ano, não devem representar impacto estrutural positivo ou negativo sobre o nível de despesas como percentual da receita.

Na **operação Internacional**, as despesas operacionais somaram R\$ 147,8 milhões no trimestre, uma redução de 13,4% em relação ao 1T25, correspondendo a uma diminuição de 13,1 p.p. como percentual da receita líquida. Esse resultado decorreu, principalmente, da expressiva redução de despesas na operação dos Estados Unidos. Com a transição para o novo modelo de negócios, a operação passou a contar com uma estrutura significativamente mais enxuta, focada no acompanhamento do parceiro comercial e nas atividades de marketing, além da eliminação da necessidade de manutenção de armazéns e escritórios próprios.



EBITDA e Margem EBITDA
(em R\$ milhões)

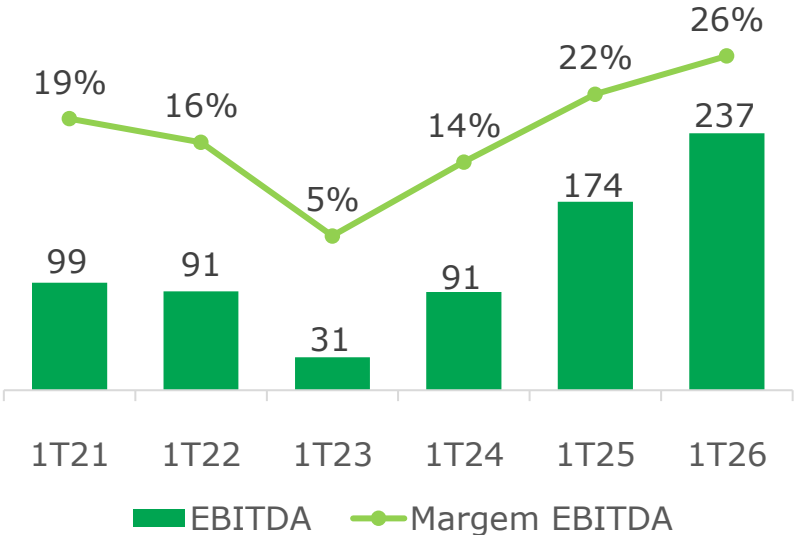
(R\$ milhões)	1T26	1T25	1T26 vs. 1T25
(=) Lucro Bruto	646,8	560,5	+15,4%
Margem Bruta (%)	52,6%	51,3%	+1,3pp
(-) Despesas Operacionais	(421,7)	(428,7)	-1,6%
(+) D&A	(61,1)	(62,6)	-2,3%
(=) EBITDA	286,3	194,3	+47,3%
Havaianas	299,6	206,8	+44,9%
Brasil	237,4	173,9	+36,5%
Internacional	62,2	33,0	+88,6%
Outros	(13,3)	(12,5)	+6,4%
Margem EBITDA (%)	23,3%	17,8%	+5,5pp
Margem EBITDA Havaianas (%)	24,6%	19,1%	+5,5pp
Margem EBITDA Brasil (%)	26,1%	21,7%	+4,5pp
Margem EBITDA Internacional (%)	20,2%	11,8%	+8,4pp
Outros Margem EBITDA (%)	-103,9%	-117,7%	+13,8pp
(+) Itens Extraordinários	13,2	11,7	+13,6%
(=) EBITDA Ajustado	299,5	206,0	+45,4%
Margem EBITDA Ajustada (%)	24,4%	18,9%	+5,5pp

No 1T26, o EBITDA ajustado da Alpargatas atingiu R\$ 299,5 milhões, com margem de 24,4%, representando uma expansão de 5,5 p.p. em relação ao 1T25. Com o avanço observado no 1T26, a Companhia contabiliza o quinto trimestre consecutivo de crescimento anual do EBITDA ajustado nominal, acompanhado de expansão de margem. Esse desempenho reflete a consistente evolução operacional da Alpargatas, sustentada pelo crescimento da receita e por ganhos de eficiência, resultando em uma Companhia progressivamente mais rentável.

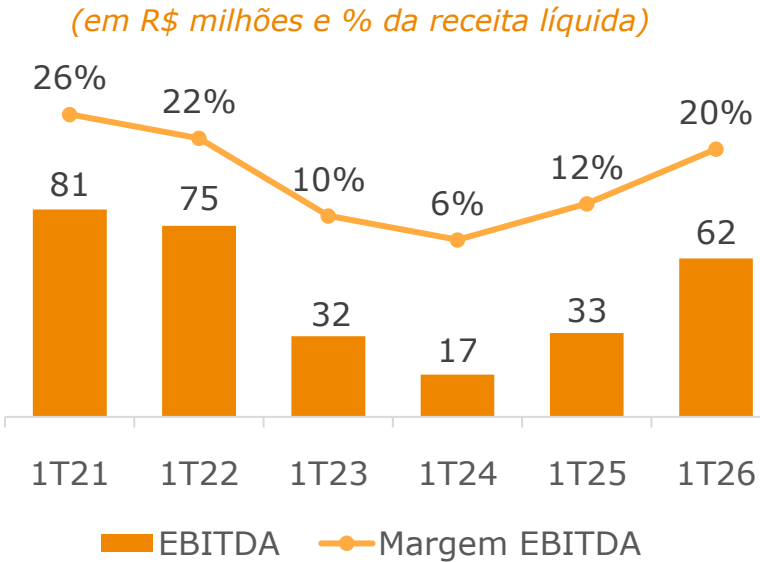
Em **Havaianas Brasil**, o EBITDA atingiu R\$ 237,4 milhões no trimestre, representando um crescimento de 36,5% na comparação com o 1T25. A margem EBITDA também apresentou expansão de 4,5 p.p., alcançando 26,1%. Esse avanço de margem reflete, principalmente, a expansão de 3,2 p.p. na margem bruta, somada a um efeito positivo de 1,8 p.p. proveniente de despesas de marketing (inferiores ao 1T25 como percentual da receita líquida), parcialmente compensados pelo impacto negativo das demais despesas, que reduziram a margem em 0,5 p.p..

Em **Havaianas Internacional**, o EBITDA do trimestre foi de R\$ 62,2 milhões, um crescimento de 88,6% em relação ao 1T25, com margem de 20,2%, representando uma expansão de 8,4 p.p. na comparação com o 1T25. Esse aumento de margem decorreu da redução de despesas de todas as naturezas, que, em conjunto, contribuíram positivamente em 11,4 p.p., efeito parcialmente compensado pela retração de 3,0 p.p. na margem bruta da operação internacional.

EBITDA e Margem EBITDA Brasil
(em R\$ milhões e % da receita líquida)



EBITDA e Margem EBITDA Internacional
(em R\$ milhões e % da receita líquida)



Lucro líquido (em R\$ milhões)

O lucro líquido da Alpargatas no trimestre foi de R\$ 162,8 milhões, representando um crescimento de 44,8% em comparação ao 1T25.

O resultado financeiro líquido foi negativo em R\$ 25,1 milhões no período, com as despesas financeiras figurando como o principal fator negativo, em função do maior nível de endividamento. Adicionalmente, a variação cambial também contribuiu para a deterioração do resultado financeiro no trimestre, compensada pelo efeito não recorrente, referente ao ajuste a valor justo do saldo de contas a pagar referente ao *earn out* da Ioasys, com a reversão de R\$28 milhões no trimestre, com efeito de R\$18 milhões, líquido de impostos.

O resultado de equivalência patrimonial apresentou queda de 121,6%, alcançando um resultado negativo de R\$ 14,8 milhões no trimestre, explicado principalmente por:

- o reconhecimento de 48,8% do resultado recorrente da Rothy's no período, inferior ao observado no 1T25, em função dos impactos de tarifas na China e do prolongado fechamento de lojas decorrente de condições climáticas severas; e
- os efeitos da amortização de mais-valia de ativos, no montante de R\$ 3,9 milhões no trimestre.

(R\$ milhões)	1T26	1T25	1T26 vs. 1T25
(=) EBIT	225,2	131,7	+70,9%
(+) Resultado Financeiro	(25,1)	(20,8)	+20,9%
Receitas financeiras	50,9	33,7	+50,8%
Despesas financeiras	(45,4)	(42,8)	+6,2%
Variação cambial líquida	(30,6)	(11,7)	+160,4%
(=) EBT	200,1	111,0	+80,3%
(-) IR/CS	(22,4)	8,1	-376,0%
(+) Resultado Equivalência Patrimonial	(14,8)	(6,7)	+121,6%
(=) Lucro Líquido Alpargatas	162,8	112,4	+44,8%

Conciliação de EBITDA* (em R\$ milhões)

Conforme CVM Nº 156

(R\$ milhões)	1T26	1T25	1T26 vs. 1T25
(=) Lucro Líquido	162,8	112,4	+44,8%
(-) IR/CS	22,4	(8,1)	-376,0%
(+) Resultado Financeiro	25,1	20,8	+20,9%
(+) D&A	61,1	62,6	-2,3%
(+) Resultado Equivalência Patrimonial	14,8	6,7	+121,6%
(=) EBITDA	286,3	194,3	+47,3%
(+) Itens Extraordinários	13,2	11,7	+13,6%
(=) EBITDA Ajustado	299,5	206,0	+45,4%
Margem EBITDA Ajustada (%)	24,4%	18,9%	+5,5pp

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

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

Estoque

(R\$ milhões)	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26	Δ 1T25	Δ 4T25
Estoques	778,9	868,8	802,8	760,1	789,2	10,3	29,1
<i>em dias de RL</i>	<i>67</i>	<i>73</i>	<i>66</i>	<i>61</i>	<i>61</i>	<i>-5</i>	<i>0</i>
Produtos acabados	459,3	494,6	475,1	422,8	424,9	-34,4	2,1
<i>em dias de RL</i>	<i>39</i>	<i>41</i>	<i>39</i>	<i>34</i>	<i>33</i>	<i>-6</i>	<i>-1</i>
Produtos em processo	30,9	30,0	30,4	34,7	35,1	4,1	0,3
<i>em dias de RL</i>	<i>3</i>	<i>3</i>	<i>3</i>	<i>3</i>	<i>3</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
Matérias-primas e outros	288,7	344,2	297,3	302,6	329,2	40,5	26,6
<i>em dias de RL</i>	<i>25</i>	<i>29</i>	<i>24</i>	<i>24</i>	<i>26</i>	<i>1</i>	<i>1</i>

Contas a receber

(R\$ milhões)	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26	Δ 1T25	Δ 4T25
Contas a receber	941,0	988,3	961,1	1.189,6	1.231,4	290,5	41,9
<i>em dias de RL</i>	<i>80</i>	<i>83</i>	<i>79</i>	<i>95</i>	<i>96</i>	<i>15</i>	<i>0,5</i>

Contas a pagar

(R\$ milhões)	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26	Δ 1T25	Δ 4T25
Fornecedores Total	591,2	625,4	526,2	600,4	593,5	2,3	-6,9
<i>em dias de RL</i>	<i>51</i>	<i>52</i>	<i>43</i>	<i>48</i>	<i>46</i>	<i>-4</i>	<i>-2</i>
Fornecedores	441,6	488,0	392,5	442,3	460,1	18,5	17,8
Risco sacado ¹	149,7	137,3	133,7	158,1	133,5	-16,2	-24,7

Nota: Receita Líquida referente aos últimos 12 meses

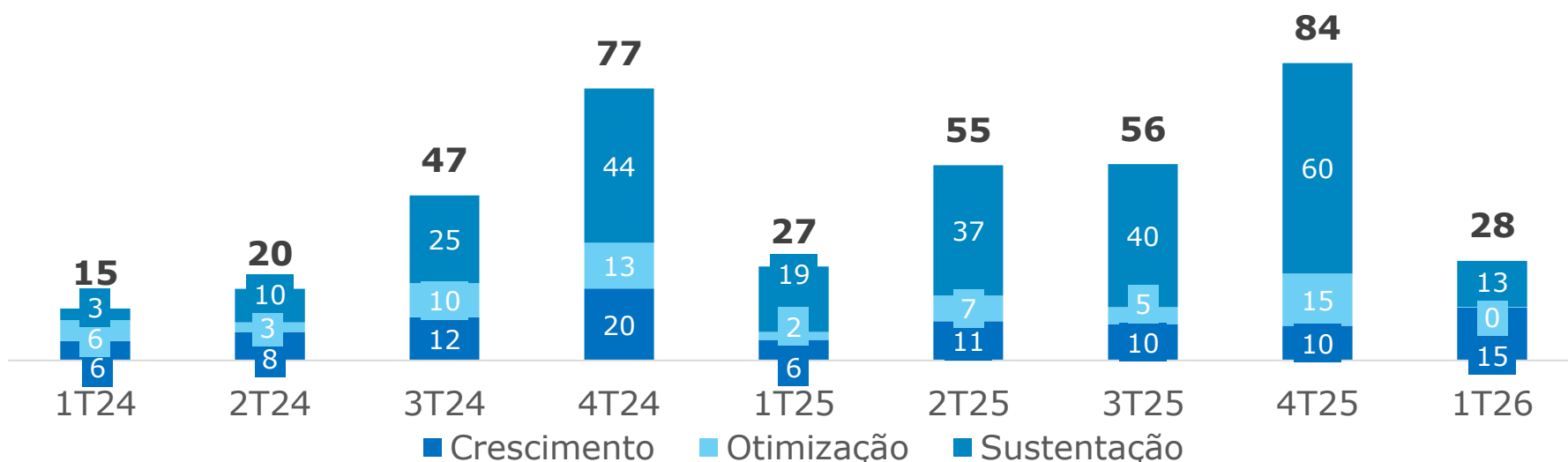
A Companhia apresentou consumo de R\$ 77,8 milhões referente à variação das contas *core* de capital de giro no trimestre. As variações são explicadas por:

- Aumento de R\$ 29,1 milhões em estoques *versus* o 4T25, explicado pela decisão estratégica de aumentar o saldo de matéria-prima, que fechou o trimestre mais próximo ao teto da política, após queda no preço vivenciada no final do ano passado. Na comparação com o 1T25, o saldo de estoques aumentou R\$ 10,3 milhões concentrado pelo maior volume de matéria-prima, sem efeito material no prazo de estoque em dias de receita.
- Aumento de R\$ 41,9 milhões em contas a receber vs. 4T25, praticamente estável em dias de receita. Esse consumo de capital de giro é explicado pela sazonalidade de vendas na Europa e pela composição de estoque do parceiro dos Estados Unidos, esses efeitos combinados, neutralizaram o recebimento das vendas da operação do Brasil. Na comparação com o 1T25, o saldo de recebíveis cresceu R\$ 290,5 milhões, principalmente pelas vendas aceleradas no Brasil e Europa, bem como pelo efeito da mudança do modelo de negócios nos Estados Unidos, sem mudança nos acordos comerciais com clientes.
- Redução de R\$ 6,9 milhões no saldo de fornecedores vs. 4T25, praticamente estável em dias de receita. Na comparação com o 1T25, o saldo de fornecedores permanece praticamente estável.

Vale destacar que a dinâmica de capital de giro apresentada pela Companhia no 1T26 retrata a evolução das operações, bem como, o bom momento comercial.

¹Na operação de Risco Sacado os fornecedores transferem o direito do recebimento dos títulos para o Banco em troca do recebimento antecipado do título. O Banco, por sua vez, passa a ser o credor da operação e a Alpargatas efetua a liquidação do título na mesma data originalmente acordada com seu fornecedor, sem alterar os prazos, preços e condições anteriormente estabelecidos com o fornecedor. Tal operação não gera despesa financeira para Alpargatas.

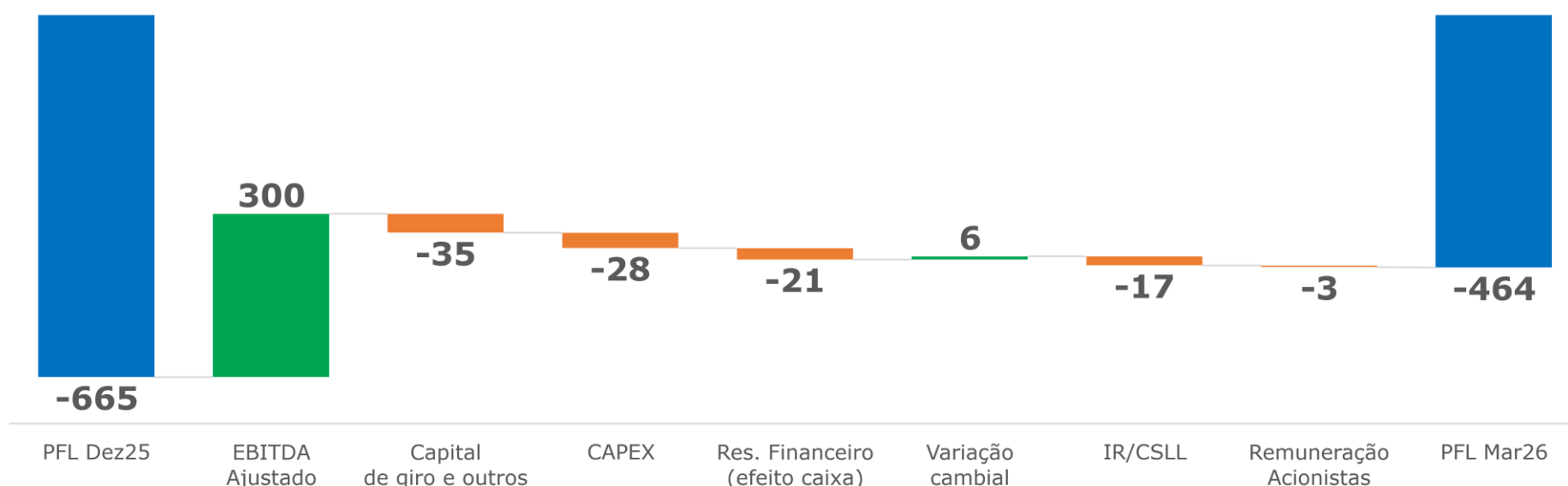
CAPEX (em R\$ milhões)



Para 2026, a proposta da administração para os investimentos na Companhia é de R\$ 243 milhões, divididos em projetos que tragam otimização, crescimento ou sustentação para as nossas operações. Neste trimestre, foram investidos R\$ 28,2 milhões, sendo que:

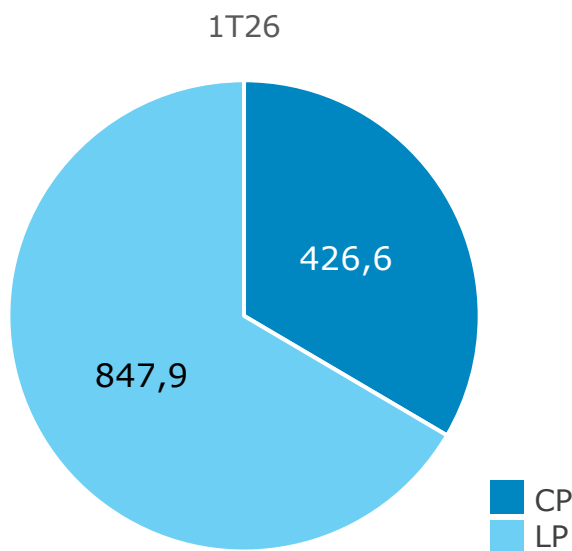
- R\$ 13,0 milhões foram destinados à projetos focados na sustentação do negócio;
- R\$ 15,0 milhões destinados aos projetos focados no Crescimento, e;
- R\$ 0,2 milhões de investimentos para os projetos de otimização dos negócios da Companhia.

Posição financeira líquida (em R\$ milhões)



A Companhia encerrou o trimestre com posição financeira líquida de -R\$ 464,2 milhões, representando melhora de R\$ 207,7 milhões em relação a posição de caixa líquido encerrado no 4T25. Neste trimestre, o EBITDA de R\$ 299,5 milhões foi determinante para a geração de caixa.

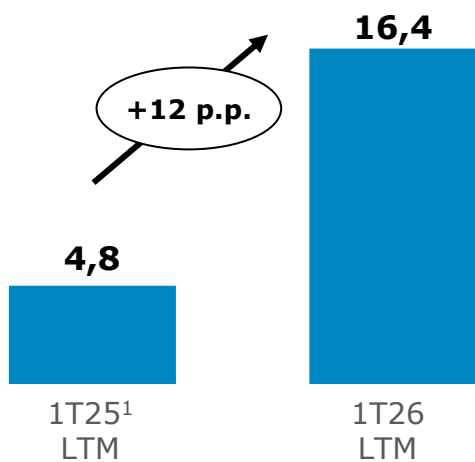
Endividamento e alavancagem (em R\$ milhões)



(R\$ milhões)	1T26	1T25
Empréstimos e Financiamentos	1.274,5	862,3
Curto prazo	426,6	289,0
Longo prazo	847,9	603,2
Instrumentos financeiros - hedge de valor justo (LP)	-	(29,9)
Caixa e Aplicações	810,2	1.112,2
Caixa e Equivalentes de caixa	186,7	195,4
Aplicações de curto prazo	608,0	903,2
Aplicações de longo prazo	15,5	13,6
Dívida Líquida	464,2	(249,9)
EBITDA ajustado (LTM)	959,1	448,5
Dívida líquida/EBITDA ajustado	0,5	(0,6)

Retorno sobre o capital investido (ROIC)

O ROIC* atingiu 16,4% no 1T26 LTM, aumento de 11,6 p.p. vs. 1T25 LTM.



*Metodologia de cálculo:

Lucro operacional líquido após os impostos (NOPAT) acumulado nos últimos 12 meses, dividido pela média dos últimos 12 meses do capital investido (dívida líquida e patrimônio líquido).

¹ A metodologia de cálculo do ROIC foi alterada neste trimestre e passou a considerar itens extraordinários na composição do lucro operacional líquido.

Rothy's

A Rothy's apresentou crescimento de 7,8% da receita em relação ao mesmo período do ano anterior, impulsionado pela maior penetração no canal B2B e pela expansão da rede de lojas, com a abertura de 10 novas unidades em comparação com o 1T25. As vendas do período foram impactadas pelo fechamento temporário de algumas lojas em função de condições climáticas severas, compensado pela boa abertura de portas do B2B.

O lucro bruto totalizou USD 26,4 milhões no período, registrando queda de 1,6%, com margem de 56,4%, redução de 5,4 p.p. em relação ao 1T25. A principal pressão sobre a margem decorreu do impacto das tarifas dos Estados Unidos sobre produtos importados da China, no ano passado, que representou uma redução de 4,8 p.p., somada a um efeito negativo de mix de produtos de 2,3 p.p., parcialmente compensados por ganhos de eficiência logística.

As despesas operacionais totalizaram USD 31,7 milhões no 1T26, um aumento de 10,5% em relação ao 1T25. Essa variação é explicada, principalmente, pela abertura de novas lojas e pelo impacto do fechamento temporário de unidades devido a condições climáticas adversas, o que limitou a diluição de custos fixos. Como resultado, o EBITDA do trimestre foi negativo em USD 2,2 milhões, com margem EBITDA de -4,6%, representando uma redução de 6,5 p.p. em comparação ao 1T25.

O 1T26 registrou prejuízo de USD 2,3 milhões, com margem líquida de -4,9%, uma piora de 4,0 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior.



(USD milhões)	1T26	1T25	1T26 vs. 1T25
(=) Receita Líquida	46,8	43,4	+7,8%
(-) Custo dos produtos vendidos	(20,4)	(16,6)	+23,0%
(=) Lucro Bruto	26,4	26,8	-1,6%
Margem Bruta (%)	56,4%	61,8%	-5,4pp
(-) Despesas Operacionais	(28,5)	(26,0)	+9,8%
(-) D&A	(3,1)	(2,6)	+17,7%
(=) Resultado Operacional	(5,3)	(1,8)	+189,2%
(=) EBITDA	(2,2)	0,8	-362,4%
Margem EBITDA (%)	-4,6%	1,9%	-6,5pp
(-) Resultado Financeiro	1,7	1,5	+15,2%
(-) IR/CS	1,3	(0,1)	-
(=) Lucro líquido	(2,3)	(0,4)	+462,8%
Margem Líquida (%)	-4,9%	-0,9%	-4,0pp
Lojas	36	26	+10
Same Store Sales	2,0%	-1,0%	+3,0pp
Contribuição das lojas físicas na Receita (%)	21,0%	17,3%	+3,7pp
Contribuição de clientes recorrentes na Receita (%)	43,0%	40,4%	+2,7pp
Marketing + Despesas Lojas (US\$ milhões)	15,1	13,3	+13,3%

A Alpargatas S.A. é titular de 48,8% do capital social da Rothy's, de modo que suas demonstrações financeiras não são refletidas de forma consolidada com as demonstrações financeiras da Companhia. As informações contábeis a respeito da Rothy's ora reportadas foram extraídas das demonstrações financeiras individuais e auditadas da Rothy's e correspondem a 100% do negócio.

APÊNDICE





Havaianas

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

(R\$ milhões milhões pares)	1T26	1T25	1T26 vs. 1T25
Volume	54,9	51,0	+7,6%
Receita Líquida	909,1	802,8	+13,2%
Custo dos produtos vendidos	(459,2)	(431,0)	+6,5%
Lucro Bruto	449,9	371,8	+21,0%
Margem Bruta (%)	49,5%	46,3%	+3,2pp
Despesas Operacionais	(212,5)	(197,9)	+7,3%
EBITDA	237,4	173,9	+36,5%
Margem EBITDA (%)	26,1%	21,7%	+4,5pp
(R\$ / par)	1T26	1T25	1T26 vs. 1T25
Receita Líquida / par	16,57	15,75	+5,2%
Custo dos produtos vendidos / par	(8,37)	(8,46)	-1,0%
Lucro Bruto / par	8,20	7,30	+12,4%
Despesas Operacionais / par	(3,87)	(3,88)	-0,3%
EBITDA / par	4,33	3,41	+26,9%

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

(R\$ milhões milhões pares)	1T26	1T25	1T26 vs. 1T25
Volume	6,6	5,8	+14,8%
Europa	3,5	2,9	+18,0%
EUA	1,2	0,5	+161,4%
MDI	2,0	2,4	-17,4%
Receita Líquida	307,5	279,0	+10,2%
Europa	203,8	177,3	+15,0%
EUA	50,5	41,2	+22,4%
MDI	53,2	60,5	-12,0%
Custo dos produtos vendidos	(117,4)	(98,2)	+19,5%
Lucro Bruto	190,2	180,8	+5,2%
Margem Bruta (%)	61,8%	64,8%	-3,0pp
Despesas Operacionais	(128,0)	(147,8)	-13,4%
EBITDA	62,2	33,0	+88,6%
Margem EBITDA (%)	20,2%	11,8%	+8,4pp
(R\$ milhões R\$ / par)	1T26	1T25	1T26 vs. 1T25
Receita Líquida / par	46,40	48,33	-4,0%
Custo dos produtos vendidos / par	(17,71)	(17,02)	+4,1%
Lucro Bruto / par	28,69	31,31	-8,4%
Despesas Operacionais / par	(19,30)	(25,60)	-24,6%
EBITDA/ par	9,38	5,71	+64,3%
Moeda constante (R\$ milhões milhões pares)	1T26	1T25	1T26 vs. 1T25
Volume	6,6	5,8	+14,8%
Europa	3,5	2,9	+18,0%
EUA	1,2	0,5	+161,4%
MDI	2,0	2,4	-17,4%
Receita Líquida	307,5	252,2	+22,0%
Europa	203,8	160,2	+27,2%
EUA	50,5	37,3	+35,5%
MDI	53,2	54,7	-2,7%
Custo dos produtos vendidos	117,4	88,8	+32,2%
Lucro Bruto	190,2	163,4	+16,4%
Margem Bruta (%)	61,8%	64,8%	-3,0pp
Despesas Operacionais	128,0	133,6	-4,2%
EBITDA	62,2	29,8	+108,7%
Margem EBITDA (%)	20,2%	11,8%	+8,4pp
Em moeda constante (R\$ milhões R\$ / par)	1T26	1T25	1T26 vs. 1T25
Receita Líquida / par	46,40	43,69	+6,2%
Custo dos produtos vendidos / par	17,71	15,38	+15,1%
Lucro Bruto / par	28,69	28,31	+1,4%
Despesas Operacionais / par	19,30	23,14	-16,6%
EBITDA / par	9,38	5,16	+81,8%

DRE (em R\$ milhões)

(R\$ milhões)	1T26	1T25	1T26 vs. 1T25
(=) Receita operacional líquida	1.229,5	1.092,5	+12,5%
(-) Custo dos produtos vendidos	(582,6)	(532,0)	+9,5%
(=) Lucro Bruto	646,8	560,5	+15,4%
<i>Margem Bruta (%)</i>	<i>52,6%</i>	<i>51,3%</i>	<i>+1,3pp</i>
(-) Despesas Operacionais	(421,7)	(428,7)	-1,6%
Despesas com vendas	(311,0)	(328,8)	-5,4%
Despesas gerais e administrativas	(71,5)	(70,2)	+1,9%
Outras (despesas) operacionais, líquidas	(39,1)	(29,7)	+31,6%
(+) Resultado Financeiro	(25,1)	(20,8)	+20,9%
Receitas financeiras	50,9	33,7	+50,8%
Despesas financeiras	(45,4)	(42,8)	+6,2%
Variação cambial líquida	(30,6)	(11,7)	+160,4%
(=) EBT	200,1	111,0	+80,3%
(-) IR/CS	(22,4)	8,1	-376,0%
(=) Lucro Líquido Op. Continuadas (Exc. Eq. Patrimonial)	177,6	119,1	+49,1%
(+) Equivalência Patrimonial	(14,8)	(6,7)	+121,6%
(=) Lucro Líquido Exercício	162,8	112,4	+44,8%
<i>Margem Líquida (%)</i>	<i>13,2%</i>	<i>10,3%</i>	<i>+3,0pp</i>

Balanço Patrimonial (em R\$ milhões)

ATIVO	31/03/2026	31/12/2025	PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	31/03/2026	31/12/2025
CIRCULANTE			CIRCULANTE		
Caixa e equivalentes de caixa	794,7	555,6	Fornecedores	460,1	442,3
Contas a receber de clientes	1.231,4	1.189,6	Risco Sacado	133,5	158,1
Estoques	789,2	760,1	Empréstimos e financiamentos	426,6	380,5
Tributos a recuperar	137,4	138,3	Passivo de Arrendamento	37,4	39,2
Despesas antecipadas	31,1	35,3	Obrigações fiscais	41,8	48,0
Outros créditos	37,9	32,1	Plano de incentivo de longo prazo	5,2	1,4
			Provisões e outras obrigações	219,3	188,3
			Obrigações trabalhistas e previdenciárias	247,1	220,8
			Contas a pagar pela aquisição de controladas	63,5	89,1
			Provisão para contingências tributárias, cíveis e trabalhistas	11,6	12,8
			Juros sobre o capital próprio e dividendos a pagar	103,6	106,6
			Total do passivo circulante	1.749,6	1.687,1
NÃO CIRCULANTE			NÃO CIRCULANTE		
Aplicações Financeiras	15,5	15,0	Empréstimos e financiamentos	847,9	855,0
Tributos a recuperar	282,5	274,0	Passivo de Arrendamento	113,5	124,2
Imposto de renda e contribuição social diferidos	207,1	240,5	Imposto de renda e contribuição social diferidos	0,1	0,1
Depósitos judiciais	25,2	27,5	Provisão para contingências tributárias, cíveis e trabalhistas	11,2	16,8
Outros créditos	10,0	10,1	Plano de incentivo de longo prazo	19,1	16,7
Ativo realizável à longo prazo			Contas a pagar pela aquisição de controlada	-	-
Investimentos	745,6	798,3	Outras obrigações	17,3	17,1
Imobilizado	1.384,6	1.401,1	Obrigações Fiscais	69,8	56,0
Ativo direito de uso	133,3	146,0	Total do passivo não circulante	1.078,9	1.085,9
Intangível	461,6	473,1			
Total do ativo não circulante	3.265,4	3.385,7	PATRIMÔNIO LÍQUIDO		
			Capital social	3.056,9	3.056,9
			Reservas de capital	230,3	223,3
			Reserva de lucros	258,1	258,1
			Lucro (Prejuízos) acumulados	162,8	-
			Proposta de Dividendos Adicionais	-	-
			Outros Resultados abrangentes	(249,3)	(214,3)
			Patrimônio líquido atribuído aos acionistas controladores	3.458,8	3.323,9
			Participação dos acionistas não controladores no patrimônio líquido das controladas	(0,1)	(0,1)
			Total do patrimônio líquido	3.458,7	3.323,8
TOTAL DO ATIVO	6.287,1	6.096,8	TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	6.287,1	6.096,8

Fluxo de Caixa (em R\$ milhões)

(R\$ milhões)	1T26	1T25
Caixa líquido (utilizado) / gerado pelas atividades operacionais	261,1	166,7
Ajustes para reconciliar o lucro líquido do exercício proveniente das operações continuadas ao caixa líquido gerado pelas atividades operacionais	315,5	228,5
Lucro líquido do exercício proveniente das operações continuadas	144,6	112,4
Depreciação e amortização	50,6	51,2
Resultado da equivalência patrimonial	14,8	6,7
Juros, variações monetárias e cambiais	62,8	46,5
Provisão para contingências trabalhistas, cíveis e tributárias	(3,4)	5,7
Imposto de renda e contribuição social correntes e diferidos	13,0	(8,1)
Perdas nos estoques – provisão e ajuste de inventário	3,2	(3,1)
Provisão para perda esperada (impairment) do contas a receber	3,8	2,0
Atualização monetária de depósitos judiciais e créditos tributários	0,3	(0,5)
Provisão para plano de incentivo de Longo Prazo	11,8	0,7
Redução (aumento) nos ativos e passivos	(27,6)	(11,9)
Contas a receber de clientes	(84,2)	27,0
Estoques	(44,5)	(75,9)
Despesas antecipadas	3,3	(11,8)
Impostos a recuperar	(10,7)	(32,6)
Fornecedores	22,0	(8,4)
Obrigações tributárias	34,0	29,8
Obrigações trabalhistas e previdenciárias	28,1	41,1
Contingências	(3,4)	(6,7)
Outros	27,8	25,7
Caixa (utilizado) / gerado nas operações	287,9	216,5
(Pagamentos) / ressarcimento de imposto de renda e contribuição social	(17,4)	(26,1)
Pagamento de encargos, de empréstimos e financiamentos	(6,3)	(20,7)
Pagamento de juros de arrendamento mercantil IFRS 16	(3,1)	(3,0)
Caixa líquido (utilizado) nas atividades de investimento	(28,1)	(27,5)
Aquisições de imobilizado e intangível	(28,1)	(27,5)
Caixa líquido gerado pelas (utilizado nas) atividades de financiamento	3,8	(519,4)
Captações de empréstimos e financiamentos	64,5	87,6
Pagamento de empréstimos e financiamentos – Principal	(47,4)	(595,6)
Pagamento de juros sobre o capital próprio e dividendos	(3,0)	-
Pagamento restituição de Capital aos acionistas	-	(11,3)
Pagamento de principal de arrendamento mercantil - IFRS 16	(10,3)	-
Efeito de variação cambial sobre caixa e equivalentes de caixa	2,3	(9,7)
Aumento (redução) de caixa e equivalentes de caixa	239,1	(389,9)
Saldo inicial do caixa e equivalentes de caixa	555,6	1.488,5
Saldo final do caixa e equivalentes de caixa	794,7	1.098,6



ALPARGATAS

RELAÇÕES COM INVESTIDORES
ri@alpargatas.com

