



ALPARGATAS



# Divulgação de Resultados - 4T23

**VIDEOCONFERÊNCIA**  
**08 de fevereiro de 2024 | Quinta-feira**

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

**[Acesso Zoom](#)**

# Performance Alpargatas

ALPARGATAS ATINGE RECEITA LÍQUIDA DE R\$ 1B NO 4T23

PREJUÍZO LÍQUIDO NORMALIZADO DE HAVAIANAS DE -R\$ 3M

LUCRO LÍQUIDO NORMALIZADO DE OPERAÇÕES CONTINUADAS DE R\$ 5M



**Volume atinge**  
**63 milhões de pares vs.**  
**68 milhões no 4T22**



**Receita líquida atinge**  
**R\$ 1,0 bilhão vs.**  
**R\$ 1,1 bilhão no 4T22**



**Lucro bruto atinge**  
**R\$ 367 milhões vs.**  
**R\$ 416 milhões no 4T22**



**Margem bruta atinge**  
**36,3% vs. 37,7% no**  
**4T22**



**EBITDA normalizado**  
**atinge R\$ 67 milhões**  
**vs. R\$ 153 milhões no**  
**4T22**



**Margem EBITDA**  
**normalizada atinge**  
**6,7% vs. 13,8% no**  
**4T22**



**Lucro líquido**  
**normalizado atinge**  
**R\$ 5 milhões**



**Prejuízo líquido**  
**consolidado de**  
**-R\$ 1,6 bilhão\***

\*Impactado por R\$ 1,6 bi de *impairments* (detalhes na página 15 e nota explicativa 12.3 das DFs).

#### AVISO LEGAL

Quaisquer declarações prospectivas contidas neste documento compreendem meras suposições ou expectativas da Administração da Companhia, não configurando projeções ou estimativas de qualquer natureza. Estas declarações estão sujeitas a diversos riscos, conhecidos e desconhecidos, muitos dos quais estão além do controle da Companhia, incluindo mas não se limitando ao ambiente econômico brasileiro e internacional, circunstâncias relativas aos mercados financeiros locais e internacionais, condições políticas e de desenvolvimento de mercado. O presente documento foi elaborado com propósito informativo, não constituindo solicitação, oferta, conselho ou recomendação para comprar ou vender valores mobiliários de emissão da Companhia. A Alpargatas não se compromete a atualizar este documento em decorrência de novas informações, eventos futuros ou outros acontecimentos.

# Mensagem da Administração

## Entre reflexos e reflexões

Ao encerrarmos o ano de 2023, torna-se importante refletirmos sobre os diversos avanços que já foram possíveis nesse início de nossa jornada de recuperação, bem como, ainda, refletirmos sobre os diversos desafios que ainda teremos por enfrentar adiante. Achamos importante fazermos isso sem nos focarmos demasiadamente em cada cena, mas entendendo cada cena como parte de uma jornada inteira que pretendemos percorrer.

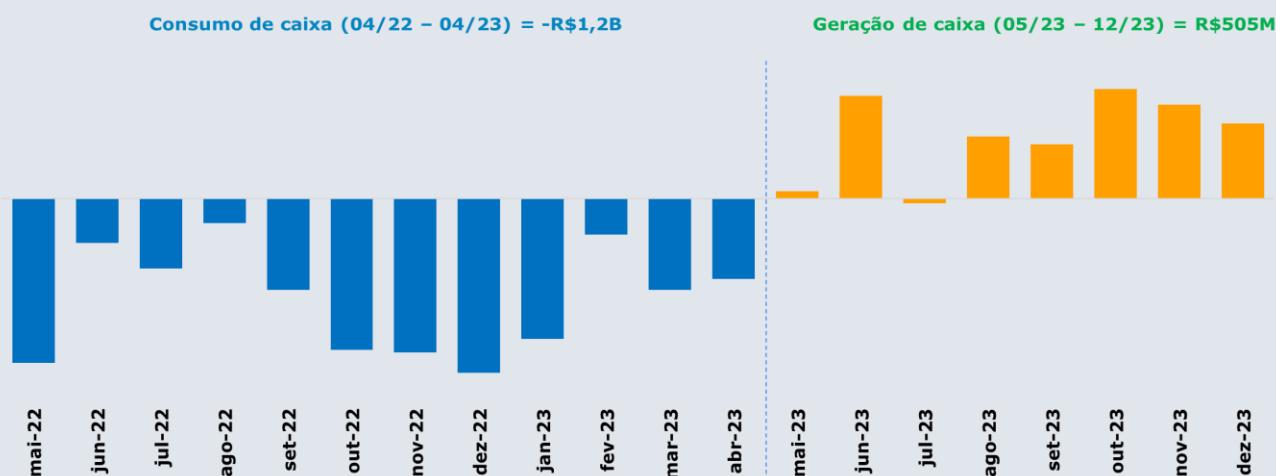
Ao olharmos os sinais subjacentes presentes nos resultados do 4T23, entendemos que eles confirmam avanços importantes em variáveis fundamentais para nossa retomada. Nos últimos trimestres, tentamos deixar claro para nossos investidores quais seriam as principais questões onde focaríamos nossa atenção nessa primeira etapa, por serem elas as que de maneira mais urgente demandavam nosso cuidado e também por serem as que melhor construiriam as bases para os passos que se seguem.

Neste sentido, particularmente a partir do segundo trimestre, precisamos adotar medidas contundentes para contermos a trajetória de elevação da alavancagem que a Companhia vivia. Esta elevação se dava não apenas pela queima considerável de caixa que, até abril, totalizou mais de R\$1,2 bilhão, ao longo de 12 meses consecutivos, mas também e sobretudo pela redução considerável do Ebitda.

Com foco na retomada de geração de caixa, suspendemos investimentos não essenciais da ordem de R\$110 milhões, reduzimos drasticamente nossa produção e compra de matéria-prima para que pudéssemos acelerar o processo de redução de estoques, liberando cerca de R\$418 milhões de capital de giro desde o segundo trimestre. Cortamos despesas, principalmente as que fazem parte dos pacotes de OBZ, terminando o quarto trimestre com uma redução aproximada de 13% em relação ao nível médio mensal do 1º trimestre do ano desses mesmos pacotes de despesas.

Com isso, fomos capazes de reverter a já longa e persistente trajetória de consumo de caixa e passamos a liberar caixa de maneira consistente desde o mês de maio, o que se manteve ao longo do 4T23. Entre maio e dezembro, geramos de forma acumulada um pouco mais de R\$500 milhões de caixa. Terminamos o ano com um nível de alavancagem Net Debt/EBITDA de 2,6x, que embora acima do padrão histórico da Companhia, ficou bem longe do cenário que teríamos se os ajustes descritos acima não tivessem sido implementados. É fácil estimar em uma conta simples que a não implantação dessas três medidas combinadas poderia ter nos levado a um nível de alavancagem Net Debt/EBITDA próxima a 6x. Olhando em retrospecto, entendemos que termos focado boa parte de nossa atenção a este ajuste foi essencial.

O gráfico a seguir apresenta nossa geração de caixa ao longo dos meses até aqui.

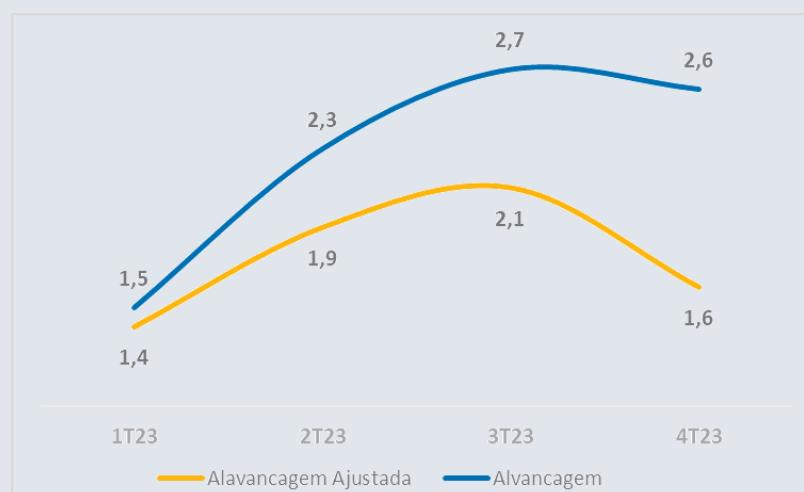


# Mensagem da Administração

Esta reversão no uso do caixa foi fundamental para mitigarmos parte dos efeitos que nossa deterioração de resultados vinha produzindo em nossos níveis de alavancagem. E neste tema, achamos necessário chamarmos atenção para um aspecto importante de nossa alavancagem. Os valores de Ebitda ajustado que publicamos são afetados pelos *write-offs* de matérias primas e produtos acabados. Embora estes produtos tenham gerado um efeito caixa em algum momento do passado, quando de sua compra ou fabricação, no ato de suas provisões contábeis efetivamente, não existiu um efeito caixa real. Mas, por razões históricas não ajustamos estes valores em nosso Ebitda publicado.

Estes efeitos foram particularmente acentuados no 4T23, o que, em certa medida, dificulta observarmos a significativa reversão de tendência verificada em nossa alavancagem, fruto das ações descritas acima. Por esta razão, apresentamos também a seguir um gráfico com a alavancagem desconsiderando os efeitos de *write-offs* ao longo deste período. Como se pode verificar, nossa alavancagem final de 2023 estaria próxima de 1,6x Ebitda, se tratássemos os *write-offs* como itens extraordinários.

## Evolução da Alavancagem Financeira (Net Debt/EBITDA) – Consolidado



Além deste foco na disciplina de capital, tentamos ao longo dos últimos meses lidar com os efeitos decorrentes de nossa perda de escala operacional, fruto de uma redução de *sell-in* significativa, em sua maior parte motivada pelo acúmulo de estoques na cadeia, mas também resultante de nossa perda de *market share* no período. Entendíamos que a normalização dos estoques na cadeia no Brasil era o efeito de curto prazo mais relevante para nossa retomada de volumes de produção e vendas, redução dos nossos próprios inventários e redução de nosso custo por par, decorrente de economias de escala. Por isso, nossa atuação também dedicou bastante atenção a esta dinâmica e, no 4T23, já pudemos sentir diversos sinais desses resultados.

Já havíamos adiantado no 3T23 que víamos o processo de desestocagem da cadeia próximo do fim e que, dessa forma, os níveis de volume de pares vendidos de *sell-in* voltariam a se aproximar do *sell-out*. Terminamos o trimestre com uma variação yoy positiva de 1% no *sell-out*, enquanto nosso *sell-in* recuou 3%. Como antecipamos, em número de pares vendidos, nosso *sell-in* ficou bastante próximo do volume de *sell-out* do trimestre.

# Mensagem da Administração

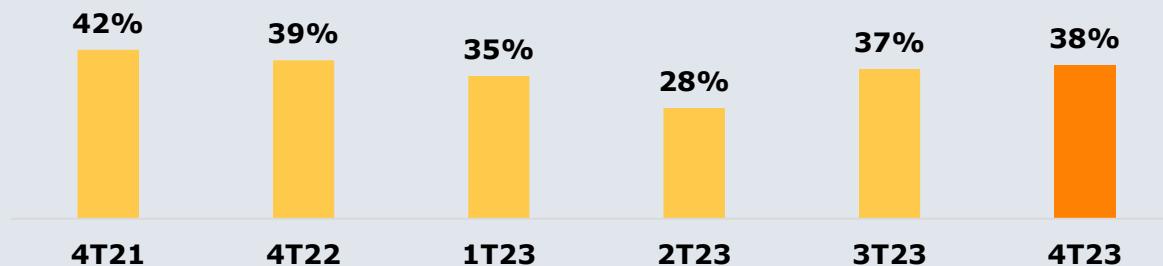
## Evolução do Sell-in e Sell-out trimestral no Brasil em quantidade de pares



O 4T23 confirmou nossa expectativa de que a normalização dos estoques da cadeia desencadearia uma venda maior de nossos próprios estoques e traria, com isso, uma necessidade de retomada gradual da nossa produção, que por sua vez geraria ganhos de escala na operação industrial, com diluição dos custos e despesas fixas. Vale ressaltar que mesmo entre os meses do 4T23 vimos uma evolução importante na nossa capacidade logística, que suportou a normalização das entregas alinhada ao crescimento de demanda observado.

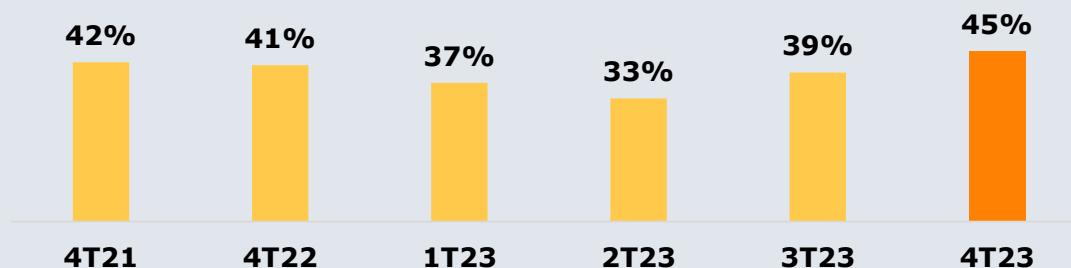
O custo por par no Brasil, mais uma vez suportado pela melhora gradual de matéria prima e por avanços na produtividade de mão de obra, que em 2023 avançou 10% na quantidade de pares produzidos por dia por colaborador, apresentou redução de 1% frente ao 3T23, resultando em uma expansão sequencial de margem bruta de 1 p.p. ao atingir 38,1%, conforme se pode verificar no gráfico a seguir.

## Evolução de Margem-Bruta – Havaianas BR



Importante lembrar mais uma vez que este trimestre foi marcado por uma incidência atípica de *write-offs* de matéria-prima e produto acabado, de modo que, excluído esse valor no montante de R\$64 milhões, o custo por par teria sido de R\$8,17 e a margem-bruta ajustada seria de 45%.

## Evolução de Margem-Bruta Ajustada por *write-offs* – Havaianas BR



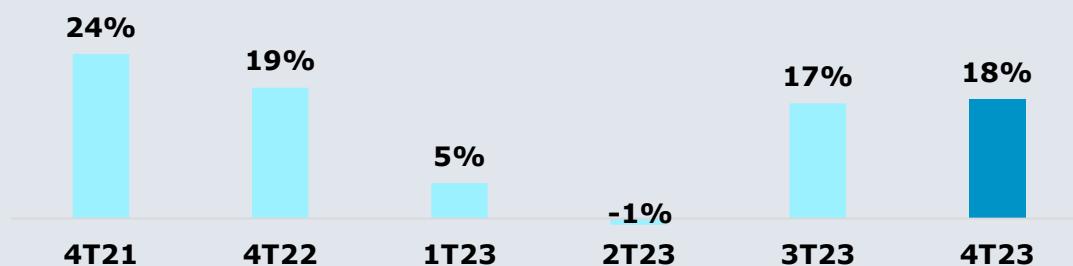
Sabemos que a comparação sequencial não é completamente justa, dado que a sazonalidade de margens é historicamente favorável no último trimestre do ano, o que parcialmente explica a evolução de 6 p.p. em relação ao 3T23. Mas vemos também um avanço importante mesmo quando comparamos com as margens brutas ajustadas por *write-offs* do 4T21 (de 42%), período em que, vale dizer, dispúnhamos de uma escala operacional significativamente superior à atual. Embora seja cedo para tomarmos estes patamares de margens como recorrentes, acreditamos que todo nosso esforço em busca de um crescente nível de eficiência operacional será importante como parte de nossa retomada de resultados.

# Mensagem da Administração

Conforme dissemos anteriormente, entendíamos que um ajuste significativo em nossos níveis de despesas seria uma parte fundamental de nossa retomada. E com este propósito, realizamos ao longo do segundo semestre um trabalho detalhado de Orçamento Base Zero (OBZ) para identificarmos oportunidades de simplificação e eficiência. Mas por outro lado, sabíamos que não poderíamos esperar uma reflexão completa sobre esse tema para começarmos a agir. Mesmo ainda sem as conclusões deste trabalho detalhado, precisávamos do reflexo no curto prazo, de uma atuação mais ágil capaz de promover um primeiro ajuste a ser sentido já ao longo do 2S23. Mesmo sabendo que algumas dessas primeiras reduções poderiam não se mostrar completamente recorrentes, fizemos uma primeira onda de ajustes cujos resultados foram fundamentais para nosso início de recuperação de resultados, sobretudo no Brasil. Ao longo do 4T23, conseguimos manter este foco, com as despesas referentes aos pacotes de OBZ em patamares cerca de 13% abaixo da média mensal reportada no 1T23.

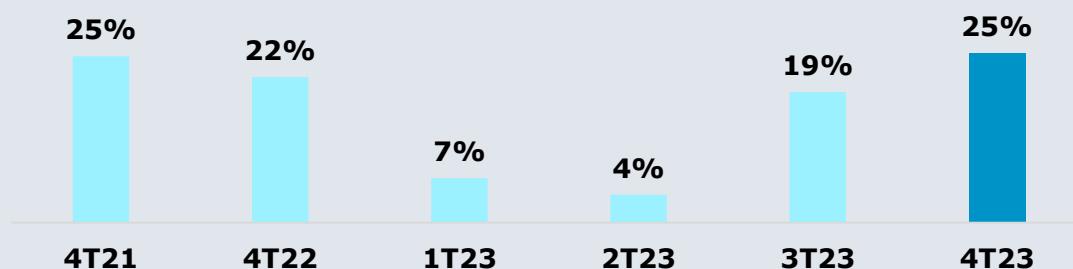
Como resultado da expansão de margem bruta e da compressão de despesas, nossa margem EBITDA avançou 1 p.p. sequencialmente, alcançando 18%, perfazendo um EBITDA de R\$160 milhões nas operações no Brasil. Sabemos que podemos ir além, mas, novamente tentando focarmos na jornada completa, acreditamos que este foi um passo importante na direção do que queremos construir.

## Evolução de Margem-EBITDA – Havaianas BR



Novamente, vale o grifo de que estes resultados estão afetados por *write-offs* de produtos muito acima dos níveis que consideraríamos normalizados. Para análise nossa, se eliminarmos os efeitos desses *write-offs*, nosso Ebitda teria sido de R\$224 milhões com 25% de margem no trimestre. Tal valor representa um avanço de 3 p.p. yoy da margem EBITDA frente à base do 4T22 também ajustada pelos *write-offs* do período.

## Evolução de Margem-EBITDA Ajustada por write-offs – Havaianas BR



Analogamente ao que discutimos sobre as margens brutas, vale notarmos que mesmo nas comparações com os quartos trimestres de anos anteriores, de modo a eliminarmos os efeitos sazonais favoráveis, verificamos uma evolução importante neste 4T23. No 4T21 havíamos alcançado o mesmo patamar de margem Ebitda no Brasil, mas com um volume operacional bastante superior ao atual. Deste modo, o retorno a um ciclo de crescimento de nossos volumes no Brasil poderá nos ajudar na manutenção de crescimento dos níveis de margens a partir daqui.

# Mensagem da Administração

Apesar de termos ciência da importância de todas estas evoluções que descrevemos até aqui, mantemos a clareza de que a jornada é longa, cheia de etapas, e que, mesmo nas áreas onde já tivemos conquistas, a trajetória não será linear. Estamos confiantes de que fizemos escolhas adequadas sobre onde focarmos nossas atenções nesses primeiros reflexos de nossa transformação. O foco na liberação de caixa, na eficiência de despesas, no controle do capital de giro e na recuperação de escala no Brasil foram importantes para que tenhamos condições de avançar nas próximas agendas. Entendemos que nossa operação internacional deverá ser um desses vetores de transformação a explorarmos a partir daqui.

O quarto trimestre, que sazonalmente é o mais fraco do ano na operação internacional e costuma ser sustentado pelos volumes mais relevantes dos mercados distribuidores, foi bastante impactado pelo processo de desestocagem observado nos países do sudeste asiático e Oceania. Essa redução substancial de volumes, por efeitos sazonais combinados com volume conjunturalmente baixo, por conta do processo de desestocagem, gerou uma deseconomia de escala que comprimiu nossas margens internacionais para patamares muito inferiores aos que julgamos recorrentes. Adicionalmente, vimos na Europa a finalização do período de *pre-order* para temporada 2024 com volumes aquém do que gostaríamos, ainda reflexo dos problemas operacionais que tivemos nas últimas temporadas relacionados a nível de serviço das entregas, aumentos excessivos de preços e perda de pontos de venda de distribuição física.

No 4T23, apresentamos uma queda de -48% yoy nos volumes da operação internacional, puxada por uma redução de -60% em EMEA e de -44% em países atendidos por distribuidores. A queda relevante de volume e o aumento dos nossos custos fixos de distribuição relativos à operação da Europa foram os principais detratores para compressão do resultado no internacional. Adicionalmente, tivemos também impactos de *write-offs* de produtos acabados que totalizaram R\$13 milhões no trimestre.

O EBITDA da operação internacional totalizou um valor de R\$100 milhões negativos no 4T23. Da compressão de EBITDA/Par frente ao 4T22, 8% é explicada pelos *write-offs*, 64% pelo efeito de desalavancagem operacional da perda de escala decorrente da queda do volume e 28% por aumento das despesas fixas, principalmente as relacionadas à logística e distribuição na Europa.

As despesas ex-marketing da operação internacional ainda estão num nível muito próximo ao observado no 4T22, o que demonstra a necessidade de avançarmos na busca de eficiência, na retomada de escala e na recuperação do potencial de lucratividade dessa operação.

A reorganização da estrutura internacional já está sendo nossa prioridade. Começamos o ano redefinindo o modelo de gestão com a separação dos times nas BMUs de NAC, Europa e Mercados de Exportação. Dessa forma, separamos as geografias em que atuamos exclusivamente através de distribuidores das operações da Europa e NAC, que são regiões onde também atuamos com operação direta. Outro benefício advindo dessa nova estrutura é a unificação da gestão dos mercados da Ásia, Oriente Médio, África e Latam, que antes estavam segregados, garantindo assim a captura de sinergias adicionais nesse modelo de negócio. Por fim, já definimos a nova liderança da Europa que iniciará na Companhia a partir de fevereiro.

De maneira consolidada, a Alpargatas alcançou um EBITDA de R\$67 milhões com margem EBITDA de 7% no trimestre. Ao eliminarmos o efeito dos *write-offs*, o EBITDA seria de R\$144 milhões e a margem EBITDA ajustada de 15%.

Nosso nível de estoques atingiu o menor patamar desde o 3T21 em cerca de R\$1 bilhão. Ao mesmo tempo, reduzimos também nosso nível de investimento, com CAPEX de R\$57 milhões, de modo a evidenciar nosso comprometimento com geração de caixa.

Nosso resultado contábil consolidado foi impactado neste trimestre pelo efeito de R\$1,6 bilhão dos *impairments* dos investimentos feitos na Rothy's e Ioasys, fruto da atualização das premissas de avaliação dessas companhias.

# Mensagem da Administração

Ao mesmo tempo em que tivemos que alocar parte de nossa atenção nas ações imediatas frente aos desafios de curto prazo, ao longo do 2S23 dedicamos um tempo significativo de toda a administração nas reflexões sobre os elementos que nos trouxeram até aqui e que novas escolhas entendemos pertinentes para redirecionarmos a Companhia no longo prazo. Este ciclo de revisão estratégica envolveu uma intensa jornada com a participação de mais de 70 pessoas e uma análise profunda dos desafios e oportunidades que entendemos estarem diante de nós. Dessas reflexões resultaram um diagnóstico claro e compartilhado com toda a organização e também escolhas estratégicas para os próximos anos, que nos dão ao mesmo tempo a confiança em um futuro próspero e a humildade para percorrermos o caminho até lá.

Seremos uma empresa mais focada em nosso produto icônico, tão bem reconhecido pelos nossos consumidores. Alavancaremos a força da nossa marca Havaianas nos nossos principais mercados. Internacionalmente, seremos mais focados e consistentes nos países prioritários. Nossos processos operacionais estão se tornando mais eficientes e a nossa estrutura organizacional mais leve. Com disciplina na gestão de custos e na alocação de capital, temos convicção de que esse é o caminho que vamos trilhar para que voltemos ao crescimento sustentável com lucratividade e geração de valor para os nossos acionistas.

Não poderíamos terminar sem antes agradecer ao Luiz Edmond pela sua contribuição durante o período de interinidade e transição para o novo CEO. Sua experiência e dedicação foram de suma importância para conseguirmos mover a agenda de transformação da Companhia e entregarmos os primeiros sinais de que estamos na direção certa.

Ao Liel Miranda, desejamos sucesso na liderança da Companhia na continuidade do processo de transformação e na retomada do crescimento sustentável.

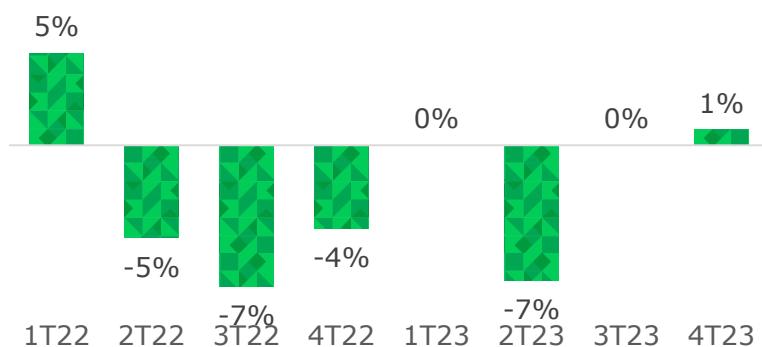
# Performance Havaianas

(milhões pares)	4T23	4T22	4T23 vs. 4T22	2023	2022	2023 vs. 2022
<b>Volume</b>	<b>63,5</b>	<b>68,5</b>	<b>-7,3%</b>	<b>208,0</b>	<b>246,6</b>	<b>-15,7%</b>
Brasil	60,0	61,8	-2,9%	185,1	213,7	-13,4%
Internacional	3,5	6,7	-47,8%	22,9	33,0	-30,4%

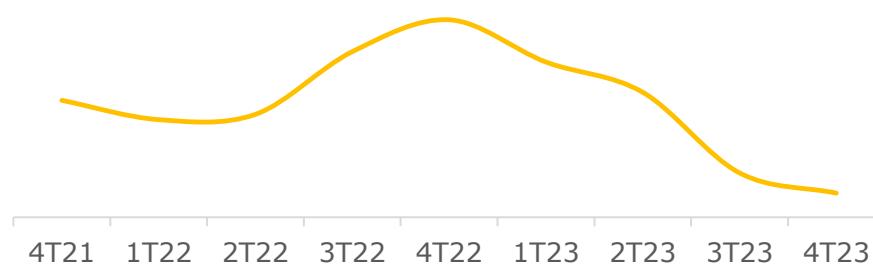
(R\$ milhões   R\$ / par)	4T23	4T22	4T23 vs. 4T22	2023	2022	2023 vs. 2022
<b>Receita líquida</b>	<b>991,8</b>	<b>1.085,8</b>	<b>-8,7%</b>	<b>3.689,9</b>	<b>4.120,8</b>	<b>-10,5%</b>
Brasil	895,2	896,9	-0,2%	2.716,4	2.913,1	-6,8%
Internacional	96,6	188,9	-48,9%	973,6	1.207,7	-19,4%
<b>Receita líquida / par</b>	<b>15,62</b>	<b>15,85</b>	<b>-1,5%</b>	<b>17,74</b>	<b>16,71</b>	<b>+6,2%</b>
Brasil	14,92	14,51	+2,8%	14,68	13,63	+7,6%
Internacional	27,66	28,21	-2,0%	42,47	36,65	+15,9%
<b>Lucro bruto</b>	<b>353,7</b>	<b>444,2</b>	<b>-20,4%</b>	<b>1.473,7</b>	<b>1.928,2</b>	<b>-23,6%</b>
Mg. bruta (%)	35,7%	40,9%	-5,2pp	39,9%	46,8%	-6,9pp
Brasil	341,0	352,2	-3,2%	956,1	1.161,3	-17,7%
Mg. bruta (%)	38,1%	39,3%	-1,2pp	35,2%	39,9%	-4,7pp
Internacional	12,7	91,9	-86,1%	517,6	766,9	-32,5%
Mg. bruta (%)	13,2%	48,7%	-35,5pp	53,2%	63,5%	-10,3pp
<b>Lucro bruto / par</b>	<b>5,57</b>	<b>6,48</b>	<b>-14,1%</b>	<b>7,08</b>	<b>7,82</b>	<b>-9,4%</b>
Brasil	5,68	5,70	-0,3%	5,17	5,43	-5,0%
Internacional	3,65	13,73	-73,4%	22,58	23,28	-3,0%
<b>EBITDA (Incl. IFRS16)</b>	<b>59,5</b>	<b>147,2</b>	<b>-59,5%</b>	<b>198,2</b>	<b>672,0</b>	<b>-70,5%</b>
Mg. EBITDA (%)	6,0%	13,6%	-7,6pp	5,4%	16,3%	-10,9pp
Brasil	159,9	173,6	-7,9%	306,6	547,9	-44,0%
Mg. EBITDA (%)	17,9%	19,4%	-1,5pp	11,3%	18,8%	-7,5pp
Internacional	(100,4)	(26,4)	+280,4%	(108,4)	124,1	-
Mg. EBITDA (%)	-103,9%	-14,0%	-89,9pp	-11,1%	10,3%	-21,4pp
<b>EBITDA (Incl. IFRS16) / par</b>	<b>0,94</b>	<b>2,15</b>	<b>-56,4%</b>	<b>0,95</b>	<b>2,72</b>	<b>-65,0%</b>
Brasil	2,67	2,81	-5,1%	1,66	2,56	-35,4%
Internacional	(28,74)	(3,94)	+629,3%	(4,73)	3,77	-

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



No 4T23, o *sell-out* de Havaianas foi levemente positivo em relação ao observado no 4T22. No período, vimos um crescimento do *sell-out* da categoria de chinelos acima desse valor de 1%, mas Havaianas perdeu market-share no canal alimentar, sendo 4 p.p. no ano de e 3 p.p no 4T23 vs. 4T22, segundo dados da Nielsen.

**Evolução do estoque na Cadeia**  
(em dias de sell-out)

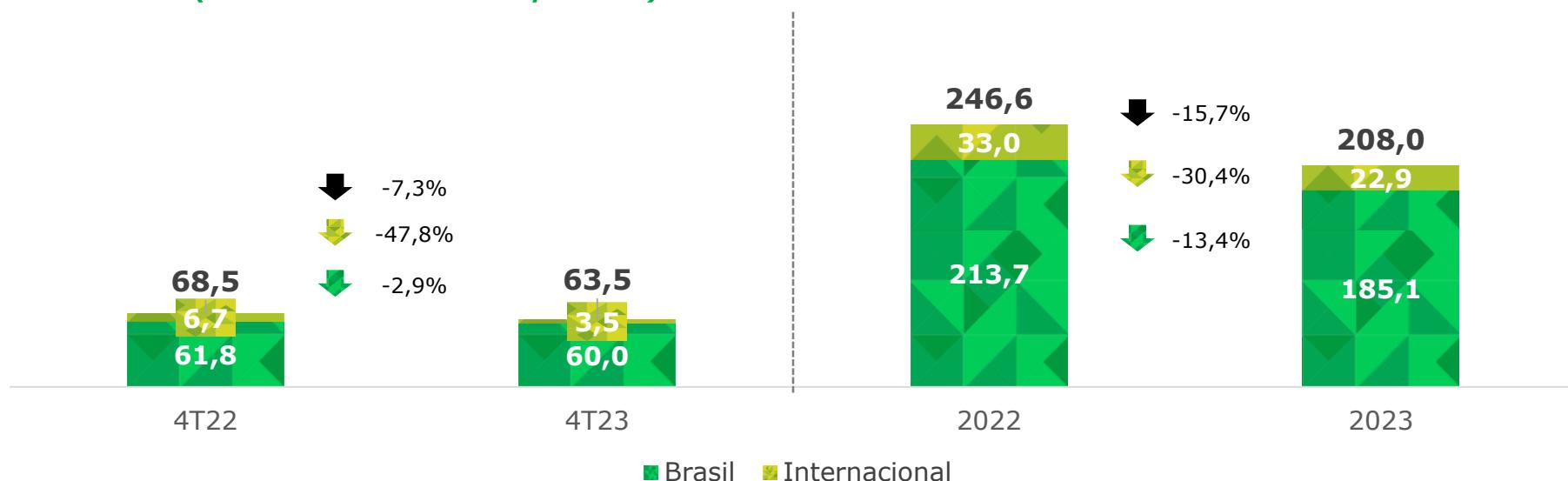


**Evolução do estoque Alpargatas**  
(base 100)



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

## Volume (em milhões de pares)



Foram vendidos 63,5 milhões de pares neste trimestre e 208,0 milhões de pares no ano de 2023, com retração de vendas de 7,3% e 15,7%, respectivamente.

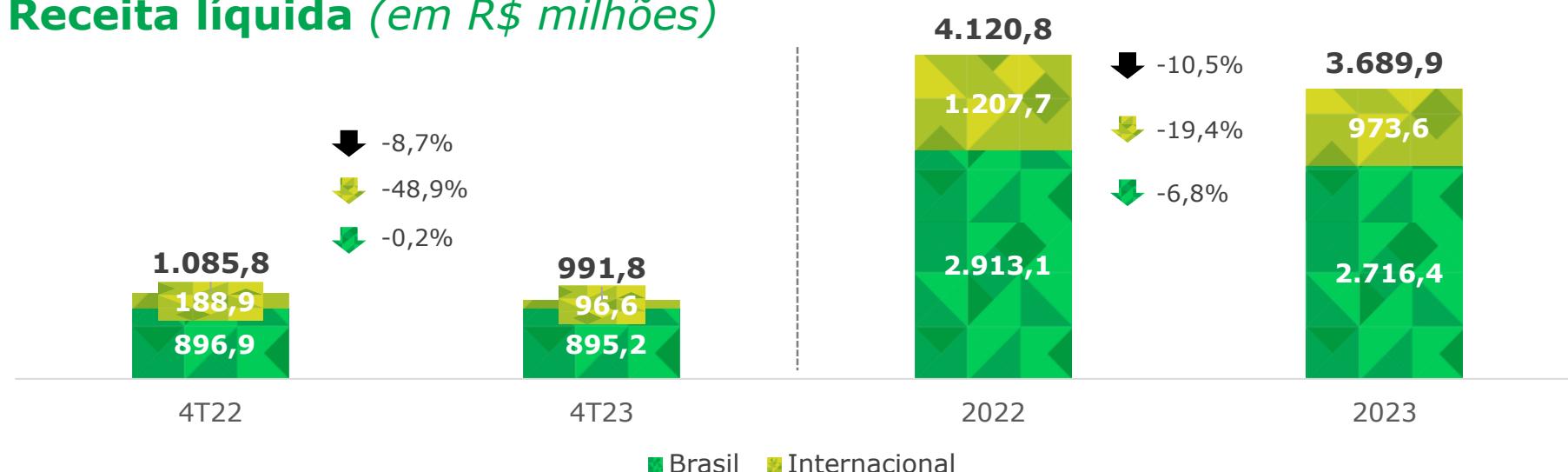
**Havaianas Brasil:** Vendemos 60,0 milhões de pares no 4T23 e 185,1 milhões em 2023, com quedas de 2,9% e 13,4% em relação a 2022.

No 4T23, observamos volumes de *sell-in* e *sell-out* bastante próximos em número de pares, o que é reflexo da conclusão do processo de normalização dos estoques na cadeia.

**Havaianas Internacional:** O volume foi de 3,5 milhões de pares vendidos, com redução de 47,8% em relação ao 4T22. A queda do volume internacional foi puxada pelos mercados distribuidores, que apresentou redução de 44% yoy, fruto de um processo de desestocagem dos distribuidores no sudeste asiático, e Europa que segue apresentando resultados negativos, com queda de 60% yoy no trimestre, em decorrência dos problemas operacionais enfrentados na temporada.

A operação nos EUA apresentou queda de 27,4% yoy, puxado pelo menor volume vendido no B2B, principalmente para *key accounts* e canais *off-price*.

## Receita líquida (em R\$ milhões)



(R\$ milhões   R\$ / par)	4T23	4T22	4T23 vs. 4T22	2023	2022	2023 vs. 2022
<b>Receita líquida</b>	<b>991,8</b>	<b>1.085,8</b>	<b>-8,7%</b>	<b>3.689,9</b>	<b>4.120,8</b>	<b>-10,5%</b>
Brasil	895,2	896,9	-0,2%	2.716,4	2.913,1	-6,8%
Internacional	96,6	188,9	-48,9%	973,6	1.207,7	-19,4%
EMEA	31,9	68,3	-53,4%	632,0	713,6	-11,4%
NA&C	18,7	21,9	-14,4%	134,8	141,2	-4,5%
Distribuidores	46,0	98,7	-53,4%	206,7	352,9	-41,4%
<b>Receita líquida / par</b>	<b>15,62</b>	<b>15,85</b>	<b>-1,5%</b>	<b>17,74</b>	<b>16,71</b>	<b>+6,2%</b>
Brasil	14,92	14,51	+2,8%	14,68	13,63	+7,6%
Internacional	27,66	28,21	-2,0%	42,47	36,65	+15,9%

## Receita líquida (em moeda constante)

(R\$ milhões   R\$ / par)	4T23	4T22	4T23 vs. 4T22	2023	2022	2023 vs. 2022
<b>Receita líquida</b>	<b>991,8</b>	<b>1.078,3</b>	<b>-8,0%</b>	<b>3.689,9</b>	<b>4.114,0</b>	<b>-10,3%</b>
Brasil	895,2	896,9	-0,2%	2.716,4	2.913,1	-6,8%
Internacional	96,6	181,4	-46,7%	973,6	1.200,9	-18,9%
EMEA	31,9	67,5	-52,8%	632,0	718,6	-12,1%
NA&C	18,7	20,6	-9,1%	134,8	138,5	-2,7%
Distribuidores	46,0	93,3	-50,7%	206,7	343,7	-39,9%
<b>Receita líquida / par</b>	<b>15,62</b>	<b>15,74</b>	<b>-0,8%</b>	<b>17,74</b>	<b>16,68</b>	<b>+6,3%</b>
Brasil	14,92	14,51	+2,8%	14,68	13,63	+7,6%
Internacional	27,66	27,09	+2,1%	42,47	36,45	+16,5%

**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 4T23 e 4T22, valores em US\$ foram convertidos a R\$ 4,95, e em EUR a R\$ 5,33.

A receita líquida de Havaianas foi impactada pelo menor volume de vendas no trimestre e alcançou R\$ 991,8 milhões no 4T23, redução de 8,7% e 8,0% em moeda constante (CC) em relação ao 4T22. Já a receita líquida por par teve uma queda de 1,5% e 0,8% (CC) puxada, principalmente, pela redução nos mercados internacionais e pelo efeito mix geográfico com a operação do Brasil ganhando relevância na comparação com o 4T22.

**Havaianas Brasil:** A receita líquida caiu 0,2% yoy, com aumento da receita por par de 2,8%. O crescimento de receita/par ainda é reflexo, principalmente, do carregamento de aumento de preços feito ao longo de 2022.

**Havaianas Internacional:** A receita líquida caiu 48,9% yoy no trimestre, puxada pela performance negativa de EMEA e Distribuidores, principalmente de APAC.

A receita líquida por par subiu 2,1% em CC neste trimestre, puxada pelo aumento observado em EMEA e NAC. Na Europa o movimento foi explicado por aumento de preços e mix de produtos. Nos EUA, a receita/par cresceu devido ao efeito mix de canais.

## Custo dos produtos vendidos (em R\$ milhões)

(R\$ milhões)	4T23	4T22	4T23 vs. 4T22	2023	2022	2023 vs. 2022
<b>Custo dos produtos vendidos</b>	<b>638,1</b>	<b>641,6</b>	<b>-0,6%</b>	<b>2.216,2</b>	<b>2.192,6</b>	<b>+1,1%</b>
Brasil	554,2	544,7	+1,8%	1.760,3	1.751,9	+0,5%
Internacional	83,8	97,0	-13,5%	456,0	440,7	+3,5%

Neste trimestre o CPV foi de R\$ 638,1 milhões, apresentando queda de 0,6% em relação aos R\$ 641,6 milhões do 4T22. No ano, o aumento foi de 1,1%.

O CPV/par vendido neste trimestre novamente apresenta melhorias vindas da otimização fabril e redução do custo de matéria-prima, com redução sequencial de 2% em relação ao 3T23.

O CPV/par do Brasil de R\$ 9,24 teria sido de R\$ 8,17 excluindo-se os custos adicionais de R\$ 63,9 milhões referentes a *write-offs* de estoques de produtos acabados e matéria prima.

No Internacional, o aumento do CPV/par de 65,8% é explicado pelo aumento dos custos fixos de armazenagem na Europa somados à desalavancagem operacional ocasionada pelo menor volume de pares vendidos no trimestre. Além disso, o CPV/Par foi impactado pelos *write-offs* de produtos acabados no valor de R\$ 13,0 milhões na operação internacional.

## Lucro bruto (em R\$ milhões)

(R\$ milhões   R\$ / par)	4T23	4T22	4T23 vs. 4T22	2023	2022	2023 vs. 2022
<b>(=) Lucro Bruto</b>	<b>353,7</b>	<b>444,2</b>	<b>-20,4%</b>	<b>1.473,7</b>	<b>1.928,2</b>	<b>-23,6%</b>
<i>Mg. Bruta (%)</i>	35,7%	40,9%	-5,2pp	39,9%	46,8%	-6,9pp
Brasil	341,0	352,2	-3,2%	956,1	1.161,3	-17,7%
<i>Mg. Bruta (%)</i>	38,1%	39,3%	-1,2pp	35,2%	39,9%	-4,7pp
Internacional	12,7	91,9	-86,1%	517,6	766,9	-32,5%
<i>Mg. Bruta (%)</i>	13,2%	48,7%	-35,5pp	53,2%	63,5%	-10,3pp
<b>Lucro Bruto / par</b>	<b>5,57</b>	<b>6,48</b>	<b>-14,1%</b>	<b>7,08</b>	<b>7,82</b>	<b>-9,4%</b>
Brasil	5,68	5,70	-0,3%	5,17	5,43	-5,0%
Internacional	3,65	13,73	-73,4%	22,58	23,28	-3,0%

## Lucro bruto (em moeda constante)

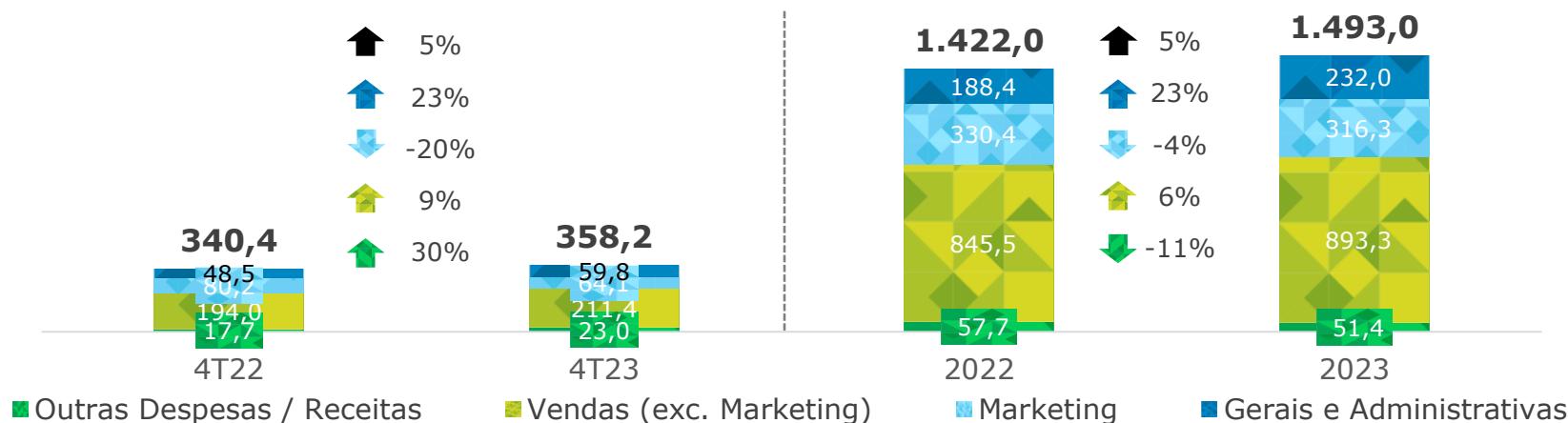
(R\$ milhões   R\$ / par)	4T23	4T22	4T23 vs. 4T22	2023	2022	2023 vs. 2022
<b>(=) Lucro Bruto</b>	<b>353,7</b>	<b>439,9</b>	<b>-19,6%</b>	<b>1.473,7</b>	<b>1.925,4</b>	<b>-23,5%</b>
<i>Mg. Bruta (%)</i>	35,7%	40,8%	-5,1pp	39,9%	46,8%	-6,9pp
Brasil	341,0	352,2	-3,2%	956,1	1.161,3	-17,7%
<i>Mg. Bruta (%)</i>	38,1%	39,3%	-1,2pp	35,2%	39,9%	-4,7pp
Internacional	12,7	87,7	-85,5%	517,6	764,2	-32,3%
<i>Mg. Bruta (%)</i>	13,2%	48,3%	-35,1pp	53,2%	63,6%	-10,4pp
<b>Lucro Bruto / par</b>	<b>5,57</b>	<b>6,42</b>	<b>-13,2%</b>	<b>7,08</b>	<b>7,81</b>	<b>-9,3%</b>
Brasil	5,68	5,70	-0,3%	5,17	5,43	-5,0%
Internacional	3,65	13,09	-72,1%	22,58	23,19	-2,7%

O lucro bruto de Havaianas foi de R\$ 353,7 milhões neste trimestre, queda de 20,4% vs. ano anterior. A margem bruta de Havaianas total foi de 35,7%, queda de 5,2 p.p. vs. 4T22. Desconsiderando os efeitos de custos adicionais relacionados à *write-offs* de matéria-prima e produtos acabados, a margem bruta seria 5,0 p.p. maior.

**Havaianas Brasil:** No Brasil, a margem bruta foi de 38,1%, queda de 1,2 p.p. O lucro bruto por par caiu 0,3% vs. 4T22. Desconsiderando os custos adicionais relacionados à *write-offs* de matéria-prima e produto acabado no valor de R\$ 63,9 milhões, a margem bruta do Brasil teria sido de 45,2% e o lucro bruto por par teria sido de R\$ 6,75 (+12,4% vs. 4T22). Importante ressaltar que ainda não estamos nos beneficiando de uma alavancagem operacional vinda da normalização comercial e produtiva.

**Havaianas Internacional:** A margem bruta das operações internacionais foi de 13,2%, queda de 35,1 p.p. em CC vs. 4T22. Essa queda é principalmente explicada pela desalavancagem operacional causada pelo menor volume de pares vendidos no trimestre, aumento da ineficiência de custos fixos e *write-offs* de produtos acabados.

## Despesas (em R\$ milhões)



## EBITDA (em R\$ milhões)

(R\$ milhões   R\$ / par)	4T23	4T22	4T23 vs. 4T22	2023	2022	2023 vs. 2022
<b>EBITDA (Incl. IFRS16)</b>	<b>59,5</b>	<b>147,2</b>	<b>-59,5%</b>	<b>198,2</b>	<b>672,0</b>	<b>-70,5%</b>
Mg. EBITDA (Incl. IFRS16) (%)	6,0%	13,6%	-7,6pp	5,4%	16,3%	-10,9pp
Brasil	159,9	173,6	-7,9%	306,6	547,9	-44,0%
Mg. EBITDA (%)	17,9%	19,4%	-1,5pp	11,3%	18,8%	-7,5pp
Internacional	(100,4)	(26,4)	+280,4%	(108,4)	124,1	-
Mg. EBITDA (%)	-103,9%	-14,0%	-89,9pp	-11,1%	10,3%	-21,4pp
<b>EBITDA / par</b>	<b>0,94</b>	<b>2,15</b>	<b>-56,4%</b>	<b>0,95</b>	<b>2,72</b>	<b>-65,0%</b>
Brasil	2,67	2,81	-5,1%	1,66	2,56	-35,4%
Internacional	(28,74)	(3,94)	+629,3%	(4,73)	3,77	-

## EBITDA (em moeda constante)

(R\$ milhões   R\$ / par)	4T23	4T22	4T23 vs. 4T22	2023	2022	2023 vs. 2022
<b>EBITDA (Incl. IFRS16)</b>	<b>59,5</b>	<b>146,9</b>	<b>-59,5%</b>	<b>198,2</b>	<b>673,5</b>	<b>-70,6%</b>
Mg. EBITDA (Incl. IFRS16) (%)	6,0%	13,6%	-7,6pp	5,4%	16,4%	-11,0pp
Brasil	159,9	173,6	-7,9%	306,6	547,9	-44,0%
Mg. EBITDA (%)	17,9%	19,4%	-1,5pp	11,3%	18,8%	-7,5pp
Internacional	(100,4)	(26,6)	+276,9%	(108,4)	125,6	-
Mg. EBITDA (%)	-103,9%	-14,7%	-89,2pp	-11,1%	10,5%	-21,6pp
<b>EBITDA / par</b>	<b>0,94</b>	<b>2,15</b>	<b>-56,3%</b>	<b>0,95</b>	<b>2,73</b>	<b>-65,1%</b>
Brasil	2,67	2,81	-5,1%	1,66	2,56	-35,4%
Internacional	(28,74)	(3,98)	+622,6%	(4,73)	3,81	-

O SG&A total de Havaianas teve aumento de 5,2% vs. 4T22, em parte impactado pelo efeito de despesas de simplificação no montante de R\$ 2,9 milhões e pelo aumento com despesas de distribuição de aproximadamente R\$ 5,4 milhões yoy, necessárias para acelerar a retomada do fluxo de entregas neste trimestre. Desconsiderando tais impactos, o SG&A teria subido apenas 2,8% yoy. Por outro lado, as linhas de despesas que compõem os pacotes de OBZ apresentaram redução de 1% na variação anual e de 13% em relação as despesas médias do 1T23.

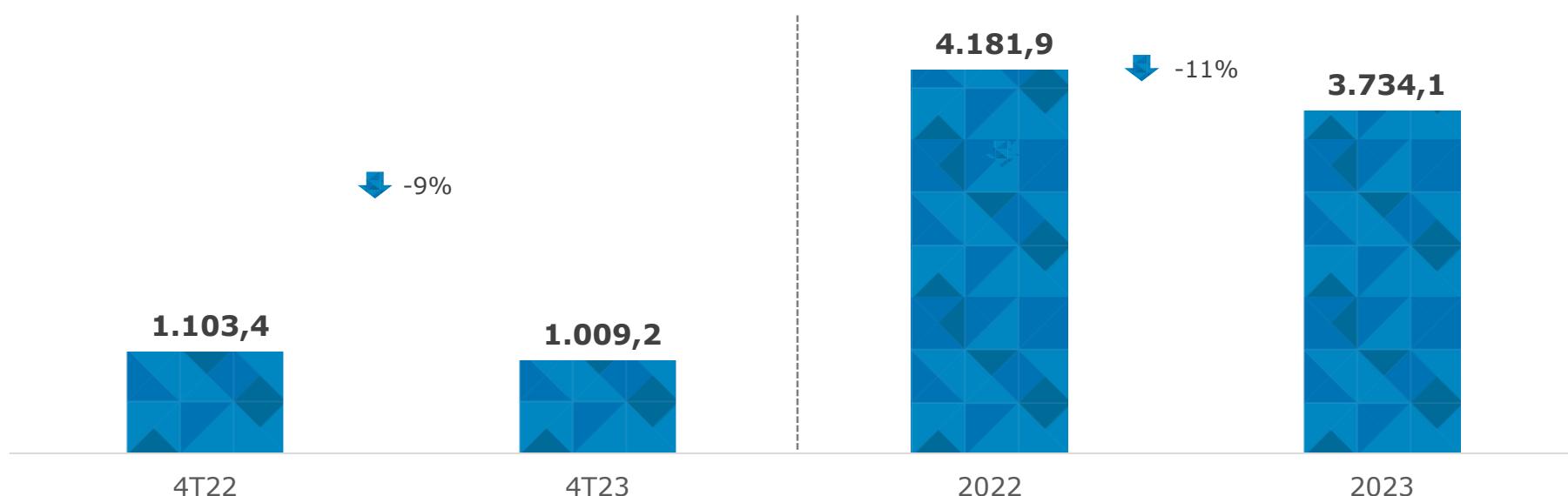
**Havaianas Brasil:** O EBITDA do Brasil atingiu R\$ 159,9 milhões, com uma margem EBITDA de 17,9%. Ao ajustarmos os impactos causados pelos *write-offs*, o EBITDA alcançaria o montante de R\$224,0 milhões e margem EBITDA de 25%, uma expansão de 3,5 p.p yoy.

**Havaianas Internacional:** O EBITDA Internacional foi negativo em R\$ 100,4 milhões dada a forte pressão em custos/par. A variação yoy no EBITDA/par é explicada em 64% pelo efeito de desalavancagem operacional por perda de escala, 28% pelo aumento de custos/despesas fixas e 8% por conta dos *write-offs*.

O EBITDA consolidado de Havaianas atingiu R\$ 59,5 milhões neste trimestre, uma redução de 59,5% vs. o ano anterior que, se ajustada pelos impactos de custos e despesas adicionais do trimestre, teria sido de R\$ 144,4 milhões, com uma expansão de margem EBITDA de 1 p.p. em relação ao 4T22.

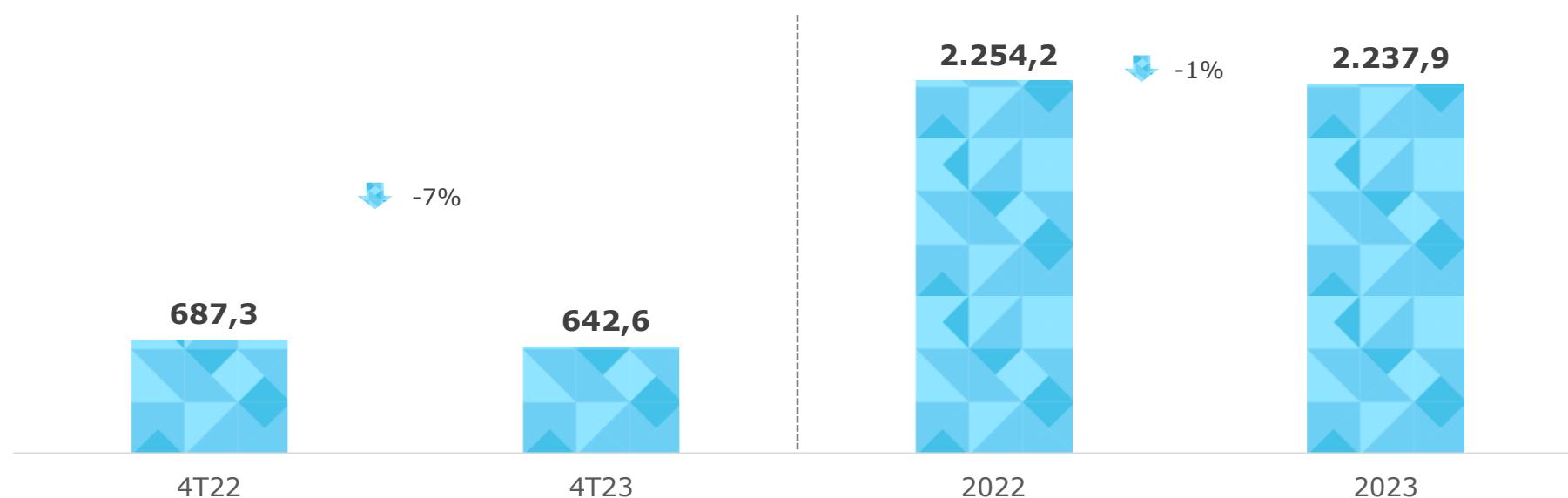
# Desempenho Financeiro Consolidado

## Receita Líquida (em R\$ milhões)



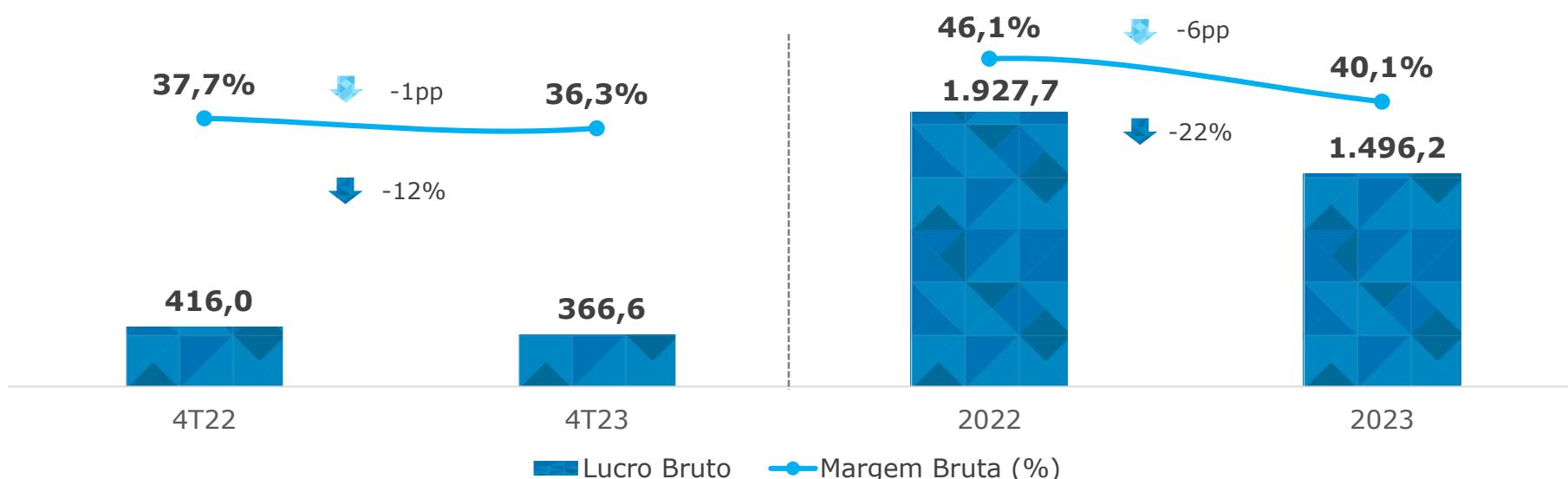
A receita líquida atingiu R\$ 1,0 bilhão neste trimestre, uma redução de 8,5% yoy. A queda de 7,3% nos volumes vendidos foi a principal causa dessa variação. No ano, a receita líquida alcançou R\$ 3,7 bilhões, queda de 11% yoy justificada pela queda de volumes tanto no Brasil quanto no Internacional.

## Custo dos produtos vendidos (em R\$ milhões)



Os esforços da Companhia na otimização fabril somados à queda nos custos de matéria-prima contribuíram para que o custo dos produtos vendidos apresentasse redução de 6,5% na comparação anual ao atingir R\$ 642,6 milhões no trimestre. No ano, a redução foi 1% atingindo R\$2,2 bilhões.

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



O lucro bruto atingiu R\$ 366,6 milhões, queda de 11,9% em relação ao 4T22. Tal queda teve impacto de R\$ 76,9 milhões de custos adicionais de *write-offs* de matérias-primas e produtos acabados. No ano, o lucro bruto atingiu R\$ 1,5 bilhão, com queda de 22% yoy, sendo que 5,9 p.p. da queda são explicados por custos adicionais ao longo do ano.

## Despesas (em R\$ milhões)

(R\$ milhões)	4T23	4T22	4T23 vs. 4T22	2023	2022	2023 vs. 2022
<b>(-) Despesas Operacionais</b>	<b>(1.622,4)</b>	<b>(412,2)</b>	<b>+293,6%</b>	<b>(3.063,2)</b>	<b>(1.540,7)</b>	<b>+98,8%</b>
Despesas com vendas	(278,9)	(283,1)	-1,5%	(1.218,9)	(1.194,7)	+2,0%
Despesas gerais e administrativas	(59,8)	(48,6)	+22,9%	(232,3)	(190,4)	+22,0%
Outras (despesas) operacionais, líquidas	(1.283,7)	(80,4)	+1496,6%	(1.612,0)	(155,7)	+935,4%
<b>(+) Itens Extraordinários</b>	<b>1.261,7</b>	<b>105,8</b>	<b>+1093,0%</b>	<b>1.570,5</b>	<b>138,6</b>	<b>+1033,0%</b>
Gastos com M&A	0,6	0,1	+284,5%	2,5	33,4	-92,5%
Gastos com simplificação	2,1	34,3	-93,9%	30,8	34,3	-10,3%
Provisão de perda A.S.A.I.C.	-	-	-	268,7	-	-
Baixas de intangível	20,8	-	-	20,8	-	-
Impairment do ágio - Rothy's	1.080,6	-	-	1.080,6	-	-
Impairment do ágio - Ioasys	111,6	-	-	111,6	-	-
Outros gastos / receitas	46,1	71,3	-35,4%	55,5	70,8	-21,6%
<b>Despesas Operacionais excluindo Itens Extraordinários</b>	<b>(360,7)</b>	<b>(306,4)</b>	<b>+17,7%</b>	<b>(1.492,7)</b>	<b>(1.402,1)</b>	<b>+6,5%</b>
<i>Despesas Operacionais excluindo Itens Extraordinários (% RL)</i>	<i>35,7%</i>	<i>27,8%</i>	<i>+7,9pp</i>	<i>40,0%</i>	<i>33,5%</i>	<i>+6,5pp</i>

As despesas operacionais apresentaram aumento de 293,6% yoy ao atingirem R\$ 1,6 bilhão em decorrência do aumento significativo em Itens Extraordinários, principalmente, por conta dos *impairments* dos investimentos feitos em Rothy's e Ioasys e baixa de intangível relacionada a sistemas. No caso do *impairment* da Rothy's houve ainda um valor de R\$ 372,5 milhões reconhecido na linha de equivalência patrimonial, detalhado na próxima página.

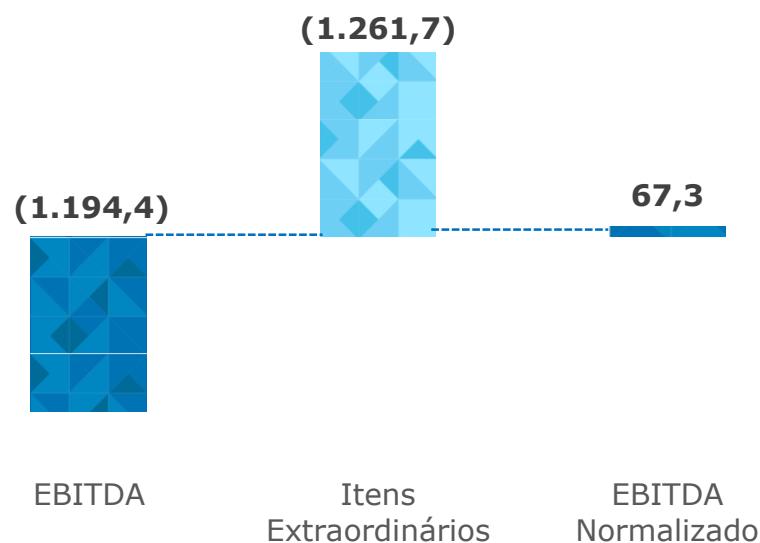
Além dos *impairments*, apresentamos outras despesas não recorrentes relacionadas a M&As do passado R\$0,6 milhão, simplificação da estrutura de R\$ 2,1 milhões e outros gastos de R\$46,1 milhões.

Vale ressaltar que as despesas operacionais, excluindo os itens extraordinários do resultado, foram de R\$ 360,7 milhões, aumento de 17,7% em relação ao 4T22.

## EBITDA e EBITDA normalizado (em R\$ milhões)

(R\$ milhões)	4T23	4T22	4T23 vs. 4T22	2023	2022	2023 vs. 2022
<b>(=) Lucro Bruto</b>	<b>366,6</b>	<b>416,0</b>	<b>-11,9%</b>	<b>1.496,2</b>	<b>1.927,7</b>	<b>-22,4%</b>
<i>Margem Bruta (%)</i>	<i>36,3%</i>	<i>37,7%</i>	<i>-1,4pp</i>	<i>40,1%</i>	<i>46,1%</i>	<i>-6,0pp</i>
<b>(-) Despesas Operacionais</b>	<b>(1.622,4)</b>	<b>(412,2)</b>	<b>+293,6%</b>	<b>(3.063,2)</b>	<b>(1.540,7)</b>	<b>+98,8%</b>
(+) D&A	61,5	43,0	+42,8%	211,2	163,5	+29,2%
<b>(=) EBITDA</b>	<b>(1.194,4)</b>	<b>46,9</b>	<b>-</b>	<b>(1.355,7)</b>	<b>550,5</b>	<b>-</b>
<i>Margem EBITDA (%)</i>	<i>-118,4%</i>	<i>4,3%</i>	<i>-122,7pp</i>	<i>-36,3%</i>	<i>13,2%</i>	<i>-49,5pp</i>
<b>(+) Itens Extraordinários</b>	<b>1.261,7</b>	<b>105,8</b>	<b>+1093,0%</b>	<b>1.570,5</b>	<b>138,6</b>	<b>+1033,0%</b>
<b>(=) EBITDA Normalizado</b>	<b>67,3</b>	<b>152,7</b>	<b>-55,9%</b>	<b>214,8</b>	<b>689,1</b>	<b>-68,8%</b>
<i>Margem EBITDA Normalizada (%)</i>	<i>6,7%</i>	<i>13,8%</i>	<i>-7,1pp</i>	<i>5,8%</i>	<i>16,5%</i>	<i>-10,7pp</i>

Neste trimestre, apesar dos esforços da Companhia otimização operacional, simplificação de estruturas e contenção de despesas, o EBITDA consolidado foi severamente impactado pelos resultados operacionais da divisão internacional da Havaianas, além do impacto de *write-off*.



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

(R\$ milhões)	4T23	4T22	4T23 vs. 4T22	2023	2022	2023 vs. 2022
<b>(=) Lucro Líquido Op. Continuadas</b>	<b>(1.606,2)</b>	<b>(20,8)</b>	<b>+7604,0%</b>	<b>(1.867,5)</b>	<b>183,7</b>	<b>-</b>
(-) IR/CS	(41,4)	5,0	-	(217,4)	87,2	-
(+) Resultado Financeiro	27,3	2,7	+907,4%	95,9	(69,8)	-
(+) D&A	61,5	43,0	+42,8%	211,2	163,5	+29,2%
(+) Resultado Equivalência Patrimonial	364,4	17,0	+2044,3%	422,0	185,9	+127,0%
<b>(=) EBITDA</b>	<b>(1.194,4)</b>	<b>46,9</b>	<b>-</b>	<b>(1.355,7)</b>	<b>550,5</b>	<b>-</b>
(+) Itens Extraordinários	1.261,7	105,8	+1093,0%	1.570,5	138,6	+1033,0%
<b>(=) EBITDA Normalizado</b>	<b>67,3</b>	<b>152,7</b>	<b>-55,9%</b>	<b>214,8</b>	<b>689,1</b>	<b>-68,8%</b>
<i>Margem EBITDA Normalizada (%)</i>	<i>6,7%</i>	<i>13,8%</i>	<i>-7,1pp</i>	<i>5,8%</i>	<i>16,5%</i>	<i>-10,7pp</i>

## Lucro líquido (em R\$ milhões)

O prejuízo líquido consolidado no período foi de -R\$ 1,6 bilhão. Desconsiderando o efeito dos itens extraordinários líquidos de IR, o lucro líquido normalizado seria de R\$ 4,8 milhões. O prejuízo líquido normalizado de Havaianas foi de R\$ 3,2 milhões vs. lucro líquido de R\$ 80,6 milhões no 4T22.

O resultado financeiro líquido foi negativo em -R\$27,3 milhões. O aumento das despesas financeiras é explicado pela maior alavancagem.

O resultado de Equivalência Patrimonial foi de -R\$ 364,4 milhões, explicado por:

- i) reconhecimento de 49,2% do resultado líquido positivo da Rothy's no 4T23, lucro equivalente a R\$ 12,0 milhões;
- ii) efeito de amortização de mais-valia de ativos (PPA) no valor de -R\$ 4,0 milhões; e
- iii) efeito de *impairment* da marca Rothy's no valor de -R\$ 372,5 milhões.

(R\$ milhões)	4T23	4T22	4T23 vs. 4T22	2023	2022	2023 vs. 2022
<b>(=) EBIT</b>	<b>(1.255,8)</b>	<b>3,9</b>	-	<b>(1.567,0)</b>	<b>387,0</b>	-
<b>(+) Resultado Financeiro</b>	<b>(27,3)</b>	<b>(2,7)</b>	<b>+907,4%</b>	<b>(95,9)</b>	<b>69,8</b>	-
Receitas financeiras	26,2	24,3	+7,8%	98,1	112,5	-12,9%
Despesas financeiras	(49,0)	(27,9)	+75,8%	(187,6)	(90,9)	+106,3%
Operações de Hedge	-	-	-	-	(193,0)	-
Variação cambial líquida	(4,6)	0,8	-	(6,4)	241,2	-
<b>(=) EBT</b>	<b>(1.283,2)</b>	<b>1,2</b>	-	<b>(1.662,9)</b>	<b>456,8</b>	-
<b>(-) IR/CS</b>	<b>41,4</b>	<b>(5,0)</b>	-	<b>217,4</b>	<b>(87,2)</b>	-
<b>(+) Resultado Equivalência Patrimonial</b>	<b>(364,4)</b>	<b>(17,0)</b>	<b>+2044,3%</b>	<b>(422,0)</b>	<b>(185,9)</b>	<b>+127,0%</b>
Lucro líquido (49,2% da Rothy's)	12,0	(11,2)	-	(25,9)	(93,0)	-72,1%
Ajuste resultado do exercício anterior	-	-	-	(4,2)	-	-
Amortização de mais-valia	(4,0)	(3,8)	+5,2%	(16,1)	(67,5)	-76,2%
Impairment da marca - Rothy's	(372,5)	-	-	(372,5)	-	-
Diluição de participação (Stock Option)	(0,0)	(0,1)	-96,9%	(3,3)	(23,6)	-86,1%
Ajuste - PPA	-	(1,8)	-	-	(1,8)	-
<b>(=) Lucro Líquido Op. Continuadas</b>	<b>(1.606,2)</b>	<b>(20,8)</b>	<b>+7604,0%</b>	<b>(1.867,5)</b>	<b>183,7</b>	-
<b>(+) Itens Extraordinários líquidos de IR</b>	<b>1.611,0</b>	<b>84,4</b>	<b>+1808,4%</b>	<b>1.818,4</b>	<b>68,2</b>	<b>+2568,1%</b>
<b>(=) Lucro Líquido Normalizado</b>	<b>4,8</b>	<b>63,6</b>	<b>-92,4%</b>	<b>(49,1)</b>	<b>251,9</b>	-
<b>(+) Resultado Equivalência Patrimonial (ex-impairment)</b>	<b>8,0</b>	<b>(17,0)</b>	<b>+2044,3%</b>	<b>(49,5)</b>	<b>(185,9)</b>	<b>+127,0%</b>
<b>(=) Lucro Líquido Normalizado Havaianas</b>	<b>(3,2)</b>	<b>80,6</b>	-	<b>0,5</b>	<b>438,7</b>	<b>-99,9%</b>

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

### Estoque

(R\$ milhões)	4T22	1T23	2T23	3T23	4T23	Δ 4T22	Δ 3T23
<b>Estoques</b>	<b>1.381,6</b>	<b>1.457,2</b>	<b>1.350,1</b>	<b>1.173,7</b>	<b>997,7</b>	<b>-383,9</b>	<b>-176,0</b>
<i>em dias de RL</i>	121	128	123	112	98	-23	-14
Produtos acabados	798,4	888,3	873,7	775,0	699,3	-99,1	-75,7
<i>em dias de RL</i>	70	78	79	74	68	-2	-6
Produtos em processo	77,3	59,5	56,4	54,1	48,1	-29,2	-6,0
<i>em dias de RL</i>	7	5	5	5	5	-2	0
Matérias-primas e outros	506,0	509,4	420,0	344,6	250,3	-255,7	-94,3
<i>em dias de RL</i>	44	45	38	33	24	-20	-9

### Contas a receber

(R\$ milhões)	4T22	1T23	2T23	3T23	4T23	Δ 4T22	Δ 3T23
<b>Bruto de antecipação</b>	<b>1.111,7</b>	<b>930,5</b>	<b>768,3</b>	<b>771,7</b>	<b>883,7</b>	<b>-228,0</b>	<b>112,0</b>
<i>em dias de RL</i>	97	82	70	74	86	-11	12

### Fornecedores

(R\$ milhões)	4T22	1T23	2T23	3T23	4T23	Δ 4T22	Δ 3T23
<b>Fornecedores Total</b>	<b>917,3</b>	<b>643,6</b>	<b>508,3</b>	<b>436,9</b>	<b>555,0</b>	<b>-362,3</b>	<b>118,1</b>
<i>em dias de RL</i>	80	57	46	42	54	-26	12
Fornecedores	699,9	451,0	376,8	319,7	395,1	-304,8	75,4
Risco sacado	217,3	192,5	131,5	117,2	159,9	-57,4	42,7

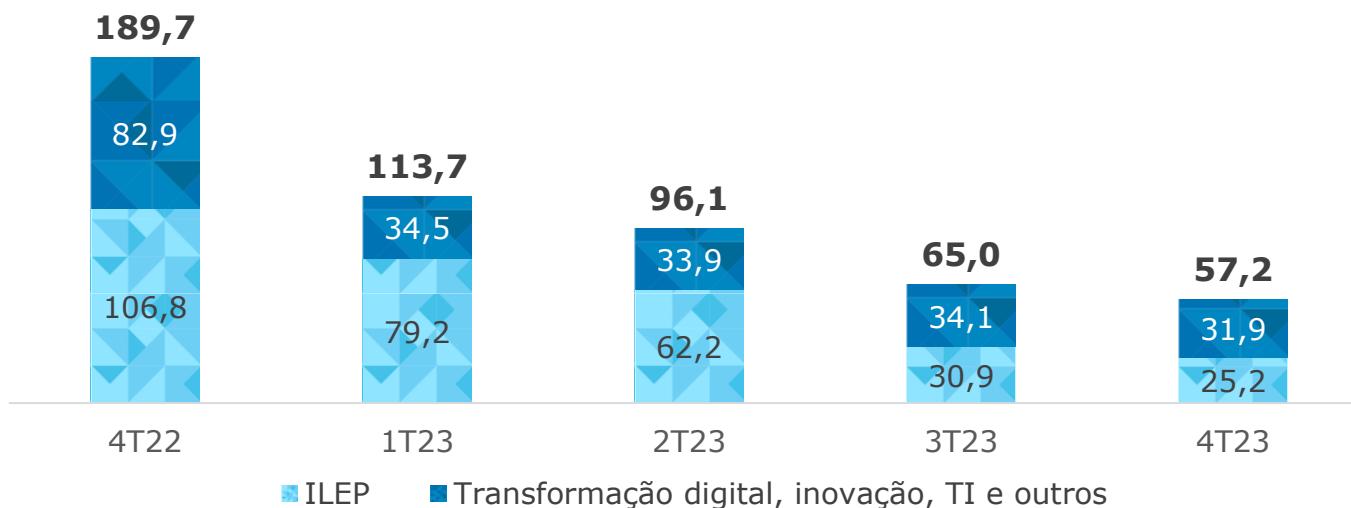
**Nota:** Receita Líquida referente aos últimos 12 meses

Redução de R\$ 182,1 milhões referente à variação das contas core de capital de giro no 4T23 é explicada por:

- (i) Variação de -R\$ 176,0 milhões em estoques vs. 3T23, explicada principalmente pela redução de R\$ 75,7 milhões de estoques de produtos acabados e redução de R\$ 94,3 milhões do estoque de matérias-primas. O prazo médio de estoques de produtos acabados reduziu em 2 dias de receita em relação ao 4T22 como reflexo dos ajustes de inventário executados ao longo do ano. Já o prazo médio de estoques totais diminuiu em 23 dias por conta da redução relevante de estoque de matéria-prima.
- (ii) Aumento de R\$ 112,0 milhões em contas a receber vs. 3T23. Em relação ao 4T22, reduzimos 11 dias de receita líquida no prazo médio.
- (iii) Aumento de R\$ 118,1 milhões de fornecedores vs. 3T23. Tal aumento reflete a retomada, ainda que gradual, de compras de matéria-prima. O prazo médio de fornecedores apresentou queda de 26 dias de receita líquida vs. 4T22.

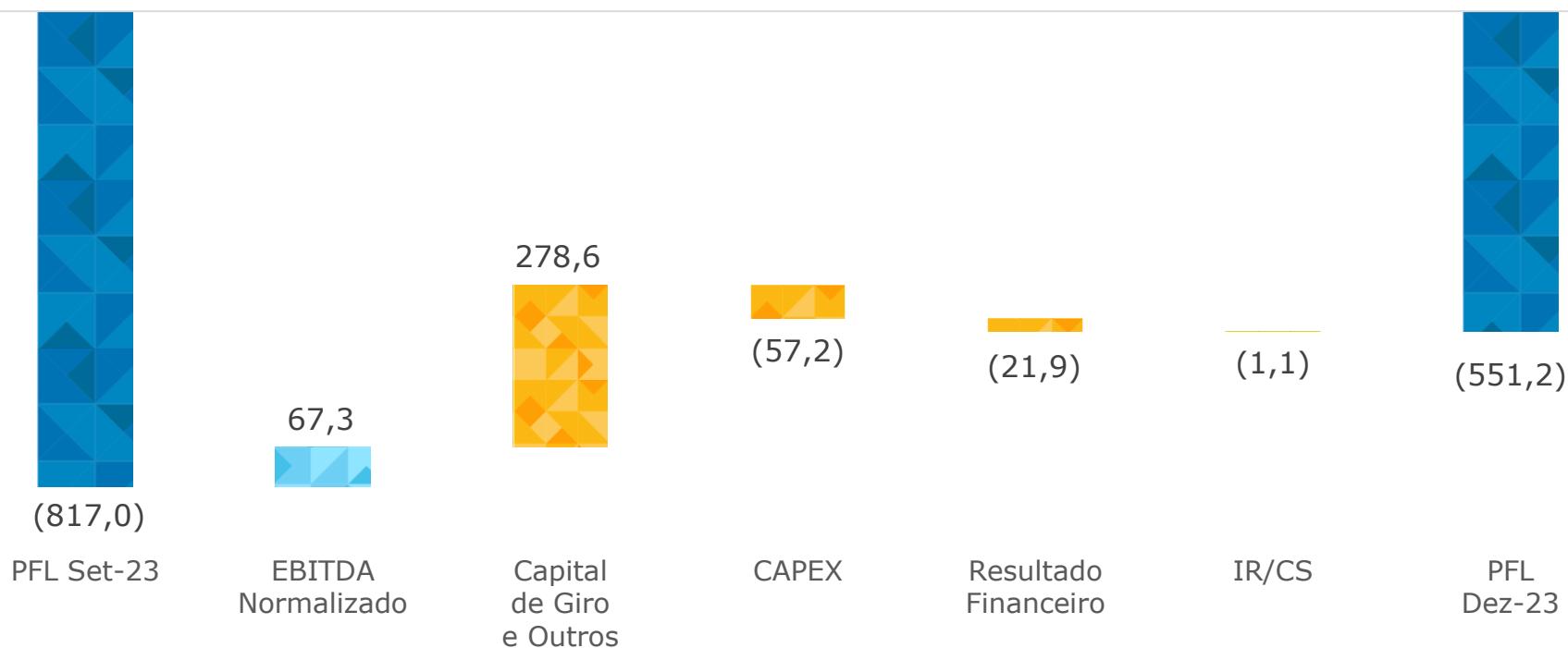
<sup>1</sup>Na operação de Risco Sacado os fornecedores transferem o direito do recebimento dos títulos para o Banco em troca do recebimento antecipado do título. O Banco, por sua vez, passa a ser o credor da operação e a Alpargatas efetua a liquidação do título na mesma data originalmente acordada com 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)



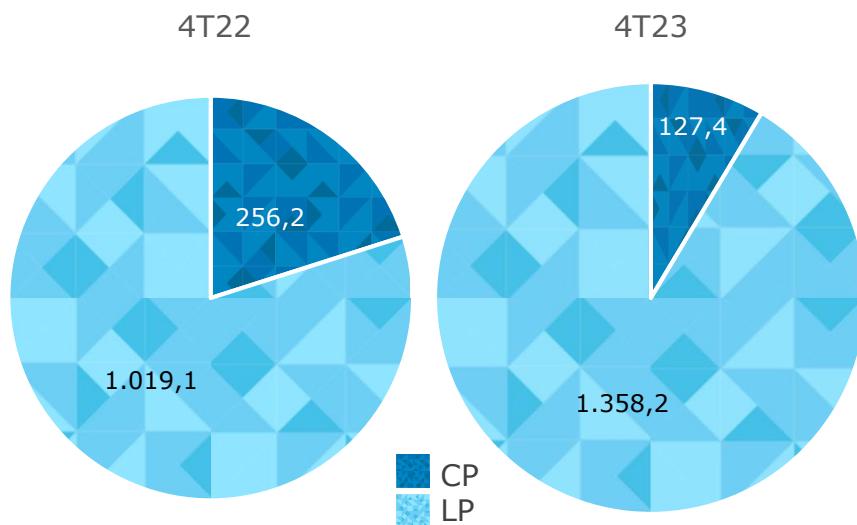
No 4T23, foram investidos R\$ 57,2 milhões, dos quais: (i) R\$ 25,2 milhões direcionados ao Programa de Excelência em Manufatura e Logística ("ILEP"), que visa à ampliação da capacidade produtiva, ganho de eficiência industrial e melhoria do nível de serviço; e (ii) R\$ 31,9 milhões em projetos de transformação digital, inovação, TI e outros investimentos.

## Posição financeira líquida (em R\$ milhões)



Encerramos o 4T23 com posição financeira líquida negativa de R\$ 551,2 milhões, representando redução da dívida líquida de R\$ 265,8 milhões vs. 3T23. A melhoria deve-se principalmente à variação de capital de giro e outros, de R\$ 278,6 milhões, otimização do CAPEX e à geração de EBITDA normalizado de R\$ 67,3 milhões.

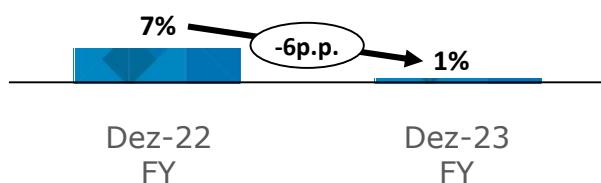
## Endividamento e alavancagem (em R\$ milhões)



(R\$ milhões)	4T23	4T22
<b>Empréstimos e Financiamentos</b>	<b>1.485,6</b>	<b>1.275,3</b>
Curto prazo	127,4	256,2
Longo prazo	1.358,2	1.019,1
<b>Caixa e Aplicações</b>	<b>934,4</b>	<b>663,0</b>
Caixa e Equivalentes de caixa	138,5	59,0
Aplicações de curto Prazo	784,0	588,6
Aplicações de longo Prazo	11,9	15,4
<b>Dívida Líquida</b>	<b>551,2</b>	<b>612,3</b>
<b>EBITDA normalizado (LTM)</b>	<b>214,8</b>	<b>689,1</b>
<b>Dívida líquida/EBITDA normalizado</b>	<b>2,6</b>	<b>0,9</b>

## Retorno sobre o capital empregado (ROCE)

O ROCE\* atingiu 1% em 2023, queda de 6 p.p. vs. 2022.



### \*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\$ 65,1 milhões no 4T23, um aumento de 20,8% yoy, explicada principalmente pelo aumento de volume relacionado à bem-sucedida execução do planos de vendas do fim de ano.

A margem bruta teve um avanço de 5,8 p.p. yoy, explicada pela redução de custo de frete, melhoria de eficiência fabril e redução de custos de entrega *last-mile* do ecommerce.

O SG&A apresentou aumento de 9,6% explicado, principalmente, por maior investimento em marketing e despesas com operação de lojas físicas.

O EBITDA foi de US\$ 4,7 milhões no trimestre, evolução positiva de US\$ 6,7 milhões vs. 4T22.

## 4T23 e 2023



(US\$ milhões)	4T23	4T22	4T23 vs. 4T22	2023	2022	2023 vs. 2022
(=) Receita Líquida	65,1	53,9	+20,8%	180,3	182,8	-1,4%
(-) Custo dos p. vendidos	(26,4)	(25,0)	+5,7%	(72,2)	(83,8)	-13,8%
(=) Lucro Bruto	38,6	28,9	+33,8%	108,0	99,0	+9,1%
Margem Bruta (%)	59,4%	53,6%	+5,8pp	59,9%	54,2%	+5,7pp
(-) Despesas Operacionais	(35,9)	(32,8)	+9,6%	(124,8)	(134,6)	-7,3%
(=) EBIT	2,7	(3,9)	-	(16,8)	(35,6)	-52,7%
(+) D&A	2,0	1,9	+7,1%	7,6	6,6	+14,2%
(=) EBITDA	4,7	(2,0)	-	(9,2)	(28,9)	-68,1%
Margem EBITDA (%)	7,3%	-3,8%	+11,1pp	-5,1%	-15,8%	+10,7pp
(=) Lucro líquido	5,6	(4,2)	-	(9,5)	(36,1)	-73,7%
Margem Líquida (%)	8,7%	-7,9%	+16,6pp	-5,3%	-19,7%	+14,4pp
Lojas	17	16	+1	17	16	+1
Same Store Sales	14,1%	-3,5%	-	1,2%	19,0%	-
Contribuição das lojas físicas na Receita (%)	10,3%	8,9%	+1,4%	12,5%	9,0%	+3,5pp
Contribuição de clientes recorrentes na Receita (%)	62,0%	52,0%	+10,0pp	60,0%	52,5%	+7,5pp
Despesas de marketing e lojas (US\$ milhões)	20,2	17,3	+16,9%	63,6	74,5	-14,6%

## DRE (em R\$ milhões)

(R\$ milhões)	4T23	4T22	4T23 vs. 4T22	2023	2022	2023 vs. 2022
<b>(=) Receita operacional líquida</b>	<b>1.009,2</b>	<b>1.103,4</b>	<b>-8,5%</b>	<b>3.734,1</b>	<b>4.181,9</b>	<b>-10,7%</b>
(-) Custo dos produtos vendidos	(642,6)	(687,3)	-6,5%	(2.237,9)	(2.254,2)	-0,7%
<b>(=) Lucro Bruto</b>	<b>366,6</b>	<b>416,0</b>	<b>-11,9%</b>	<b>1.496,2</b>	<b>1.927,7</b>	<b>-22,4%</b>
<i>Margem Bruta (%)</i>	<i>36,3%</i>	<i>37,7%</i>	<i>-1,4pp</i>	<i>40,1%</i>	<i>46,1%</i>	<i>-6,0pp</i>
(-) Despesas Operacionais	(1.622,4)	(412,2)	+293,6%	(3.063,2)	(1.540,7)	+98,8%
Despesas com vendas	(278,9)	(283,1)	-1,5%	(1.218,9)	(1.194,7)	+2,0%
Despesas gerais e administrativas	(59,8)	(48,6)	+22,9%	(232,3)	(190,4)	+22,0%
Outras (despesas) operacionais, líquidas	(1.283,7)	(80,4)	+1496,6%	(1.612,0)	(155,7)	+935,4%
<b>(=) EBIT</b>	<b>(1.255,8)</b>	<b>3,9</b>	<b>-</b>	<b>(1.567,0)</b>	<b>387,0</b>	<b>-</b>
(+) Resultado Financeiro	(27,3)	(2,7)	+907,4%	(95,9)	69,8	-
Receitas financeiras	26,2	24,3	+7,8%	98,1	112,5	-12,9%
Despesas financeiras	(49,0)	(27,9)	+75,8%	(187,6)	(90,9)	+106,3%
Operações de Hedge	-	-	-	-	(193,0)	-
Variação cambial líquida	(4,6)	0,8	-	(6,4)	241,2	-
<b>(=) EBT</b>	<b>(1.283,2)</b>	<b>1,2</b>	<b>-</b>	<b>(1.662,9)</b>	<b>456,8</b>	<b>-</b>
(-) IR/CS	41,4	(5,0)	-	217,4	(87,2)	-
<b>(=) Lucro Líquido Op. Continuadas (Exc. Eq. Patrimonial)</b>	<b>(1.241,8)</b>	<b>(3,9)</b>	<b>+32128,6%</b>	<b>(1.445,5)</b>	<b>369,6</b>	<b>-</b>
(+) Resultado Op. Descontinuadas	-	(0,1)	-	-	(75,2)	-
(+) Resultado Equivalência Patrimonial	(364,4)	(17,0)	+2044,3%	(422,0)	(185,9)	+127,0%
Lucro líquido (49,2% da Rothy's)	12,0	(11,2)	-	(25,9)	(93,0)	-72,1%
Ajuste resultado do exercício anterior	-	-	-	(4,2)	-	-
Amortização de mais-valia	(4,0)	(3,8)	+5,2%	(16,1)	(67,5)	-76,2%
Impairment da marca	(372,5)	-	-	(372,5)	-	-
Diluição de participação (Stock Option)	(0,0)	(0,1)	-96,9%	(3,3)	(23,6)	-86,1%
Ajuste - PPA	-	(1,8)	-	-	(1,8)	-
<b>(=) Lucro Líquido período</b>	<b>(1.606,2)</b>	<b>(21,0)</b>	<b>+7557,0%</b>	<b>(1.867,5)</b>	<b>108,5</b>	<b>-</b>
<i>Margem Líquida (%)</i>	<i>-159,2%</i>	<i>-1,9%</i>	<i>-157,3pp</i>	<i>-50,0%</i>	<i>2,6%</i>	<i>-52,6pp</i>

Nota: Osklen está contabilizada em operações descontinuadas

## Balanço Patrimonial (em R\$ milhões)

<b>ATIVO</b>	<b>31/12/2023</b>	<b>31/12/2022</b>	<b>PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>31/12/2023</b>	<b>31/12/2022</b>
<b>CIRCULANTE</b>			<b>CIRCULANTE</b>		
Caixa e equivalentes de caixa	922,5	647,5	Fornecedores	395,1	699,9
Contas a receber de clientes	883,7	1.111,7	Risco Sacado	159,9	217,3
Estoques	997,7	1.381,6	Empréstimos e financiamentos	127,4	256,2
Tributos a recuperar	227,7	356,2	Passivo de Arrendamento	34,9	30,2
Despesas antecipadas	39,5	44,3	Obrigações fiscais	35,6	43,6
Contas a receber de venda de controlada	48,5	130,8		3,0	5,3
Outros créditos	79,9	101,4	Plano de incentivo de longo prazo		
<b>Total do ativo circulante</b>	<b>3.199,6</b>	<b>3.773,4</b>	Provisões e outras obrigações	147,4	137,7
			Obrigações trabalhistas e previdenciárias	73,9	95,4
			Provisão para contingências tributárias, cíveis e trabalhistas	5,7	6,6
			Juros sobre o capital próprio e dividendos a pagar	2,2	2,5
			<b>Total do passivo circulante</b>	<b>985,1</b>	<b>1.494,8</b>
<b>NÃO CIRCULANTE</b>			<b>NÃO CIRCULANTE</b>		
Aplicações Financeiras	11,9	15,4	Empréstimos e financiamentos	1.358,2	1.019,1
Contas a receber de venda de controlada	-	218,6		150,1	121,5
Tributos a recuperar	97,6	92,3	Passivo de Arrendamento		
Imposto de renda e contribuição social diferidos	259,2	53,2	Imposto de renda e contribuição social diferidos	0,2	0,5
Depósitos judiciais	31,3	31,6	Provisão para contingências tributárias, cíveis e trabalhistas	5,2	7,7
Outros créditos	16,8	16,7	Plano de incentivo de longo prazo	6,5	5,3
<b>Ativo realizável à longo prazo</b>			Contas a pagar pela aquisição de controlada	78,9	74,3
Investimentos			Outras obrigações	15,7	16,8
Empresas controladas e coligadas	627,9	2.283,3	<b>Total do passivo não circulante</b>	<b>1.614,8</b>	<b>1.245,2</b>
Outros	-	0,2	<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>		
Imobilizado	1.412,2	1.280,0	Capital social	3.967,1	3.967,1
Ativo direito de uso	173,2	147,2	Reservas de capital	153,5	165,5
Intangível	497,7	587,6	Prejuízos acumulados / Reserva de lucros	(60,2)	1.806,1
<b>Total do ativo não circulante</b>	<b>3.127,8</b>	<b>4.726,3</b>	Ajuste de avaliação patrimonial	(333,6)	(180,6)
			<b>Patrimônio líquido atribuído aos acionistas controladores</b>	<b>3.726,8</b>	<b>5.758,1</b>
			Participação dos acionistas não controladores	0,7	1,7
			no patrimônio líquido das controladas		
			<b>Total do patrimônio líquido</b>	<b>3.727,5</b>	<b>5.759,8</b>
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>6.327,4</b>	<b>8.499,7</b>	<b>TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>6.327,4</b>	<b>8.499,7</b>

## DFC (em R\$ milhões)

(R\$ milhões)	2023	2022
<b>Caixa líquido gerado / (utilizado) pelas atividades operacionais</b>	<b>371,6</b>	<b>(638,2)</b>
<b>Ajustes para reconciliar o lucro líquido do período proveniente das operações continuadas ao caixa líquido gerado pelas atividades operacionais</b>	<b>311,8</b>	<b>657,9</b>
(Prejuízo) / lucro líquido do período proveniente das operações continuadas	(1.867,5)	183,7
Depreciação e amortização	167,9	126,7
Resultado na venda/baixa do imobilizado	9,9	8,0
Resultado da equivalência patrimonial	422,0	185,9
Juros, variações monetárias e cambiais	134,8	(240,9)
Provisão para contingências trabalhistas, cíveis e tributárias	23,8	14,5
Imposto de renda e contribuição social correntes e diferidos	(217,4)	87,2
Perdas nos estoques – provisão e ajuste de inventário	107,4	64,6
Provisão para perda esperada (impairment) do contas a receber	29,3	13,2
(Ganho) / perda com valor justo de instrumentos financeiros derivativos	-	193,0
Atualização monetária de depósitos judiciais e créditos tributários	(18,5)	(31,0)
Provisão para perda no imobilizado/intangível - "impairment"	20,8	(6,9)
Outras provisões	(0,7)	(1,7)
Provisão de juros - IFRS 16	15,9	9,4
Depreciação de direito de uso - IFRS 16	43,3	36,8
Resultado na baixa de direito de uso - IFRS 16	(0,4)	(1,4)
Provisão para plano de incentivo de Longo Prazo	(19,7)	16,7
Provisão para perda de contas a receber pela venda de controlada	268,7	-
Provisão para Impairment - Ágio	1.192,2	-
<b>Redução (aumento) nos ativos e passivos</b>	<b>231,4</b>	<b>(982,4)</b>
Contas a receber de clientes	166,2	(390,2)
Estoques	277,6	(464,5)
Despesas antecipadas	3,7	3,2
Impostos a recuperar	141,5	(4,2)
Fornecedores	(294,8)	44,6
Risco Sacado	(57,5)	(19,3)
Obrigações tributárias	(14,1)	10,5
Obrigações trabalhistas e previdenciárias	(20,7)	(72,8)
Contingências	(27,1)	(23,0)
Caixa líquido gerado / (consumido) nas Operações Descontinuadas	-	(5,0)
Outros	56,8	(61,6)
<b>Caixa gerado / (utilizado) nas operações</b>	<b>543,3</b>	<b>(324,5)</b>
Pagamentos de imposto de renda e contribuição social	(11,6)	(70,2)
Pagamento de derivativos	-	(193,0)
Pagamento de encargos, de empréstimos e financiamentos	(144,3)	(41,1)
Pagamento de juros de arrendamento mercantil IFRS 16	(15,9)	(9,4)
<b>Caixa líquido (utilizado) nas atividades de investimento</b>	<b>(279,6)</b>	<b>(2.796,5)</b>
Aquisições de imobilizado e intangível	(332,0)	(701,0)
Aplicações financeiras líquidas	5,2	(5,7)
Caixa líquido consumido pelas operações descontinuadas	-	(1,2)
Recebimento pela venda de controlada	47,2	41,6
Pagamento pela Aquisição de Empresa (Rothy's & Ioasys)	-	(2.130,1)
<b>Caixa líquido gerado pelas atividades de financiamento</b>	<b>184,7</b>	<b>3.509,8</b>
Captações de empréstimos e financiamentos	481,0	1.583,8
Pagamento de empréstimos e financiamentos – Principal	(260,3)	(413,7)
Pagamento de juros sobre o capital próprio e dividendos	(0,0)	(89,3)
Pagamento de principal de arrendamento mercantil - IFRS 16	(36,0)	(31,2)
Venda de ações em tesouraria	-	9,0
Oferta restrita de ações, líquida dos custos da oferta	-	2.451,2
<b>Efeito de variação cambial sobre caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>(1,6)</b>	<b>(10,8)</b>
<b>Aumento de caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>275,0</b>	<b>64,3</b>
<b>Saldo inicial do caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>647,5</b>	<b>583,2</b>
<b>Saldo final do caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>922,5</b>	<b>647,5</b>