



ALPARGATAS

Divulgação de Resultados – 2T26

VIDEOCONFERÊNCIA
07 de agosto de 2026 | Sexta-feira

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

[Acesso ao Zoom](#)

Mensagem da Administração

Em continuidade à nossa longa jornada de transformação, celebramos, mais uma vez, avanços concretos em diversas frentes que definimos como prioritárias. Os resultados registrados no 2T26 consolidam a efetividade das iniciativas implementadas e das decisões estratégicas realizadas ao longo dessa trajetória. A Alpargatas registrou um **EBITDA Ajustado de R\$286 milhões**, com **margem EBITDA de 23,3%**, o melhor resultado para um segundo trimestre da nossa série histórica. Temos conseguido manter nossa marca cada dia mais fortalecida, o que se traduz também na retomada de nosso crescimento, tanto no Brasil quanto no mercado internacional. Essa combinação de crescimento de vendas com disciplina de custos e despesas tem nos permitido alcançar margens saudáveis e crescentes. Mais do que celebrar os ganhos até aqui, seguimos confiantes na estratégia adotada e comprometidos com a preparação contínua da Alpargatas para capturar as oportunidades que temos adiante.

A operação de Havaianas consolidada atingiu **R\$1,2 bilhão de Receita Líquida**, com variação de **11% vs 2T25**. Esse crescimento reflete o **aumento de 9% no volume de pares vendidos**, totalizando 46 milhões de pares no Brasil e 7,7 milhões nas operações internacionais. Além disso, o ticket por par foi beneficiado pela melhora de mix de canais no Brasil e desempenho positivo na nossa operação internacional, com destaque para Europa, onde nossa jornada de retomada segue evoluindo gradativamente, com uma execução mais ajustada. O **Lucro Bruto totalizou R\$691 milhões, crescimento de 14,6%** comparado ao mesmo período do ano anterior, com **margem bruta de 56,3%, expansão de 1,6p.p.** quando comparada ao 2T25, evidenciando a evolução operacional observada no período. O EBITDA consolidado da marca foi de **R\$283 milhões, expansão de 45%** e margem de **23%, +5,4 p.p.** vs 2T25. O resultado do trimestre é a combinação da recomposição de escala produtiva e a consolidação do nível de serviço acima de 80%, além da maior integração entre planejamento, produção e execução comercial.

A **geração de caixa foi de R\$74 milhões** no trimestre ou R\$463 milhões nos últimos 12 meses. Pelo segundo trimestre consecutivo reportamos **alavancagem financeira de 0,5x Dívida Líquida/EBITDA**. Na dinâmica de capital de giro, registramos consumo de **R\$47 milhões no trimestre**. Em dias de receita, nosso ciclo de caixa se manteve estável em relação ao 1T26, e ligeiramente maior que no 2T25, devido a uma combinação de menores estoques, compensados por maior volume de recebíveis sobretudo na Europa. Vale destacar que esses movimentos ocorreram sem alterações relevantes nas políticas comerciais com clientes ou nas condições de pagamento a fornecedores. Além disso, neste trimestre, o **investimento** na implementação de nossos projetos prioritários totalizou **R\$54 milhões**, em linha com o plano previsto no orçamento de capital de **R\$243 milhões para o ano**.

Havaianas Brasil

No Brasil, após a antecipação de volumes realizada no trimestre anterior para suportar a virada de coleção, colhemos os resultados dos ajustes implementados na dinâmica dos canais, com crescimento de **13% no sell-out**. A venda do período totalizou **46 milhões de pares**, representando um **crescimento de 9%** em relação ao 2T25 e com **ganhos de 2,1 p.p. de market share** ao final do trimestre no canal alimentar. Seguimos focados no equilíbrio de *sell-in* e *sell-out*, garantindo a saúde do estoque na cadeia.

No 2T26, apresentamos **crescimento de 17% de Receita Líquida** no Brasil, com **aumento de 7% da receita por par**, explicado pelo melhor mix de canais e produtos. A **Margem Bruta** do trimestre foi de **48%** e a **Margem EBITDA de 20%**, mais uma vez alcançando os **maiores níveis de margens já registrados** pela Companhia em um segundo trimestre. Neste trimestre, realizamos um maior volume de investimentos em marketing, totalizando cerca de **10% da receita líquida** no Brasil, impulsionados pelas ativações relacionadas à Copa do Mundo. Vale ressaltar que, apesar de os investimentos em marketing representarem uma expansão de 3 p.p. em relação ao 2T25, o nível registrado nos últimos **12 meses foi de 8% da receita**, patamar que consideramos saudável para a marca na operação brasileira. Os investimentos relacionados à Copa do Mundo fazem parte do calendário global da marca e refletem nossa estratégia de manter conexão frequente e relevante com os consumidores, aproveitando momentos de grande mobilização global e de forte engajamento do público brasileiro.

Mensagem da Administração

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\$406 milhões**, refletindo o crescimento de 12% de pares vendidos, na comparação com o mesmo período do ano anterior.

Na **Europa**, os ajustes implementados nos últimos anos, tanto na execução comercial quanto no nível de serviço, foram fundamentais para recompor nossa credibilidade junto aos clientes e garantir a disponibilidade do produto desejado no canal adequado. No 2T26 foram vendidos **4,4 milhões** de pares, crescimento de **21%** vs o 2T25. O *sell-out* do período também apresentou bom ritmo de crescimento no trimestre sazonalmente mais importante para a operação dessa geografia.

Nos Estados Unidos, a transição para o novo modelo de negócios segue avançando em bom ritmo, com expansão relevante do *sell-through*, que representa as vendas realizadas pelo distribuidor ao varejo. Nosso volume de *sell-in* apresentou **retração de 30% no trimestre**, redução completamente explicada pelo diferente perfil sazonal trazido pelo novo modelo de negócios, dado que no 2T25 ainda operávamos no modelo direto no mercado americano. Na visão acumulada do **1S26**, que oferece uma base de comparação mais adequada, nossos **volumes de vendas cresceram 40%** em relação ao mesmo período do ano anterior. O resultado da operação americana nos primeiros seis meses deste ano interrompe uma série de perdas históricas ao longo de muitos anos, ao mesmo tempo em que rompe a barreira de volume de pares vendidos na região e reforça nossa confiança de que o novo modelo de negócios nos direciona para uma operação mais saudável, mais capilar e com múltiplas oportunidades de crescimento.

No 2T26, nos mercados em que operamos por meio de distribuidores (MDI), nas regiões de APAC, MEA e América Latina, retomamos o crescimento de volumes, com expansão de **12%** em relação ao mesmo período do ano anterior, totalizando **2,8 milhões de pares**. No trimestre, o forte crescimento de volumes na América Latina e Ásia mais do que compensou os impactos dos conflitos geopolíticos no Oriente Médio observados em algumas geografias.

A **Margem Bruta** consolidada da **Havaianas Internacional** atingiu **73%**, **expansão de 3p.p.** comparada ao 2T25. Este nível de margens brutas retoma os patamares que havíamos alcançado no 2T21, quando tínhamos uma escala operacional 3,5 milhões de pares maior no mercado internacional, evidenciando a evolução estrutural da rentabilidade da operação internacional. Este resultado explicita o potencial de captura de rentabilidade em nosso negócio e a importância de seguirmos nesta trajetória de crescimento de escala no mercado internacional. O **EBITDA da operação internacional foi de R\$117 milhões** no trimestre, com **Margem EBITDA de 29%**, refletindo a combinação do bom desempenho comercial na Europa, a mudança do modelo de negócios dos Estados Unidos, a disciplina de despesas em todas as geografias e os ajustes comerciais implementados.

Rothy's

No 2T26, a Rothy's obteve uma **Receita Líquida de US\$61 milhões**, uma **redução de 3% na comparação com o 2T25**, explicada pela retração do volume de vendas no e-commerce. A **Margem Bruta** atingiu **67%**, uma expansão de 6 p.p., na comparação anual, beneficiada pelo reembolso realizado pelo governo dos Estados Unidos referente às tarifas cobradas sobre produtos importados da China no ano passado.

Como resultado, o **EBITDA trimestral totalizou US\$6,5 milhões**, o que representa reversão dos resultados negativos do último trimestre, em que a Companhia havia sofrido impacto do fechamento de lojas devido às condições extremas de clima nos primeiros meses do ano e à taxação dos Estados Unidos sobre produtos importados da China.

Mensagem da Administração

Marca e Estratégia de Marketing

Em Marketing e Produto, o trimestre foi marcado pela Copa do Mundo de 2026, um dos principais momentos do calendário global de Havaianas neste ano. Com a campanha “Molho Brasileiro”, protagonizada pelo embaixador global Vini Jr., **reforçamos a brasilidade como um dos principais ativos da marca, conectando futebol, cultura e o jeito brasileiro de estar no mundo.** A campanha ganhou escala tanto no Brasil quanto internacionalmente, com destaque para os Estados Unidos, combinando ativações de marca, presença em pontos estratégicos e uma forte agenda digital. No Brasil, ampliamos ainda a conexão entre comunicação e execução comercial por meio de parcerias com importantes varejistas, reforçando nossa capacidade de traduzir momentos de alta relevância cultural em desejo pela marca, engajamento com consumidores e oportunidades comerciais. Além das iniciativas voltadas ao fortalecimento da marca, celebramos também uma bem-sucedida virada de coleção, que demonstrou a forte aderência dos produtos lançados às demandas e preferências dos consumidores.

O período foi marcado também por iniciativas como a collab com Isabel Marant, ampliando a presença de Havaianas no universo da moda internacional, e a ativação global em torno de “O Diabo Veste Prada”, conectando a marca a um dos ícones da cultura pop e da moda.

É importante ressaltar que o maior nível de investimentos em marketing registrado no trimestre está alinhado ao calendário da marca, que prioriza momentos de maior conexão com os consumidores e potencial de visibilidade, podendo variar de um ano para outro.

No Brasil, os **investimentos seguiram sustentando a liderança da marca** e suportando a operação comercial em todos os 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.

Perspectivas

Seguimos avançando em 2026 com **confiança na estratégia definida e na capacidade da Alpargatas de entregar resultados consistentes e sustentáveis.** A evolução observada nos últimos trimestres reforça a solidez das escolhas realizadas e nos permite olhar para os próximos anos a partir de uma base mais sólida, eficiente, disciplinada e preparada para capturar as oportunidades de crescimento do nosso negócio no longo prazo.

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

Os resultados alcançados reforçam a resiliência do nosso modelo de negócio. A evolução da operação internacional, aliada à maior diversificação geográfica das receitas e ao contínuo fortalecimento da eficiência operacional, contribui para uma geração de resultados mais consistente ao longo do tempo. Ao mesmo tempo, a natureza da nossa estrutura de custos e os mecanismos de gestão do negócio reduzem a sensibilidade da Companhia a oscilações pontuais de variáveis externas, permitindo manter o foco na execução da estratégia e na criação de valor ao acionista.

E assim, estamos confiantes em nossa capacidade de construir o próximo capítulo da história da Alpargatas. Um capítulo que se propõe a se apropriar dos avanços implementados ao longo dessa jornada, ao mesmo tempo em que busca inovação e conexão com as tendências de consumo ao redor do mundo. Com uma estratégia clara, resultados sólidos e disciplina na execução e na alocação de recursos, seguiremos nos **preparando para a captura das oportunidades à nossa frente**, fortalecendo nosso negócio core e ampliando, de maneira sustentável, a relevância global de Havaianas.

Resultado Alpargatas 2T26

Volume Havaianas Brasil
46 milhões de pares vs.
42 milhões no 2T25



Volume Havaianas Internacional
8 milhões vs.
7 milhões no 2T25

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



Lucro Bruto
R\$ 691 milhões vs.
R\$ 603 milhões no 2T25

Margem Bruta
56,3% vs. 54,7% no 2T25



EBITDA Ajustado
R\$ 286 milhões vs.
R\$ 193 milhões no 2T25

Margem EBITDA Ajustada
23,3% vs. 17,5% no 2T25



Lucro Líquido
R\$ 170 milhões vs.
R\$ 87 milhões no 2T25

Principais Indicadores Operacionais e Financeiros

(milhões pares)	2T26	2T25	2T26 vs. 2T25	1S26	1S25	1S26 vs. 1S25
Volume	53,3	48,8	+9,0%	114,7	105,6	+8,7%
Havaianas Brasil	45,6	42,0	+8,6%	100,4	92,9	+8,1%
Havaianas Internacional	7,7	6,9	+11,9%	14,3	12,7	+13,2%
Europa	4,4	3,6	+20,9%	7,9	6,6	+19,6%
EUA	0,6	0,8	-30,0%	1,8	1,2	+40,2%
MDI	2,8	2,5	+12,1%	4,7	4,8	-2,3%

(R\$ milhões)	2T26	2T25	2T26 vs. 2T25	1S26	1S25	1S26 vs. 1S25
(=) Receita Líquida	1.226,4	1.101,4	+11,3%	2.455,8	2.193,8	+11,9%
Havaianas	1.215,0	1.090,3	+11,4%	2.431,7	2.172,2	+11,9%
Outros	11,3	11,0	+2,5%	24,1	21,7	+11,4%
(-) Custo dos Produtos Vendidos	(535,5)	(498,6)	+7,4%	(1.118,1)	(1.030,6)	+8,5%
Havaianas	(532,2)	(497,4)	+7,0%	(1.108,8)	(1.026,7)	+8,0%
Outros	(3,3)	(1,2)	+185,1%	(9,3)	(3,9)	+140,1%
(=) Lucro Bruto	690,8	602,8	+14,6%	1.337,7	1.163,3	+15,0%
Havaianas	682,9	592,9	+15,2%	1.322,9	1.145,5	+15,5%
Outros	8,0	9,9	-19,1%	14,8	17,8	-16,8%
Margem Bruta (%)	56,3%	54,7%	+1,6pp	54,5%	53,0%	+1,4pp
Havaianas (%)	56,2%	54,4%	+1,8pp	54,4%	52,7%	+1,7pp
Outros (%)	70,5%	89,4%	-18,9pp	61,3%	82,1%	-20,7pp
(=) EBITDA	269,1	174,7	+54,1%	555,4	369,0	+50,5%
Havaianas	283,1	195,4	+44,9%	582,7	402,3	+44,9%
Outros	(14,1)	(20,8)	-32,2%	(27,4)	(33,3)	-17,7%
Margem EBITDA (%)	21,9%	15,9%	+6,1pp	22,6%	16,8%	+5,8pp
Havaianas Margem EBITDA (%)	23,3%	17,9%	+5,4pp	24,0%	18,5%	+5,4pp
Outros Margem EBITDA (%)	-124,4%	-188,3%	+63,9pp	-113,6%	-153,6%	+40,1pp
(+) Itens Extraordinários	16,9	17,9	-5,7%	30,2	29,6	+1,9%
(=) EBITDA Ajustado	286,0	192,6	+48,5%	585,5	398,6	+46,9%
Margem EBITDA Ajustada (%)	23,3%	17,5%	+5,8pp	23,8%	18,2%	+5,7pp
(=) Lucro Líquido	169,7	87,0	+95,1%	332,5	199,4	+66,8%
Margem Líquida (%)	13,8%	7,9%	+5,9pp	13,5%	9,1%	+4,5pp

Volume (milhões de pares)

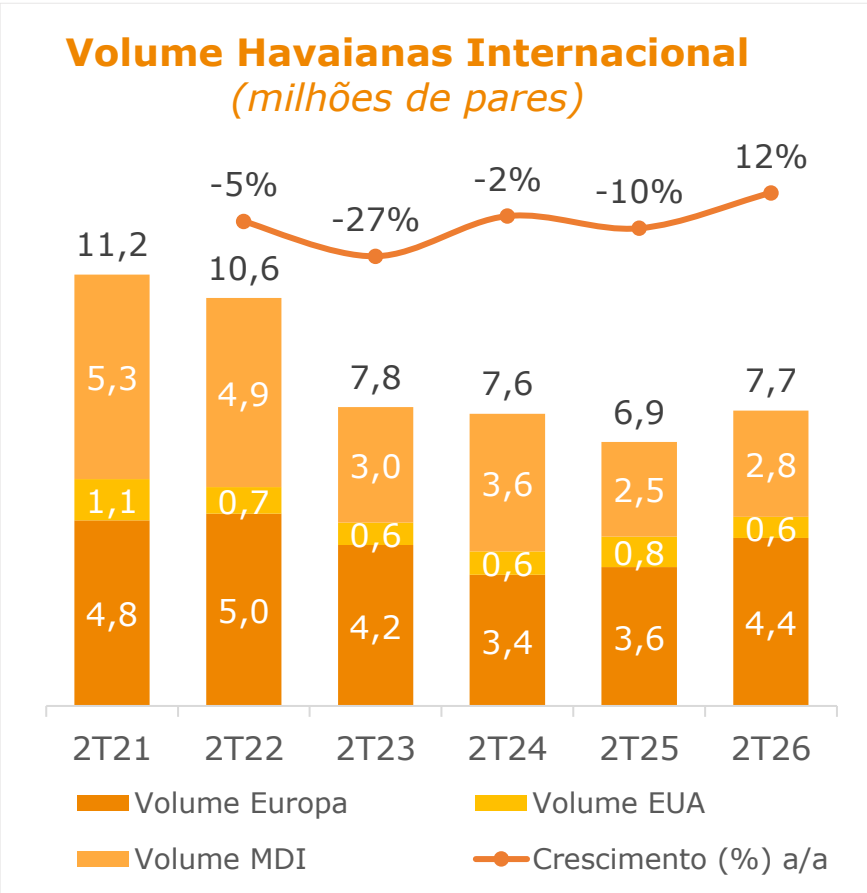
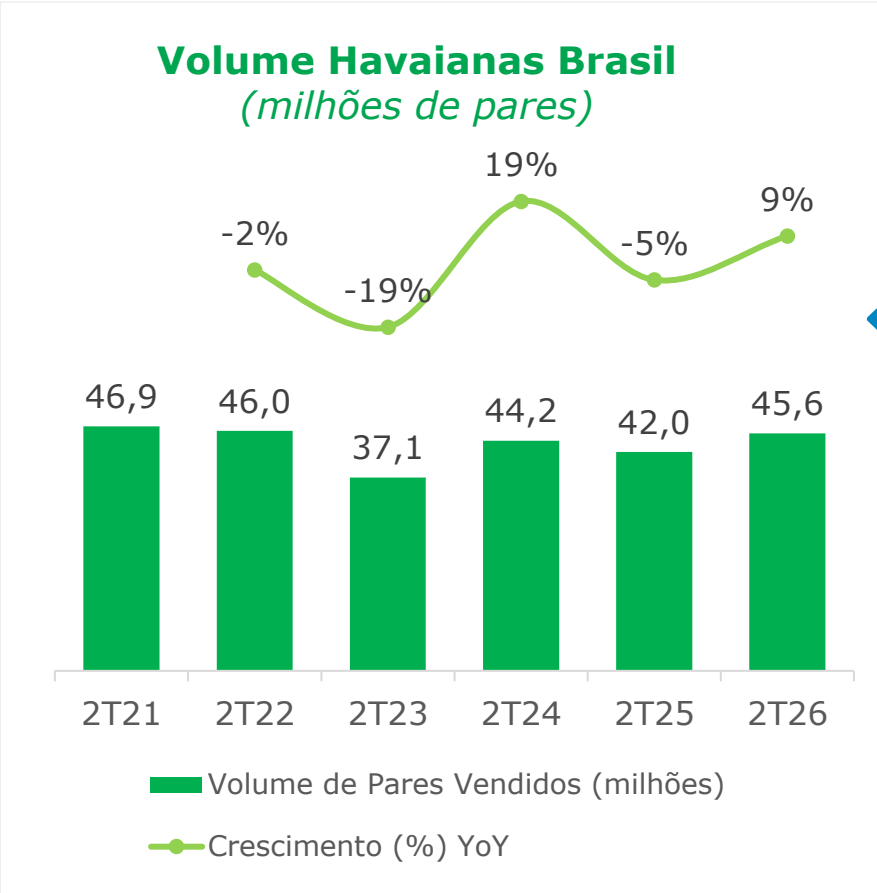
(milhões de pares)	2T26	2T25	2T26 vs. 2T25	1S26	1S25	1S26 vs. 1S25
Volume	53,3	48,8	+9,0%	114,7	105,6	+8,7%
Havaianas Brasil	45,6	42,0	+8,6%	100,4	92,9	+8,1%
Havaianas Internacional	7,7	6,9	+11,9%	14,3	12,7	+13,2%
Europa	4,4	3,6	+20,9%	7,9	6,6	+19,6%
EUA	0,6	0,8	-30,0%	1,8	1,2	+40,2%
MDI	2,8	2,5	+12,1%	4,7	4,8	-2,3%

A Companhia encerrou o 2T26 com **crescimento de 9,0% no volume de pares vendidos** versus o 2T25, refletindo o desempenho positivo tanto da operação nacional quanto da internacional.

Na operação de **Havaianas Brasil** foram vendidos **45,6 milhões** de pares no 2T26, representando um crescimento de **8,6%** em relação ao 2T25. O *sell-out*, por sua vez, cresceu **13%** no mesmo período analisado. Seguimos focados no equilíbrio entre *sell-in* e *sell-out* para saúde da cadeia. Nos últimos doze meses registramos 2,4 milhões de pares a mais na cadeia, estoque considerado normalizado para a natureza da operação. No período, o *market share* da operação alimentar totalizou **79,7%**, representando um ganho de 2,1 p.p. na comparação anual, com bom desempenho tanto no canal moderno quanto no tradicional.

Na operação de **Havaianas Internacional**, o volume de vendas avançou **11,9%**, totalizando **7,7 milhões** de pares, distribuídos da seguinte forma: (i) 4,4 milhões na Europa (+20,9%); (ii) 2,8 milhões em MDI (+12,1%); e (iii) 0,6 milhão nos EUA (-30%).

Na **Europa**, as vendas mantiveram o movimento positivo pelo terceiro trimestre consecutivo, totalizando 4,4 milhões de pares. Esse é o trimestre de maior sazonalidade, devido ao verão, e reflete o bom desempenho de execução na região. No trimestre, a operação de **Mercados Distribuidores (MDI)** cresceu 12,1% no volume vendido na comparação com o 2T25. O resultado positivo reflete as boas performances em Latam e Ásia, mais que compensando os impactos dos conflitos geopolíticos no Oriente Médio observados em algumas geografias. Por fim, na operação dos Estados Unidos o volume de *sell-in* apresentou **retração de 30% no trimestre**, redução completamente explicada pelo diferente perfil sazonal trazido pelo novo modelo de negócios. No entanto, na visão acumulada do **1S26**, que oferece uma base de comparação mais adequada, nossos **volumes de vendas cresceram 40%** em relação ao 1S25.



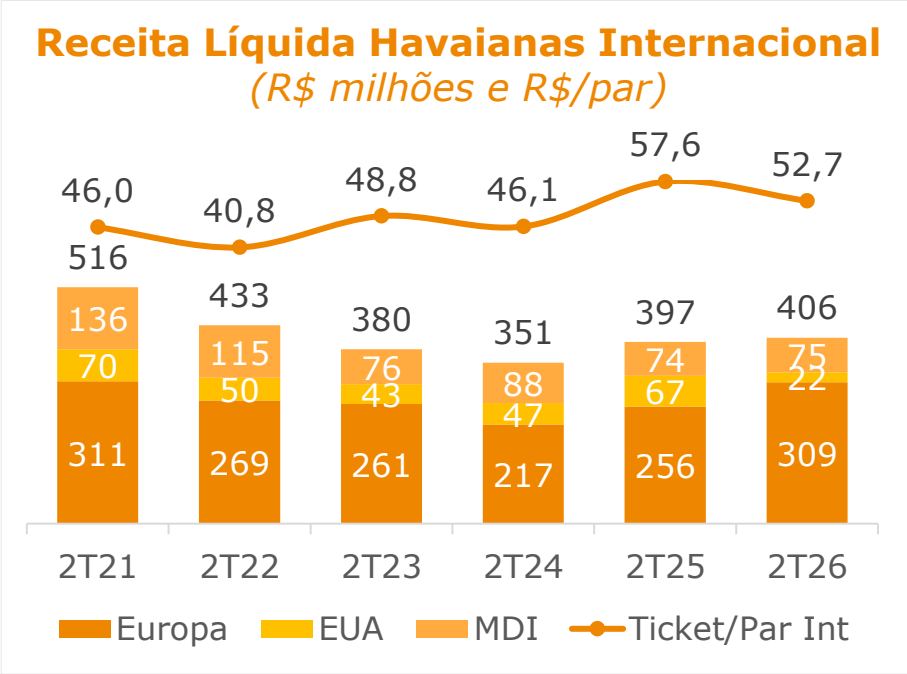
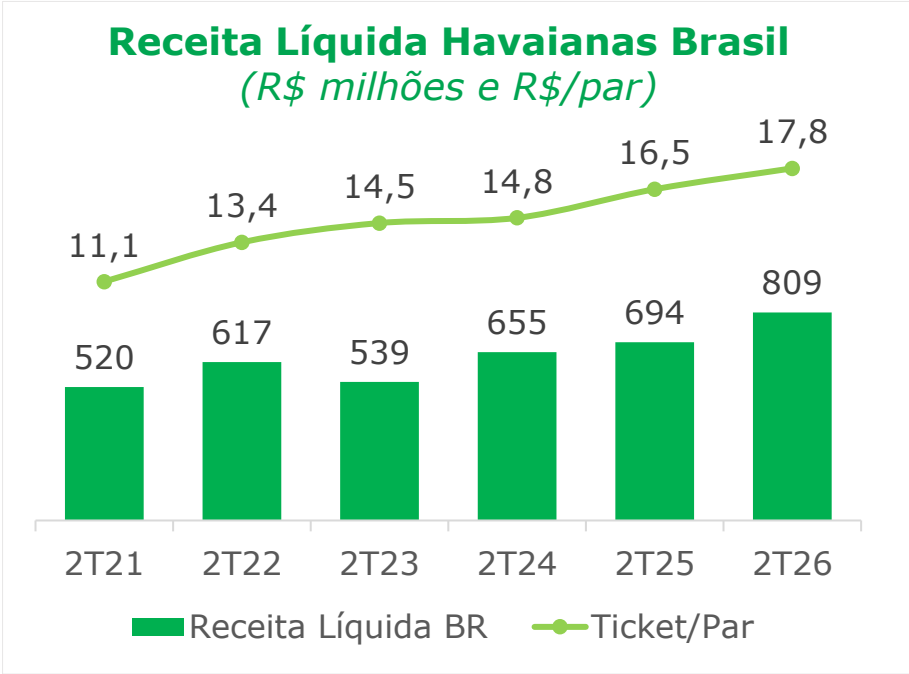
Receita Líquida (R\$ milhões)

(R\$ milhões)	2T26	2T25	2T26 vs. 2T25	1S26	1S25	1S26 vs. 1S25
(=) Receita Líquida	1.226,4	1.101,4	+11,3%	2.455,8	2.193,8	+11,9%
Receita Havaianas	1.215,0	1.090,3	+11,4%	2.431,7	2.172,2	+11,9%
Brasil	809,2	693,7	+16,7%	1.718,3	1.496,6	+14,8%
Internacional	405,8	396,6	+2,3%	713,4	675,6	+5,6%
Europa	308,5	255,8	+20,6%	512,3	433,1	+18,3%
EUA	22,1	66,8	-66,9%	72,6	108,0	-32,8%
MDI	75,2	74,1	+1,5%	128,4	134,6	-4,5%
Outras Receitas	11,3	11,0	+2,5%	24,1	21,7	+11,4%

No trimestre, a **Receita Líquida consolidada totalizou R\$ 1,2 bilhão**, representando um avanço de 11,3% versus 2T25.

Em **Havaianas Brasil**, a Receita Líquida do trimestre alcançou R\$ 809,2 milhões, com crescimento de 16,7% a/a. O resultado segue impulsionado pelo melhor mix de produtos em todos os canais.

Na operação de **Havaianas Internacional**, a Receita Líquida do trimestre atingiu R\$ 405,8 milhões, com crescimento de 2,3% a/a. Esse crescimento reflete o êxito de execução durante o trimestre de maior sazonalidade na Europa, além de boas performances na América Latina e na Ásia no período.



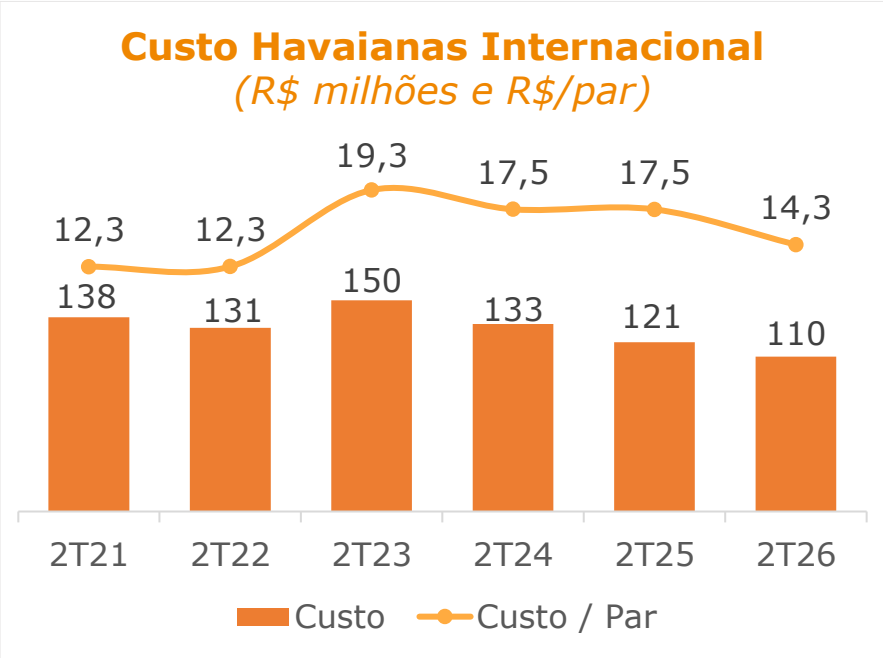
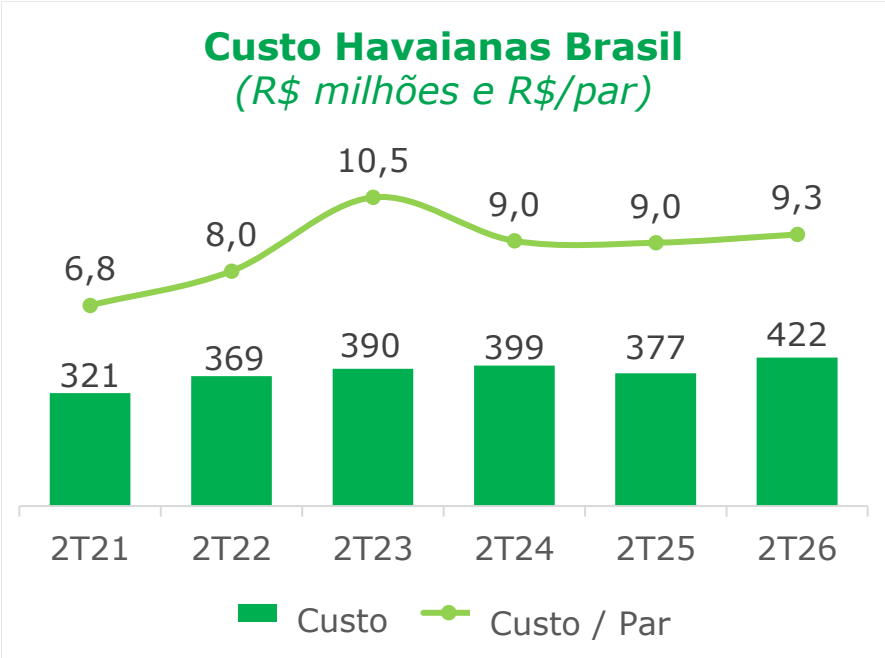
Custo dos Produtos Vendidos (em R\$ milhões)

(R\$ milhões)	2T26	2T25	2T26 vs. 2T25	1S26	1S25	1S26 vs. 1S25
Custo dos Produtos Vendidos	(535,5)	(498,6)	+7,4%	(1.118,1)	(1.030,6)	+8,5%
Custo Havaianas	(532,2)	(497,4)	+7,0%	(1.108,8)	(1.026,7)	+8,0%
Brasil	(422,0)	(376,9)	+12,0%	(881,2)	(807,9)	+9,1%
Internacional	(110,2)	(120,5)	-8,6%	(227,6)	(218,7)	+4,0%
Outros Custos	(3,3)	(1,2)	+185,1%	(9,3)	(3,9)	+140,1%

No 2T26, o **CPV totalizou R\$ 535,5 milhões**, representando um crescimento de 7,4% em comparação ao 2T25.

Na operação de **Havaianas Brasil**, o CPV totalizou R\$ 422,0 milhões no trimestre, representando um aumento de 12,0% em relação ao 2T25. O custo por par apresentou um aumento de 3,1% a/a, explicado pelo mix de produtos e canais.

Na operação de **Havaianas Internacional**, o CPV somou R\$ 110,2 milhões, uma redução de 8,6% em comparação ao 2T25. Essa variação decorreu, principalmente, pela redução de 18,3% do CPV por par em relação ao mesmo período do ano anterior, explicada principalmente, pelo ganho de escala na Europa e pelo efeito positivo da variação cambial, além da redução de custos relacionados à distribuição, na operação dos Estados Unidos.



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

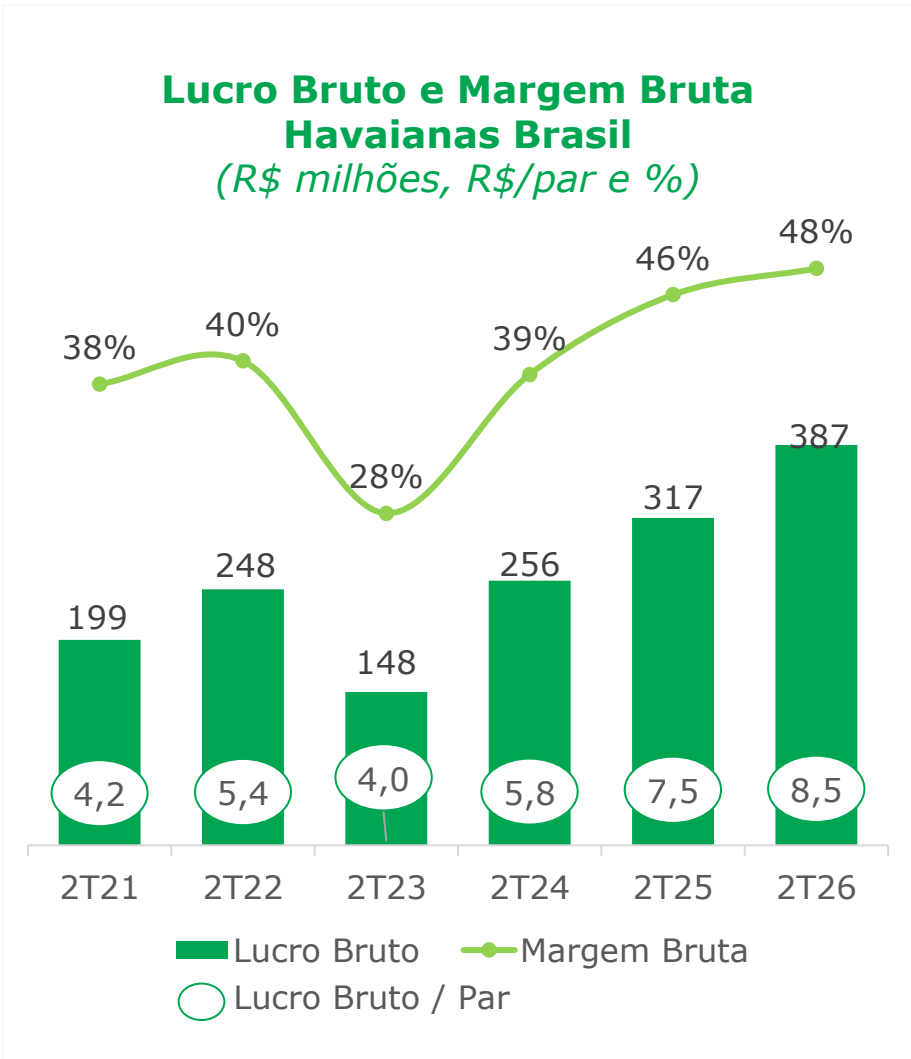
(em R\$ milhões)	2T26	2T25	2T26 vs. 2T25	1S26	1S25	1S26 vs. 1S25
(=) Lucro Bruto	690,8	602,8	+14,6%	1.337,7	1.163,3	+15,0%
Lucro Bruto Havaianas	682,9	592,9	+15,2%	1.322,9	1.145,5	+15,5%
Brasil	387,2	316,8	+22,2%	837,1	688,6	+21,6%
Internacional	295,6	276,1	+7,1%	485,8	456,9	+6,3%
Outros Lucro Bruto	8,0	9,9	-19,1%	14,8	17,8	-16,8%
Margem Bruta (%)	56,3%	54,7%	+1,6pp	54,5%	53,0%	+1,4pp
Margem Bruta Havaianas (%)	56,2%	54,4%	+1,8pp	54,4%	52,7%	+1,7pp
Margem Bruta Brasil (%)	47,9%	45,7%	+2,2pp	48,7%	46,0%	+2,7pp
Margem Bruta Internacional (%)	72,8%	69,6%	+3,2pp	68,1%	67,6%	+0,5pp
Outros Margem Bruta (%)	70,5%	89,4%	-18,9pp	61,3%	82,1%	-20,7pp

No trimestre, o **Lucro Bruto totalizou R\$ 690,8 milhões**, um crescimento de 14,6% em relação ao 2T25 e o maior lucro bruto já registrado pela Companhia. A Margem Bruta de 56,3% evidencia a continuidade da melhoria operacional da Companhia, a evolução do mix de produtos e o bom desempenho da operação internacional, resultando em um ganho de 1,6p.p. na margem bruta consolidada, na comparação com o 2T25.

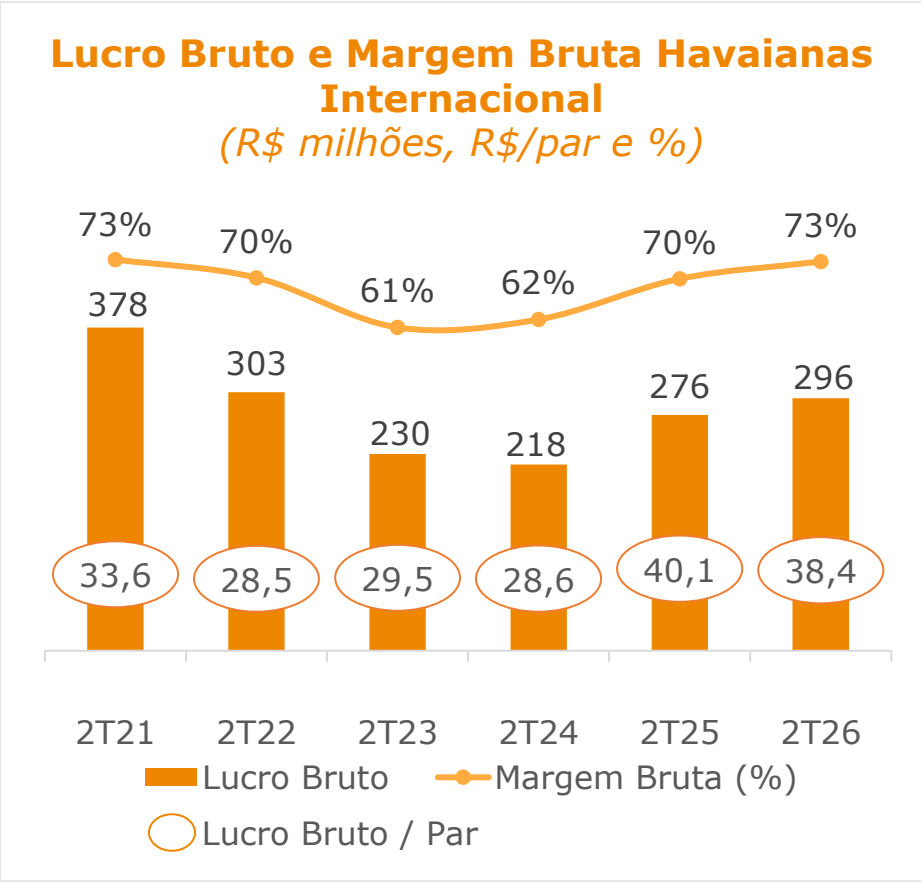
A seguir, é detalhada a dinâmica entre as operações:

Na **Operação do Brasil**, o Lucro Bruto somou R\$ 387,2 milhões no trimestre, representando um avanço de 22,2% na comparação com o 2T25, enquanto a Margem Bruta atingiu um nível recorde entre os segundos trimestres, alcançando 47,9%.

O resultado do 2T26 mantém a tendência observada ao longo dos últimos períodos, com aumento do preço médio por par impulsionado pelo mix de produtos.



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



Neste trimestre, a **Operação Internacional** registrou Lucro Bruto de R\$ 295,6 milhões, representando um crescimento de 7,1% em relação ao mesmo período do ano anterior. A Margem Bruta totalizou 72,8%, voltando ao mesmo patamar de 2021.

Esse desempenho reflete a retomada de execução na operação de Europa e a recuperação de vendas nos Mercados Distribuidores (MDI), mais que compensando o efeito da mudança de modelo de negócios nos Estados Unidos, que naturalmente traz efeitos para a margem bruta do produto.



SG&A (em R\$ milhões)

(R\$ milhões)	2T26	2T25	2T26 vs. 2T25	1S26	1S25	1S26 vs. 1S25
(-) Despesas Operacionais	(482,3)	(496,5)	-2,9%	(904,0)	(925,3)	-2,3%
Despesas com vendas	(376,2)	(362,4)	+3,8%	(687,2)	(691,2)	-0,6%
Havaianas	(361,3)	(349,7)	+3,3%	(660,5)	(667,0)	-1,0%
Outros	(14,9)	(12,7)	+17,1%	(26,7)	(24,3)	+10,2%
Despesas gerais e administrativas	(77,1)	(63,8)	+20,8%	(148,7)	(134,1)	+10,9%
Havaianas	(76,5)	(62,6)	+22,2%	(148,9)	(125,9)	+18,3%
Outros	(0,6)	(1,2)	-54,0%	0,2	(8,2)	-103,0%
Outras (despesas) operacionais, líquidas	(29,1)	(70,3)	-58,7%	(68,2)	(100,1)	-31,9%
Havaianas	(34,5)	(66,1)	-47,9%	(77,3)	(107,3)	-28,0%
Outros	5,4	(4,2)	-228,5%	9,1	7,3	+25,7%
(+) Itens Extraordinários	16,9	17,9	-5,7%	30,2	29,6	+1,9%
Gastos com M&A	2,0	0,1	-	2,0	0,3	-
Gastos com simplificação	14,9	15,0	-0,1%	28,3	25,3	+11,7%
Outros gastos / receitas	0,0	2,9	-99,3%	(0,1)	4,0	-101,5%
Despesas Operacionais excluindo Itens Extraordinários	(465,4)	(478,6)	-2,8%	(873,9)	(895,7)	-2,4%
<i>Despesas Operacionais excluindo Itens Extraordinários (% RL)</i>	<i>38,0%</i>	<i>43,5%</i>	<i>-5,5pp</i>	<i>35,6%</i>	<i>40,8%</i>	<i>-5,2pp</i>

No 2T26, as **Despesas Operacionais da Alpargatas totalizaram R\$ 482,3 milhões**, representando uma redução de 2,9% em relação ao 2T25. Considerando apenas as despesas operacionais recorrentes, excluídos itens extraordinários, o montante atingiu R\$ 465,4 milhões, uma redução de 2,8% na comparação anual. Além da queda anual, as despesas representaram uma queda de 5,5p.p. como percentual da receita líquida, refletindo o efeito de alavancagem operacional principalmente na operação internacional, além de maior disciplina na alocação de gastos ao longo do período.

Em **Havaianas Brasil**, as Despesas Operacionais totalizaram R\$ 276,3 milhões no 2T26, representando um aumento de 16,5% na comparação anual e a manutenção das despesas como percentual da receita líquida. Esse aumento nominal é explicado principalmente pelos investimentos em marketing nesse período, aproveitando o engajamento do público brasileiro ao longo do evento da Copa do Mundo, além do lançamento de *collabs* exclusivas no período. 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\$ 196,0 milhões no trimestre, uma redução de 18,7% em relação ao 2T25, correspondendo a uma diminuição de 12,5p.p. como percentual da receita líquida. Assim como no primeiro trimestre, a mudança do modelo de negócios nos Estados Unidos colaborou para a redução de despesas da operação, em razão da natureza mais enxuta da estrutura.



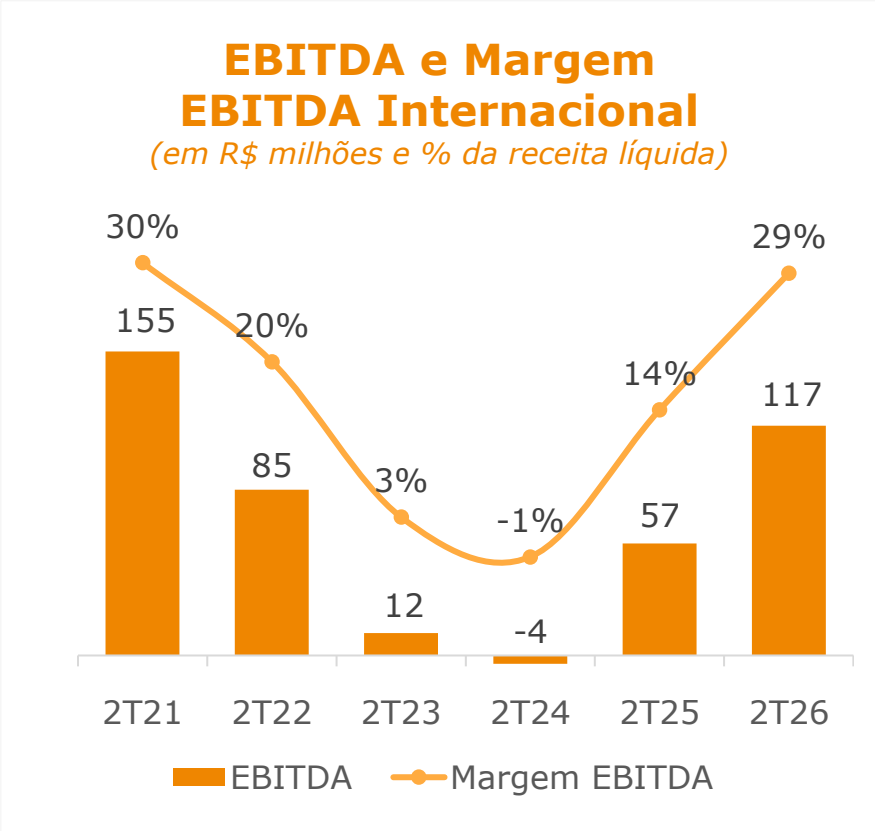
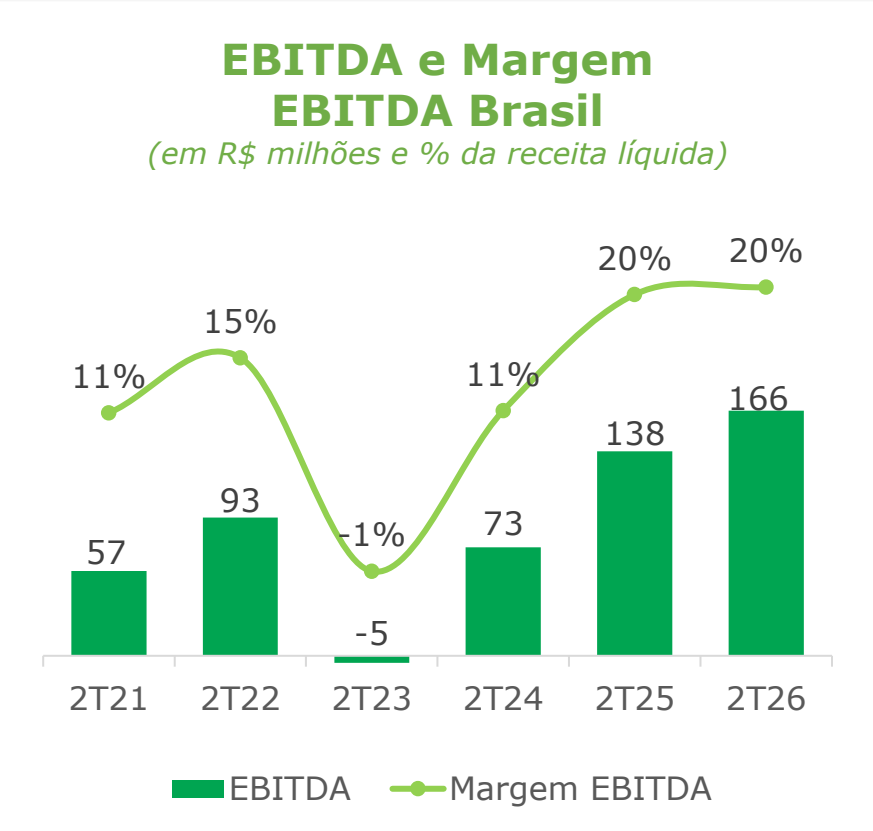
EBITDA e Margem EBITDA (em R\$ milhões)

(R\$ milhões)	2T26	2T25	2T26 vs. 2T25	1S26	1S25	1S26 vs. 1S25
(=) Lucro Bruto	690,8	602,8	+14,6%	1.337,7	1.163,3	+15,0%
Margem Bruta (%)	56,3%	54,7%	+1,6pp	54,5%	53,0%	+1,4pp
(-) Despesas Operacionais	(482,3)	(496,5)	-2,9%	(904,0)	(925,3)	-2,3%
(+) D&A	(60,6)	(68,4)	-11,5%	(121,7)	(131,0)	-7,1%
(=) EBITDA	269,1	174,7	+54,1%	555,4	369,0	+50,5%
Havaianas	283,1	195,4	+44,9%	582,7	402,3	+44,9%
Brasil	165,7	138,2	+19,9%	403,1	312,0	+29,2%
Internacional	117,4	57,2	+105,2%	179,6	90,2	+99,1%
Outros	(14,1)	(20,8)	-32,2%	(27,4)	(33,3)	-17,7%
Margem EBITDA (%)	21,9%	15,9%	+6,1pp	22,6%	16,8%	+5,8pp
Margem EBITDA Havaianas (%)	23,3%	17,9%	+5,4pp	24,0%	18,5%	+5,4pp
Margem EBITDA Brasil (%)	20,5%	19,9%	+0,6pp	23,5%	20,9%	+2,6pp
Margem EBITDA Internacional (%)	28,9%	14,4%	+14,5pp	25,2%	13,4%	+11,8pp
Outros Margem EBITDA (%)	-124,4%	-188,3%	+63,9pp	-113,6%	-153,6%	+40,1pp
(+) Itens Extraordinários	16,9	17,9	-5,7%	30,2	29,6	+1,9%
(=) EBITDA Ajustado	286,0	192,6	+48,5%	585,5	398,6	+46,9%
Margem EBITDA Ajustada (%)	23,3%	17,5%	+5,8pp	23,8%	18,2%	+5,7pp

No 2T26, o **EBITDA ajustado da Alpargatas atingiu R\$ 286,0 milhões**, com margem de 23,3%, representando uma expansão de 5,8p.p. em relação ao 2T25. O crescimento na comparação anual reflete a consistente evolução operacional da Alpargatas, sustentada pelo crescimento da receita e por ganhos de eficiência de custos e despesas.

Em **Havaianas Brasil**, o EBITDA atingiu R\$ 165,7 milhões no trimestre, representando um crescimento de 19,9% na comparação com o 2T25 e sendo o maior EBITDA da série histórica para um segundo trimestre. A margem EBITDA também apresentou expansão de 0,6p.p., totalizando 20,5%. Esse avanço de margem reflete, principalmente, a expansão de 2,2p.p. na margem bruta, parcialmente compensada pelo impacto negativo do maior investimento em marketing no período.

Em **Havaianas Internacional**, o EBITDA do trimestre foi de R\$ 117,4 milhões, um crescimento de 105,2% em relação ao 2T25, com margem de 28,9%, representando uma expansão de 14,5p.p. na comparação com o 2T25. Esse aumento de margem decorreu do aumento da margem bruta em 3,2p.p., além da redução de despesas de todas as naturezas, que, em conjunto, contribuíram positivamente em 11,3p.p., explicados, em grande parte, pela mudança do modelo de negócio nos Estados Unidos.



Lucro Líquido (em R\$ milhões)

O **Lucro Líquido da Alpargatas no trimestre foi de R\$ 169,7 milhões**, representando um crescimento de 95,1% em comparação ao 2T25.

O **resultado financeiro líquido foi negativo em R\$ 16,5 milhões** no período, em linha com o mesmo período do ano anterior e tendo as despesas financeiras figurando como o principal ofensor, em função do aumento do endividamento bruto.

O **resultado de equivalência patrimonial apresentou queda de 73,8%**, alcançando um resultado de R\$ 3,2 milhões no trimestre, explicado principalmente por:

- o reconhecimento de 48,8% do resultado recorrente da Rothy's no período, inferior ao observado no 2T25; e
- os efeitos da amortização de mais-valia de ativos, no montante de R\$ 3,7 milhões no trimestre.

(R\$ milhões)	2T26	2T25	2T26 vs. 2T25	1S26	1S25	1S26 vs. 1S25
(=) EBIT	208,5	106,2	+96,2%	433,7	238,0	+82,2%
(+) Resultado Financeiro	(16,5)	(15,4)	+7,7%	(41,6)	(36,1)	+15,3%
Receitas financeiras	26,4	31,8	-16,9%	77,3	65,5	+18,0%
Despesas financeiras	(47,1)	(37,5)	+25,5%	(92,5)	(80,2)	+15,2%
Variação cambial líquida	4,1	(9,6)	-142,6%	(26,5)	(21,4)	+23,7%
(=) EBT	192,0	90,9	+111,2%	392,0	201,9	+94,2%
(-) IR/CS	(25,5)	(16,3)	+57,0%	(48,0)	(8,1)	-
(+) Resultado Equivalência Patrimonial	3,2	12,3	-73,8%	(11,6)	5,6	-
(=) Lucro Líquido Alpargatas	169,7	87,0	+95,1%	332,5	199,4	+66,8%

Conciliação de EBITDA* (em R\$ milhões)

Conforme CVM Nº 156/22

(R\$ milhões)	2T26	2T25	2T26 vs. 2T25	1S26	1S25	1S26 vs. 1S25
(=) Lucro Líquido	169,7	87,0	+95,1%	332,5	199,4	+66,8%
(-) IR/CS	25,5	16,3	+57,0%	48,0	8,1	+489,8%
(+) Resultado Financeiro	16,5	15,4	+7,7%	41,6	36,1	+15,3%
(+) D&A	60,6	68,4	-11,5%	121,7	131,0	-7,1%
(+) Resultado Equivalência Patrimonial	(3,2)	(12,3)	-73,8%	11,6	(5,6)	-305,2%
(=) EBITDA	269,1	174,7	+54,1%	555,4	369,0	+50,5%
(+) Itens Extraordinários	16,9	17,9	-5,7%	30,2	29,6	+1,9%
(=) EBITDA Ajustado	286,0	192,6	+48,5%	585,5	398,6	+46,9%
Margem EBITDA Ajustada (%)	23,3%	17,5%	+5,8pp	23,8%	18,2%	+5,7pp

* 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)	2T25	3T25	4T25	1T26	2T26	Δ 2T25	Δ 1T26
Estoques	868,8	802,8	760,1	789,2	829,9	-38,9	40,7
<i>em dias de RL</i>	<i>73</i>	<i>66</i>	<i>61</i>	<i>61</i>	<i>63</i>	<i>-10</i>	<i>1</i>
Produtos acabados	494,6	475,1	422,8	424,9	453,5	-41,2	28,5
<i>em dias de RL</i>	<i>41</i>	<i>39</i>	<i>34</i>	<i>33</i>	<i>34</i>	<i>-7</i>	<i>1</i>
Produtos em processo	30,0	30,4	34,7	35,1	34,9	4,9	-0,2
<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	344,2	297,3	302,6	329,2	341,6	-2,7	12,4
<i>em dias de RL</i>	<i>29</i>	<i>24</i>	<i>24</i>	<i>26</i>	<i>26</i>	<i>-3</i>	<i>0</i>

Contas a receber

(R\$ milhões)	2T25	3T25	4T25	1T26	2T26	Δ 2T25	Δ 1T26
Contas a receber	988,3	961,1	1.189,6	1.231,4	1.273,8	285,5	42,4
<i>em dias de RL</i>	<i>83</i>	<i>79</i>	<i>95</i>	<i>96</i>	<i>96</i>	<i>13</i>	<i>1</i>

Contas a pagar

(R\$ milhões)	2T25	3T25	4T25	1T26	2T26	Δ 2T25	Δ 1T26
Fornecedores Total	625,4	526,2	600,4	593,5	629,4	4,0	35,9
<i>em dias de RL</i>	<i>52</i>	<i>43</i>	<i>48</i>	<i>46</i>	<i>48</i>	<i>-5</i>	<i>2</i>
Fornecedores	488,0	392,5	442,3	460,1	493,4	5,4	33,4
Risco sacado ¹	137,3	133,7	158,1	133,5	135,9	-1,4	2,5

Nota: Receita Líquida referente aos últimos 12 meses

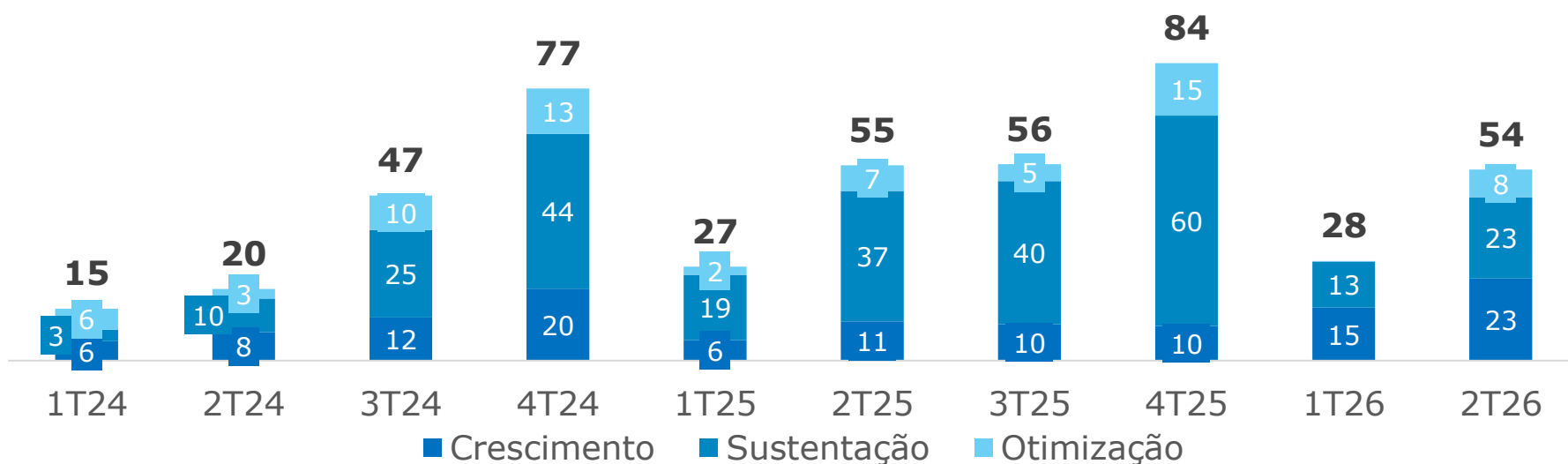
A Companhia apresentou consumo de R\$ 47,2 milhões referente à variação das contas *core* de capital de giro no trimestre. As variações são explicadas por:

- Aumento de R\$ 40,7 milhões em estoques versus o 1T26, explicado pela sazonalidade de produção. Na comparação com o 2T25, o saldo de estoques reduziu R\$ 38,9 milhões, principalmente em produto acabado, explicado pelo bom desempenho de vendas do período. A quantidade de estoque em dias de receita recuou 10 dias.
- Aumento de R\$ 42,4 milhões em contas a receber vs. 1T26, estável em dias de receita. Na comparação com o 2T25, o saldo de recebíveis cresceu R\$ 285,5 milhões, principalmente pelo aumento de vendas na Europa.
- Aumento de R\$ 35,9 milhões no saldo de fornecedores vs. 1T26. Na comparação com o 2T25, o saldo de fornecedores permanece praticamente estável.

Vale destacar que a dinâmica de capital de giro apresentada pela Companhia no 2T26 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.

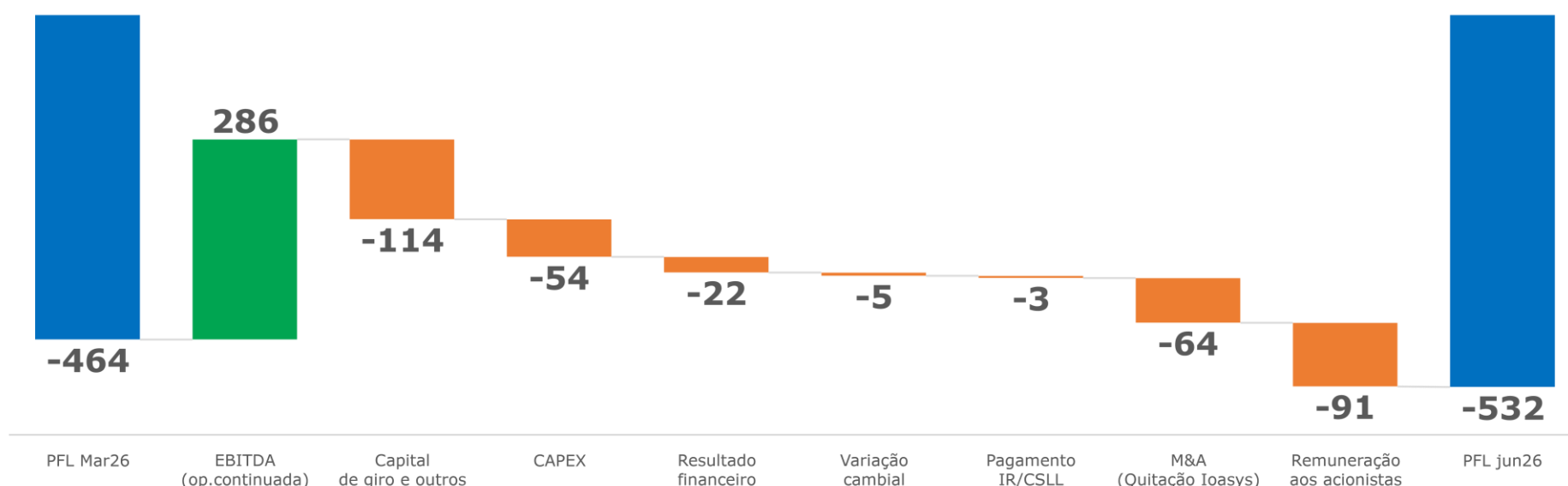
CAPEX (em R\$ milhões)



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\$ 54,1 milhões, divididos em:

- i. R\$ 23,2 milhões destinados aos projetos focados no crescimento;
- ii. R\$ 23,0 milhões destinados aos projetos focados na sustentação do negócio; e
- iii. R\$ 7,9 milhões destinados aos projetos de otimização dos negócios da Companhia.

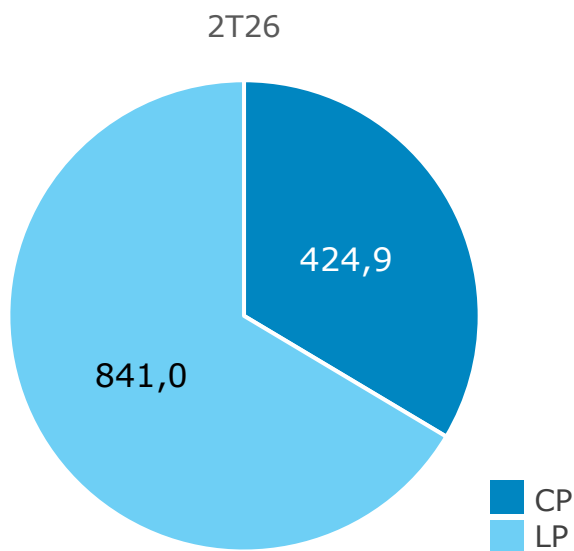
Posição financeira líquida (em R\$ milhões)



A Companhia encerrou o trimestre com posição financeira líquida negativa de **R\$ 532,2 milhões**, um aumento de **R\$ 67,9 milhões**, em relação à posição financeira líquida registrada ao final do **1T26**. No trimestre, o **EBITDA de R\$ 286,0 milhões** foi o principal responsável pela geração operacional de caixa. Por outro lado, a posição financeira líquida foi impactada pelo pagamento de **R\$ 106 milhões em JCP** (equivalente a **R\$ 91 milhões líquidos de impostos**), aprovado em dezembro de 2025 e efetivado em maio de 2026, e pelo desembolso de **R\$ 64 milhões** referente à parcela de quitação da aquisição da Ioasys realizada em 2021.

Adicionalmente, a Companhia registrou consumo de **R\$ 47 milhões** nas principais contas de capital de giro (estoques, contas a receber e contas a pagar), conforme detalhado anteriormente. Por fim, o segundo trimestre é tradicionalmente marcado pelo pagamento de bônus aos colaboradores, o que também contribuiu para a posição financeira líquida negativa em R\$ 532 milhões no período.

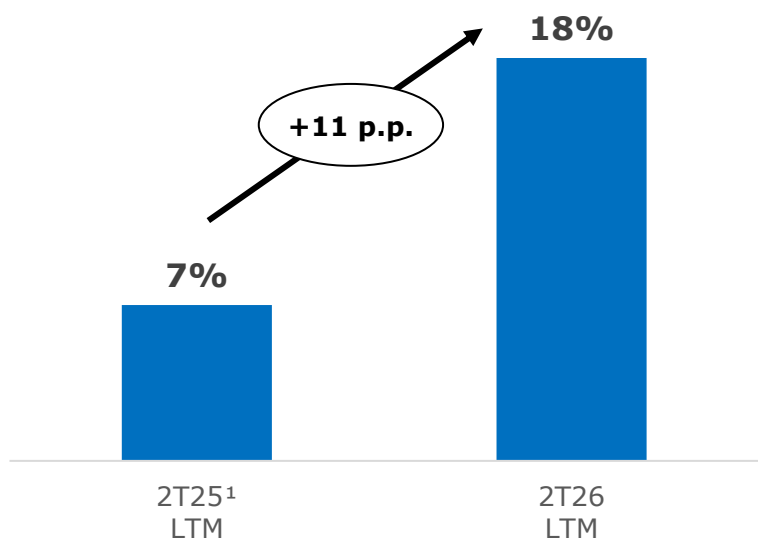
Endividamento e Alavancagem *(em R\$ milhões)*



(R\$ milhões)	2T26	2T25
Empréstimos e Financiamentos	1.265,9	684,6
Curto prazo	424,9	264,5
Longo prazo	841,0	420,1
Instrumentos financeiros - hedge de valor justo (LP)	-	-
Caixa e Aplicações	733,7	878,6
Caixa e Equivalentes de caixa	200,3	188,6
Aplicações de curto prazo	517,4	676,0
Aplicações de longo prazo	16,0	14,0
Dívida Líquida	532,2	(194,0)
EBITDA ajustado (LTM)	1.052,5	571,5
Dívida líquida/EBITDA ajustado	0,5	(0,3)

Retorno sobre o Capital Investido (ROIC)

O ROIC* atingiu 18,0% no 2T26 LTM, aumento de 11,0 p.p. vs. 2T25 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 no 1T26 e passou a considerar itens extraordinários na composição do lucro operacional líquido.

Rothy's

A Rothy's apresentou **Receita Líquida de US\$61,2 milhões**, uma redução de 2,9% em relação ao mesmo período do ano anterior, principalmente pela retração nas vendas online, como efeito da estratégia de reduzir a dependência do canal a descontos, que foi parcialmente compensada pela performance das lojas próprias, com adição de 10 lojas novas nos últimos 12 meses, bem como pela abertura de novas portas no atacado.

O **Lucro Bruto totalizou US\$ 41,0 milhões no período, um aumento de 6,0% e margem bruta de 67%**, expansão de 5,7p.p. em relação ao 2T25. A margem foi beneficiada, principalmente pelo reembolso realizado pelo governo dos Estados Unidos referente às tarifas cobradas sobre produtos importados da China no último ano, bem como pela maior participação de vendas sem descontos.

As Despesas Operacionais totalizaram US\$34,4 milhões no 2T26, um aumento de 11,9% em relação ao 2T25. Essa variação é explicada, principalmente, pelas despesas de novas lojas, bem como pelo incremento das despesas com pessoal no período.

Como resultado, a Rothy's registrou **EBITDA trimestral de US\$6,5 milhões**, redução de 17,0% a/a e margem de 10,7%, com redução de 1,8p.p. quando comparado ao 2T25.

O **Lucro Líquido totalizou US\$2,9 milhões** no período, com margem líquida de 4,7%, uma redução de 4,7p.p. em relação ao 2T25.



(USD milhões)	2T26	2T25	2T26 vs. 2T25	1S26	1S25	1S26 vs. 1S25
(=) Receita Líquida	61,2	63,0	-2,9%	108,0	106,4	+1,5%
(-) Custo dos produtos vendidos	(20,2)	(24,4)	-17,1%	(40,6)	(41,0)	-0,9%
(=) Lucro Bruto	41,0	38,6	+6,0%	67,3	65,4	+2,9%
Margem Bruta (%)	67,0%	61,3%	+5,7pp	62,4%	61,5%	+0,9pp
(-) Despesas Operacionais	(34,4)	(30,8)	+11,9%	(63,0)	(56,8)	+11,0%
(-) D&A	(3,6)	(3,0)	+19,0%	(6,7)	(5,6)	+18,4%
(=) Resultado Operacional	3,0	4,9	-39,1%	(2,3)	3,1	-175,0%
(=) EBITDA	6,5	7,9	-17,0%	4,4	8,7	-49,7%
Margem EBITDA (%)	10,7%	12,5%	-1,8pp	4,1%	8,2%	-4,1pp
(+) Resultado Financeiro	1,2	1,6	-24,2%	2,9	3,1	-5,5%
(-) IR/CS	(1,3)	(0,6)	+127,5%	(0,1)	(0,6)	-87,1%
(=) Lucro líquido	2,9	5,9	-51,5%	0,6	5,5	-89,9%
Margem Líquida (%)	4,7%	9,4%	-4,7pp	0,5%	5,2%	-4,7pp
Lojas	39	29	+10	39	29	+10
Same Store Sales	-5,0%	-2,0%	-3,0pp	-2,0%	-2,0%	-
Contribuição das lojas físicas na Receita (%)	27,0%	22,2%	+4,8pp	24,4%	20,2%	+4,2pp
Contribuição de clientes recorrentes na Receita (%)	54,2%	43,7%	+10,5pp	55,4%	42,4%	+13,0pp
Marketing + Despesas Lojas (US\$ milhões)	20,6	17,8	+15,5%	35,6	31,1	+14,5%

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)	2T26	2T25	2T26 vs. 2T25	1S26	1S25	1S26 vs. 1S25
Volume	45,6	42,0	+8,6%	100,4	92,9	+8,1%
Receita Líquida	809,2	693,7	+16,7%	1.718,3	1.496,6	+14,8%
Custo dos produtos vendidos	422,0	376,9	+12,0%	881,2	807,9	+9,1%
Lucro Bruto	387,2	316,8	+22,2%	837,1	688,6	+21,6%
Margem Bruta (%)	47,9%	45,7%	+2,2pp	48,7%	46,0%	+2,7pp
Despesas Operacionais	221,5	178,6	+24,0%	434,0	376,6	+15,3%
EBITDA	165,7	138,2	+19,9%	403,1	312,0	+29,2%
Margem EBITDA (%)	20,5%	19,9%	+0,6pp	23,5%	20,9%	+2,6pp

(R\$ / par)	2T26	2T25	2T26 vs. 2T25	1S26	1S25	1S26 vs. 1S25
Receita Líquida / par	17,76	16,53	+7,5%	17,11	16,10	+6,3%
Custo dos produtos vendidos / par	9,26	8,98	+3,1%	8,78	8,69	+0,9%
Lucro Bruto / par	8,50	7,55	+12,6%	8,34	7,41	+12,5%
Despesas Operacionais / par	4,86	4,26	+14,2%	4,32	4,05	+6,7%
EBITDA / par	3,64	3,29	+10,5%	4,01	3,36	+19,6%

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

(R\$ milhões milhões pares)	2T26	2T25	2T26 vs. 2T25	1S26	1S25	1S26 vs. 1S25
Volume	7,7	6,9	+11,9%	14,3	12,7	+13,2%
Europa	4,4	3,6	+20,9%	7,9	6,6	+19,6%
EUA	0,6	0,8	-30,0%	1,8	1,2	+40,2%
MDI	2,8	2,5	+12,1%	4,7	4,8	-2,3%
Receita Líquida	405,8	396,6	+2,3%	713,4	675,6	+5,6%
Europa	308,5	255,8	+20,6%	512,3	433,1	+18,3%
EUA	22,1	66,8	-66,9%	72,6	108,0	-32,8%
MDI	75,2	74,1	+1,5%	128,4	134,6	-4,5%
Custo dos produtos vendidos	110,2	120,5	-8,6%	227,6	218,7	+4,0%
Lucro Bruto	295,6	276,1	+7,1%	485,8	456,9	+6,3%
Margem Bruta (%)	72,8%	69,6%	+3,2pp	68,1%	67,6%	+0,5pp
Despesas Operacionais	178,2	218,9	-18,6%	306,1	366,7	-16,5%
EBITDA	117,4	57,2	+105,2%	179,6	90,2	+99,1%
Margem EBITDA (%)	28,9%	14,4%	+14,5pp	25,2%	13,4%	+11,8pp

(R\$ milhões R\$ / par)	2T26	2T25	2T26 vs. 2T25	1S26	1S25	1S26 vs. 1S25
Receita Líquida / par	52,71	57,65	-8,6%	49,79	53,40	-6,8%
Custo dos produtos vendidos / par	14,31	17,52	-18,3%	15,88	17,29	-8,1%
Lucro Bruto / par	38,40	40,13	-4,3%	33,91	36,11	-6,1%
Despesas Operacionais / par	23,14	31,81	-27,3%	21,37	28,98	-26,3%
EBITDA/ par	15,25	8,32	+83,3%	12,54	7,13	+75,9%

Moeda constante (R\$ milhões milhões pares)	2T26	2T25	2T26 vs. 2T25	1S26	1S25	1S26 vs. 1S25
Volume	7,7	6,9	+11,9%	14,3	12,7	+13,2%
Europa	4,4	3,6	+20,9%	7,9	6,6	+19,6%
EUA	0,6	0,8	-30,0%	1,8	1,2	+40,2%
MDI	2,8	2,5	+12,1%	4,7	4,8	-2,3%
Receita Líquida	405,8	353,3	+14,8%	702,6	596,7	+17,7%
Europa	308,5	227,9	+35,4%	505,2	382,5	+32,1%
EUA	22,1	59,5	-62,9%	70,8	95,4	-25,8%
MDI	75,2	66,0	+14,0%	126,6	118,8	+6,6%
Custo dos produtos vendidos	110,2	114,7	-4,0%	223,5	193,0	+15,8%
Lucro Bruto	295,6	238,6	+23,9%	479,1	403,7	+18,7%
Margem Bruta (%)	72,8%	67,5%	+5,3pp	68,2%	67,6%	+0,5pp
Despesas Operacionais	178,2	184,1	-3,2%	301,7	323,9	-6,9%
EBITDA	117,4	54,5	+115,5%	177,5	79,8	+122,5%
Margem EBITDA (%)	28,9%	15,4%	+13,5pp	25,3%	13,4%	+11,9pp

Em moeda constante (R\$ milhões R\$ / par)	2T26	2T25	2T26 vs. 2T25	1S26	1S25	1S26 vs. 1S25
Receita Líquida / par	52,71	51,36	+2,6%	49,04	47,16	+4,0%
Custo dos produtos vendidos / par	14,31	16,68	-14,2%	15,60	15,26	+2,2%
Lucro Bruto / par	38,40	34,68	+10,7%	33,44	31,90	+4,8%
Despesas Operacionais / par	23,14	26,76	-13,5%	21,06	25,60	-17,8%
EBITDA / par	15,25	7,92	+92,6%	12,39	6,30	+96,5%

DRE (R\$ milhões)

(R\$ milhões)	2T26	2T25	2T26 vs. 2T25	1S26	1S25	1S26 vs. 1S25
(=) Receita operacional líquida	1.226,4	1.101,4	+11,3%	2.455,8	2.193,8	+11,9%
(-) Custo dos produtos vendidos	(535,5)	(498,6)	+7,4%	(1.118,1)	(1.030,6)	+8,5%
(=) Lucro Bruto	690,8	602,8	+14,6%	1.337,7	1.163,3	+15,0%
<i>Margem Bruta (%)</i>	<i>56,3%</i>	<i>54,7%</i>	<i>+1,6pp</i>	<i>54,5%</i>	<i>53,0%</i>	<i>+1,4pp</i>
(-) Despesas Operacionais	(482,3)	(496,5)	-2,9%	(904,0)	(925,3)	-2,3%
Despesas com vendas	(376,2)	(362,4)	+3,8%	(687,2)	(691,2)	-0,6%
Despesas gerais e administrativas	(77,1)	(63,8)	+20,8%	(148,6)	(134,0)	+10,9%
Outras (despesas) operacionais, líquidas	(29,1)	(70,3)	-58,7%	(68,2)	(100,1)	-31,9%
(+) Resultado Financeiro	(16,5)	(15,4)	+7,7%	(41,6)	(36,1)	+15,3%
Receitas financeiras	26,4	31,8	-16,9%	77,3	65,5	+18,0%
Despesas financeiras	(47,1)	(37,5)	+25,5%	(92,5)	(80,2)	+15,2%
Variação cambial líquida	4,1	(9,6)	-142,6%	(26,5)	(21,4)	+23,7%
(=) EBT	192,0	90,9	+111,2%	392,0	201,9	+94,2%
(-) IR/CS	(25,5)	(16,3)	+57,0%	(48,0)	(8,1)	+489,8%
(=) Lucro Líquido Op. Continuadas (Exc. Eq. Patrimonial)	166,4	74,6	+123,0%	344,1	193,7	+77,6%
(+) Equivalência Patrimonial	3,2	12,3	-73,8%	(11,6)	5,6	-305,2%
(=) Lucro Líquido Exercício	169,7	87,0	+95,1%	332,5	199,4	+66,8%
<i>Margem Líquida (%)</i>	<i>13,8%</i>	<i>7,9%</i>	<i>+5,9pp</i>	<i>13,5%</i>	<i>9,1%</i>	<i>+4,5pp</i>

Balanço Patrimonial (R\$ milhões)

ATIVO	30/06/2026	31/12/2025	PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	30/06/2026	31/12/2025
CIRCULANTE			CIRCULANTE		
Caixa e equivalentes de caixa	717,7	555,6	Fornecedores	493,4	442,3
Contas a receber de clientes	1.273,8	1.189,6	Risco Sacado	135,9	158,1
Estoques	829,9	760,1	Empréstimos e financiamentos	424,9	380,5
Tributos a recuperar	133,1	138,3	Passivo de Arrendamento	34,2	39,2
Despesas antecipadas	45,9	35,3	Obrigações fiscais	56,9	48,0
Outros créditos	35,3	32,1	Plano de incentivo de longo prazo	3,5	1,4
Total do ativo circulante	3.035,7	2.711,0	Provisões e outras obrigações	233,1	188,3
			Obrigações trabalhistas e previdenciárias	186,1	220,8
			Contas a pagar pela aquisição de controladas	-	89,1
			Provisão para contingências tributárias, cíveis e trabalhistas	9,9	12,8
			Juros sobre o capital próprio e dividendos a pagar	10,6	106,6
			Total do passivo circulante	1.588,6	1.687,1
NÃO CIRCULANTE			NÃO CIRCULANTE		
Aplicações Financeiras	16,0	15,0	Empréstimos e financiamentos	841,0	855,0
Tributos a recuperar	308,3	274,0	Passivo de Arrendamento	101,3	124,2
Imposto de renda e contribuição social diferidos	179,9	240,5	Imposto de renda e contribuição social diferidos	0,1	0,1
Depósitos judiciais	23,9	27,5	Provisão para contingências tributárias, cíveis e trabalhistas	12,0	16,8
Outros créditos	12,8	10,1	Plano de incentivo de longo prazo	28,9	16,7
Ativo realizável à longo prazo			Outras obrigações	17,4	17,1
Investimentos	744,8	798,3	Obrigações Fiscais	78,6	56,0
Imobilizado	1.397,5	1.401,1	Total do passivo não circulante	1.079,3	1.085,9
Ativo direito de uso	117,3	146,0			
Intangível	451,0	473,1			
Total do ativo não circulante	3.251,5	3.385,7	PATRIMÔNIO LÍQUIDO		
			Capital social	3.056,9	3.056,9
			Reservas de capital	223,3	223,3
			Reserva de lucros	258,1	258,1
			Lucro (Prejuízos) acumulados	334,6	-
			Outros Resultados abrangentes	(253,3)	(214,3)
			Patrimônio líquido atribuído aos acionistas controladores	3.619,5	3.323,9
			Participação dos acionistas não controladores no patrimônio líquido das controladas	(0,1)	(0,1)
			Total do patrimônio líquido	3.619,3	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 (R\$ milhões)

(R\$ milhões)	2T26	2T25
Caixa líquido (utilizado) / gerado pelas atividades operacionais	146,5	64,3
Ajustes para reconciliar o lucro líquido do exercício proveniente das operações continuadas ao caixa líquido gerado pelas atividades operacionais	315,8	235,1
Lucro líquido do exercício proveniente das operações continuadas	169,7	87,0
Depreciação e amortização	50,5	57,6
Resultado na venda/baixa do imobilizado	0,0	0,3
Resultado da equivalência patrimonial	(3,2)	(12,3)
Juros, variações monetárias e cambiais	37,3	35,8
Provisão para contingências trabalhistas, cíveis e tributárias	6,2	23,7
Imposto de renda e contribuição social correntes e diferidos	25,5	16,3
Perdas nos estoques – provisão e ajuste de inventário	13,1	6,2
Provisão para perda esperada (impairment) do contas a receber	(2,5)	2,5
Atualização monetária de depósitos judiciais e créditos tributários	0,1	0,2
Provisão para plano de incentivo de Longo Prazo	5,6	3,3
Provisão de juros com passivos de arrendamento	3,5	3,7
Depreciação de ativo de direito de uso	9,9	10,8
Atualização Contas a Pagar Compra de Controlada	(0,0)	-
Redução (aumento) nos ativos e passivos	(108,7)	(145,8)
Contas a receber de clientes	(46,7)	(59,1)
Estoques	(55,3)	(91,3)
Despesas antecipadas	(14,9)	(0,5)
Impostos a recuperar	(22,4)	(10,6)
Fornecedores	42,8	31,3
Obrigações tributárias	37,0	27,6
Obrigações trabalhistas e previdenciárias	(55,3)	(50,9)
Contingências	(7,1)	(20,6)
Outros	13,2	28,3
Caixa (utilizado) / gerado nas operações	207,1	89,3
(Pagamentos) / ressarcimento de imposto de renda e contribuição social	(3,0)	(11,6)
Pagamento de encargos, de empréstimos e financiamentos	(54,6)	(10,6)
Pagamento de juros de arrendamento mercantil IFRS 16	(3,1)	(2,8)
Caixa líquido (utilizado) nas atividades de investimento	(118,2)	(54,3)
Aquisições de imobilizado e intangível	(54,1)	(54,3)
Pagamento de aquisição de investida (Ioasys)	(64,1)	-
Caixa líquido gerado pelas (utilizado nas) atividades de financiamento	(81,8)	(259,0)
Captações de empréstimos e financiamentos	123,3	101,4
Pagamento de empréstimos e financiamentos – Principal	(104,2)	(288,6)
Pagamento de juros sobre o capital próprio e dividendos	(90,9)	(61,1)
Pagamento de principal de arrendamento mercantil - IFRS 16	(10,1)	(10,7)
Efeito de variação cambial sobre caixa e equivalentes de caixa	(23,4)	14,9
Aumento (redução) de caixa e equivalentes de caixa	(77,0)	(234,1)
Saldo inicial do caixa e equivalentes de caixa	794,7	1.098,6
Saldo final do caixa e equivalentes de caixa	717,7	864,6



ALPARGATAS

RELAÇÕES COM INVESTIDORES
ri@alpargatas.com

