

Grendene®

melissa

GRENDA

ZAXY

Ipanema

Grendene kids

rider

CARTAGO

PEGA FORTE



Resultado 1T25



Data: 09 de Maio de 2025



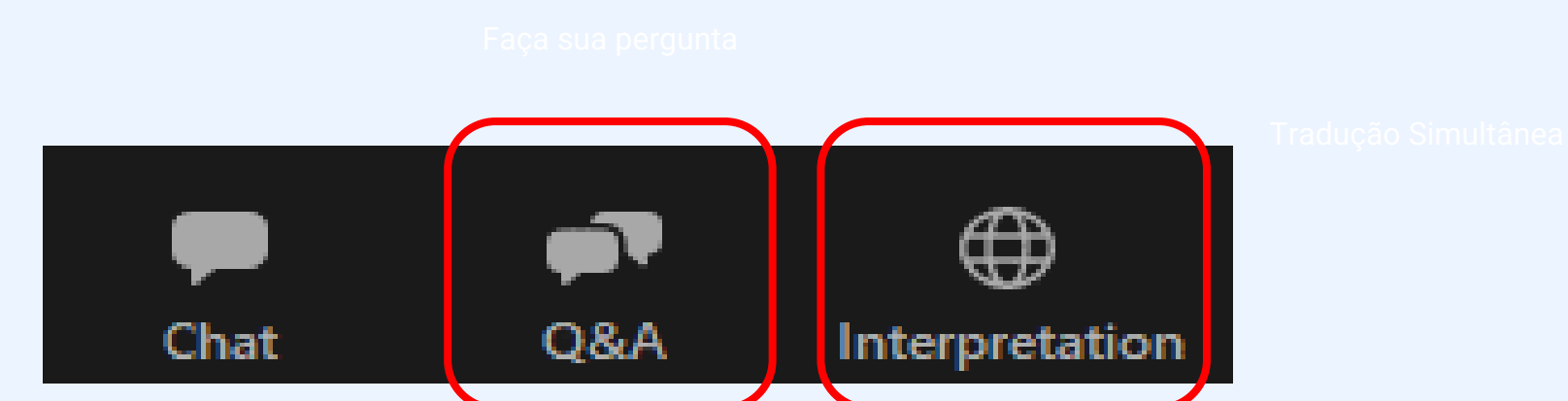
Horário: 10h30min

INSTRUÇÕES

Essa videoconferência será em português, com tradução simultânea para o inglês.

Alteração de Idioma: para acessar a tradução simultânea, clique no botão “Interpretation”, na parte inferior direita da tela, e escolha o idioma “Inglês”.

Para fazer perguntas: clique no ícone “Q&A” e escreva sua pergunta para entrar na fila. Ao ser anunciado, uma solicitação para ativar seu microfone aparecerá na tela e, então, você deve ativar o seu microfone para fazer perguntas. Orientamos que as perguntas sejam feitas todas de uma única vez.



DISCLAIMER

Essa apresentação contém declarações que podem representar expectativas sobre eventos ou resultados futuros. Essas declarações estão baseadas em certas suposições e análises feitas pela Companhia de acordo com sua experiência, com o ambiente econômico e nas condições de mercado e nos desenvolvimentos futuros esperados, muitos dos quais estão além do controle da Companhia. Fatores importantes que podem levar a diferenças significativas entre os resultados reais e as declarações de expectativas sobre eventos ou resultados futuros, incluindo a estratégia de negócios da Companhia, condições econômicas brasileira e internacional, tecnologia, estratégia financeira, desenvolvimento da indústria de calçados, condições do mercado financeiro, incerteza a respeito dos resultados de suas operações futuras, planos, objetivos, expectativas e intenções, e outros fatores. Como resultado desses fatores, os resultados reais da Companhia podem diferir significativamente daqueles indicados ou implícitos nas Declarações de Expectativas sobre Eventos ou Resultados Futuros.



MERCADO INTERNO – DIVISÃO 1

Sell-in vs. 1T24

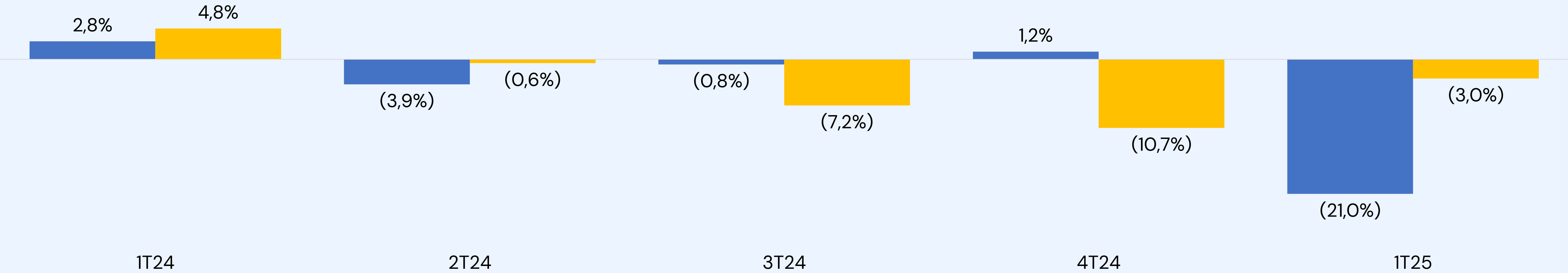
-8,7%	-21,0%	+15,6%
Receita bruta	Volume	Rec. bruta/par
	+9,4%	2,3%
	Receita bruta E-commerce	Participação E-commerce*

- ✓ **Sell-out enfraquecido** em dez/24 impactou as reposições em jan/25 e fev/25;
- ✓ A queda do **sell-out** ficou restrita ao **canal indireto (distribuidores)**;
- ✓ Nos canais **Varejo/Magazine e Autosserviço**, o **sell-out** foi positivo;
- ✓ **A retração do sell-in** concentrou-se nos canais Varejo e Indireto;
- ✓ Segmento **Kids com performance positiva**; os demais segmentos registraram retração.
- ✓ **Estoques dos clientes normalizados**, abrindo espaço para reabastecimento.

Sell-in x Sell-out

Δ% acumulada em pares YoY

■ Sell-in ■ Sell-out (varejo + distribuidores)



Sell-out varejo = estimado com base em amostragem que representa ~20% do volume do canal varejo, através de ferramenta interna, em parceria com clientes (Projeto Visão).
Sell-out Distribuidores = estimado com base em amostragem que representa ~70% do volume dos distribuidores, através de ferramenta interna, em parceria com clientes (Projeto Visão).
Sell-in = considera as vendas B2B, B2C (e-commerces das marcas da Divisão 1 e loja proprietária da Rider).
* GMV da Divisão 1 em relação a Receita Bruta do mercado interno da Divisão 1.

MERCADO INTERNO – MELISSA

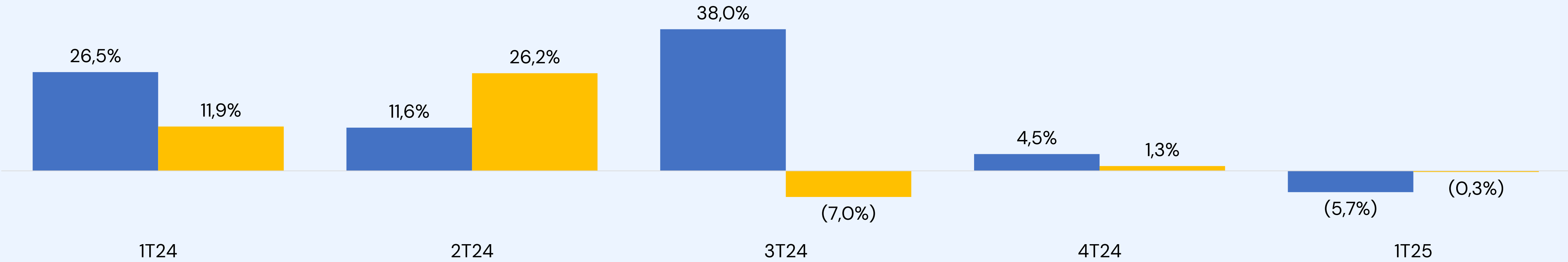
Sell-in vs. 1T24

+14,9%	-5,7%	+21,9%
Receita bruta	Volume	Rec. bruta/par
	+12,6%	+5,2%
	Receita Bruta E-commerce	Participação E-commerce*

- ✓ Crescimento do *sell-in* em **todos os canais** (Clubes Melissa, Multimarcas, e-commerce e Galeria Melissa).;
- ✓ A **participação das vendas via omnichannel** avançaram 11 pp (vs. 1T24), ampliando a conveniência para o cliente;
- ✓ A **valorização do mix** contribuiu para um **ticket médio** mais alto, evidenciando a preferência por itens de maior valor agregado.
- ✓ **419 Clubes Melissa em março/25**, ante 409 em março/24.

Sell-in x Sell-out Δ% acumulada em pares YoY

■ Sell-in ■ Sell-out

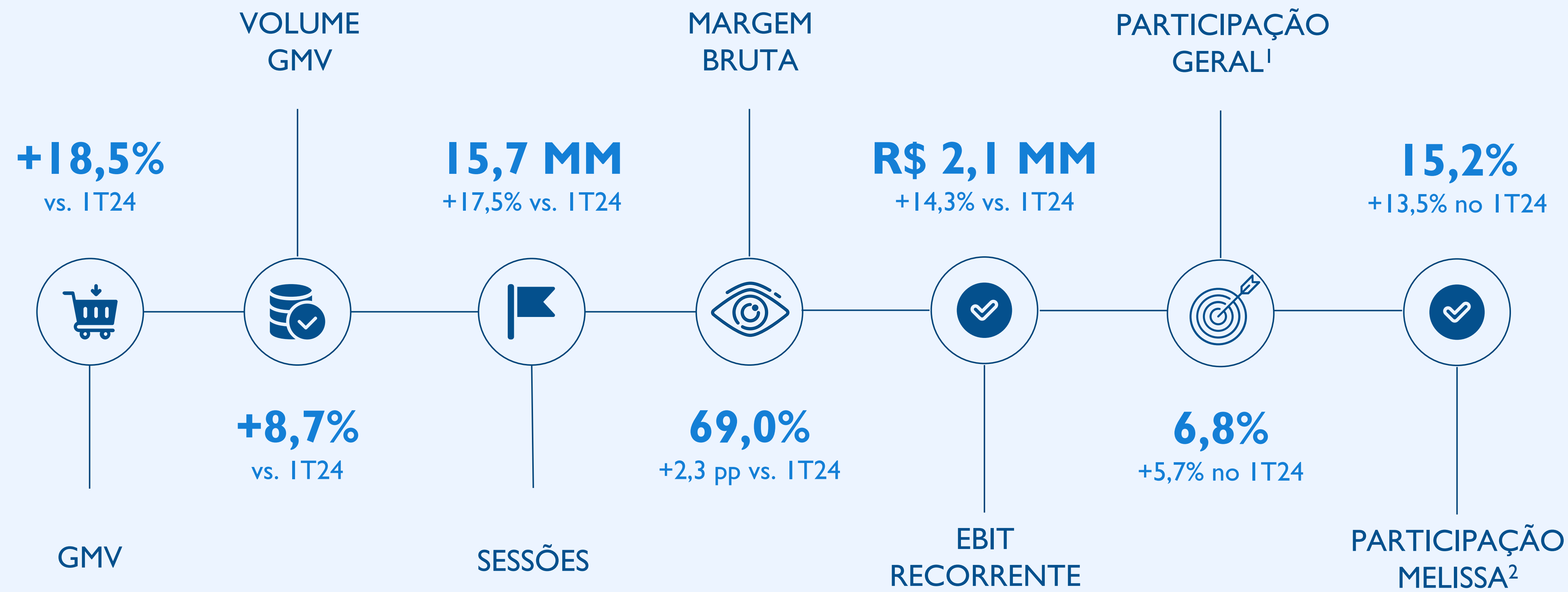


Sell-out = Considera as vendas das Lojas Melissa para o consumidor final.

Sell-in = Considera as vendas B2B Loja Melissa, B2B multimarcas, B2C E-commerce melissa, Lojas Melissa próprias e Galeria Melissa.

* GMV da Melissa em relação a Receita Bruta do mercado interno da Melissa

E-COMMERCE 1T25



1 – Participação Geral: Receita GMV total em relação a receita bruta do mercado interno.
2 – Participação Melissa: Receita GMV Melissa Brasil em relação a receita bruta da Melissa no mercado interno.

MERCADO EXTERNO

Dados Sell-in vs. 1T24

+38,5%	+21,1%
Receita Bruta (R\$)	Volume
+17,3%	+14,3%
Receita Bruta (USD)	Rec. Bruta/par (R\$)

Exportações brasileiras de calçados vs. 1T24

+6,5%	+14,1%	-6,7%
Receita Bruta (USD)	Volume	Rec. Bruta/par



+24,2% (+1,4 pp)

Share exportações Brasil/volume

- (-) **Cenário global desafiador** — inflação e juros elevados provocaram desaceleração econômica mundial, impactando a demanda, especialmente na Europa e nos EUA;
- (-) **Desarranjo nas rotas marítimas** — atrasos nas entregas e omissões de porto afetaram o abastecimento dos mercados, comprometendo a reposição de produtos e, conseqüentemente, a demanda.
- (-) **Tensões Geopolíticas e Barreiras Comerciais** – conflitos internacionais e medidas protecionistas geraram incertezas logísticas e exigiram adaptações às novas normas não tarifárias em países como Índia, Turquia, Egito e Colômbia;
- (+) Embarque de produtos de **maior valor agregado**;
- (+) **Desvalorização cambial**;
- (+) **Expansão** das exportações América do Sul;

Fonte: SECEX, Abicalçados e Grendene.

DESTAQUES 1T25 YOY

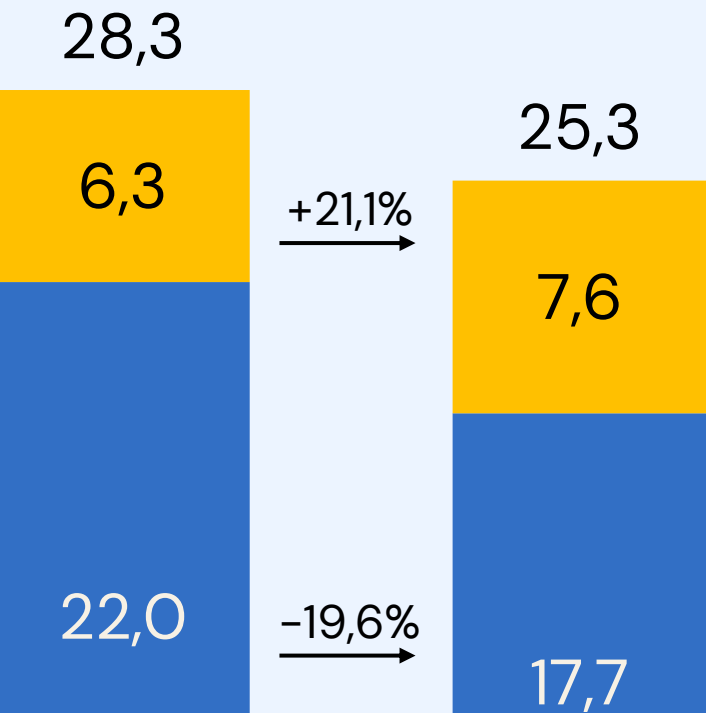
Em milhares de R\$, exceto quando indicado de outra forma

VOLUME

25,3

MILHÕES

-10,5% vs. 1T24

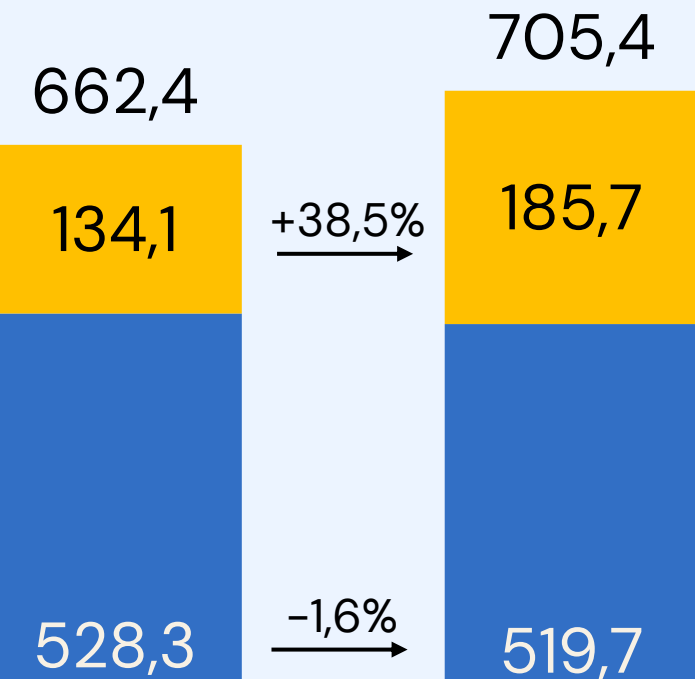


RECEITA BRUTA

R\$ 705,4

MILHÕES

+6,5% vs. 1T24

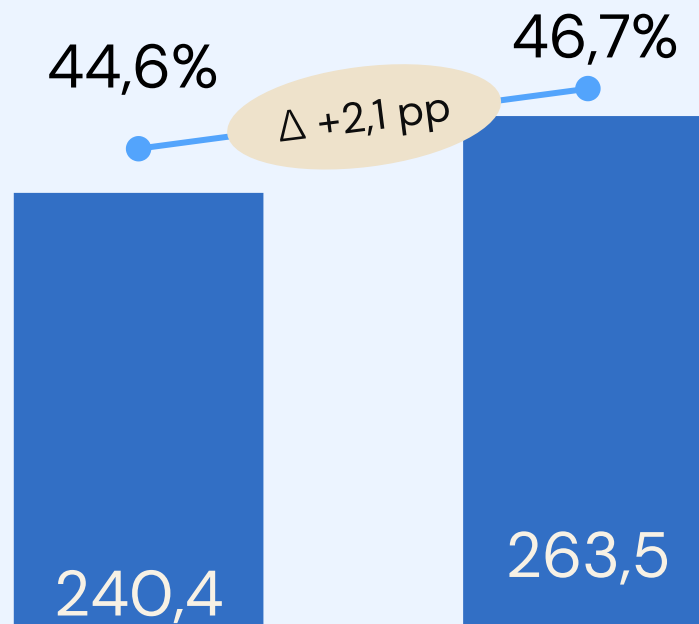


LUCRO BRUTO

R\$ 263,5

MILHÕES

+9,6% vs. 1T24

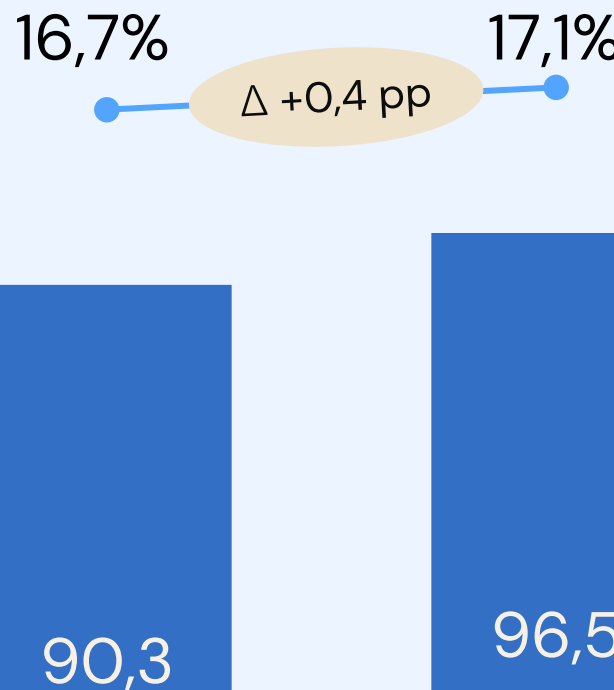


EBIT RECORRENTE

R\$ 96,5

MILHÕES

+6,9% vs. 1T24

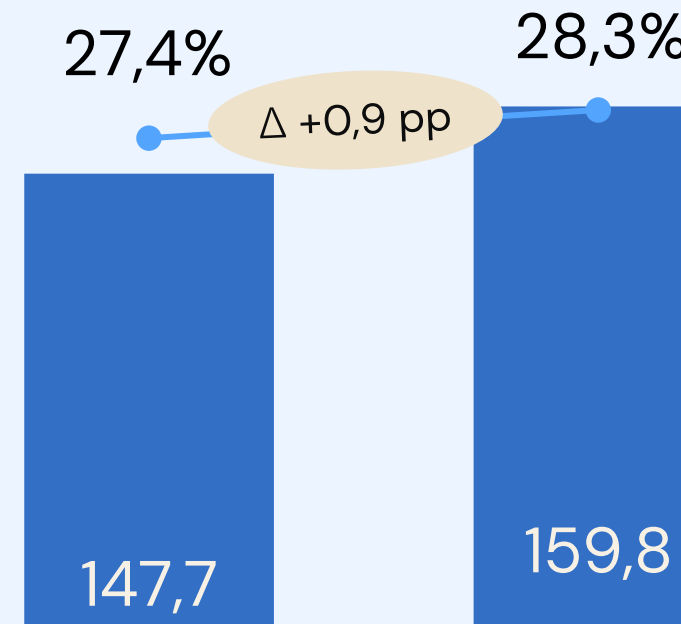


RESULTADO LÍQUIDO RECORRENTE

R\$ 159,8

MILHÕES

+8,2% vs. 1T24



■ Mercado Externo
■ Mercado Interno

■ Mercado Externo
■ Mercado Interno

■ Lucro Bruto
● Margem Bruta

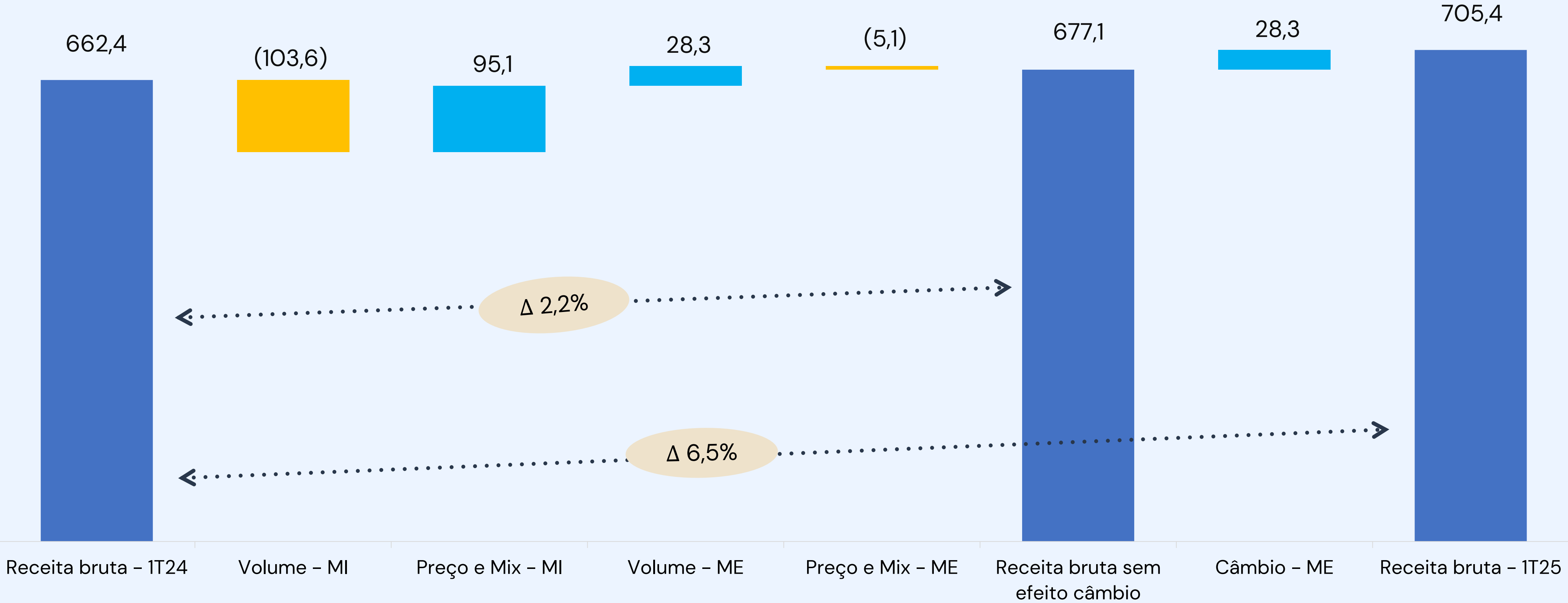
■ EBIT recorrente
● Margem EBIT recorrente

■ Lucro líquido recorrente
● Margem líquida recorrente

Grendene®

RECEITA BRUTA

Em milhões de R\$, exceto quando indicado de outra forma



DÓLAR MÉDIO: 1T24 = R\$ 4,9530 / 1T25 = R\$ 5,8447 Δ +18,0%

CUSTO DOS PRODUTOS VENDIDOS

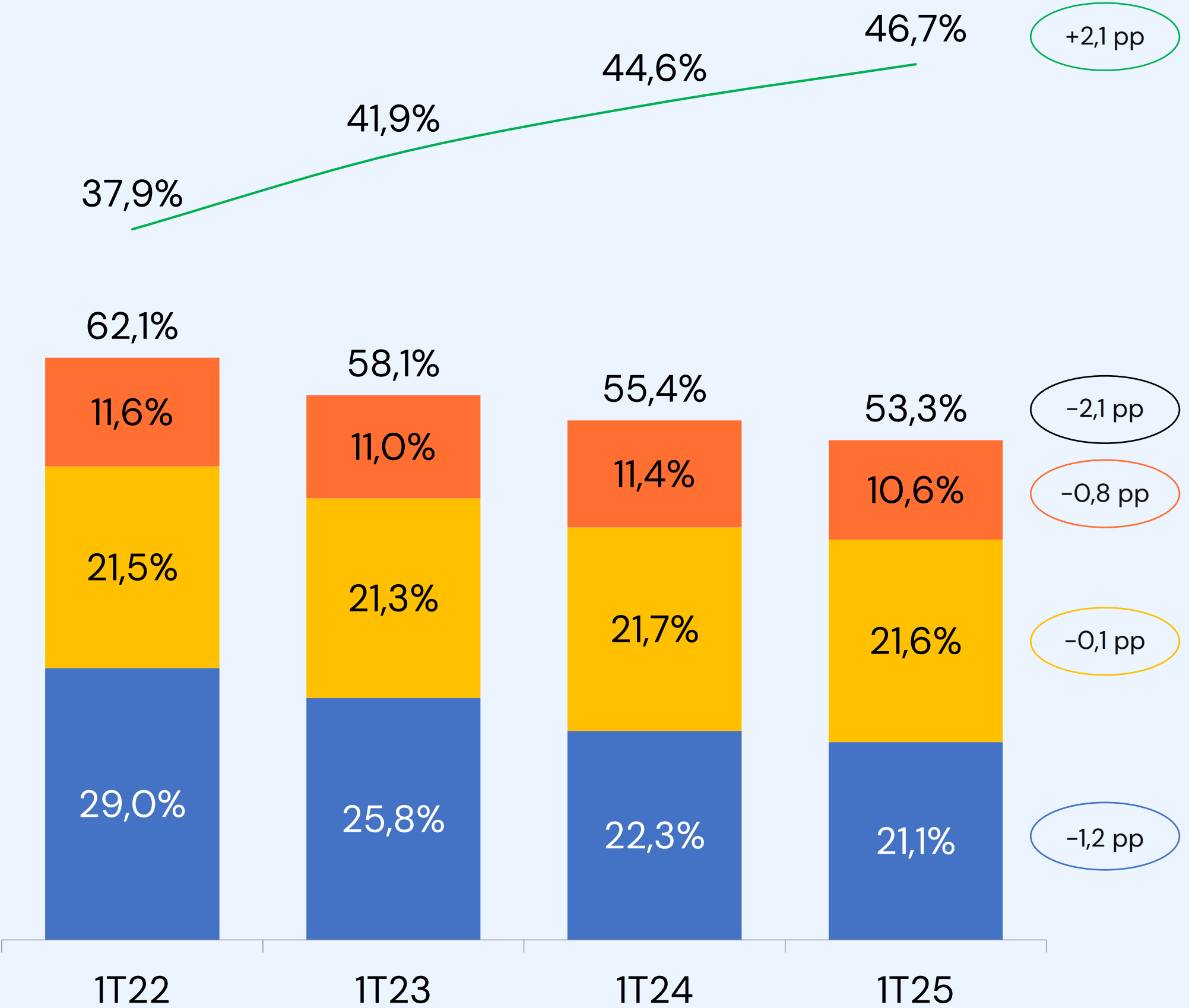
Em R\$, exceto quando indicado de outra forma

MARGEM BRUTA E CPV

(% DA RECEITA LÍQUIDA)

Δ%

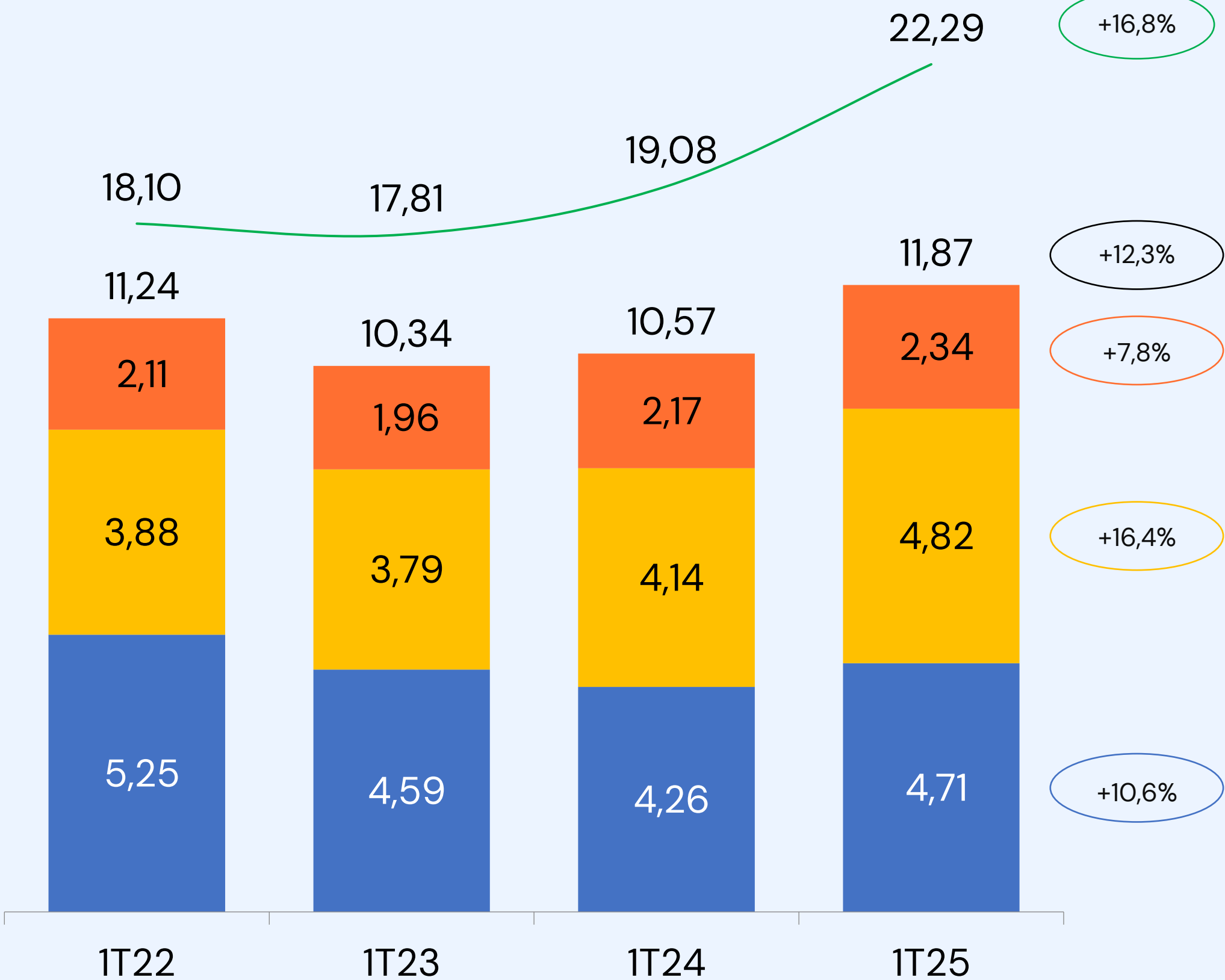
1T25 VS 1T24



ROL E CPV POR PAR

Δ%

1T25 VS 1T24



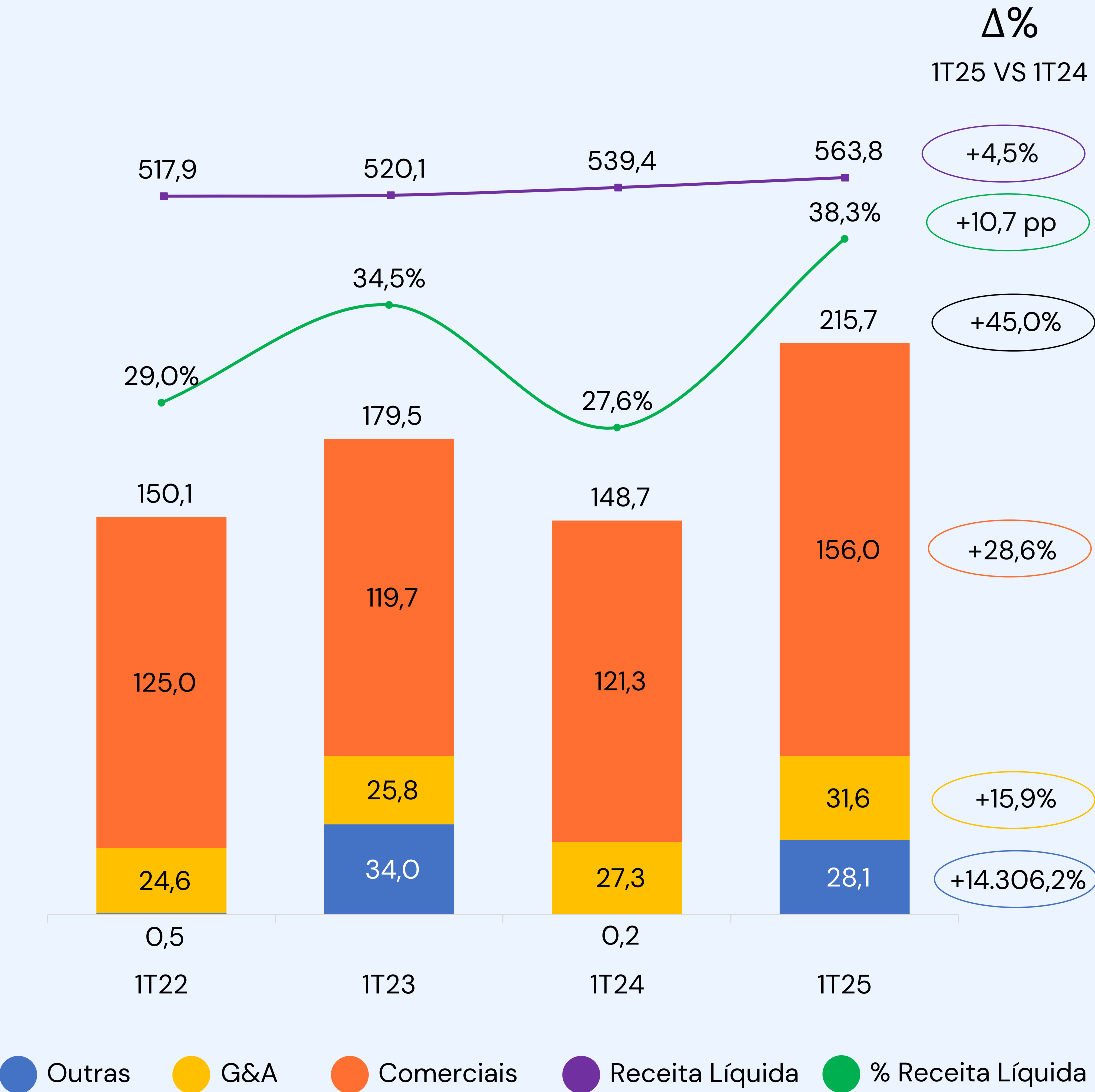
OGF Mão de obra Matéria prima Margem Bruta

OGF Mão de obra Matéria prima Receita líquida

DESPESAS OPERACIONAIS

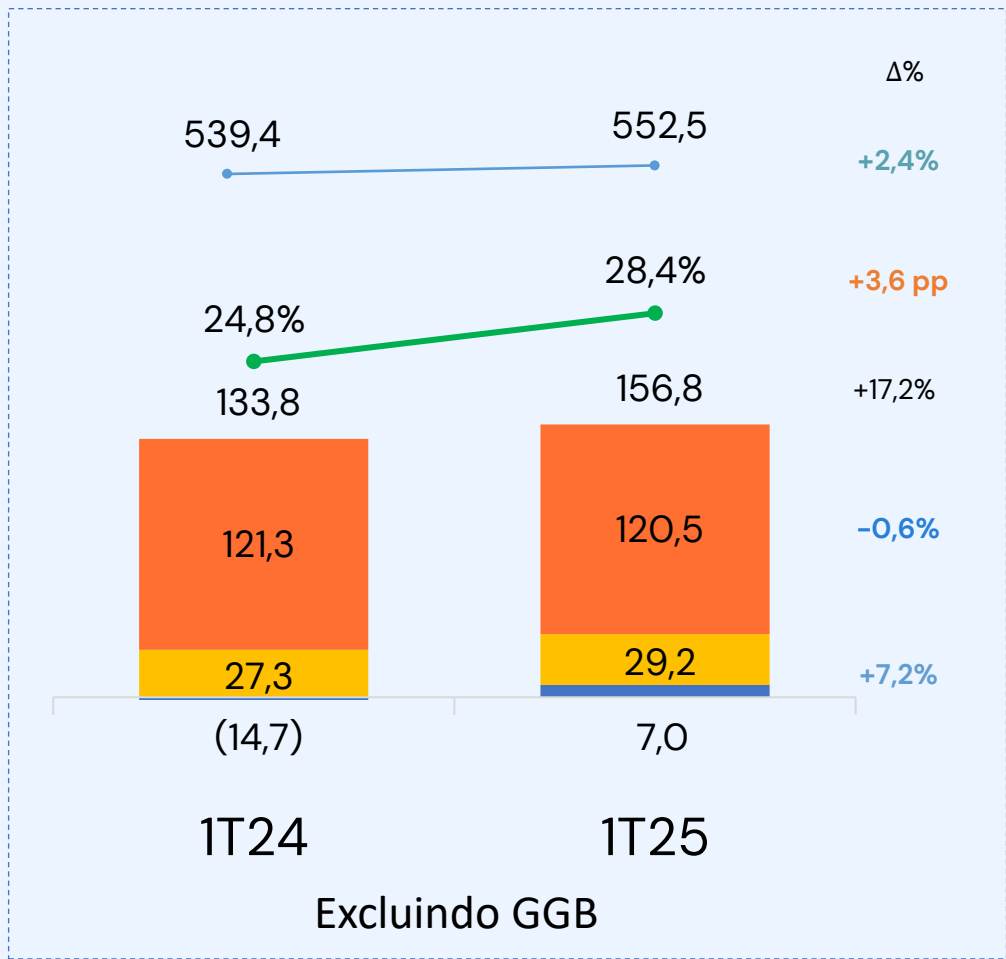
Em milhões de R\$, exceto quando indicado de outra forma

*Comissões, fretes, fretes armazenagem e licenciamentos.



	Despesas Comerciais					Ex GGB		
	1T24	% ROL	1T25	% ROL	Var. %	1T25 ex GGB	% ROL ex GGB	Var. % ex GGB
Variáveis*	(63,0)	(11,7%)	(72,2)	(12,8%)	14,7%	(61,9)	(11,2%)	(1,7%)
Publicidade	(19,8)	(3,7%)	(25,2)	(4,5%)	27,5%	(18,4)	(3,3%)	(6,9%)
Outras	(38,5)	(7,1%)	(58,5)	(10,4%)	52,1%	(40,2)	(7,3%)	4,5%
TOTAL	(121,3)	(22,5%)	(156,0)	27,7%	28,6%	(120,5)	(21,8%)	(0,6%)

	Desp. Gerais e Administrativas					Ex GGB		
	1T24	% ROL	1T25	% ROL	Var. %	1T25 ex GGB	% ROL ex GGB	Var. % ex GGB
G&A	(27,3)	(5,1%)	(31,6)	(5,6%)	15,9%	(29,2)	(5,3%)	7,2%
TOTAL	(27,3)	(5,1%)	(31,6)	(5,6%)	15,9%	(29,2)	(5,3%)	7,2%



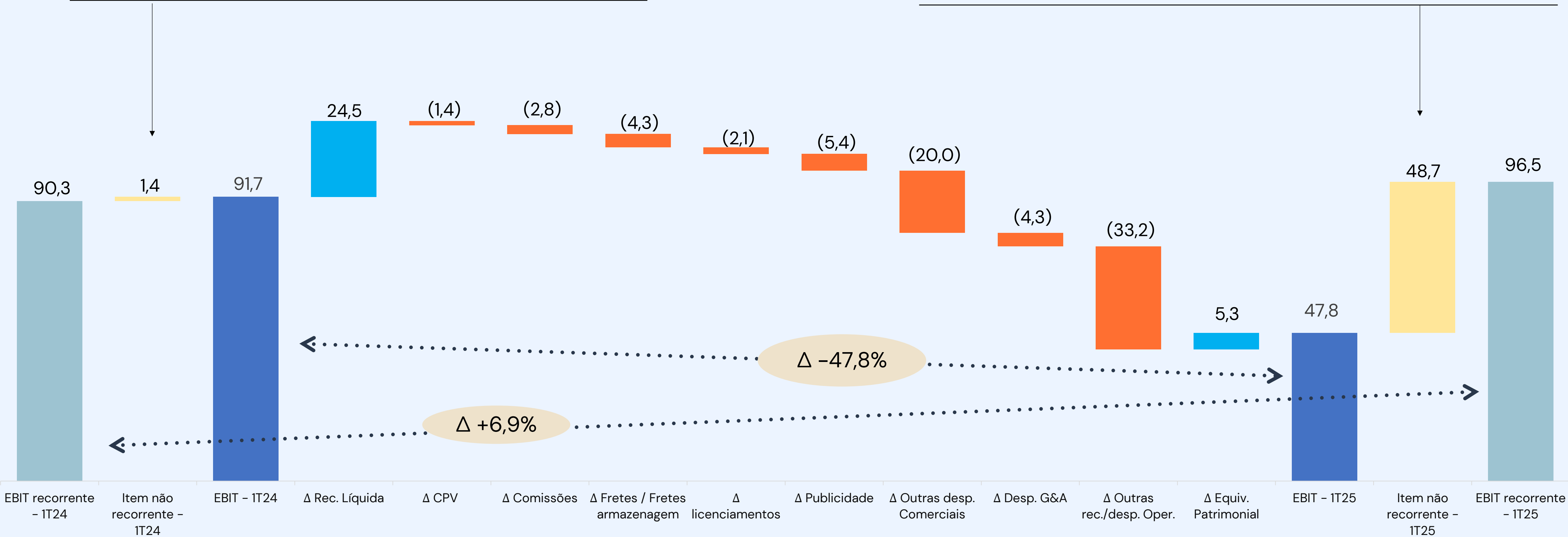
Despesas operacionais recorrentes somaram R\$ 167,0 milhões no 1T25, alta de 11,2% vs. 1T24.

EBIT

Em milhões de R\$, exceto quando indicado de outra forma

Itens não recorrentes 1T24	Em milhares de R\$
Perdas estimadas devedores duvidosos	(7.749)
Créditos processuais	(3.198)
Baixa de investimento em controlada	(318)
Assessoria jurídica	171
Gestão de franquias	2.188
Equivalência patrimonial – SCPs	(8.100)
Descontinuidade varejo e estoques obsoletos – GGB	659
Resultados não recorrentes – GGB	14.939
Total	(1.408)

Itens não recorrentes 1T25	Em milhares de R\$
Processos Judiciais	(309)
Assessoria jurídica	610
Indenização a representantes	654
Gestão de franquias	1.459
Equivalência patrimonial – SCPs	1.498
Descontinuidade varejo e estoques obsoletos – GGB	20.868
Resultados não recorrentes – GGB	23.935
Total	48.715

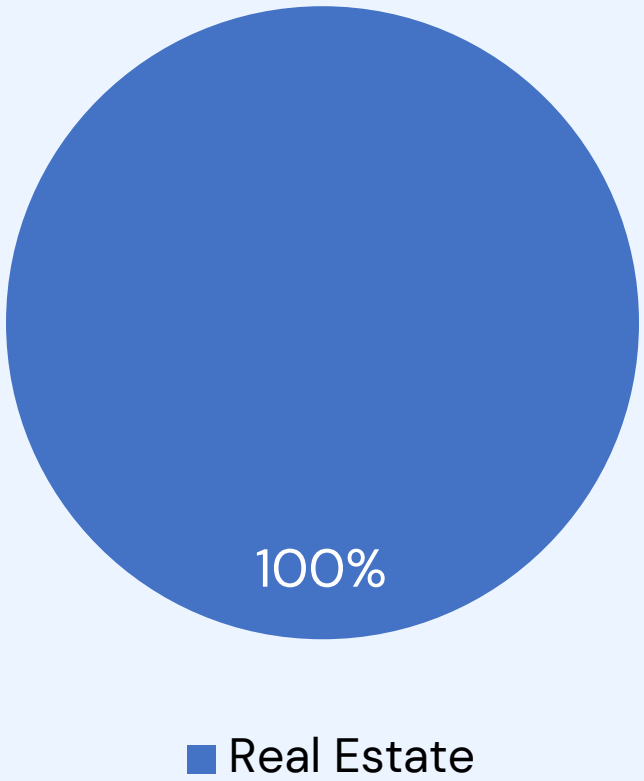


RESULTADO FINANCEIRO

Em milhares de R\$, exceto quando indicado de outra forma

Contas	1T24	1T25	Var. % / Var. pp
CDI - % a.a.	11,3%	13,0%	1,7 pp
Dólar médio - R\$	4,9530	5,8447	18,0%
Caixa e equivalentes + aplicações financeiras - média - R\$	1.460.537	1.827.781	25,1%
Rendimentos de aplicações financeiras	30.471	43.462	42,6%
Resultado financeiro câmbio	1.488	9.922	566,8%
Resultado de outros ativos financeiros (SCP's, COE e debêntures)	(347)	9.726	(2.902,9%)
Outras operações financeiras (*)	578	(4.483)	(875,6%)
Receita de ajuste a valor presente - AVP	32.934	29.470	(10,5%)
Resultado financeiro líquido contábil	65.124	88.097	(35,3%)
Equivalência patrimonial - SCP's	8.100	(1.498)	(118,5%)
Resultado financeiro líquido recorrente	73.224	86.599	18,3%

Comitê de Investimentos
Alocação em 31/03/25
Saldo em carteira: R\$ 605,1 milhões



Data base: 31/03/2025	RENTABILIDADE	
	NOMINAL	% CDI
REAL ESTATE	132,6%	230,2%
CRÉDITO PRIVADO	98,3%	207,6%
RENDA VARIÁVEL	194,3%	582,8%
TOTAL	182,7%	301,6%

(*) Principal item – Juros ativos processos judiciais: Processo exclusão do ICMS da base de cálculo do PIS e da Cofins e atualização SELIC indêbitos tributários IRPJ/CSLL

O detalhamento do Resultado Financeiro pode ser encontrado nas notas explicativas das informações financeiras.

DESTINAÇÃO DE DIVIDENDOS

Em R\$, exceto quando indicado de outra forma

Grendene (Controladora)	R\$
Resultado líquido do período	113.364.364,82
(-) Reserva de incentivos fiscais	(52.788.695,27)
Base de cálculo da Reserva Legal	60.575.669,55
(-) Reserva legal	(3.028.783,48)
Valor do dividendo proposto pela Administração referente ao 1T25 / Base de cálculo do dividendo mínimo obrigatório	57.546.886,07
Dividendo mínimo obrigatório 1T25 – 25%	14.386.721,52
Dividendo proposto em excesso ao mínimo obrigatório 1T25	43.160.164,55
Total	57.546.886,07

Dividendos aprovados “ad referendum” da Assembleia Geral Ordinária que apreciar o Balanço Patrimonial e as Demonstrações Financeiras referente ao exercício social de 2025.

DIVIDENDO PROPOSTO

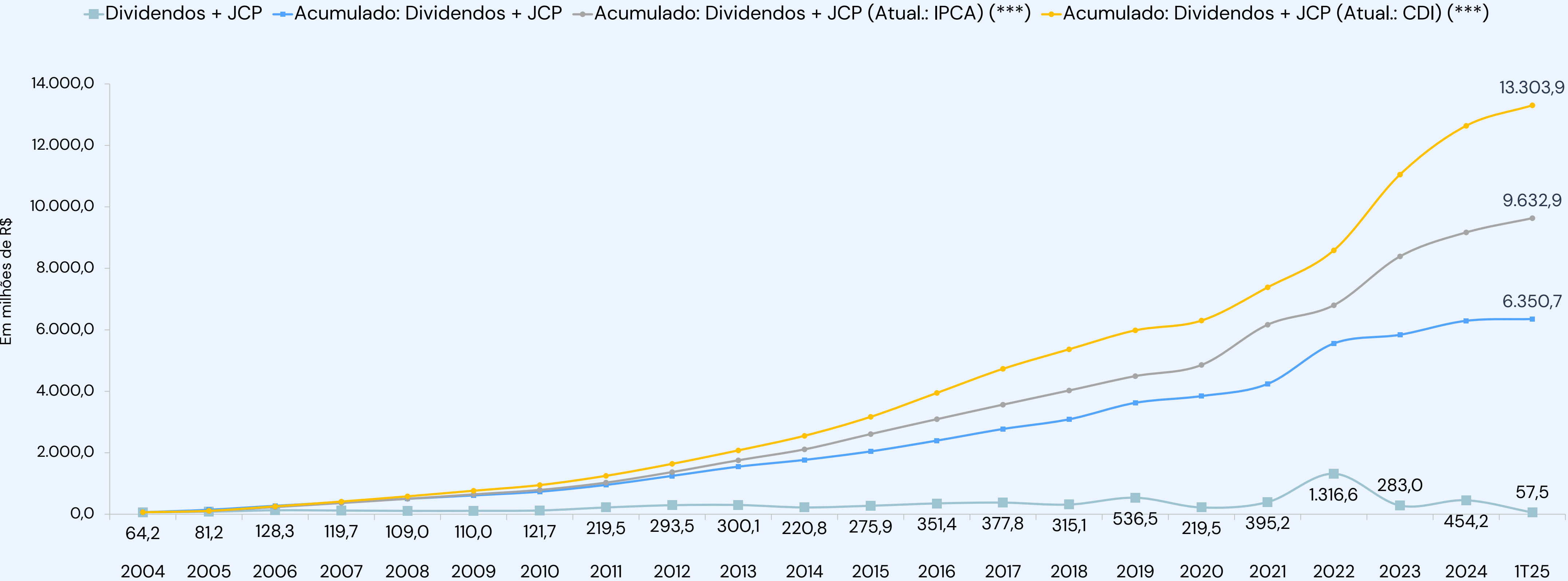
Dividendo	Data de aprovação	Data ex-dividendo	Data início pagamento	Valor bruto R\$	Valor bruto por ação R\$	Valor líquido R\$	Valor líquido por ação R\$
Dividendo	08/05/2025	15/05/2025	29/05/2025	57.546.886,07	0,063787894	57.546.886,07	0,063787894
			Total	57.546.886,07	0,063787894	57.546.886,07	0,063787894



Dividendos aprovados “ad referendum” da Assembleia Geral Ordinária que apreciar o Balanço Patrimonial e as Demonstrações Financeiras referente ao exercício social de 2025.

DIVIDENDOS E JUROS SOBRE CAPITAL PRÓPRIO (JCP) – ACUMULADO

Em milhões de R\$, exceto quando indicado de outra forma



	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	1T25
Payout (*)	96,4%	101,3%	100,4%	100,3%	45,9%	40,7%	39,8%	74,8%	71,1%	71,8%	46,1%	48,6%	53,1%	55,2%	52,0%	65,7%	51,6%	63,0%	233,4%	47,6%	60,4%	52,2%
Dividend yield (**)	2,0%	4,0%	6,6%	5,2%	7,0%	5,9%	4,7%	8,5%	8,4%	5,0%	4,8%	5,2%	6,3%	4,7%	4,0%	6,7%	2,7%	4,5%	17,9%	4,2%	7,9%	4,7%

(*) Payout: Dividendo + JCP líquido dividido pelo lucro líquido após a constituição das reservas legais.
(**) Dividend yield: Dividendo por ação + JCP líquido por ação no exercício dividido pelo preço médio ponderado da ação no período anualizado.
(***) Valores atualizados a partir da data do pagamento do provento.

Q&A

Para fazer perguntas: clique no ícone **Q&A** e escreva sua pergunta, para entrar na fila. Ao ser anunciado, uma solicitação para ativar seu microfone aparecerá na tela e, então, você deve ativar o seu microfone para fazer perguntas. Orientamos que as perguntas sejam feitas todas de uma única vez.





Grendene®

melissa

GRENDA

ZOHY

Ipanema

Grendene kids

rider

CARTAGO

PEGA FORTÉ

Grendene®

melissa

GRENDA

zaxy

Ipanema

Grendene kids

rider

CARTAGO

PEGA FORTE



1Q25 Results



Date: May 9, 2025



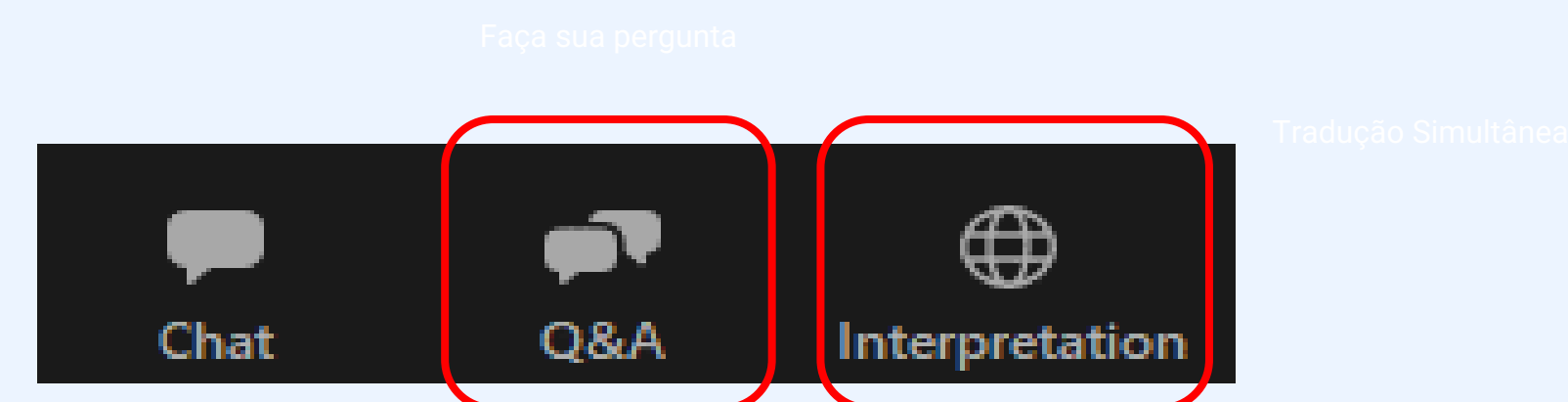
Time: 10:30 A.M. (Brasília time)

INSTRUCTIONS

This videoconference will be in Portuguese with simultaneous translation into English.

Language settings: To enable the English simultaneous translation, click on the Interpretation button located at the bottom right of the screen and select the "English" option.

To submit a question: simply click the Q&A icon and enter your question. If an announcement is made, a prompt to turn on your microphone will appear on your screen. Please ensure that your microphone is turned on before submitting your question. We kindly request that you submit all of your queries at once.



DISCLAIMER

This presentation contains statements that may represent expectations regarding future events or results. The company bases these statements on certain assumptions and analyses derived from its experience. However, these statements are influenced by the economic environment, market conditions, and expected future developments, many of which are beyond the company's control. Significant factors, including the company's business strategy, could result in actual outcomes that differ materially from expected future events or results. Elements such as Brazilian and international economic conditions, technological advancements, financial strategy, developments in the footwear industry, financial market conditions, and uncertainties surrounding the company's future operations, plans, objectives, expectations, and intentions could all have a substantial impact. Given these variables, the company's actual results may differ significantly from those indicated or implied in any forward-looking statements.



DOMESTIC MARKET – DIVISION 1

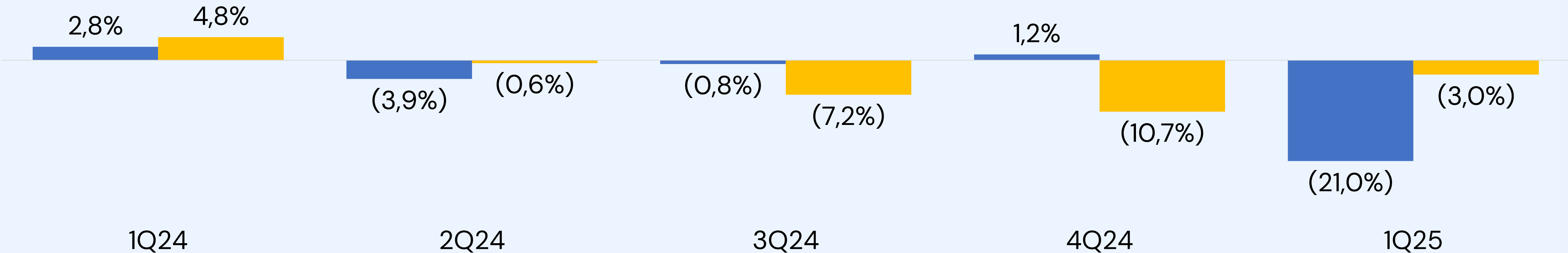
Sell-in vs. 1Q24

-8.7%	-21.0%	+15.6%
Gross Revenue	Volume	Gross Revenue per Pair
	+9.4%	+2.3%
	E-commerce Gross Revenue	E-commerce Penetration*

- ✓ **Weaker** sell-out in Dec/24 affected restocking in Jan/25 and Feb/25.
- ✓ Sell-out decline was limited to the **indirect channel** (distributors).
- ✓ Sell-out was positive in the **Retail/Magazine and Self-service** channels.
- ✓ **Sell-in contraction** was concentrated in the Retail and Indirect channels.
- ✓ **Positive performance in the Kids segment**, other segments posted declines.
- ✓ **Customer inventories normalized**, creating room for restocking.

Sell-in x Sell-out (Δ % accumulated in pairs YoY)

■ Sell-in ■ Sell-out (retail + distributors)



Retail sell-out is estimated based on a sampling that represents approximately 20% of the retail channel volume, using an internal tool and in collaboration with clients (Vision Project).
We estimate sell-out distributors using an internal tool and in collaboration with clients (Vision Project), based on a sample that represents approximately 70% of the distributor volume.
Sell In accounted for both B2B and B2C sales, including the e-commerce of Division 1 brands and Rider's proprietary store.
* Division 1 GMV relative to Division 1 Gross Revenue in the domestic market.

DOMESTIC MARKET – MELISSA

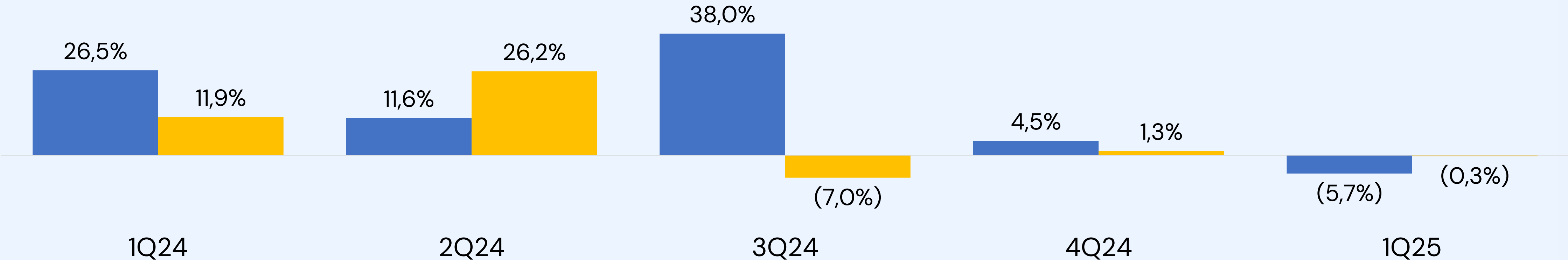
Sell-in vs. 1Q24

+14.9%	-5.7%	+21.9%
Gross Revenue	Volume	Gross Revenue per Pair
	+12.6%	+15.2%
	E-commerce Gross Revenue	E-commerce Penetration*

- ✓ Sell-in growth across **all channels** (Clube Melissa stores, Multibrand retailers, e-commerce, and Galeria Melissa).
- ✓ **Omnichannel sales share increased by 11 pp vs. 1Q24**, enhancing customer convenience.
- ✓ **A stronger sales mix contributed to a higher average ticket**, reflecting a preference for higher value-added items.
- ✓ **419 Clube Melissa stores as of March/25**, up from 409 in March/24.

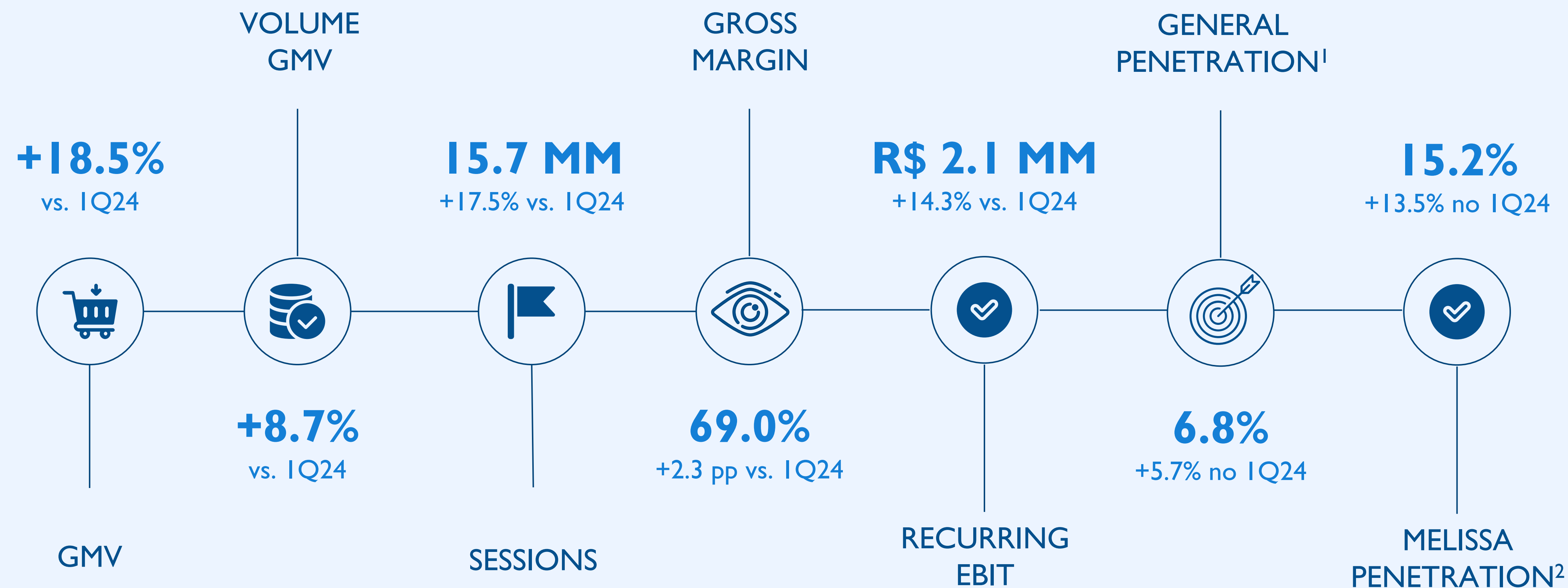
Sell-in x Sell-out Δ% accumulated in pairs YoY

■ Sell-in ■ Sell-out



Sell-out = Refers to sales from Melissa stores to the final consumer.
Sell-in = Refers to B2B sales to Clube Melissa stores and multibrand retailers, B2C e-commerce sales, sales from Company-owned Melissa stores, and Galeria Melissa.
* Melissa GMV as a percentage of Melissa's domestic gross revenue.

E-COMMERCE 1Q25



1 - Overall Share: Total GMV revenue as a percentage of gross revenue from the domestic market.
2 - Melissa Share: Melissa Brazil's GMV revenue as a percentage of Melissa's gross revenue in the domestic market.

FOREIGN MARKET – EXPORTS

Sell-in vs. 1Q24

+38.5%	+21.1%
Gross revenue (R\$)	Volume
+17.3%	+14.3%
Gross Revenue (USD)	Gross revenue per pair (R\$)

Brazilian Footwear Exports vs. 1Q24

+6.5%	+14,1%	-6.7%
Gross Revenue (USD)	Volume	Gross Revenue per pair



+24.2% (+1.4 pp)

Share exports Brazil in volume

- (-) Challenging global scenario** — high inflation and interest rates led to a global economic slowdown, impacting demand, particularly in Europe and the U.S.
- (-) Disruptions in maritime routes** — delivery delays and port omissions affected market supply, hindering product replenishment and, consequently, demand.
- (-) Geopolitical tensions and trade barriers** — international conflicts and protectionist measures created logistical uncertainties and required adaptation to new non-tariff regulations in countries such as India, Turkey, Egypt, and Colombia.
- (+) Shipment of higher value-added products.**
- (+) Exchange rate depreciation.**
- (+) Expansion of exports within South America.**

Source: SECEX, Abicalçados and Grendene.

HIGHLIGHTS 1Q25 YOY

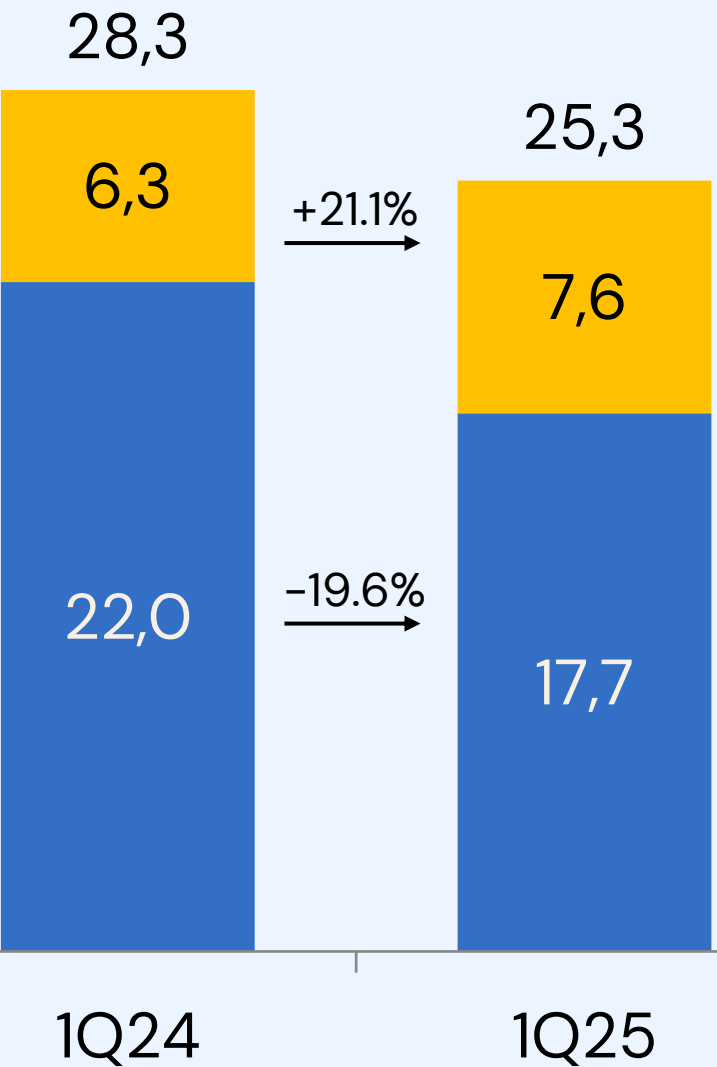
In millions of BRL, unless otherwise specified

VOLUME

25.3

MILLION

-10.5% vs. 1Q24



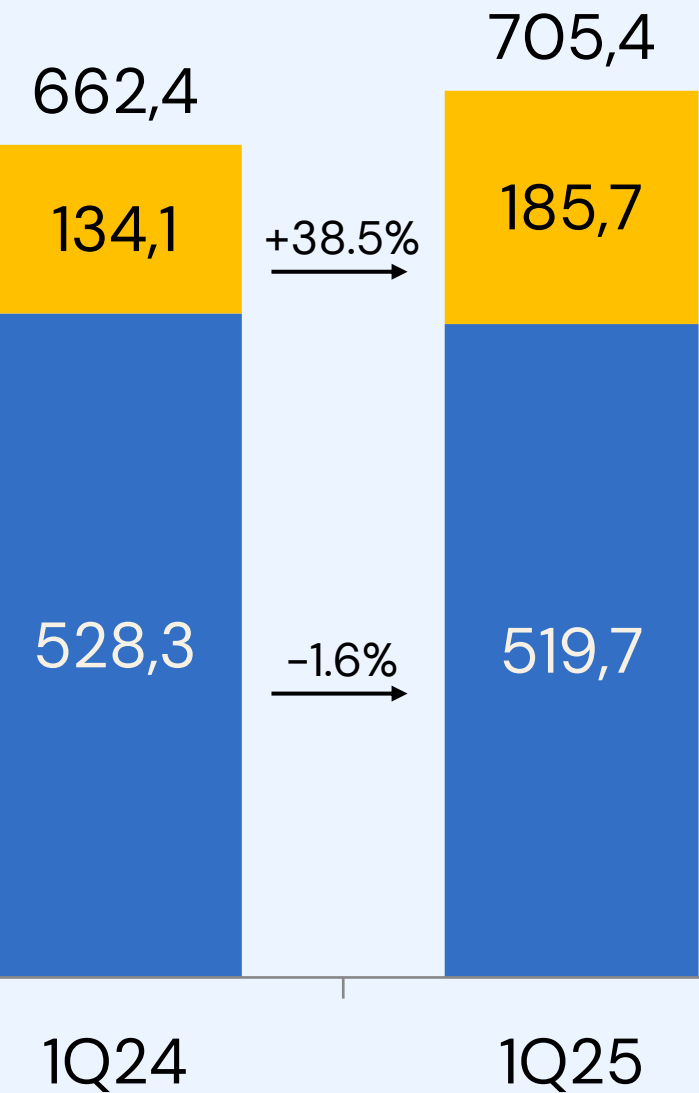
■ Export market
■ Domestic market

GROSS REVENUE

R\$ 705.4

MILLION

+6.5% vs. 1Q24



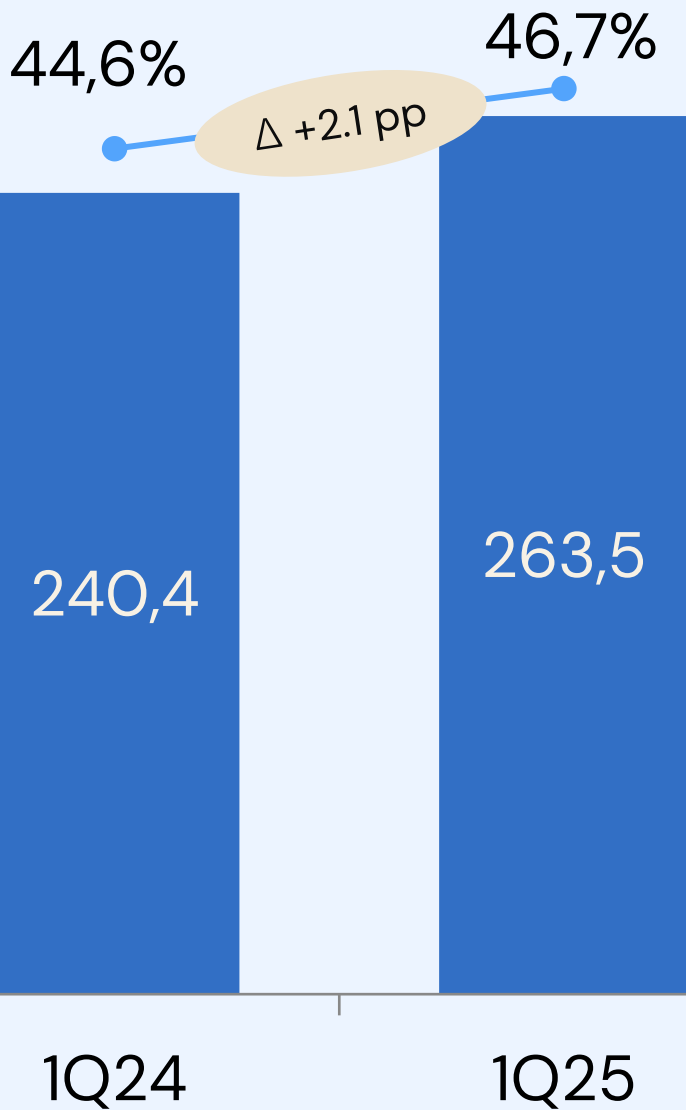
■ Export market
■ Domestic market

GROSS PROFIT

R\$ 263.5

MILLION

+9.6% vs. 1Q24



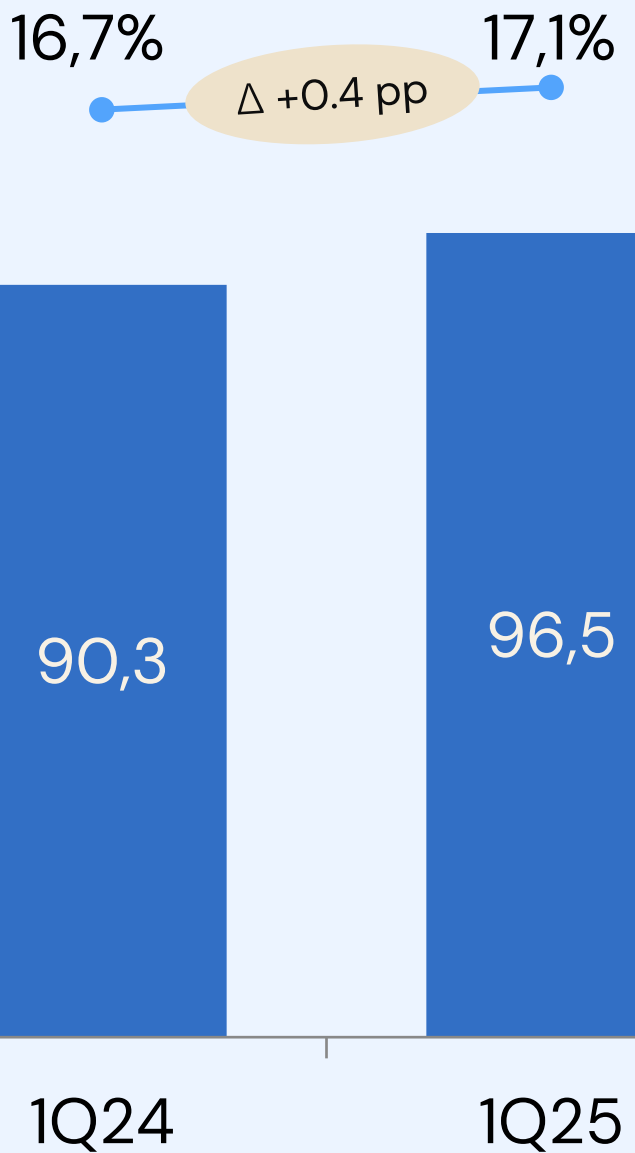
■ Gross profit
● Gross margin

RECURRING EBIT

R\$ 96.5

MILLION

+6.9% vs. 1Q24



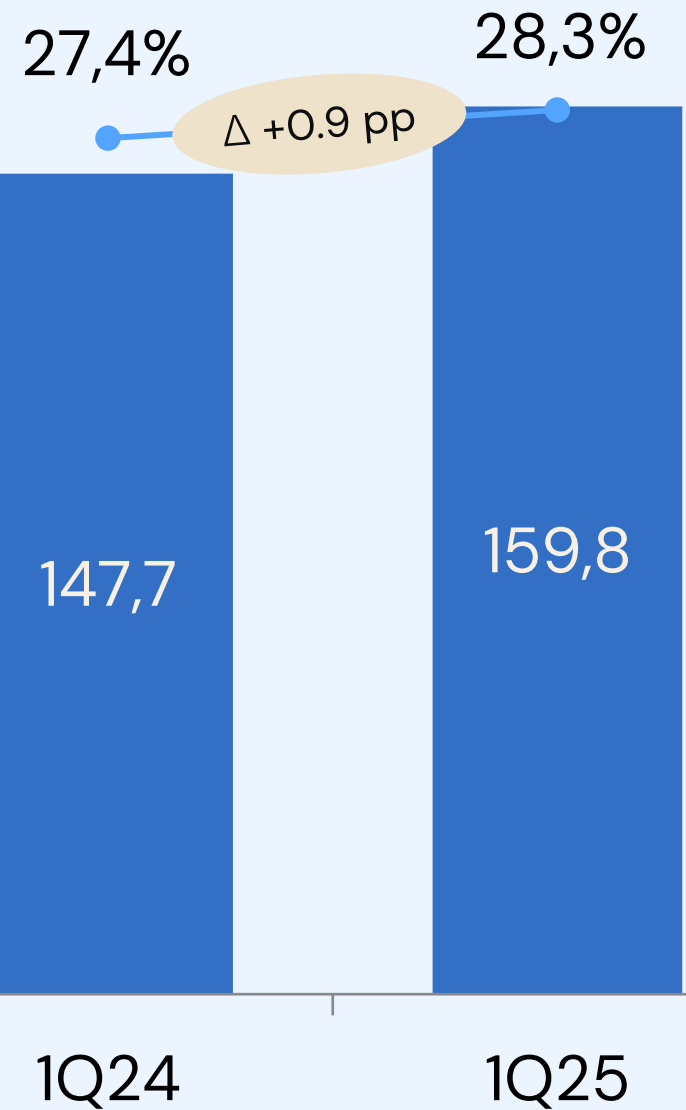
■ Recurring Ebit
● Recurring Ebit margin

RECURRING NET PROFIT

R\$ 159.8

MILLION

+8.2% vs. 1Q24

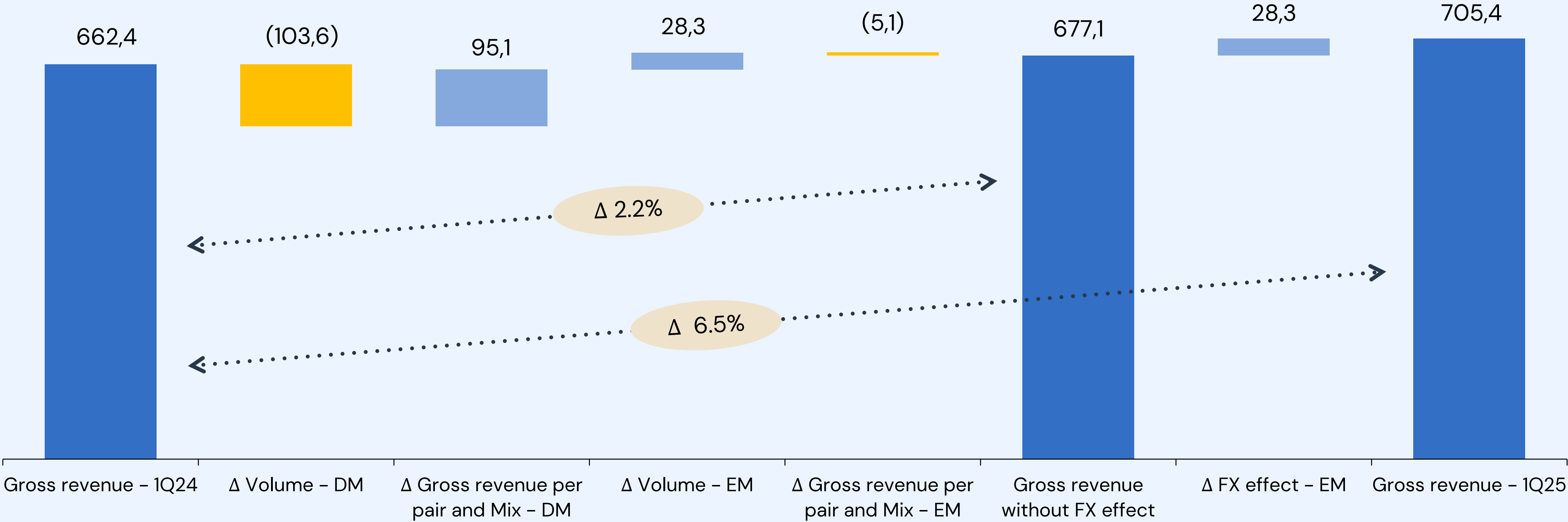


■ Recurring Net profit
● Recurring Net margin

Grendene®

GROSS REVENUE

In thousands of Brazilian Reais, unless otherwise indicated.



AVERAGE DOLLAR: 1Q24 = R\$ 4.9530 / 1Q25 = R\$ 5.8447 – Δ +18.0%

COST OF GOODS SOLD

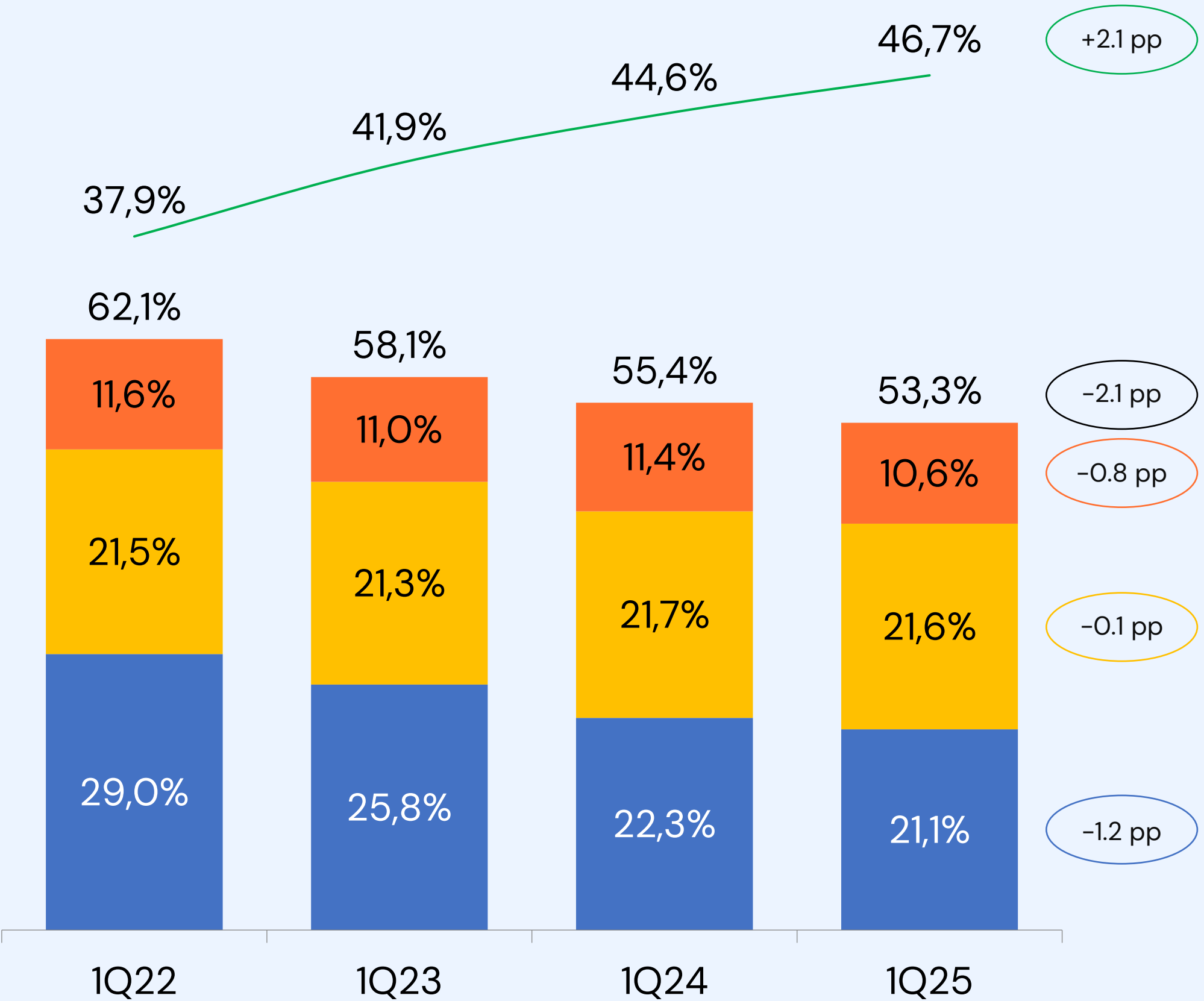
In R\$, unless otherwise stated

GROSS MARGIN AND COGS

(% NET REVENUE)

Δ%

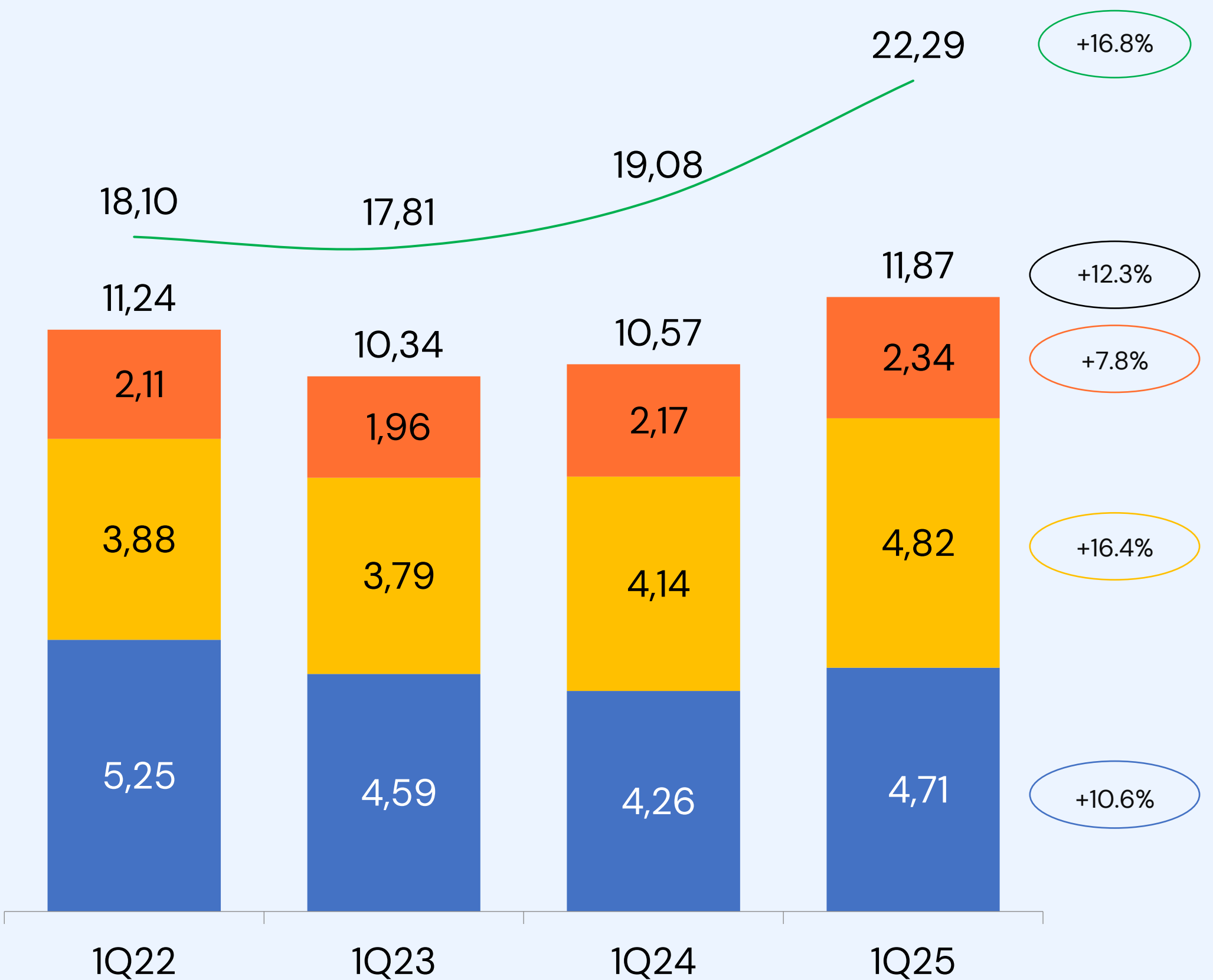
1Q25 VS 1Q24



NET SALES AND COGS PER PAIR

Δ%

1Q25 VS 1Q24



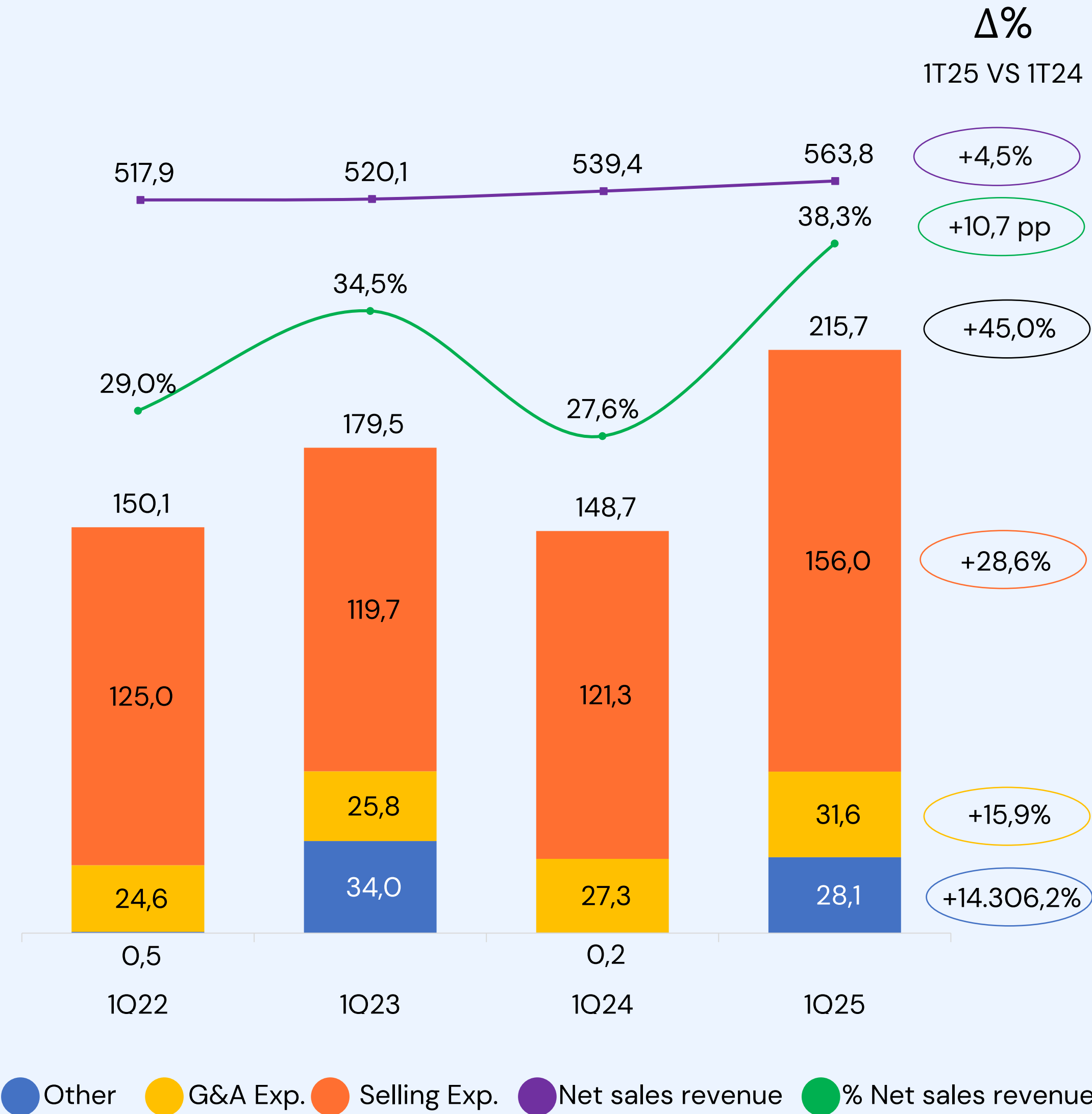
OMC Labor Raw material Gross margin

OMC Labor Raw material Net sales

OPERATIONAL EXPENSES

In millions of BRL, unless otherwise specified

* Commissions, freight, storage freight and licensing..

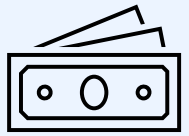
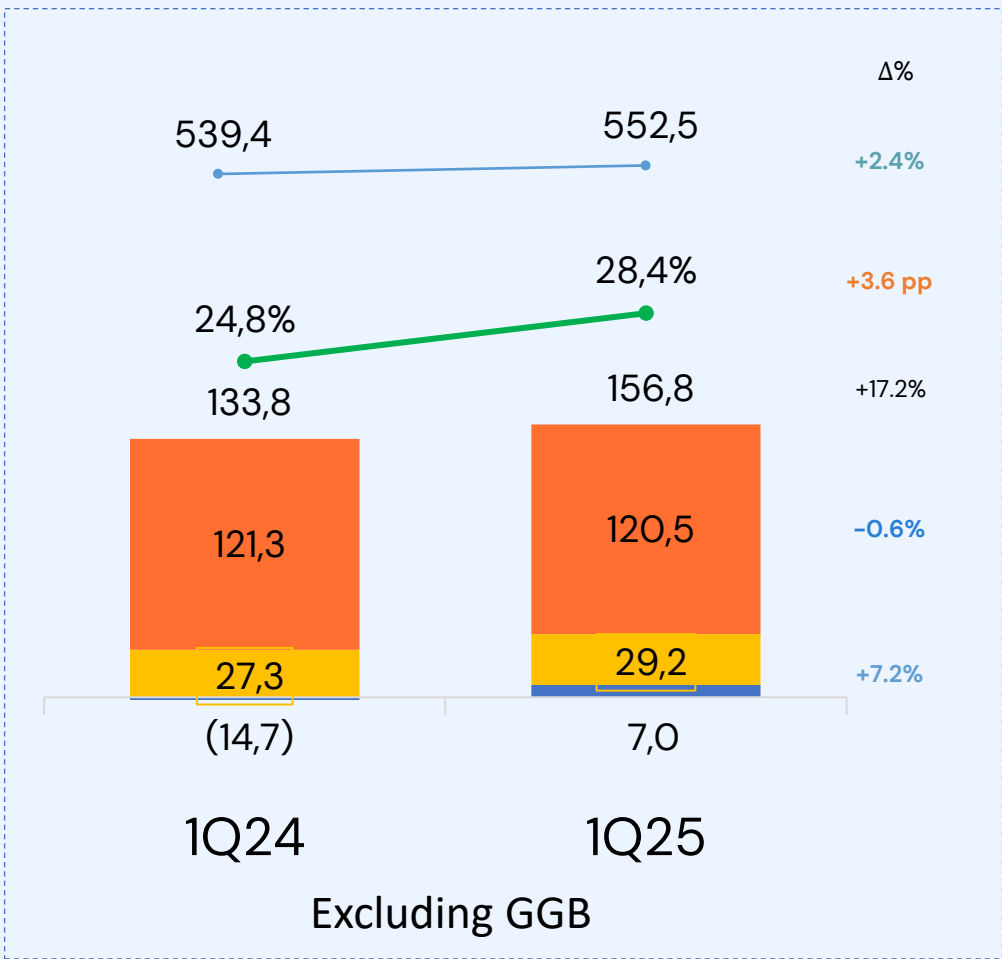


Selling expenses

	1Q24	% Net Sales	1Q25	% Net Sales	Change %	1Q25 ex GGB	% Net Sales ex GGB	Change. % ex GGB
Variable*	(63.0)	(11.7%)	(72.2)	(12.8%)	14.7%	(61.9)	(11.2%)	(1.7%)
Publicity	(19.8)	(3.7%)	(25.2)	(4.5%)	27.5%	(18.4)	(3.3%)	(6.9%)
Other	(38.5)	(7.1%)	(58.5)	(10.4%)	52.1%	(40.2)	(7.3%)	4.5%
TOTAL	(121.3)	(22.5%)	(156.0)	27.7%	28.6%	(120.5)	(21.8%)	(0.6%)

General and Administrative expenses

	1Q24	% Net Sales	1Q25	% Net Sales	Change %	1Q25 ex GGB	% Net Sales ex GGB	Change % ex GGB
G&A	(27.3)	(5.1%)	(31.6)	(5.6%)	15.9%	(29.2)	(5.3%)	7.2%
TOTAL	(27.3)	(5.1%)	(31.6)	(5.6%)	15.9%	(29.2)	(5.3%)	7.2%



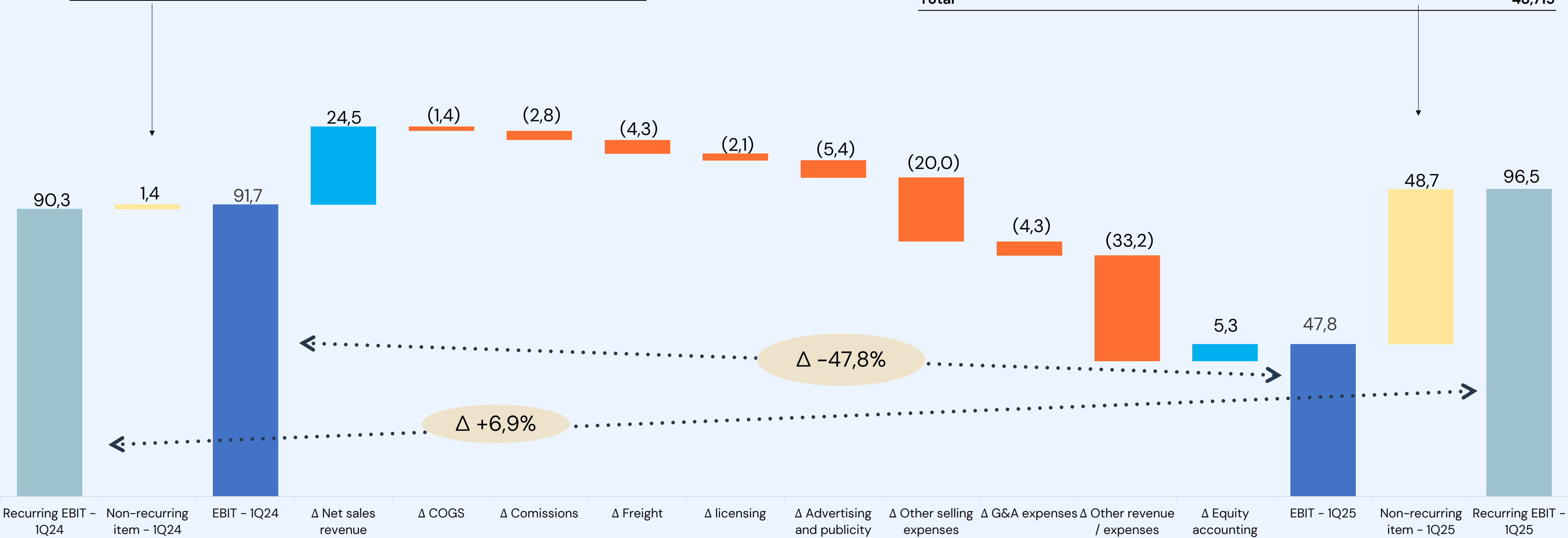
Recurring operating expenses totaled R\$167.0 million in 1Q25, up 11.2% versus 1Q24.

EBIT

In millions of BRL, unless otherwise specified

Non-recurring itens 1Q24	R\$ '000
Estimated losses on doubtful debts	(7,749)
Procedural credits	(3,198)
Reduction of investment in subsidiary	(318)
Legal Advisory	171
Franchise management	2,188
Equity accounting – SCPs	(8,100)
Retail discontinuity and obsolete stocks – GGB	659
Equity accountig result (GGB)	14,939
Total	(1,408)

Non-recurring itens 1Q25	R\$ '000
Legal Proceedings	(309)
Legal Advisory	610
Compensation to representatives	654
Franchise management	1,459
Equity accounting – SCPs	1,498
Retail discontinuity and obsolete stocks – GGB	20,868
Equity accountig result (GGB)	23,935
Total	48,715



NET FINANCIAL REVENUE

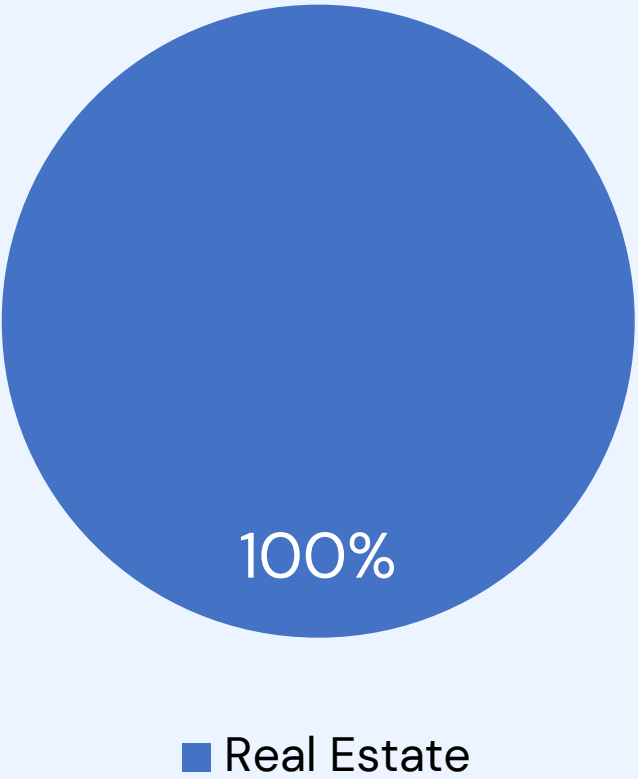
In millions of BRL, unless otherwise specified

Account	1Q24	1Q25	Change % / Change pp
CDI - % p.a.	11.3%	13.0%	1.7%
Average US dollar – R\$	4.9530	5.8447	18.0%
Cash and equivalents + financial investments – average – R\$	1,460,537	1,827,781	25.1%
Income from Financial Investments	30,471	43,462	42.6%
Net Gain (loss) on FX Variations	1,488	9,922	566.8%
Result of Other Financial Assets (SCPs, COE, Debentures)	(347)	9,726	(2,902.9%)
Other Financial Transactions (*)	578	(4,483)	(875.6%)
Gains on Adjustments to Present Value	32,934	29,470	(10.5%)
Recurring Net Profit	65,124	88,097	(35.3%)
(+) Equity Method (Silent Partnerships)	8,100	(1,498)	(118.5%)
Recurring Net Profit	73,224	86,599	18.3%

(*) Main item – Interest income from legal proceedings: Lawsuit regarding the exclusion of ICMS from the PIS and Cofins tax base and SELIC adjustment on IRPJ/CSLL tax credits.

The breakdown of the Financial Result (accounting) can be found in the explanatory notes to the financial statements.

Investment Committee
Portfolio Allocation – Mar. 31, 2025
Balance: **R\$605.1 million**



Historical Profitability

Date: Mar. 31, 2025	Nominal	% CDI
Real Estate	132.6%	230.2%
Private credit	98.3%	207.6%
Variable income	194.3%	582.8%
Total	182.7%	301.6%

DESTINATION OF DIVIDENDS

Grendene (Holding Company)	R\$
Net result for the period	113,364,364.82
(-) Tax incentive reserve	(52,788,695,27)
Calculation basis for Legal Reserve	60,575,669.55
(-) Legal Reserva	(3,028,783.48)
Dividend proposed by Management for 1Q24 / Calculation basis for mandatory minimum dividend	57,546,886.07
Mandatory Minimum Dividend (25%)	14,386,721.52
Dividend proposed in excess of the mandatory minimum (2025)	43,160,164.55
Total	57,546,886.07

Dividends approved *ad referendum* of the Annual Shareholders’ Meeting that will consider the Balance Sheet and Financial Statements for the fiscal year 2025.

PROPOSED DIVIDEND

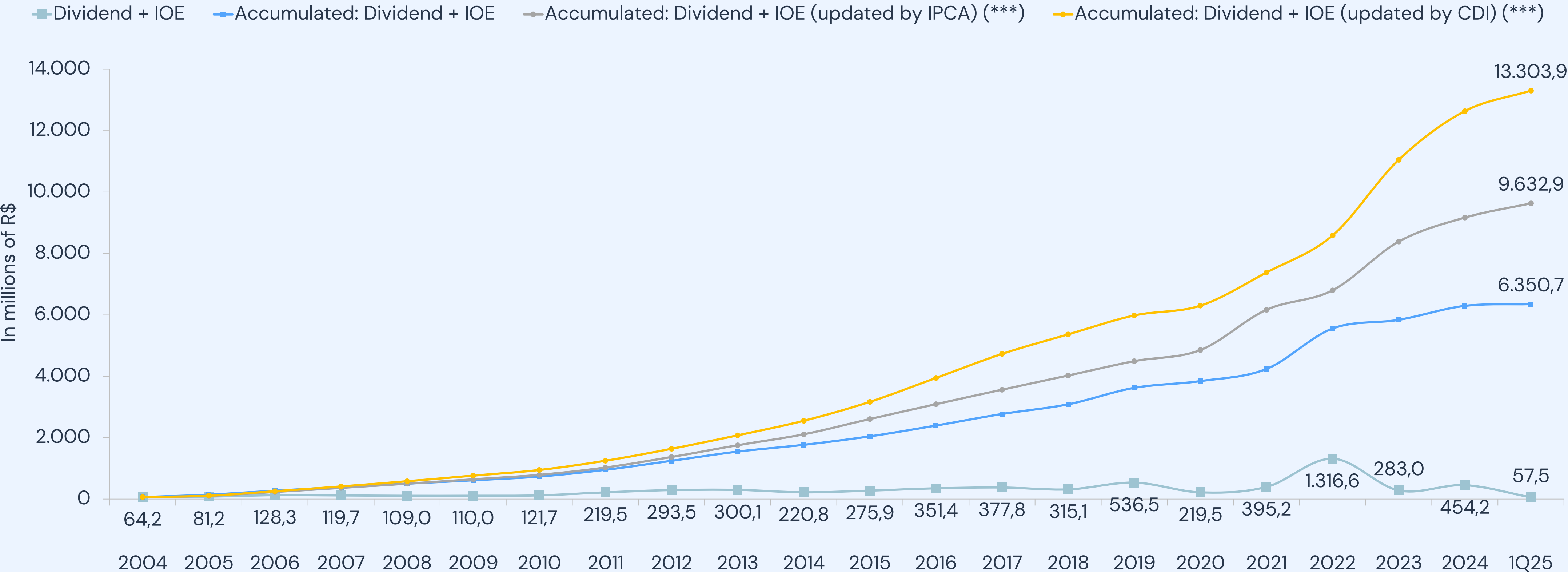
Dividend	Date approved	Ex-date	Date of start of payment	Gross value R\$	Gross value per share R\$	Net value R\$	Net value per share R\$
Dividend ¹	May 8, 2025	May 15, 2025	May 29, 2025	57,546,886.07	0.063787894	57,546,886.07	0.063787894
			Total	57,546,886.07	0.063787894	57,546,886.07	0.063787894



Dividends approved *ad referendum* of the Annual Shareholders' Meeting that will consider the Balance Sheet and Financial Statements for the fiscal year 2025.

DIVIDENDS AND INTEREST ON EQUITY (IoE) – CUMULATIVE

In millions of BRL, unless otherwise specified



	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	1Q25
Payout (*)	96.4%	101.3%	100.4%	100.3%	45.9%	40.7%	39.8%	74.8%	71.1%	71.8%	46.1%	48.6%	53.1%	55.2%	52.0%	65.7%	51.6%	63.0%	233.4%	47.6%	60.4%	52.2%
Dividend yield (**)	2.0%	4.0%	6.6%	5.2%	7.0%	5.9%	4.7%	8.5%	8.4%	5.0%	4.8%	5.2%	6.3%	4.7%	4.0%	6.7%	2.7%	4.5%	17.9%	4.2%	7.9%	4.7%

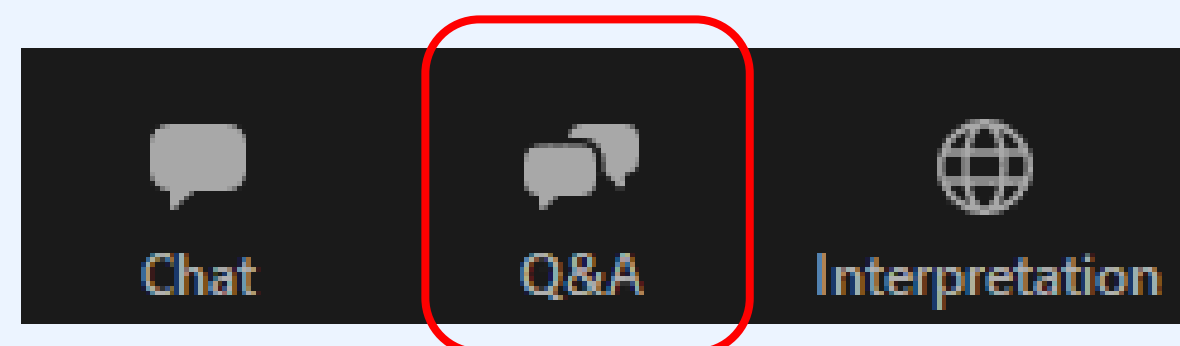
(*) Payout: [Dividend plus net interest on equity] divided by [net profit after constitution of the Legal Reserves].

(**) Dividend yield: [Dividend per share plus net interest on equity per share in the period] divided by [weighted average price of the share in the period]. annualized.

(***) Values updated from the date of payment of the proceeds.

Q&A

To ask questions: please tap the **Q&A** icon and submit your question. If your name is announced, a prompt to activate your microphone will show up on your screen. Open your microphone and ask your question. We kindly ask you to make all your questions at once.





Grendene®

melissa

GRENDA

ZOHY

Ipanema

Grendene kids

rider

CARTAGO

PEGA FORTÉ