



PRESS RELEASE 1T25

Grendene®

melissa

GRENDA

ZAXY Ipanema

Grendene kids

rider

CARTAGO

PEGA FORTE



Sumário

Destaques do Resultado do 1T25 vs. 1T24	2
Principais Indicadores Econômico-Financeiros	3
Análise e Discussão Gerencial	4
Destaques	7
Campanhas	7
Feiras	8
Responsabilidade Corporativa	8
Análise das operações do 1T25 & 1T24 (Dados consolidados em IFRS)	9
Receita Bruta de Vendas	9
Receita Bruta de Vendas – Mercado Interno (MI)	9
Digital Commerce	10
Receita Bruta de Vendas – Exportação (ME)	10
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	11
Lucro bruto	12
Despesas com vendas (DV)	13
Despesas com publicidade e propaganda (DP&P)	13
Despesas gerais e administrativas (DG&A)	13
Ebit e Ebitda	14
Ebit – Itens não recorrentes	14
Resultado Financeiro Líquido	15
Resultado Líquido	15
Investimentos (Imobilizado e Intangível)	15
Geração de Caixa	16
Disponibilidades Líquidas	16
Indicadores de valor	16
Dividendos	17
Eventos societários	17
Mercado de Capitais	17
Anexo I – Receita bruta consolidada, volumes, receita bruta por par e participação por mercado	19
Anexo II – Balanço Patrimonial Consolidado em IFRS (em milhares de reais)	20
Anexo III – Demonstrativo de Resultado Consolidado (em milhares de reais)	21
Anexo IV – Demonstração do Fluxo de Caixa Consolidado (em milhares de reais)	22



**Receita líquida de R\$ 563,8 milhões, +4,5% vs. 1T24
EBIT recorrente de R\$ 96,5 milhões, +6,9% vs. 1T24
Resultado líquido recorrente de R\$ 159,8 milhões, +8,2% vs. 1T24**

Sobral, 08 de maio de 2025 – A GRENDENE (B3: Novo Mercado - GRND3) divulga o resultado do 1T25. As informações são apresentadas de forma consolidada em *IFRS – International Financial Reporting Standards*.

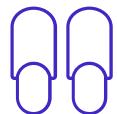
Destaques do Resultado do 1T25 vs. 1T24



Receita líquida
R\$ 563,8 milhões, +4,5%



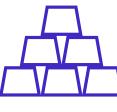
Receita líquida/par
R\$ 22,29, +16,8%



Volume de pares
25,3 milhões, -10,5%



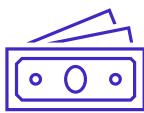
Margem Bruta
46,7%, +2,1 pp



Ebit recorrente
R\$ 96,5 milhões, +6,9%



Margem Ebit recorrente
17,1%, +0,4 pp



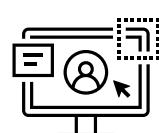
Resultado líquido recorrente
R\$ 159,8 milhões, +8,2%



Margem líquida recorrente
28,3%, +0,9 pp

✉ Alceu Albuquerque
Diretor de Relações com Investidores
📞 +55-54-2109-9011
✉ dri@grendene.com.br
🌐 <https://ri.grendene.com.br>

Quantidade de ações ordinárias: 902.160.000
Quantidade de ações em tesouraria: 0
Cotação (31/03/2025): R\$5,50 por ação
Valor de mercado: R\$5,0 bilhões / US\$864 milhões



Videoconferência
com tradução
simultânea para o
idioma inglês

09/05/2025 às 10:30 horas
(horário de Brasília)

[Clique aqui](#) para participar.



Principais Indicadores Econômico-Financeiros

R\$ milhões	1T24	1T25	Var. 1T25/1T24
Receita bruta	662,4	705,4	6,5%
Mercado interno	528,3	519,7	(1,6%)
Exportação	134,1	185,7	38,5%
Exportação (US\$)	27,1	31,8	17,3%
Receita líquida	539,4	563,8	4,5%
CPV	(298,9)	(300,3)	0,5%
Lucro bruto	240,4	263,5	9,6%
Desp. Operacionais	(148,7)	(215,7)	45,0%
Desp. Operacionais recorrente	(150,1)	(167,0)	11,2%
Ebit	91,7	47,8	(47,8%)
Ebit recorrente	90,3	96,5	6,9%
Ebitda	113,1	73,5	(35,0%)
Ebitda recorrente	111,7	122,2	9,4%
Resultado financeiro líquido contábil	65,1	88,1	35,3%
Resultado financeiro líquido recorrente	73,2	86,6	18,3%
Resultado líquido	139,7	113,4	(18,8%)
Resultado líquido recorrente	147,7	159,8	8,2%

Milhões de pares	1T24	1T25	Var. 1T25/1T24
Volume total	28,3	25,3	(10,5%)
Mercado interno	22,0	17,7	(19,6%)
Exportação	6,3	7,6	21,1%

R\$ por par	1T24	1T25	Var. 1T25/1T24
Receita bruta total	23,43	27,89	19,0%
Mercado interno	24,05	29,44	22,4%
Exportação	21,27	24,31	14,3%
Exportação (US\$)	4,29	4,16	(3,0%)
Receita líquida	19,08	22,29	16,8%
CPV	(10,57)	(11,87)	12,3%

Margens %	1T24	1T25	Var. 1T25/1T24
Bruta	44,6%	46,7%	2,1 pp
Ebit	17,0%	8,5%	(8,5 pp)
Ebit recorrente	16,7%	17,1%	0,4 pp
Ebitda	21,0%	13,0%	(8,0 pp)
Ebitda recorrente	20,7%	21,7%	1,0 pp
Líquida	25,9%	20,1%	(5,8 pp)
Líquida recorrente	27,4%	28,3%	0,9 pp

US\$ 1,00 = R\$	1T24	1T25	Var. 1T25/1T24
Dólar final	4,9962	5,7422	14,9%
Dólar médio	4,9530	5,8447	18,0%



Análise e Discussão Gerencial

Conforme destacado em nosso release de resultados do 4T24, o início de 2025 seguiu refletindo um ambiente desafiador, em linha com o observado no fim de 2024. O cenário macroeconômico permaneceu marcado por um elevado grau de incerteza, decorrente da combinação de pressões domésticas, volatilidade nos mercados internacionais e instabilidades geopolíticas, o que segue impactando a confiança dos agentes econômicos e a dinâmica dos negócios.

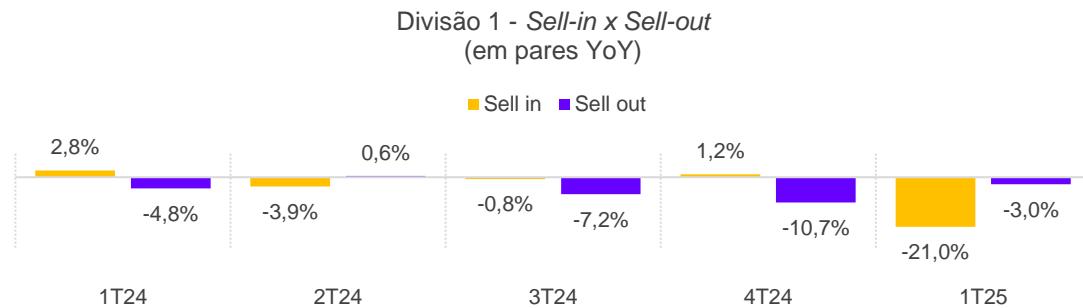
Apesar deste ambiente adverso, a Companhia registrou crescimento da receita bruta, expansão da margem bruta, da margem EBIT recorrente e da margem líquida recorrente, além de um desempenho expressivo nas exportações.

Entre janeiro e março, a Grendene alcançou receita bruta de R\$ 705,4 milhões, um crescimento de 6,5% em relação ao 1T24. No período, foram embarcados 25,3 milhões de pares, o que representa uma retração de 10,5% no volume total. O desempenho positivo da receita foi impulsionado, principalmente, pelo mercado externo, cujas exportações cresceram 38,5%, resultado do aumento de 21,1% no volume embarcado e de 14,3% no preço médio por par, em reais.

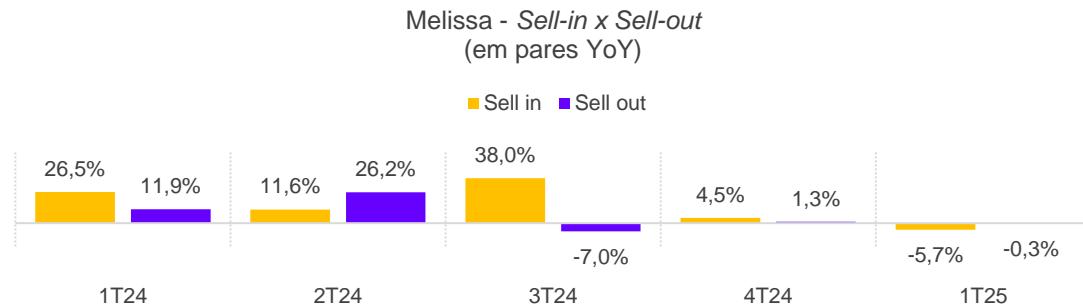
No mercado interno, a receita bruta totalizou R\$519,7 milhões no trimestre, uma queda de 1,6% em relação ao 1T24. Esse desempenho reflete a retração de 19,6% no volume de pares embarcados, fruto do comportamento mais cauteloso dos canais de distribuição no início do ano. Em contrapartida, o preço médio por par apresentou expansão de 22,4%, impulsionado por uma estratégia comercial mais seletiva e pelo foco em produtos de maior valor agregado.

O desempenho da Divisão 1 (todas as marcas exceto Melissa) foi influenciado pela redução das vendas na ponta no fim do ano passado, especialmente no mês de dezembro que, tradicionalmente, representa parcela relevante das vendas do varejo calçadista. O referido recuo gerou uma menor necessidade de reposição por parte dos clientes, afetando diretamente o desempenho do *sell-in* no primeiro trimestre, sobretudo na tabela de janeiro, a mais impactada pela sobreposição de estoques.

A redução do volume no *sell-in* da Divisão 1 no trimestre foi compensado por um aumento de 15,6% no preço médio por par. Entre os destaques, a linha infantil registrou crescimento tanto em receita quanto em volume. Já os segmentos feminino, masculino e Ipanema apresentaram desempenho inferior ao do mesmo período de 2024, influenciados por menores níveis de reposição e por efeitos de comparação com uma base mais elevada.



A Melissa apresentou um crescimento de 14,9% na receita bruta, mesmo com a queda de 5,7% do volume de pares embarcados, refletindo o incremento de 21,9% no preço médio por par. Esse desempenho foi favorecido pela boa aceitação da nova coleção, maior presença de produtos *premium* no mix e menor participação de itens promocionais, evidenciando a consolidação da marca no segmento de moda e *lifestyle*.



No canal digital, o *Gross Merchandise Volume* (GMV) totalizou R\$35,4 milhões no 1T25 (+19% vs. 1T24). Observamos crescimento da participação do *omnichannel*, fato que reflete a integração crescente entre os canais físico e digital. A margem bruta do canal atingiu 69,0% (+2,3 pp) e o EBIT cresceu 14,3% em relação ao mesmo período do ano anterior.



No mercado externo, a receita bruta cresceu 38,5% em relação ao 1T24, com avanço de 21,1% no volume embarcado e aumento de 14,3% no preço médio por par em reais. Em dólares, as exportações cresceram 17,3% na comparação anual, com desempenho superior à média do setor calçadista brasileiro no período.

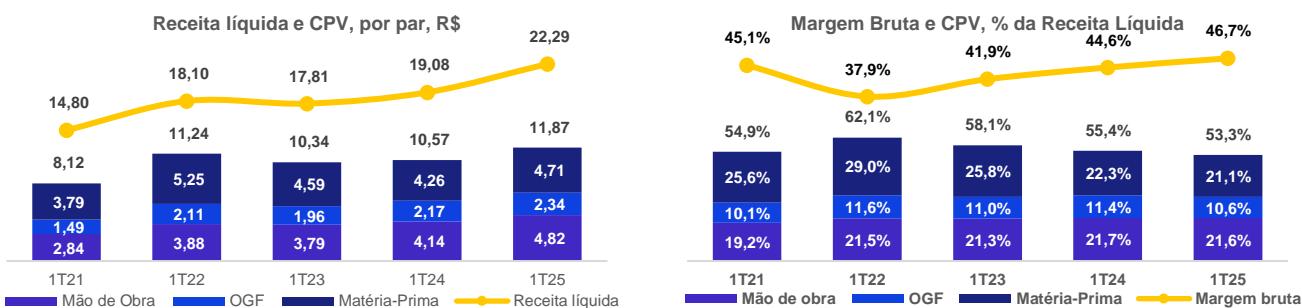
A América do Sul seguiu como principal destino das nossas exportações, com crescimento em mercados como Paraguai, Colômbia e Peru. Esse desempenho foi alcançado em um ambiente internacional ainda desafiador, marcado por desaceleração econômica em grandes mercados consumidores, novas barreiras não tarifárias e dificuldades logísticas, como omissões de escala e atrasos no desembarque de cargas.

A receita líquida totalizou R\$563,8 milhões no 1T25, crescimento de 4,5% em relação ao mesmo período do ano anterior.

O custo dos produtos vendidos totalizou R\$300,3 milhões no 1T25, com aumento de 0,5% em relação ao mesmo período do ano anterior. O crescimento do CPV por par, de 12,3%, reflete principalmente a menor diluição dos custos fixos, em razão da redução do volume embarcado, além de reajustes de mão de obra ocorridos no período e do impacto relativo a reoneração da folha de pagamento.

Os preços das principais matérias-primas utilizadas na produção permaneceram estáveis em dólar ao longo do trimestre. No entanto, a desvalorização cambial elevou o custo em reais, pressionando parcialmente o CPV. Ainda assim, a estrutura percentual de custo em relação à receita líquida manteve-se estável, apoiada pela evolução do preço médio por par e pelo foco em rentabilidade.

Como resultado da combinação entre maior preço médio, disciplina de custos e estratégia comercial, o lucro bruto alcançou R\$263,5 milhões no trimestre, expansão de 9,6% em relação ao 1T24. A margem bruta avançou 2,1 pp, atingindo 46,7%.



As despesas operacionais totais alcançaram R\$215,7 milhões no trimestre (+45,0% vs. 1T24), representando 38,3% da receita líquida, enquanto no 1T24 elas representavam 27,6%. Tal incremento é explicado por itens não recorrentes no 1T25, que somaram R\$48,7 milhões.

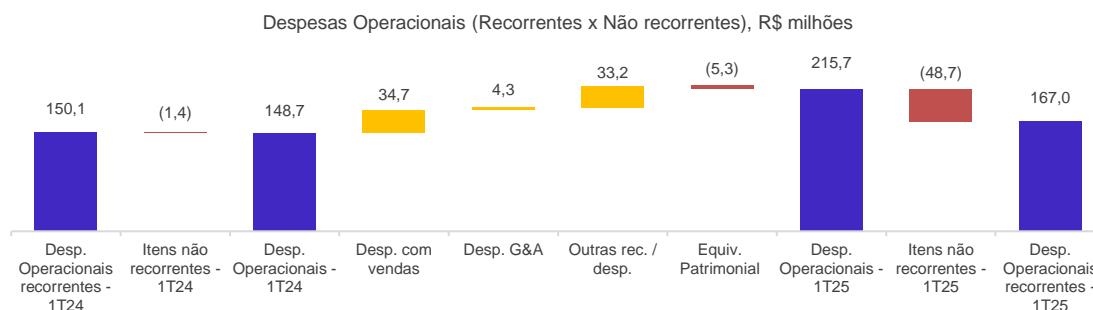
Excluindo o impacto dos itens não recorrentes, as despesas operacionais recorrentes totalizaram R\$167,0 milhões (+11,2% vs. 1T24), o equivalente a 29,6% da receita líquida, ante 27,8% no 1T24.

O aumento das despesas operacionais decorre, predominantemente, da elevação das despesas com vendas, refletindo o fortalecimento das iniciativas de marketing, a intensificação do esforço comercial e o acréscimo dos custos logísticos.

Além desses fatores, houve o efeito da consolidação da Grendene Global Brands (GGB) em nossos resultados. Desconsiderando o impacto da consolidação da GGB, as despesas com vendas teriam registrado queda de 0,6% e as despesas gerais e administrativas aumento de 7,2% em relação ao 1T24, respectivamente.

Detalhamos a seguir os eventos não recorrentes que impactaram nas despesas operacionais no primeiro trimestre de 2025:

- I. Resultados não recorrentes – GGB: R\$23,9 milhões;
- II. Descontinuidade varejo e estoques obsoletos – GGB: +R\$20,9 milhões;
- III. Equivalência patrimonial – SCPs: R\$1,5 milhão;
- IV. Gestão de franquias: +R\$1,4 milhão;
- V. Indenização a representantes: +R\$0,7 milhão;
- VI. Assessoria jurídica: +R\$0,6 milhão;
- VII. Processos judiciais: -R\$0,3 milhão.



No trimestre, o EBIT totalizou R\$47,8 milhões, com margem de 8,5%, frente a R\$91,7 milhões e margem de 17,0% no 1T24. A retração é explicada, principalmente, pela elevação das despesas operacionais no período, influenciada por efeitos não recorrentes e pelo maior patamar das despesas comerciais e logísticas.

O desempenho do EBIT também traduz o compromisso da Companhia com a sustentação de sua presença nos mercados estratégicos, mesmo diante de menor alavancagem operacional. As decisões tomadas no trimestre priorizaram a continuidade das iniciativas de posicionamento de marca, manutenção de canais e evolução comercial.

Excluindo os efeitos não recorrentes, o EBIT ajustado somou R\$96,5 milhões, com margem de 17,1%, praticamente em linha com o registrado no 1T24. Esse resultado reforça a resiliência da operação e a consistência da gestão do desempenho operacional da Companhia.

No 1T25, a Grendene reportou um resultado financeiro recorrente de R\$86,6 milhões, crescimento de 18,3% em relação ao mesmo período do ano anterior. Esse desempenho foi impulsionado, principalmente, pelo aumento dos rendimentos de aplicações financeiras, decorrente da elevação do CDI e do maior volume médio de recursos aplicados no trimestre.

No trimestre, o resultado financeiro recorrente foi impactado pela equivalência patrimonial de investimentos em Sociedades em Conta de Participação (SCPs), que apresentou resultado negativo de R\$1,5 milhão no período, frente a um efeito positivo de R\$8,1 milhões no 1T24. Embora contabilmente esses valores sejam classificados na linha de equivalência patrimonial no DRE, afetando a linha do EBIT, a administração os considera, sob a ótica gerencial, como parte do resultado financeiro recorrente, em função da natureza financeira dessas operações.

O lucro líquido da Grendene no 1T25 foi de R\$113,4 milhões, com margem líquida de 20,1%, frente a R\$139,7 milhões e margem de 25,9% no 1T24. A redução no comparativo anual reflete, principalmente, a presença de efeitos não recorrentes registrados nas despesas operacionais ao longo do trimestre.

Desconsiderando esses efeitos, o lucro líquido ajustado atingiu R\$159,8 milhões, com margem de 28,3%, levemente acima dos 27,4% registrados no mesmo período do ano anterior. Esse desempenho reforça a consistência da performance recorrente da Companhia, sustentada pela expansão da margem bruta, crescimento do resultado financeiro e disciplina na gestão de despesas, mesmo diante de um ambiente macroeconômico desafiador.

A geração de caixa operacional de R\$327,5 milhões contribuiu para elevar o caixa líquido de R\$1,5 bilhão, em 31 de março de 2024, para R\$1,9 bilhão, em 31 de março de 2025.

Mesmo diante de um cenário macroeconômico ainda desafiador, com menor dinamismo do consumo no mercado interno e volatilidade no ambiente internacional, a Grendene demonstrou resiliência operacional, disciplina na gestão e foco em rentabilidade. O desempenho do 1T25 reflete a capacidade da Companhia de se adaptar rapidamente às condições de mercado, preservando margens e avançando em sua estratégia de crescimento sustentável.

Além disso, no ambiente externo, observamos os desdobramentos do mercado internacional sobre as tarifas aplicadas pelos Estados Unidos. Embora as exportações para o mercado americano ainda representem uma parcela pequena de nossa receita, identificamos oportunidades para ampliar as exportações. A imposição de uma tarifa de 10% sobre nossos produtos — alíquota mínima aplicada aos concorrentes — será repassada aos preços, e tende a favorecer fabricantes brasileiros como a Grendene, que já vem sendo procurada por clientes em busca de alternativas competitivas aos produtos chineses. A eventual realocação de excedentes da China para outros mercados pode ampliar a concorrência global, mas não antevemos impactos relevantes no Brasil, onde nossos produtos mantêm posicionamento sólido e diferenciação reconhecida.

Seguimos atentos às movimentações do setor e às dinâmicas de consumo, com atuação próxima aos nossos parceiros comerciais, foco em inovação, posicionamento de marca e excelência operacional.

Estamos preparados para seguir atuando com agilidade e responsabilidade, preservando a solidez da Companhia e sua capacidade de geração de valor no longo prazo.



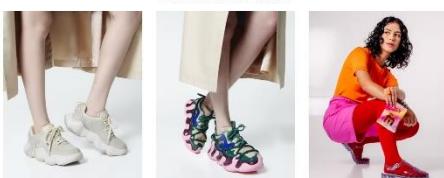
Destaque

Campanhas

A Grendene mantém uma estratégia consistente de renovação do portfólio da linha Grendene Kids, com lançamentos contínuos de produtos que aliam apelo visual, praticidade e forte presença de marcas licenciadas reconhecidas globalmente, como Disney, Mattel e outras. Essa dinâmica fortalece a relevância da companhia no segmento infantil, amplia o giro de produtos no varejo e contribui para o engajamento recorrente do consumidor, impulsionando valor por meio da escala e da diferenciação.



melissa



A Melissa ampliou a linha *Melissa X* com o lançamento dos modelos *X Icon* e *X Rush*, que combinam design inovador e tecnologias exclusivas, como o solado Melbubble. A marca também promoveu uma colaboração com a *Docile*, transformando seu aroma icônico em uma nova experiência sensorial com distribuição nacional. As iniciativas reforçam o posicionamento da Melissa como marca de *lifestyle* conectada à cultura pop, ampliando sua relevância e diferenciação no mercado.

Com a coleção *Ipanema Arte*, a Grendene fortalece sua proposta de valor ao unir moda, criatividade e propósito. A iniciativa, que celebra a produção artística feminina em parceria com a plataforma *WOW – Women on Walls*, amplia o alcance da marca junto a um público engajado com a diversidade e a expressão cultural, reforçando atributos de autenticidade que geram conexão com o consumidor e diferenciação no mercado.



Cartago

Com a campanha “Vai de Cartago”, a Grendene reforça sua presença no segmento casual ao destacar produtos versáteis, confortáveis e alinhados ao consumo consciente. A proposta valoriza autenticidade, estilo e sustentabilidade, fortalecendo a conexão com o público e ampliando o potencial de fidelização e geração de valor para a marca.



A Zaxy lançou sua nova campanha inspirada no *lifestyle surfwear*, com foco em leveza, autenticidade e estilo acessível como elementos centrais da coleção. Voltada ao público jovem, a iniciativa reforça o posicionamento da marca como referência em moda democrática, conectando-se a tendências contemporâneas e ampliando sua relevância em diferentes contextos de uso — da praia ao cotidiano urbano. A campanha contribui para o fortalecimento da presença da marca nesse segmento, com propostas alinhadas ao comportamento e aos valores da nova geração.



A Rider lançou no período o modelo *Rider R Lock*, iniciativa que reforça sua proposta de valor no segmento urbano com um produto que alia *design* robusto, conforto e praticidade. Com ajuste inovador por *locker* e tecido exclusivo, o modelo ancora a campanha “Conexão Coletiva”, que destaca a força dos vínculos culturais e a presença da marca nas dinâmicas da vida contemporânea. A estratégia fortalece o posicionamento da Rider como referência em calçados de *lifestyle* e contribui para o aumento da relevância e da recorrência da marca junto ao seu público.



GRENDHA



A Grendha reforçou o seu posicionamento como referência em calçados que aliam elegância acessível, conforto e versatilidade para o dia a dia. Com lançamentos que traduzem identidade e bem-estar em produtos de forte apelo junto ao público, a Grendha fortalece sua conexão com consumidoras que buscam estilo com praticidade, fortalecendo sua distribuição em canais estratégicos no Brasil e no exterior.

Feiras



Durante o trimestre, participamos das mais importantes feiras internacionais do setor calçadista, como a *Micam Milano* e a *Expo Riva Schuh*, na Itália, e a *Atlanta Shoe Market*, nos Estados Unidos. As participações reforçam a estratégia de posicionamento global das marcas da Companhia, ampliando conexões comerciais e fortalecendo relacionamentos com compradores de diferentes regiões, contribuindo para a expansão da presença internacional da Grendene.

Responsabilidade Corporativa

Compromissos com diversidade, inclusão e sustentabilidade reforçados no trimestre

Durante o 1T25, a Grendene deu continuidade às iniciativas de valorização da equidade de gênero e do desenvolvimento de lideranças femininas. Entre as ações, destacam-se a realização da palestra “Liderança Feminina: Uma Jornada de Todos”, conduzida por *Taty Nascimento*, e o início da segunda edição do programa *Talentos Femininos*, que oferecerá mentorias e conteúdos a mais de 80 colaboradoras. Essas iniciativas reforçam o compromisso da Companhia com a construção de um ambiente mais diverso, inclusivo e propício ao crescimento profissional, contribuindo diretamente para os ODS 5 (Igualdade de Gênero), ODS 4 (Educação de Qualidade) e ODS 8 (Trabalho Decente e Crescimento Econômico).



No pilar ambiental, avançamos com o projeto de gestão hídrica inteligente, que utiliza tecnologia IoT para o monitoramento em tempo real de mais de 130 pontos de medição de água nas unidades industriais. A iniciativa já promove ganhos concretos em rastreabilidade, economia de recursos hídricos, eficiência operacional e melhores condições de trabalho ao substituir tarefas manuais por análises orientadas por dados. A ação reforça o compromisso da companhia com a inovação sustentável e a gestão responsável de recursos, alinhando-se aos ODS 6 (Água Potável e Saneamento), ODS 9 (Indústria, Inovação e Infraestrutura) e ODS 12 (Consumo e Produção Responsáveis).

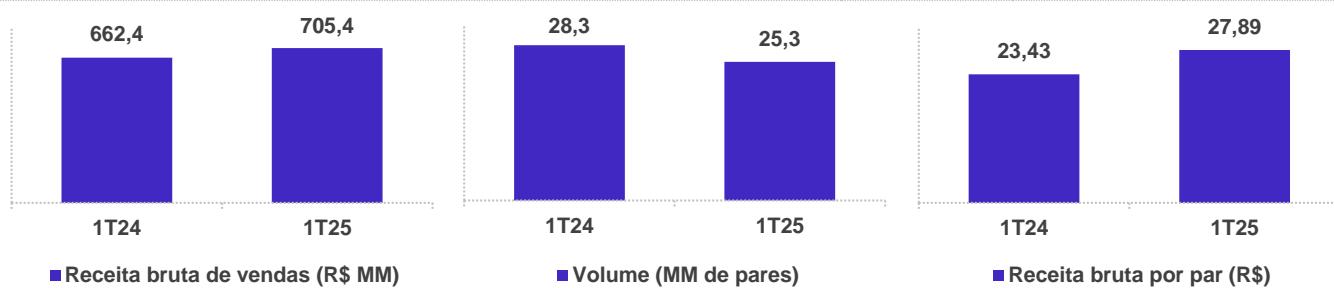


Análise das operações do 1T25 & 1T24 (Dados consolidados em IFRS)

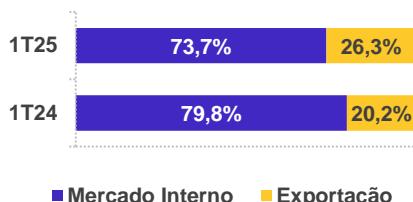
Receita Bruta de Vendas

A receita bruta atingiu R\$705,4 milhões no 1T25, alta de 6,5% em relação ao 1T24, impulsionada principalmente pelo crescimento das exportações e pelo avanço do preço médio por par.

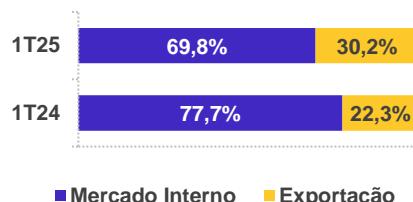
	1T24	1T25	Var. 1T25/1T24
Rec. bruta (R\$ MM)	662,4	705,4	6,5%
Volume (MM de pares)	28,3	25,3	(10,5%)
Rec. bruta / par (R\$)	23,43	27,89	19,0%



Part. % - Receita Bruta



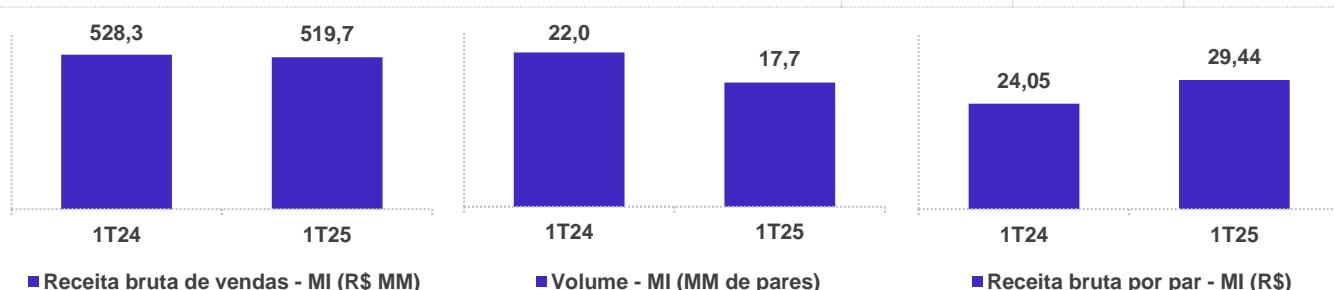
Part. % - Volumes



Receita Bruta de Vendas – Mercado Interno (MI)

A receita bruta no mercado interno foi de R\$519,7 milhões no 1T25, queda de 1,6% em relação ao mesmo período de 2024. O resultado foi impactado pela menor reposição de pedidos no início do ano, em razão dos estoques mais elevados nos canais. Com isso, o volume embarcado caiu 19,6%. Em contrapartida, o preço médio por par subiu 22,4%, refletindo a priorização de produtos com maior valor agregado.

	1T24	1T25	Var. 1T25/1T24
Rec. bruta – MI (R\$ MM)	528,3	519,7	(1,6%)
Volume – MI (MM de pares)	22,0	17,7	(19,6%)
Rec. bruta / par – MI (R\$)	24,05	29,44	22,4%



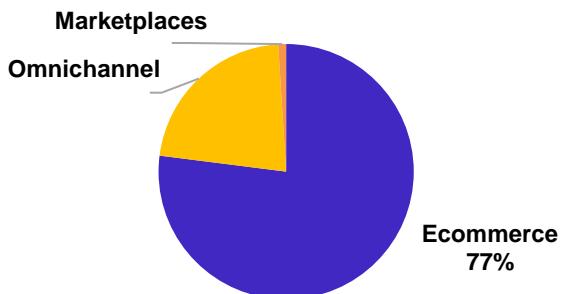


Digital Commerce

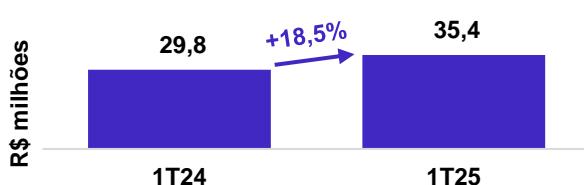
Principais destaques do trimestre

- Crescimento do GMV Brasil R\$35,4 milhões (+18,5%) em comparação aos R\$29,8 milhões no 1T24.
- 295,6 mil pares vendidos (+8,7% vs. 1T24).
- Ebit +14,3% vs. 1T24.
- Penetração do canal online: 6,8% (+1,1 pp) vs. 1T24.
- E-commerce continua como o principal canal de vendas nas lojas online.
- O número de clientes atendidos alcançou 155 mil, +14% em relação ao 1T24.

Canais de vendas online



Gross merchandise volume (GMV)



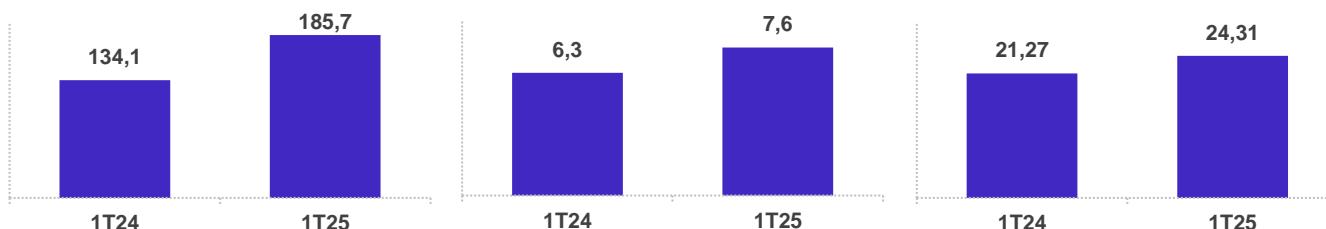
Digital Commerce - Margem bruta



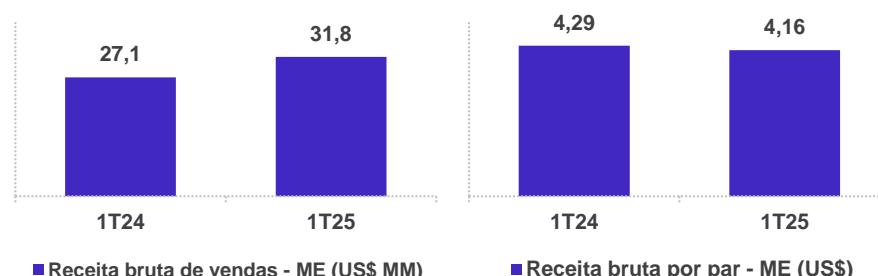
Receita Bruta de Vendas – Exportação (ME)

A receita bruta de exportação totalizou R\$185,7 milhões no 1T25, crescimento de 38,5% em relação ao 1T24. O desempenho refletiu o avanço tanto no volume embarcado (+21,1%) quanto no preço médio por par (+14,3%), impulsionado por ações comerciais direcionadas e pela valorização do dólar frente ao real.

	1T24	1T25	Var. 1T25/1T24
Rec. bruta – ME (R\$ MM)	134,1	185,7	38,5%
Rec. bruta – ME (US\$ MM)	27,1	31,8	17,3%
Volume – ME (MM de pares)	6,3	7,6	21,1%
Rec. bruta / par – ME (R\$)	21,27	24,31	14,3%
Rec. bruta / par – ME (US\$)	4,29	4,16	(3,0%)



■ Receita bruta de vendas - ME (R\$ MM) ■ Volume - ME (MM de pares) ■ Receita bruta por par - ME (R\$)



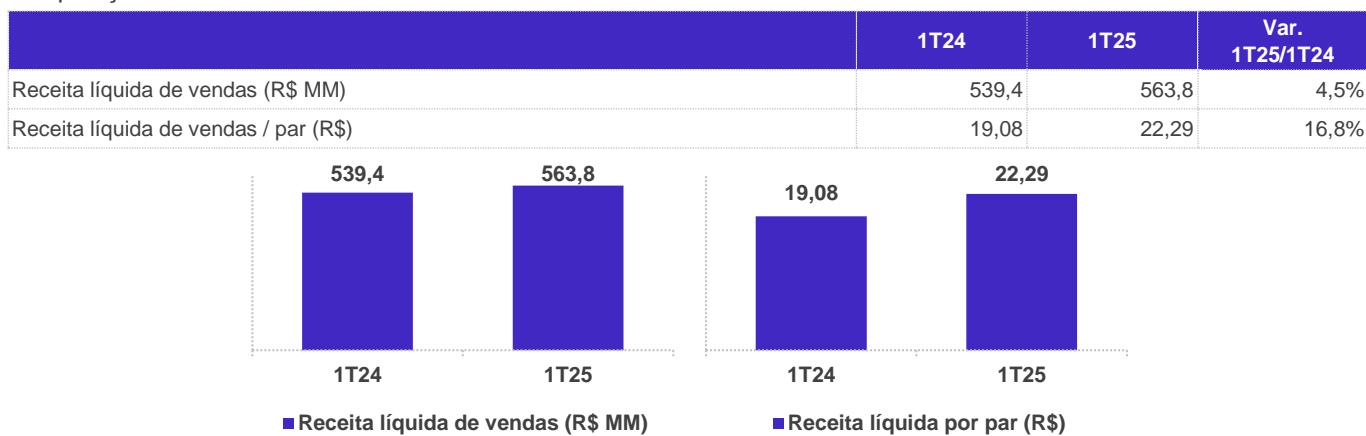
■ Receita bruta de vendas - ME (US\$ MM) ■ Receita bruta por par - ME (US\$)



Segundo dados da MDIC/SECEX/ABICALÇADOS, as exportações brasileiras de calçados no 1T25, em comparação com o 1T24, apresentaram crescimento de 6,5% na receita em dólares e de 14,1% no volume de pares, com queda de 6,7% no preço médio por par exportado em dólares. Comparativamente, a Grendene registrou aumento de 17,3% na receita em dólares e de 21,1% no volume de pares exportados, com redução de 3,0% no preço médio por par. Como resultado, a participação da Grendene no volume total de pares exportados pelo Brasil passou de 22,8% no 1T24 para 24,2% no 1T25.

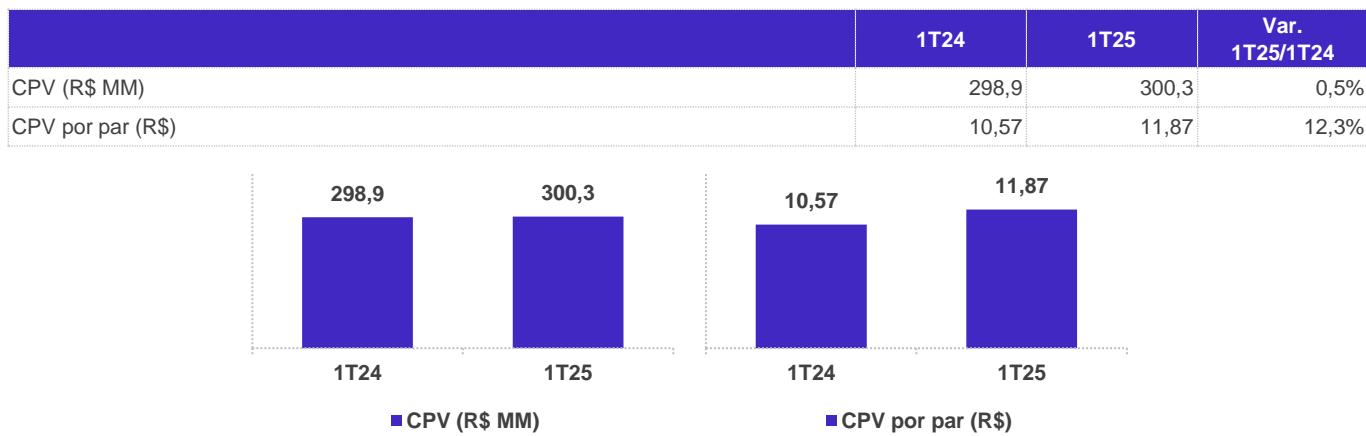
Receita Líquida de Vendas (ROL)

A receita líquida atingiu R\$563,8 milhões no 1T25, crescimento de 4,5% em relação ao mesmo período do ano anterior, impulsionada pela valorização do preço médio por par e pela maior participação das exportações na composição da receita total.

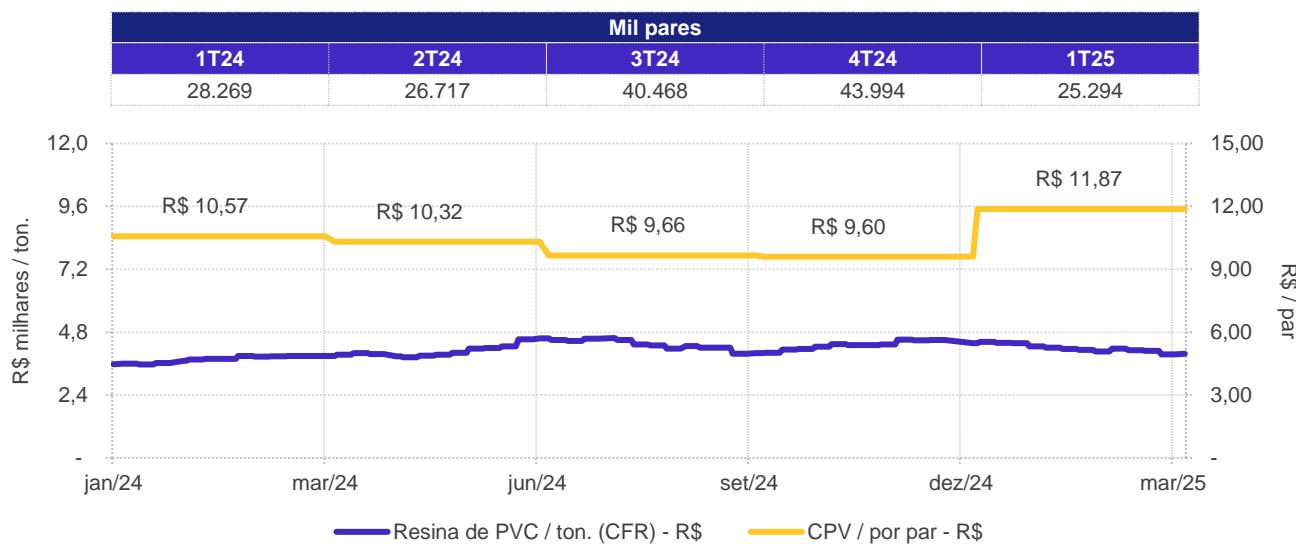


Custo dos Produtos Vendidos (CPV)

O custo dos produtos vendidos totalizou R\$300,3 milhões no 1T25, alta de 0,5% em relação ao 1T24. O aumento do custo por par reflete menor diluição dos custos fixos e reajustes de mão de obra.



O gráfico a seguir mostra o movimento de preços no mercado (ICIS-LOR), da resina de PVC em dólar, convertidos para reais e a mudança de patamar do custo médio por par da Grendene, mostrando o comportamento por par a cada trimestre de 2024 e 2025.

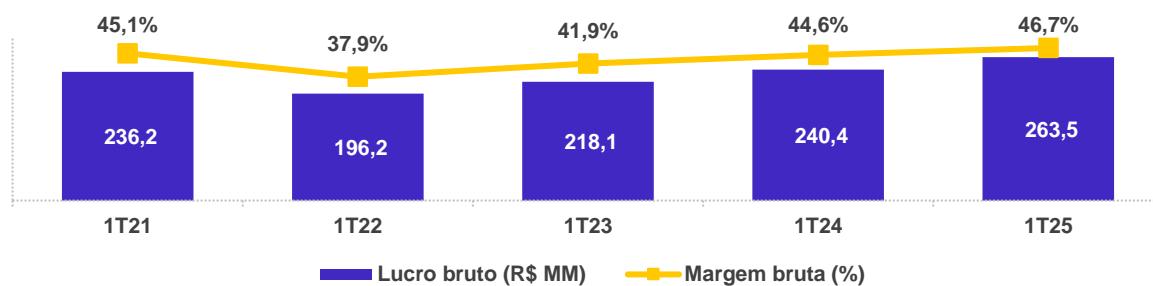
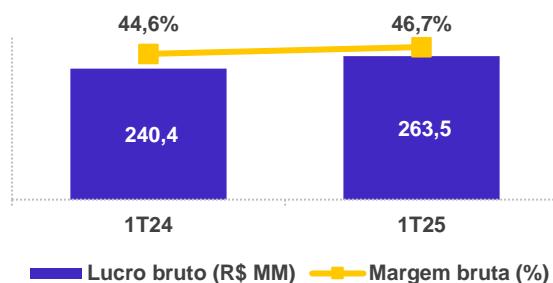


Fonte: preços de petroquímicos da ICIS-LOR e dados trimestrais da companhia

Lucro bruto

O lucro bruto somou R\$263,5 milhões no 1T25, crescimento de 9,6% em relação ao 1T24. A margem bruta avançou 2,1 pp, alcançando 46,7%, impulsionada pela elevação do preço médio por par e pela disciplina na gestão de custos.

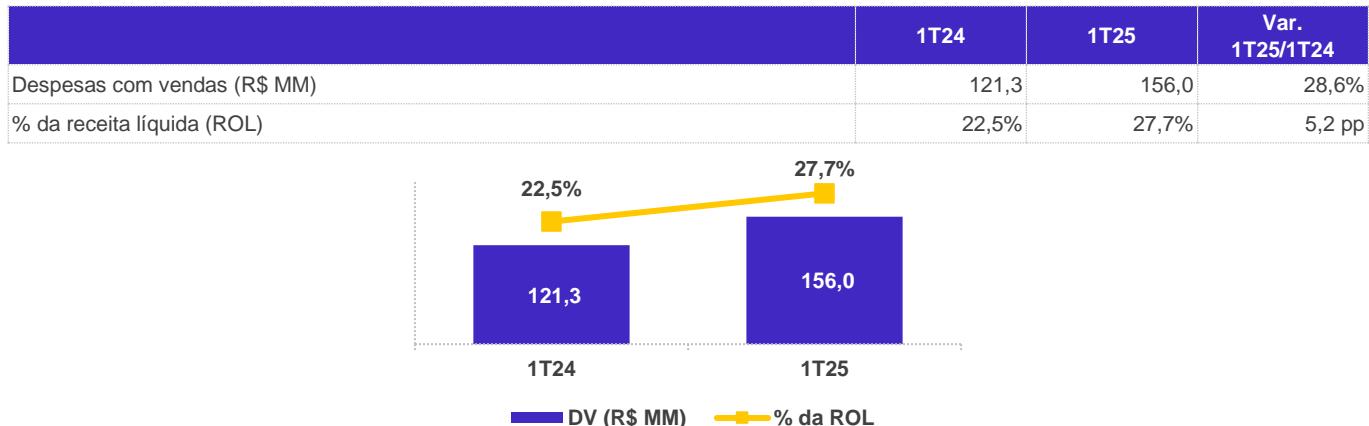
	1T24	1T25	Var. 1T25/1T24
Lucro bruto (R\$ MM)	240,4	263,5	9,6%
Margem bruta, %	44,6%	46,7%	2,1 pp





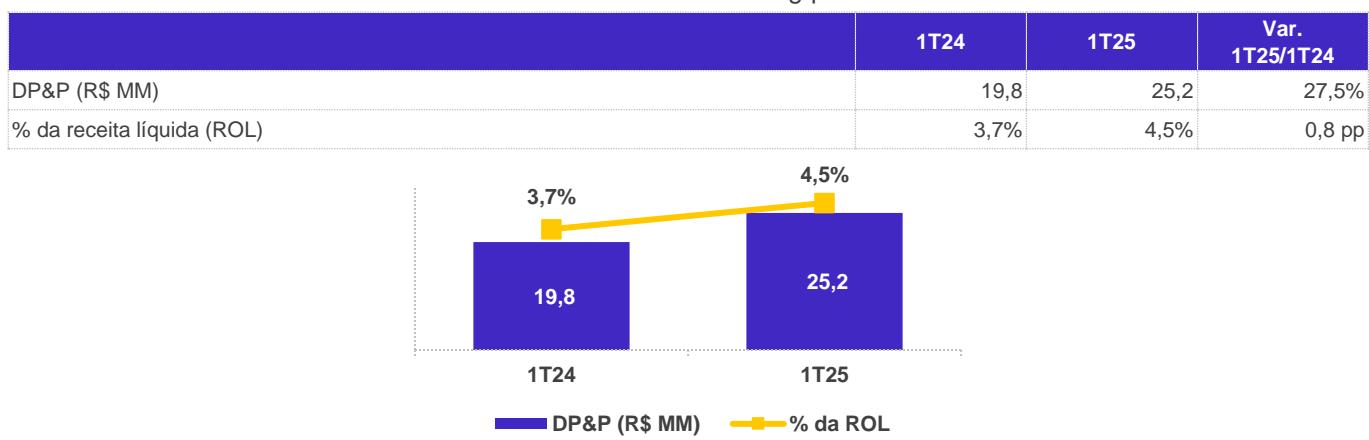
Despesas com vendas (DV)

As despesas com vendas cresceram 28,6% no 1T25 em relação ao 1T24, impulsionadas por maiores investimentos em marketing, ampliação do esforço comercial e aumento dos custos logísticos, especialmente com fretes e armazenagem. Parte desse crescimento também reflete o impacto da consolidação das despesas da Grendene Global Brands (GGB) em nossos resultados.



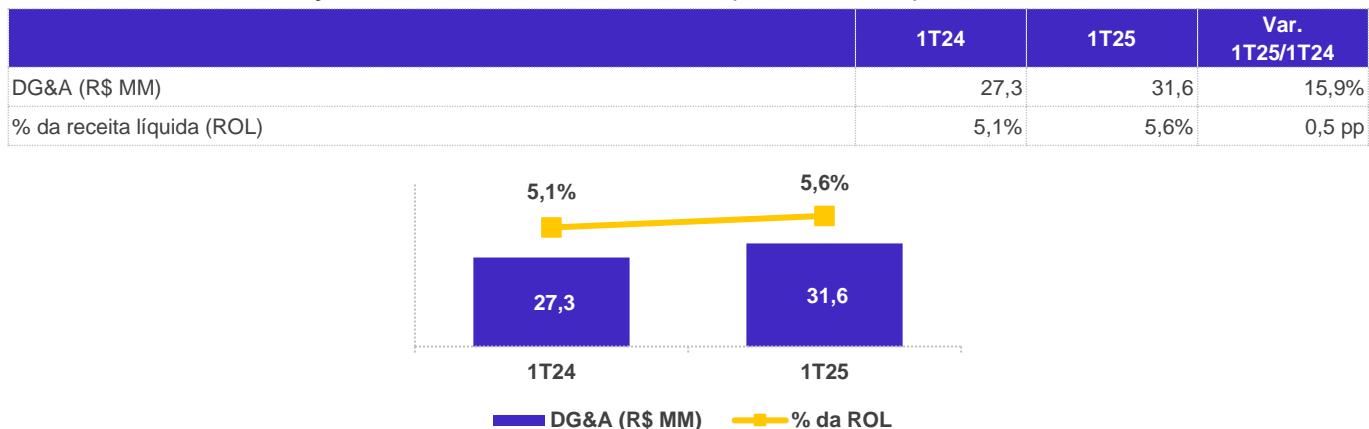
Despesas com publicidade e propaganda (DP&P)

No 1T25, as despesas com publicidade e propaganda somaram R\$25,2 milhões, +27,5% em relação ao 1T24. Esse crescimento reflete a continuidade dos investimentos em marketing para fortalecimento das marcas.



Despesas gerais e administrativas (DG&A)

As despesas gerais e administrativas totalizaram R\$31,6 milhões no 1T25, aumento de 15,9% em relação ao 1T24. O crescimento foi influenciado, principalmente, por despesas com pessoal e serviços de terceiros. A Companhia mantém o foco na otimização de custos e na busca contínua por eficiência operacional.





Ebit e Ebitda

Ebit – earnings before interests and taxes – lucro operacional antes dos efeitos financeiros e impostos – A companhia entende que, por possuir uma grande posição de caixa que gera receitas financeiras expressivas, o lucro operacional de sua atividade caracterizado pelo Ebit é um melhor indicador de sua performance operacional.

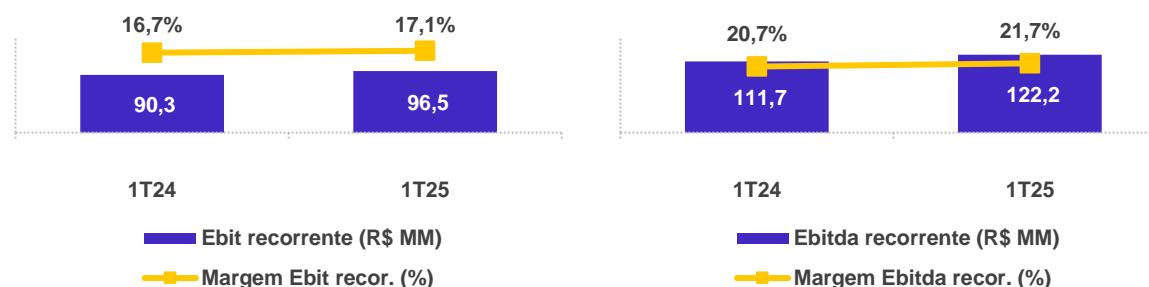
Conciliação do EBIT / EBITDA, em R\$ milhares	1T24	1T25	Var. 1T25/1T24
Resultado líquido	139.691	113.364	(18,8%)
(+) Tributos sobre o lucro	17.124	22.561	31,8%
(-) Resultado financeiro líquido	(65.124)	(88.097)	35,3%
Ebit	91.691	47.828	(47,8%)
(+) Efeito não recorrente	(1.408)	48.715	(3.559,9%)
Ebit recorrente	90.283	96.543	6,9%
(+) Depreciação e amortização	21.426	25.704	20,0%
Ebitda	113.117	73.532	(35,0%)
Ebitda recorrente	111.709	122.247	9,4%
Conciliação da margem Ebit e margem Ebitda, %	1T24	1T25	Var. 1T25/1T24
Ebit	17,0%	8,5%	(8,5 pp)
Ebit recorrente	16,7%	17,1%	0,4 pp
Ebitda	21,0%	13,0%	(8,0 pp)
Ebitda recorrente	20,7%	21,7%	1,0 pp

Ebit – Itens não recorrentes

Itens não recorrentes, em R\$ milhares	1T24	1T25
Perdas estimadas devedores duvidosos	(7.749)	0
Créditos processuais	(3.198)	0
Baixa de investimento em controlada	(318)	0
Processos judiciais	0	(309)
Assessoria jurídica	171	610
Indenização a representantes	0	654
Gestão de franquias	2.188	1.459
Equivalência patrimonial – SCPs	(8.100)	1.498
Descontinuidade varejo e estoques obsoletos – GGB	659	20.868
Resultados não recorrentes – GGB	14.939	23.935
Soma	(1.408)	48.715

O EBIT recorrente e o EBITDA recorrente referente ao 1T24 está reapresentado em razão da reclassificação dos resultados dos investimentos em SCPs, o que alinha a análise operacional e financeira à visão gerencial da Companhia.

Ebitda – Nossa neg鷖io é de baixa intensidade de capital. A empresa regularmente investe um valor equivalente à depreciação para manter sua capacidade de produção atualizada. Adicionalmente, a Grendene mantém caixa líquido positivo e não tem encargos financeiros que devem ser pagos com recursos originados da operação. Desta forma, entendemos que a análise do EBIT faz mais sentido para a gestão operacional da companhia.





Resultado Financeiro Líquido

No 1T25, o resultado financeiro líquido recorrente foi positivo em R\$86,6 milhões, conforme demonstrado no quadro a seguir. O valor considera a reclassificação dos resultados dos investimentos em SCPs, apresentados, na visão gerencial, como parte do Resultado Financeiro recorrente.

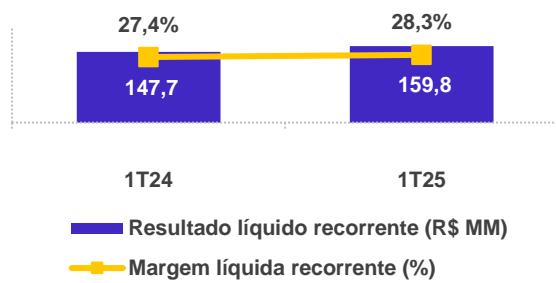
R\$ milhares	1T24	1T25	Var. 1T25/1T24
Rendimentos de aplicações financeiras	30.471	43.462	42,6%
Resultado financeiro câmbio	1.488	9.922	566,8%
Resultado de outros ativos financeiros (SCPs, COE, Debêntures)	(347)	9.726	(2.902,9%)
Outras operações financeiras	578	(4.483)	(875,6%)
Receita de ajuste a valor presente	32.934	29.470	(10,5%)
Resultado financeiro líquido contábil	65.124	88.097	35,3%
(+) Equivalência patrimonial - SCPs	8.100	(1.498)	(118,5%)
Resultado financeiro líquido recorrente	73.224	86.599	18,3%

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

Resultado Líquido

O resultado líquido ajustado da Grendene totalizou R\$ 159,8 milhões no 1T25, com margem de 28,3%. O desempenho reflete a eficiência operacional da companhia, sustentada por ganhos na margem bruta, pelo controle rigoroso das despesas operacionais recorrentes e pelo crescimento do resultado financeiro, mesmo em um ambiente de consumo mais moderado.

	1T24	1T25	Var. 1T25/1T24
Resultado líquido (R\$ MM)	139,7	113,4	(18,8%)
Resultado líquido recorrente (R\$ MM)	147,7	159,8	8,2%
Margem líquida, %	25,9%	20,1%	(5,8 pp)
Margem líquida recorrente, %	27,4%	28,3%	0,9 pp



Investimentos (Imobilizado e Intangível)

No 1T25, os principais investimentos foram para aquisição de novos equipamentos para modernização do parque fabril e reposição do ativo imobilizado, manutenção de prédios industriais e instalações e nos diversos projetos destinados a aprimorar a eficiência operacional da empresa.

	1T24	1T25	Var. 1T25/1T24
Investimentos (R\$ MM)	35,5	33,9	(4,7%)



Geração de Caixa

No 1T25, o caixa gerado pelas atividades operacionais foi de R\$327,5 milhões. Esse montante, somado ao valor líquido de R\$129,8 milhões referente a empréstimos, financiamento e arrendamentos, foi destinado para: aquisição de participação em controlada e imobilizados e intangíveis no valor de R\$57,4 milhões; aplicações financeiras de R\$398,5 milhões e resultado líquido de R\$1,1 milhão na compra e venda de ações em tesouraria para o exercício de opções de compra outorgadas pela empresa. Como resultado dessas movimentações, houve um aumento de R\$0,3 milhão no valor mantido em caixa e equivalentes.

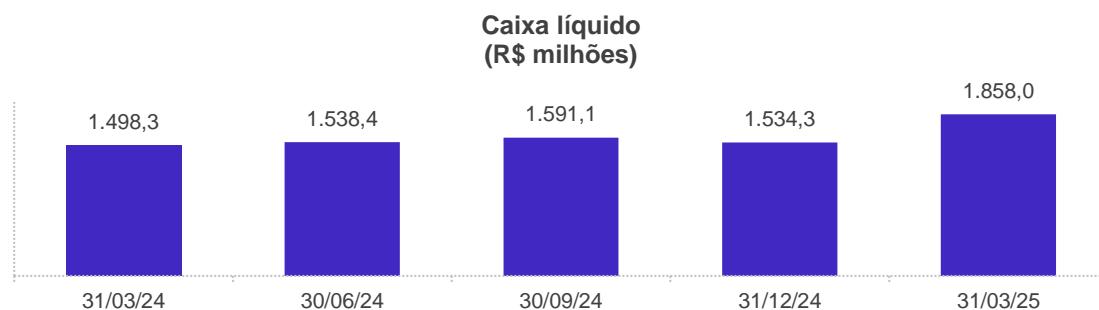
Disponibilidades Líquidas

A Grendene mantém sólida situação financeira. O caixa líquido (considerando caixa, equivalentes e aplicações financeiras de curto e longo prazo, menos empréstimos e financiamentos de curto e longo prazo) em 31/03/2025 totalizou R\$1,9 bilhão, aumento de 24,0% em relação ao R\$1,5 bilhão de 31/03/2024.

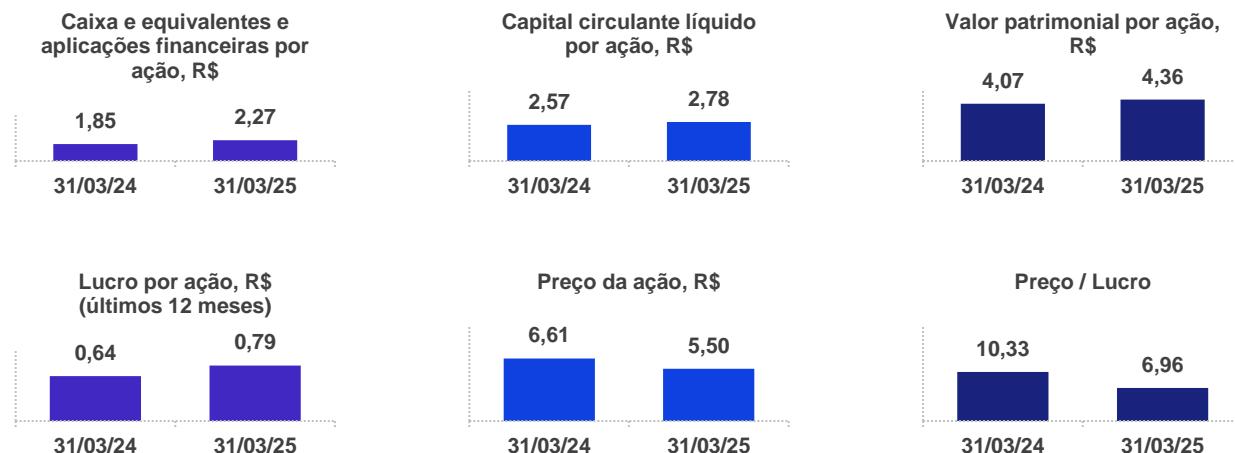
A proporção da receita líquida acumulada nos últimos 12 meses mantida em caixa e equivalentes e aplicações financeiras passou de 68,0% em 31/03/2024 para 77,4% em 31/03/2025.

A evolução das disponibilidades (caixa, equivalentes de caixa e aplicações financeiras de curto e longo prazo), empréstimos e financiamentos e do caixa líquido podem ser vistas na tabela e no gráfico a seguir:

R\$ milhares	31/03/24	30/06/24	30/09/24	31/12/24	31/03/25
Caixa, equiv. e apl. fin. (CP e LP)	1.668.778	1.614.225	1.669.026	1.603.197	2.052.364
Empréstimos e Fin. (CP e LP)	(170.503)	(75.800)	(77.968)	(68.939)	(194.318)
Caixa líquido	1.498.275	1.538.425	1.591.058	1.534.258	1.858.046



Indicadores de valor





Dividendos

De acordo com o Estatuto Social e a Política de Dividendos, estabelecida em 02 de março de 2023 e divulgada em Fato Relevante na mesma data, a administração propõe a primeira distribuição antecipada de dividendos relativo ao período findo 31 de março de 2025 “ad referendum” da Assembleia Geral Ordinária que aprovar as contas do exercício de 2025, no valor de R\$57.546.886,07 equivalente a R\$0,063787894, por ação, pagos a partir de 29 de maio de 2025.

Farão jus ao recebimento dos juros sobre o capital próprio e dividendos complementares os acionistas titulares de ações ordinárias (GRND3) inscritos nos registros da companhia em 14 de maio de 2025 (data do corte). Desta forma, as ações GRND3 passarão a ser negociadas ex-dividendo a partir de 15 de maio de 2025, na B3 S.A. – Brasil, Bolsa, Balcão.

Demonstração do Resultado apurado até 31 de março de 2025

Grendene S.A. (Controladora)	R\$
Lucro líquido do período	113.364.364,82
(-) Reserva de incentivo fiscal – ICMS	(24.369.060,12)
(-) Reserva de incentivo fiscal – IRPJ	(28.419.635,15)
Base de cálculo da reserva legal	60.575.669,55
(-) Reserva legal	(3.028.783,48)
Valor do dividendo proposto pela administração / Base de cálculo do dividendo mínimo obrigatório	57.546.886,07
Dividendo mínimo obrigatório – 25%	14.386.721,52
Dividendo proposto em excesso ao mínimo obrigatório – 2025	43.160.164,55
Total	57.546.886,07

Dividendos e JCP já distribuídos / propostos

Dividendo / JCP	Data de aprovação	Data ex-	Data início pagamento	Valor bruto R\$	Valor bruto por ação R\$	Valor líquido R\$	Valor líquido por ação R\$
Dividendo ¹	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

¹ Provento aprovado “ad referendum” da Assembleia Geral Ordinária que apreciar o balanço patrimonial e as demonstrações financeiras referentes ao exercício de 2025.

Eventos societários

08/05/2025 – Reunião do Conselho de Administração: Aprovou: as informações financeiras relativas ao 1º trimestre de 2025; a primeira antecipação de dividendos com base no resultado apurado até 31 de março de 2025 e outros assuntos de interesse da sociedade.

08/05/2025 – Aviso aos Acionistas: Em 29 de maio de 2025, inicia o pagamento do saldo de dividendos no valor de R\$57,5 milhões, relativo ao saldo apurado no período findo até 31 de março de 2025.

Mercado de Capitais

No 1T25, ação da Grendene (B3 ticker: GRND3) proporcionou um rendimento de 12,7%, considerando o reinvestimento dos dividendos, e o IBOVESPA 8,3%. O volume financeiro médio diário foi de R\$7,8 milhões no 1T25 (R\$10,2 milhões no 1T24).

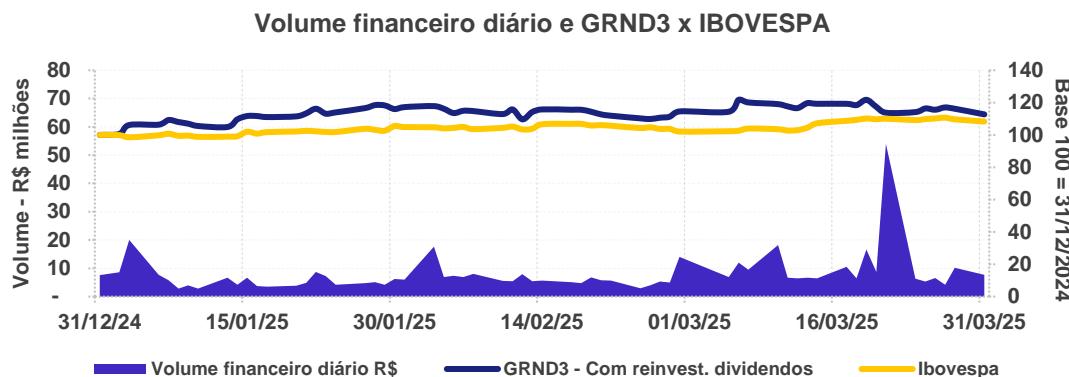
A quantidade de negócios, número de ações negociadas, volume financeiro e as médias diárias estão apresentadas no quadro a seguir:

Período	Pregões	Nº negócios	Qtde. ações	Volume R\$	Preço R\$		Qtde. média ações		Volume médio R\$	
					Médio ponderado	Fech.	Por negócio	Diário	Por negócio	Diário
1T24	61	215.780	95.077.400	619.301.846	6,51	6,61	441	1.558.646	2.870	10.152.489
1T25	61	193.900	85.676.900	477.153.148	5,56	5,50	442	1.404.539	2.460	7.822.182

Nas últimas 52 semanas (01/04/2024 a 31/03/2025), a ação GRND3 apresentou cotação mínima de R\$4,82, em 02 de janeiro de 2025, e máxima de R\$6,67, em 02 de abril de 2024.



A seguir, mostramos o comportamento das ações ON da Grendene em comparação ao Índice BOVESPA, considerando base 100 igual a 31 de dezembro de 2024, e o volume financeiro diário.



Informações deste comunicado podem conter considerações futuras e refletem a percepção atual e perspectivas da Diretoria sobre a evolução dos negócios, tendo como base a evolução do ambiente macroeconômico, condições da indústria, desempenho da companhia e resultados financeiros. Quaisquer alterações em tais expectativas e fatores podem implicar que o resultado seja materialmente diferente das expectativas correntes por contemplar diversos riscos e incertezas.



Anexo I – Receita bruta consolidada, volumes, receita bruta por par e participação por mercado

Receita bruta (R\$ milhares)	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	Var. % 1T25/1T24
Mercado interno	528.277	506.722	790.489	829.410	519.746	(1,6%)
Exportação	134.094	97.721	136.000	214.110	185.687	38,5%
<i>Exportação (US\$)</i>	27.073	18.731	24.525	36.646	31.770	17,3%
Total	662.371	604.443	926.489	1.043.520	705.433	6,5%
Volume de pares (milhares de pares)	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	Var. % 1T25/1T24
Mercado interno	21.964	22.482	34.205	35.497	17.657	(19,6%)
Exportação	6.305	4.235	6.263	8.497	7.637	21,1%
Total	28.269	26.717	40.468	43.994	25.294	(10,5%)
Receita bruta por par (R\$)	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	Var. % 1T25/1T24
Mercado interno	24,05	22,54	23,11	23,37	29,44	22,4%
Exportação	21,27	23,07	21,71	25,20	24,31	14,3%
<i>Exportação (US\$)</i>	4,29	4,42	3,91	4,31	4,16	(3,0%)
Total	23,43	22,62	22,89	23,72	27,89	19,0%
US dólar (USD 1,00 = R\$)	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	Var. % 1T25/1T24
US dólar final	4,9962	5,5589	5,4481	6,1923	5,7422	14,9%
US dólar médio	4,9530	5,2170	5,5454	5,8427	5,8447	18,0%
Receita bruta % participação	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	
Mercado interno	79,8%	83,8%	85,3%	79,5%	73,7%	
Exportação	20,2%	16,2%	14,7%	20,5%	26,3%	
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	
Volume de pares % participação	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	
Mercado interno	77,7%	84,1%	84,5%	80,7%	69,8%	
Exportação	22,3%	15,9%	15,5%	19,3%	30,2%	
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	



Anexo II – Balanço Patrimonial Consolidado em IFRS (em milhares de reais)

Balanço patrimonial	31/12/2024	% Total	31/03/2025	% Total	Var. %
ATIVO					
Circulante	3.042.039	67,6%	3.230.536	68,9%	6,2%
Caixa e equivalentes	76.109	1,7%	76.363	1,6%	0,3%
Aplicações financeiras e outros ativos financeiros	1.087.668	24,2%	1.537.492	32,7%	41,4%
Contas a receber de clientes	1.201.854	26,7%	963.474	20,6%	(19,8%)
Estoques	502.517	11,2%	486.256	10,4%	(3,2%)
Créditos tributários	93.186	2,1%	59.652	1,3%	(36,0%)
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	11.120	0,2%	29.135	0,6%	162,0%
Títulos a receber	14.809	0,3%	15.289	0,3%	3,2%
Custos e despesas antecipadas	14.340	0,3%	17.410	0,4%	21,4%
Outros créditos	40.436	0,9%	45.465	1,0%	12,4%
Não circulante	1.458.020	32,4%	1.447.890	31,1%	(0,7%)
Realizável a longo prazo	484.870	10,8%	468.399	10,1%	(3,4%)
Aplicações financeiras e outros ativos financeiros	439.420	9,8%	438.509	9,4%	(0,2%)
Contas a receber de clientes	8.455	0,2%	8.438	0,2%	(0,2%)
Depósitos judiciais	534	0,0%	543	0,0%	1,7%
Créditos tributários	16.130	0,4%	5.236	0,1%	(67,5%)
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	0	0,0%	48	0,0%	100,0%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	15.711	0,3%	12.764	0,3%	(18,8%)
Títulos a receber	48	0,0%	54	0,0%	12,5%
Outros créditos	4.572	0,1%	2.807	0,1%	(38,6%)
Investimentos	311.475	6,9%	333.449	7,1%	7,1%
Imobilizado	558.895	12,4%	545.133	11,7%	(2,5%)
Intangível	102.780	2,3%	100.909	2,2%	(1,8%)
Total do ativo	4.500.059	100,0%	4.678.426	100,0%	4,0%
Balanço patrimonial	31/12/2024	% Total	31/03/2025	% Total	Var. %
PASSIVO + PATRIMÔNIO LÍQUIDO					
Circulante	428.642	9,4%	723.432	15,5%	68,8%
Empréstimos e financiamentos	56.629	1,3%	181.501	3,9%	220,5%
Contratos de arrendamentos	8.859	0,2%	3.551	0,1%	(59,9%)
Fornecedores	69.558	1,5%	69.422	1,5%	(0,2%)
Obrigações contratuais	10.735	0,2%	6.605	0,1%	(38,5%)
Comissões a pagar	58.912	1,3%	44.925	1,0%	(23,7%)
Impostos, taxas e contribuições	40.150	0,9%	43.093	0,9%	7,3%
Imposto de renda e contribuição social a pagar	461	0,0%	4.218	0,1%	815,0%
Salários e encargos a pagar	114.003	2,5%	97.868	2,1%	(14,2%)
Provisão para riscos trabalhistas, fiscais e cíveis	5.858	0,1%	5.533	0,1%	(5,5%)
Dividendos e JSCP a pagar	0	0,0%	214.059	4,6%	100,0%
Adiantamentos de clientes	34.412	0,8%	20.105	0,4%	(41,6%)
Outras contas a pagar	29.065	0,6%	32.552	0,7%	12,0%
Não Circulante	30.471	0,7%	20.256	0,5%	(33,5%)
Empréstimos e financiamentos	12.310	0,3%	12.817	0,3%	4,1%
Contratos de arrendamentos	11.026	0,2%	964	0,0%	(91,3%)
Fornecedores	143	0,0%	0	0,0%	(100,0%)
Provisão para riscos trabalhistas, fiscais e cíveis	4.562	0,1%	4.125	0,1%	(9,6%)
Outras contas a pagar	2.430	0,1%	2.350	0,1%	(3,3%)
Patrimônio líquido	4.040.946	89,9%	3.934.738	84,0%	(2,6%)
Capital social	2.256.130	50,1%	2.256.130	48,2%	0,0%
Reservas de capital	3.722	0,1%	2.308	0,0%	(38,0%)
Reservas de lucros	1.764.178	39,3%	1.665.271	35,6%	(5,6%)
Outros resultados abrangentes	16.916	0,4%	11.029	0,2%	(34,8%)
Total do passivo e do patrimônio líquido	4.500.059	100,0%	4.678.426	100,0%	4,0%



Anexo III – Demonstrativo de Resultado Consolidado (em milhares de reais).

DRE Consolidado	1T24	% ROL	1T25	% ROL	Var. % 1T25/1T24
Receita bruta de vendas e serviços	662.371	122,8%	705.433	125,1%	6,5%
Mercado interno	528.277	97,9%	519.746	92,2%	(1,6%)
Exportação	134.094	24,9%	185.687	32,9%	38,5%
Deduções das vendas	(123.012)	(22,8%)	(141.609)	(25,1%)	15,1%
Devolução de vendas e impostos sobre a venda	(94.033)	(17,4%)	(111.375)	(19,8%)	18,4%
Descontos concedidos a clientes	(28.979)	(5,4%)	(30.234)	(5,4%)	4,3%
Receita líquida de vendas e serviços (ROL)	539.359	100,0%	563.824	100,0%	4,5%
Custo dos produtos e serviços vendidos	(298.938)	(55,4%)	(300.310)	(53,3%)	0,5%
Lucro bruto	240.421	44,6%	263.514	46,7%	9,6%
Despesas (receitas) operacionais	(148.730)	(27,6%)	(215.686)	(38,3%)	45,0%
Despesas com vendas	(121.257)	(22,5%)	(155.973)	(27,7%)	28,6%
Despesas gerais e administrativas	(27.278)	(5,1%)	(31.621)	(5,6%)	15,9%
Outras receitas operacionais	7.326	1,4%	1.395	0,2%	(81,0%)
Outras despesas operacionais	(682)	(0,1%)	(27.989)	(5,0%)	4.004,0%
Resultado de equivalência patrimonial	(6.839)	(1,3%)	(1.498)	(0,3%)	(78,1%)
Resultado operacional antes do resultado financeiro e dos tributos (EBIT)	91.691	17,0%	47.828	8,5%	(47,8%)
Receitas financeiras	77.460	14,4%	119.478	21,2%	54,2%
Despesas financeiras	(12.336)	(2,3%)	(31.381)	(5,6%)	154,4%
Resultado financeiro	65.124	12,1%	88.097	15,6%	35,3%
Resultado antes da tributação	156.815	29,1%	135.925	24,1%	(13,3%)
Imposto de renda e Contribuição Social:	(17.124)	(3,2%)	(22.561)	(4,0%)	31,8%
Corrente	(15.757)	(2,9%)	(19.614)	(3,5%)	24,5%
Diferido	(1.367)	(0,3%)	(2.947)	(0,5%)	115,6%
Resultado líquido do período	139.691	25,9%	113.364	20,1%	(18,8%)



Anexo IV – Demonstração do Fluxo de Caixa Consolidado (em milhares de reais)

Fluxo de Caixa Consolidado	31/03/2024	31/03/2025
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais	353.537	327.501
Caixa gerado nas operações	125.648	76.765
Resultado líquido do período	139.691	113.364
Resultado de equivalência patrimonial	6.839	1.498
Realização do ajuste de reclassificação – ganho na baixa do investimento	(318)	0
Depreciação e amortização	21.426	25.704
Valor residual da baixa de imobilizado e intangível	3.459	12.552
Valor da baixa de arrendamento	0	(2.301)
Imposto de renda e contribuição social diferidos	1.367	2.947
Plano de opções de compra ou subscrição de ações	597	1.529
Redutoras do contas a receber de clientes	(25.158)	(20.965)
Perdas estimadas para estoques obsoletos	1.365	5.692
Provisão para riscos trabalhistas, fiscais e cíveis	(296)	(762)
Despesas de juros de empréstimos, financiamentos e arrendamentos	(718)	332
Receita de juros de aplicações financeiras	(35.263)	(51.450)
Valor justo de instrumentos financeiros	9.220	1.075
Variações cambiais, líquidas	3.437	(12.450)
Variações nos ativos e passivos:	226.660	246.979
Contas a receber de clientes	180.307	259.362
Estoques	7.594	10.569
Créditos tributários	37.469	44.428
Outras contas a receber	17.644	(24.892)
Fornecedores	10.382	(279)
Salários e encargos a pagar	(1.710)	(16.135)
Impostos, taxas e contribuições	(2.828)	2.943
Adiantamentos de clientes	(2.536)	(14.307)
Outras contas a pagar	(19.662)	(14.710)
Imposto de renda e contribuição social pagos	1.229	3.757
Caixa líquido consumido pelas atividades de investimento	(413.727)	(455.884)
Integralizações de capital	(1.005)	(24.430)
Reduções de capital	1.208	958
Aquisições de imobilizado e intangível	(35.536)	(33.874)
Aplicações financeiras	(776.919)	(1.211.011)
Resgate de aplicações financeiras	328.860	768.302
Juros recebidos de aplicações financeiras	69.665	44.171
Caixa líquido consumido pelas atividades de financiamento	72.235	128.637
Captação de empréstimos, financiamentos e arrendamentos	132.120	200.843
Pagamento de empréstimos, financiamentos e arrendamentos	(58.503)	(70.891)
Juros pagos de empréstimos, financiamentos e arrendamentos	(323)	(160)
Aquisição de ações em tesouraria	(3.036)	(4.836)
Venda de ações em tesouraria pelo exercício de opção de compra	1.977	3.681
Aumento de caixa e equivalentes	12.045	254
Saldo inicial de caixa e equivalentes	73.735	76.109
Saldo final de caixa e equivalentes	85.780	76.363



PRESS RELEASE 1Q25

Grendene®

melissa GRENDA

ZAXY Ipanema

Grendene kids

rider

CARTAGO

PEGA FORTE



Summary

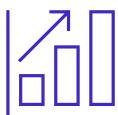
Results Highlights: 1Q25 vs. 1Q24.....	2
Main Economic and Financial Indicators	3
Analysis and Management Discussion	4
Highlights	7
Campaigns	7
Trade Fairs	8
Corporate Responsibility	8
Analysis of 1Q25 & 1Q24 Operations (Consolidated Data under IFRS)	9
Gross Sales Revenue	9
Gross Sales Revenue - Domestic Market (DM)	9
Digital Commerce	10
Gross Sales Revenue, Exports (FM).....	10
Average Cost of Goods Sold (COGS)	11
Gross Profit	12
Selling Expenses of Sales Division (SE).....	13
Advertising and Publicity Expenses (A&P Exp.)	13
General and Administrative Expenses (G&A Exp.).....	13
EBIT and EBITDA	14
EBIT (Non-Recurring Items)	14
Net Financial Revenue	15
Net Profit	15
Capex (fixed and intangible)	15
Cash Generation	16
Net Cash and Equivalents.....	16
Value Indicators	16
Dividends.....	17
Corporate Events	17
Capital Markets	17
Appendix I – Consolidated gross revenue, volumes, gross revenue per pair and market share	19
Appendix II – Consolidated Statement of financial position, IFRS (R\$ '000)	20
Appendix III – Consolidated Profit and Loss Account (in thousands of reais).....	21
Appendix IV– Consolidated Statement of Cash Flow (in thousands of reais).....	22



Net Revenue: R\$ 563.8 million, up 4.5% YoY
Recurring EBIT: R\$ 96.5 million, up 6.9% YoY
Recurring Net Profit: R\$ 159.8 million, up 8.2% YoY

Sobral, May 8th, 2023 – GRENDENE (B3: Novo Mercado - GRND3) publishes results for 1Q25. IFRS (International Financial Reporting Standards)-compliant consolidation and presentation of financial data.

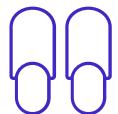
Results Highlights: 1Q25 vs. 1Q24



Net Revenue
R\$ 563.8 million, up 4.5%



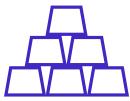
Net Revenue per Pair
R\$ 22.29, up 16.8%



Volume of Pairs
R\$ 25.3 million, down 10.5%



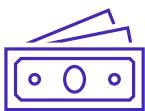
Gross Margin
46.7%, up 2.1 pp



Recurring EBIT
R\$ 96.5 million, up 6.9%



Recurring EBIT Margin
17.1%, up 0.4 pp



Recurring Net Profit
R\$ 159.8 million, up +8.2%



Recurring Net Margin
28.3%, up 0.9 pp

Alceu Albuquerque
Investor Relations Officer
 +55-54-2109-9011
 dri@grendene.com.br
 <https://ri.grendene.com.br>

Number of Common Shares: 902,160,000
Number of Treasury Shares: 0
Price (March 31, 2025): R\$5.50 per share
Market Capitalization: R\$5.0 billion / US\$864 million

Videoconference with simultaneous translation into English

May 09, 2025, at 10h30 a.m.
Brasilia Time (BRT)

[**Click here to participate.**](#)



Main Economic and Financial Indicators

R\$ million	1Q24	1Q25	Change 1Q25/1Q24
Gross Revenue	662.4	705.4	6.5%
Domestic Market	528.3	519.7	(1.6%)
Exports	134.1	185.7	38.5%
Exports (US\$)	27.1	31.8	17.3%
Net Revenue	539.4	563.8	4.5%
COGS	(298.9)	(300.3)	0.5%
Gross Profit	240.4	263.5	9.6%
Operating Expenses	(148.7)	(215.7)	45.0%
Operating Operational Expenses	(150.1)	(167.0)	11.2%
EBIT	91.7	47.8	(47.8%)
Recurring EBIT	90.3	96.5	6.9%
EBITDA	113.1	73.5	(35.0%)
Recurring EBITDA	111.7	122.2	9.4%
Accounting Net Financial Revenue (Epx.)	65.1	88.1	35.3%
Recurring Net Financial Revenue (Exp.)	73.2	86.6	18.3%
Net Profit	139.7	113.4	(18.8%)
Recurring Net Profit	147.7	159.8	8.2%

Millions of Pairs	1Q24	1Q25	Change 1Q25/1Q24
Total Volume	28.3	25.3	(10.5%)
Domestic Market	22.0	17.7	(19.6%)
Exports	6.3	7.6	21.1%

R\$ per pair	1Q24	1Q25	Change 1Q25/1Q24
Total Gross Revenue	23.43	27.89	19.0%
Domestic Market	24.05	29.44	22.4%
Exports	21.27	24.31	14.3%
Exports (US\$)	4.29	4.16	(3.0%)
Net Revenue	19.08	22.29	16.8%
COGS	(10.57)	(11.87)	12.3%

Margins (%)	1Q24	1Q25	Change 1Q25/1Q24
Gross	44.6%	46.7%	2.1 pp
EBIT	17.0%	8.5%	(8.5 pp)
Recurring EBIT	16.7%	17.1%	0.4 pp
EBITDA	21.0%	13.0%	(8.0 pp)
Recurring EBITDA	20.7%	21.7%	1.0 pp
Net	25.9%	20.1%	(5.8 pp)
Recurring Net	27.4%	28.3%	0.9 pp

USD 1,00 = R\$	1Q24	1Q25	Change 1Q25/1Q24
Closing price (USD)	4.9962	5.7422	14.9%
Average (USD)	4.9530	5.8447	18.0%



Analysis and Management Discussion

As indicated in our 4Q24 earnings release, the early months of 2025 continued to reflect the challenging environment observed in the final quarter of 2024. The period remained marked by significant macroeconomic uncertainties, resulting from the combination of domestic pressures, volatility in international markets and geopolitical instability, which continues to impact the confidence of economic agents and business dynamics.

Despite this adverse backdrop, the Company achieved growth in gross revenue, along with expansions in gross margin, recurring EBIT margin, and recurring net margin. Export performance was also notably strong.

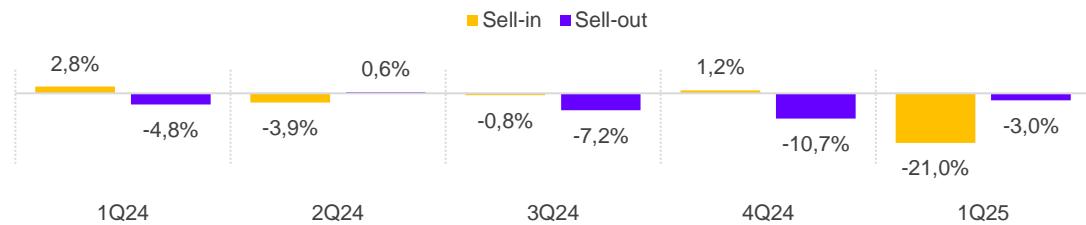
Between January and March, the Company shipped 25.3 million pairs and recorded gross revenue of R\$705.4 million, representing a 6.5% increase compared to the first quarter of 2024. This performance was primarily driven by the foreign market, where exports grew by 38.5%, supported by a 21.1% increase in volume and a 14.3% rise in the average price per pair (in reais).

In the domestic market, gross revenue totaled R\$519.7 million in 1Q25, reflecting a 1.6% decline year-over-year. The drop was mainly due to a 19.6% decrease in volume, influenced by a more cautious approach from distribution channels early in the year. Nonetheless, the Company achieved a 22.4% increase in the average price per pair, reflecting a selective commercial strategy and an ongoing focus on higher value-added products.

The performance of Division 1 (which includes all brands except Melissa) was impacted by a decline in retail sales at the end of last year, particularly in December—a month that traditionally accounts for a significant share of retail footwear sales. The decline in year-end sales led to a reduced need for inventory replenishment among customers, which directly impacted Division 1's sell-in performance in the first quarter, particularly in January, which was the most affected month due to overstocking at the retail level.

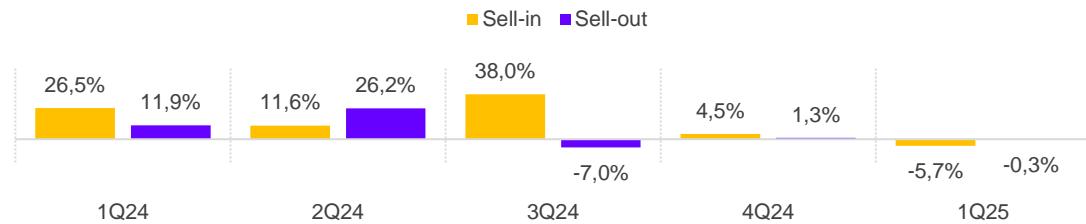
Although there was a reduction in sell-in volume for Division 1 during the quarter, this was partially offset by a 15.6% increase in the average price per pair. Among the highlights, the children's line delivered growth in both revenue and volume. Meanwhile, the women's, men's, and Ipanema segments underperformed compared to the same period in 2024, impacted by lower inventory replacement rates and a tougher comparison base stemming from stronger results in the prior year.

Division 1: Sell-in vs. Sell-out
In pairs (YoY)



Melissa recorded a 14.9% increase in gross revenue, despite a 5.7% decline in the volume of pairs sold, driven by a 21.9% increase in the average price per pair. This performance was supported by strong acceptance of the new collection, a higher share of premium products in the sales mix, and a reduced presence of promotional items—highlighting the brand's continued consolidation in the fashion and lifestyle segment.

Melissa: Sell-in x Sell-out
In pairs (YoY)



In the digital channel, Gross Merchandise Volume (GMV) reached R\$35.4 million in 1Q25, representing a 19% increase compared to 1Q24. This growth was accompanied by a higher share of omnichannel sales, reflecting the ongoing integration between physical and digital platforms. The channel's gross margin rose to 69.0%, an increase of 2.3 percentage points year-over-year, while EBIT grew 14.3% over the same period.



In the foreign market, gross revenue rose 38.5% compared to 1Q24, driven by a 21.1% increase in volume shipped and a 14.3% rise in the average price per pair in reais. When measured in U.S. dollars, exports grew 17.3% year-over-year, outperforming the average for the Brazilian footwear industry during the same period.

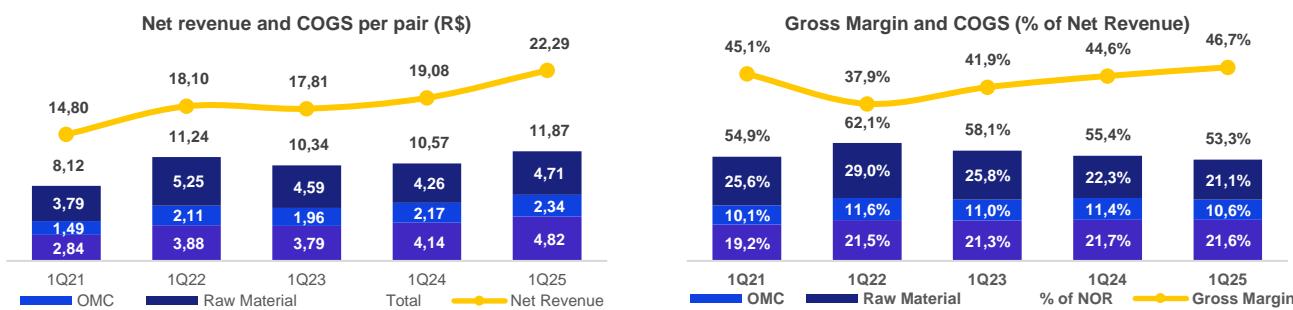
South America remained the primary destination for Grendene's exports, with notable growth in key markets such as Paraguay, Colombia, and Peru. This robust performance was achieved despite ongoing international challenges, including economic slowdowns in major consumer markets, the emergence of new non-tariff barriers, and logistical issues such as blank sailing and cargo unloading delays.

Net revenue totaled R\$563.8 million in 1Q25, representing a 4.5% increase compared to the same period last year.

Cost of goods sold (COGS) reached R\$300.3 million in 1Q25, a slight increase of 0.5% year-over-year. The 12.3% increase in COGS per pair was mainly due to the lower dilution of fixed costs, resulting from a reduction in shipped volume, in addition to labor cost adjustments and the impact of payroll re-monetization during the period.

The prices of the main raw materials used in production remained stable in U.S. dollars throughout the quarter. However, the depreciation of the Brazilian real led to higher input costs in local currency, placing pressure on COGS. Despite this, the cost-to-net revenue ratio remained stable, supported by the increase in the average price per pair and a continued focus on profitability.

As a result of the combination of higher pricing, cost discipline, and a targeted commercial strategy, gross profit reached R\$263.5 million in 1Q25, representing a 9.6% increase over 1Q24. Gross margin expanded by 2.1 percentage points, reaching 46.7% in the period.



Total operating expenses amounted to R\$215.7 million in 1Q25, a 45.0% increase compared to 1Q24. These expenses represented 38.3% of net revenue, versus 27.6% in the same period of the previous year. The increase is primarily attributed to non-recurring items recorded in the quarter, which totaled R\$48.7 million.

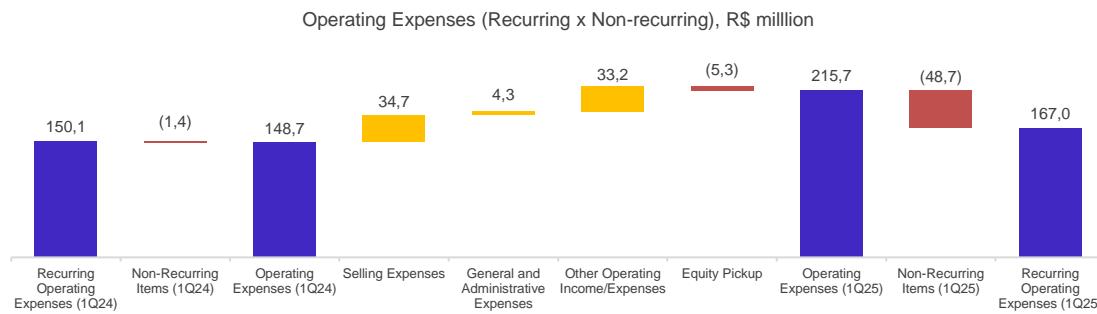
Excluding the impact of non-recurring items, recurring operating expenses totaled R\$167.0 million in 1Q25, an increase of 11.2% compared to 1Q24. These expenses represented 29.6% of net revenue, versus 27.8% in the same period of the previous year.

The increase in operating expenses was mainly driven by higher selling expenses, reflecting the reinforcement of marketing initiatives, the intensification of commercial efforts, and rising logistics costs.

Additionally, the consolidation of Grendene Global Brands (GGB) also impacted the Company's cost structure during the period. When excluding the effects of the GGB consolidation, selling expenses would have decreased by 0.6% and general and administrative expenses increased by 7.2% year-over-year, respectively.

We detail below the non-recurring events that had an impact on operating expenses in the first quarter of 2025:

- I. Non-Recurring Results (GGB): R\$23.9 million
- II. Retail Discontinuity and Obsolete Inventory (GGB): +R\$20.9 million
- III. Equity Method (Silent Partnerships): R\$1.5 million
- IV. Franchise Management: +R\$1.4 million
- V. Indemnification to Representatives: + R\$0.7 million
- VI. Legal Advisory +R\$0.6 million
- VII. Legal Proceedings: - R\$ 0.3 million.



In 1Q25, EBIT totaled R\$47.8 million, with a margin of 8.5%, compared to R\$91.7 million and a 17.0% margin in 1Q24. The decline is primarily attributable to the increase in operating expenses during the period, driven by non-recurring effects and a higher level of commercial and logistics-related costs.

EBIT's performance also reflects the Company's strategic decision to maintain its presence in key markets, despite the impact of lower operating leverage. Decisions during the quarter prioritized the continuity of brand positioning initiatives, the maintenance of key sales channels, and the advancement of commercial strategies.

Excluding non-recurring effects, adjusted EBIT totaled R\$96.5 million, with a margin of 17.1%, remaining virtually in line with that recorded in 1Q24. This performance underscores the resilience of the business model and the Company's consistent operational discipline.

In addition, Grendene reported a recurring financial result of R\$86.6 million in 1Q25, an 18.3% increase compared to the same period last year. This performance was primarily driven by higher income from financial investments, reflecting both the increase in the CDI rate and a higher average volume of invested funds during the quarter.

In 1Q25, the recurring financial result was impacted by the equity method accounting of investments in Silent Partnerships, which generated a negative result of R\$1.5 million, compared to a positive contribution of R\$8.1 million in 1Q24. Although these figures are accounted for under the equity method in the income statement—therefore affecting the EBIT line—management considers them part of the recurring financial result for analytical purposes, given the financial nature of these operations.

Grendene reported net profit of R\$113.4 million in 1Q25, with a net margin of 20.1%, compared to R\$139.7 million and a 25.9% margin in 1Q24. The year-over-year decline is primarily attributable to non-recurring effects recognized in operating expenses during the quarter.

Excluding these non-recurring impacts, adjusted net income totaled R\$159.8 million, with a margin of 28.3%, slightly above the 27.4% recorded in 1Q24. This result reinforces the consistency of the Company's recurring performance, supported by the expansion of gross margin, growth in financial results, and disciplined expense management, despite a persistently challenging macroeconomic environment.

Operating cash generation of R\$327.5 million in 1Q25 contributed to an increase in net cash, from R\$1.5 billion as of March 31, 2024, to R\$1.9 billion as of March 31, 2025.

Despite a persistently challenging macroeconomic scenario — marked by slower domestic consumption and international market volatility — Grendene demonstrated operational resilience, managerial discipline, and a continued focus on profitability. The 1Q25 performance highlights the Company's ability to adapt swiftly to market conditions, while preserving margins and advancing its strategy for sustainable, long-term growth.

On the international front, we are closely monitoring the developments in global trade, particularly the tariffs imposed by the United States. Although exports to the U.S. still represent a small share of our revenue, we have identified opportunities to expand our presence in that market. The imposition of a 10% tariff on our products — the minimum rate applied to competitors — will be passed on through pricing and may favor Brazilian manufacturers such as Grendene, which is already being sought out by clients looking for competitive alternatives to Chinese products. While a potential redirection of Chinese surpluses to other markets could increase global competition, we do not anticipate any material impact in Brazil, where our products continue to hold a strong market position and recognized differentiation.

We remain attentive to industry trends and shifts in consumer behavior, working in close collaboration with our commercial partners while maintaining a strong focus on innovation, brand positioning, and operational excellence.

Grendene is well-positioned to continue acting with agility and responsibility, preserving the Company's financial strength and its ability to generate long-term value.



Highlights

Campaigns

Grendene maintains a consistent strategy of continually renewing its Grendene Kids portfolio with ongoing product launches that combine visual appeal, functionality, and a strong presence of globally recognized licensed brands such as Disney and Mattel, among others. This dynamic reinforces the Company's leadership in the children's segment, increases product turnover at the retail level, and drives recurring consumer engagement—boosting value creation through scale and differentiation.



melissa



Melissa expanded its Melissa X line with the launch of the X Icon and X Rush models, which feature innovative design and exclusive technologies, including the Melbubble sole. The brand also launched a collaboration with Docile, transforming its iconic fragrance into a new sensory experience with nationwide distribution. These initiatives reinforce Melissa's positioning as a lifestyle brand deeply connected to pop culture, enhancing its market relevance and differentiation.

With the launch of the Ipanema Arte collection, Grendene further strengthens its value proposition, combining fashion, creativity, and purpose. The initiative, developed in partnership with the WOW – Women on Walls platform, celebrates female artistic production and expands the brand's reach among audiences engaged with diversity and cultural expression. It reinforces key attributes of authenticity, fostering consumer connection and market differentiation.



Through the *Vai de Cartago* (Step into Cartago) campaign, Grendene strengthens its presence in the casual footwear segment by displaying products that are versatile, comfortable, and aligned with principles of conscious consumption. The campaign emphasizes authenticity, style, and sustainability, deepening the brand's relationship with its audience and enhancing its potential for customer loyalty and long-term value creation.

OCARTAGO



Zaxy has launched a new campaign inspired by the surfwear lifestyle, highlighting lightness, authenticity, and accessible style as the core elements of the collection. Targeted at a younger audience, the initiative reinforces the brand's positioning as a reference in inclusive, democratic fashion while aligning with contemporary trends and expanding its relevance across multiple usage occasions—from the beach to everyday urban life. The campaign strengthens Zaxy's presence in this segment, with offerings that reflect the attitudes and values of the new generation.



During the period, Rider launched the Rider R Lock model, reinforcing its value proposition in the urban segment with a product that blends robust design, comfort, and practicality. Featuring an innovative locker fit and exclusive fabric, the model is the centerpiece of the “Collective Connection” campaign, which emphasizes the strength of cultural bonds and the brand's integration into the rhythm of contemporary life. The strategy reinforces Rider's position as a lifestyle footwear reference, contributing to increased brand relevance and consumer engagement.



GRENDHA



Meanwhile, Grendha continued to strengthen its positioning as a brand that combines accessible elegance, comfort, and versatility for everyday wear. With new launches that translate identity and well-being into products with strong consumer appeal, Grendha deepens its connection with audiences seeking stylish yet practical solutions, while also expanding its presence in strategic distribution channels in both domestic and international markets.

Trade Fairs



During the quarter, Grendene participated in some of the most important international trade fairs in the footwear industry, including Micam Milano and Expo Riva Schuh in Italy, and the Atlanta Shoe Market in the United States. These participations support the Company's strategy of strengthening the global positioning of its brands, fostering new commercial connections, and reinforcing relationships with buyers from diverse regions—contributing to the expansion of Grendene's international footprint.

Corporate Responsibility

Commitments to Diversity, Inclusion, and Sustainability Reinforced in the Quarter

In 1Q25, Grendene advanced its initiatives to promote gender equality and support the development of female leadership within the organization. Highlights include the lecture “Women’s Leadership: A Journey for All,” delivered by Taty Nascimento, and the launch of the second edition of the Female Talents program, which will provide mentoring and educational content to over 80 female employees. These actions reflect Grendene's ongoing commitment to fostering a more diverse and inclusive work environment, while promoting professional development. They also contribute directly to the achievement of UN Sustainable Development Goals (SDGs): Gender Equality, SDG 4 – Quality Education, and SDG 8 – Decent Work and Economic Growth.



Environmental Commitment Strengthened Through Smart Water Management Under the environmental pillar, Grendene advanced its Smart Water Management Project, which leverages IoT technology to monitor over 130 water measurement points across its industrial units in real time. The initiative has already delivered tangible benefits, including improved traceability, water savings, enhanced operational efficiency, and better working conditions through the replacement of manual activities with data-driven analysis. This project reinforces Grendene's commitment to sustainable innovation and responsible resource management, contributing directly to the achievement of: SDG 6 – Clean Water and Sanitation, SDG 9 – Industry, Innovation, and Infrastructure, and SDG 12 – Responsible Consumption and Production.



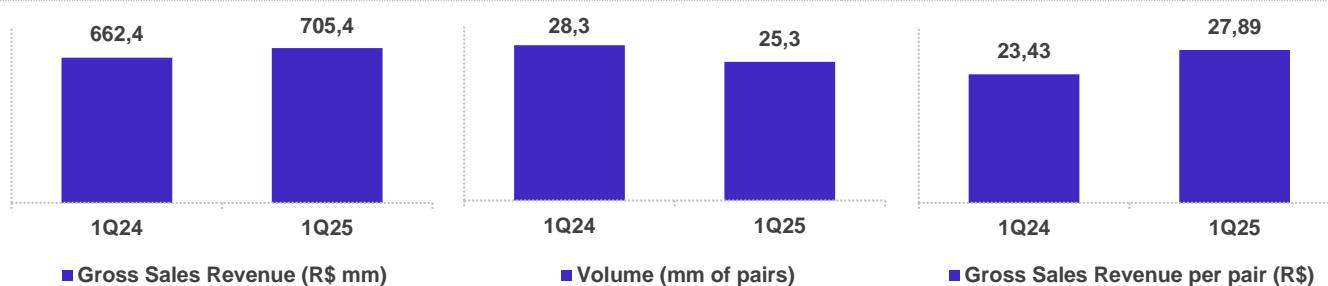


Analysis of 1Q25 & 1Q24 Operations (Consolidated Data under IFRS)

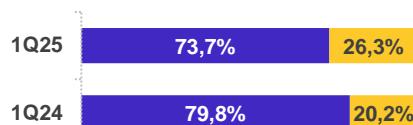
Gross Sales Revenue

Gross revenue reached R\$705.4 million in 1Q25, a 6.5% increase compared to 1Q24, primarily driven by export growth and an increase in the average price per pair.

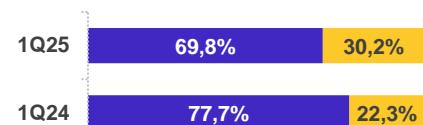
	1Q24	1Q25	Change 1Q25/1Q24
Gross Revenue (R\$ MM)	662.4	705.4	6.5%
Volume (mm of pairs)	28,3	25,3	(10.5%)
Gross Revenue Per Pair (R\$)	23,43	27,89	19.0%



Share % Gross Revenue



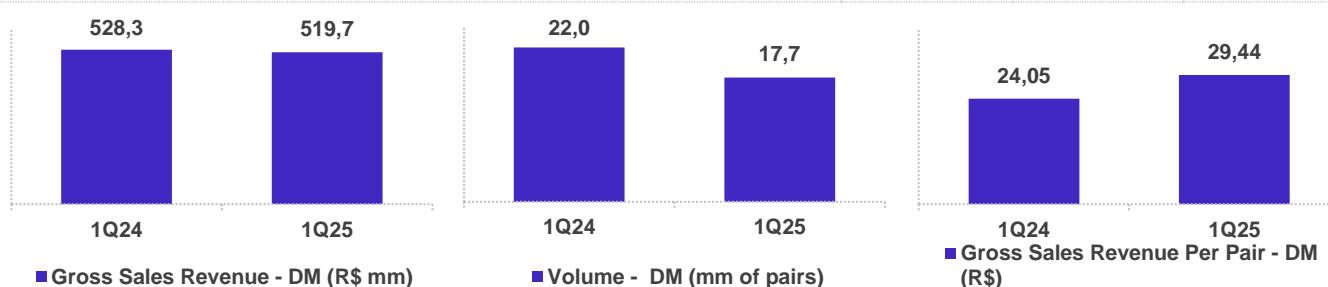
Share % Volume



Gross Sales Revenue - Domestic Market (DM)

Gross revenue in the domestic market totaled R\$519.7 million in 1Q25, representing a 1.6% decline compared to the same period in 2024. The result was impacted by lower order replenishment early in the year, due to elevated inventory levels across distribution channels, which led to a 19.6% drop in volume shipped. On the other hand, the average price per pair increased by 22.4%, reflecting the Company's focus on higher value-added products.

	1Q24	1Q25	Change 1Q25/1Q24
Gross Revenue - DM (R\$ MM)	528.3	519.7	(1.6%)
Volume - DM (MM of pairs)	22,0	17,7	(19.6%)
Gross Revenue Per Pair - DM (R\$)	24,05	29,44	22.4%



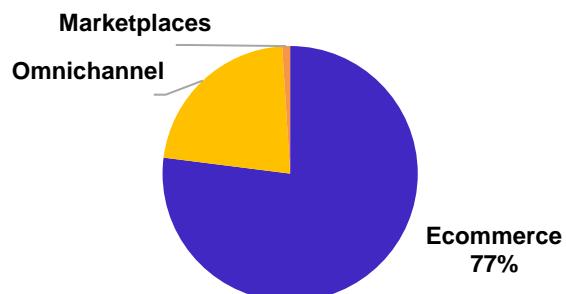


Digital Commerce

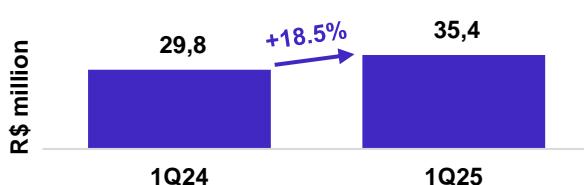
Key Indicators of the Quarter

- Brazil GMV growth: R\$35.4 million (+18.5%) compared to R\$ 29.8 million in 1Q24.
- 295.6 thousand pairs sold (+8.7% vs. 1Q24).
- EBIT +14.3% vs. 1Q24.
- Online Channel Penetration: 6.8% (up +1.1 pp) vs. 1Q24.
- E-commerce remains the majority mode of sales in online stores.
- The number of clients served reached 155 thousand, +14% compared to 1Q24.

Online Sales Channels



Gross Merchandise Volume (GMV)



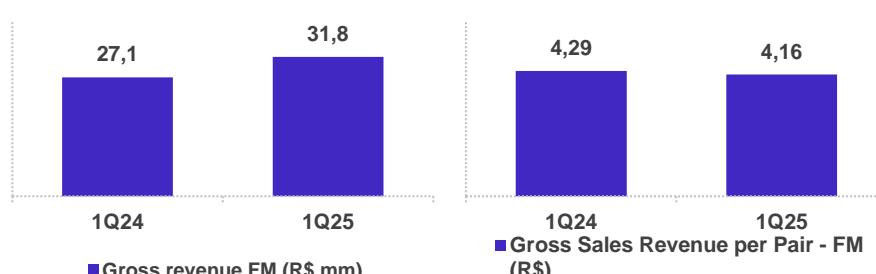
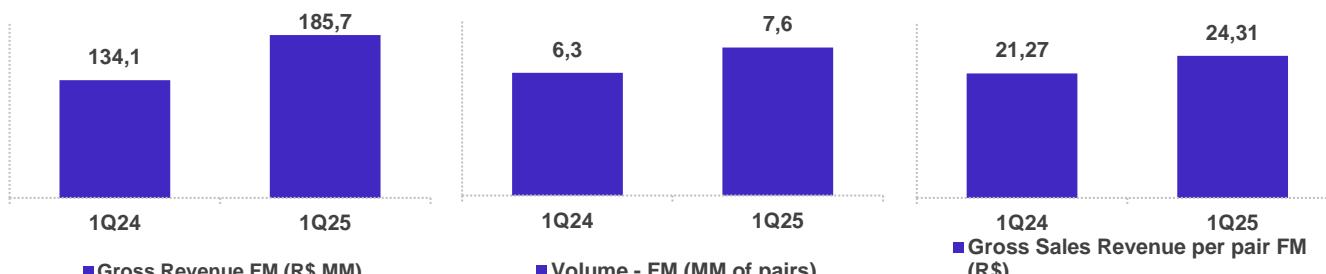
Digital Commerce (Gross Margin)



Gross Sales Revenue, Exports (FM)

Gross export revenue totaled R\$185.7 million in 1Q25, up 38.5% on 1Q24. The performance reflected an increase in both the volume shipped (+21.1%) and the average price per pair (+14.3%), driven by targeted commercial actions and the appreciation of the dollar against the real.

	1Q24	1Q25	Change 1Q25/1Q24
Gross Revenue - FM (R\$ MM)	134.1	185.7	38.5%
Gross Revenue - FM (R\$ MM)	27.1	31.8	17.3%
Volume – FM (MM of pairs)	6.3	7.6	21.1%
Gross Revenue per pair – FM (R\$)	21.27	24.31	14.3%
Gross Revenue per pair – FM (US\$)	4.29	4.16	(3.0%)

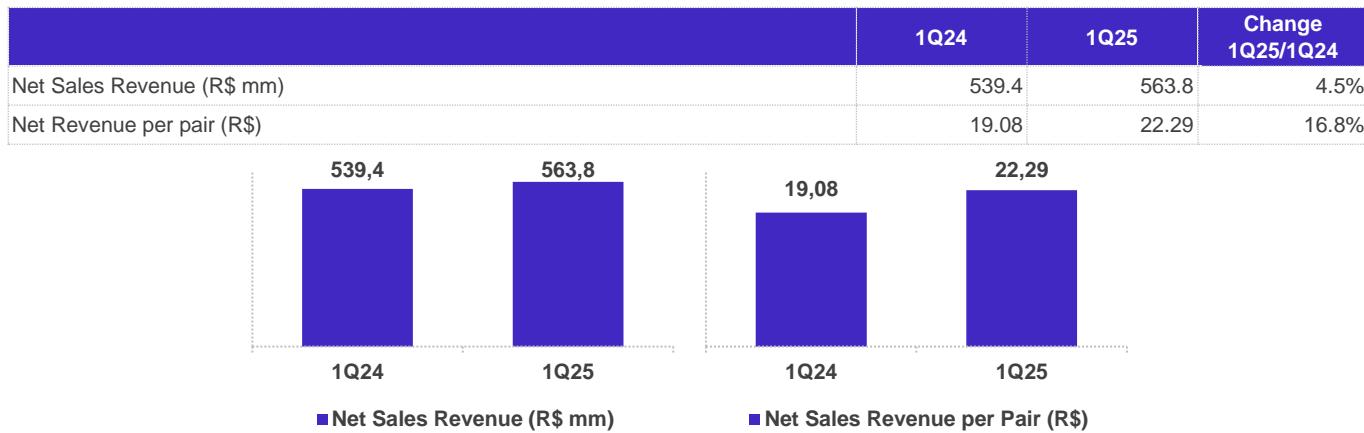




According to data from MDIC/SECEX/ABICALÇADOS (Ministry of Development, Industry, and Trade / Foreign Trade Secretariat / Brazilian Footwear Industries Association), Brazilian footwear exports in 1Q25 posted a 6.5% increase in revenue (USD) and a 14.1% increase in volume compared to 1Q24, while the average price per pair exported in dollars declined by 6.7%. In comparison, Grendene recorded a 17.3% increase in export revenue (USD) and a 21.1% increase in export volume, with a 3.0% reduction in the average price per pair. As a result, Grendene's share of Brazil's total footwear export volume rose from 22.8% in 1Q24 to 24.2% in 1Q25.

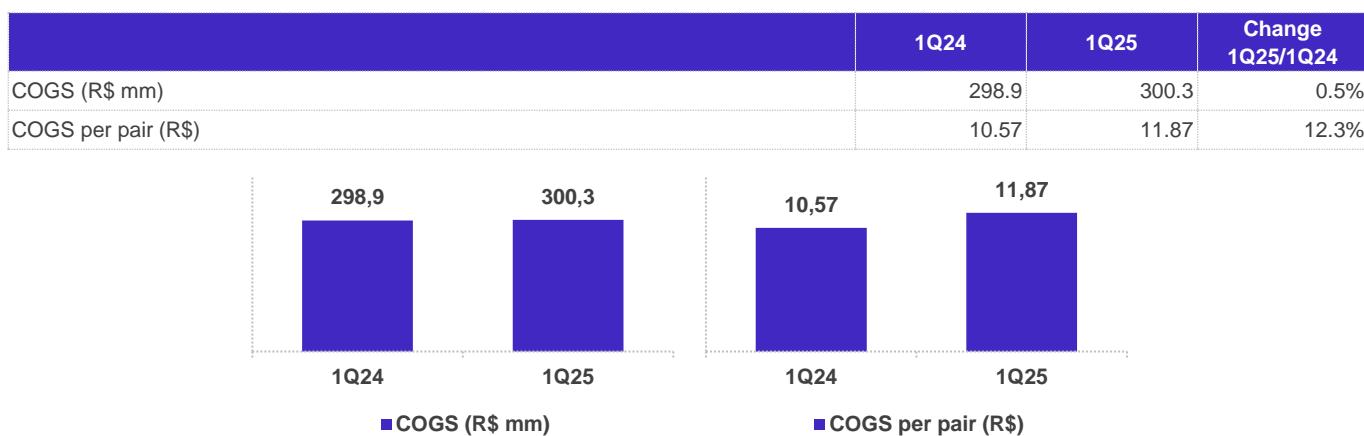
Net Operating Revenue (NOR)

Net revenue reached R\$563.8 million in 1Q25, a growth of 4.5% compared to the same period last year, driven by the appreciation of the average price per pair and the greater share of exports in the composition of total revenue.

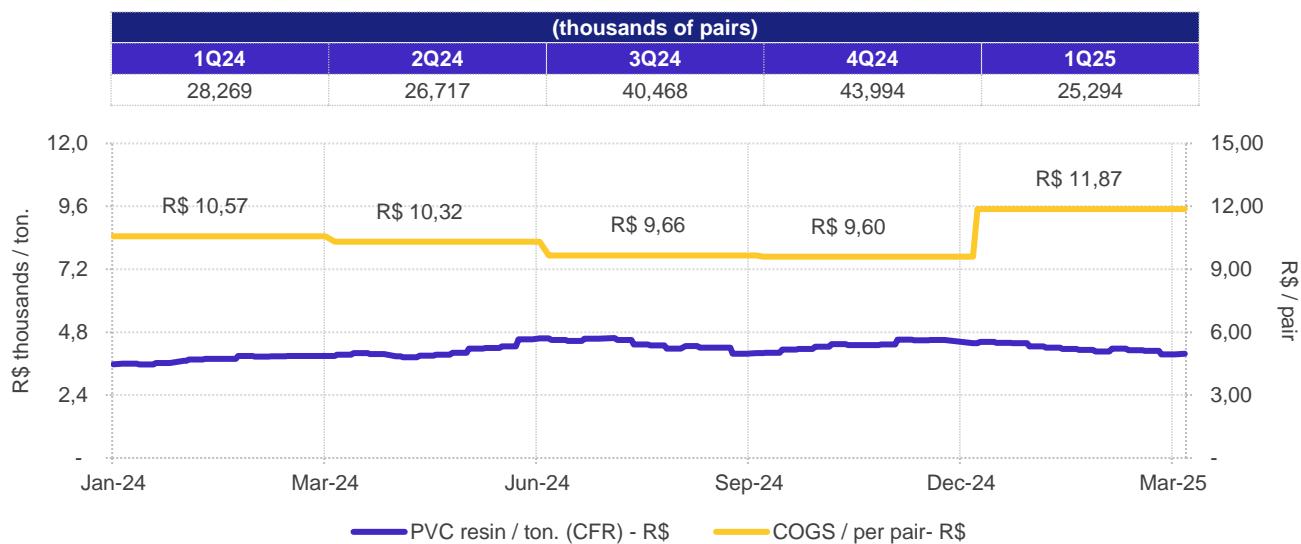


Average Cost of Goods Sold (COGS)

Cost of goods sold (COGS) reached R\$300.3 million in 1Q25, a slight increase of 0.5% year-over-year. The increase in cost per pair reflects lower dilution of fixed costs and labor readjustments.



The chart below depicts the market pricing fluctuation (ICIS-LOR) in USD converted to BRL for PVC resin, as well as the change in Grendene's average cost per pair, showing the behavior per pair in each quarter of 2024 and 2025.

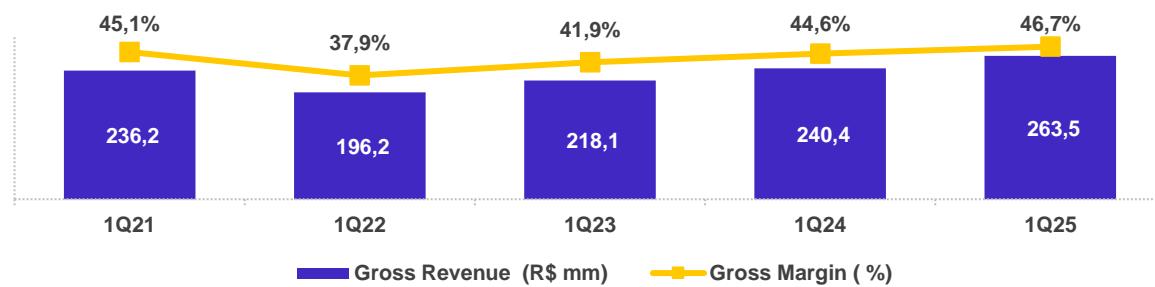
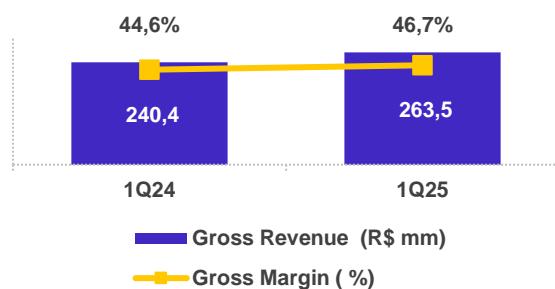


Source: ICIS-LOR petrochemical prices and Company's quarterly data.

Gross Profit

Gross revenue totaled R\$263.5 million in 1Q25, up 9.6% compared to 1Q24. Gross margin expanded by 2.1 percentage points, reaching 46.7%, driven by an increase in the average price per pair and continued discipline in cost management.

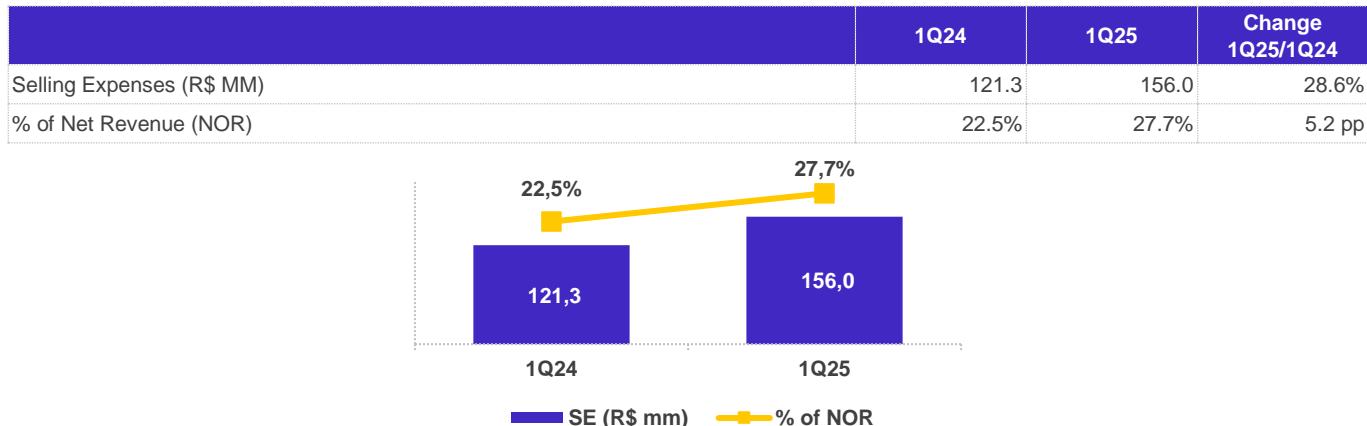
	1Q24	1Q25	Change 1Q25/1Q24
Gross Revenue (R\$ mm)	240.4	263.5	9.6%
Gross Margin (%)	44.6%	46.7%	2.1 pp





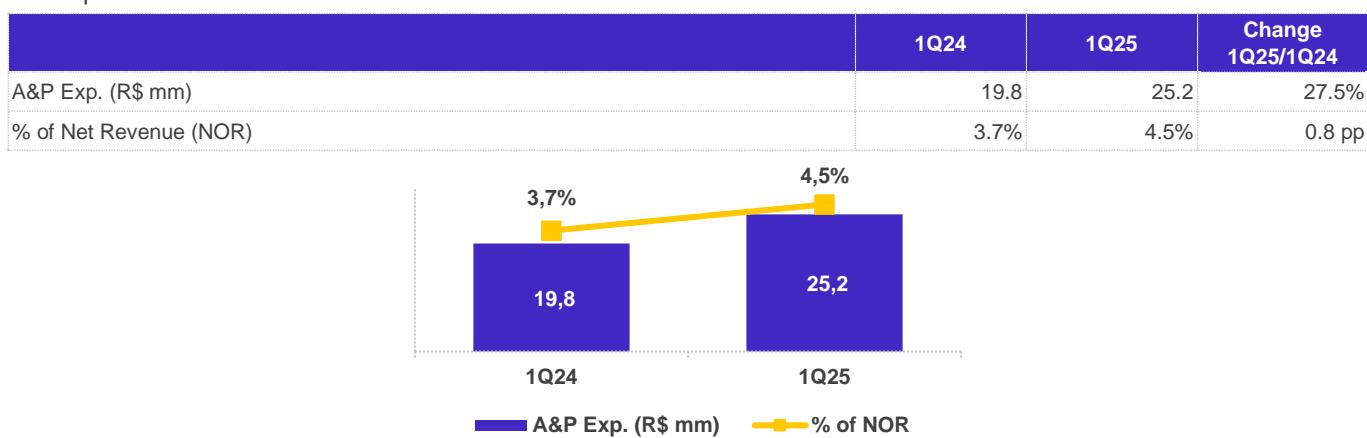
Selling Expenses of Sales Division (SE)

Selling expenses increased by 28.6% in 1Q25 compared to 1Q24, primarily driven by higher investments in marketing, the intensification of commercial efforts, and an increase in logistics costs, particularly in freight and warehousing. Part of this increase also reflects the impact of consolidating Grendene Global Brands' (GGB) expenses into the Company's results.



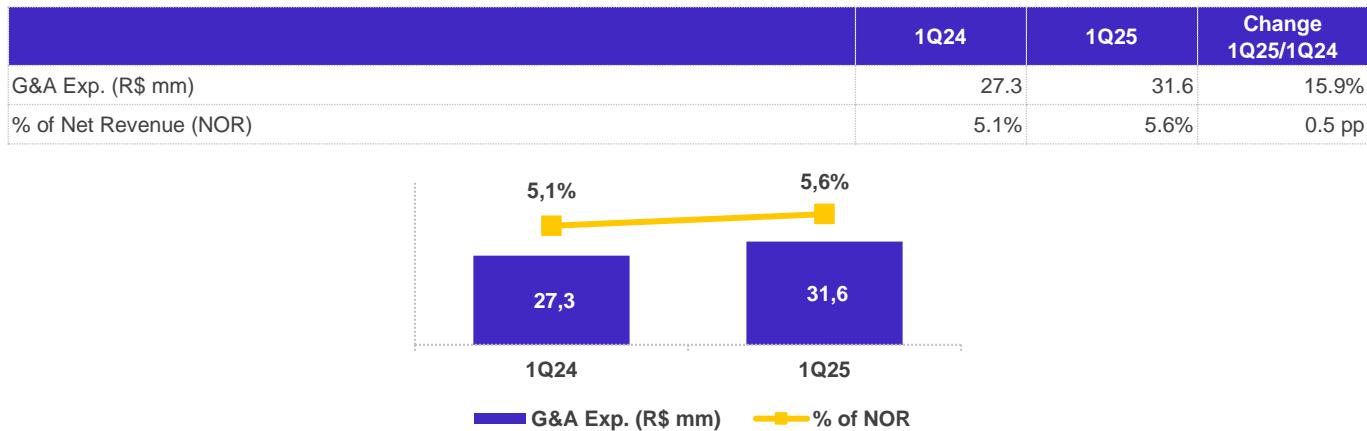
Advertising and Publicity Expenses (A&P Exp.)

In 1Q25, advertising and publicity expenses totaled R\$25.2 million, representing a 27.5% increase compared to 1Q24. This growth reflects the Company's ongoing investment in marketing initiatives aimed at strengthening its brand portfolio.



General and Administrative Expenses (G&A Exp.)

General and administrative expenses totaled R\$31.6 million in 1Q25, representing a 15.9% increase compared to 1Q24. This growth was primarily driven by higher personnel expenses and increased spending on third-party services. The Company remains focused on cost optimization and a continuous pursuit of operational efficiency.





EBIT and EBITDA

EBIT (Earnings Before Interest and Taxes) represents operating profit before financial effects and taxes. Given its strong cash position, which generates substantial financial income, the Company believes that EBIT provides a more accurate reflection of its operating performance.

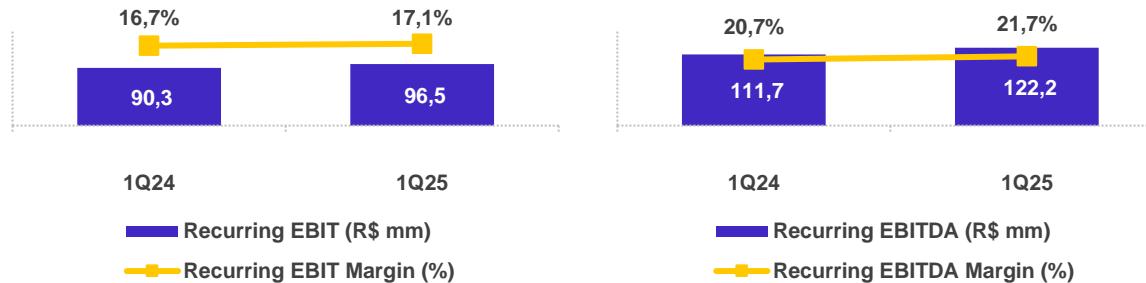
EBIT / EBITDA Margin Reconciliation (R\$ thousands)	1Q24	1Q25	Change 1Q25/1Q24
Net Profit	139,691	113,364	(18.8%)
(+) Taxes on Profit	17,124	22,561	31.8%
(-) Net Financial Revenue	(65,124)	(88,097)	35.3%
EBIT	91,691	47,828	(47.8%)
(+) Non-Recurring Effect	(1,408)	48,715	(3,559.9%)
Recurring EBIT	90,283	96,543	6.9%
(+) Depreciation and Amortization	21,426	25,704	20.0%
EBITDA	113,117	73,532	(35.0%)
Recurring EBITDA	111,709	122,247	9.4%
EBIT and EBITDA Margin Reconciliation (%)	1Q24	1Q25	Change 1Q25/1Q24
EBIT	17.0%	8.5%	(8.5 pp)
Recurring EBIT	16.7%	17.1%	0.4 pp
EBITDA	21.0%	13.0%	(8.0 pp)
Recurring EBITDA	20.7%	21.7%	1.0 pp

EBIT (Non-Recurring Items)

Non-Recurring Items (R\$ thousands)	1Q24	1Q25
Estimated Losses on Doubtful Debtors	(7,749)	0
Procedural Credits	(3,198)	0
Low Investment in Controlled Companies	(318)	0
Legal Proceedings	0	(309)
Legal Advisory	171	610
Indemnification to Representatives	0	654
Franchise Management	2,188	1,459
Equity Method (Silent Partnerships)	(8,100)	1,498
Retail Discontinuity and Obsolete Inventory (GGB)	659	20,868
Non-Recurring Results (GGB)	14,939	23,935
Sum	(1,408)	48,715

Recurring EBIT and Recurring EBITDA for 1Q24 have been restated to reflect the reclassification of results from investments in Silent Partnerships, aligning operational and financial analysis with the Company's managerial reporting approach.

EBITDA (our business is low-capital intensive). The Company regularly invests an amount equivalent to depreciation to keep its production capacity up to date. Additionally, Grendene maintains a positive net cash position and has no financial obligations that require payment using funds generated from operations. Therefore, we believe that EBIT analysis is more relevant for the Company's operational management.





Net Financial Revenue

In 1Q25, adjusted net financial result was positive at R\$86.6 million, as shown in the table below: This figure reflects the reclassification of results from investments in Silent Partnerships, which are presented under the management view as part of the recurring Financial Result.

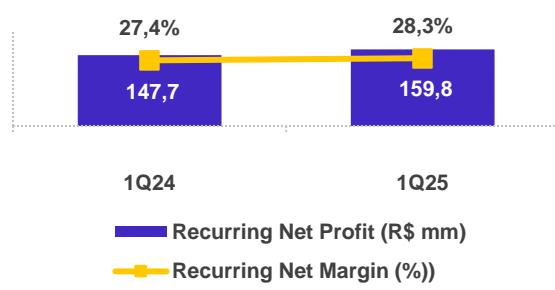
R\$ thousands	1Q24	1Q25	Change 1Q25/1Q24
Income from Financial Investments	30,471	43,462	42.6%
Net Gain (loss) on FX Variations	1,488	9,922	566.8%
Result of Other Financial Assets (SCPs, COE, Debentures)	(347)	9,726	(2,902.9%)
Other Financial Transactions	578	(4,483)	(875.6%)
Gains on Adjustments to 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%

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

Net Profit

Grendene's adjusted net income totaled R\$159.8 million in 1Q25, with a net margin of 28.3%. This performance reflects the Company's operational efficiency, supported by gross margin expansion, tight control of recurring operating expenses, and growth in financial results—despite a more moderate consumer environment.

	1Q24	1Q25	Change 1Q25/1Q24
Net profit (R\$ MM)	139.7	113.4	(18.8%)
Recurring Net Profit (R\$ mm)	147.7	159.8	8.2%
Net Margin (%)	25.9%	20.1%	(5.8 pp)
Recurring Net Margin (%)	27.4%	28.3%	0.9 pp



Capex (fixed and intangible)

In 1Q25, Grendene's main investments focused on the acquisition of new equipment to modernize its industrial park and replace fixed assets, the maintenance of industrial buildings and facilities, and various projects aimed at enhancing operational efficiency.

	1Q24	1Q25	Change 1Q25/1Q24
Investments (R\$ MM)	35.5	33.9	(4.7%)



Cash Generation

In 1Q25, cash generated from operating activities amounted to R\$327.5 million. This amount, combined with the net total of R\$129.8 million related to loans, financing, and leases, was allocated as follows: R\$57.4 million for the acquisition of a stake in a subsidiary and investments in fixed assets and intangibles; R\$398.5 million in financial investments and a net result of R\$1.1 million from the purchase and sale of treasury shares for the exercise of call options granted by the Company. As a result of these movements, the balance of cash and cash equivalents increased by R\$0.3 million in the period.

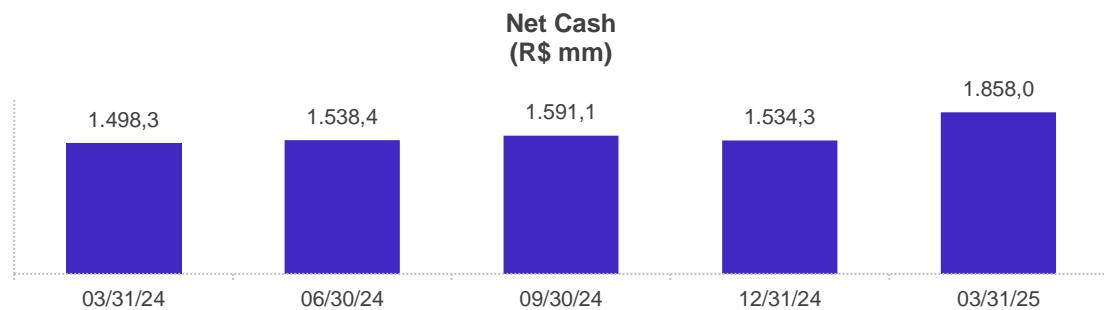
Net Cash and Equivalents

Grendene continues to have a solid financial situation. Net cash (Cash, Cash equivalents and Short and Long-term financial investments, less Short and Long-term loans, and financings) on March 31, 2025, totaled R\$1.9 billion, representing an increase of 24.0% in comparison to the R\$1.5 billion totaled on March 31, 2024.

The proportion of net revenue accumulated over the past 12 months held in cash, equivalents, and financial investments increased from 68.0% on March 31, 2024, to 77.4% on March 31, 2025.

Changes in the cash position (cash, equivalents, and short and long-term financial investments), loans and financings, and net cash are as follows:

R\$ thousands	Mar. 31, 2024	Jun. 30, 2024	Sep. 30, 2024	Dec. 31, 2024	Mar. 31, 2025
Cash, Equivalents, and Financial Investments (ST and LT)	1,668,778	1,614,225	1,669,026	1,603,197	2,052,364
Loans and Financing (ST and LT)	(170,503)	(75,800)	(77,968)	(68,939)	(194,318)
Net Cash	1,498,275	1,538,425	1,591,058	1,534,258	1,858,046



Value Indicators





Dividends

In accordance with the Company's Bylaws and the Dividend Policy established on March 2, 2023, and disclosed in a Material Fact on the same date, management proposes the first early distribution of dividends related to the period ended March 31, 2025, ad referendum of the Annual General Meeting that will approve the financial statements for fiscal year 2025. The proposed amount is R\$57,546,886.07, equivalent to R\$0.063787894 per share, to be paid starting May 29, 2025.

Shareholders holding common shares (GRND3) recorded in the Company's register on May 14, 2025 (cut-off date) will be entitled to receive interest on equity and complementary dividends. Thus, Grendene shares (GRND3) will start to be traded, ex-dividend as of May 15, 2025, on B3 S.A. (Brazil Stock Exchange and Over-the-Counter Market).

Demonstration of Dividends until March 31, 2025

Grendene S.A. (Holding Company)		R\$
Net Profit for the Period		113,364,364.82
(-) Tax Incentive Reserve of ICMS		(24,369,060.12)
(-) Tax Incentive Reserve of IRPJ		(28,419,635.15)
Basis for Calculation of the Legal Reserve		60,575,669.55
(-) Legal Reserve		(3,028,783.48)
Proposed Dividend Amount by Management vs. Mandatory Minimum Dividend Base		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 and IOE distributed / proposed.

Dividend / IOE	Approval Date	Ex-date	Date of payment start	Gross value R\$	Gross value per share R\$	Net value R\$	Net value per share R\$
Dividend ¹	May 08, 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

¹ Provision approved "ad referendum" by the Annual General Meeting that evaluates the balance sheet and financial statements for the fiscal year 2025.

Corporate Events

May 08, 2025 – Meeting of the Board of Directors: Approved: the financial information for the 1st quarter of 2025; the first advance distribution of dividends based on the result calculated up to March 31, 2025; and other matters of interest to the company.

May 08, 2025 – Notice to Stockholders: On May 29, 2025, payment will begin for the remaining dividend amount of R\$57.5 million, related to the balance accrued for the period ended March 31, 2025.

Capital Markets

In 1Q25 Grendene's shares (B3 ticker: GRND3) provided a return of 12.7% considering the reinvestment of dividends, in the same period the IBOVESPA index went up 8.3%. The average daily trading volume was R\$7.8 million in 1Q25, compared to R\$10.2 million in 1Q24.

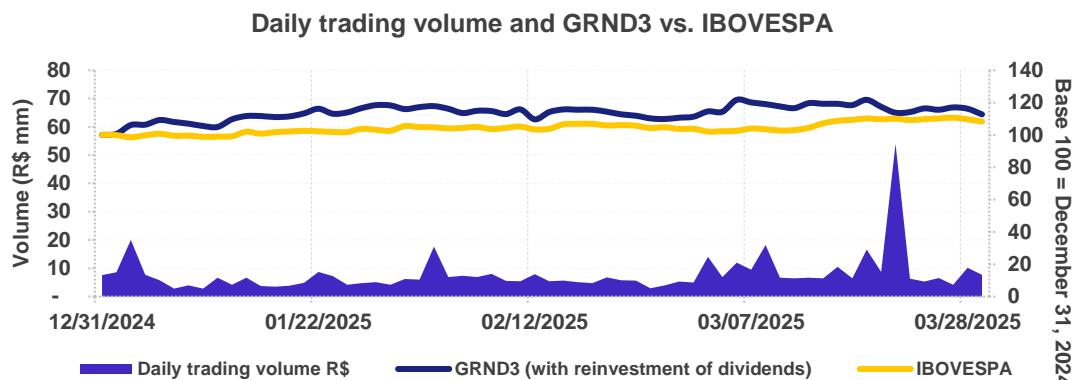
The number of trades, number of shares traded, financial volume and daily averages are shown in the table below:

Period	No. of Trading Sessions	No. of Trades	No. of Shares	Volume R\$	Price R\$		Average no. of Shares		Volume R\$	
					Weighted Average	Daily closing	for trading	Price	for trading	Price
1Q24	61	215,780	95,077,400	619,301,846	6.51	6.61	441	1,558,646	2,870	10,152,489
1Q25	61	193,900	85,676,900	477,153,148	5.56	5.50	442	1,404,539	2,460	7,822,182

Over the last 52 weeks (from April 1, 2024, to March 31, 2025), GRND3 shares traded at a low of R\$4.82 on January 2, 2025, and a high of R\$6.67 on April 2, 2024.



Below, we present the performance of Grendene's common shares (ON) compared to the BOVESPA Index, using a base value of 100 as of December 31, 2024, along with the daily trading volume.



Information in this release may contain statements about future outcomes. Such statements reflect the present perception and outlook of the Company's executive officers on the development of the business, based on developments in the macroeconomic environment, industry conditions, the performance of the Company, and financial results. Any outcomes that are different from such expectations and factors could cause the Company's results to be materially different from current expectations because they involve various risks and uncertainties.



Appendix I – Consolidated gross revenue, volumes, gross revenue per pair and market share

Gross Revenue (R\$ thousands)	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	Change % 1Q25/1Q24
Domestic Market	528,277	506,722	790,489	829,410	519,746	(1.6%)
Exports	134,094	97,721	136,000	214,110	185,687	38.5%
Exports (US\$)	27,073	18,731	24,525	36,646	31,770	17.3%
Total	662,371	604,443	926,489	1,043,520	705,433	6.5%
Volume of Pairs (thousands of pairs)	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	Change % 1Q25/1Q24
Domestic Market	21,964	22,482	34,205	35,497	17,657	(19.6%)
Exports	6,305	4,235	6,263	8,497	7,637	21.1%
Total	28,269	26,717	40,468	43,994	25,294	(10.5%)
Gross Revenue per pair (R\$)	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	Change % 1Q25/1Q24
Domestic Market	24.05	22.54	23.11	23.37	29.44	22.4%
Exports	21.27	23.07	21.71	25.20	24.31	14.3%
Exports (US\$)	4.29	4.42	3.91	4.31	4.16	(3.0%)
Total	23.43	22.62	22.89	23.72	27.89	19.0%
US\$ dollar (USD 1,00 = R\$)	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	Change % 1Q25/1Q24
USD at end of period	4.9962	5.5589	5.4481	6.1923	5.7422	14.9%
Average USD	4.9530	5.2170	5.5454	5.8427	5.8447	18.0%
Gross Revenue % of total	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	
Domestic Market	79.8%	83.8%	85.3%	79.5%	73.7%	
Exports	20.2%	16.2%	14.7%	20.5%	26.3%	
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	
Volume of Pairs % of total	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	
Domestic Market	77.7%	84.1%	84.5%	80.7%	69.8%	
Exports	22.3%	15.9%	15.5%	19.3%	30.2%	
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	



Appendix II – Consolidated Statement of financial position, IFRS (R\$ '000)

Balance Sheet	December 31, 2024	% Total	March 31, 2025	% Total	Change %
ASSET					
Current	3,042,039	67.6%	3,230,536	68.9%	6.2%
Cash and Equivalents	76,109	1.7%	76,363	1.6%	0.3%
Financial Investments and other Financial Assets	1,087,668	24.2%	1,537,492	32.7%	41.4%
Accounts Receivable from Clients	1,201,854	26.7%	963,474	20.6%	(19.8%)
Inventories	502,517	11.2%	486,256	10.4%	(3.2%)
Tax Credits	93,186	2.1%	59,652	1.3%	(36.0%)
Income and Social Contribution Taxes Recoverable	11,120	0.2%	29,135	0.6%	162.0%
Accounts Receivable	14,809	0.3%	15,289	0.3%	3.2%
Prepaid Costs and Expenses	14,340	0.3%	17,410	0.4%	21.4%
Other Credits	40,436	0.9%	45,465	1.0%	12.4%
Non-Current	1,458,020	32.4%	1,447,890	31.1%	(0.7%)
Long-Term Receivables	484,870	10.8%	468,399	10.1%	(3.4%)
Financial Investments and other Financial Assets	439,420	9.8%	438,509	9.4%	(0.2%)
Accounts Receivable from Customers	8,455	0.2%	8,438	0.2%	(0.2%)
Judicial Deposits	534	0.0%	543	0.0%	1.7%
Tax Credits	16,130	0.4%	5,236	0.1%	(67.5%)
Income and Social Contribution Taxes Recoverable	0	0.0%	48	0.0%	100.0%
Deferred Income tax and Social Contribution Tax	15,711	0.3%	12,764	0.3%	(18.8%)
Accounts Receivable	48	0.0%	54	0.0%	12.5%
Other Credits	4,572	0.1%	2,807	0.1%	(38.6%)
Investments	311,475	6.9%	333,449	7.1%	7.1%
Fixed Assets	558,895	12.4%	545,133	11.7%	(2.5%)
Intangible	102,780	2.3%	100,909	2.2%	(1.8%)
Total Assets	4,500,059	100.0%	4,678,426	100.0%	4.0%
Balance Sheet	December 31, 2024	% Total	March 31, 2025	% Total	Change %
LIABILITY + EQUITY					
Current	428,642	9.4%	723,432	15.5%	68.8%
Loans and Financing	56,629	1.3%	181,501	3.9%	220.5%
Leasing Contracts	8,859	0.2%	3,551	0.1%	(59.9%)
Suppliers	69,558	1.5%	69,422	1.5%	(0.2%)
Contractual Obligations	10,735	0.2%	6,605	0.1%	(38.5%)
Commissions Payable	58,912	1.3%	44,925	1.0%	(23.7%)
Taxes, Fees, and Contributions	40,150	0.9%	43,093	0.9%	7.3%
Income Tax and Social Contribution Payable	461	0.0%	4,218	0.1%	815.0%
Salaries and Payroll payable	114,003	2.5%	97,868	2.1%	(14.2%)
Provision for Labor, Tax, and Civil Risks	5,858	0.1%	5,533	0.1%	(5.5%)
Dividends and Interest on Equity payable	0	0.0%	214,059	4.6%	100.0%
Client Advances	34,412	0.8%	20,105	0.4%	(41.6%)
Other Accounts Payable	29,065	0.6%	32,552	0.7%	12.0%
Non-Current	30,471	0.7%	20,256	0.5%	(33.5%)
Loans and Financing	12,310	0.3%	12,817	0.3%	4.1%
Leasing Contracts	11,026	0.2%	964	0.0%	(91.3%)
Suppliers	143	0.0%	0	0.0%	(100.0%)
Provision for Labor, Tax, and Civil Risks	4,562	0.1%	4,125	0.1%	(9.6%)
Other Accounts Payable	2,430	0.1%	2,350	0.1%	(3.3%)
Shareholders' Equity	4,040,946	89.9%	3,934,738	84.0%	(2.6%)
Share Capital	2,256,130	50.1%	2,256,130	48.2%	0.0%
Capital Reserves	3,722	0.1%	2,308	0.0%	(38.0%)
Profit Reserves	1,764,178	39.3%	1,665,271	35.6%	(5.6%)
Other Comprehensive Income	16,916	0.4%	11,029	0.2%	(34.8%)
Total Liabilities and Stockholders' Equity	4,500,059	100.0%	4,678,426	100.0%	4.0%



Appendix III – Consolidated Profit and Loss Account (in thousands of reais).

Consolidated Income Statement	1Q24	% NOR	1Q25	% NOR	Change % 1Q25/1Q24
Gross Sales and Services Revenue	662,371	122.8%	705,433	125.1%	6.5%
Domestic Market	528,277	97.9%	519,746	92.2%	(1.6%)
Exports	134,094	24.9%	185,687	32.9%	38.5%
Deductions from Sales	(123,012)	(22.8%)	(141,609)	(25.1%)	15.1%
Sales Returns and Sales Taxes	(94,033)	(17.4%)	(111,375)	(19.8%)	18.4%
Discounts Given to Clients	(28,979)	(5.4%)	(30,234)	(5.4%)	4.3%
Net Operating Revenue Services (NOR)	539,359	100.0%	563,824	100.0%	4.5%
Cost of Goods Sold	(298,938)	(55.4%)	(300,310)	(53.3%)	0.5%
Gross Profit	240,421	44.6%	263,514	46.7%	9.6%
Operating Revenue (expenses)	(148,730)	(27.6%)	(215,686)	(38.3%)	45.0%
Selling Expenses	(121,257)	(22.5%)	(155,973)	(27.7%)	28.6%
General and Administrative Expenses	(27,278)	(5.1%)	(31,621)	(5.6%)	15.9%
Other Operating Revenues	7,326	1.4%	1,395	0.2%	(81.0%)
Other Operating Expenses	(682)	(0.1%)	(27,989)	(5.0%)	4,004.0%
Equity Method Results	(6,839)	(1.3%)	(1,498)	(0.3%)	(78.1%)
EBIT (Operating Income before Financial Results and Taxes)	91,691	17.0%	47,828	8.5%	(47.8%)
Financial Revenues	77,460	14.4%	119,478	21.2%	54.2%
Financial expenses	(12,336)	(2.3%)	(31,381)	(5.6%)	154.4%
Net Financial Revenue	65,124	12.1%	88,097	15.6%	35.3%
Pre-tax Profit	156,815	29.1%	135,925	24.1%	(13.3%)
Income Tax and Social Contribution Tax:	(17,124)	(3.2%)	(22,561)	(4.0%)	31.8%
Current	(15,757)	(2.9%)	(19,614)	(3.5%)	24.5%
Deferred	(1,367)	(0.3%)	(2,947)	(0.5%)	115.6%
Net Profit for the Period	139,691	25.9%	113,364	20.1%	(18.8%)



Appendix IV– Consolidated Statement of Cash Flow (in thousands of reais).

Consolidated Cash Flow	March 31, 2024	March 31, 2025
Net Cash Generated by Operating Activities	353,537	327,501
Cash Generated in Operations	125,648	76,765
Net Profit for the Period	139,691	113,364
Equity Method Results	6,839	1,498
Realization of Reclassification Adjustment – Gain on Investment Write-Off	(318)	0
Depreciation and Amortization	21,426	25,704
PP&E and Intangible (residual value after write-off)	3,459	12,552
Lease Write-Off Amount	0	(2,301)
Deferred Income tax and Social Contribution Tax	1,367	2,947
Stock Option or Stock Subscription Plan	597	1,529
Items Reducing Accounts Receivable from Clients	(25,158)	(20,965)
Provisions for Obsolete Inventory	1,365	5,692
Provision for Employment-Law, Tax, and Third-Party risks	(296)	(762)
Interest Expense on Loans, Financings and Leasing Contracts	(718)	332
Interest Revenue on Cash Investments	(35,263)	(51,450)
Fair Value of Financial Instruments	9,220	1,075
Net Foreign Exchange Variations	3,437	(12,450)
Variations in Assets and Liabilities:	226,660	246,979
Accounts Receivable from Clients	180,307	259,362
Inventories	7,594	10,569
Tax Credits	37,469	44,428
Other Accounts Receivable	17,644	(24,892)
Suppliers	10,382	(279)
Salaries and Related Charges Payable	(1,710)	(16,135)
Taxes, Fees, and Contributions	(2,828)	2,943
Client Advances	(2,536)	(14,307)
Other Accounts Payable	(19,662)	(14,710)
Income tax and Social Contribution Tax Payable	1,229	3,757
Net Cash Used in Investment Activities	(413,727)	(455,884)
Capital Integrations	(1,005)	(24,430)
Capital Reductions	1,208	958
Acquisitions of Fixed and Intangible Assets	(35,536)	(33,874)
Cash Investments	(776,919)	(1,211,011)
Redemption of Cash Investments	328,860	768,302
Interest Received on Cash Investments	69,665	44,171
Net Cash Used in Financing Activities	72,235	128,637
New borrowings, Financings and Leasing Contracts	132,120	200,843
Payments of Loans, Financings and Leasing Contracts	(58,503)	(70,891)
Interest paid on Loans, Financings and Leasing Contracts	(323)	(160)
Acquisition of Treasury Shares	(3,036)	(4,836)
Sale of Treasury Shares: Exercise of Stock Options	1,977	3,681
Increase in Cash and Equivalents	12,045	254
Initial Balance of Cash and Equivalents	73,735	76,109
Final Balance of Cash and Equivalents	85,780	76,363