

PRESS RELEASE

2T25 & 1S25



Grendene®

melissa

GRENDA

ZOXY

Ipanema

Grendene kids

rider

CARTAGO

PEGA FORTE



Sumário

Destaques do Resultado do 2T25 vs. 2T24	2
Principais Indicadores Econômico-Financeiros	3
Análise e Discussão Gerencial	4
Destaques	8
Campanhas	8
Convenção de Vendas – Divisão 1, Melissa e Exportação	9
Grendene integra projeto piloto da Reforma Tributária do Consumo (CBS)	9
Responsabilidade Corporativa	9
Análise das Operações do 2T25 & 1S25 (Dados Consolidados em IFRS)	10
Receita Bruta de Vendas	10
Receita Bruta de Vendas – Mercado Interno (MI).....	11
Digital Commerce	11
Receita Bruta de Vendas – Exportação (ME).....	12
Receita Líquida de Vendas (ROL)	13
Custos dos Produtos Vendidos (CPV)	13
Lucro Bruto	14
Despesas com Vendas (DV)	15
Despesas com Publicidade e Propaganda (DP&P).....	15
Despesas Gerais e Administrativas (DG&A)	15
Ebit e Ebitda	16
Ebit – Itens não recorrentes	16
Resultado Financeiro Líquido	17
Resultado Líquido	17
Investimentos (Imobilizado e Intangível)	18
Geração de Caixa	18
Disponibilidades Líquidas	18
Indicadores de Valor	19
Dividendos	19
Eventos Societários	20
Mercado de Capitais	20
Anexo I – Receita Bruta Consolidada, Volumes, Receita Bruta por Par e Participação por Mercado	21
Anexo II – Balanço Patrimonial Consolidado em IFRS (em milhares de reais)	22
Anexo III – Demonstrativo de Resultado Consolidado (em milhares de reais)	23
Anexo IV – Demonstrativo de Resultado Consolidado ajustado (em milhares de reais)	24
Anexo V – Demonstração do Fluxo de Caixa Consolidado (em milhares de reais)	25



Receita líquida de R\$ 555,3 milhões, +15,6% vs. 2T24
Resultado líquido recorrente de R\$ 185,5 milhões, +200,6% vs. 2T24

Sobral, 07 de agosto de 2025 – A GRENDENE (B3: Novo Mercado - GRND3) divulga o resultado do 2T25 e 1S25. As informações são apresentadas de forma consolidada em *IFRS – International Financial Reporting Standards*.

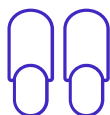
Destaques do Resultado do 2T25 vs. 2T24



Receita líquida
R\$ 555,3 milhões, +15,6%



Receita líquida/par
R\$ 20,54, +14,2%



Volume de pares
27,0 milhões, +1,2%



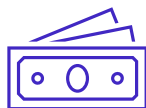
Margem Bruta
42,0%, -0,6 pp



Ebit recorrente
R\$ 30,4 milhões, -27,7%



Margem Ebit recorrente
6,1%, -2,6 pp



Resultado líquido recorrente
R\$ 185,5 milhões, +200,6%



Margem líquida recorrente
37,2%, +24,3 pp

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



**Videoconferência
com tradução
simultânea para o
idioma inglês**

**08/08/2025 às 10:30 horas
(horário de Brasília)**

[Clique aqui](#) para participar.

Quantidade de ações ordinárias: 902.160.000
Quantidade de ações em tesouraria: 0
Cotação (30/06/2025): R\$ 5,50 por ação
Valor de mercado: R\$ 5,0 bilhões / US\$864 milhões



Principais Indicadores Econômico-Financeiros

R\$ milhões	2T24	2T25	Var. 2T25/2T24	1S24	1S25	Var. 1S25/1S24
Receita bruta	604,4	756,2	25,1%	1.266,8	1.461,6	15,4%
Mercado interno	506,7	572,5	13,0%	1.035,0	1.092,2	5,5%
Exportação	97,7	183,7	88,0%	231,8	369,4	59,3%
Exportação (US\$)	18,7	32,4	73,1%	45,6	64,2	40,8%
Receita líquida	480,3	555,3	15,6%	1.019,7	1.119,1	9,8%
CPV	(275,6)	(322,1)	16,9%	(574,5)	(622,4)	8,3%
Lucro bruto	204,7	233,1	13,9%	445,1	496,7	11,6%
Desp. Operacionais	(182,4)	(187,8)	2,9%	(331,2)	(403,5)	21,8%
Desp. Operacionais recorrente	(162,7)	(174,2)	7,1%	(312,8)	(325,2)	4,0%
Ebit	22,3	45,3	103,6%	114,0	93,2	(18,2%)
Ebit recorrente	42,0	30,4	(27,7%)	132,3	126,9	(4,1%)
Ebitda	42,7	71,0	66,1%	155,9	144,5	(7,3%)
Ebitda recorrente	62,5	56,0	(10,3%)	174,2	178,3	2,3%
Resultado financeiro líquido contábil	31,8	84,7	166,4%	96,9	172,8	78,3%
Resultado financeiro líquido recorrente	32,2	142,8	343,7%	105,4	229,4	117,6%
Resultado líquido	41,6	143,6	244,7%	181,3	256,9	41,7%
Resultado líquido recorrente	61,7	185,5	200,6%	209,5	345,3	64,9%

Milhões de pares	2T24	2T25	Var. 2T25/2T24	1S24	1S25	Var. 1S25/1S24
Volume total	26,7	27,0	1,2%	55,0	52,3	(4,8%)
Mercado interno	22,5	22,9	2,0%	44,5	40,6	(8,7%)
Exportação	4,2	4,1	(3,2%)	10,5	11,7	11,4%

R\$ por par	2T24	2T25	Var. 2T25/2T24	1S24	1S25	Var. 1S25/1S24
Receita bruta total	22,62	27,98	23,7%	23,04	27,93	21,2%
Mercado interno	22,54	24,97	10,8%	23,29	26,91	15,5%
Exportação	23,07	44,80	94,2%	21,99	31,47	43,1%
Exportação (US\$)	4,42	7,91	79,0%	4,32	5,47	26,6%
Receita líquida	17,98	20,54	14,2%	18,54	21,39	15,4%
CPV	(10,32)	(11,92)	15,5%	(10,45)	(11,90)	13,9%

Margens %	2T24	2T25	Var. 2T25/2T24	1S24	1S25	Var. 1S25/1S24
Bruta	42,6%	42,0%	(0,6 pp)	43,7%	44,4%	0,7 pp
Ebit	4,6%	8,2%	3,6 pp	11,2%	8,3%	(2,9 pp)
Ebit recorrente	8,7%	6,1%	(2,6 pp)	13,0%	12,3%	(0,7 pp)
Ebitda	8,9%	12,8%	3,9 pp	15,3%	12,9%	(2,4 pp)
Ebitda recorrente	13,0%	11,2%	(1,8 pp)	17,1%	17,2%	0,1 pp
Líquida	8,7%	25,9%	17,2 pp	17,8%	23,0%	5,2 pp
Líquida recorrente	12,9%	37,2%	24,3 pp	20,5%	33,4%	12,9 pp

US\$ 1,00 = R\$	2T24	2T25	Var. 2T25/2T24	1S24	1S25	Var. 1S25/1S24
Dólar final	5,5589	5,4571	(1,8%)	5,5589	5,4571	(1,8%)
Dólar médio	5,2170	5,6661	8,6%	5,0850	5,7554	13,2%



Análise e Discussão Gerencial

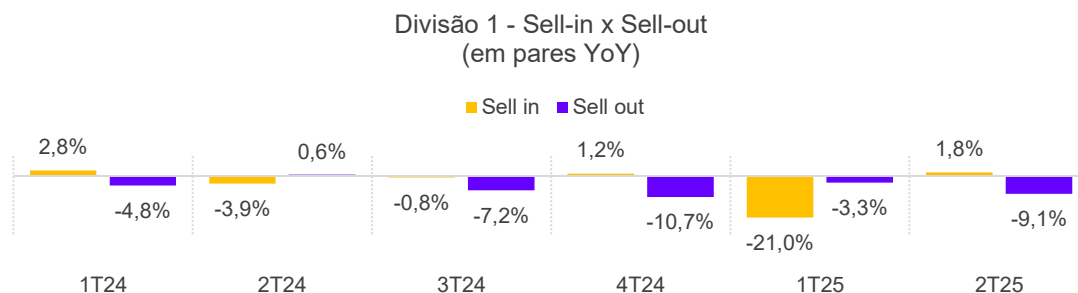
O segundo trimestre de 2025 manteve o padrão de desafios observados desde o final de 2024. O cenário macroeconômico seguiu marcado por incertezas, resultado da combinação entre pressões domésticas, volatilidade nos mercados internacionais e instabilidades geopolíticas. Esse ambiente continuou afetando a confiança dos agentes econômicos e a dinâmica dos negócios.

Mesmo diante desse contexto, a Grendene registrou uma receita bruta total de R\$ 756,2 milhões no 2T25, avanço de 25,1% em relação ao 2T24. O principal *driver* desse crescimento foi o desempenho das exportações, que cresceram 88,0%. No acumulado do primeiro semestre de 2025 (1S25), a receita bruta atingiu R\$ 1,46 bilhão, alta de 15,4% frente ao 1S24, mesmo com uma leve queda de 4,8% no volume total de pares vendidos. O crescimento da receita, apesar da queda do volume, reflete os esforços da companhia para desenvolver produtos de maior valor agregado.

No mercado interno, a receita bruta somou R\$ 572,5 milhões no 2T25, crescimento de 13,0% frente a igual período do ano anterior. O volume de pares vendidos cresceu 2,0% no trimestre, enquanto o preço médio por par aumentou 10,8%. No acumulado do 1S25, a receita alcançou R\$ 1,09 bilhão, alta de 5,5% na comparação com o mesmo período anterior, mesmo com queda de 8,7% no volume de pares vendidos, refletindo a elevação de 15,5% no preço médio por par no semestre.

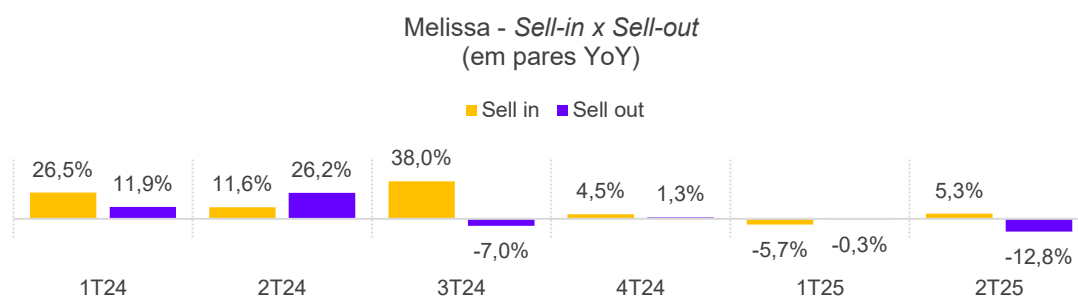
As marcas da Divisão 1 (todas as marcas exceto Melissa), apresentaram desempenho positivo no segundo trimestre, com crescimento de 8,5% na receita bruta frente ao 2T24, totalizando R\$ 430,2 milhões. O volume de pares aumentou 1,8%, com destaque para Grendene Kids, que ampliou receita e volume, impulsionada por um portfólio com boa aceitação dos produtos. Ipanema e o segmento feminino também contribuíram para o resultado, com crescimento tanto em receita como em volume. Os demais segmentos da Divisão 1 apresentaram retração em receita e em volume, com exceção da linha masculina que apresentou aumento da receita em função da elevação do preço médio por par em 9,2% no 2T25. No semestre, a receita da Divisão 1 cresceu 0,2% e o volume recuou 9,3%.

Do ponto de vista do *sell out* das marcas da Divisão 1, o trimestre foi marcado por maior cautela por parte dos consumidores, diante do quadro econômico complexo citado acima. Além dos fatores macroeconômicos, as temperaturas mais baixas no Sul e Sudeste também impactaram negativamente o ritmo de vendas em determinados canais.



A Melissa registrou um desempenho expressivo no período, ampliando a receita em 28,9%, o volume em 5,3% e o preço médio por par em 22,5%. No acumulado do semestre, a receita da marca avançou 20,7%, sustentada por uma elevação de 22,2% no preço médio, mesmo com leve queda de 1,2% no volume. Os canais multimarcas e *omnichannel* também registraram crescimento evidenciando a boa integração entre canais físicos e digitais.

Na ponta do consumo, as lojas Melissa registraram bons resultados especialmente nos meses de maio e junho, impulsionados pelas campanhas do Dia das Mães e do Dia dos Namorados. Apesar desse impulso em ocasiões estratégicas e do avanço no preço médio, o *sell out* em volume de pares na rede de franquias recuou 12,8% no 2T25, refletindo a menor dinâmica do consumo no varejo de moda.



No canal digital, o *Gross Merchandise Volume* (GMV) totalizou R\$ 30,5 milhões no 2T25 (+15,3% vs. 2T24). Observamos crescimento da participação do *omnichannel*, fato que reflete a integração crescente entre os canais físico e digital.



No segundo trimestre de 2025, as exportações da Grendene cresceram 88,0% em receita bruta em reais, mesmo com leve retração de 3,2% no volume de pares exportados. O preço médio por par avançou 94,2% em reais, refletindo a valorização do mix e os efeitos do câmbio no período. Esse desempenho foi impulsionado principalmente pela Melissa, que ampliou significativamente sua receita no exterior, reforçando o sucesso da estratégia de internacionalização e seu posicionamento como marca *premium*.

No acumulado do 1S25, as exportações totalizaram crescimento de 59,3% na receita bruta em reais, com avanço de 11,4% no volume e aumento de 43,1% no preço médio por par. O crescimento no volume reflete a expansão em mercados estratégicos para a empresa.

Neste primeiro semestre, mais de 70 países receberam os produtos da Grendene, reforçando a presença global da Companhia e sua estratégia de mitigação de riscos por meio da diversificação geográfica.

Durante o semestre, a operação enfrentou desafios logísticos relevantes, como aumento nos custos de frete internacional e instabilidades nas escalas marítimas. Esses fatores provocaram atrasos na reposição de produtos e impactaram o desempenho em mercados com maior rotatividade. A Companhia segue adotando medidas para mitigar esses efeitos, com reforço no planejamento de demanda e na gestão de embarques.

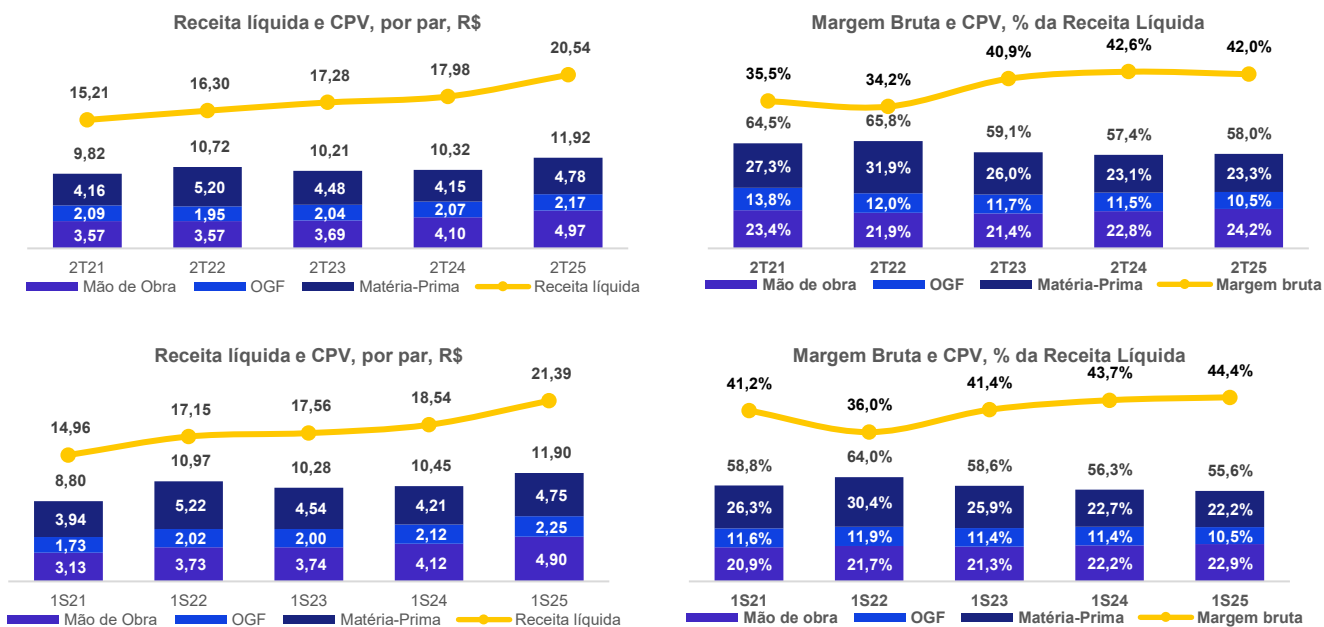
A receita líquida da Grendene alcançou R\$ 555,3 milhões no trimestre, crescimento de 15,6% em relação ao 2T24. O desempenho foi impulsionado principalmente pela elevação do preço médio por par, aumento no volume de pares vendidos e pelo forte resultado das exportações.

No acumulado do 1S25, a receita líquida somou R\$ 1,12 bilhão, alta de 9,8% frente ao mesmo período do ano anterior. O avanço foi sustentado, sobretudo, pelo crescimento de 15,4% na receita líquida por par, que passou de R\$ 18,54 para R\$ 21,39, além do desempenho consistente das exportações.

A estratégia da companhia de priorizar margens e valor agregado foi determinante para a evolução da receita, mesmo em um ambiente doméstico mais desafiador. O crescimento foi sustentado por um mix mais qualificado e pela valorização do preço médio, especialmente nas vendas ao mercado externo.

No segundo trimestre de 2025, os custos dos produtos vendidos (CPV) consolidado da Grendene totalizou R\$ 322,1 milhões, aumento de 16,9% em relação ao 2T24. Esse crescimento acompanhou a expansão da receita líquida, que avançou 15,6% no mesmo período, resultando em leve variação da margem bruta, de 42,6% para 42,0%.

O CPV por par aumentou 15,5%, passando de R\$ 10,32 no 2T24 para R\$ 11,92 no 2T25, reflexo principalmente, do crescimento dos custos com mão de obra (+22,8%). A composição percentual do CPV se manteve relativamente estável, com matérias-primas respondendo por 40,1% do total e mão de obra por 41,7%.



No acumulado do primeiro semestre de 2025, o CPV totalizou R\$ 622,4 milhões, aumento de 8,3% em relação ao 1S24. Esse crescimento foi inferior ao avanço da receita líquida no período (+9,8%), contribuindo para a expansão da margem bruta, que passou de 43,7% para 44,4%.

O CPV por par cresceu 13,9%, de R\$ 10,45 para R\$ 11,90, mesmo com a retração de 4,8% no volume total de pares vendidos. O aumento reflete o impacto da inflação de custos e da maior complexidade do portfólio, com foco em produtos de maior valor agregado.



No segundo trimestre de 2025, as despesas operacionais da Grendene totalizaram R\$ 187,8 milhões, aumento de 2,9% em relação ao 2T24 (R\$ 182,4 milhões). No primeiro semestre, as despesas somaram R\$ 403,5 milhões (avanço de 21,8% na comparação com o 1S24), representando 36,1% da receita líquida *versus* 32,5% no mesmo período do ano anterior.

Esse avanço é explicado, em grande parte, pela mudança na forma de consolidação dos resultados da Grendene Global Brands (GGB). Com a aquisição do controle da operação, em dezembro de 2024, suas receitas e despesas passaram a ser contabilizadas de forma integral nas linhas operacionais. Anteriormente, os efeitos da GGB eram registrados por meio do método da equivalência patrimonial.

As despesas com vendas foram as mais impactadas pela referida consolidação, totalizando R\$ 188,0 milhões no 2T25, alta de 39,2% em relação ao 2T24. A estrutura comercial da GGB e os seus respectivos investimentos em marketing nos EUA representam a maior parcela desta variação no período. No semestre, esta rubrica atingiu R\$ 344,0 milhões, crescimento de 34,2% frente ao 1S24. Também contribuíram para esse crescimento os aumentos das despesas variáveis (fretes, armazenagem, comissões), as quais seguem o comportamento da receita líquida.

Já as despesas operacionais recorrentes totalizaram R\$ 174,2 milhões no 2T25, crescimento de 7,1% em relação ao 2T24. Esse valor representa 34,9% da receita líquida no trimestre, ante 33,9% no mesmo período do ano anterior. No acumulado do primeiro semestre, as despesas operacionais recorrentes somaram R\$ 325,2 milhões, alta de 4,0% frente ao 1S24, equivalentes a 31,4% da receita líquida recorrente do período.

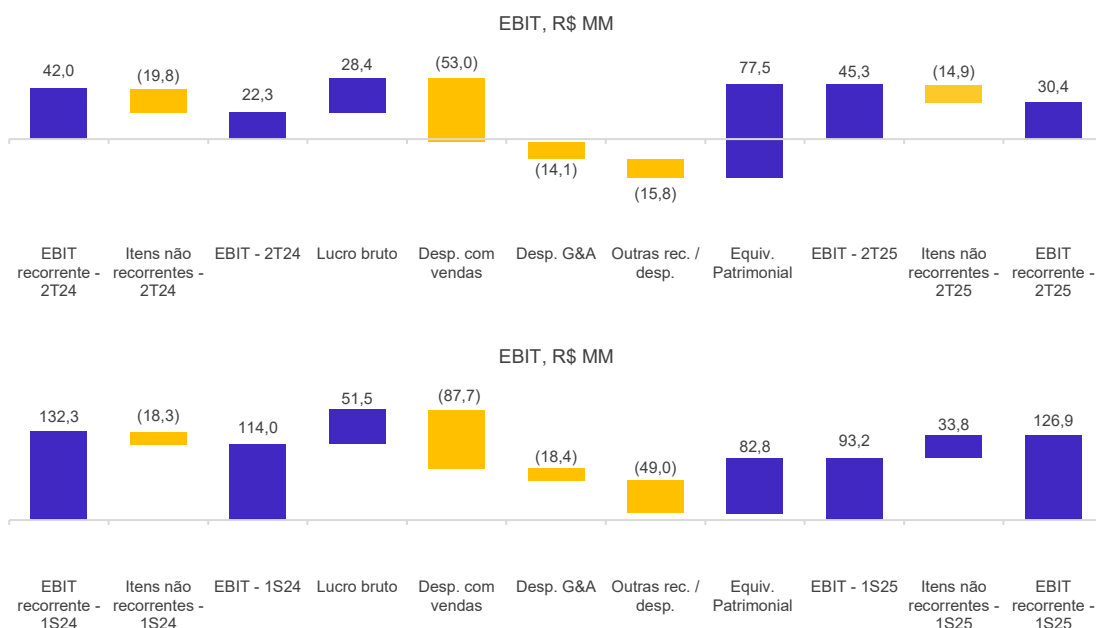
No segundo trimestre de 2025, o EBIT da Grendene totalizou R\$ 45,3 milhões, com margem de 8,2%, frente aos R\$ 22,3 milhões e margem de 4,6% registrados no 2T24. No acumulado do semestre, o EBIT foi de R\$ 93,2 milhões, queda de 18,2% em relação ao 1S24 (R\$ 114,0 milhões). A redução está relacionada, principalmente, ao aumento das despesas operacionais, influenciado por efeitos não recorrentes.

O desempenho do EBIT reflete o compromisso da Companhia com a sustentação de sua presença nos mercados estratégicos. Mesmo com menor alavancagem operacional, as decisões adotadas priorizaram a continuidade das iniciativas de posicionamento de marca, manutenção de canais e evolução comercial.

Desconsiderando os efeitos não recorrentes, o EBIT recorrente no 2T25 foi de R\$ 30,4 milhões, com margem de 6,1%, redução de 27,7% frente ao 2T24. No 1S25, o EBIT recorrente somou R\$ 126,9 milhões, queda de 4,1% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Detalhamos a seguir os eventos não recorrentes que impactaram o EBIT no segundo trimestre de 2025:

- I. Equivalência patrimonial – SCPs: -R\$ 58,1 milhões;
- II. Resultados não recorrentes – GGB: +R\$ 26,7 milhões;
- III. Descontinuidade varejo e estoques obsoletos – GGB: +R\$ 1,0 milhão;
- IV. Gestão de franquias: +R\$ 1,0 milhão;
- V. Processos judiciais: +R\$ 13,9 milhões.
- VI. Outros itens não recorrentes: +R\$ 0,6 milhão.



No 2T25, a Grendene reportou resultado financeiro recorrente de R\$ 142,8 milhões, crescimento de 343,7% em relação ao mesmo período de 2024. No acumulado do semestre, o resultado financeiro recorrente somou R\$ 229,4 milhões, alta de 117,6% na comparação com o 1S24.



O 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 período.

Além disso, o resultado financeiro recorrente do trimestre inclui o impacto da equivalência patrimonial de investimentos em Sociedades em Conta de Participação (SCPs), que contribuiu positivamente com R\$ 58,1 milhões no 2T25, frente a R\$ 0,4 milhão no 2T24. No semestre, o efeito foi de R\$ 56,6 milhões em 2025 ante R\$ 8,5 milhões do 1S24.

Embora esses valores sejam, do ponto de vista contábil, registrados na linha de equivalência patrimonial do DRE — afetando o EBIT —, sob a ótica gerencial, a administração os considera como parte integrante do resultado financeiro, em razão da natureza estritamente financeira dessas operações.

A Grendene apurou lucro líquido de R\$ 143,6 milhões no 2T25, com margem líquida de 25,9%, frente aos R\$ 41,6 milhões e margem de 8,7% registrados no 2T24. No acumulado do semestre, o lucro líquido alcançou R\$ 256,9 milhões, com margem de 23,0%, ante R\$ 181,3 milhões e margem de 17,8% no 1S24. A melhora no comparativo anual reflete, principalmente, o crescimento expressivo do resultado financeiro no período.

Desconsiderando os efeitos não recorrentes, o lucro líquido ajustado foi de R\$ 185,5 milhões no 2T25, com margem de 37,2%, e de R\$ 345,3 milhões no 1S25, com margem de 33,4%. Esses resultados representam crescimentos de 200,6% e 64,9%, respectivamente, em relação ao mesmo período do ano anterior.

O desempenho reforça a consistência da geração de resultados recorrentes da Companhia, sustentada por uma gestão financeira eficiente, mesmo em um ambiente macroeconômico desafiador.

A geração de caixa operacional totalizou R\$ 510,7 milhões no 1S25, contribuindo para o aumento do caixa líquido da Companhia, que passou de R\$ 1,5 bilhão em 30 de junho de 2024 para R\$ 1,8 bilhão em 30 de junho de 2025.

Mesmo em um cenário macroeconômico desafiador, marcado por menor dinamismo do consumo no mercado interno e volatilidade no ambiente internacional, a Grendene demonstrou resiliência operacional, disciplina na gestão e foco em rentabilidade. Os resultados do 2T25 e do 1S25 evidenciam a capacidade da Companhia de se adaptar às condições de mercado, preservando margens e avançando na execução de sua estratégia de crescimento sustentável.

Acompanhamos de perto as tratativas diplomáticas entre os governos do Brasil e dos Estados Unidos, com o objetivo de impedir a implementação da tarifa de 50% sobre produtos brasileiros, prevista para vigorar a partir de 6 de agosto de 2025. Embora as exportações àquele mercado representem uma parcela modesta da receita da Companhia, a medida altera o ambiente competitivo, exigindo avaliação cuidadosa da operação naquele destino. Reforçamos, portanto, nossa estratégia de diversificação geográfica, com foco em mercados mais previsíveis e com maior potencial de crescimento.

Também seguimos monitorando a possível intensificação da concorrência global decorrente da realocação de excedentes produtivos de outros mercados. Até o momento, não identificamos impactos relevantes sobre o mercado brasileiro.

Para o segundo semestre, mantemos uma postura atenta e proativa. Apesar das incertezas econômicas e políticas, do cenário de juros elevados e da pressão sobre o consumo das famílias, a Companhia segue atuando em múltiplas frentes: ajustes no portfólio, ações comerciais nos pontos de venda, iniciativas promocionais com foco em giro de produtos e medidas de racionalização de despesas e investimentos. São iniciativas que visam preservar a rentabilidade e adequar a operação às condições atuais de mercado, sem comprometer o plano de crescimento sustentável no longo prazo.

Mantemos atuação próxima aos nossos parceiros comerciais, com foco em inovação, posicionamento de marca e excelência operacional. Seguimos preparados para responder com agilidade às mudanças do ambiente de negócios, preservando a solidez da Companhia e sua capacidade de geração de valor.



Destaques

Campanhas

Galeria Melissa São Paulo — 20 anos

No trimestre, a Melissa celebrou os 20 anos da Galeria localizada na Rua Oscar Freire, em São Paulo, com uma nova instalação interativa e ativações que reforçam o posicionamento da marca como referência em moda, arte e design. A ação incluiu o lançamento do livro “Galeria Melissa 20 Anos”, uma websérie documental e uma parceria com o MASP, ampliando a conexão com o público e fortalecendo a imagem institucional da marca.



Melissa + Alexandre Pavão

A Melissa lançou uma nova colaboração com o designer brasileiro Alexandre Pavão, reunindo design autoral, estética contemporânea e apelo *fashion*. A *collab* amplia o alcance da marca junto a públicos estratégicos e reforça seu compromisso com inovação e relevância cultural.

Cartago — Posicionamento e conexão cultural

A marca Cartago seguiu fortalecendo seu posicionamento no segmento masculino com a campanha “Vai de Cartago”, voltada à valorização do estilo e da autenticidade no cotidiano. No período, a marca também realizou ativações especiais em celebração às festas juninas, com conteúdos digitais inspirados na cultura nordestina. As iniciativas reforçam a proximidade com o público-alvo e contribuem para a consolidação da marca em mercados estratégicos.



Rider apresenta R POWER e reforça conexão com o lifestyle urbano

No segundo trimestre, a Rider deu continuidade à sua estratégia de fortalecimento no segmento urbano com o lançamento da linha R POWER. Com design marcante e sola robusta, o modelo se destaca por sua proposta estética e funcional, aliando conforto, personalidade e apelo contemporâneo. Sob o conceito “A Revolução dos Seus Passos”, a campanha reforçou o posicionamento da marca junto a públicos que buscam autenticidade e estilo em seu cotidiano.

Ipanema consolida posicionamento com foco em autenticidade e liberdade de escolha

Ipanema concentrou suas ações institucionais na valorização da individualidade feminina e no incentivo à liberdade de expressão. As campanhas recentes reforçam o alinhamento da marca com temas contemporâneos e ampliam sua identificação com um público que busca autenticidade e conexão com causas relevantes, contribuindo para a consistência da estratégia de *branding*.



Zaxy amplia conexão com o público jovem e reforça atributos de identidade e representatividade

Zaxy segue fortalecendo sua presença entre o público jovem por meio de campanhas institucionais que valorizam a construção de vínculos, a representatividade e a proximidade com novas gerações de consumidoras. A comunicação visual da marca se mantém alinhada aos seus pilares de acessibilidade, empatia e expressão individual, com atuação consistente nos canais digitais.



Convenção de Vendas – Divisão 1, Melissa e Exportação



No 2T25, realizamos três grandes convenções de vendas que fortaleceram conexões com nossos públicos e contribuíram para a evolução das estratégias comerciais. A Convenção de Vendas Melissa, realizada no Rio de Janeiro, reuniu mais de 700 participantes de cerca de 30 países em um ambiente marcado por criatividade, experiências imersivas e fortalecimento do posicionamento global da marca. Em São Paulo, a Convenção da Divisão 1 contou com representantes e vendedores de todo o Brasil e da América Latina, em uma jornada voltada à inspiração, colaboração e aproximação com os clientes. Já a *10th Global Sales Convention* aconteceu em *Riva del Garda*, na Itália, promovendo o engajamento com distribuidores internacionais e apresentando os lançamentos das marcas da Divisão 1.

Grendene integra projeto piloto da Reforma Tributária do Consumo (CBS)



A Companhia foi selecionada para participar do Projeto Piloto da Reforma Tributária junto à Receita Federal do Brasil (RFB), posicionando a empresa entre os principais agentes do setor privado envolvidos na transição para o novo regime de tributação do consumo no Brasil. A iniciativa visa testar e aprimorar soluções tecnológicas, antecipar os impactos da nova legislação fiscal, contribuir com sugestões técnicas para o modelo definitivo, e propiciará a capacitação das nossas equipes visando uma transição eficiente.

Responsabilidade Corporativa

Responsabilidade corporativa: engajamento interno e avanços concretos em sustentabilidade e inclusão

Reforçamos, ao longo do trimestre, nosso compromisso com a sustentabilidade, a economia circular e a valorização da diversidade por meio de ações direcionadas ao público interno, alinhadas aos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) da ONU.

No **Dia Mundial da Reciclagem (17 de maio)**, destacamos os avanços do projeto de logística reversa, que desde 2019 já encaminhou corretamente mais de 13 mil pares de calçados usados das marcas da Grendene. Atualmente, mais de 400 coletores estão instalados em lojas e unidades fabris. Os calçados descartados são analisados, reaproveitados sempre que possível ou transformados em novos produtos após separação e moagem dos materiais — uma iniciativa que reforça nosso foco no consumo e produção responsáveis (ODS 12).

Já no **Dia Mundial do Meio Ambiente (5 de junho)**, promovemos uma comunicação institucional que reafirmou nosso compromisso com a Agenda 2030 da ONU, com foco em 8 dos 17 ODS, entre eles: saúde e bem-estar (ODS 3), educação de qualidade (ODS 4), igualdade de gênero (ODS 5), água potável e saneamento (ODS 6), energia limpa (ODS 7), trabalho decente e crescimento econômico (ODS 8), inovação e infraestrutura (ODS 9), além do já citado ODS 12. A ação também reforçou os pilares da nossa política de sustentabilidade: valorização e respeito às pessoas, operações ecoeficientes e desenvolvimento de produtos com menor impacto ambiental.

No dia **13 de junho**, em alusão ao **Mês do Orgulho LGBTI+**, conduzimos a campanha *“Incluir é um ato diário”*, com o propósito de estimular a reflexão e a ação por um ambiente ainda mais acolhedor, respeitoso e seguro para todas as pessoas. A programação contou com a participação de Gabriela Augusto, fundadora da Transcendemos, em uma conversa sobre o valor estratégico da diversidade e inclusão nos negócios. Também iniciamos a série de pílulas de conteúdo educativo, com foco na ampliação da consciência coletiva e no fortalecimento de uma cultura que respeita e valoriza todas as identidades — ação vinculada ao ODS 5 (Igualdade de Gênero).

Essas e outras ações fortalecem nosso compromisso com um ambiente corporativo cada vez mais sustentável, inclusivo e alinhado aos valores da Companhia.



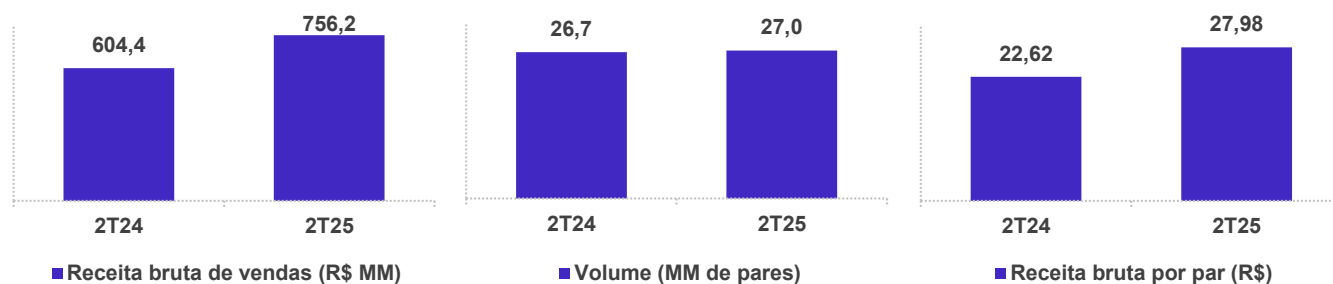


Análise das Operações do 2T25 & 1S25 (Dados Consolidados em IFRS)

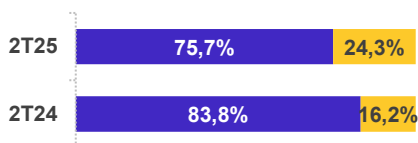
Receita Bruta de Vendas

A receita bruta atingiu R\$ 756,2 milhões no 2T25, alta de 25,1% em relação ao 2T24, impulsionada principalmente pelo crescimento das exportações e pelo avanço do preço médio por par.

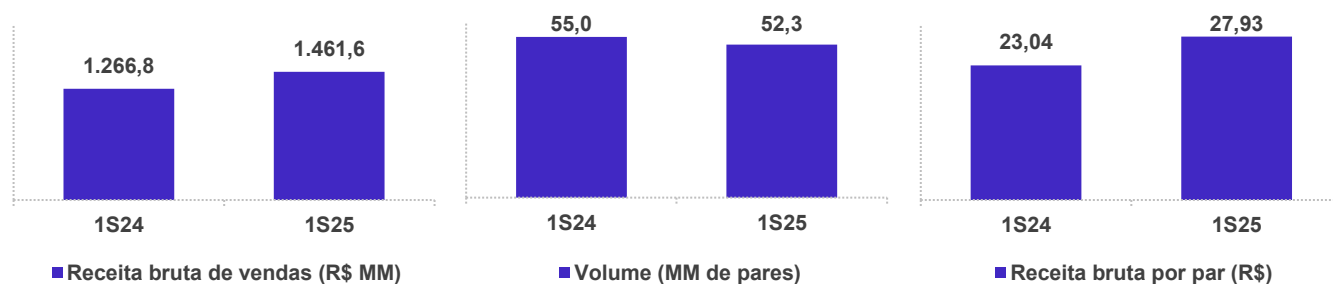
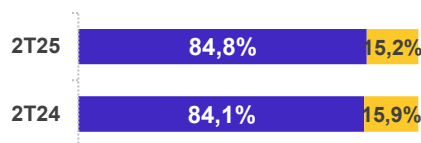
	2T24	2T25	Var. 2T25/2T24	1S24	1S25	Var. 1S25/1S24
Rec. bruta (R\$ MM)	604,4	756,2	25,1%	1.266,8	1.461,6	15,4%
Volume (MM de pares)	26,7	27,0	1,2%	55,0	52,3	(4,8%)
Rec. bruta / par (R\$)	22,62	27,98	23,7%	23,04	27,93	21,2%



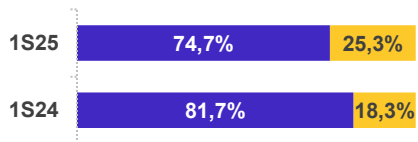
Part. % - Receita Bruta



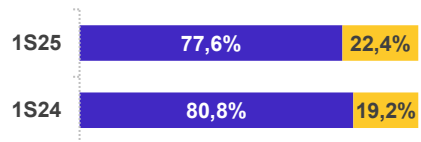
Part. % - Volumes



Part. % - Receita Bruta



Part. % - Volumes

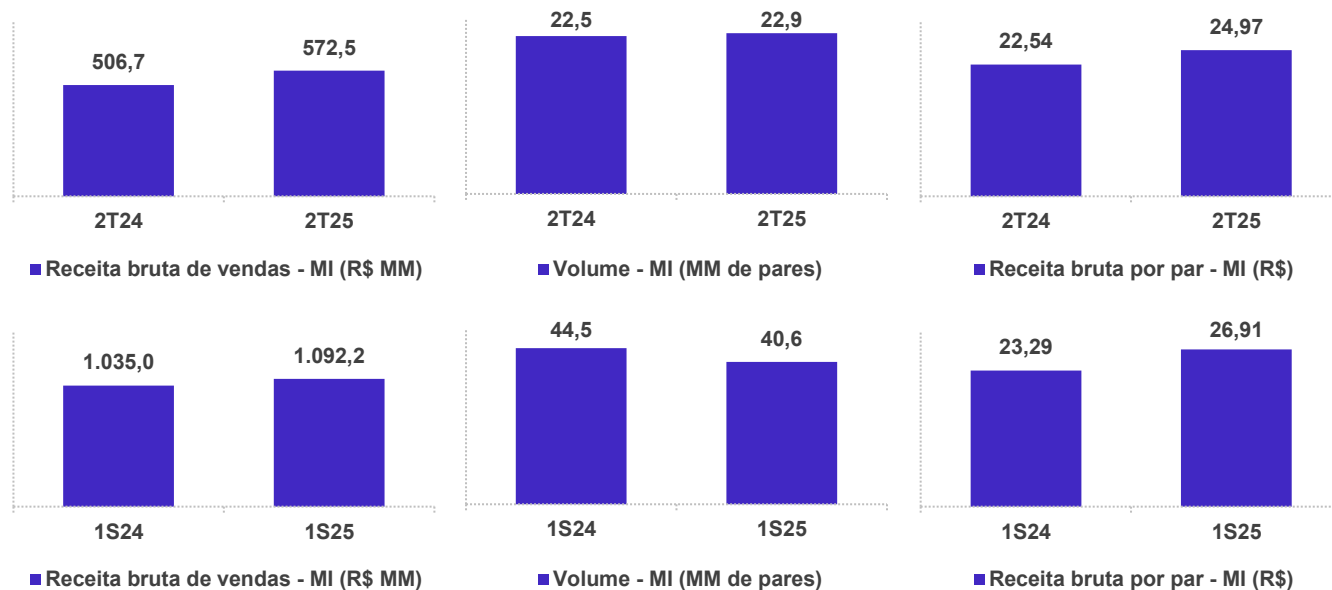




Receita Bruta de Vendas – Mercado Interno (MI)

A receita bruta no mercado interno totalizou R\$ 572,5 milhões no 2T25, representando um crescimento de 13,0% em relação ao mesmo período de 2024. O volume de pares vendidos avançou 2,0% no trimestre, enquanto o preço médio por par registrou alta de 10,8%, refletindo a estratégia da Companhia de priorizar produtos com maior valor agregado, com foco em margens mais elevadas e na atuação em canais de maior rentabilidade.

	2T24	2T25	Var. 2T25/2T24	1S24	1S25	Var. 1S25/1S24
Rec. bruta – MI (R\$ MM)	506,7	572,5	13,0%	1.035,0	1.092,2	5,5%
Volume – MI (MM de pares)	22,5	22,9	2,0%	44,5	40,6	(8,7%)
Rec. bruta / par – MI (R\$)	22,54	24,97	10,8%	23,29	26,91	15,5%

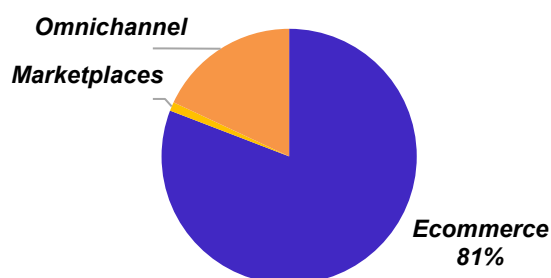


Digital Commerce

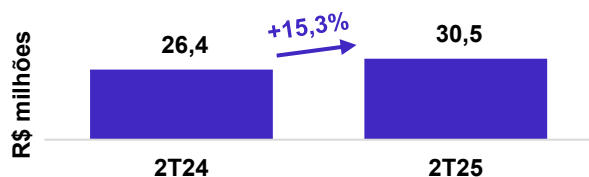
Principais destaques do trimestre

- Crescimento do GMV Brasil R\$ 30,5 milhões (+15,3%) em comparação aos R\$ 26,4 milhões no 2T24.
- 240,8 mil pares vendidos (+18,5% vs. 2T24).
- Ebit recorrente +1,0% vs. 2T24.
- Penetração do canal online: 5,3% (+0,1 pp) vs. 2T24.
- E-commerce continua como o principal canal de vendas nas lojas online.
- O número de clientes atendidos alcançou 126,6 mil, +14% em relação ao 2T24.

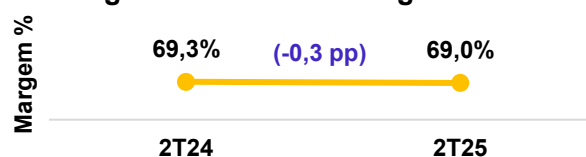
Canais de vendas online



Gross merchandise volume (GMV)



Digital Commerce - Margem bruta

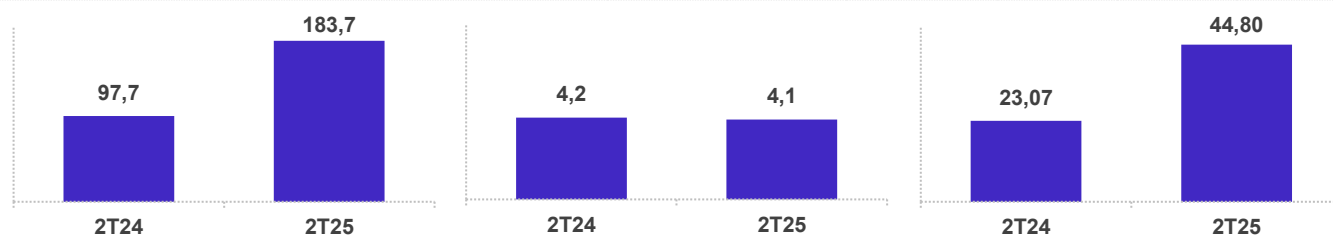




Receita Bruta de Vendas – Exportação (ME)

A receita bruta de exportação totalizou R\$ 183,7 milhões no 2T25, crescimento de 88,0% em relação ao 2T24. O desempenho refletiu o avanço no preço médio por par (+94,2%), impulsionado por ações comerciais direcionadas e pela valorização do dólar frente ao real.

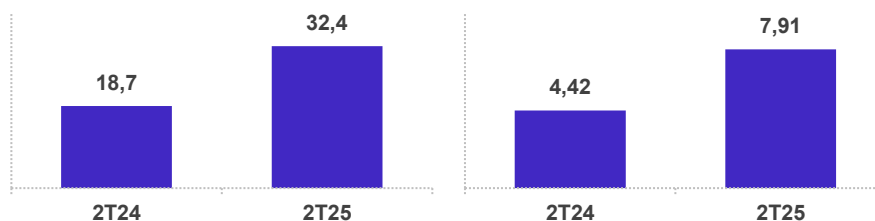
	2T24	2T25	Var. 2T25/2T24	1S24	1S25	Var. 1S25/1S24
Rec. bruta – ME (R\$ MM)	97,7	183,7	88,0%	231,8	369,4	59,3%
Rec. bruta – ME (US\$ MM)	18,7	32,4	73,1%	45,6	64,2	40,8%
Volume – ME (MM de pares)	4,2	4,1	(3,2%)	10,5	11,7	11,4%
Rec. bruta / par – ME (R\$)	23,07	44,80	94,2%	21,99	31,47	43,1%
Rec. bruta / par – ME (US\$)	4,42	7,91	79,0%	4,32	5,47	26,6%



■ Receita bruta de vendas - ME (R\$ MM)

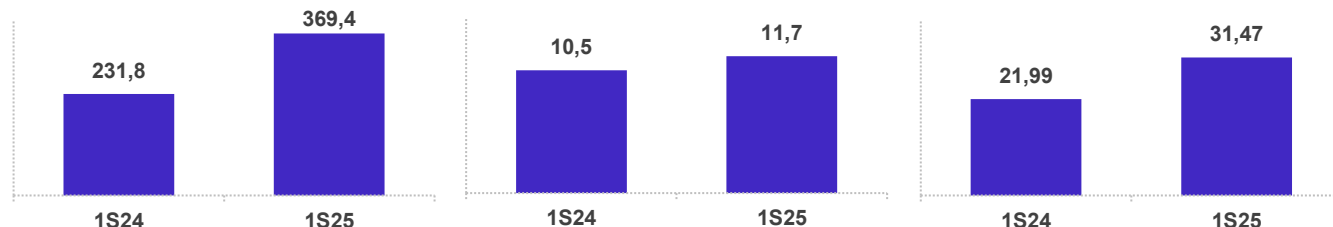
■ Volume - ME (MM de pares)

■ Receita bruta por par - ME (R\$)



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

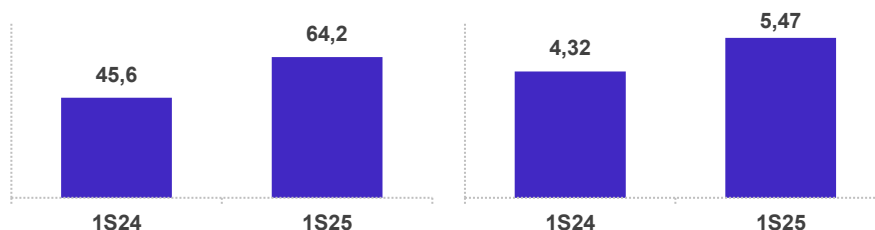
■ Receita bruta por par - ME (US\$)



■ 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\$)

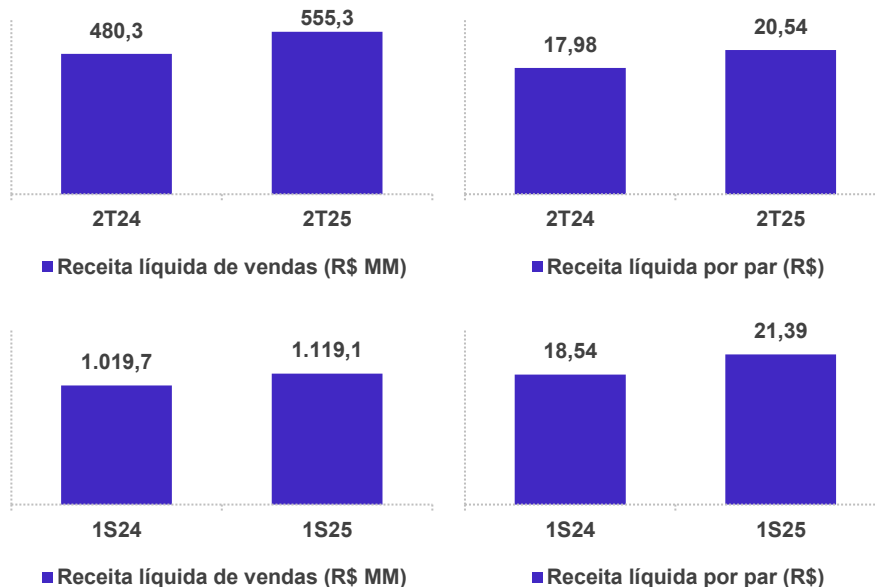
Segundo dados da MDIC/SECEX/ABICALÇADOS, as exportações brasileiras de calçados no 2T25, em comparação com o 2T24, apresentaram crescimento de 1,7% no volume de pares e queda de 0,9% na receita em dólares e de 2,6% no preço médio por par exportado em dólares. Comparativamente, a Grendene registrou aumento de 73,1% na receita em dólares e de 79,0% no preço médio por par exportado em dólares e redução de 3,2% no volume de pares exportados. Como resultado, a participação da Grendene no volume total de pares exportados pelo Brasil passou de 20,4% no 2T24 para 19,4% no 2T25.



Receita Líquida de Vendas (ROL)

A receita líquida atingiu R\$ 555,3 milhões no 2T25, crescimento de 15,6% 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.

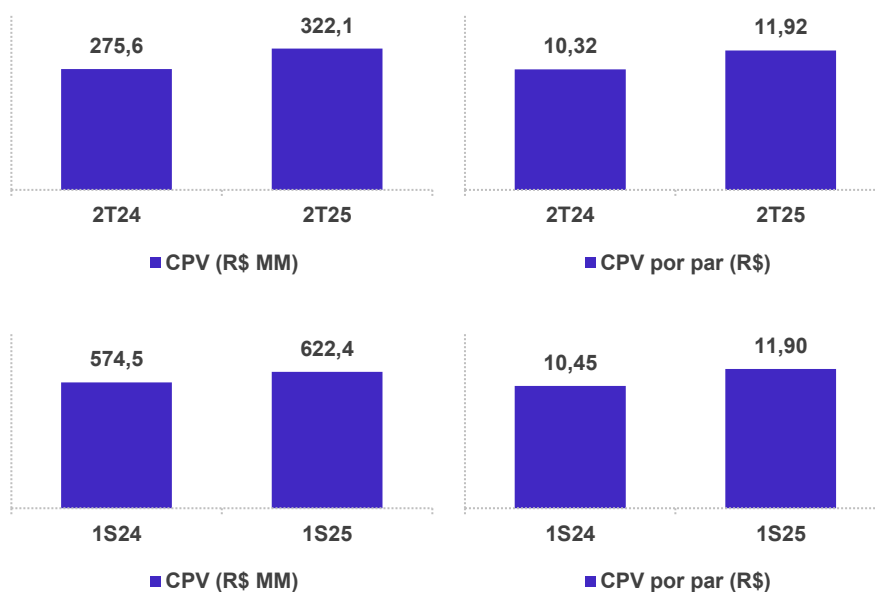
	2T24	2T25	Var. 2T25/2T24	1S24	1S25	Var. 1S25/1S24
Receita líquida de vendas (R\$ MM)	480,3	555,3	15,6%	1.019,7	1.119,1	9,8%
Receita líquida de vendas / par (R\$)	17,98	20,54	14,2%	18,54	21,39	15,4%



Custos dos Produtos Vendidos (CPV)

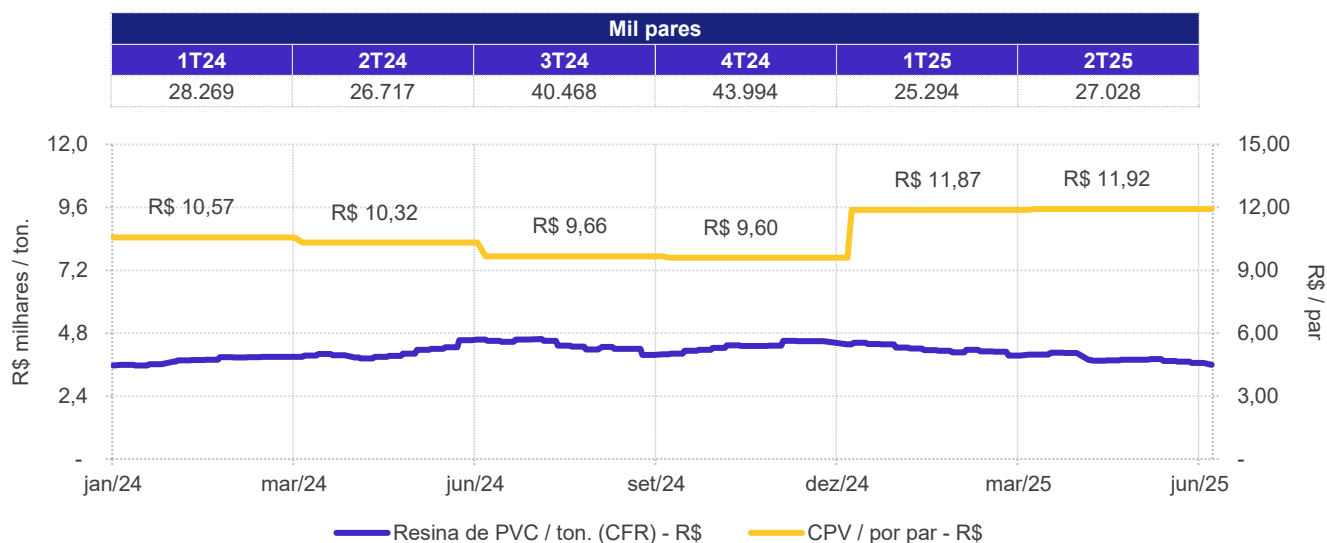
Os custos dos produtos vendidos totalizaram R\$ 322,1 milhões no 2T25, alta de 16,9% em relação ao 2T24. Os custos dos produtos vendidos por par aumentou em linha com o crescimento da receita líquida.

	2T24	2T25	Var. 2T25/2T24	1S24	1S25	Var. 1S25/1S24
CPV (R\$ MM)	275,6	322,1	16,9%	574,5	622,4	8,3%
CPV por par (R\$)	10,32	11,92	15,5%	10,45	11,90	13,9%





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.

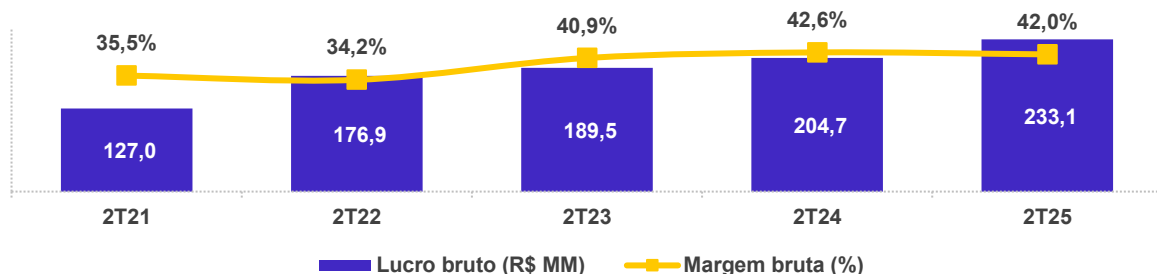
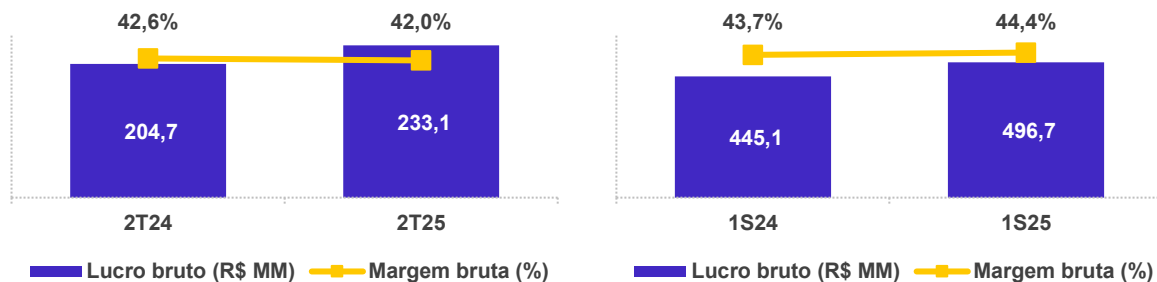


Fonte: preços de petroquímicos da ICIS-LOR e dados trimestrais da companhia

Lucro Bruto

O lucro bruto somou R\$ 233,1 milhões no 2T25, crescimento de 13,9% em relação ao 2T24. A margem bruta recuou 0,6 pp, alcançando 42,0%, impactado principalmente pelo aumento das deduções de vendas.

	2T24	2T25	Var. 2T25/2T24	1S24	1S25	Var. 1S25/1S24
Lucro bruto (R\$ MM)	204,7	233,1	13,9%	445,1	496,7	11,6%
Margem bruta, %	42,6%	42,0%	(0,6 pp)	43,7%	44,4%	0,7 pp

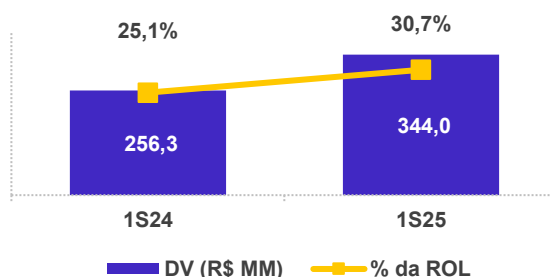
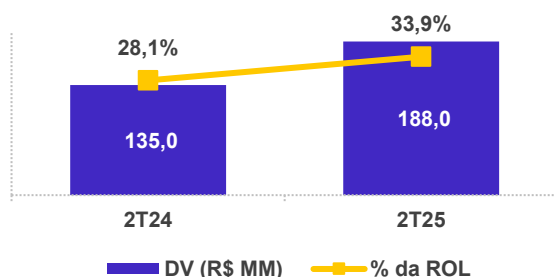




Despesas com Vendas (DV)

As despesas com vendas aumentaram 39,2% no 2T25 em relação ao 2T24, configurando-se como o principal vetor de crescimento das despesas operacionais no período. Esse desempenho reflete, sobretudo, maiores investimentos estratégicos em publicidade e propaganda. Contribuíram adicionalmente para esse avanço os aumentos nos custos com fretes, armazenagem, comissões, despesas com tecnologia da informação, além de depreciação e amortização, sinalizando uma expansão da base de ativos direcionada à área comercial.

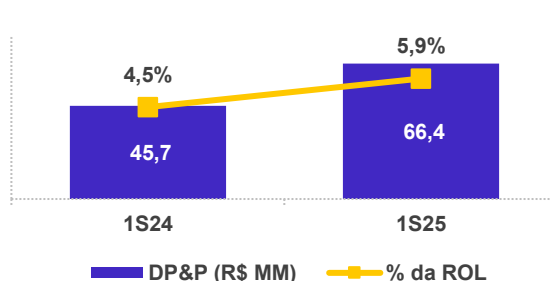
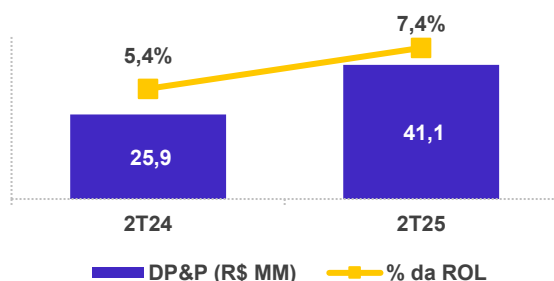
	2T24	2T25	Var. 2T25/2T24	1S24	1S25	Var. 1S25/1S24
Despesas com vendas (R\$ MM)	135,0	188,0	39,2%	256,3	344,0	34,2%
% da receita líquida (ROL)	28,1%	33,9%	5,8 pp	25,1%	30,7%	5,6 pp



Despesas com Publicidade e Propaganda (DP&P)

No 2T25, as despesas com publicidade e propaganda somaram R\$ 41,1 milhões, +58,7% em relação ao 2T24. Esse crescimento reflete a continuidade dos investimentos em marketing para fortalecimento das marcas.

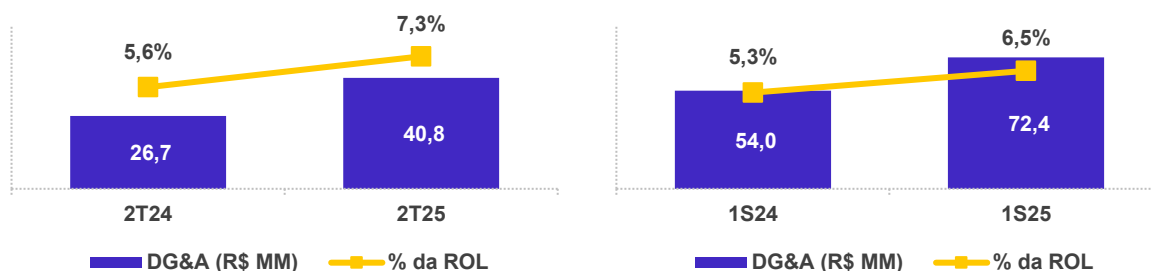
	2T24	2T25	Var. 2T25/2T24	1S24	1S25	Var. 1S25/1S24
DP&P (R\$ MM)	25,9	41,1	58,7%	45,7	66,4	45,2%
% da receita líquida (ROL)	5,4%	7,4%	2,0 pp	4,5%	5,9%	1,4 pp



Despesas Gerais e Administrativas (DG&A)

As despesas gerais e administrativas totalizaram R\$ 40,8 milhões no 2T25, um aumento de 52,7% em relação ao 2T24. Esse crescimento foi impulsionado, principalmente, por maiores gastos com pessoal, contratação de serviços de terceiros e investimentos em tecnologia da informação, em linha com a estratégia de modernização e fortalecimento da estrutura administrativa. A Companhia mantém seu compromisso com a disciplina de custos e a busca contínua por ganhos de eficiência operacional.

	2T24	2T25	Var. 2T25/2T24	1S24	1S25	Var. 1S25/1S24
DG&A (R\$ MM)	26,7	40,8	52,7%	54,0	72,4	34,1%
% da receita líquida (ROL)	5,6%	7,3%	1,7 pp	5,3%	6,5%	1,2 pp



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	2T24	2T25	Var. 2T25/2T24	1S24	1S25	Var. 1S25/1S24
Resultado líquido	41.647	143.575	244,7%	181.338	256.939	41,7%
(+) Tributos sobre o lucro	12.441	(13.491)	(208,4%)	29.565	9.070	(69,3%)
(-) Resultado financeiro líquido	(31.813)	(84.737)	166,4%	(96.937)	(172.834)	78,3%
Ebit	22.275	45.347	103,6%	113.966	93.175	(18,2%)
(+) Efeito não recorrente	19.752	(14.947)	(175,7%)	18.344	33.768	84,1%
Ebit recorrente	42.027	30.400	(27,7%)	132.310	126.943	(4,1%)
(+) Depreciação e amortização	20.465	25.626	25,2%	41.891	51.330	22,5%
Ebitda	42.740	70.973	66,1%	155.857	144.505	(7,3%)
Ebitda recorrente	62.492	56.026	(10,3%)	174.201	178.273	2,3%

Conciliação da margem Ebit e margem Ebitda, %	2T24	2T25	Var. 2T25/2T24	1S24	1S25	Var. 1S25/1S24
Ebit	4,6%	8,2%	3,6 pp	11,2%	8,3%	(2,9 pp)
Ebit recorrente	8,7%	6,1%	(2,6 pp)	13,0%	12,3%	(0,7 pp)
Ebitda	8,9%	12,8%	3,9 pp	15,3%	12,9%	(2,4 pp)
Ebitda recorrente	13,0%	11,2%	(1,8 pp)	17,1%	17,2%	0,1 pp

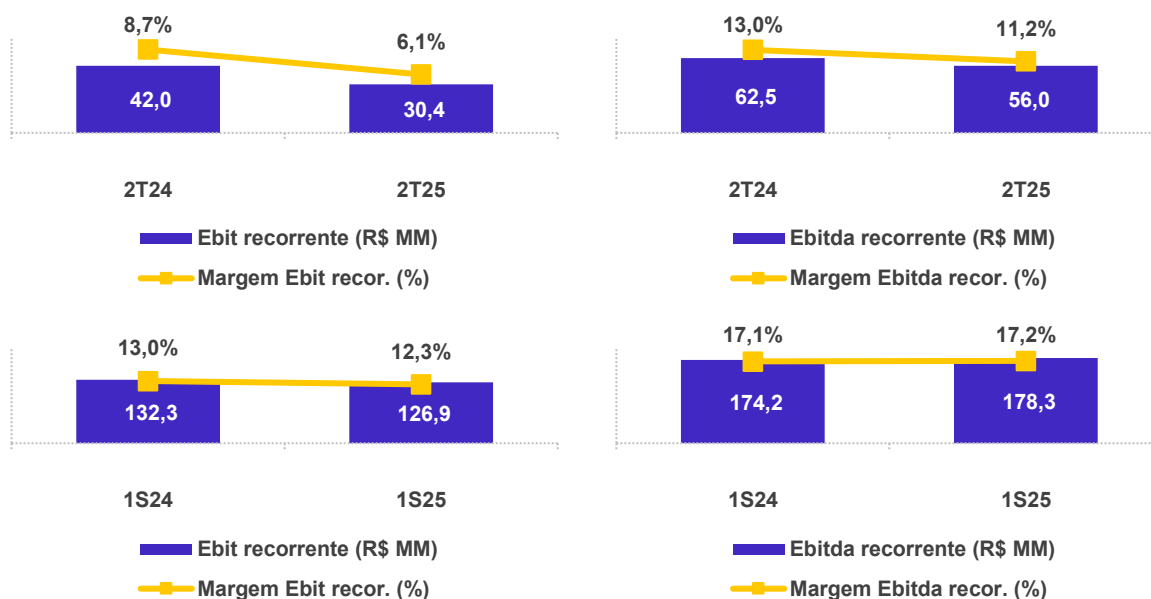
Ebit – Itens não recorrentes

Itens não recorrentes, em R\$ milhares	2T24	2T25	1S24	1S25
Equivalência patrimonial – SCPs	(375)	(58.084)	(8.475)	(56.586)
Reversão Perdas estimadas devedores duvidosos	(1.450)	0	(9.199)	0
Créditos processuais	(641)	0	(3.839)	0
Baixa de investimento em controlada	0	0	(318)	0
Doações calamidade pública RS	1.142	0	1.142	0
Descontinuidade investimentos – Controladas exterior	20	0	679	0
Assessoria jurídica	0	0	171	609
Indenização a representantes	0	0	0	654
Gestão de franquias	1.267	958	3.455	2.418
Outros itens não recorrentes	0	569	0	2.422
Processos judiciais	0	13.912	0	13.603
Descontinuidade varejo e estoques obsoletos	0	1.004	0	21.872
Resultados não recorrentes – GGB	19.789	26.694	34.728	48.776
Soma	19.752	(14.947)	18.344	33.768

O EBIT recorrente e o EBITDA recorrente referente ao 2T24 e 1S24 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 – Nosso negócio 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 1S25, o resultado financeiro líquido recorrente foi positivo em R\$ 229,4 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.

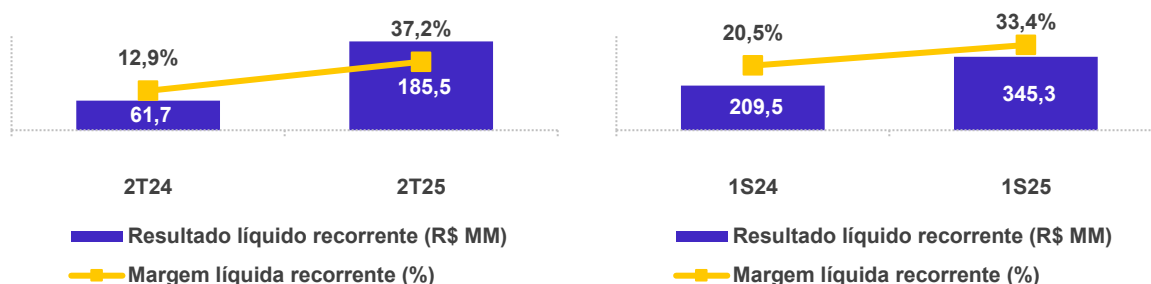
R\$ milhares	2T24	2T25	Var. 2T25/2T24	1S24	1S25	Var. 1S25/1S24
Rendimentos de aplicações financeiras	32.657	50.734	55,4%	63.128	94.196	49,2%
Resultado financeiro câmbio	(19.321)	7.180	(137,2%)	(17.833)	17.102	(195,9%)
Resultado de outros ativos financeiros (SCPs, COE, Debêntures)	(4.313)	11.722	(371,8%)	(4.660)	21.448	(560,3%)
Outras operações financeiras	(2.056)	(6.899)	235,6%	(1.478)	(11.382)	670,1%
Receita de ajuste a valor presente	24.846	22.000	(11,5%)	57.780	51.470	(10,9%)
Resultado financeiro líquido contábil	31.813	84.737	166,4%	96.937	172.834	78,3%
(+) Equivalência patrimonial - SCPs	375	58.084	15.389,1%	8.475	56.586	567,7%
Resultado financeiro líquido recorrente	32.188	142.821	343,7%	105.412	229.420	117,6%

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

Resultado Líquido

O lucro líquido recorrente da Grendene totalizou R\$ 185,5 milhões no 2T25, representando um aumento de 200,6% em relação ao 2T24. O desempenho reflete a resiliência e eficiência operacional da Companhia, rigoroso controle das despesas operacionais e crescimento do resultado financeiro, mesmo diante de um cenário de consumo mais moderado.

	2T24	2T25	Var. 2T25/2T24	1S24	1S25	Var. 1S25/1S24
Resultado líquido (R\$ MM)	41,6	143,6	244,7%	181,3	256,9	41,7%
Resultado líquido recorrente (R\$ MM)	61,7	185,5	200,6%	209,5	345,3	64,9%
Margem líquida, %	8,7%	25,9%	17,2 pp	17,8%	23,0%	5,2 pp
Margem líquida recorrente, %	12,9%	37,2%	24,3 pp	20,5%	33,4%	12,9 pp



Investimentos (Imobilizado e Intangível)

No 1S25, 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.

	2T24	2T25	Var. 2T25/2T24	1S24	1S25	Var. 1S25/1S24
Investimentos (R\$ mm)	35,8	40,4	12,8%	71,3	74,3	4,1%

Geração de Caixa

No 1S25, o caixa gerado pelas atividades operacionais foi de R\$ 510,7 milhões. Esse montante, somado ao valor líquido de R\$ 24,0 milhões referente a empréstimos, financiamento e arrendamentos, foi destinado para: aquisição de participação em controlada e imobilizados e intangíveis no valor de R\$ 105,6 milhões; aplicações financeiras de R\$ 135,9 milhões; pagamento de dividendos e juros sobre capital próprio no valor de R\$ 288,1 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\$ 4,0 milhões no valor mantido em caixa e equivalentes.

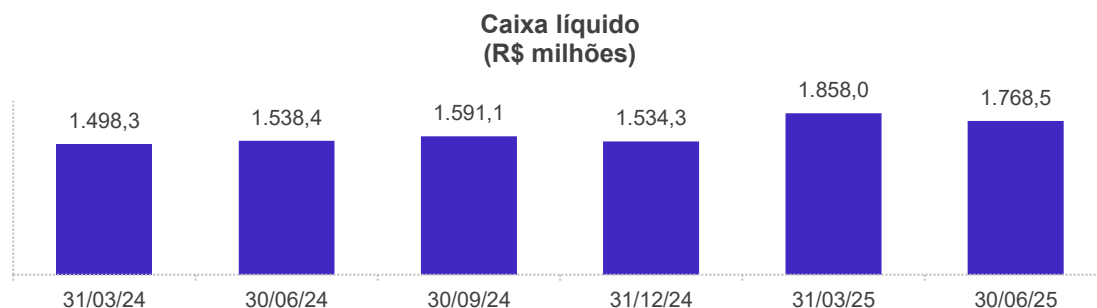
Disponibilidades Líquidas

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 30/06/2025 totalizou R\$ 1,8 bilhão, aumento de 15,0% em relação ao R\$ 1,5 bilhão de 30/06/2024.

A proporção da receita líquida acumulada nos últimos 12 meses mantida em caixa e equivalentes e aplicações financeiras passou de 65,4% em 30/06/2024 para 67,9% em 30/06/2025.

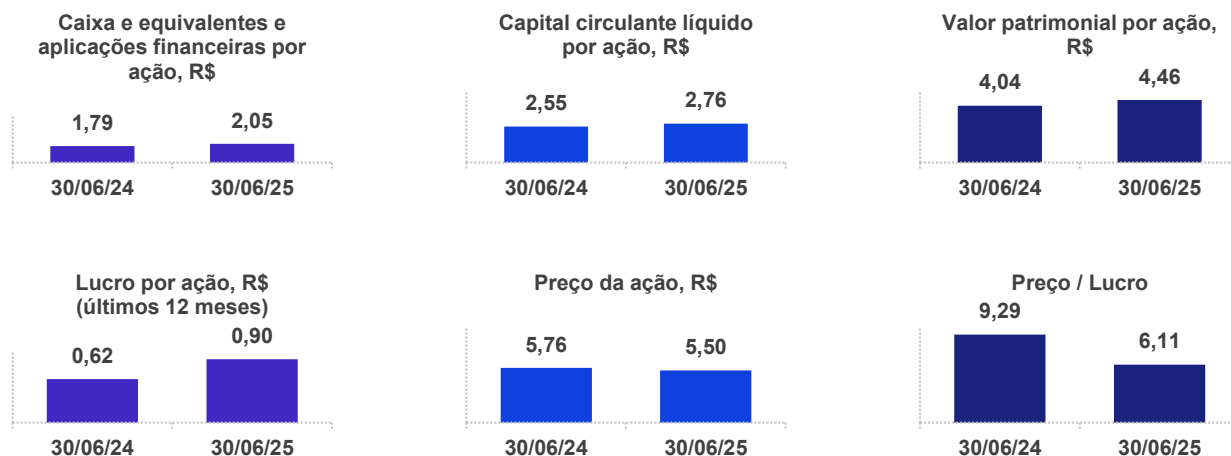
A evolução das disponibilidades (caixa, equivalentes de caixa e aplicações financeiras de curto e longo prazo), empréstimos e financiamentos e do caixa líquido podem ser vistas na tabela e no gráfico a seguir:

R\$ milhares	31/03/24	30/06/24	30/09/24	31/12/24	31/03/25	30/06/25
Caixa, equiv. e apl. fin. (CP e LP)	1.668.778	1.614.225	1.669.026	1.603.197	2.052.364	1.853.269
Empréstimos e Fin. (CP e LP)	(170.503)	(75.800)	(77.968)	(68.939)	(194.318)	(84.808)
Caixa líquido	1.498.275	1.538.425	1.591.058	1.534.258	1.858.046	1.768.461





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 segunda distribuição antecipada de dividendos referente ao lucro apurado no período de 1º de janeiro a 30 de junho de 2025, dentro do exercício social de 2025, “*ad referendum*” da Assembleia Geral Ordinária que apreciará as contas do exercício. O valor desta segunda distribuição é de R\$ 103.323.193,11, equivalente a R\$ 0,114528679 por ação, com pagamento previsto a partir de 10 de setembro de 2025.

Farão jus ao recebimento dos dividendos, os acionistas titulares de ações ordinárias (GRND3) inscritos nos registros da companhia em 21 de agosto de 2025 (data do corte). Desta forma, as ações GRND3 passarão a ser negociadas ex-dividendo a partir de 22 de agosto de 2025, na B3 S.A. – Brasil, Bolsa, Balcão.

Demonstração do Resultado apurado até 30 de junho de 2025

Grendene S.A. (Controladora)	R\$
Lucro Líquido do período	256.938.488,10
(-) Reserva de incentivo fiscal – ICMS	(52.205.322,38)
(-) Reserva de incentivo fiscal – IRPJ	(35.400.383,36)
Base de cálculo da reserva legal	169.332.782,36
(-) Reserva legal	(8.466.639,12)
Valor do dividendo proposto pela administração / Base de cálculo do dividendo mínimo obrigatório	160.866.143,24
(+) Dividendos prescritos	3.935,94
Total do dividendo proposto pela administração	160.870.079,18
(-) Dividendo pago antecipadamente (1T25)	(57.546.886,07)
Saldo disponível para distribuição	103.323.193,11
Dividendo mínimo obrigatório – 25%	40.216.535,81
Dividendo proposto em excesso ao mínimo obrigatório – 2025	120.649.607,43
Dividendos prescritos	3.935,94
Total	160.870.079,18

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
Dividendo ¹	07/08/2025	22/08/2025	10/09/2025	103.323.193,11	0,114528679	103.323.193,11	0,114528679
			Total	160.870.079,18	0,178316573	160.870.079,18	0,178316573

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

23/06/2025 – Reunião do Conselho de Administração: Aprovou a contratação do BTG Pactual Serviços Financeiros S.A. DTVM como nova instituição financeira depositária das ações escriturais de emissão da Companhia e se manifestou em relação às propostas de alterações do Regulamento do Novo Mercado.

07/08/2025 – Reunião do Conselho de Administração: Aprovou as informações financeiras relativas ao 2º trimestre e 1º semestre de 2025; a segunda distribuição antecipada de dividendos com base no resultado apurado até 30 de junho de 2025 e outros assuntos de interesse da sociedade.

07/08/2025 – Aviso aos Acionistas: Em 10 de setembro de 2025, inicia o pagamento de dividendos no valor de R\$ 103,3 milhões, relativo ao resultado líquido apurado até 30 de junho de 2025, referente ao exercício de 2025.

Mercado de Capitais

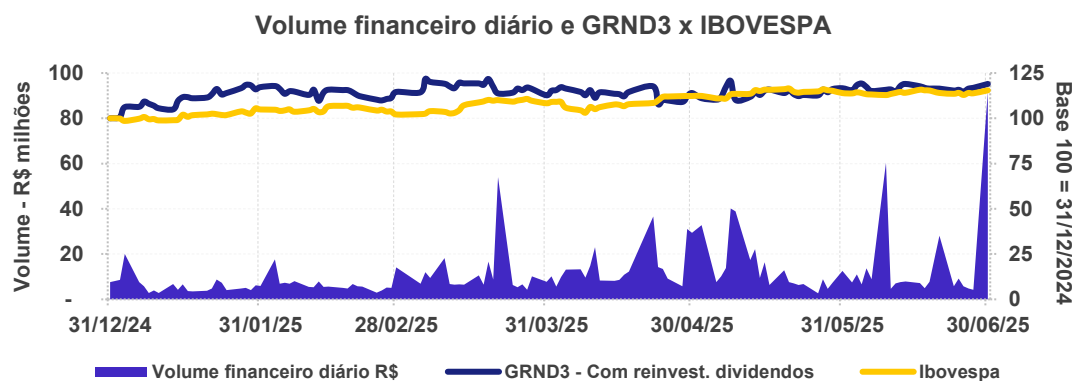
No 1S25, ação da Grendene (B3 ticker: GRND3) proporcionou um rendimento de 19,0%, considerando o reinvestimento dos dividendos, e o IBOVESPA 15,4%. O volume financeiro médio diário foi de R\$ 11,2 milhões no 1S25 (R\$ 9,0 milhões no 1S24).

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
1S24	124	413.691	174.914.500	1.110.430.669	6,34	5,76	423	1.410.601	2.684	8.955.086
1S25	122	451.733	248.860.200	1.361.558.988	5,50	5,47	551	2.039.838	3.014	11.160.319

Nas últimas 52 semanas (01/07/2024 a 30/06/2025), a ação GRND3 apresentou cotação mínima de R\$ 4,82, em 02 de janeiro de 2025, e máxima de R\$ 6,36, em 15 de agosto 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	2T25	Var. % 2T25/2T24	1S24	1S25	Var. % 1S25/1S24
Mercado interno	528.277	506.722	790.489	829.410	519.746	572.492	13,0%	1.034.999	1.092.238	5,5%
Exportação	134.094	97.721	136.000	214.110	185.687	183.667	88,0%	231.815	369.354	59,3%
Exportação (US\$)	27.073	18.731	24.525	36.646	31.770	32.415	73,1%	45.588	64.175	40,8%
Total	662.371	604.443	926.489	1.043.520	705.433	756.159	25,1%	1.266.814	1.461.592	15,4%

Volume de pares (milhares de pares)	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	2T25	Var. % 2T25/2T24	1S24	1S25	Var. % 1S25/1S24
Mercado interno	21.964	22.482	34.205	35.497	17.657	22.928	2,0%	44.446	40.585	(8,7%)
Exportação	6.305	4.235	6.263	8.497	7.637	4.100	(3,2%)	10.540	11.737	11,4%
Total	28.269	26.717	40.468	43.994	25.294	27.028	1,2%	54.986	52.322	(4,8%)

Receita bruta por par (R\$)	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	2T25	Var. % 2T25/2T24	1S24	1S25	Var. % 1S25/1S24
Mercado interno	24,05	22,54	23,11	23,37	29,44	24,97	10,8%	23,29	26,91	15,5%
Exportação	21,27	23,07	21,71	25,20	24,31	44,80	94,2%	21,99	31,47	43,1%
Exportação (US\$)	4,29	4,42	3,91	4,31	4,16	7,91	79,0%	4,32	5,47	26,6%
Total	23,43	22,62	22,89	23,72	27,89	27,98	23,7%	23,04	27,93	21,2%

US dólar (USD 1,00 = R\$)	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	2T25	Var. % 2T25/2T24	1S24	1S25	Var. % 1S25/1S24
US dólar final	4,9962	5,5589	5,4481	6,1923	5,7422	5,4571	(1,8%)	5,5589	5,4571	(1,8%)
US dólar médio	4,9530	5,2170	5,5454	5,8427	5,8447	5,6661	8,6%	5,0850	5,7554	13,2%

Receita bruta % participação	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	2T25		1S24	1S25	
Mercado interno	79,8%	83,8%	85,3%	79,5%	73,7%	75,7%		81,7%	74,7%	
Exportação	20,2%	16,2%	14,7%	20,5%	26,3%	24,3%		18,3%	25,3%	
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%		100,0%	100,0%	

Volume de pares % participação	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	2T25		1S24	1S25	
Mercado interno	77,7%	84,1%	84,5%	80,7%	69,8%	84,8%		80,8%	77,6%	
Exportação	22,3%	15,9%	15,5%	19,3%	30,2%	15,2%		19,2%	22,4%	
Total	100,0%	100,0%	100,0%	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	30/06/2025	% Total	Var. %
ATIVO					
Circulante	3.042.039	67,6%	2.912.340	65,2%	(4,3%)
Caixa e equivalentes	76.109	1,7%	80.114	1,8%	5,3%
Aplicações financeiras e outros ativos financeiros	1.087.668	24,2%	1.329.708	29,6%	22,3%
Contas a receber de clientes	1.201.854	26,7%	807.782	18,1%	(32,8%)
Estoques	502.517	11,2%	525.558	11,8%	4,6%
Créditos tributários	93.186	2,1%	57.248	1,3%	(38,6%)
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	11.120	0,2%	44.679	1,0%	301,8%
Títulos a receber	14.809	0,3%	11.395	0,3%	(23,1%)
Custos e despesas antecipadas	14.340	0,3%	12.328	0,3%	(14,0%)
Outros créditos	40.436	0,9%	43.528	1,0%	7,6%
Não circulante	1.458.020	32,4%	1.543.958	34,8%	5,9%
Realizável a longo prazo	484.870	10,8%	484.928	10,9%	0,0%
Aplicações financeiras e outros ativos financeiros	439.420	9,8%	443.447	10,0%	0,9%
Contas a receber de clientes	8.455	0,2%	9.188	0,2%	8,7%
Depósitos judiciais	534	0,0%	552	0,0%	3,4%
Créditos tributários	16.130	0,4%	8.931	0,2%	(44,6%)
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	0	0,0%	21	0,0%	0,0%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	15.711	0,3%	15.099	0,3%	(3,9%)
Títulos a receber	48	0,0%	63	0,0%	31,3%
Outros créditos	4.572	0,1%	7.627	0,2%	66,8%
Investimentos	311.475	6,9%	399.093	9,0%	28,1%
Imobilizado	558.895	12,4%	559.420	12,6%	0,1%
Intangível	102.780	2,3%	100.517	2,3%	(2,2%)
Total do ativo	4.500.059	100,0%	4.456.298	100,0%	(1,0%)
Balanço patrimonial	31/12/2024	% Total	30/06/2025	% Total	Var. %
PASSIVO + PATRIMÔNIO LÍQUIDO					
Circulante	428.642	9,4%	417.889	9,3%	(2,5%)
Empréstimos e financiamentos	56.629	1,3%	72.010	1,6%	27,2%
Contratos de arrendamentos	8.859	0,2%	892	0,0%	(89,9%)
Fornecedores	69.558	1,5%	82.009	1,8%	17,9%
Obrigações contratuais	10.735	0,2%	6.807	0,2%	(36,6%)
Comissões a pagar	58.912	1,3%	40.351	0,9%	(31,5%)
Impostos, taxas e contribuições	40.150	0,9%	28.306	0,6%	(29,5%)
Imposto de renda e contribuição social a pagar	461	0,0%	7	0,0%	(98,5%)
Salários e encargos a pagar	114.003	2,5%	113.096	2,5%	(0,8%)
Provisão para riscos trabalhistas, fiscais e cíveis	5.858	0,1%	11.167	0,3%	90,6%
Adiantamentos de clientes	34.412	0,8%	18.244	0,4%	(47,0%)
Outras contas a pagar	29.065	0,6%	45.000	1,0%	54,8%
Não Circulante	30.471	0,7%	18.937	0,4%	(37,9%)
Empréstimos e financiamentos	12.310	0,3%	12.798	0,3%	4,0%
Contratos de arrendamentos	11.026	0,2%	707	0,0%	(93,6%)
Fornecedores	143	0,0%	0	0,0%	(100,0%)
Provisão para riscos trabalhistas, fiscais e cíveis	4.562	0,1%	3.418	0,1%	(25,1%)
Outras contas a pagar	2.430	0,1%	2.014	0,0%	(17,1%)
Patrimônio líquido	4.040.946	89,9%	4.019.472	90,3%	(0,5%)
Capital social	2.256.130	50,1%	2.256.130	50,6%	0,0%
Reservas de capital	3.722	0,1%	4.195	0,1%	12,7%
Reservas de lucros	1.764.178	39,3%	1.751.335	39,4%	(0,7%)
Outros resultados abrangentes	16.916	0,4%	7.812	0,2%	(53,8%)
Total do passivo e do patrimônio líquido	4.500.059	100,0%	4.456.298	100,0%	(1,0%)



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

DRE Consolidado	2T24	% ROL	2T25	% ROL	Var. % 2T25/2T24
Receita bruta de vendas e serviços	604.443	125,8%	756.159	136,2%	25,1%
Mercado interno	506.722	105,5%	572.492	103,1%	13,0%
Exportação	97.721	20,3%	183.667	33,1%	88,0%
Deduções das vendas	(124.134)	(25,8%)	(200.883)	(36,2%)	61,8%
Devolução de vendas e impostos sobre a venda	(94.721)	(19,7%)	(142.838)	(25,7%)	50,8%
Descontos concedidos a clientes	(29.413)	(6,1%)	(58.045)	(10,5%)	97,3%
Receita líquida de vendas e serviços (ROL)	480.309	100,0%	555.276	100,0%	15,6%
Custos dos produtos e serviços vendidos	(275.611)	(57,4%)	(322.129)	(58,0%)	16,9%
Lucro bruto	204.698	42,6%	233.147	42,0%	13,9%
Despesas (receitas) operacionais	(182.423)	(38,0%)	(187.800)	(33,8%)	2,9%
Despesas com vendas	(135.049)	(28,1%)	(188.042)	(33,9%)	39,2%
Despesas gerais e administrativas	(26.714)	(5,6%)	(40.785)	(7,3%)	52,7%
Outras receitas operacionais	1.821	0,4%	1.789	0,3%	(1,8%)
Outras despesas operacionais	(3.067)	(0,6%)	(18.846)	(3,4%)	514,5%
Resultado de equivalência patrimonial	(19.414)	(4,0%)	58.084	10,5%	(399,2%)
Resultado operacional antes do resultado financeiro e dos tributos (EBIT)	22.275	4,6%	45.347	8,2%	103,6%
Receitas financeiras	83.402	17,4%	111.228	20,0%	33,4%
Despesas financeiras	(51.589)	(10,7%)	(26.491)	(4,8%)	(48,6%)
Resultado financeiro	31.813	6,6%	84.737	15,3%	166,4%
Resultado antes da tributação	54.088	11,3%	130.084	23,4%	140,5%
Imposto de renda e Contribuição Social:	(12.441)	(2,6%)	13.491	2,4%	(208,4%)
Corrente	17.141	3,6%	11.156	2,0%	(34,9%)
Diferido	(29.582)	(6,2%)	2.335	0,4%	(107,9%)
Resultado líquido do período	41.647	8,7%	143.575	25,9%	244,7%

DRE Consolidado	1S24	% ROL	1S25	% ROL	Var. % 1S25/1S24
Receita bruta de vendas e serviços	1.266.814	124,2%	1.461.592	130,6%	15,4%
Mercado interno	1.034.999	101,5%	1.092.238	97,6%	5,5%
Exportação	231.815	22,7%	369.354	33,0%	59,3%
Deduções das vendas	(247.146)	(24,2%)	(342.492)	(30,6%)	38,6%
Devolução de vendas e impostos sobre a venda	(188.754)	(18,5%)	(254.213)	(22,7%)	34,7%
Descontos concedidos a clientes	(58.392)	(5,7%)	(88.279)	(7,9%)	51,2%
Receita líquida de vendas e serviços (ROL)	1.019.668	100,0%	1.119.100	100,0%	9,8%
Custos dos produtos e serviços vendidos	(574.549)	(56,3%)	(622.439)	(55,6%)	8,3%
Lucro bruto	445.119	43,7%	496.661	44,4%	11,6%
Despesas (receitas) operacionais	(331.153)	(32,5%)	(403.486)	(36,1%)	21,8%
Despesas com vendas	(256.306)	(25,1%)	(344.015)	(30,7%)	34,2%
Despesas gerais e administrativas	(53.992)	(5,3%)	(72.406)	(6,5%)	34,1%
Outras receitas operacionais	9.147	0,9%	3.184	0,3%	(65,2%)
Outras despesas operacionais	(3.749)	(0,4%)	(46.835)	(4,2%)	1.149,3%
Resultado de equivalência patrimonial	(26.253)	(2,6%)	56.586	5,1%	(315,5%)
Resultado operacional antes do resultado financeiro e dos tributos (EBIT)	113.966	11,2%	93.175	8,3%	(18,2%)
Receitas financeiras	160.862	15,8%	230.706	20,6%	43,4%
Despesas financeiras	(63.925)	(6,3%)	(57.872)	(5,2%)	(9,5%)
Resultado financeiro	96.937	9,5%	172.834	15,4%	78,3%
Resultado antes da tributação	210.903	20,7%	266.009	23,8%	26,1%
Imposto de renda e Contribuição Social:	(29.565)	(2,9%)	(9.070)	(0,8%)	(69,3%)
Corrente	1.384	0,1%	(8.458)	(0,8%)	(711,1%)
Diferido	(30.949)	(3,0%)	(612)	(0,1%)	(98,0%)
Resultado líquido do período	181.338	17,8%	256.939	23,0%	41,7%



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

	2T25 – Contábil	AV	Ajuste	2T25 – Ajustado	AV
Receita líquida de vendas e serviços (ROL)	555.276	100,0%	(55.948)	499.328	100,0%
Custos dos produtos e serviços vendidos	(322.129)	(58,0%)	27.391	(294.738)	(59,0%)
Lucro bruto	233.147	42,0%	(28.557)	204.590	41,0%
Despesas (receitas) operacionais	(187.800)	(33,8%)	13.610	(174.190)	(34,9%)
Despesas com vendas	(188.042)	(33,9%)	46.657	(141.385)	(28,3%)
Despesas gerais e administrativas	(40.785)	(7,3%)	8.970	(31.815)	(6,4%)
Outras receitas operacionais	1.789	0,3%	(383)	1.406	0,3%
Outras despesas operacionais	(18.846)	(3,4%)	16.450	(2.396)	(0,5%)
Resultado de equivalência patrimonial	58.084	10,5%	(58.084)	-	-
Resultado operacional (EBIT)	45.347	8,2%	(14.947)	30.400	6,1%
Resultado financeiro	84.737	15,3%	58.084	142.821	28,6%
Resultado líquido do período	143.575	25,9%	41.948	185.523	37,2%

	1S25 – Contábil	AV	Ajuste	1S25 – Ajustado	AV
Receita líquida de vendas e serviços (ROL)	1.119.100	100,0%	(84.702)	1.034.398	100,0%
Custos dos produtos e serviços vendidos	(622.439)	(55,6%)	40.160	(582.279)	(56,3%)
Lucro bruto	496.661	44,4%	(44.543)	452.118	43,7%
Despesas (receitas) operacionais	(403.486)	(36,1%)	78.310	(325.176)	(31,4%)
Despesas com vendas	(344.015)	(30,7%)	82.090	(261.925)	(25,3%)
Despesas gerais e administrativas	(72.406)	(6,5%)	11.358	(61.048)	(5,9%)
Outras receitas operacionais	3.184	0,3%	(612)	2.572	0,2%
Outras despesas operacionais	(46.835)	(4,2%)	42.060	(4.775)	(0,5%)
Resultado de equivalência patrimonial	56.586	5,1%	(56.586)	-	-
Resultado operacional (EBIT)	93.175	8,3%	33.768	126.943	12,3%
Resultado financeiro	172.834	15,4%	56.586	229.420	22,2%
Resultado líquido do período	256.939	23,0%	88.393	345.332	33,4%



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

Fluxo de Caixa Consolidado	30/06/24	30/06/25
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais	637.173	510.673
Caixa gerado nas operações	217.424	132.601
Resultado líquido do período	181.338	256.939
Resultado de equivalência patrimonial	26.253	(56.586)
Realização do ajuste de reclassificação – ganho na baixa do investimento	(318)	0
Depreciação e amortização	41.891	51.330
Valor residual da baixa de imobilizado e intangível	8.299	13.200
Valor da baixa de arrendamento	0	(2.301)
Imposto de renda e contribuição social diferidos	30.949	612
Plano de opções de compra ou subscrição de ações	1.319	3.448
Redutoras do contas a receber de clientes	(35.124)	(12.768)
Perdas estimadas para estoques obsoletos	419	6.266
Provisão para riscos trabalhistas, fiscais e cíveis	(121)	4.165
Despesas de juros de empréstimos, financiamentos e arrendamentos	(509)	662
Receita de juros de aplicações financeiras	(74.552)	(112.254)
Valor justo de instrumentos financeiros	21.700	2.068
Variações cambiais, líquidas	15.880	(22.180)
Variações nos ativos e passivos:	422.489	378.526
Contas a receber de clientes	375.087	406.107
Estoques	(47.556)	(29.307)
Créditos tributários	74.401	43.137
Outras contas a receber	18.134	(34.334)
Fornecedores	19.083	12.308
Salários e encargos a pagar	7.217	(907)
Impostos, taxas e contribuições	(3.468)	4.656
Adiantamentos de clientes	(3.632)	(16.168)
Outras contas a pagar	(16.777)	(6.966)
Imposto de renda e contribuição social pagos	(2.740)	(454)
Caixa líquido consumido pelas atividades de investimento	(381.465)	(241.505)
Integralizações de capital	(1.005)	(31.990)
Reduções de capital	1.360	958
Aquisições de imobilizado e intangível	(71.908)	(74.592)
Aplicações financeiras	(1.336.248)	(1.986.011)
Resgate de aplicações financeiras	936.987	1.676.761
Juros recebidos de aplicações financeiras	89.349	173.369
Caixa líquido consumido pelas atividades de financiamento	(256.543)	(265.163)
Captação de empréstimos, financiamentos e arrendamentos	205.035	263.749
Pagamento de empréstimos, financiamentos e arrendamentos	(238.593)	(239.482)
Juros pagos de empréstimos, financiamentos e arrendamentos	(323)	(169)
Dividendos pagos	(126.603)	(178.106)
Juros sobre o Capital Próprio pago	(95.000)	(110.000)
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	(835)	4.005
Saldo inicial de caixa e equivalentes	73.735	76.109
Saldo final de caixa e equivalentes	72.900	80.114

PRESS RELEASE 2Q25 & 1H25



Grendene®

melissa

GRENDA

ZAXY

Ipanema

Grendene kids

rider

CARTAGO

PEGA FORTE



Summary

Results Highlights: 2Q25 vs. 2Q24	2
Main Economic and Financial Indicators	3
Analysis and Management Discussion	4
Highlights	8
Campaigns	8
Sales Convention – Division 1, Melissa, and Exports	9
Grendene joins pilot program for Brazil’s Consumption Tax Reform (CBS)	9
Corporate Responsibility	9
Analysis of 2Q25 & 1H25 Operations (IFRS consolidated data)	10
Gross Sales Revenue	10
Gross Sales Revenue - Domestic Market (DM)	11
Digital Commerce	11
Gross Sales Revenue, Exports (FM)	12
Net Sales Revenue (NOR)	13
Cost of Goods Sold (COGS)	13
Gross Profit	14
Selling Expenses (SE)	15
Advertising and Publicity Expenses (A&P Exp.)	15
General and Administrative Expenses (G&A Exp.)	15
EBIT and EBITDA	16
EBIT (Non-Recurring Items)	16
Net Financial Revenue	17
Net Profit	17
Capex (fixed and intangible)	18
Cash Generation	18
Net Cash and Equivalents	18
Value Indicators	19
Dividends	19
Corporate Events	20
Capital Markets	20
Appendix I – Consolidated gross revenue, volumes, gross revenue per pair and market share.	21
Appendix II – Consolidated Statement of financial position, IFRS (R\$ '000)	22
Appendix III – Consolidated Profit and Loss Account (in thousands of reais).	23
Appendix IV – Adjusted Consolidated Profit and Loss Account (in thousands of reais).	24
Appendix V– Consolidated Statement of Cash Flow (in thousands of reais).	25



Net Revenue: R\$ 555.3 million, up 15.6% YoY
Recurring Net Profit: R\$ 185.5 million, up 200.6% YoY

Sobral, August 7th, 2025 – GRENDENE (B3: *Novo Mercado* - GRND3) publishes results for 2Q25 and 1H25. IFRS (International Financial Reporting Standards)-compliant consolidation and presentation of financial data.

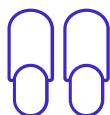
Results Highlights: 2Q25 vs. 2Q24



Net Revenue
R\$ 555.3 million, up 15.6%



Net Revenue per Pair
R\$ 20.54, up 14.2%



Volume of Pairs
R\$ 27.0 million - up 1,2% YoY



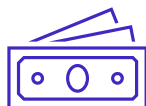
Gross Margin
42.0%, down 0.6 pp



Recurring EBIT
R\$ 30.4 million, down 27.7%



Recurring EBIT Margin
6.1%, down 2.6 pp

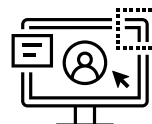


Recurring Net Profit
R\$ 185.5 million, up 200.6%



Recurring Net Margin
37.2%, up 24.3 pp

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



Videoconference
with simultaneous
translation into
English

August 08, 2025, at 10h30 a.m.
Brasilia Time (BRT)

[Click here](#) to participate.

Number of Common Shares: 902,160,000
Number of Treasury Shares: 0
Price (June 30, 2025): R\$5.50 per share
Market Capitalization: R\$5.0 billion / US\$864 million



Main Economic and Financial Indicators

R\$ million	2Q24	2Q25	Change 2Q25/2Q24	1H24	1H25	Change 1H25/1H24
Gross Revenue	604.4	756.2	25.1%	1,266.8	1,461.6	15.4%
Domestic Market	506.7	572.5	13.0%	1,035.0	1,092.2	5.5%
Exports	97.7	183.7	88.0%	231.8	369.4	59.3%
Exports (US\$)	18.7	32.4	73.1%	45.6	64.2	40.8%
Net Revenue	480.3	555.3	15.6%	1,019.7	1,119.1	9.8%
COGS	(275.6)	(322.1)	16.9%	(574.5)	(622.4)	8.3%
Gross Profit	204.7	233.1	13.9%	445.1	496.7	11.6%
Operating Expenses	(182.4)	(187.8)	2.9%	(331.2)	(403.5)	21.8%
Recurring Operating Expenses	(162.7)	(174.2)	7.1%	(312.8)	(325.2)	4.0%
EBIT	22.3	45.3	103.6%	114.0	93.2	(18.2%)
Recurring EBIT	42.0	30.4	(27.7%)	132.3	126.9	(4.1%)
EBITDA	42.7	71.0	66.1%	155.9	144.5	(7.3%)
Recurring EBITDA	62.5	56.0	(10.3%)	174.2	178.3	2.3%
Accounting Net Financial Result	31.8	84.7	166.4%	96.9	172.8	78.3%
Recurring Net Financial Result	32.2	142.8	343.7%	105.4	229.4	117.6%
Net Profit	41.6	143.6	244.7%	181.3	256.9	41.7%
Recurring Net Profit	61.7	185.5	200.6%	209.5	345.3	64.9%

Millions of Pairs	2Q24	2Q25	Change 2Q25/2Q24	1H24	1H25	Change 1H25/1H24
Total Volume	26.7	27.0	1.2%	55.0	52.3	(4.8%)
Domestic Market	22.5	22.9	2.0%	44.5	40.6	(8.7%)
Exports	4.2	4.1	(3.2%)	10.5	11.7	11.4%

R\$ per pair	2Q24	2Q25	Change 2Q25/2Q24	1H24	1H25	Change 1H25/1H24
Total Gross Revenue	22.62	27.98	23.7%	23.04	27.93	21.2%
Domestic Market	22.54	24.97	10.8%	23.29	26.91	15.5%
Exports	23.07	44.80	94.2%	21.99	31.47	43.1%
Exports (US\$)	4.42	7.91	79.0%	4.32	5.47	26.6%
Net Revenue	17.98	20.54	14.2%	18.54	21.39	15.4%
COGS	(10.32)	(11.92)	15.5%	(10.45)	(11.90)	13.9%

Margins (%)	2Q24	2Q25	Change 2Q25/2Q24	1H24	1H25	Change 1H25/1H24
Gross	42.6%	42.0%	(0.6 pp)	43.7%	44.4%	0.7 pp
EBIT	4.6%	8.2%	3.6 pp	11.2%	8.3%	(2.9 pp)
Recurring EBIT	8.7%	6.1%	(2.6 pp)	13.0%	12.3%	(0.7 pp)
EBITDA	8.9%	12.8%	3.9 pp	15.3%	12.9%	(2.4 pp)
Recurring EBITDA	13.0%	11.2%	(1.8 pp)	17.1%	17.2%	0.1 pp
Net	8.7%	25.9%	17.2 pp	17.8%	23.0%	5.2 pp
Recurring Net	12.9%	37.2%	24.3 pp	20.5%	33.4%	12.9 pp

USD 1.00 = R\$	2Q24	2Q25	Change 2Q25/2Q24	1H24	1H25	Change 1H25/1H24
Closing price (USD)	5.5589	5.4571	(1.8%)	5.5589	5.4571	(1.8%)
Average (USD)	5.2170	5.6661	8.6%	5.0850	5.7554	13.2%



Analysis and Management Discussion

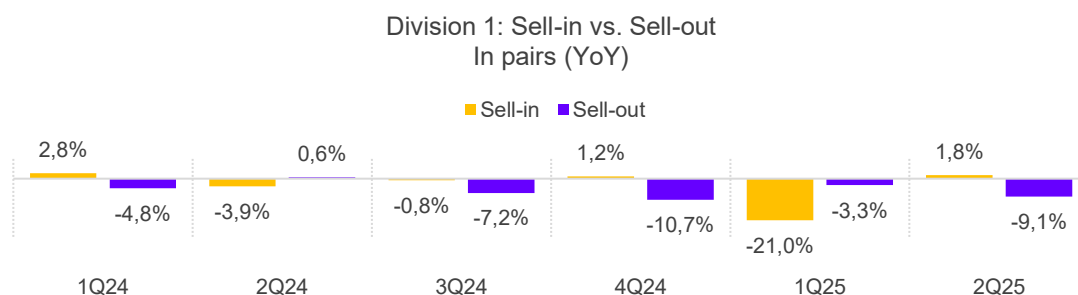
The second quarter of 2025 continued to reflect the challenging environment that has persisted since late 2024. The macroeconomic landscape remained uncertain, shaped by a combination of domestic pressures, volatility in international markets, and ongoing geopolitical tensions. These factors continued to weigh on business confidence and disrupt economic activity.

Even in this challenging environment, Grendene recorded total gross revenue of R\$756.2 million in 2Q25, an increase of 25.1% compared to 2Q24. The primary driver of this growth was export performance, which rose 88.0% in the quarter. In the first half of 2025 (1H25), gross revenue totaled R\$1.46 billion, up 15.4% versus 1H24, despite a slight 4.8% decline in the total volume of pairs sold. Revenue growth, despite the decrease in volume, reflects the company's focus on developing higher value-added products.

In the domestic market, gross revenue totaled R\$572.5 million in 2Q25, reflecting a 13.0% year-over-year growth. The volume of pairs sold grew 2.0% in the quarter, while the average price per pair increased by 10.8%. In 1H25, accumulated gross revenue reached R\$1.09 billion, an 5.5% increase year-over-year, despite an 8.7% decrease in the volume of pairs sold, reflecting a 15.5% increase in the average price per pair over the semester.

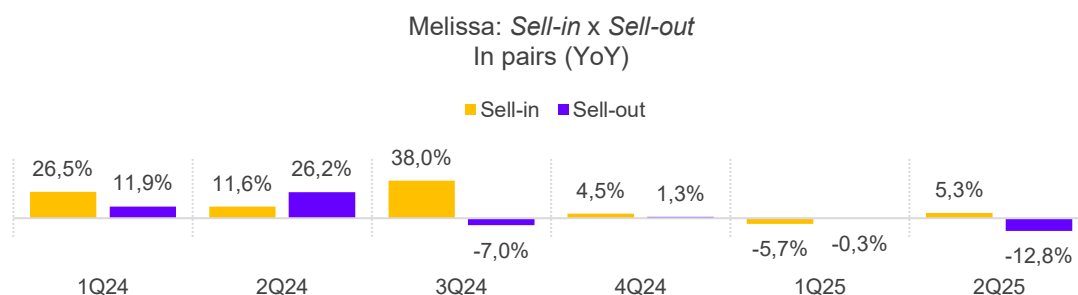
Division 1 brands (all brands except Melissa) delivered a positive performance in the second quarter, with gross revenue growing 8.5% compared to 2Q24, totaling R\$430.2 million. The volume of pairs grew by 1.8%, with Grendene Kids standing out by increasing both revenue and volume, supported by a well-received product portfolio. Ipanema and the women's segment also contributed to the result, with growth in both revenue and volume. The other segments of Division 1 showed a decrease in revenue and volume, except for the men's line, which recorded an increase in revenue due to a 9.2% increase in the average price per pair in 2Q25. In the semester, Division 1 revenue grew by 0.2%, while volume declined by 9.3%.

From a sell-out perspective, Division 1 brands experienced a more cautious consumer behavior during the quarter, in light of the complex economic environment mentioned above. In addition to macroeconomic factors, lower temperatures in the South and Southeast regions also negatively impacted the pace of sales in certain channels.



Melissa delivered strong performance in the period, with revenue up 28.9%, volume up 5.3%, and average price per pair up 22.5%. In the first half of the year, the brand's revenue grew 20.7%, supported by a 22.2% increase in average price, despite a slight 1.2% decline in volume. Multibrand and omnichannel sales also posted growth, highlighting the effective integration between physical and digital channels.

On the consumer front, Melissa stores reported solid results, especially in May and June, driven by Mother's Day and Valentine's Day campaigns. Despite these strategic boosts and the increase in average price, sell-out volume in the franchise network declined 12.8% in 2Q25, reflecting the slower pace of consumption in the fashion retail sector.



In the digital channel, Gross Merchandise Volume (GMV) reached R\$30.5 million in 2Q25, representing a 15.3% increase compared to 2Q24. This growth was accompanied by a higher share of omnichannel sales, reflecting the ongoing integration between physical and digital platforms.



In the second quarter of 2025, Grendene's exports grew 88.0% in gross revenue in reais, despite a slight 3.2% decrease in the volume of exported pairs. The average price per pair increased 94.2% in reais, reflecting a more premium product mix and the impact of exchange rate fluctuations during the period. This performance was driven by Melissa, which significantly expanded its overseas revenue, reinforcing the success of its internationalization strategy and positioning as a premium brand.

In 1H25, exports grew 59.3% in gross revenue in reais, driven by an 11.4% increase in volume and a 43.1% rise in the average price per pair. The increase in volume reflects the company's expansion in strategic markets.

In the first half of the year, Grendene's products reached over 70 countries, reinforcing the Company's global presence and its risk mitigation strategy through geographic diversification.

During the semester, the company faced significant logistical challenges, including higher international freight costs and sea route instabilities. These factors caused delays in product replenishment and affected performance in markets with higher turnover. The company continues to implement measures to mitigate these impacts, strengthening demand planning and shipment management.

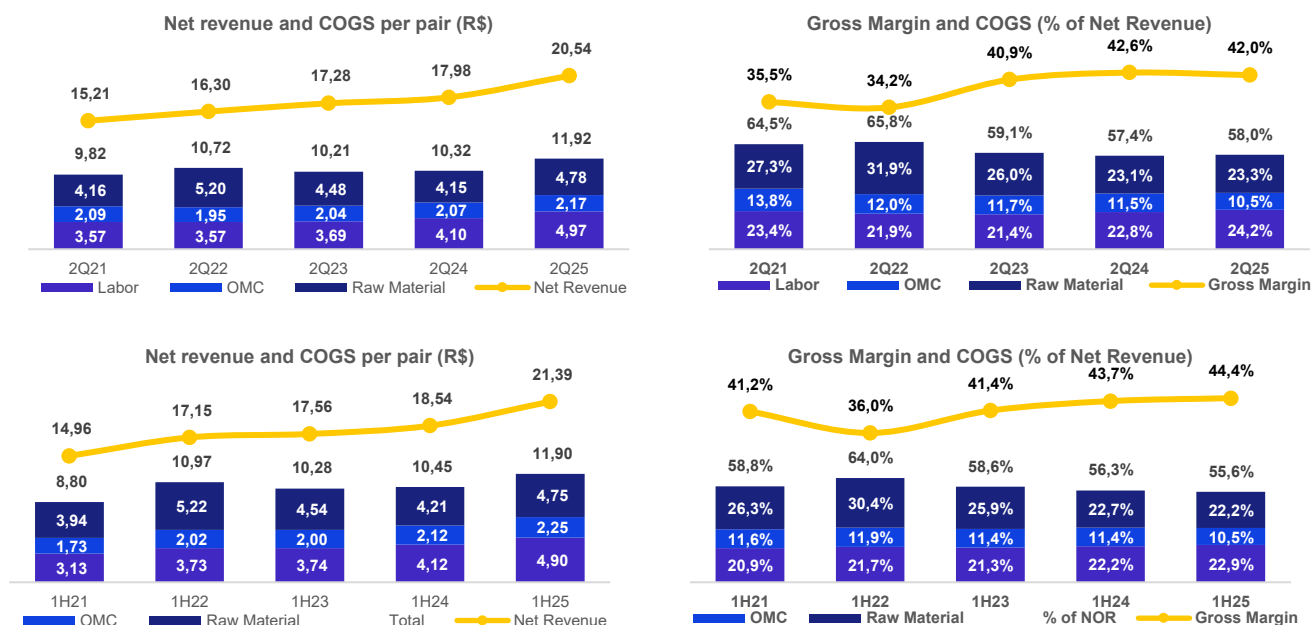
In the second quarter of 2025, Grendene recorded net revenue of R\$555.3 million, an increase of 15.6% compared to 2Q24. The performance was driven by the increase in the average price per pair, higher sales volume, and strong export results.

In 1H25, net revenue totaled R\$1.12 billion, up 9.8% compared to the same period of the previous year. This growth was primarily supported by a 15.4% increase in net revenue per pair, which rose from R\$18.54 to R\$21.39, along with the consistent performance of exports.

The company's strategy of prioritizing margins and added value was decisive for the growth in revenue, even in a more challenging domestic environment. Revenue growth was supported by a more premium product mix and the appreciation of average prices, especially in sales to the foreign market.

In the second quarter of 2025, Grendene's consolidated cost of goods sold (COGS) amounted to R\$322.1 million, an increase of 16.9% compared to 2Q24. This increase followed the growth in net revenue, which rose 15.6% in the same period, resulting in a slight variation in gross margin, from 42.6% to 42.0%.

COGS per pair increased 15.5%, from R\$10.32 in 2Q24 to R\$11.92 in 2Q25. This increase reflects the rise in labor costs (+22.8%). The percentage composition of COGS remained stable, with raw materials accounting for 40.1% of the total and labor for 41.7%.



In the first half of 2025, COGS totaled R\$622.4 million, an increase of 8.3% compared to 1H24. This growth was lower than the increase in net revenue during the period (+9.8%), contributing to an expansion in gross margin, which rose from 43.7% to 44.4%.

COGS per pair increased 13.9%, from R\$10.45 to R\$11.90, despite a 4.8% decrease in the total volume of pairs sold. The increase reflects the impact of cost inflation and greater portfolio complexity, with a focus on higher value-added products.



In 2Q25, Grendene's operating expenses totaled R\$187.8 million, a 2.9% increase compared to 2Q24 (R\$182.4 million). In the first half of 2025, operating expenses totaled R\$403.5 million, a 21.8% increase compared to 1H24, representing 36.1% of net revenue versus 32.5% in the same period of the previous year.

This increase is explained by the change in how Grendene Global Brands (GGB) results are consolidated. Following the acquisition of control of the operation in December 2024, its revenues and expenses began to be fully recognized in the operating lines. Previously, GGB's results were accounted for using the equity method.

Selling expenses were the most impacted by this consolidation, totaling R\$188.0 million in 2Q25, an increase of 39.2% compared to 2Q24. GGB's commercial structure and its marketing investments in the U.S. represented the largest portion of this variation during the period. In the first half, this item totaled R\$344.0 million, a 34.2% increase compared to 1H24. This growth was also driven by increases in variable expenses (freight, warehousing, commissions), which tend to follow the behavior of net revenue.

Recurring operating expenses totaled R\$174.2 million in 2Q25, a 7.1% increase compared to 2Q24. This amount represented 34.9% of net revenue in the quarter, compared to 33.9% in the same period of the previous year. In the first half, recurring operating expenses totaled R\$325.2 million, an increase of 4.0% compared to 1H24, equivalent to 31.4% of net revenue for the period.

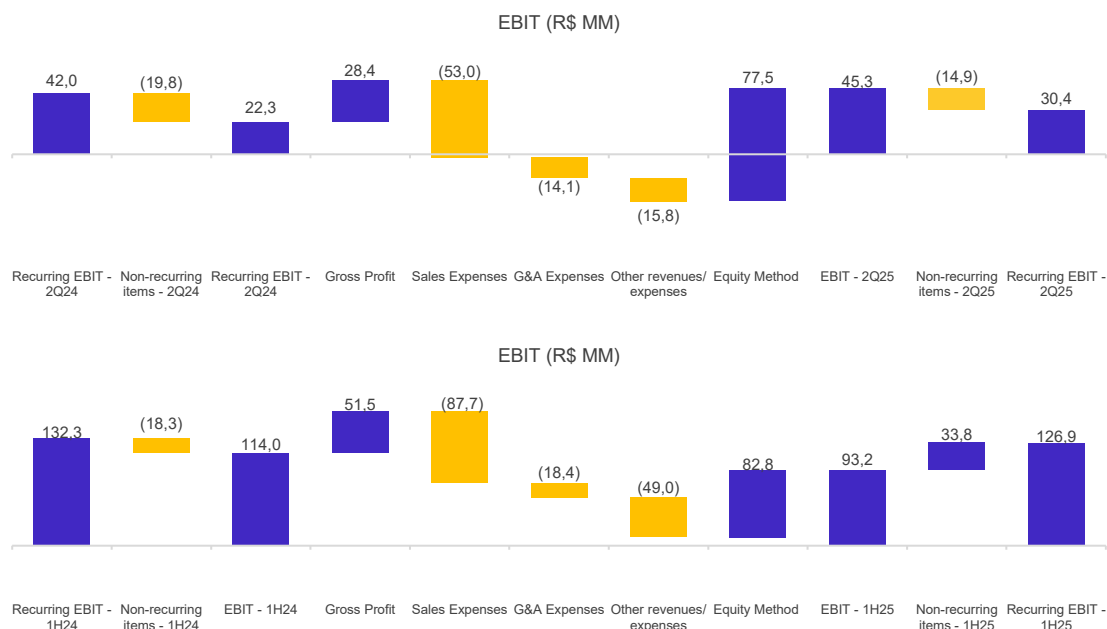
In 2Q25, Grendene's EBIT totaled R\$45.3 million, with a margin of 8.2%, compared to R\$22.3 million and a margin of 4.6% in 2Q24. In 1H25, EBIT amounted to R\$93.2 million, a decline of 18.2% compared to 1H24 (R\$114.0 million). The reduction is related to the increase in operating expenses, influenced by non-recurring effects.

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, recurring EBIT in 2Q25 was R\$30.4 million, with a margin of 6.1%, representing a 27.7% decrease compared to 2Q24. In 1H25, recurring EBIT totaled R\$126.9 million, a 4.1% decline year-over-year.

Below we detail the non-recurring events that impacted EBIT in the second quarter of 2025:

- I. Equity Method (Silent Partnerships): -R\$58.1 million
- II. Non-Recurring Results (GGB): +R\$26.7 million
- III. Retail Discontinuity and Obsolete Inventory (GGB): +R\$1.0 million
- IV. Franchise Management: +R\$1.0 million.
- V. Legal Proceedings: + R\$13.9 million
- VI. Other non-recurring items: +R\$0.6 million



Grendene reported recurring financial income of R\$142.8 million in 2Q25, a 343.7% increase compared to the same period in 2024. In the first half of the year, recurring financial income totaled R\$229.4 million, up 117.6% year-over-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 period.

In addition, the recurring financial result for the quarter includes the impact of investments in equity firms under equity accounting (SCPs), which contributed positively with R\$58.1 million in 2Q25, compared to R\$0.4 million in 2Q24. In the first half, this effect totaled R\$56.6 million in 1H25, compared to R\$8.5 million in 1H24.

Although these amounts are, from an accounting perspective, recorded under the equity income line of the income statement — thus affecting EBIT — management considers them, from a managerial perspective, as an integral part of the financial result, due to the strict financial nature of these operations.

Grendene reported net income of R\$143.6 million in 2Q25, with a net margin of 25.9%, compared to R\$41.6 million and a margin of 8.7% in 2Q24. In 1H25, net income totaled R\$256.9 million, with a net margin of 23.0%, compared to R\$181.3 million and a margin of 17.8% in 1H24. The improvement in the annual comparison reflects the significant growth in the financial result during the period.

Excluding non-recurring effects, adjusted net income was R\$185.5 million in 2Q25, with a margin of 37.2%, and R\$345.3 million in 1H25, with a margin of 33.4%. These results represent growth of 200.6% and 64.9%, respectively, compared to the same periods of the previous year.

The Company's performance reinforces the consistency of its recurring results, supported by efficient economic management, even in a challenging macroeconomic environment.

Operating cash flow totaled R\$510.7 million in 1H25, contributing to an increase in the Company's net cash position from R\$1.5 billion on June 30, 2024, to R\$1.8 billion on June 30, 2025.

Despite a challenging macroeconomic scenario, marked by weaker consumer demand in the domestic market and volatility in the international environment, Grendene demonstrated operational resilience, disciplined management, and a focus on profitability. The results for 2Q25 and 1H25 highlight the Company's ability to adapt to market conditions, preserve margins, and advance in the execution of its sustainable growth strategy.

We are closely monitoring the diplomatic negotiations between the governments of Brazil and the United States, aimed at preventing the implementation of a 50% tariff on Brazilian products, scheduled to take effect on August 6, 2025. Although exports to that market represent a modest share of the Company's revenue, the measure alters the competitive landscape and requires a careful assessment of operations in that destination. We therefore reinforce our geographic diversification strategy, with a focus on more predictable markets with greater growth potential.

We also continue to monitor the potential intensification of global competition resulting from the reallocation of production surpluses from other markets. So far, we have not identified any material impacts on the Brazilian market.

For the second half of the year, we maintain a vigilant and initiative-taking stance. Despite ongoing economic and political uncertainties, high interest rates, and pressure on household consumption, the Company continues to operate on multiple fronts: portfolio adjustments, commercial initiatives at points of sale, promotional actions focused on product turnover, and measures to rationalize expenses and investments. These initiatives are aimed at preserving profitability and adapting operations to current market conditions, without compromising the Company's long-term sustainable growth plan.

We remain actively engaged with our business partners, with a focus on innovation, brand positioning, and operational excellence. We are prepared to respond swiftly to changes in the business environment, preserving the Company's resilience and its ability to create value.



Highlights

Campaigns

Galeria Melissa São Paulo — 20 Years

In the quarter, Melissa celebrated the 20th anniversary of its Galeria located on Rua Oscar Freire in São Paulo, with a new interactive installation and brand activations that reinforce its positioning as a reference in fashion, art, and design. The initiative included the launch of the book “Galeria Melissa 20 Anos”, a documentary web series, and a partnership with MASP, further strengthening the brand’s connection with the public and enhancing its institutional image.



Melissa + Alexandre Pavão

Melissa launched a new collaboration with Brazilian designer Alexandre Pavão, combining signature design, contemporary aesthetics, and strong fashion appeal. The collaboration extends the brand’s reach among strategic audiences and reinforces its commitment to innovation and cultural relevance.

Cartago — Brand Positioning and Cultural Connection

Cartago continued to strengthen its positioning in the men’s segment with the campaign “Vai de Cartago”, which highlights style and authenticity in everyday life. During the period, the brand also carried out special activations celebrating the traditional Brazilian *Festas Juninas*, held in June, with digital content inspired by Northeastern Brazilian culture. These initiatives reinforce the brand’s connection with its target audience and contribute to its consolidation in strategic markets.



Rider Launches R POWER and Strengthens Its Connection with Urban Lifestyle

In the second quarter, Rider continued its strategy to strengthen its presence in the urban segment with the launch of the *R POWER* line. With bold design and a robust sole, the model stands out for its aesthetic and functional appeal, combining comfort, personality, and contemporary style. Under the concept “The Revolution of Your Steps”, the campaign reinforced the brand’s positioning among audiences seeking authenticity and style in their everyday lives.

Ipanema Strengthens Its Positioning with a Focus on Authenticity and Freedom of Choice

Ipanema focused its institutional efforts on celebrating female individuality and encouraging freedom of expression. Recent campaigns reinforce the brand’s alignment with contemporary themes and deepen its connection with an audience that values authenticity and engagement with meaningful causes, contributing to the consistency of its branding strategy.



Zaxy Strengthens Its Connection with Young Audiences and Reinforces Identity and Representativeness

Zaxy continues to expand its presence among young consumers through institutional campaigns that promote connection, representativeness, and closeness with new generations of customers. The brand’s visual communication remains aligned with its core pillars of accessibility, empathy, and individual expression, with consistent engagement across digital channels.



Sales Convention – Division 1, Melissa, and Exports



In 2Q25, we held three major sales conventions that strengthened connections with our stakeholders and supported the advancement of our commercial strategies. The Melissa Sales Convention, held in Rio de Janeiro, brought together over seven hundred participants from around thirty countries in an environment defined by creativity, immersive experiences, and the reinforcement of the brand's global positioning. In São Paulo, the Division 1 Convention welcomed representatives and sales teams from across Brazil and Latin America for a journey focused on inspiration, collaboration, and closer engagement with customers. The 10th Global Sales Convention was held in Riva del Garda, Italy, promoting engagement with international distributors and displaying the new launches of Division 1 brands.

Grendene joins pilot program for Brazil's Consumption Tax Reform (CBS)



The Company was selected to take part in the Tax Reform Pilot Project in cooperation with the Brazilian Federal Revenue Service, positioning it as one of the principal agents of the private sector involved in the transition to the new regime governing consumption-related taxation in Brazil. The initiative aims to test and perfect technological solutions, anticipate the impacts of the new tax legislation, and contribute technical suggestions for the final model. We believe it will also provide training for our teams with a view to achieving an efficient transition.

Corporate Responsibility

Corporate responsibility: Internal engagement and concrete advances in sustainability and inclusion

Throughout the quarter, we reinforced our commitment to sustainability, the circular economy, and the promotion of diversity through initiatives aimed at our internal audience, aligned with the United Nations Sustainable Development Goals (SDGs).



On **World Recycling Day (May 17)**, we highlighted the progress of our reverse logistics project, which since 2019 has properly processed over 13,000 pairs of used footwear from Grendene brands. Currently, more than four hundred collection points are installed in stores and manufacturing units. Discarded footwear is analyzed and, whenever possible, reused or transformed into new products after material separation and grinding — an initiative that reinforces our focus on responsible consumption and production (SDG 12).

On **World Environment Day (June 5)**, we promoted institutional communication that reaffirmed our commitment to the United Nations 2030 Agenda, with a focus on eight of the 17 Sustainable Development Goals (SDGs), including: Good Health and Well-being (SDG 3), Quality Education (SDG 4), Gender Equality (SDG 5), Clean Water and Sanitation (SDG 6), Affordable and Clean Energy (SDG 7), Decent Work and Economic Growth (SDG 8), Industry, Innovation and Infrastructure (SDG 9), and the previously mentioned Responsible Consumption and Production (SDG 12). The initiative also reinforced the pillars of our sustainability policy: valuing and respecting people, eco-efficient operations, and the development of products with lower environmental impact.

On **June 13**, in recognition of **LGBTI+ Pride Month**, we launched the campaign *"Inclusion is a Daily Act"*, aimed at encouraging reflection and action towards creating an even more welcoming, respectful, and safe environment for all people. The program featured Gabriela Augusto, founder of *Transcendemos*, in a conversation about the strategic value of diversity and inclusion in business. We also launched a series of educational content capsules focused on raising collective awareness and strengthening a culture that respects and values all identities — an initiative aligned with SDG 5 (Gender Equality).

These and other actions reinforce our commitment to building an increasingly sustainable, inclusive, and value-driven corporate environment.

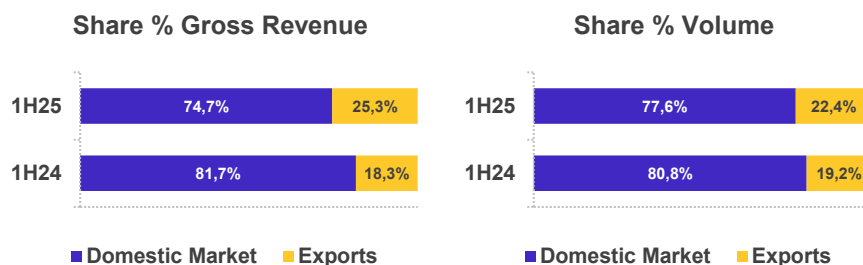
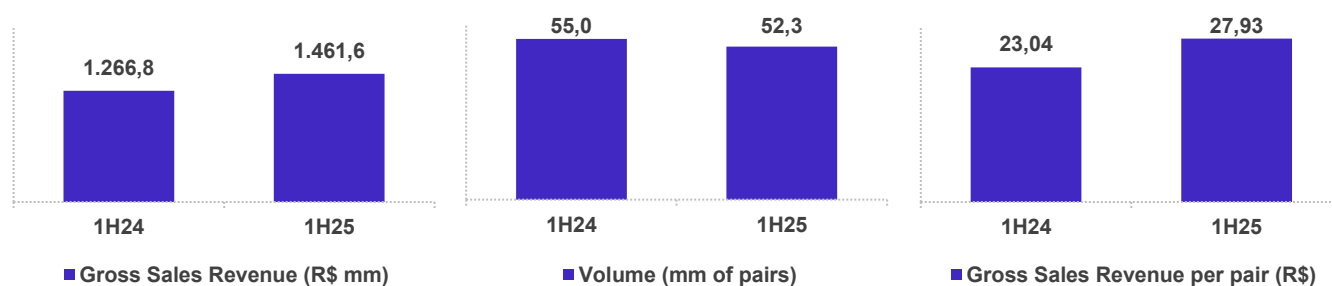
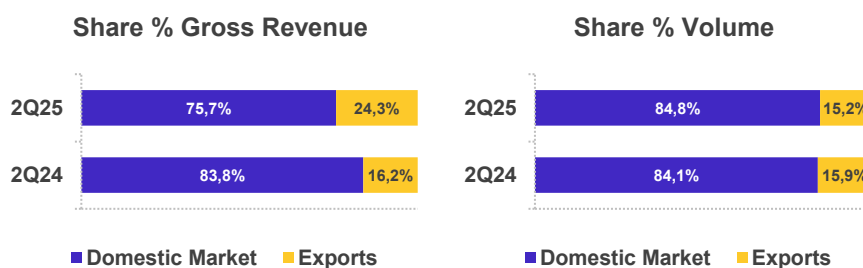
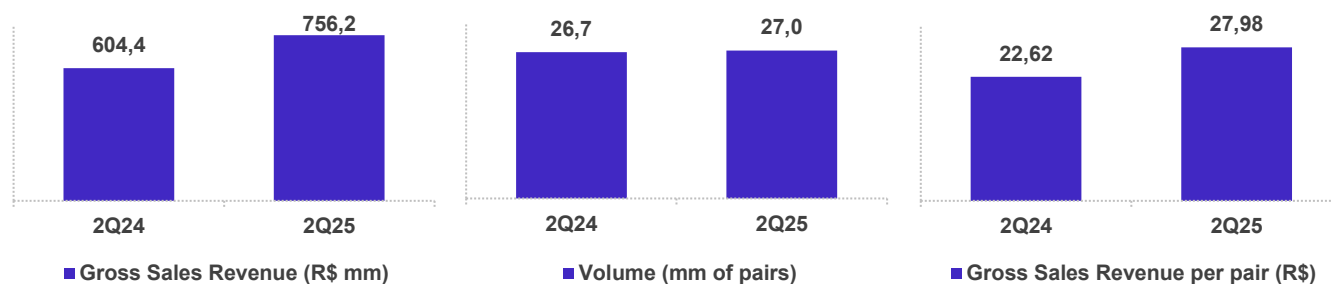


Analysis of 2Q25 & 1H25 Operations (IFRS consolidated data)

Gross Sales Revenue

Gross revenue reached R\$756.2 million in 2Q25, a 25.1% increase compared to 2Q24, driven by export growth and the increase in the average price per pair.

	2Q24	2Q25	Change 2Q25/2Q24	1H24	1H25	Change 1H25/1H24
Gross Revenue (R\$ MM)	604.4	756.2	25.1%	1,266.8	1,461.6	15.4%
Volume (mm of pairs)	26.7	27.0	1.2%	55.0	52.3	(4.8%)
Gross Revenue Per Pair (R\$)	22.62	27.98	23.7%	23.04	27.93	21.2%

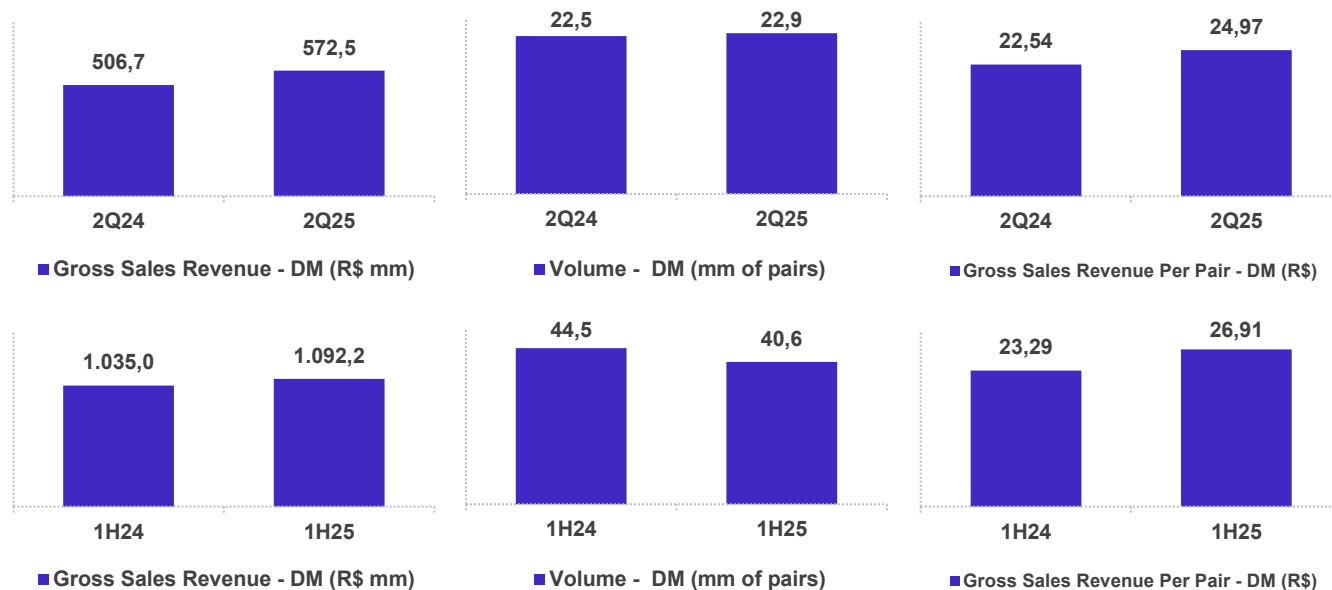




Gross Sales Revenue - Domestic Market (DM)

Gross revenue in the domestic market totaled R\$572.5 million in 2Q25, representing growth of 13.0% compared to the same period in 2024. The volume of pairs sold increased by 2.0% in the quarter, while the average price per pair rose by 10.8%, reflecting the Company's strategy of prioritizing higher value-added products, with a focus on improved margins and operations in more profitable channels.

	2Q24	2Q25	Change 2Q25/2Q24	1H24	1H25	Change 1H25/1H24
Gross Revenue - DM (R\$ MM)	506.7	572.5	13.0%	1,035.0	1,092.2	5.5%
Volume - DM (MM of pairs)	22.5	22.9	2.0%	44.5	40.6	(8.7%)
Gross Revenue Per Pair - DM (R\$)	22.54	24.97	10.8%	23.29	26.91	15.5%

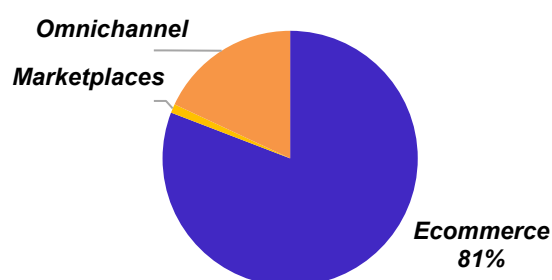


Digital Commerce

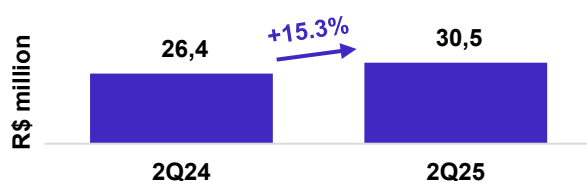
Key Indicators of the Quarter

- GMV Brazil grew to R\$30.5 million in 2Q25 (+15.3%) compared to R\$26.4 million in 2Q24.
- 240.8 thousand pairs sold (+18.5% vs. 2Q24).
- Recurring EBIT +1.0% vs. 2Q24.
- Online Channel Penetration: 5.3% (up +0.1 pp) vs. 2Q24.
- E-commerce remains the main sales channel for online stores.
- The number of customers served reached 126.6 thousand, up 14% compared to 2Q24.

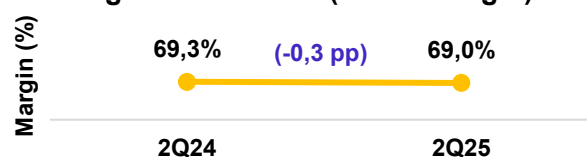
Online Sales Channels



Gross Merchandise Volume (GMV)



Digital Commerce (Gross Margin)

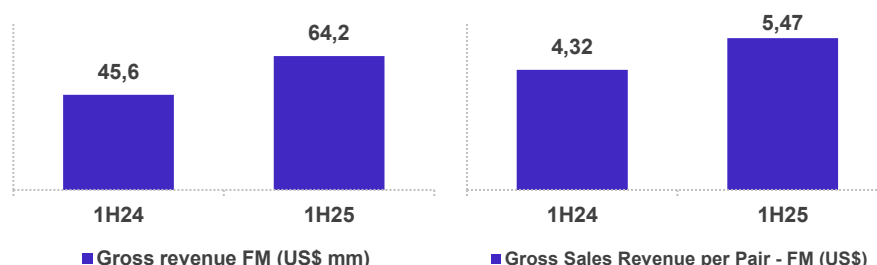
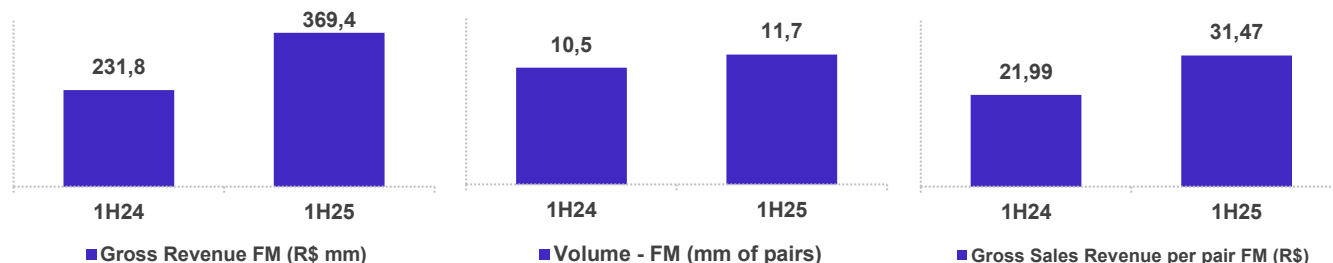
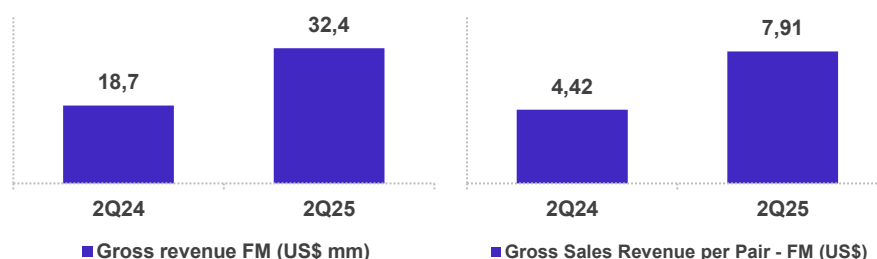
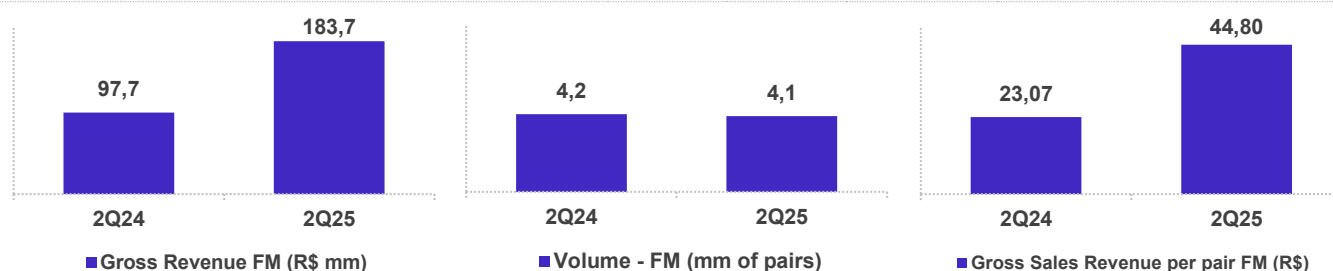




Gross Sales Revenue, Exports (FM)

Gross export revenue totaled R\$183.7 million in 2Q25, an increase of 88.0% compared to 2Q24. The performance reflected a 94.2% increase in the average price per pair, driven by targeted commercial actions and the appreciation of the U.S. dollar against the Brazilian real.

	2Q24	2Q25	Change 2Q25/2Q24	1H24	1H25	Change 1H25/1H24
Gross Revenue - FM (R\$ MM)	97.7	183.7	88.0%	231.8	369.4	59.3%
Gross Revenue - FM (US\$ MM)	18.7	32.4	73.1%	45.6	64.2	40.8%
Volume – FM (MM of pairs)	4.2	4.1	(3.2%)	10.5	11.7	11.4%
Gross Revenue per pair – FM (R\$)	23.07	44.80	94.2%	21.99	31.47	43.1%
Gross Revenue per pair – FM (US\$)	4.42	7.91	79.0%	4.32	5.47	26.6%



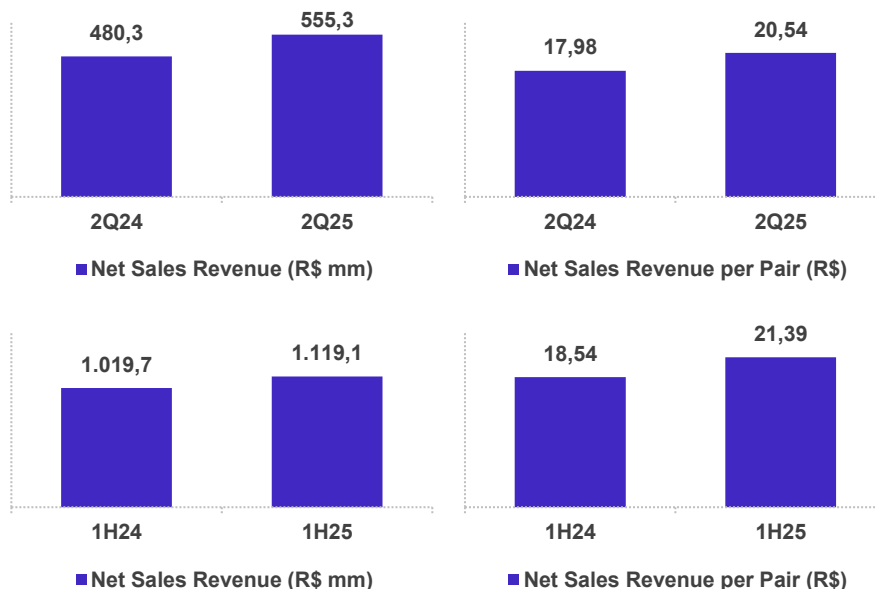
According to data from MDIC/SECEX/ABICALÇADOS (Brazil's Ministry of Development, Industry, and Trade; Foreign Trade Secretariat; and the Brazilian Footwear Industries Association), Brazilian footwear exports in 2Q25 increased by 1.7% in volume compared to 2Q24, while revenue in U.S. dollars declined by 0.9%, and the average export price per pair fell by 2.6%. In comparison, Grendene recorded a 73.1% increase in revenue in U.S. dollars and a 79.0% increase in the average export price per pair in dollars, along with a 3.2% decline in the volume of pairs exported. As a result, Grendene's share of Brazil's total footwear export volume decreased from 20.4% in 2Q24 to 19.4% in 2Q25.



Net Sales Revenue (NOR)

Net revenue reached R\$555.3 million in 2Q25, a 15.6% increase compared to the same period of the previous year, driven by the appreciation of the average price per pair and the increased share of exports in total revenue.

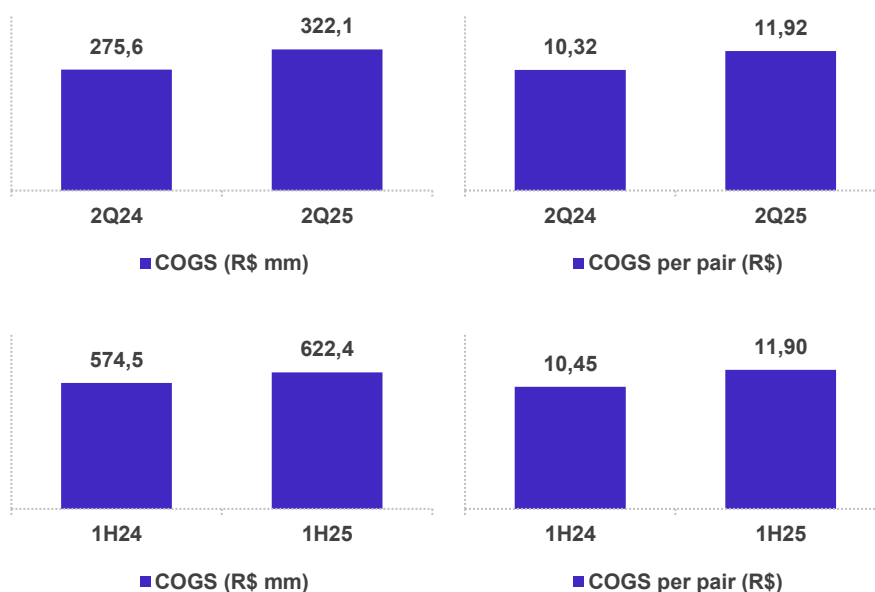
	2Q24	2Q25	Change 2Q25/2Q24	1H24	1H25	Change 1H25/1H24
Net Sales Revenue (R\$ mm)	480.3	555.3	15.6%	1,019.7	1,119.1	9.8%
Net Revenue per pair (R\$)	17.98	20.54	14.2%	18.54	21.39	15.4%



Cost of Goods Sold (COGS)

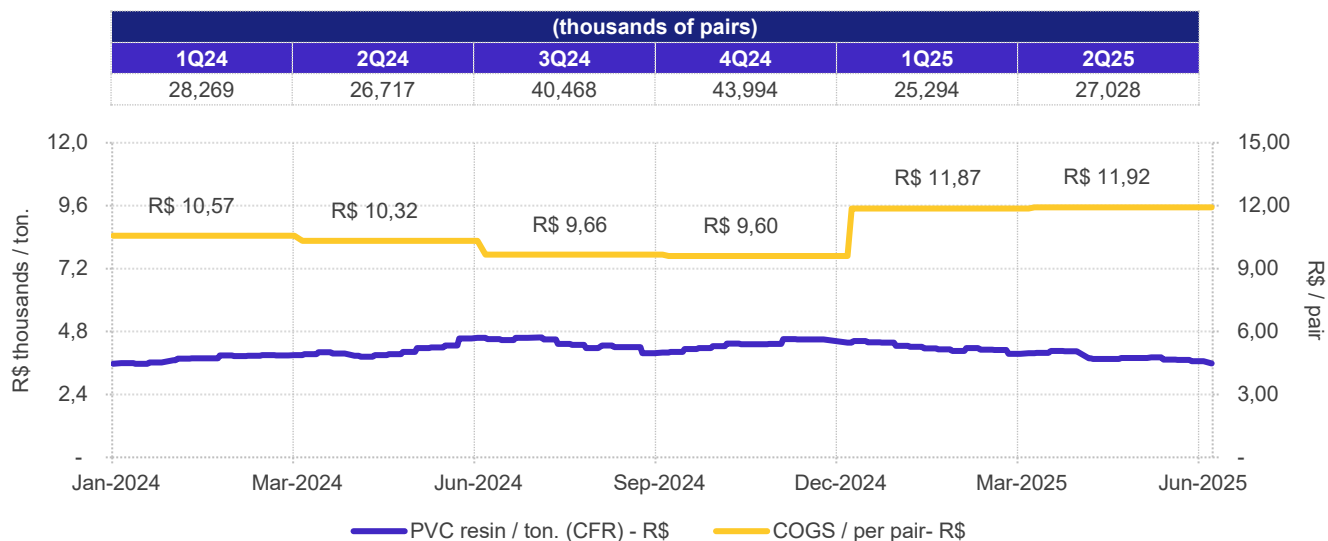
Cost of goods sold (COGS) totaled R\$322.1 million in 2Q25, an increase of 16.9% compared to 2Q24. COGS per pair increased in line with net revenue growth.

	2Q24	2Q25	Change 2Q25/2Q24	1H24	1H25	Change 1H25/1H24
COGS (R\$ mm)	275.6	322.1	16.9%	574.5	622.4	8.3%
COGS per pair (R\$)	10.32	11.92	15.5%	10.45	11.90	13.9%





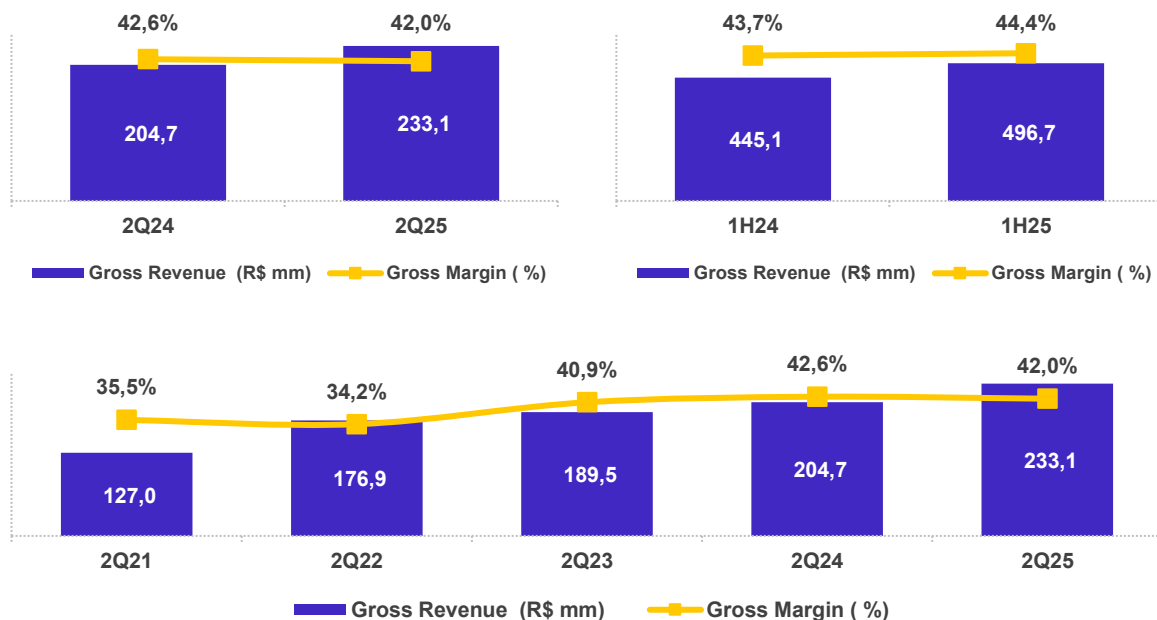
The chart below depicts the market pricing fluctuation (ICIS-LOR) in USD converted to BRL for PVC resin, as well as the change in Grendene's average cost per pair, showing the behavior per pair in each quarter of 2024 and 2025.



Gross Profit

Gross profit totaled R\$233.1 million in 2Q25, a 13.9% increase compared to 2Q24. Gross margin decreased by 0.6 percentage points, reaching 42.0%, impacted by higher sales deductions.

	2Q24	2Q25	Change 2Q25/2Q24	1H24	1H25	Change 1H25/1H24
Gross Revenue (R\$ mm)	204.7	233.1	13.9%	445.1	496.7	11.6%
Gross Margin (%)	42.6%	42.0%	(0.6 pp)	43.7%	44.4%	0.7 pp

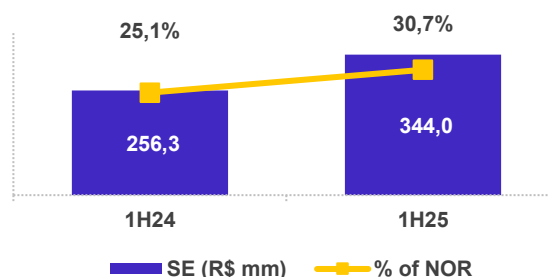
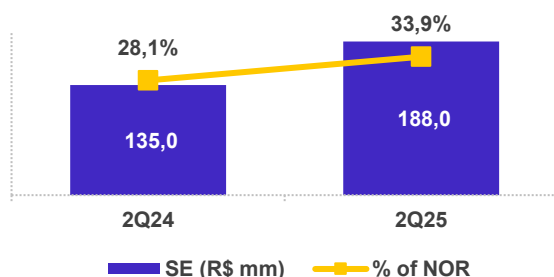




Selling Expenses (SE)

Selling expenses increased by 39.2% in 2Q25 compared to 2Q24, representing the main driver of growth in operating expenses for the period. This performance primarily reflects higher strategic investments in advertising and marketing. Additional contributors to this increase included higher freight, warehousing, and commission costs, as well as expenses related to information technology, depreciation, and amortization — indicating an expansion of the asset base allocated to commercial activities.

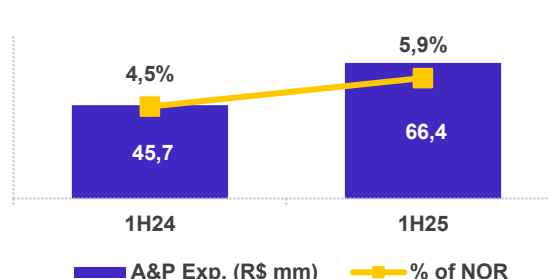
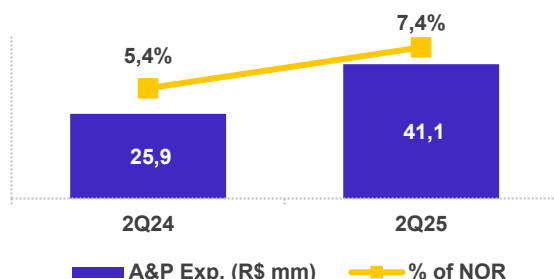
	2Q24	2Q25	Change 2Q25/2Q24	1H24	1H25	Change 1H25/1H24
Selling Expenses (R\$ MM)	135.0	188.0	39.2%	256.3	344.0	34.2%
% of Net Revenue (NOR)	28.1%	33.9%	5.8 pp	25.1%	30.7%	5.6 pp



Advertising and Publicity Expenses (A&P Exp.)

In 2Q25, advertising and marketing expenses totaled R\$41.1 million, up 58.7% compared to 2Q24. This growth reflects the Company's ongoing investment in marketing initiatives aimed at strengthening its brand portfolio.

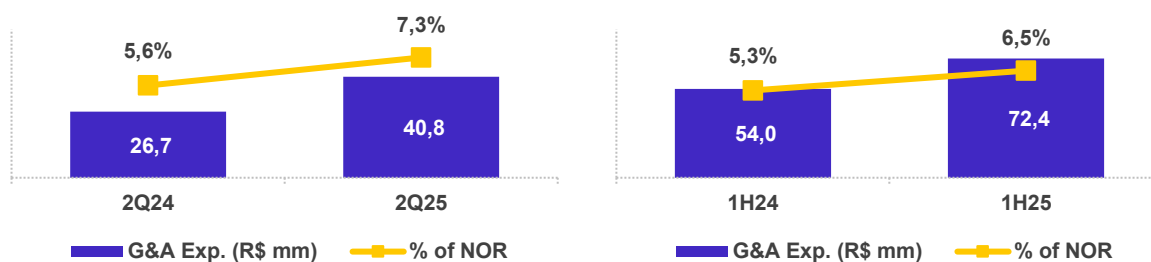
	2Q24	2Q25	Change 2Q25/2Q24	1H24	1H25	Change 1H25/1H24
A&P Exp. (R\$ mm)	25.9	41.1	58.7%	45.7	66.4	45.2%
% of Net Revenue (NOR)	5.4%	7.4%	2.0 pp	4.5%	5.9%	1.4 pp



General and Administrative Expenses (G&A Exp.)

General and administrative expenses totaled R\$40.8 million in 2Q25, a 52.7% increase compared to 2Q24. This growth was driven by higher personnel expenses, third-party service contracts, and investments in information technology, in line with the Company's strategy to modernize and strengthen its administrative structure. The Company remains committed to cost discipline and the continuous pursuit of operational efficiency gains.

	2Q24	2Q25	Change 2Q25/2Q24	1H24	1H25	Change 1H25/1H24
G&A Exp. (R\$ mm)	26.7	40.8	52.7%	54.0	72.4	34.1%
% of Net Revenue (NOR)	5.6%	7.3%	1.7 pp	5.3%	6.5%	1.2 pp



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)	2Q24	2Q25	Change 2Q25/2Q24	1H24	1H25	Change 1H25/1H24
Net Profit	41,647	143,575	244.7%	181,338	256,939	41.7%
(+) Taxes on Profit	12,441	(13,491)	(208.4%)	29,565	9,070	(69.3%)
(-) Net Financial Revenue	(31,813)	(84,737)	166.4%	(96,937)	(172,834)	78.3%
EBIT	22,275	45,347	103.6%	113,966	93,175	(18.2%)
(+) Non-Recurring Effect	19,752	(14,947)	(175.7%)	18,344	33,768	84.1%
Recurring EBIT	42,027	30,400	(27.7%)	132,310	126,943	(4.1%)
(+) Depreciation and Amortization	20,465	25,626	25.2%	41,891	51,330	22.5%
EBITDA	42,740	70,973	66.1%	155,857	144,505	(7.3%)
Recurring EBITDA	62,492	56,026	(10.3%)	174,201	178,273	2.3%

EBIT and EBITDA Margin Reconciliation (%)	2Q24	2Q25	Change 2Q25/2Q24	1H24	1H25	Change 1H25/1H24
EBIT	4.6%	8.2%	3.6 pp	11.2%	8.3%	(2.9 pp)
Recurring EBIT	8.7%	6.1%	(2.6 pp)	13.0%	12.3%	(0.7 pp)
EBITDA	8.9%	12.8%	3.9 pp	15.3%	12.9%	(2.4 pp)
Recurring EBITDA	13.0%	11.2%	(1.8 pp)	17.1%	17.2%	0.1 pp

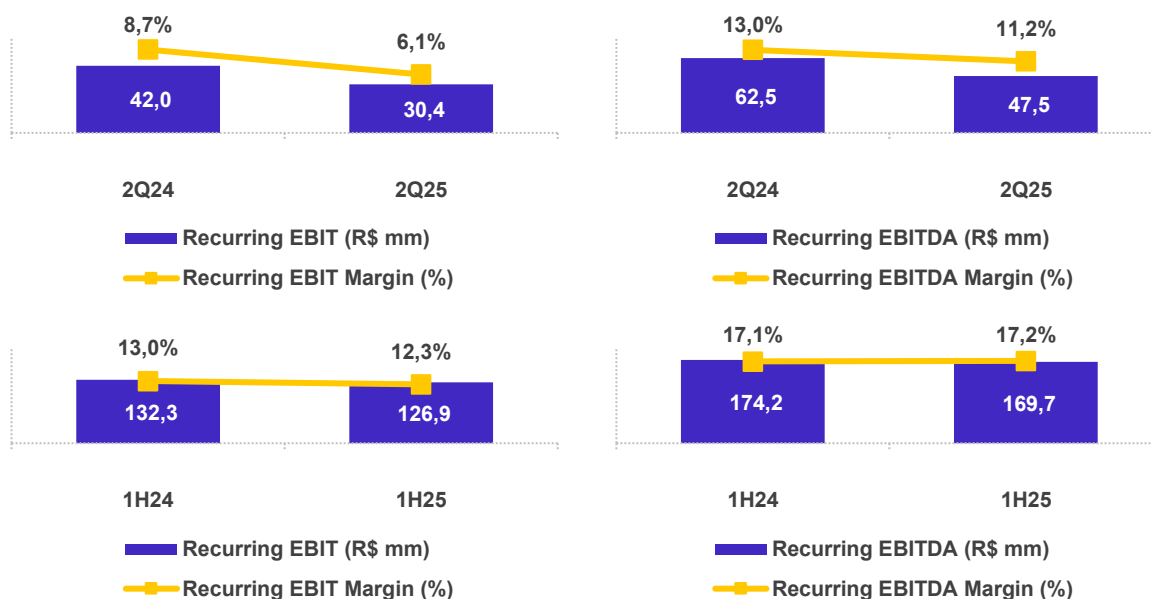
EBIT (Non-Recurring Items)

Non-Recurring Items (R\$ thousands)	2Q24	2Q25	1H24	1H25
Equity Method (Silent Partnerships)	(375)	(58,084)	(8,475)	(56,586)
Reversal of estimated losses for doubtful debtors	(1,450)	0	(9,199)	0
Procedural Credits	(641)	0	(3,839)	0
Low Investment in Controlled Companies	0	0	(318)	0
Donations to Public Calamity for the State of RS	1,142	0	1,142	0
Discontinuation of Investments (foreign subsidiaries)	20	0	679	0
Legal Advisory	0	0	171	609
Indemnification to Representatives	0	0	0	654
Franchise Management	1,267	958	3,455	2,418
Other non-recurring items	0	569	0	2,422
Legal Proceedings	0	13,912	0	13,603
Retail Discontinuity and Obsolete Inventory	0	1,004	0	21,872
Non-Recurring Results (GGB)	19,789	26,694	34,728	48,776
Sum	19,752	(14,947)	18,344	33,768

Recurring EBIT and recurring EBITDA for 2Q24 and 1H24 have been restated due to the reclassification of results from investments in SCPs, aligning the operational and financial analysis with the Company's managerial view.



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 1H25, recurring net financial results were positive at R\$229.4 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.

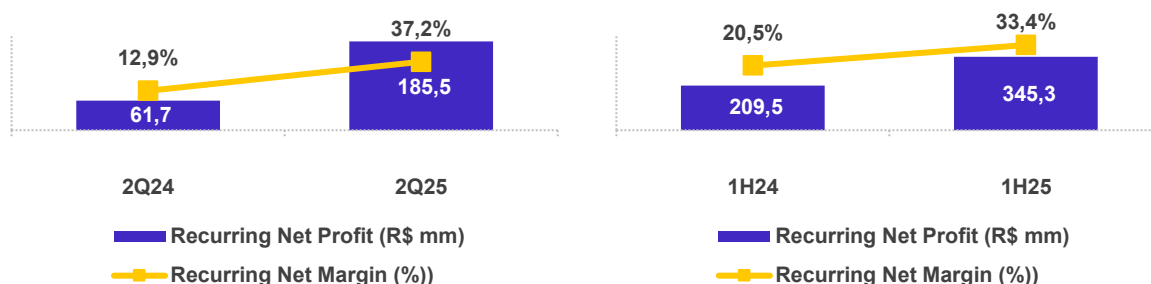
R\$ thousands	2Q24	2Q25	Change 2Q25/2Q24	1H24	1H25	Change 1H25/1H24
Income from Financial Investments	32,657	50,734	55.4%	63,128	94,196	49.2%
Net Gain (loss) on FX Variations	(19,321)	7,180	(137.2%)	(17,833)	17,102	(195.9%)
Results of Other Financial Assets (SCPs, COE, Debentures)	(4,313)	11,722	(371.8%)	(4,660)	21,448	(560.3%)
Other Financial Transactions	(2,056)	(6,899)	235.6%	(1,478)	(11,382)	670.1%
Gains on Adjustments to Present Value	24,846	22,000	(11.5%)	57,780	51,470	(10.9%)
Recurring Net Profit	31,813	84,737	166.4%	96,937	172,834	78.3%
(+) Equity Method (Silent Partnerships)	375	58,084	15,389.1%	8,475	56,586	567.7%
Recurring Net Profit	32,188	142,821	343.7%	105,412	229,420	117.6%

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

Net Profit

Grendene's recurring net income totaled R\$185.5 million in 2Q25, representing an increase of 200.6% compared to 2Q24. This performance reflects the Company's operational resilience and efficiency, strict control of operating expenses, and growth in financial results, despite a more moderate consumption environment.

	2Q24	2Q25	Change 2Q25/2Q24	1H24	1H25	Change 1H25/1H24
Net profit (R\$ MM)	41.6	143.6	244.7%	181.3	256.9	41.7%
Recurring Net Profit (R\$ mm)	61.7	185.5	200.6%	209.5	345.3	64.9%
Net Margin (%)	8.7%	25.9%	17.2 pp	17.8%	23.0%	5.2 pp
Recurring Net Margin (%)	12.9%	37.2%	24.3 pp	20.5%	33.4%	12.9 pp



Capex (fixed and intangible)

In 1H25, 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.

	2Q24	2Q25	Change 2Q25/2Q24	1H24	1H25	Change 1H25/1H24
Investments (R\$ mm)	35.8	40.4	12.8%	71.3	74.3	4.1%

Cash Generation

In 1H25, cash generated from operating activities totaled R\$510.7 million. This amount, combined with the net value of R\$24.0 million from loans, financing, and leases, was allocated as follows: acquisition of an equity interest in a subsidiary, as well as property, plant, equipment and intangible assets, totaling R\$105.6 million; financial investments of R\$135.9 million; payment of dividends and interest on equity in the amount of R\$288.1 million; and a net result of R\$1.1 million from the purchase and sale of treasury shares related to the exercise of stock options granted by the Company. As a result of these movements, there was an increase of R\$4.0 million in cash and cash equivalents.

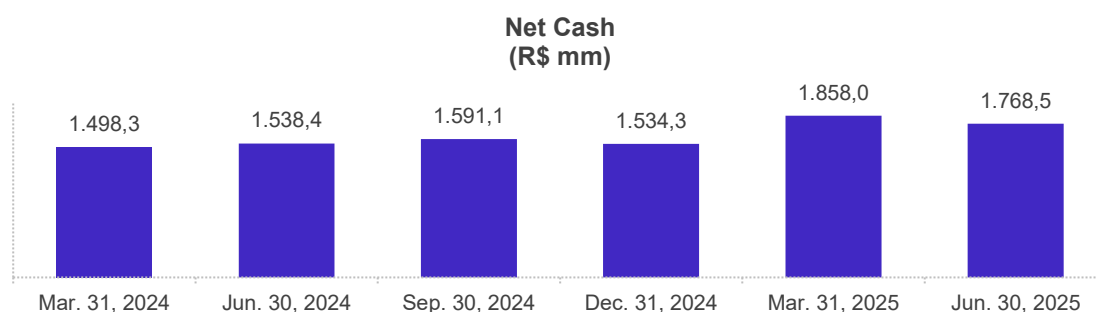
Net Cash and Equivalents

Grendene continues to have a solid financial situation. Net cash (including cash, cash equivalents, and short- and long-term financial investments, less short- and long-term loans and borrowings) totaled R\$1.8 billion as of June 30, 2025, a 15.0% increase compared to R\$1.5 billion as of June 30, 2024.

The proportion of net revenue from the last 12 months held in cash, cash equivalents, and financial investments rose from 65.4% on June 30, 2024, to 67.9% on June 30, 2025.

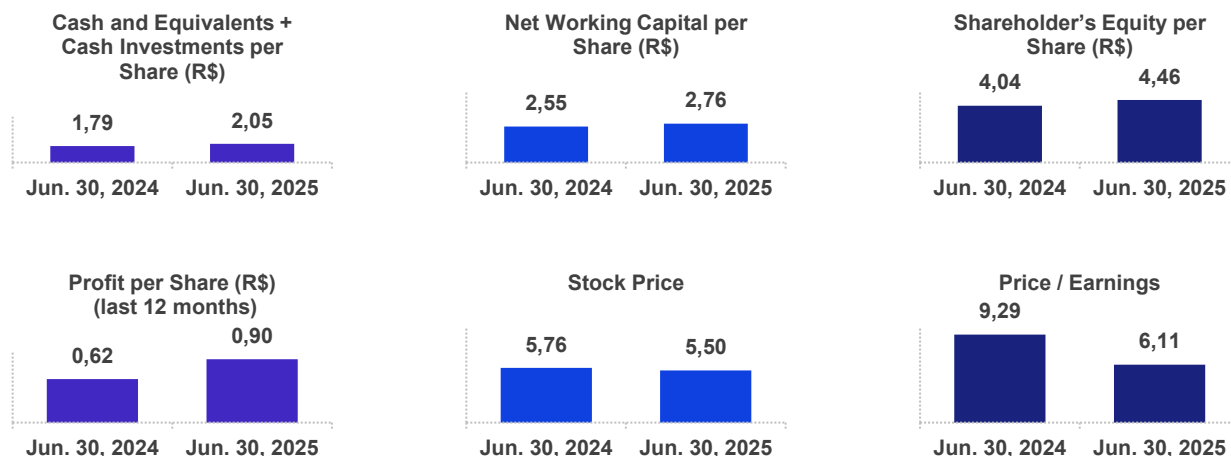
Changes in the cash position (cash, equivalents, and short and long-term financial investments), loans and financings, and net cash are as follows:

R\$ thousands	March 31, 2024	June 30, 2024	September 30, 2024	December 31, 2024	March 31, 2025	June 30, 2025
Cash, Equivalents, and Financial Investments (ST and LT)	1,668,778	1,614,225	1,669,026	1,603,197	2,052,364	1,853,269
Loans and Financing (ST and LT)	(170,503)	(75,800)	(77,968)	(68,939)	(194,318)	(84,808)
Net Cash	1,498,275	1,538,425	1,591,058	1,534,258	1,858,046	1,768,461





Value Indicators



Dividends

In accordance with the Bylaws and the Dividend Policy established on March 2, 2023, and disclosed in a Material Fact on the same date, management proposes the second early distribution of dividends related to the net income earned from January 1 to June 30, 2025, within the 2025 fiscal year, subject to the approval (*ad referendum*) of the Annual General Meeting that will review the accounts for the fiscal year. The amount of this second distribution is R\$103,323,193.11, equivalent to R\$0.114528679 per share, with payment scheduled to begin on September 10, 2025.

Shareholders holding common shares (GRND3) recorded in the Company's shareholder register as of August 21, 2025 (record date) will be entitled to receive the dividends. Thus, Grendene shares (GRND3) will start to be traded, ex-dividend as of August 22, 2025, on B3 S.A. (Brazil Stock Exchange and Over-the-Counter Market).

Demonstration of Dividends until June 30, 2025

Grendene S.A. (Holding Company)	R\$
Net Profit for the Period	256,938,488.10
(-) Tax Incentive Reserve of ICMS	(52,205,322.38)
(-) Tax Incentive Reserve of IRPJ	(35,400,383.36)
Basis for Calculation of the Legal Reserve	169,332,782.36
(-) Legal Reserve	(8,466,639.12)
Proposed Dividend Amount by Management vs. Mandatory Minimum Dividend Base	160,866,143.24
(+) Unclaimed Dividends	3,935.94
Total Dividend Proposed by Management	160,870,079.18
(-) Dividends paid in advance (1Q25)	(57,546,886.07)
Balance Available for Distribution	103,323,193.11
Mandatory Minimum Dividend (25%)	40,216,535.81
Dividend proposed in excess of the mandatory minimum (2025)	120,649,607.43
Dividends prescribed	3,935.94
Total	160,870,079.18

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 8, 2025	May 15, 2025	May 29, 2025	57,546,886.07	0.063787894	57,546,886.07	0.063787894
Dividend ¹	Aug. 7, 2025	Aug. 22, 2025	Sep. 10, 2025	103,323,193.11	0.114528679	103,323,193.11	0.114528679
			Total	160,870,079.18	0.178316573	160,870,079.18	0.178316573

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

June 23, 2025 – Meeting of the Board of Directors: Approved the engagement of *BTG Pactual Serviços Financeiros S.A. DTVM* as the new financial institution responsible for bookkeeping the Company's registered shares and issued its opinion on the proposed amendments to the Novo Mercado Regulations.

August 07, 2025 – Meeting of the Board of Directors: Approved: the financial information for the second quarter and first half of 2025; the second early distribution of dividends based on the results as of June 30, 2025; and other matters of interest to the Company.

August 07, 2025 – Notice to Shareholders: On September 10, 2025, the Company will begin payment of dividends in the amount of R\$103.3 million, related to net income earned through June 30, 2025, within the 2025 fiscal year.

Capital Markets

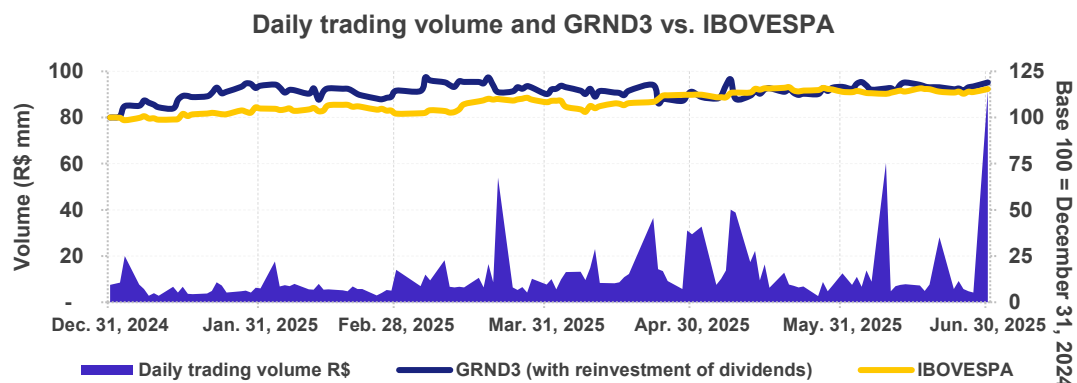
In 1H25 Grendene's shares (B3 ticker: GRND3) provided a return of 19.0% considering the reinvestment of dividends, in the same period the IBOVESPA index went up 15.4%. Average daily trading volume was R\$11.2 million in 1H25, compared to R\$9.0 million in 1H24.

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	Daily	for trading	Daily
1H24	124	413,691	174,914,500	1,110,430,669	6.34	5.76	423	1,410,601	2,684	8,955,086
1H25	122	451,733	248,860,200	1,361,558,988	5.50	5.47	551	2,039,838	3,014	11,160,319

Over the past 52 weeks (from July 1, 2024, to June 30, 2025), GRND3 shares reached a low of R\$4.82 on January 2, 2025, and a high of R\$6.36 on August 15, 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	2Q25	Change % 2Q25/2Q24	1H24	1H25	Change % 1H25/1H24
Domestic Market	528,277	506,722	790,489	829,410	519,746	572,492	13.0%	1,034,999	1,092,238	5.5%
Exports	134,094	97,721	136,000	214,110	185,687	183,667	88.0%	231,815	369,354	59.3%
Exports (US\$)	27,073	18,731	24,525	36,646	31,770	32,415	73.1%	45,588	64,175	40.8%
Total	662,371	604,443	926,489	1,043,520	705,433	756,159	25.1%	1,266,814	1,461,592	15.4%
Volume of Pairs (thousands of pairs)	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25	Change % 2Q25/2Q24	1H24	1H25	Change % 1H25/1H24
Domestic Market	21,964	22,482	34,205	35,497	17,657	22,928	2.0%	44,446	40,585	(8.7%)
Exports	6,305	4,235	6,263	8,497	7,637	4,100	(3.2%)	10,540	11,737	11.4%
Total	28,269	26,717	40,468	43,994	25,294	27,028	1.2%	54,986	52,322	(4.8%)
Gross Revenue per pair (R\$)	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25	Change % 2Q25/2Q24	1H24	1H25	Change % 1H25/1H24
Domestic Market	24.05	22.54	23.11	23.37	29.44	24.97	10.8%	23.29	26.91	15.5%
Exports	21.27	23.07	21.71	25.20	24.31	44.80	94.2%	21.99	31.47	43.1%
Exports (US\$)	4.29	4.42	3.91	4.31	4.16	7.91	79.0%	4.32	5.47	26.6%
Total	23.43	22.62	22.89	23.72	27.89	27.98	23.7%	23.04	27.93	21.2%
US\$ dollar (USD 1,00 = R\$)	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25	Change % 2Q25/2Q24	1H24	1H25	Change % 1H25/1H24
USD at end of period	4.9962	5.5589	5.4481	6.1923	5.7422	5.4571	(1.8%)	5.5589	5.4571	(1.8%)
Average USD	4.9530	5.2170	5.5454	5.8427	5.8447	5.6661	8.6%	5.0850	5.7554	13.2%
Gross Revenue % of total	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25		1H24	1H25	
Domestic Market	79.8%	83.8%	85.3%	79.5%	73.7%	75.7%		81.7%	74.7%	
Exports	20.2%	16.2%	14.7%	20.5%	26.3%	24.3%		18.3%	25.3%	
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%		100.0%	100.0%	
Volume of Pairs % of total	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25		1H24	1H25	
Domestic Market	77.7%	84.1%	84.5%	80.7%	69.8%	84.8%		80.8%	77.6%	
Exports	22.3%	15.9%	15.5%	19.3%	30.2%	15.2%		19.2%	22.4%	
Total	100.0%	100.0%	100.0%	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	June 30, 2025	% Total	Change %
ASSET					
Current	3,042,039	67.6%	2,912,340	65.2%	(4.3%)
Cash and Equivalents	76,109	1.7%	80,114	1.8%	5.3%
Financial Investments and other Financial Assets	1,087,668	24.2%	1,329,708	29.6%	22.3%
Accounts Receivable from Clients	1,201,854	26.7%	807,782	18.1%	(32.8%)
Inventories	502,517	11.2%	525,558	11.8%	4.6%
Tax Credits	93,186	2.1%	57,248	1.3%	(38.6%)
Income and Social Contribution Taxes Recoverable	11,120	0.2%	44,679	1.0%	301.8%
Accounts Receivable	14,809	0.3%	11,395	0.3%	(23.1%)
Prepaid Costs and Expenses	14,340	0.3%	12,328	0.3%	(14.0%)
Other Credits	40,436	0.9%	43,528	1.0%	7.6%
Non-Current	1,458,020	32.4%	1,543,958	34.8%	5.9%
Long-Term Receivables	484,870	10.8%	484,928	10.9%	0.0%
Financial Investments and other Financial Assets	439,420	9.8%	443,447	10.0%	0.9%
Accounts Receivable from Clients	8,455	0.2%	9,188	0.2%	8.7%
Judicial Deposits	534	0.0%	552	0.0%	3.4%
Tax Credits	16,130	0.4%	8,931	0.2%	(44.6%)
Income and Social Contribution Taxes Recoverable	0	0.0%	21	0.0%	0.0%
Deferred Income tax and Social Contribution Tax	15,711	0.3%	15,099	0.3%	(3.9%)
Accounts Receivable	48	0.0%	63	0.0%	31.3%
Other Credits	4,572	0.1%	7,627	0.2%	66.8%
Investments	311,475	6.9%	399,093	9.0%	28.1%
Fixed Assets	558,895	12.4%	559,420	12.6%	0.1%
Intangible	102,780	2.3%	100,517	2.3%	(2.2%)
Total Assets	4,500,059	100.0%	4,456,298	100.0%	(1.0%)
Balance Sheet	December 31, 2024	% Total	June 30, 2025	% Total	Change %
LIABILITY + EQUITY					
Current	428,642	9.4%	417,889	9.3%	(2.5%)
Loans and Financing	56,629	1.3%	72,010	1.6%	27.2%
Leasing Contracts	8,859	0.2%	892	0.0%	(89.9%)
Suppliers	69,558	1.5%	82,009	1.8%	17.9%
Contractual Obligations	10,735	0.2%	6,807	0.2%	(36.6%)
Commissions Payable	58,912	1.3%	40,351	0.9%	(31.5%)
Taxes, Fees, and Contributions	40,150	0.9%	28,306	0.6%	(29.5%)
Income Tax and Social Contribution Tax Payable	461	0.0%	7	0.0%	(98.5%)
Salaries and Related Charges Payable	114,003	2.5%	113,096	2.5%	(0.8%)
Provision for Labor, Tax, and Civil Risks	5,858	0.1%	11,167	0.3%	90.6%
Client Advances	34,412	0.8%	18,244	0.4%	(47.0%)
Other Accounts Payable	29,065	0.6%	45,000	1.0%	54.8%
Non-Current	30,471	0.7%	18,937	0.4%	(37.9%)
Loans and Financing	12,310	0.3%	12,798	0.3%	4.0%
Leasing Contracts	11,026	0.2%	707	0.0%	(93.6%)
Suppliers	143	0.0%	0	0.0%	(100.0%)
Provision for Labor, Tax, and Civil Risks	4,562	0.1%	3,418	0.1%	(25.1%)
Other Accounts Payable	2,430	0.1%	2,014	0.0%	(17.1%)
Shareholders' Equity	4,040,946	89.9%	4,019,472	90.3%	(0.5%)
Share Capital	2,256,130	50.1%	2,256,130	50.6%	0.0%
Capital Reserves	3,722	0.1%	4,195	0.1%	12.7%
Profit Reserves	1,764,178	39.3%	1,751,335	39.4%	(0.7%)
Other Comprehensive Income	16,916	0.4%	7,812	0.2%	(53.8%)
Total Liabilities and Stockholders' Equity	4,500,059	100.0%	4,456,298	100.0%	(1.0%)



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

Consolidated Income Statement	2Q24	% NOR	2Q25	% NOR	Change % 2Q25/2Q24
Gross Sales and Services Revenue	604,443	125.8%	756,159	136.2%	25.1%
Domestic Market	506,722	105.5%	572,492	103.1%	13.0%
Exports	97,721	20.3%	183,667	33.1%	88.0%
Deductions from Sales	(124,134)	(25.8%)	(200,883)	(36.2%)	61.8%
Sales Returns and Sales Taxes	(94,721)	(19.7%)	(142,838)	(25.7%)	50.8%
Discounts Given to Clients	(29,413)	(6.1%)	(58,045)	(10.5%)	97.3%
Net Sales Revenue (NOR)	480,309	100.0%	555,276	100.0%	15.6%
Cost of Goods Sold	(275,611)	(57.4%)	(322,129)	(58.0%)	16.9%
Gross Profit	204,698	42.6%	233,147	42.0%	13.9%
Operating Revenue (expenses)	(182,423)	(38.0%)	(187,800)	(33.8%)	2.9%
Selling Expenses	(135,049)	(28.1%)	(188,042)	(33.9%)	39.2%
General and Administrative Expenses	(26,714)	(5.6%)	(40,785)	(7.3%)	52.7%
Other Operating Revenues	1,821	0.4%	1,789	0.3%	(1.8%)
Other Operating Expenses	(3,067)	(0.6%)	(18,846)	(3.4%)	514.5%
Equity Method Results	(19,414)	(4.0%)	58,084	10.5%	(399.2%)
Operating Income before Financial Results and Taxes (EBIT)	22,275	4.6%	45,347	8.2%	103.6%
Financial Revenues	83,402	17.4%	111,228	20.0%	33.4%
Financial expenses	(51,589)	(10.7%)	(26,491)	(4.8%)	(48.6%)
Financial Result	31,813	6.6%	84,737	15.3%	166.4%
Pre-tax Profit	54,088	11.3%	130,084	23.4%	140.5%
Income Tax and Social Contribution Tax:	(12,441)	(2.6%)	13,491	2.4%	(208.4%)
Current	17,141	3.6%	11,156	2.0%	(34.9%)
Deferred	(29,582)	(6.2%)	2,335	0.4%	(107.9%)
Net Profit for the Period	41,647	8.7%	143,575	25.9%	244.7%

Consolidated Income Statement	1H24	% NOR	1H25	% NOR	Change % 1H25/1H24
Gross Sales and Services Revenue	1,266,814	124.2%	1,461,592	130.6%	15.4%
Domestic Market	1,034,999	101.5%	1,092,238	97.6%	5.5%
Exports	231,815	22.7%	369,354	33.0%	59.3%
Deductions from Sales	(247,146)	(24.2%)	(342,492)	(30.6%)	38.6%
Sales Returns and Sales Taxes	(188,754)	(18.5%)	(254,213)	(22.7%)	34.7%
Discounts Given to Clients	(58,392)	(5.7%)	(88,279)	(7.9%)	51.2%
Net Sales Revenue (NOR)	1,019,668	100.0%	1,119,100	100.0%	9.8%
Cost of Goods Sold	(574,549)	(56.3%)	(622,439)	(55.6%)	8.3%
Gross Profit	445,119	43.7%	496,661	44.4%	11.6%
Operating Revenue (expenses)	(331,153)	(32.5%)	(403,486)	(36.1%)	21.8%
Selling Expenses	(256,306)	(25.1%)	(344,015)	(30.7%)	34.2%
General and Administrative Expenses	(53,992)	(5.3%)	(72,406)	(6.5%)	34.1%
Other Operating Revenues	9,147	0.9%	3,184	0.3%	(65.2%)
Other Operating Expenses	(3,749)	(0.4%)	(46,835)	(4.2%)	1,149.3%
Equity Method Results	(26,253)	(2.6%)	56,586	5.1%	(315.5%)
Operating Income before Financial Results and Taxes (EBIT)	113,966	11.2%	93,175	8.3%	(18.2%)
Financial Revenues	160,862	15.8%	230,706	20.6%	43.4%
Financial expenses	(63,925)	(6.3%)	(57,872)	(5.2%)	(9.5%)
Financial Result	96,937	9.5%	172,834	15.4%	78.3%
Pre-tax Profit	210,903	20.7%	266,009	23.8%	26.1%
Income Tax and Social Contribution Tax:	(29,565)	(2.9%)	(9,070)	(0.8%)	(69.3%)
Current	1,384	0.1%	(8,458)	(0.8%)	(711.1%)
Deferred	(30,949)	(3.0%)	(612)	(0.1%)	(98.0%)
Net Profit for the Period	181,338	17.8%	256,939	23.0%	41.7%



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

	Accounting 2Q25	% NOR	Adjust	Adjusted 2Q25	% NOR
Net Sales Revenue (NOR)	555,276	100.0%	(55,948)	499,328	100.0%
Cost of Goods Sold	(322,129)	(58.0%)	27,391	(294,738)	(59.0%)
Gross Profit	233,147	42.0%	(28,557)	204,590	41.0%
Operating Revenue (expenses)	(187,800)	(33.8%)	13,610	(174,190)	(34.9%)
Selling Expenses	(188,042)	(33.9%)	46,657	(141,385)	(28.3%)
General and Administrative Expenses	(40,785)	(7.3%)	8,970	(31,815)	(6.4%)
Other Operating Revenues	1,789	0.3%	(383)	1,406	0.3%
Other Operating Expenses	(18,846)	(3.4%)	16,450	(2,396)	(0.5%)
Equity Method Results	58,084	10.5%	(58,084)	-	-
Operating Income before Financial Results and Taxes (EBIT)	45,347	8.2%	(14,947)	30,400	6.1%
Financial Result	84,737	15.3%	58,084	142,821	28.6%
Net Profit for the Period	143,575	25.9%	41,948	185,523	37.2%

	Accounting 1H25	% NOR	Adjust	Adjusted 1H25	% NOR
Net Sales Revenue (NOR)	1,119,100	100.0%	(84,702)	1,034,398	100.0%
Cost of Goods Sold	(622,439)	(55.6%)	40,160	(582,279)	(56.3%)
Gross Profit	496,661	44.4%	(44,543)	452,118	43.7%
Operating Revenue (expenses)	(403,486)	(36.1%)	78,310	(325,176)	(31.4%)
Selling Expenses	(344,015)	(30.7%)	82,090	(261,925)	(25.3%)
General and Administrative Expenses	(72,406)	(6.5%)	11,358	(61,048)	(5.9%)
Other Operating Revenues	3,184	0.3%	(612)	2,572	0.2%
Other Operating Expenses	(46,835)	(4.2%)	42,060	(4,775)	(0.5%)
Equity Method Results	56,586	5.1%	(56,586)	-	-
Operating Income before Financial Results and Taxes (EBIT)	93,175	8.3%	33,768	126,943	12.3%
Financial Result	172,834	15.4%	56,586	229,420	22.2%
Net Profit for the Period	256,939	23.0%	88,393	345,332	33.4%



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

Consolidated Cash Flow	June 30, 2024	June 30, 2025
Net Cash Generated by Operating Activities	637,173	510,673
Cash Generated in Operations	217,424	132,601
Net Profit for the Period	181,338	256,939
Equity Method Results	26,253	(56,586)
Realization of Reclassification Adjustment – Gain on Investment Write-Off	(318)	0
Depreciation and Amortization	41,891	51,330
PP&E and Intangible (residual value after write-off)	8,299	13,200
Lease Write-Off Amount	0	(2,301)
Deferred Income tax and Social Contribution Tax	30,949	612
Stock Option or Stock Subscription Plan	1,319	3,448
Items Reducing Accounts Receivable from Clients	(35,124)	(12,768)
Provisions for Obsolete Inventory	419	6,266
Provision for Employment-Law, Tax, and Third-Party risks	(121)	4,165
Interest Expense on Loans, Financings and Leasing Contracts	(509)	662
Interest Revenue on Cash Investments	(74,552)	(112,254)
Fair Value of Financial Instruments	21,700	2,068
Net Foreign Exchange Variations	15,880	(22,180)
Variations in Assets and Liabilities:	422,489	378,526
Accounts Receivable from Clients	375,087	406,107
Inventories	(47,556)	(29,307)
Tax Credits	74,401	43,137
Other Accounts Receivable	18,134	(34,334)
Suppliers	19,083	12,308
Salaries and Related Charges Payable	7,217	(907)
Taxes, Fees, and Contributions	(3,468)	4,656
Client Advances	(3,632)	(16,168)
Other Accounts Payable	(16,777)	(6,966)
Income tax and Social Contribution Tax Payable	(2,740)	(454)
Net Cash Flow from Investment Activities	(381,465)	(241,505)
Capital Integrations	(1,005)	(31,990)
Capital Reductions	1,360	958
Acquisitions of Fixed and Intangible Assets	(71,908)	(74,592)
Cash Investments	(1,336,248)	(1,986,011)
Redemption of Cash Investments	936,987	1,676,761
Interest Received on Cash Investments	89,349	173,369
Net Cash Used in Financing Activities	(256,543)	(265,163)
Payments of Loans, Financings and Leasing Contracts	205,035	263,749
Payments of Loans, Financings and Leasing Contracts	(238,593)	(239,482)
Interest paid on Loans, Financings and Leasing Contracts	(323)	(169)
Pay Dividends	(126,603)	(178,106)
Interest on Equity Paid	(95,000)	(110,000)
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	(835)	4,005
Initial Balance of Cash and Equivalents	73,735	76,109
Final Balance of Cash and Equivalents	72,900	80,114