



Grendene®

Grendene kids

melissa GRENDHA ZAXY

rider CARTAGO PEGA FORTÉ

Ipanema



Resultado 1T24



Data: 10 de Maio de 2024



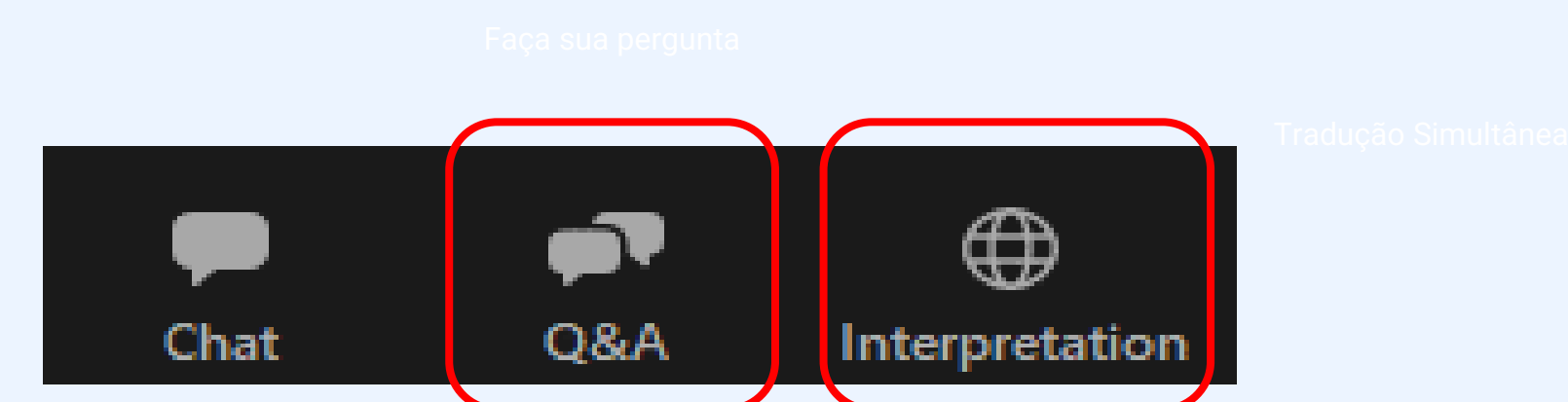
Horário: 10h30min

INSTRUÇÕES

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

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

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



DISCLAIMER

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



JUNTOS SOMOS MAIS FORTES!

Ações para ajudar as vítimas das enchentes do RS.

DESTAQUES 1T24 YOY

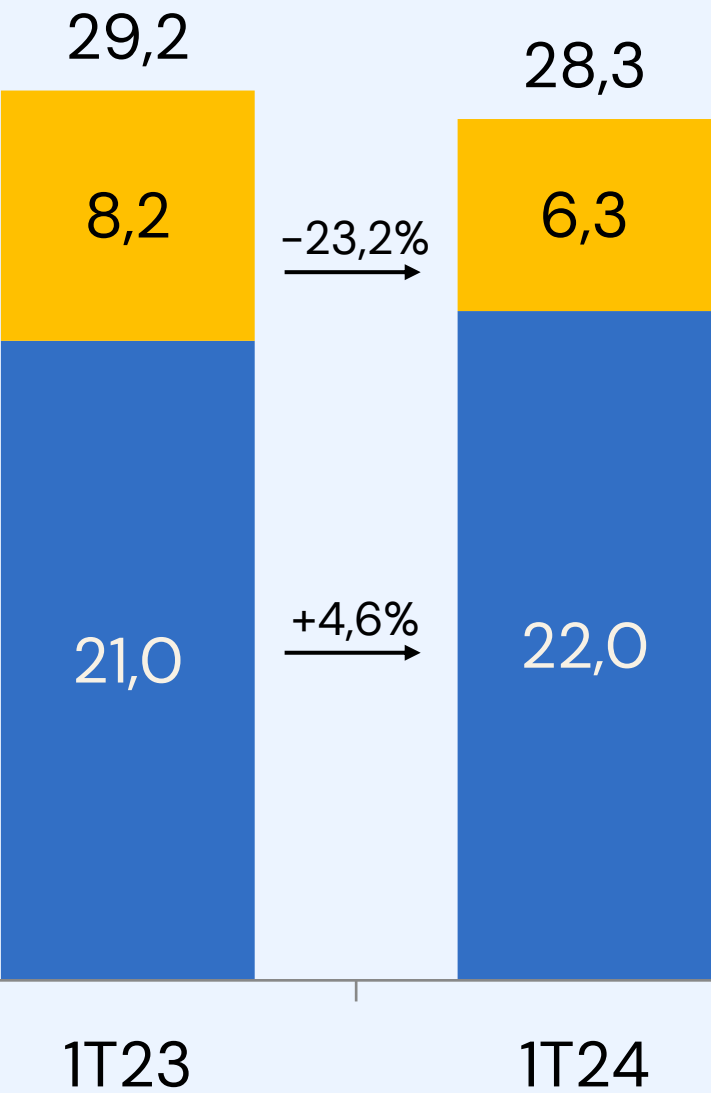
Em milhares de R\$, exceto quando indicado de outra forma

VOLUME

28,3

MILHÕES

-3,2% vs. 1T23

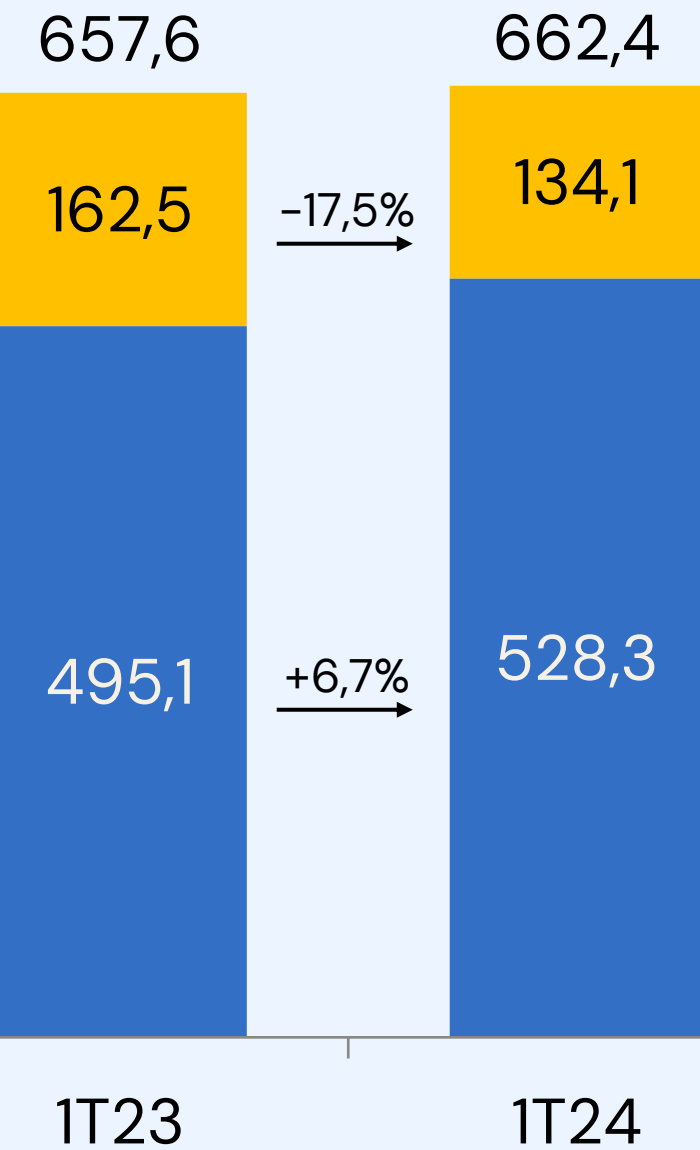


RECEITA BRUTA

R\$ 662,4

MILHÕES

+0,7% vs. 1T23

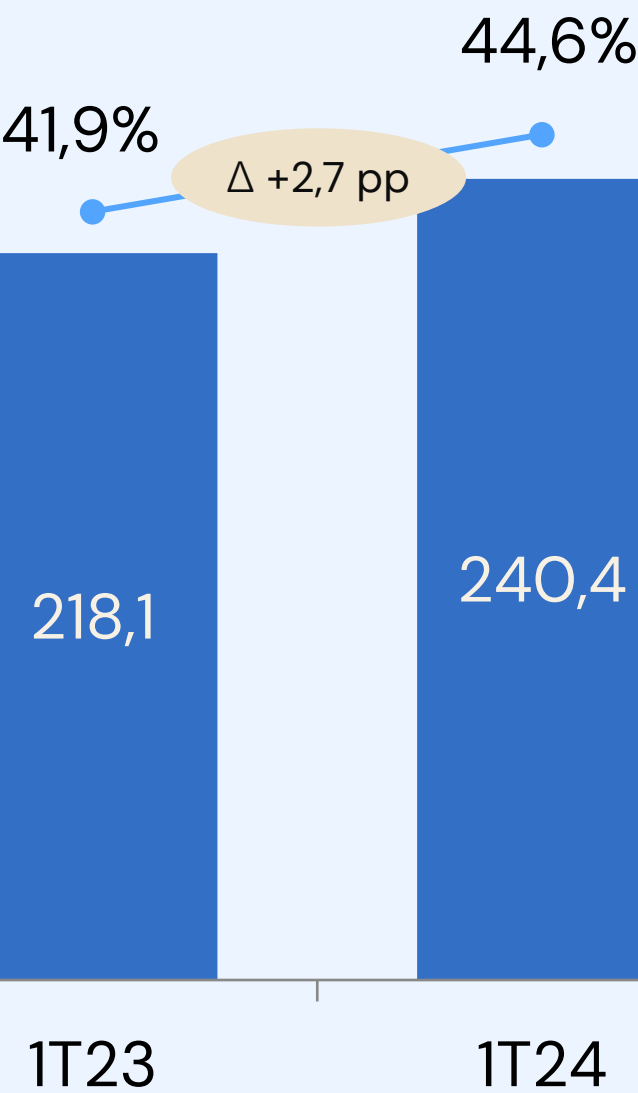


LUCRO BRUTO

R\$ 240,4

MILHÕES

+10,2% vs. 1T23

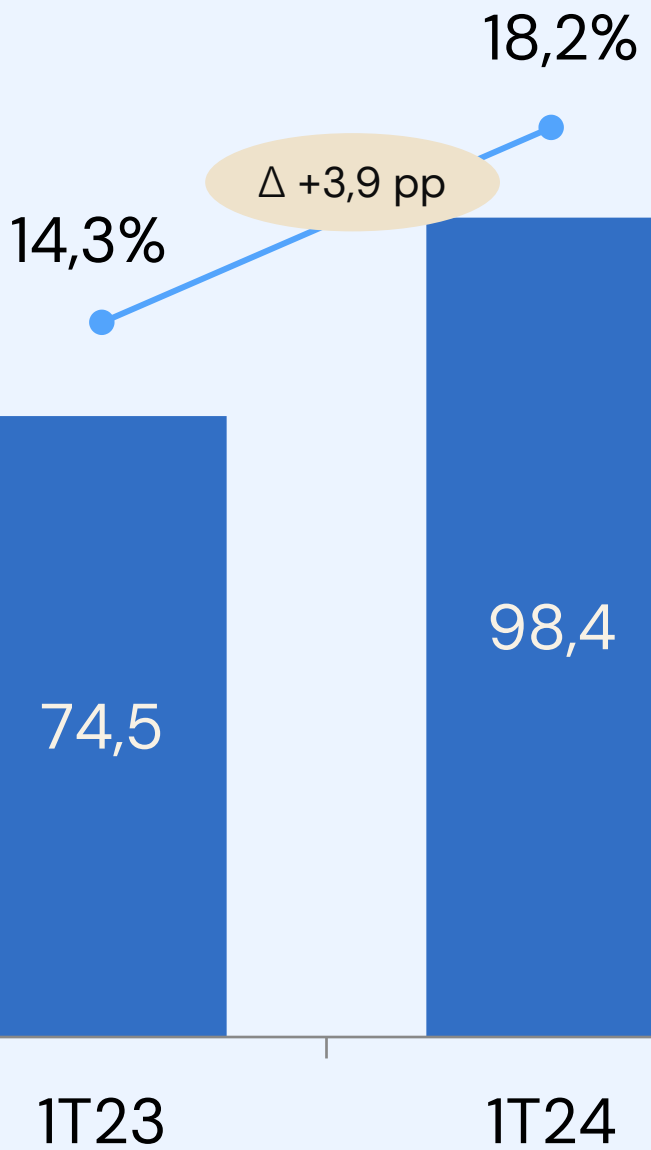


EBIT RECORRENTE

R\$ 98,4

MILHÕES

+32,0% vs. 1T23



LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE

R\$ 147,7

MILHÕES

-5,3% vs. 1T23



■ Mercado Externo
■ Mercado Interno

■ Mercado Externo
■ Mercado Interno

■ Lucro Bruto
● Margem Bruta

■ EBIT recorrente
● Margem EBIT recorrente

■ Lucro líquido recorrente
● Margem líquida recorrente

Grendene®

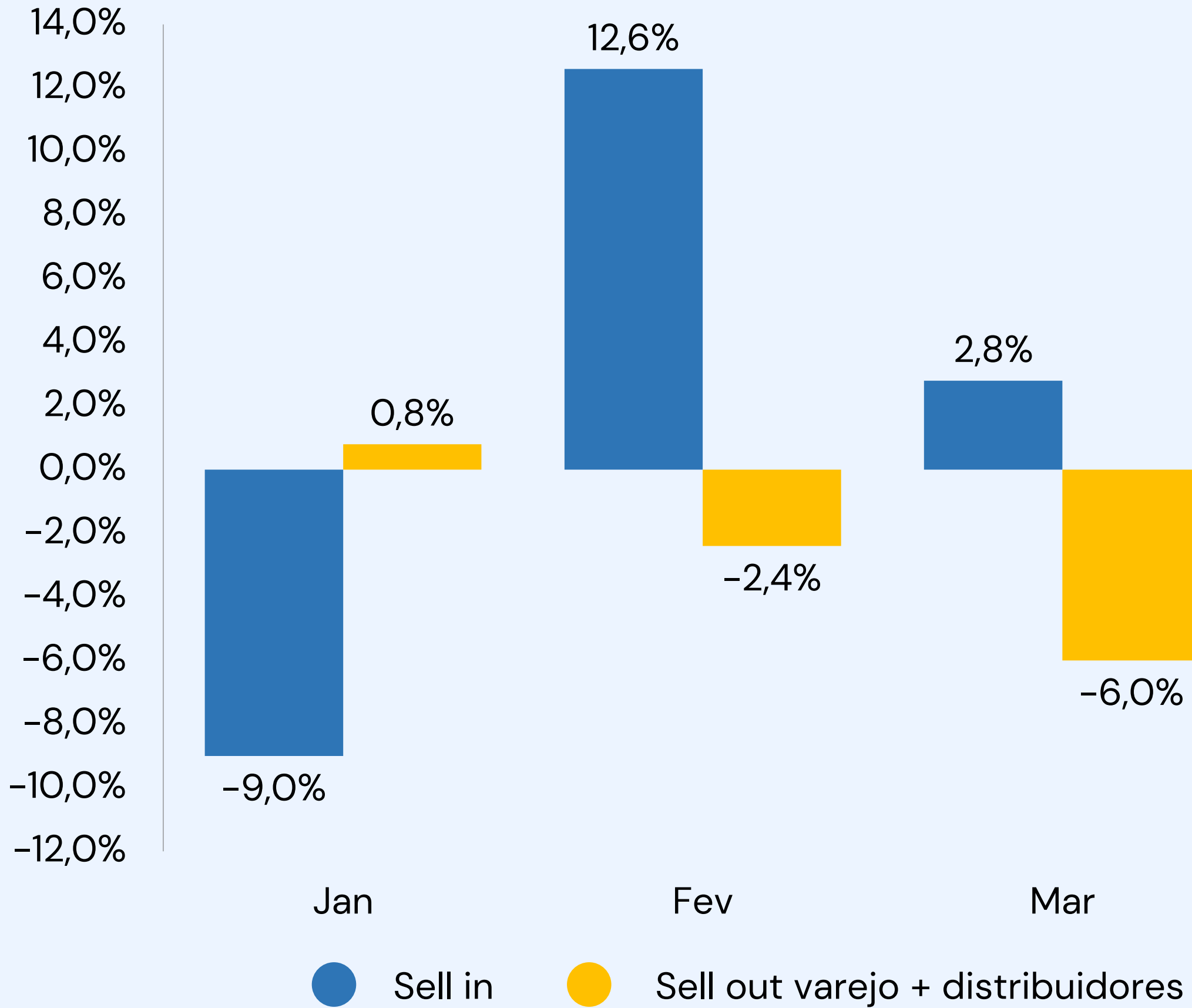
IMPACTOS DA LEI 14.789/23

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

DRE (em milhares de R\$)	1T23	A.V.	1T24	A.V.	Var. %
Receita líquida de vendas	520.105	100,0%	539.359	100,0%	3,7%
(+) PIS e Cofins s/ Incentivos Fiscais – ICMS	-	-	4.066	-	-
Receita líquida de vendas – Comparável	520.105	100%	543.424	100,0%	4,5%
CPV	(301.958)	(58,1%)	(298.938)	(55,4%)	(1,0%)
(+) Créditos Fiscais s/Depreciação	-	-	3.592	-	-
CPV Comparável	(301.958)	(58,1%)	(302.530)	(55,7%)	0,2%
Ebit recorrente	74.547	14,3%	98.383	18,2%	32,0%
(+) PIS e Cofins s/ Incentivos Fiscais – ICMS	-	-	4.066	-	-
(-) Créditos Fiscais s/Depreciação	-	-	(3.592)	-	-
Ebit recorrente – Comparável	74.547	14,3%	98.857	18,2%	32,6%
Resultado líquido recorrente	155.995	30,0%	147.741	27,4%	(5,3%)
(+) PIS e Cofins s/ Incentivos Fiscais – ICMS	-	-	4.066	-	-
(-) Créditos Fiscais s/Depreciação	-	-	(3.592)	-	-
(+) IR e CS s/ Incentivos Fiscais – ICMS	-	-	5.530	-	-
Resultado líquido recorrente – Comparável	155.995	30,0%	153.746	28,3%	(1,4%)

MERCADO INTERNO – DIVISÃO 1

Sell in x Sell out
(Δ % acumulada em pares vs. 1T23)



Dados Sell in vs. 1T23

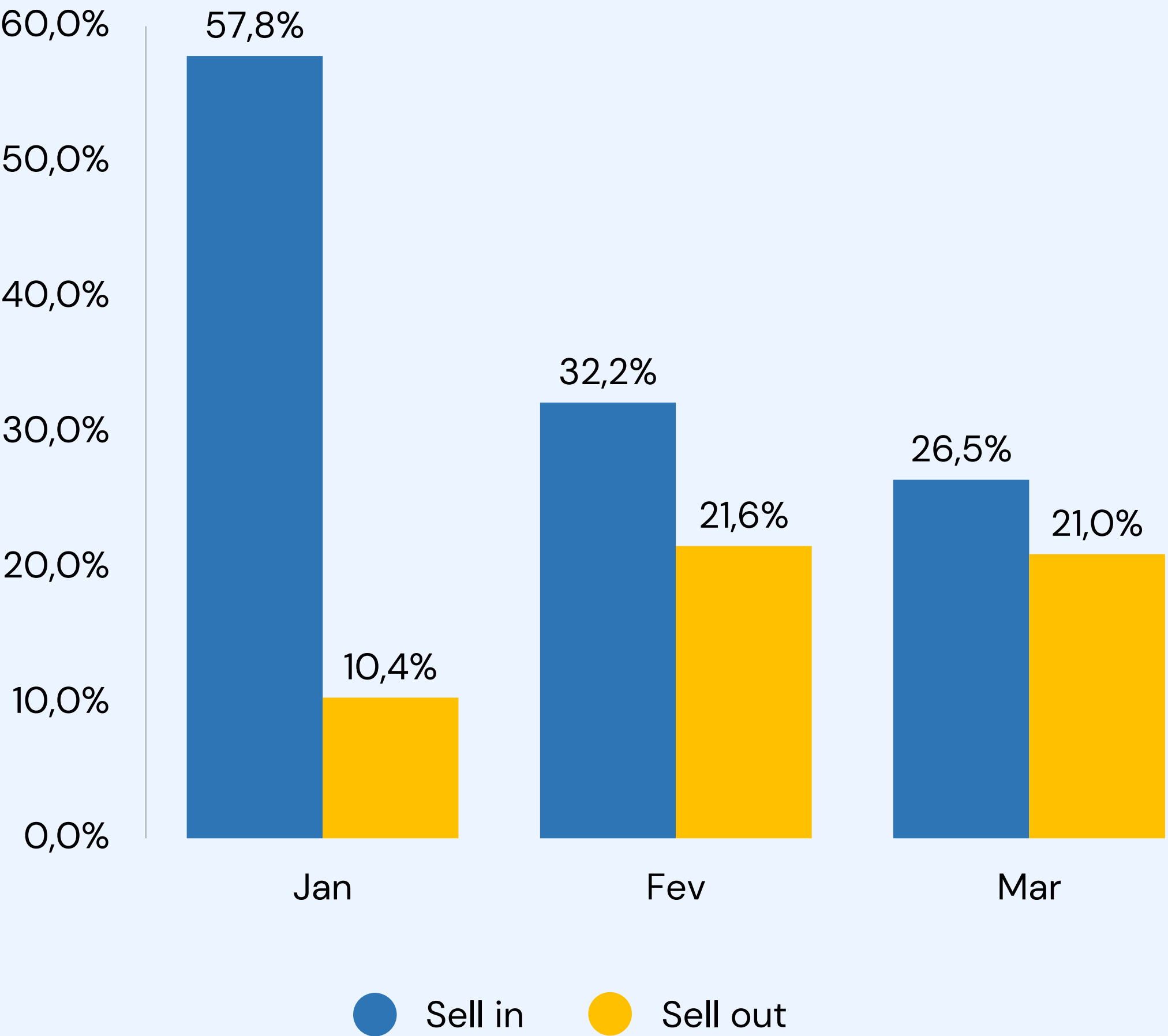
+7,2%	+2,8%	+4,3%
Receita Líquida	Volume	Rec. Líquida/par
	+8,7%	1,8%
	Receita Bruta E-commerce	Participação do E-commerce *

- **Reposições elevadas**, em razão do bom giro dos produtos na ponta no fim do ano;
- **Masculino e Feminino** protagonistas no 1T24;
- **Ipanema e Grendene Kids** com performance inferior ao 1T23;
- Os macros canais **Varejo, Indireto** e **KA AS** foram os que apresentaram **performance positiva**.

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

MERCADO INTERNO – MELISSA

Sell in x Sell out
(Δ % acumulada em pares vs. 1T23)



Dados Sell in vs. 1T23

+34,9%	+26,5%	+6,7%
Receita Líquida	Volume	Rec. Líquida/par
	+25,3%	+13,5%
	Receita Bruta E-commerce	Participação do E-commerce *

- Coleção primavera verão 23/24 com **excelente aceitação**;
- Resultado **positivo** do *sell out* impactou positivamente o *sell in*;
- *Sell in* cresceu em **todos os canais**;
- **+ 7 Clubes Melissa** ante março/23 (409 Clubes em mar./24);
- Os Clubes Melissa registraram crescimento de *sell out* em **todas as regiões** do Brasil;
- Melhora da rentabilidade dos franqueados.

* Sobre a Receita Bruta do mercado interno da Melissa

MERCADO EXTERNO

Persistência do ambiente adverso no cenário internacional:

- Inflação e juros elevados;
- Mudança nos hábitos de consumo;
- Maior concorrência com produto chinês;

EUA:

- Varejo como um todo sofrendo;
- Varejistas com elevados níveis de estoque;
- Dificuldade para entrar em novas redes;

América Latina:

- Recuperação lenta das crises político-econômicas;
- Redução poder compra população;
- Impactos climáticos (El Niño);
- Concorrência produto chinês;

Europa:

- Sell out fraco no verão/23, impactou os pedidos para reposição de estoques (sell in);
- Chuvas acima da média;

Oriente Médio:

- Conflitos regionais (Guerra entre Israel e o Hamas) impactando a região como um todo.

África:

- Tensões políticas e problemas energéticos África do Sul;
- Desvalorização moeda Angola;
- Norte da África com dificuldades para enviar dólares.

Dados Sell in vs 1T23

-17,5%
Receita bruta (R\$)

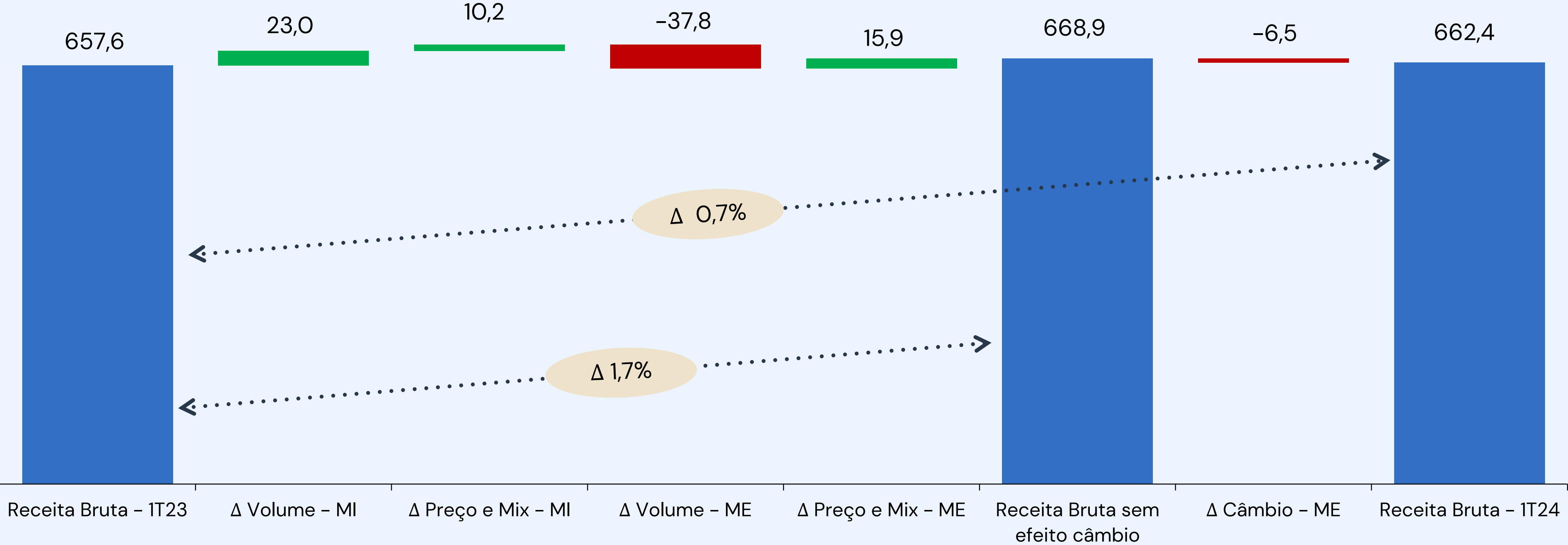
-23,2%
Volume

+7,5%
Rec. Bruta / par (R\$)

22,8% (+1,4 p. p.)
Share exportações brasileiras

RECEITA BRUTA

R\$ milhões



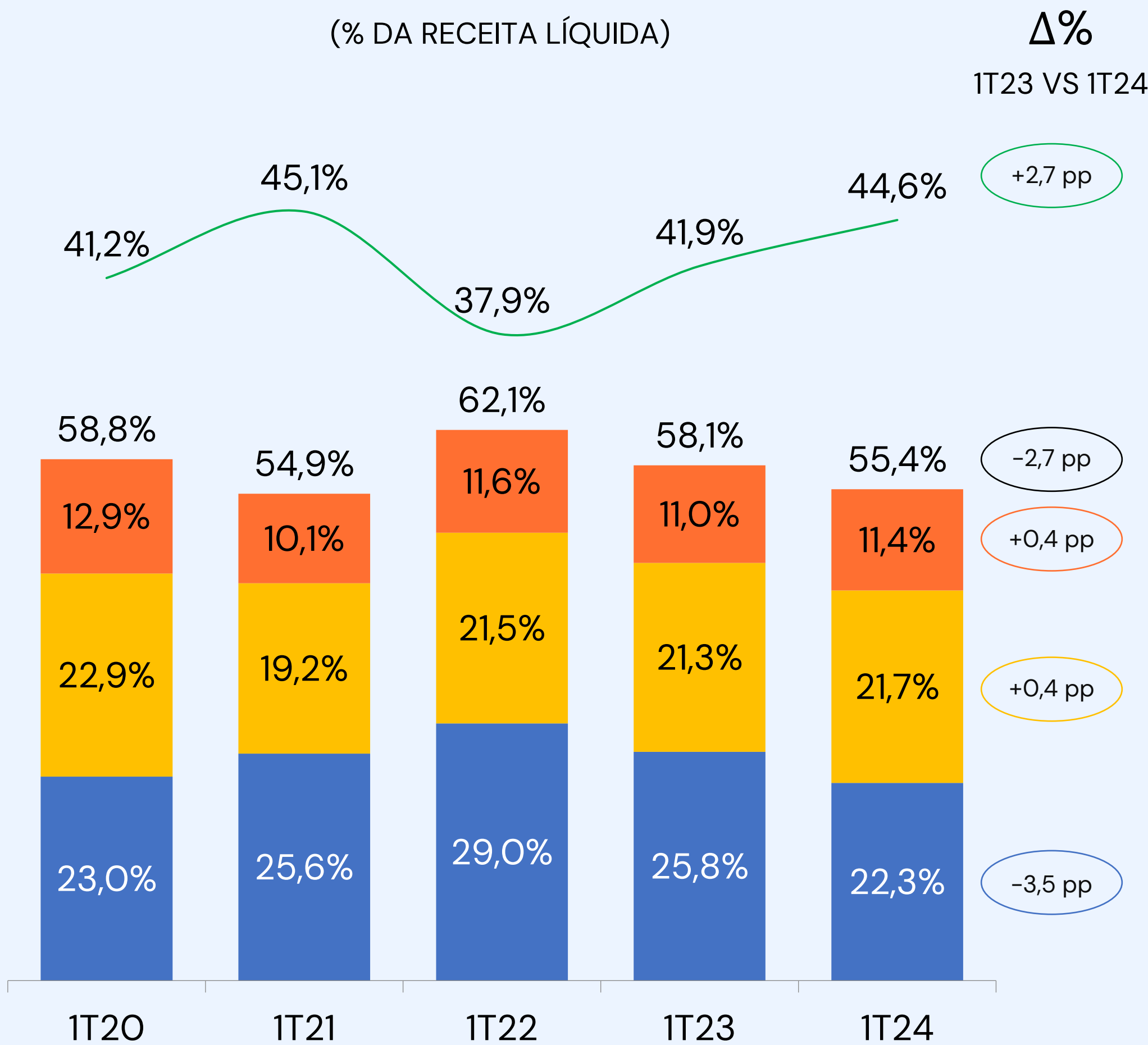
DÓLAR MÉDIO: 1T23 = R\$ 5,1946 / 1T24 = R\$ 4,9530 – Δ -4,7%

CUSTO DOS PRODUTOS VENDIDOS

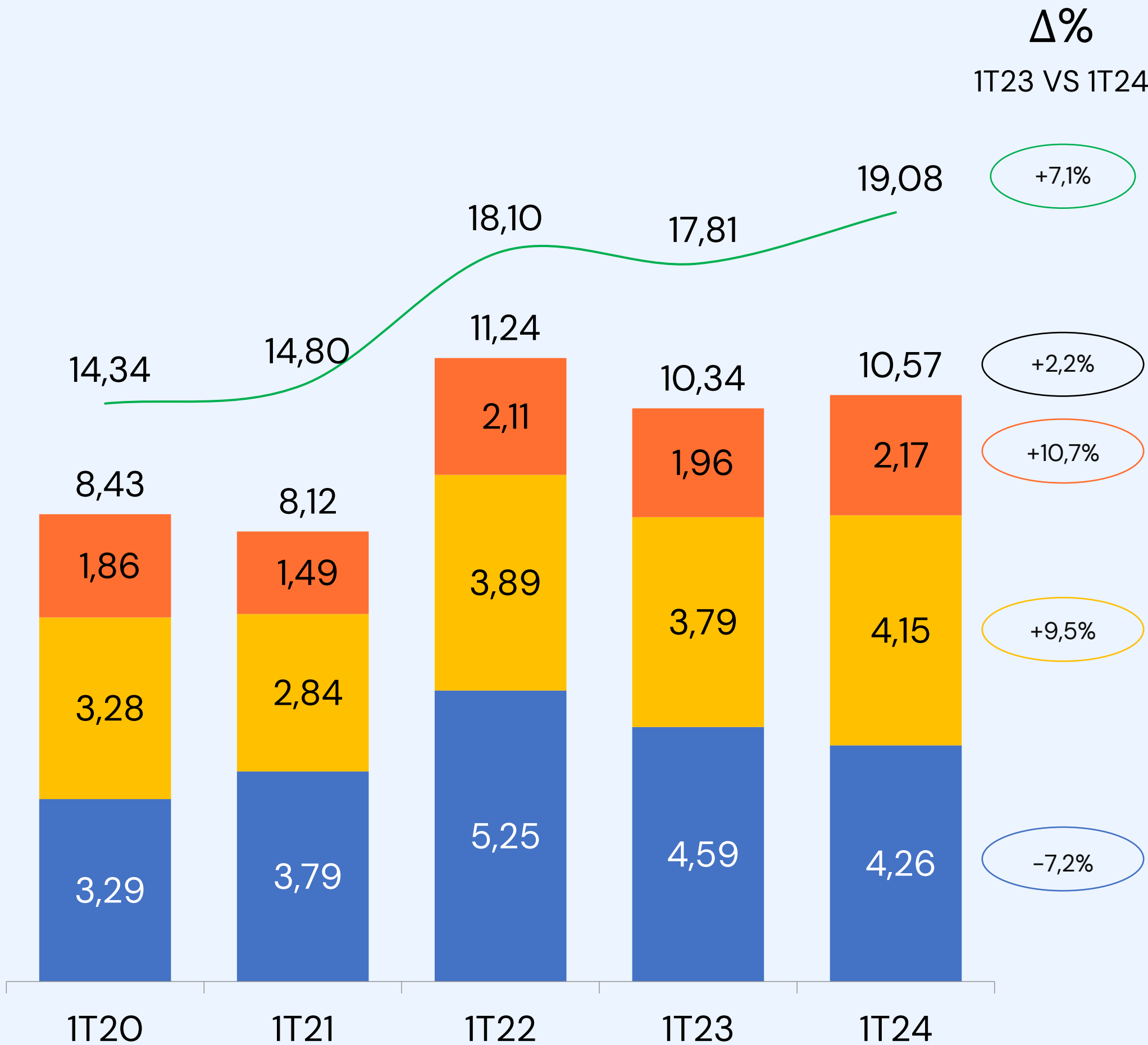
R\$ milhões

MARGEM BRUTA E CPV

(% DA RECEITA LÍQUIDA)



ROL E CPV POR PAR



OGF Mão de obra Matéria prima Margem Bruta

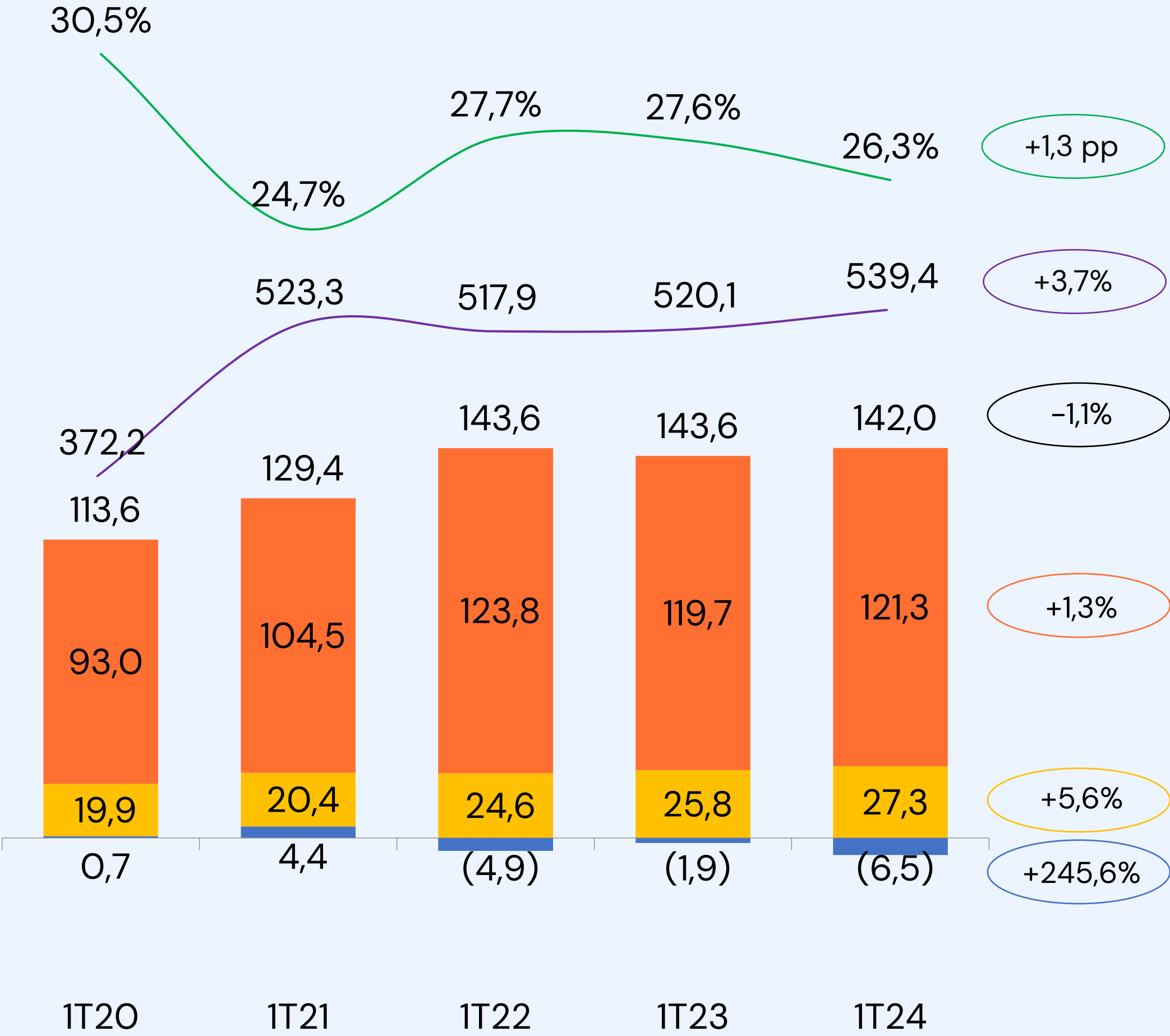
OGF Mão de obra Matéria prima Receita Líquida

Grendene®

DESPESAS OPERACIONAIS RECORRENTES

R\$ milhões

Δ%
1T23 VS 1T24



● Outras ● G&A ● Comerciais ● Receita Líquida ● % Receita Líquida

Despesas Comerciais Recorrentes

	1T23	% ROL	1T24	% ROL	Var. %	Var. R\$
Variáveis	(61,1)	(11,8%)	(63,0)	(11,7%)	3,1%	(1,9)
Publicidade	(16,0)	(3,1%)	(19,8)	(3,7%)	24,2%	(3,8)
Desp. Pessoal	(17,7)	(3,4%)	(17,2)	(3,2%)	(2,8%)	0,5
Serviços de terceiros	(4,7)	(0,9%)	(4,8)	(0,9%)	2,8%	(0,1)
Viagens e estadias	(2,1)	(0,4%)	(1,9)	(0,3%)	(10,7%)	0,2
Convenções	(0,03)	(0,0%)	(0,1)	(0,0%)	183,3%	(0,07)
Amostras de calçados	(3,4)	(0,6%)	(3,7)	(0,7%)	9,8%	(0,3)
Outras	(14,7)	(2,8%)	(10,8)	(2,0%)	(26,8%)	3,9
Subtotal	(42,6)	(8,2%)	(38,5)	(7,1%)	(9,7%)	4,1
TOTAL	(119,7)	(23,0%)	(121,3)	(22,5%)	1,3%	(1,6)

Despesas Gerais e Administrativas Recorrentes

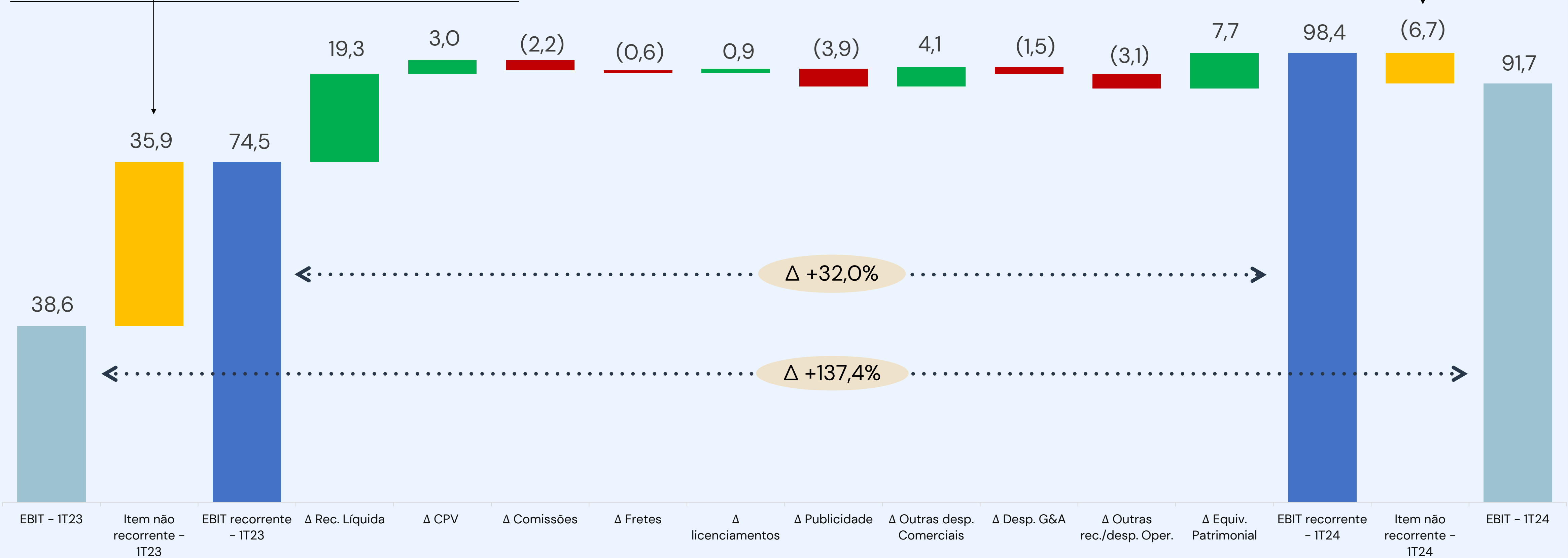
	1T23	% ROL	1T24	% ROL	Var. %	Var. R\$
Desp. Pessoal	(18,0)	(3,5%)	(18,4)	(3,4%)	2,5%	(0,4)
Serviços de terceiros	(3,6)	(0,7%)	(3,1)	(0,6%)	(11,9%)	0,4
Viagens e estadias	(0,1)	(0,0%)	(0,2)	(0,0%)	51,9%	(0,1)
Despesas tributárias	(2,0)	(0,4%)	(3,2)	(0,6%)	63,4%	(1,2)
Outras	(2,2)	(0,4%)	(2,3)	(0,4%)	4,9%	(0,1)
TOTAL	(25,8)	(5,0%)	(27,3)	(5,1%)	5,6%	(1,5)

EBIT RECORRENTE

R\$ milhões

Itens não recorrentes 1T23	Em milhares de R\$
Assessoria Jurídica	575
Despesa reciclagem estoques – Grendene USA	969
Gestão de franquias	4.730
Indenização a Representantes	1.290
Provisão estimada para devedores duvidosos	13.418
Resultado Equivalência Patrimonial (GGB)	14.947
Total	35.929

Itens não recorrentes 1T24	Em milhares de R\$
Assessoria Jurídica	171
Baixa de investimento em controlada	(318)
Créditos processuais	(3.198)
Descontinuidade investimentos – controladas exterior	659
Gestão de franquias	2.188
Provisão estimada para devedores duvidosos	(7.749)
Resultado Equivalência Patrimonial (GGB)	14.939
Total	6.692

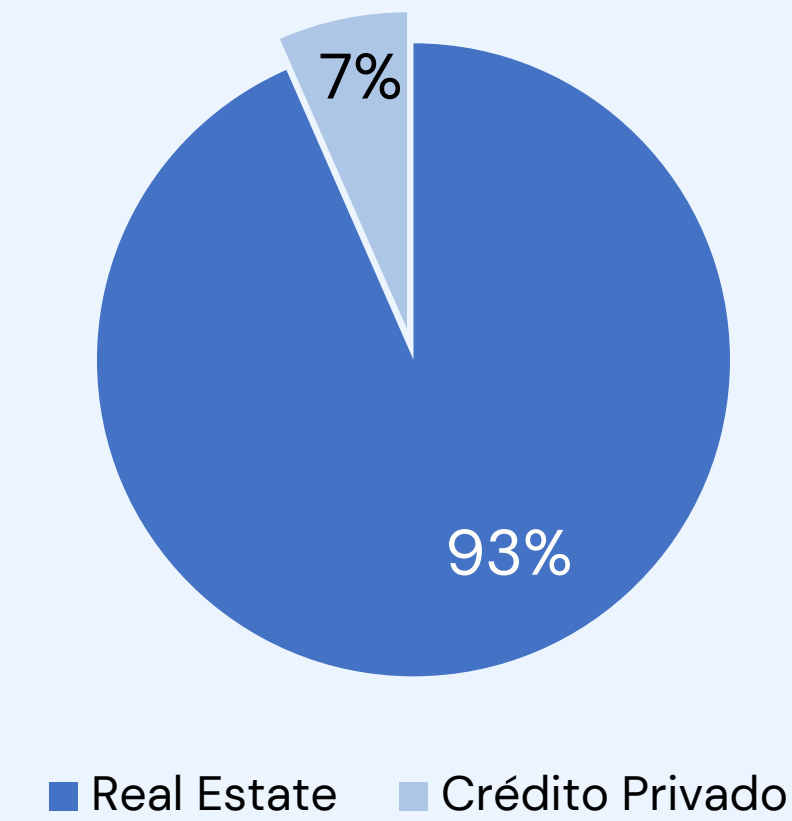


RESULTADO FINANCEIRO

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

Contas	1T23	1T24	Var. % / Var. pp
CDI - % a.a.	13,6%	11,3%	(2,3 pp)
Dólar médio - R\$	5,1946	4,9530	(4,7%)
Caixa e equivalentes + aplicações financeiras - média - R\$	1.991.937	1.460.537	(26,7%)
Rendimentos de aplicações financeiras	55.105	30.471	(44,7%)
Resultado de instrumentos financeiros de renda variável	(5.315)	-	(100,0%)
Resultado financeiro câmbio	6.780	1.488	(78,1%)
Resultado de outros ativos financeiros - SCP's	16.529	(347)	-
Outras operações financeiras (*)	656	578	(11,9%)
Receita de ajuste a valor presente - AVP	28.134	32.934	17,1%
Resultado financeiro líquido	101.889	65.124	(36,1%)

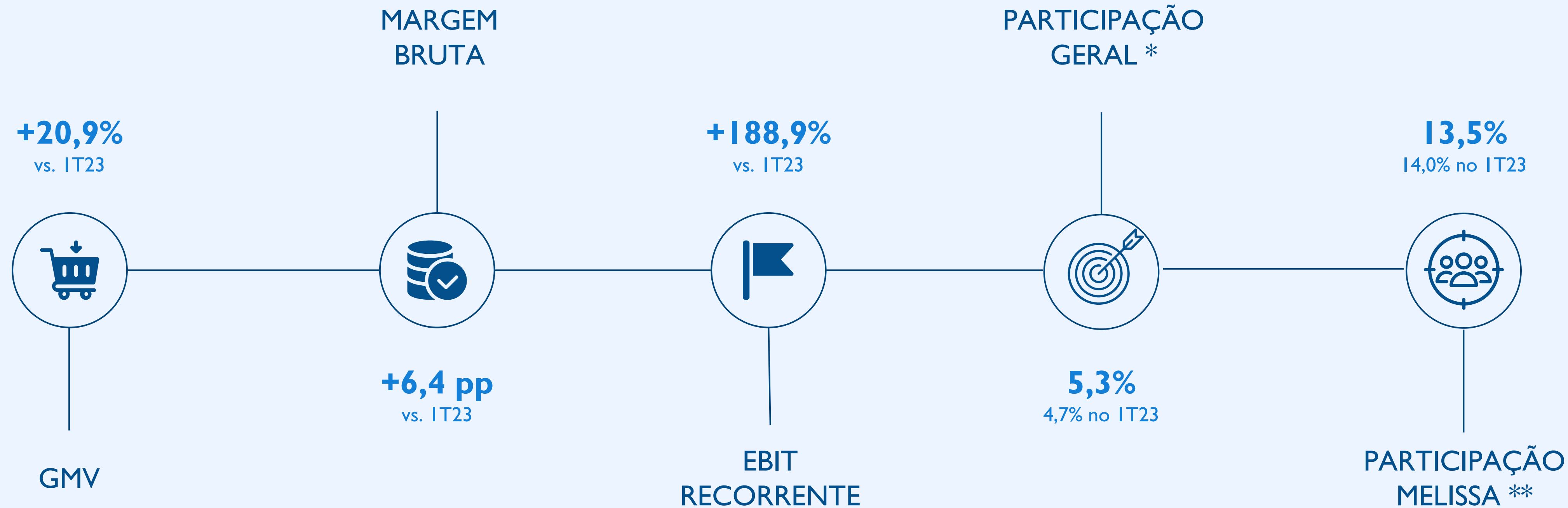
Alocação em 31/03/24
Saldo em carteira: R\$ 484,4 milhões



Rentabilidade Histórica

Base 31/03/2024	Nominal	% CDI
Real Estate	66,5%	159,8%
Crédito Privado	87,4%	205,1%
Renda Variável	194,3%	582,8%
Total	102,1%	230,3%

E-COMMERCE 1T24



* Sobre a Receita Bruta do mercado interno.
** Sobre a Receita Bruta do mercado interno da Melissa..

GRENDENE GLOBAL BRANDS

- Receita bruta **+6%** vs. 1T23;
- **+4,8 pp** na margem bruta consolidada;
- China com forte crescimento, especialmente no canal online da Melissa (~2x ante o 1T23);
- A **menor participação de produtos descontados** (movimento saudável e desejável) gerou uma desaceleração das vendas da Melissa nos EUA, especialmente, nos canais digitais.
- Rider e Ipanema com **forte crescimento** nos Estados Unidos;
- Aceleração dos **investimentos em marketing** para construção/fortalecimento das marcas;
 - China – Realização de *livestream* com os influenciadores digitais *Austin Li* e *Rozy Zhao* trouxe um tráfego de **mais de 1, 2 milhão** de pessoas a nossa loja do *T-mall*.
 - EUA – Lançamento da campanha “*Eau de Jelly*” da Melissa no *TikTok*, com a influenciadora *Lydia Campanelli*, gerou **mais de 1,2 milhão de visualizações**.



DESTINAÇÃO DE DIVIDENDOS

Grendene (Controladora)	R\$
Resultado líquido do exercício	139.690.802,82
(-) Reserva de incentivos fiscais	(63.903.935,73)
Base de cálculo da Reserva Legal	75.786.867,09
(-) Reserva legal *	-
Dividendo proposto pela Administração referente ao 1T24 / base de cálculo do dividendo mínimo obrigatório	75.786.867,09

Dividendos aprovados “ad referendum” da Assembleia Geral Ordinária que apreciar as Demonstrações Financeiras referente ao exercício social de 2024.

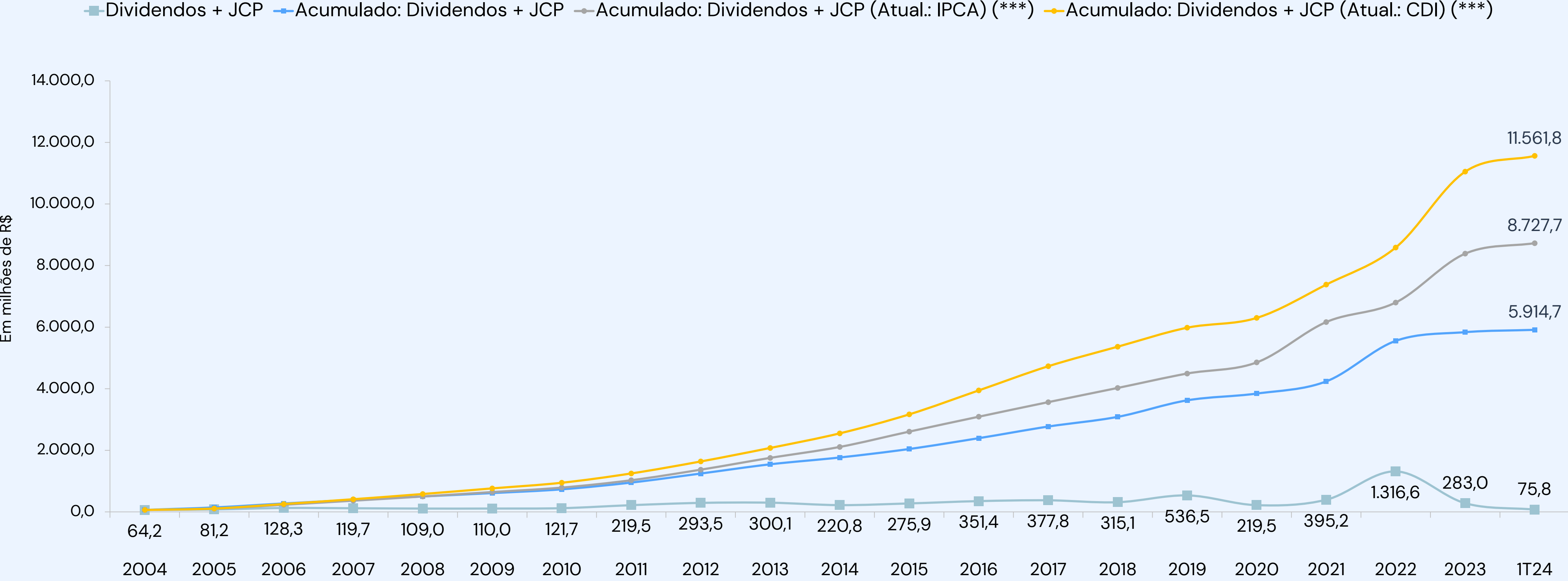
* Saldo da reserva legal atingiu 20% do capital social, não sendo necessário a constituição de reserva adicional.

DIVIDENDO PROPOSTO

Dividendo	Data de aprovação	Data ex-dividendo	Data início pagamento	Valor bruto R\$	Valor bruto por ação R\$	Valor líquido R\$	Valor líquido por ação R\$
Dividendo ¹	09/05/2024	22/05/2024	05/06/2024	75.786.867,09	0,084006016	75.786.867,09	0,084006016
			Total	75.786.867,09	0,084006016	75.786.867,09	0,084006016

¹ Dividendos aprovados “ad referendum” da Assembleia Geral Ordinária que apreciar as demonstrações financeiras referentes ao exercício de 2024.

DIVIDENDOS E JUROS SOBRE CAPITAL PRÓPRIO (JCP) – ACUMULADO



	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	1T24
Payout (*)	96,4%	101,3%	100,4%	100,3%	45,9%	40,7%	39,8%	74,8%	71,1%	71,8%	46,1%	48,6%	53,1%	55,2%	52,0%	65,7%	51,6%	63,0%	233,4%	47,6%	54,3%
Dividend yield (**)	2,0%	4,0%	6,6%	5,2%	7,0%	5,9%	4,7%	8,5%	8,4%	5,0%	4,8%	5,2%	6,3%	4,7%	4,0%	6,7%	2,7%	4,5%	17,9%	4,2%	5,3%

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

PERGUNTAS

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



Grendene®

melissa

GRENDHA

ZAXY

Ipanema

Grendene kids

rider

CARTAGO

PEGA FORTÉ



Grendene[®]

Grendene kids

melissa GRENDHA ZAXY

rider CARTAGO PEGA FORTÉ

Ipanema



1Q24 Results



Date: May 10, 2024



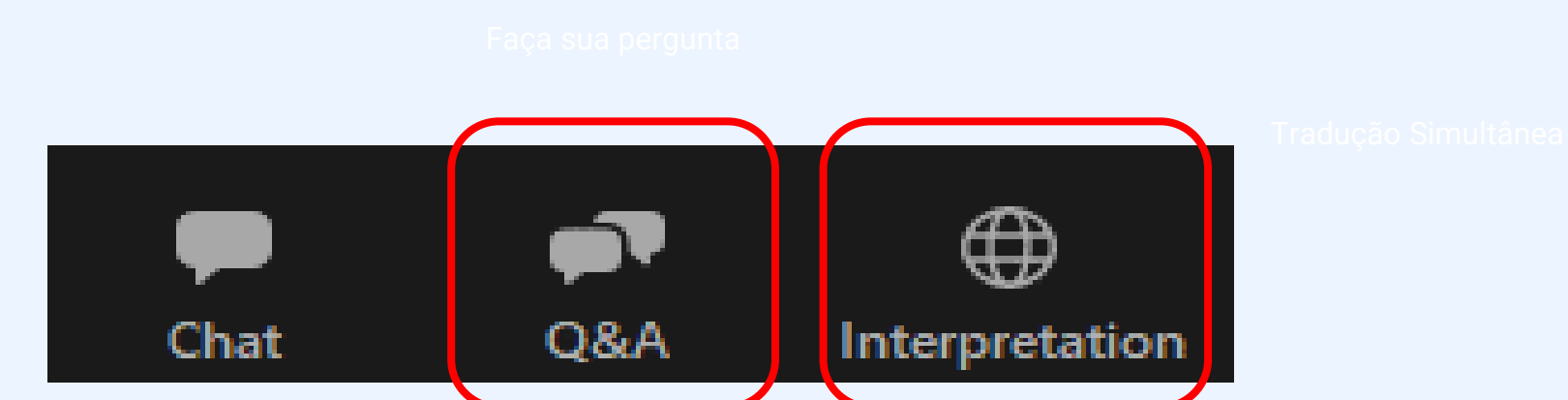
Time: 10:30 a.m. (Brasilia time)

INSTRUCTIONS

This videoconference is in Portuguese with simultaneous translation into English.

Language settings: to enable the English simultaneous translation, click on the Interpretation button at the bottom right of the screen and choose the “English” option.

To ask questions: please click on the Q&A icon and write your question. If announced, a request to activate your microphone will show up on your screen, and then you should enable your audio to ask your question. We kindly ask you to ask all your questions at once.



DISCLAIMER

This presentation contains statements that can represent expectations about future events or results. These statements are based on certain suppositions and analyses made by the company in accordance with its experience. The economic environment, market conditions, and expected future developments, many of which are beyond the company's control, influence these statements. Important factors could lead to significant differences between real results and the statements on expectations about future events or results, including the company's business strategy. Factors such as Brazilian and international economic conditions, technological advancements, financial strategies, developments in the footwear industry, financial market conditions, and the uncertainty surrounding the company's future operations, plans, objectives, expectations, and intentions, among others, could significantly impact the company's performance. In view of these aspects, the company's results could differ significantly from those indicated or implicit in any statements of expectations about future events or results.



UNITED WE STAND STRONG!

Actions to support Flood victims in RS.

HIGHLIGHTS 1Q24 YOY

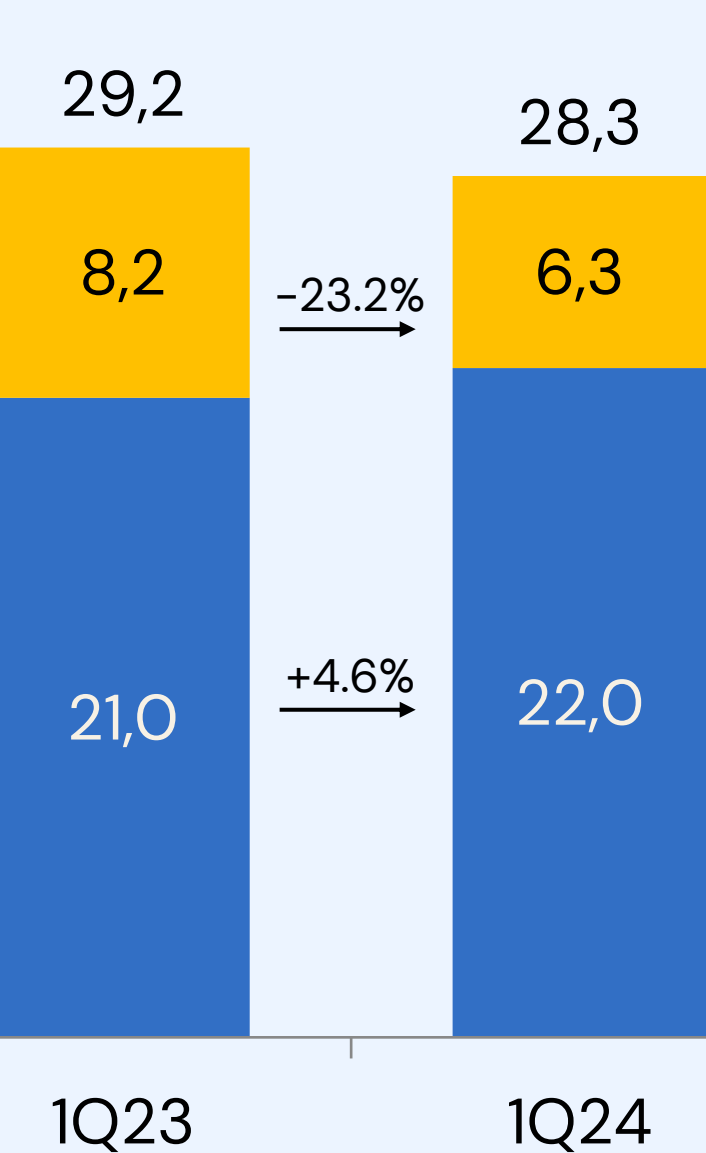
In thousands of Brazilian Reais, unless otherwise indicated.

VOLUME

28.3

MILLION

-3.2% vs. 1Q23

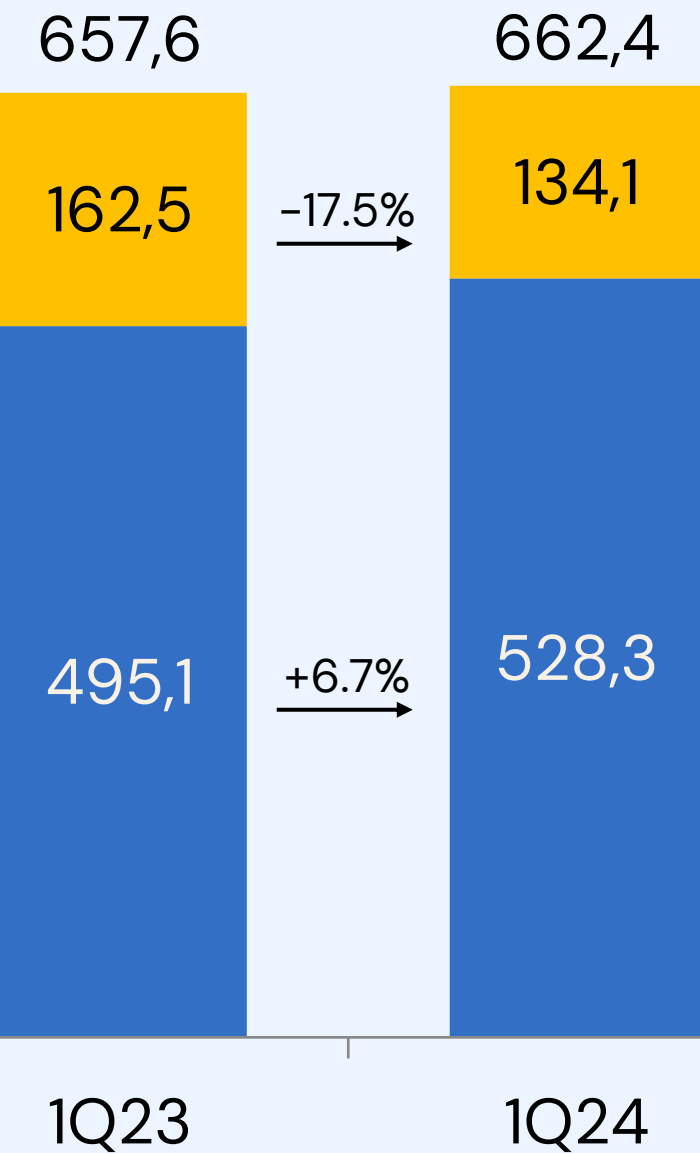


GROSS REVENUE

R\$ 662.4

MILLION

+0.7% vs. 1Q23

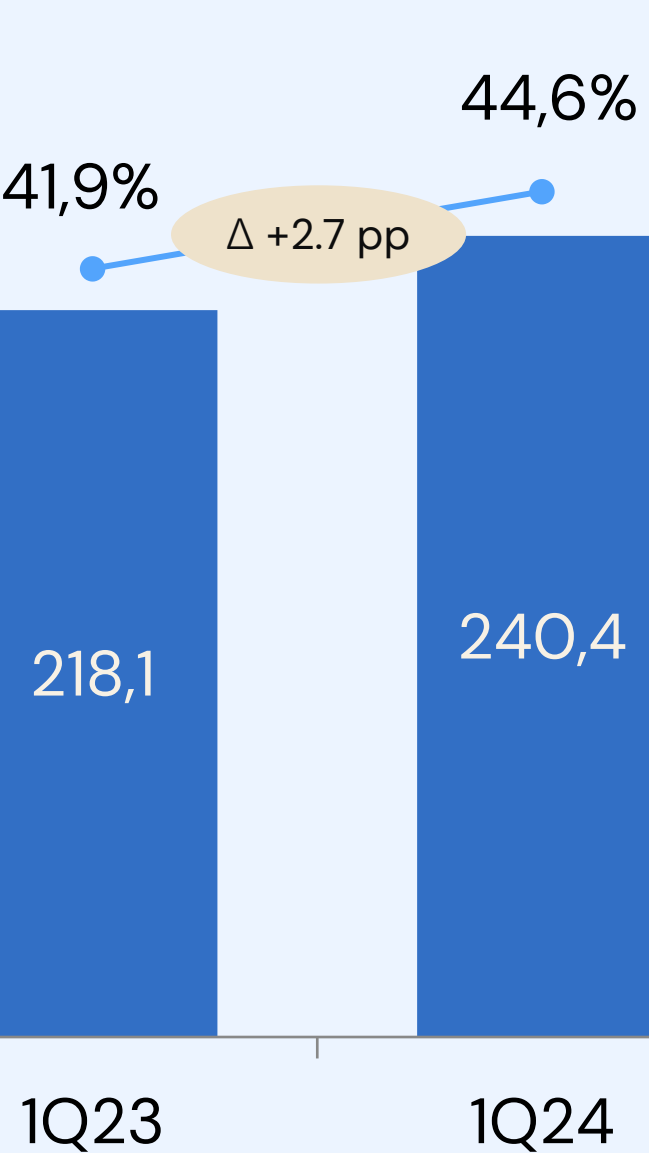


GROSS PROFIT

R\$ 240.4

MILLION

+10.2% vs. 1Q23

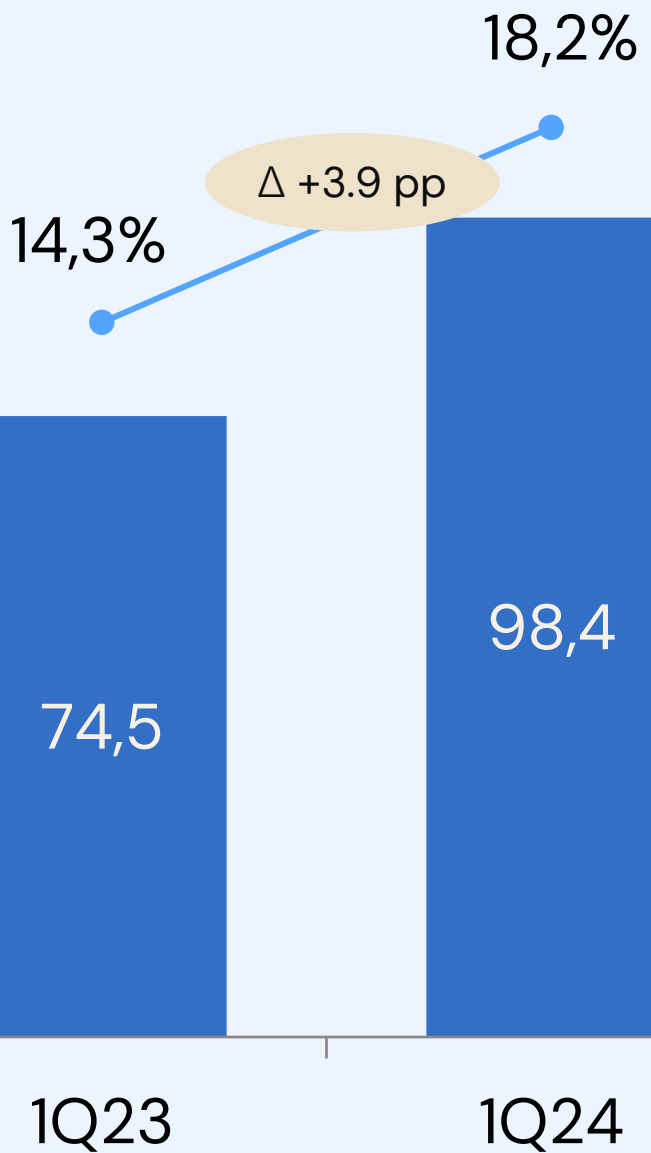


RECURRING EBIT

R\$ 98.4

MILLION

+32.0% vs. 1Q23

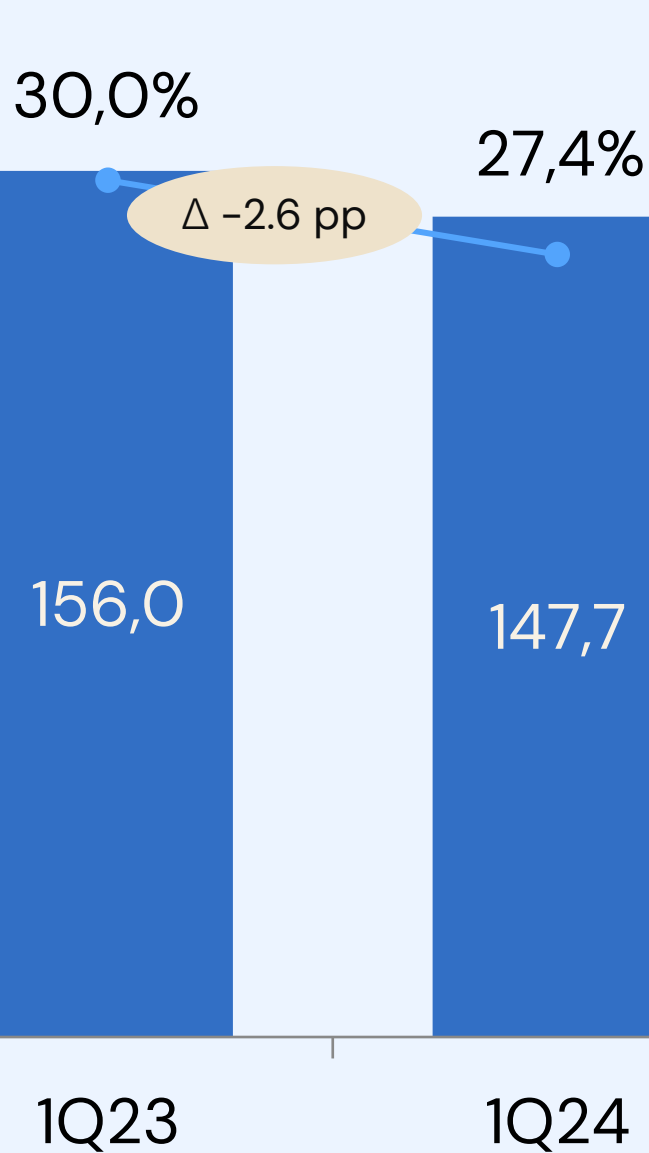


RECURRING NET PROFIT

R\$ 147.7

MILLION

-5.3% vs. 1Q23



■ Export market
■ Domestic market

■ Export market
■ Domestic market

■ Gross profit
● Gross margin

■ Recurring Ebit
● Recurring Ebit margin

■ Recurring Net profit
● Recurring Net margin

Grendene®

PEGA FORTE

CARTAGO

rider

Grendene kids

Ipanema

ZAHY

GRENDHA

melissa

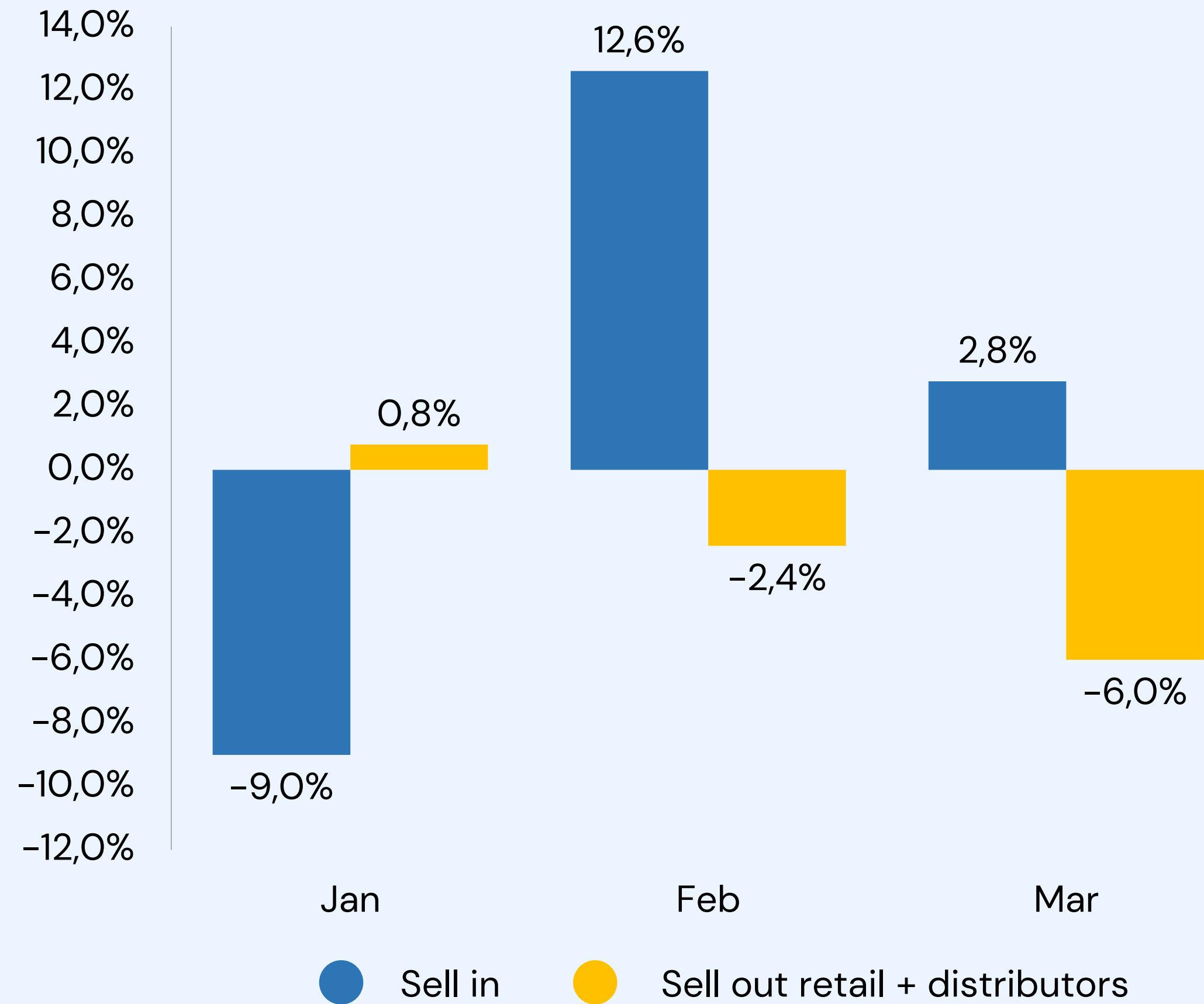
IMPACTS OF LAW No.14,789/23

In thousands of Brazilian Reais, unless otherwise indicated.

State of Income (in thousand of R\$)	1Q23	% of NOR	1Q24	% of NOR	Change %
Net sales revenue (NOR)	520,105	100.0%	539,359	100.0%	3.7%
(+) PIS and COFINS on Tax Incentives – ICMS	-	-	4,066	-	-
Net Sales Revenue (NOR) – Comparable	520,105	100.0%	543,424	100.0%	4.5%
COGS	(301,958)	(58.1%)	(298,938)	(55.4%)	(1.0%)
(+) Tax Credits on Depreciation	-	-	3,592	-	-
COGS – Comparable	(301,958)	(58.1%)	(302,530)	(55.7%)	0.2%
Recurring Ebit	74,547	14.3%	98,383	18.2%	32.0%
(+) PIS and COFINS on Tax Incentives – ICMS	-	-	4,066	-	-
(-) Tax Credits on Depreciation	-	-	(3,592)	-	-
Recurring Ebit – Comparable	74,547	14.3%	98,857	18.2%	32.6%
Recurring Net profit	155,995	30.0%	147,741	27.4%	(5.3%)
(+) PIS and COFINS on Tax Incentives – ICMS	-	-	4,066	-	-
(-) Tax Credits on Depreciation	-	-	(3,592)	-	-
(+) Income Tax and Social Contribution on Tax Incentives – ICMS	-	-	5,530	-	-
Recurring Net profit – Comparable	155,995	30.0%	153,746	28.3%	(1.4%)

DOMESTIC MARKET – DIVISION 1

Sell in x Sell out
(Δ % accumulated in pairs vs. 1Q23)



Sell-In Data vs. 1Q23

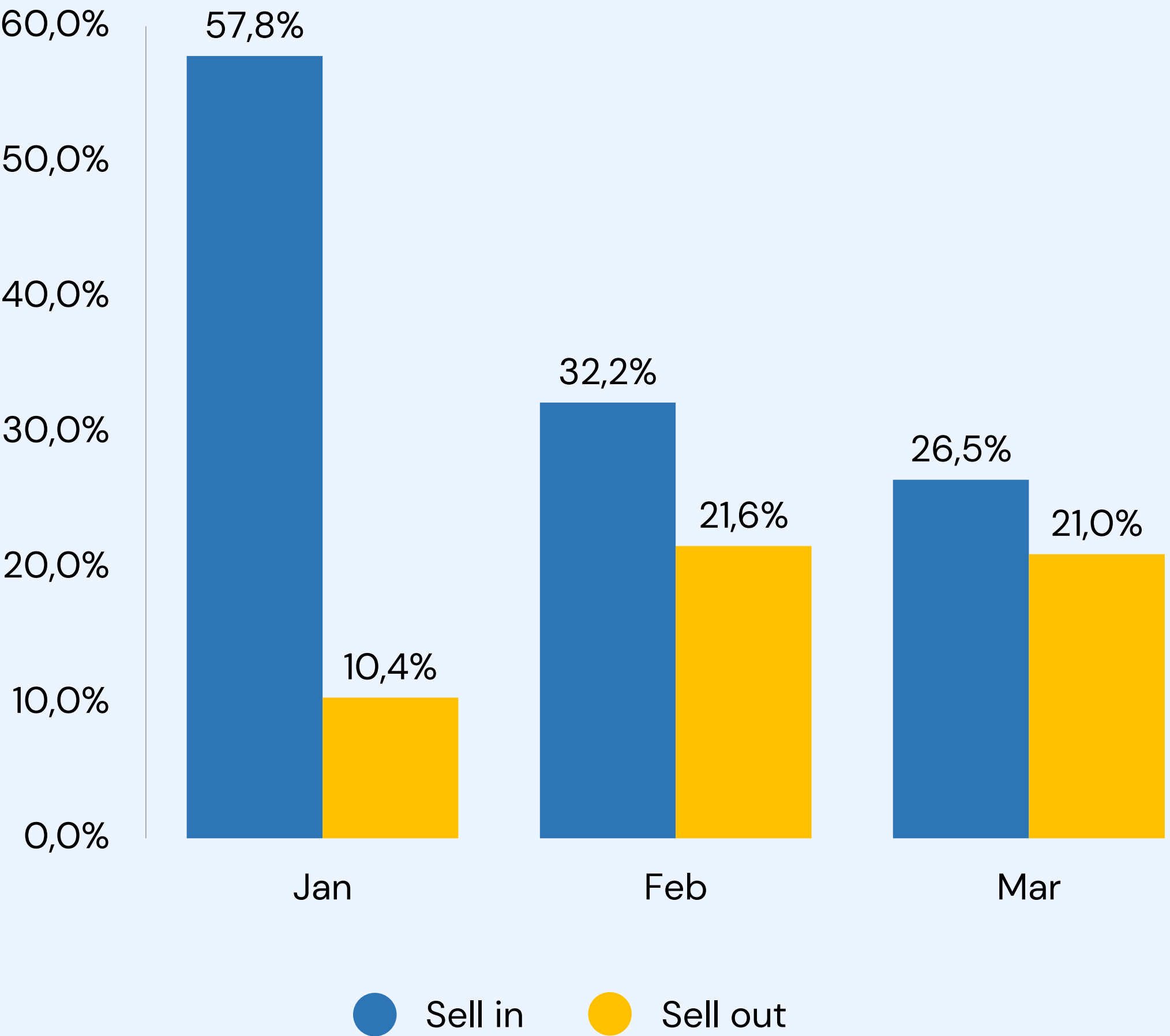
Net sales revenue	+7.2%	Volume	+2.8%	Net sales revenue per pair	+4.3%
		Gross revenue E-commerce	+8.7%	Penetration E-commerce *	1.8%

- **Increased restocking** is due to strong product turnover at the end of the year.
- **In 1Q24, male and female categories take the lead.**
- **Ipanema and Grendene Kids** are showing weaker performances compared to 1Q23.
- **Retail, Indirect, and KA AS** were the macro channels that showed **positive performance**.

Sell out retail = estimated based on sampling representing ~20% of the retail channel volume, through an internal tool, in partnership with clients (Vision Project).
Sell out distributors = estimated based on sampling representing ~70% of the distributor volume, through an internal tool, in partnership with clients (Vision Project).
Sell In = considers B2B, B2C sales (brands' e-commerce of Division 1 and Rider's proprietary store).
* Regarding the Gross Revenue of the domestic market of Division 1.

DOMESTIC MARKET – MELISSA

Sell-in x Sell-out
(Δ % accumulated in pairs vs. 1Q23)



Sell-In Data vs. 1Q23

+34.9%	+26.5%	+6.7%
Net sales revenue	Volume	Net sales revenue per pair
	+25.3%	+13.5%
	Gross revenue E-commerce	Penetration E-commerce *

- The Spring/Summer 23/24 collection was **very well received**.
- **Positive** sell-out results had a positive impact on sell-in.
- **Sell-in increased** across all channels.
- **Melissa added 7 clubs compared to March 23** (409 clubs in March 24).
- Melissa Clubs reported **increased sell-out** in all regions of Brazil.
- Increased **profitability for franchisees**.

* Regarding the Gross Revenue of the domestic market of Division Melissa

EXPORT MARKET

Persistence of adverse conditions in the international scenario:

- High inflation and interest rates.
- Changes in consumer habits.
- Increased competition from Chinese products.

USA:

- Retail sector as a whole facing challenges.
- Retailers experiencing high levels of inventory.
- Difficulty in entering new store chain.

Latin America:

- Slow recovery from political and economic crises.
- Decreased purchasing power of the population.
- Impacts of climate change (El Niño).
- Competition from Chinese products.

Europe:

- Weak sell-out in the summer/23 impacted inventory replenishment orders (sell-in);
- Above-average rainfall.

Middle East:

- Regional conflicts (War between Israel and Hamas) impacting the entire region.

Africa:

- Political tensions and energy problems in South Africa.
- Currency depreciation in Angola.
- Difficulties in sending dollars from North Africa.

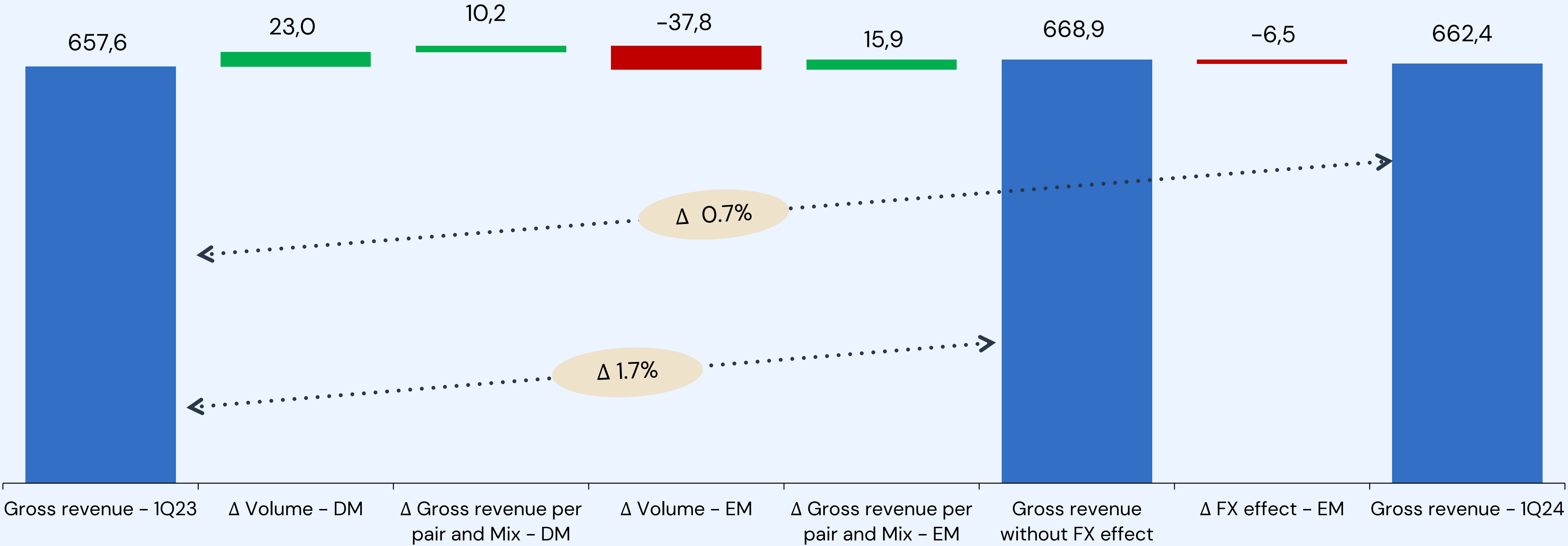


Sell-In vs 1Q23

-17.5%
Gross revenue (R\$)
-23.2%
Volume
+7.5%
Gross revenue per pair (R\$)
22.8% (+1.4 pp)
Share Brazilian exports

GROSS REVENUE

R\$ million



AVERAGE DOLLAR: 1Q23 = R\$ 5.1946 / 1Q24 = R\$ 4.9530 – Δ -4.7%

COST OF GOODS SOLD

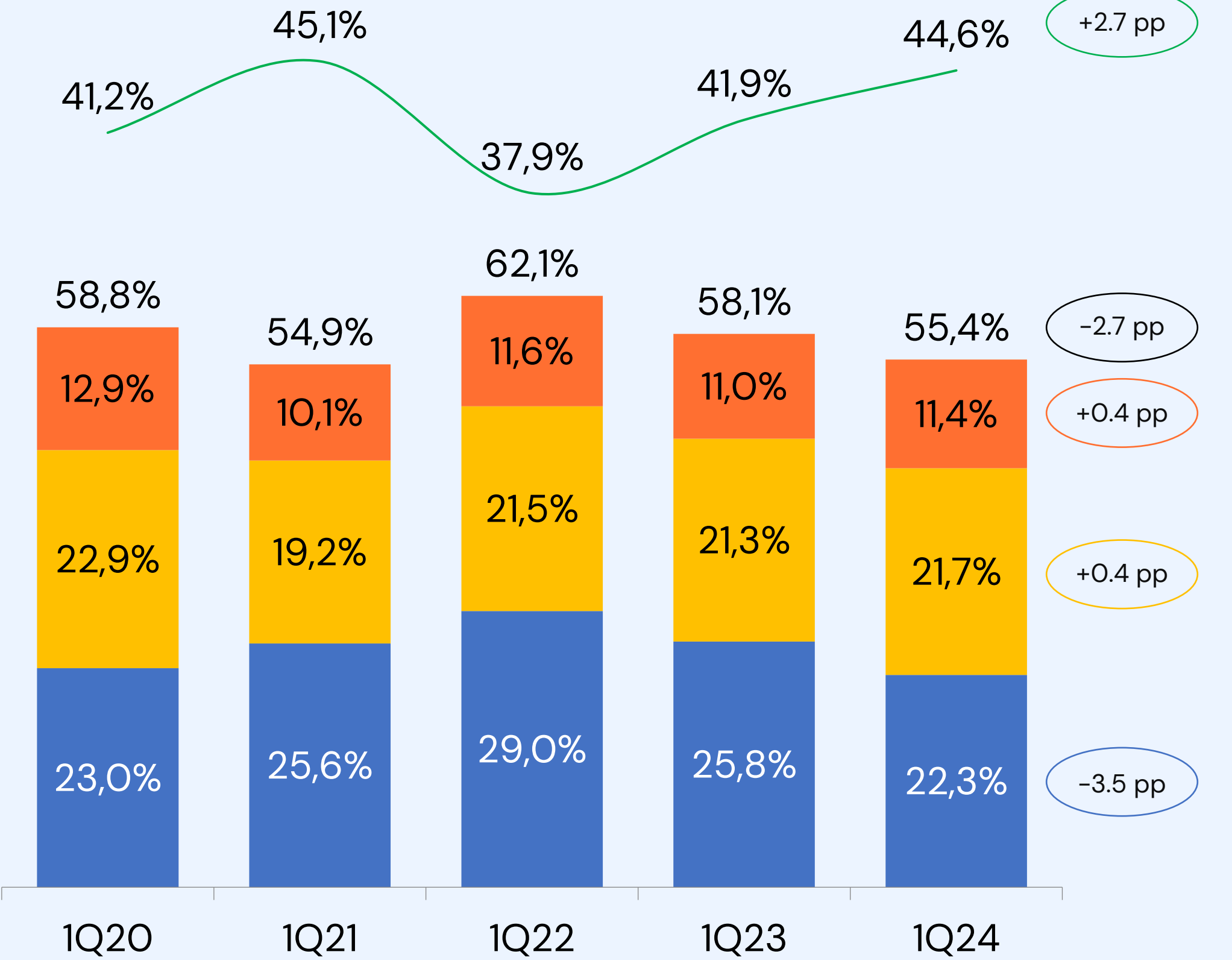
R\$ million

GROSS MARGIN AND COGS

(% NET SALES REVENUE)

Δ%

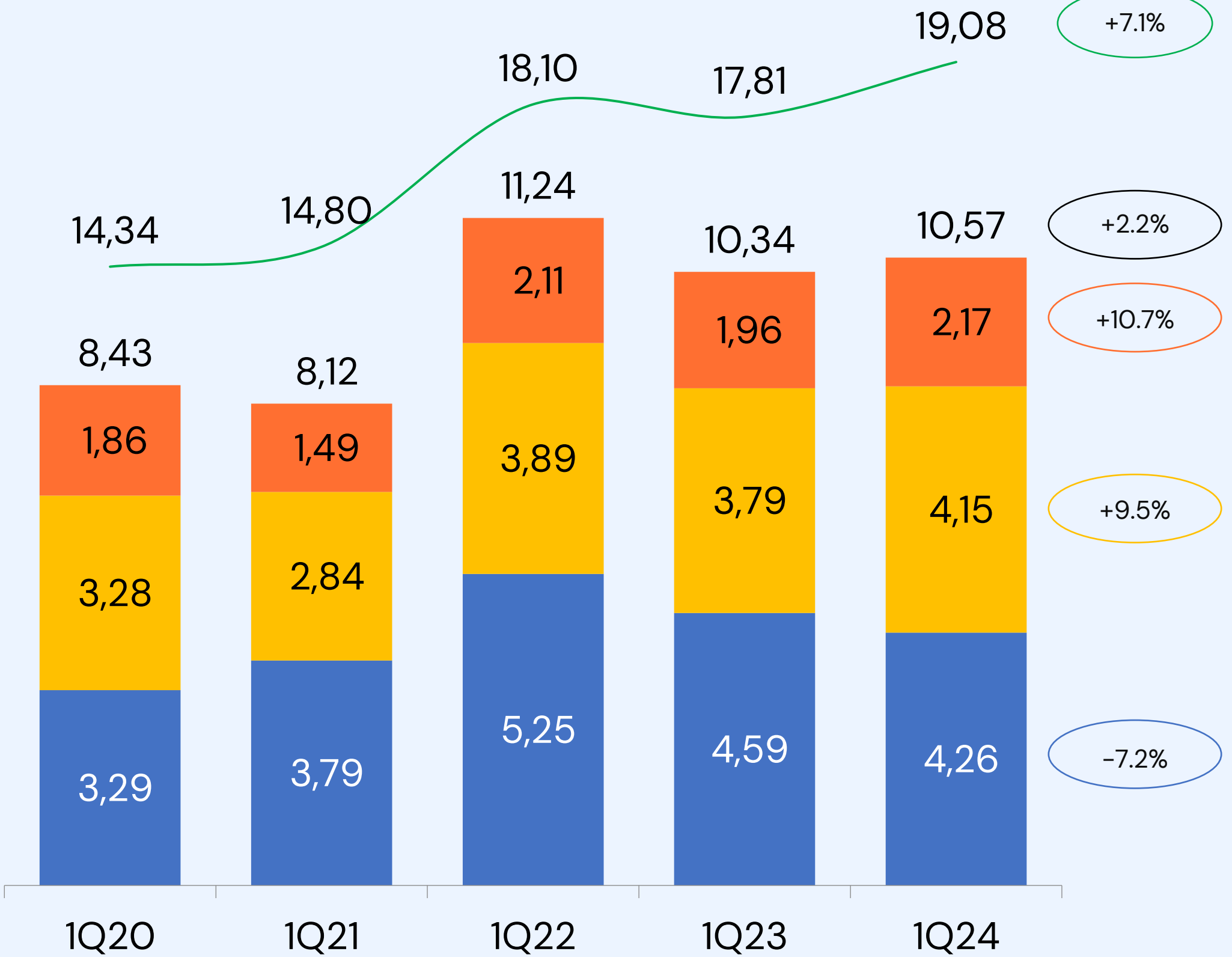
1Q23 VS 1Q24



NET SALES AND COGS PER PAIR

Δ%

1Q23 VS 1Q24



OMC Labor Raw material Gross margin

OMC Labor Raw material Net sales

Grendene®

PEGA FORTE

SCARTAGO

rider

Grendene kids

Ipanema

ZAXY

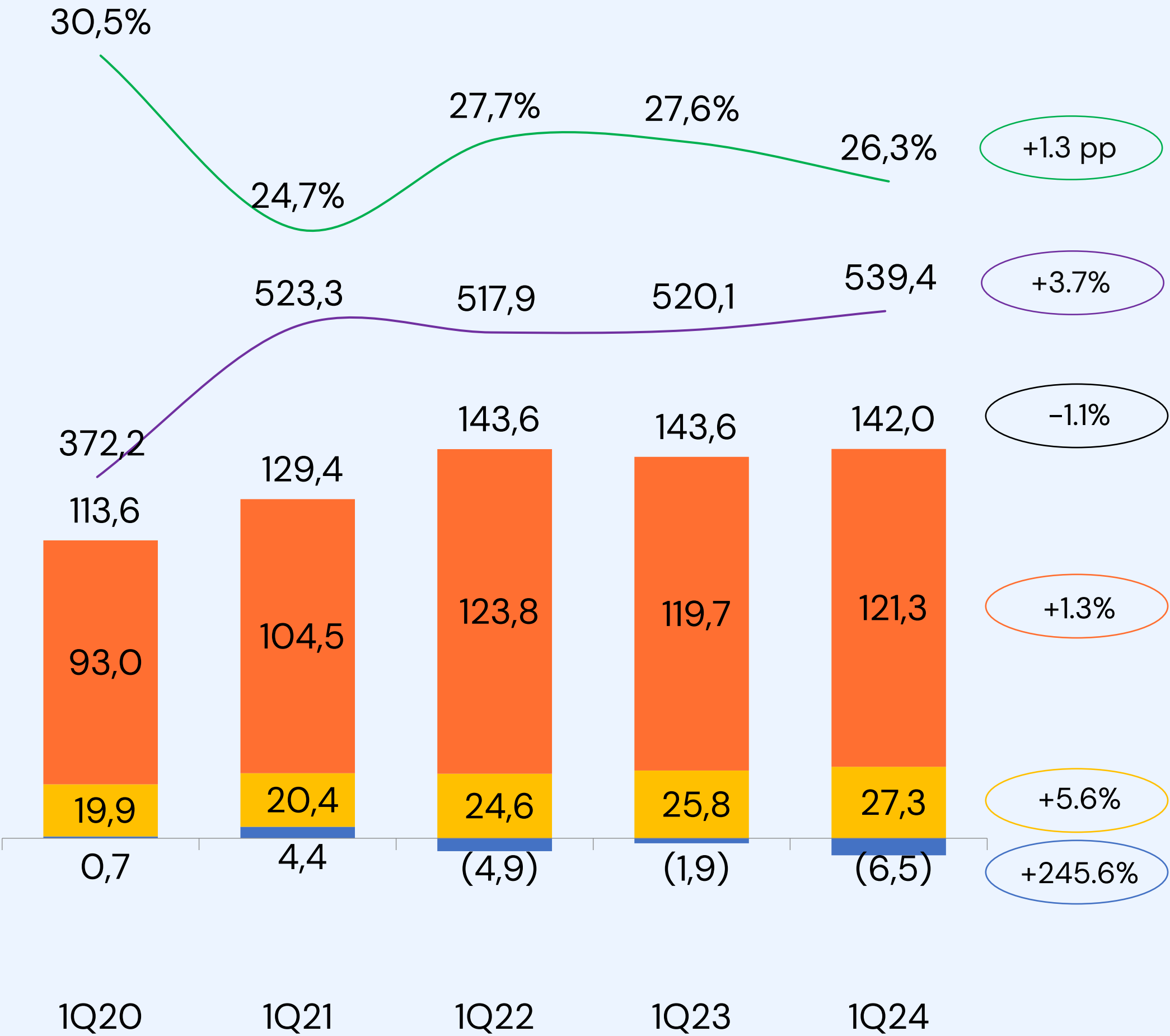
GRENDHA

melissa

RECURRING OPERATIONAL EXPENSES

R\$ million

Δ%
1Q23 VS 1Q24



Recurring Selling expenses

	1Q23	% Net sales	1Q24	% Net sales	Change %	Change R\$
Variable	(61.1)	(11.8%)	(63.0)	(11.7%)	3.1%	(1.9)
Advertising and publicity	(16.0)	(3.1%)	(19.8)	(3.7%)	24.2%	(3.8)
Personnel expenses	(17.7)	(3.4%)	(17.2)	(3.2%)	(2.8%)	0.5
Outsourced services	(4.7)	(0.9%)	(4.8)	(0.9%)	2.8%	(0.1)
Travel and accomodation	(2.1)	(0.4%)	(1.9)	(0.3%)	(10.7%)	0.2
Conventions	(0.03)	(0.0%)	(0.1)	(0.0%)	183.3%	(0.07)
Footwear samples	(3.4)	(0.6%)	(3.7)	(0.7%)	9.8%	(0.3)
Other	(14.7)	(2.8%)	(10.8)	(2.0%)	(26.8%)	3.9
Subtotal	(42.6)	(8.2%)	(38.5)	(7.1%)	(9.7%)	4.1
TOTAL	(119.7)	(23.0%)	(121.3)	(22.5%)	1.3%	(1.6)

Recurring General & Administrative expenses (G&A Exp.)

	1Q23	% Net sales	1Q24	% Net sales	Change %	Change R\$
Personnel expenses	(18.0)	(3.5%)	(18.4)	(3.4%)	2.5%	(0.4)
Outsourced services	(3.6)	(0.7%)	(3.1)	(0.6%)	(11.9%)	0.4
Travel and accomodation	(0.1)	(0.0%)	(0.2)	(0.0%)	51.9%	(0.1)
Tax expenses	(2.0)	(0.4%)	(3.2)	(0.6%)	63.4%	(1.2)
Other	(2.2)	(0.4%)	(2.3)	(0.4%)	4.9%	(0.1)
TOTAL	(25.8)	(5.0%)	(27.3)	(5.1%)	5.6%	(1.5)

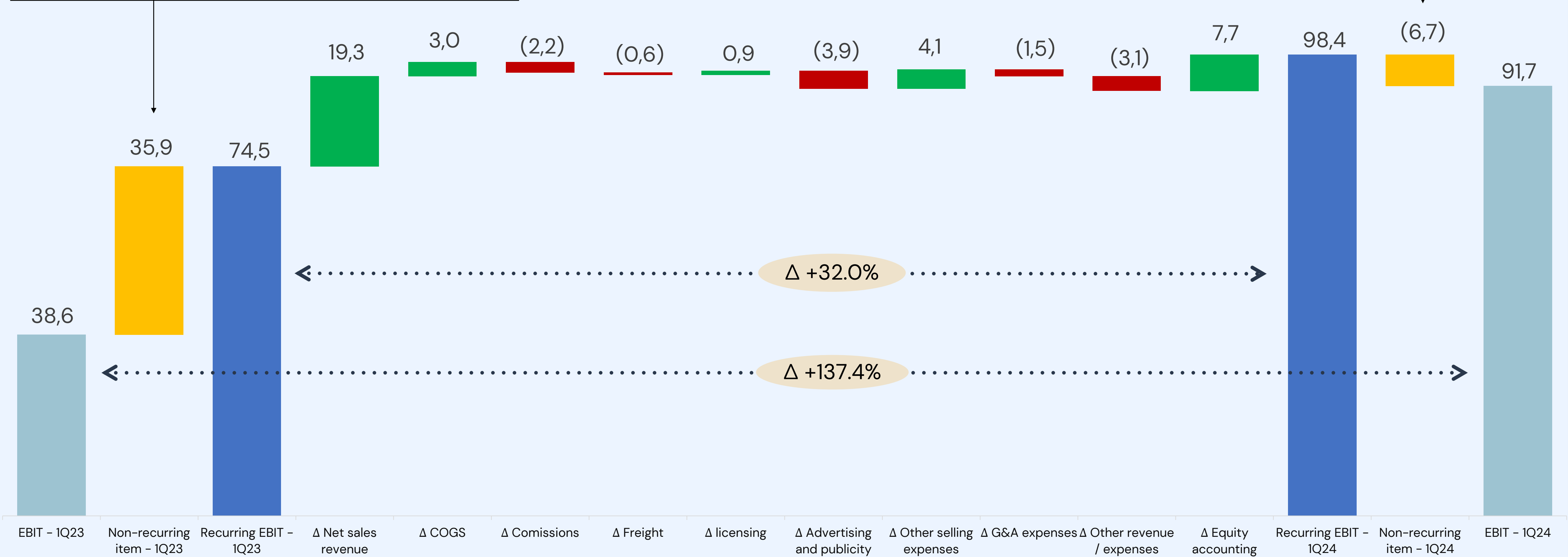
Other G&A Exp. Selling Exp. Net sales revenue % Net sales revenue

RECURRING EBIT

R\$ million

Non-recurring itens 1Q23	R\$ '000
Legal Advisory	575
Inventory Recycling Expenses – Grendene USA	969
Franchise management	4,730
Indemnity to representatives	1,290
Estimated provision for doubtfull debtors	13,418
Equity accountig result (GGB)	14,947
Total	35,929

Non-recurring itens 1Q24	R\$ '000
Legal Advisory	171
Write-down of investment in subsidiary	(318)
Procedural credits	(3,198)
Discontinuation of investments in subsidiaries	659
Franchise management	2,188
Estimated provision for doubtful debtors	(7,749)
Equity accountig result (GGB)	14,939
Total	6,692

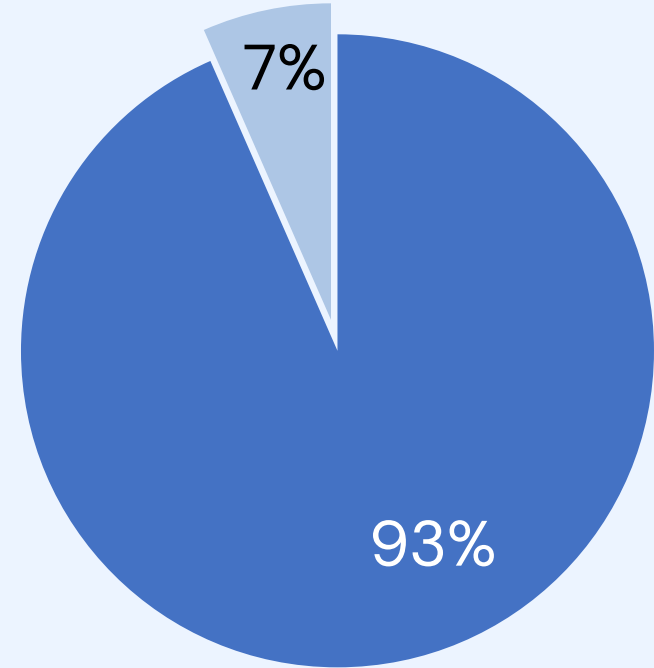


NET FINANCIAL REVENUE

In thousands of Brazilian Reais, unless otherwise indicated.

Account	1Q23	1Q24	Change % / Change pp
CDI - % p.a.	13.6%	11.3%	(2.3 pp)
Average US dollar - R\$	5.1946	4.9530	(4.7%)
Cash and equivalents + financial Investments - average - R\$	1,991,937	1,460,537	(26.7%)
Revenue from cash investments	55,105	30,471	(44.7%)
Gain on equity financial instruments	(5,315)	-	(100.0%)
Net gain (loss) on FX variations	6,780	1,488	(78.1%)
Profit/loss on Other financial assets - SCP's	16,529	(347)	-
Other financial transactions (*)	656	578	(11.9%)
Gains on adjustments to presente value - AVP	28,134	32,934	17.1%
Net financial revenue	101,889	65,124	(36.1%)

Portfolio allocation – Mar. 31, 2024
Balance: **R\$ 484.4 million**

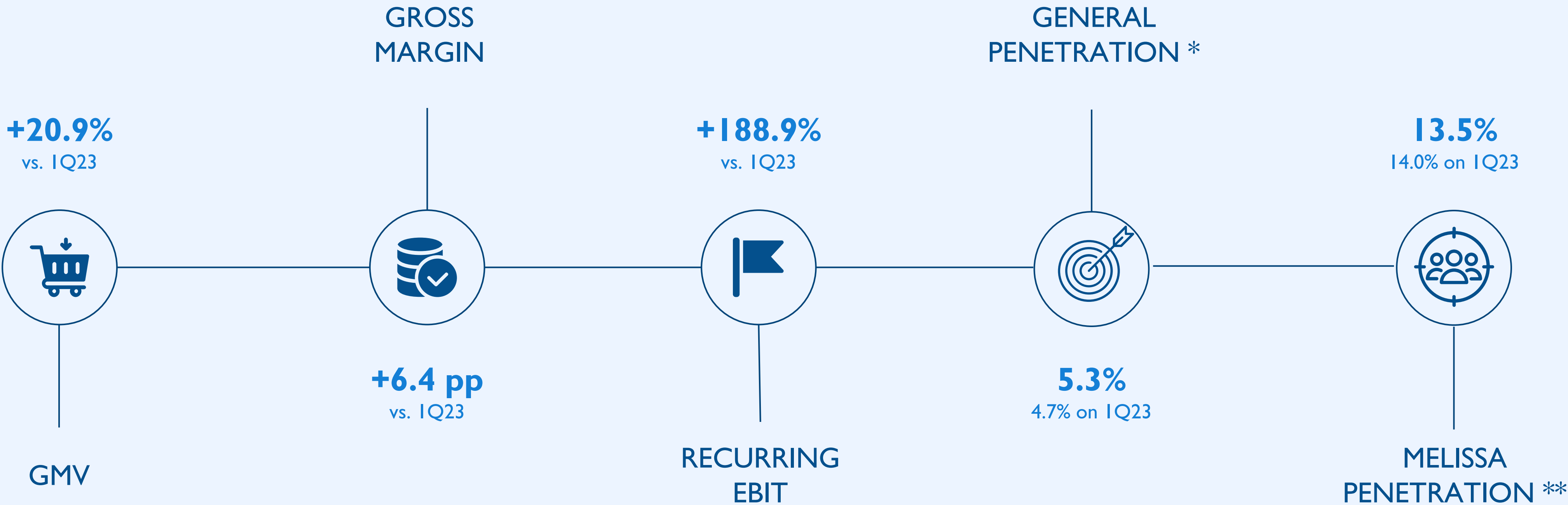


■ Real Estate ■ Private credit

Historical Profitability

Date: Mar. 31, 2024	Nominal	% CDI
Real Estate	66.5%	159.8%
Private credit	87.4%	205.1%
Variable income	194.3%	582.8%
Total	102.1%	230.3%

E-COMMERCE 1Q24



* Regarding the Gross Revenue of the domestic market.
** Regarding the Gross Revenue of the domestic market of Division Melissa.

GRENDENE GLOBAL BRANDS

- Gross revenue **+6%** vs. 1Q23.
- **+4.8 pp** in consolidated gross margin.
- China's strong performance, particularly on Melissa's online channel (~2x compared to 1Q23).
- **Lower share of discounted products** (a desire and healthy movement for the business) led to a slowdown in Melissa's sales in the USA, especially in digital channels.
- Rider and Ipanema brands experienced **significant growth** in the United States.
- Acceleration of **investments in marketing** to build/strengthen brands.
 - China – Hosting livestreams with digital influencers *Austin Li* and *Rozy Zhao* brought **traffic of over 1.2 million** people to our T-Mall store.
 - USA – The launch of Melissa's "Eau de Jelly" campaign on TikTok with influencer *Lydia Campanelli* generated **over 1.2 million views**.



Grendene (Holding company)

R\$

Net profit

139,690,802.82

(-) Tax incentive reserve

(63,903,935.73)

Calculation basis for Legal Reserve

75,786,867.09

(-) Legal Reserve *

Dividend proposed by Management for 1Q24 / Calculation basis for mandatory minimum dividend

75,786,867.09

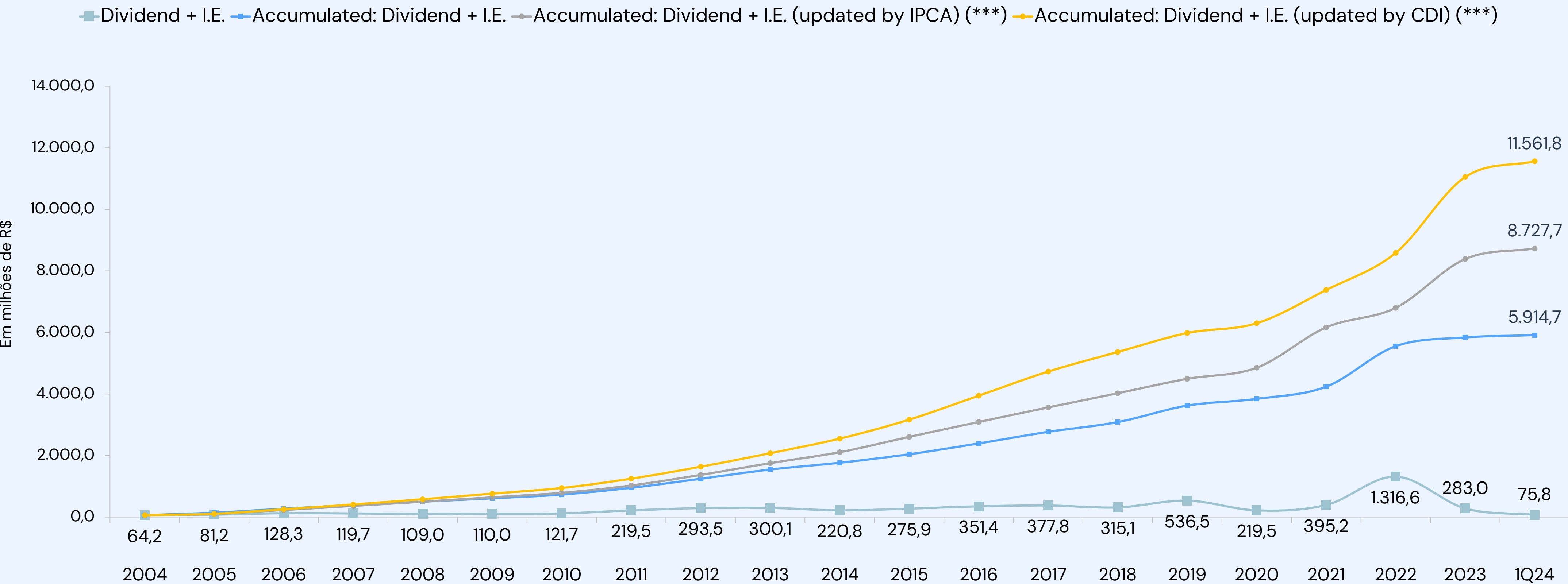
* The balance of the Legal Reserve reached 20% of the share capital. with no need to set up an additional reserve.

PROPOSED DIVIDEND

Dividend	Date approved	Ex-date	Date of start of payment	Gross value R\$	Gross value per share R\$	Net value R\$	Net value per share R\$
Dividend ¹	May 9, 2024	May 22, 2024	Jun 5, 2024	75,786,867.09	0.084006016	75,786,867.09	0.084006016
			Total	75,786,867.09	0.084006016	75,786,867.09	0.084006016

¹ Dividends approved “ad referendum” of the Annual General Meeting that considers the Financial Statements for 2024 business year.

DIVIDENDS AND INTEREST ON EQUITY (IOE) – ACCUMULATED



	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	1Q24
Payout (*)	96.4%	101.3%	100.4%	100.3%	45.9%	40.7%	39.8%	74.8%	71.1%	71.8%	46.1%	48.6%	53.1%	55.2%	52.0%	65.7%	51.6%	63.0%	233.4%	47.6%	54.3%
Dividend yield (**)	2.0%	4.0%	6.6%	5.2%	7.0%	5.9%	4.7%	8.5%	8.4%	5.0%	4.8%	5.2%	6.3%	4.7%	4.0%	6.7%	2.7%	4.5%	17.9%	4.2%	5.3%

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

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

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

Q&A

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



Grendene[®]

melissa

GRENDHA

ZAXY

Ipanema

Grendene kids

rider

CARTAGO

PEGA FORTÉ