

# RESULTADOS 1T26

Videoconferência

8 de maio de 2026

10h30min (horário de Brasília)

**Grendene**<sup>®</sup>

melissa

GRENDA

ZAXY Ipanema

Grendene kids

rider

CARTAGO

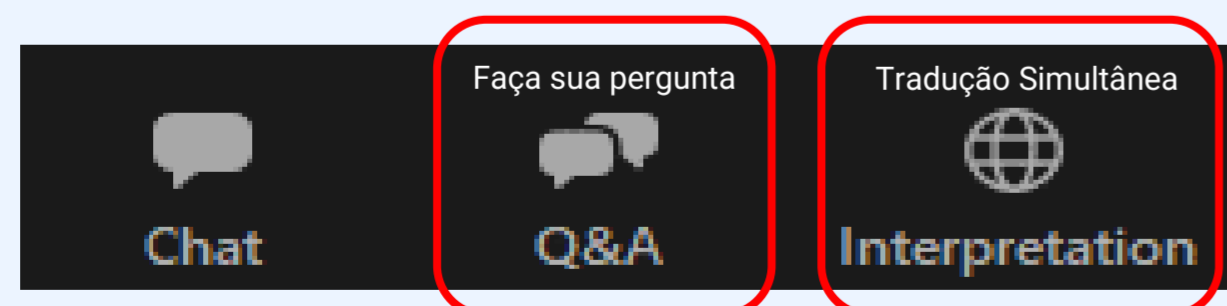
PEGA FORTE

# 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.



# RESUMO EXECUTIVO 1T26

*“O trimestre refletiu a adaptação de mix e de canais ao ambiente de consumo.”*

## I. RESILIÊNCIA OPERACIONAL;

- Crescimento do volume consolidado;
- Disciplina no controle das despesas.

## II. ADAPTAÇÃO DE MIX;

- Consumidor mais racional e seletivo;
- Maior participação de categorias acessíveis;
- Evolução dos canais de maior giro (autoserviço e indireto);

## III. SOLIDEZ FINANCEIRA;

- Forte geração de caixa operacional;
- Estrutura de capital robusta;
- Continuidade da remuneração ao acionista.

# DESTAQUES 1T26 YOY

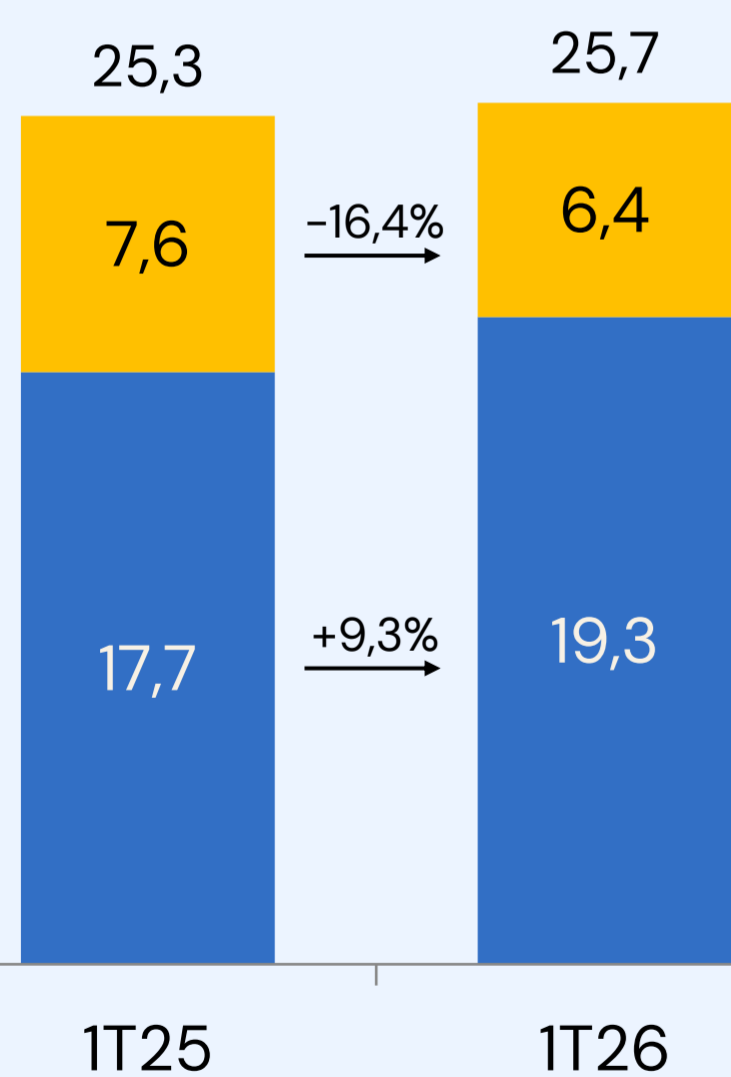
Em milhões de R\$, exceto quando indicado de outra forma

## VOLUME

**25,7**

MILHÕES

+1,6% vs. 1T25



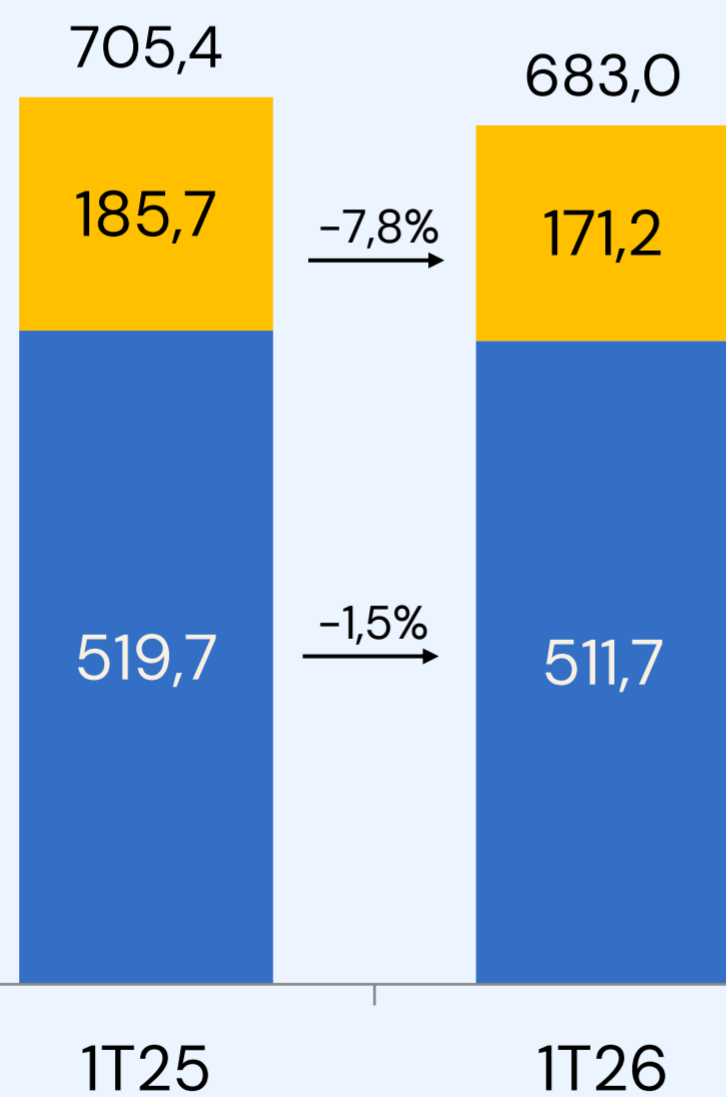
■ Mercado Externo  
■ Mercado Interno

## RECEITA BRUTA

**R\$ 683,0**

MILHÕES

-3,2% vs. 1T25



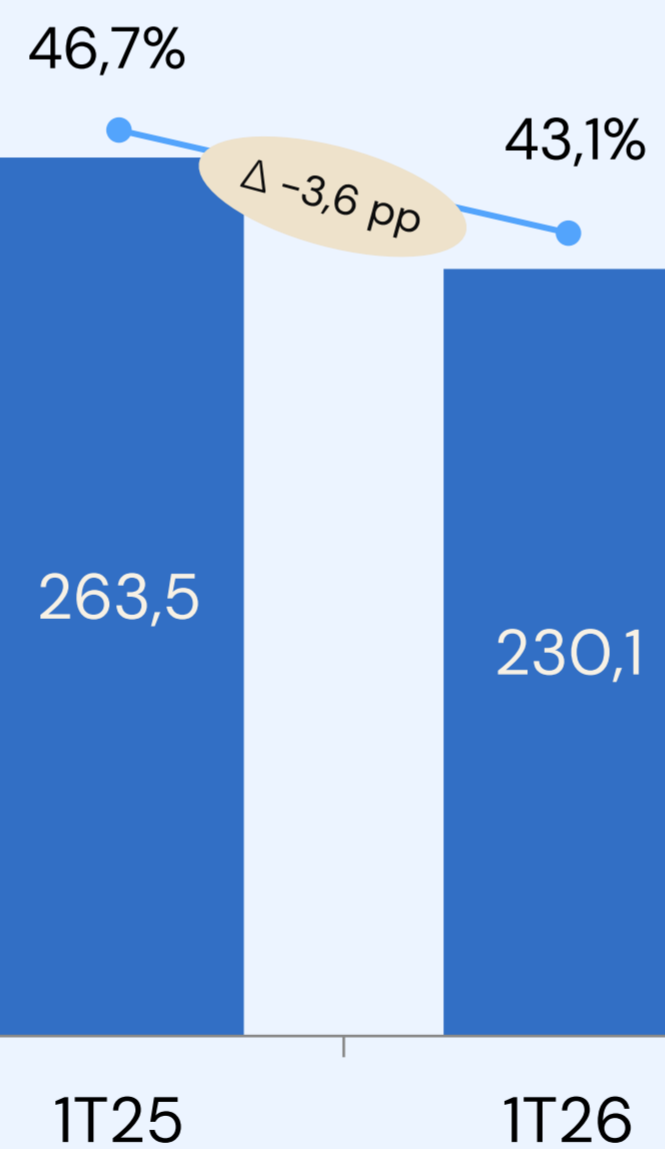
■ Mercado Externo  
■ Mercado Interno

## LUCRO BRUTO

**R\$ 230,1**

MILHÕES

-12,7% vs. 1T25



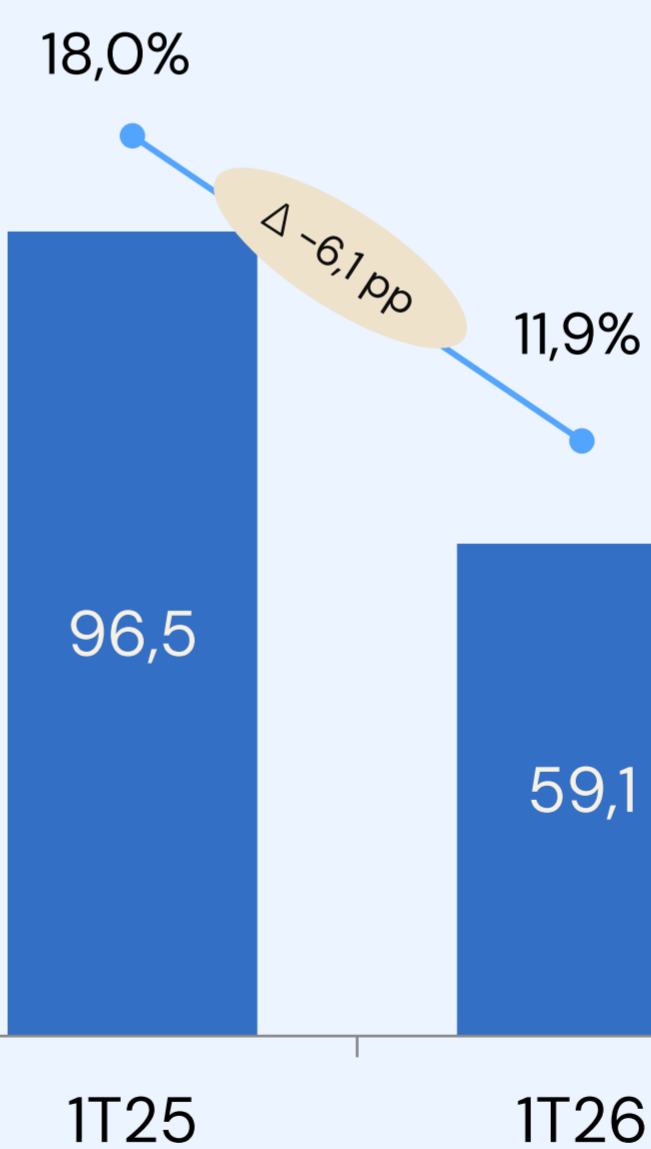
■ Lucro Bruto  
● Margem Bruta

## EBIT AJUSTADO

**R\$ 59,1**

MILHÕES

-38,8% vs. 1T25



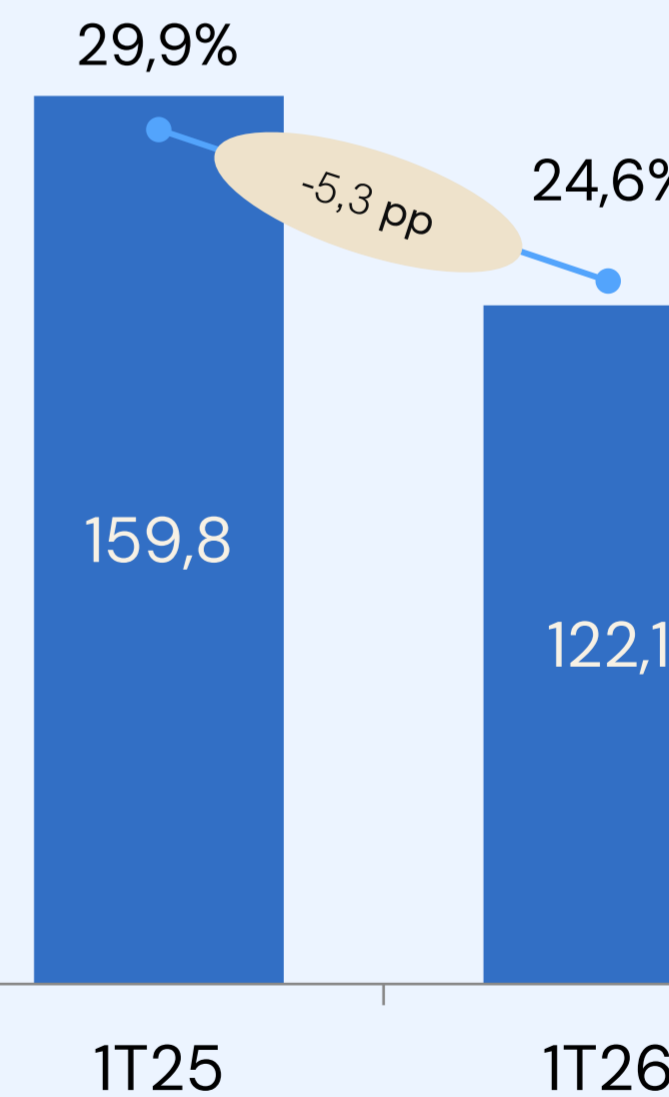
■ EBIT ajustado  
● Margem EBIT ajustada

## RESULTADO LÍQUIDO AJUSTADO

**R\$ 122,1**

MILHÕES

-23,6% vs. 1T25



■ Lucro líquido ajustado  
● Margem líquida ajustada

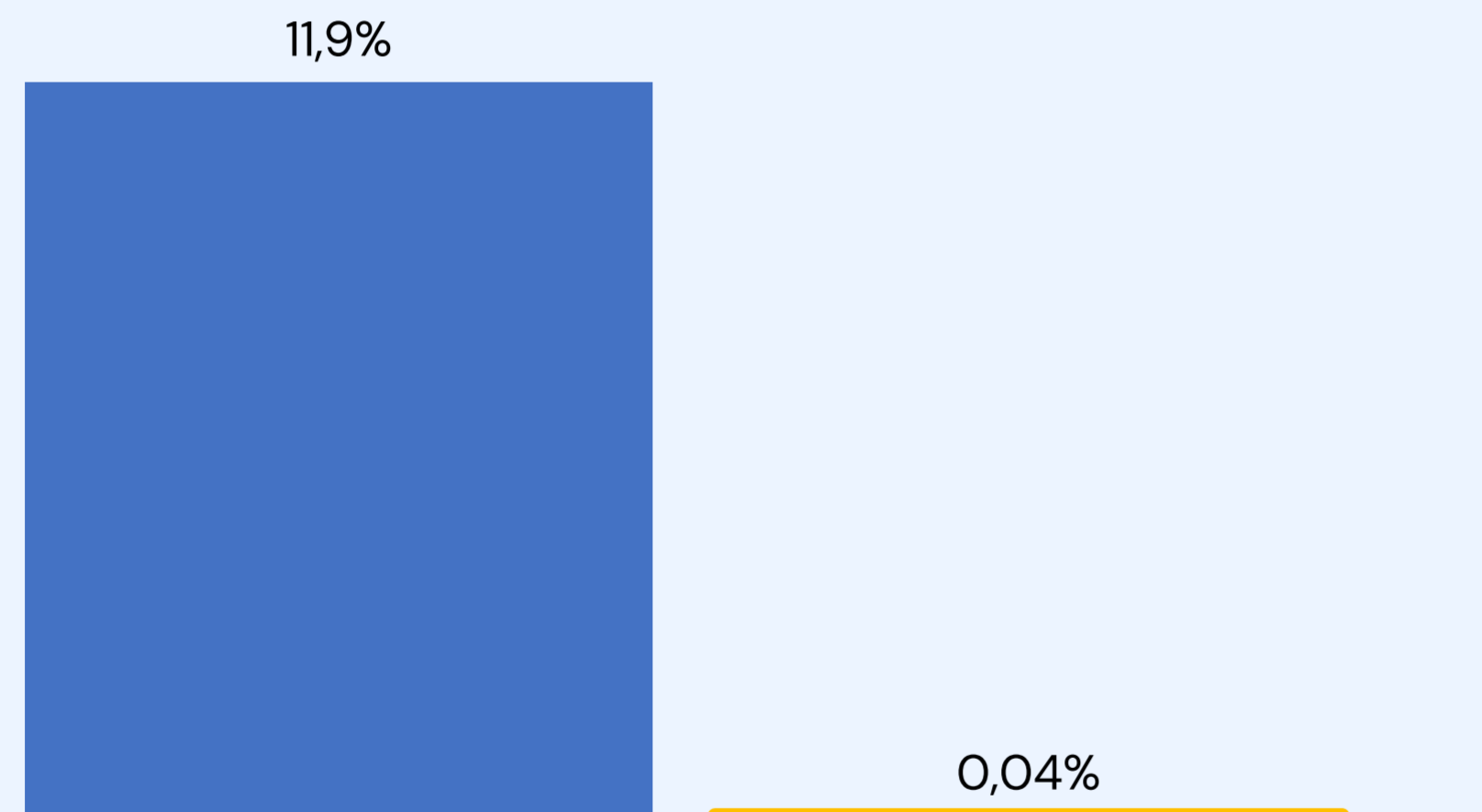
**Grendene®**

# MERCADO INTERNO – DIVISÃO 1

“Crescimento sustentado por categorias mais acessíveis e canais de maior giro.”

## Sell-in x Sell-out (em pares YoY)

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



1T26

## Sell-in vs. 1T25

+0,4%	+11,9%
Receita bruta	Volume
-10,3%	+4,4%
Rec. bruta/par	Receita Bruta E-commerce

- ✓ **Linhas mais acessíveis** apresentaram melhor desempenho.
- ✓ **Ipanema e Masculino** registraram evolução em receita e volume no trimestre.
- ✓ **Demais linhas** apresentaram queda em receita e volume.
- ✓ *Sell-in* foi impactado positivamente pela **evolução dos canais de Autosserviço e Indireto** (distribuidores e atacadistas).

*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).

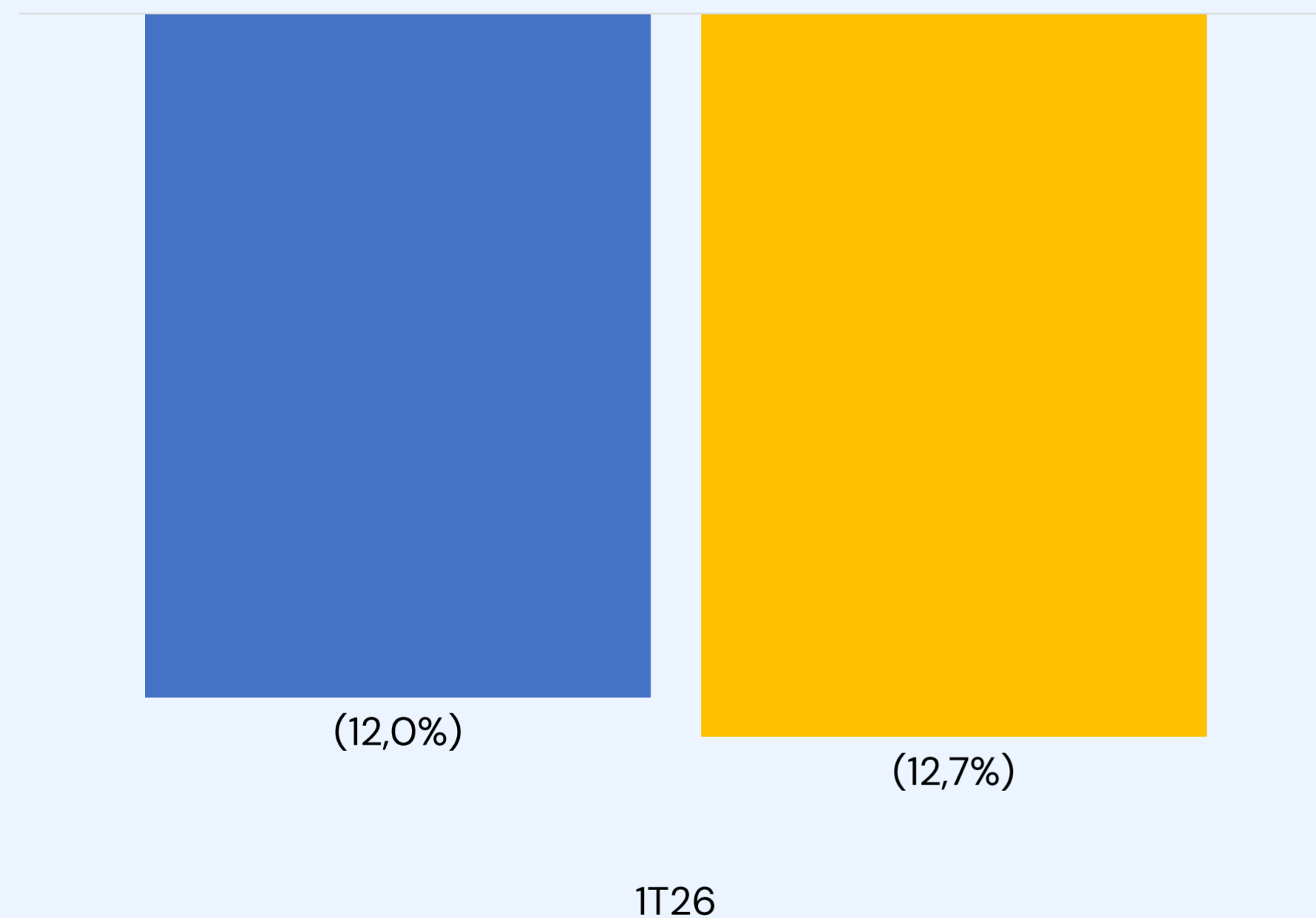
Grendene®

# MERCADO INTERNO – MELISSA

“Melissa preserva estratégia de valor agregado em ambiente de menor fluxo no varejo.”

Sell-in x Sell-out  
(em pares YoY)

■ Sell-in ■ Sell-out



Sell-in vs. 1T25

-5,1%	-12,0%
Receita bruta	Volume
+7,8%	+18,3%
Rec. bruta/par	Receita Bruta E-commerce

- ✓ Sell-out em volume impactado pelo menor fluxo de consumidores nas lojas.
- ✓ Sell-in em volume refletindo a desaceleração do sell-out no período.
- ✓ **Crescimento da Receita/par**, reforçando posicionamento premium da marca.
- ✓ E-commerce compensando parcialmente a desaceleração das lojas físicas.
- ✓ Rede de franquia encerrou o 1T26 com **436 lojas** (419 lojas no 1T25).

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

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

# MERCADO EXTERNO

*"Ambiente internacional desafiador, parcialmente compensado por melhor mix e resiliência na América do Norte."*

- I. Conflitos geopolíticos globais (Rússia/Ucrânia, Oriente Médio e Irã) afetando a economia internacional;
- II. Rupturas logísticas e aumento de custos de frete, com atrasos na entrega de mercadorias;
- III. Concorrência produtos chineses;
- IV. América do Norte resiliente;
- V. Crescimento em USD;
- VI. Melhor mix.

## Dados Sell-in vs. 1T25

<b>-7,8%</b> Receita Bruta (R\$)	<b>-16,4%</b> Volume
<b>+2,5%</b> Receita Bruta (USD)	<b>+10,3%</b> Rec. Bruta/par (R\$)

DÓLAR MÉDIO: 1T25 = R\$ 5,8447 / 1T26 = R\$ 5,2567 - Δ -10,1%

**Grendene®**

PEGA FORTÉ

CARTAGO

TRIDER

Grendene kids

Ipanema

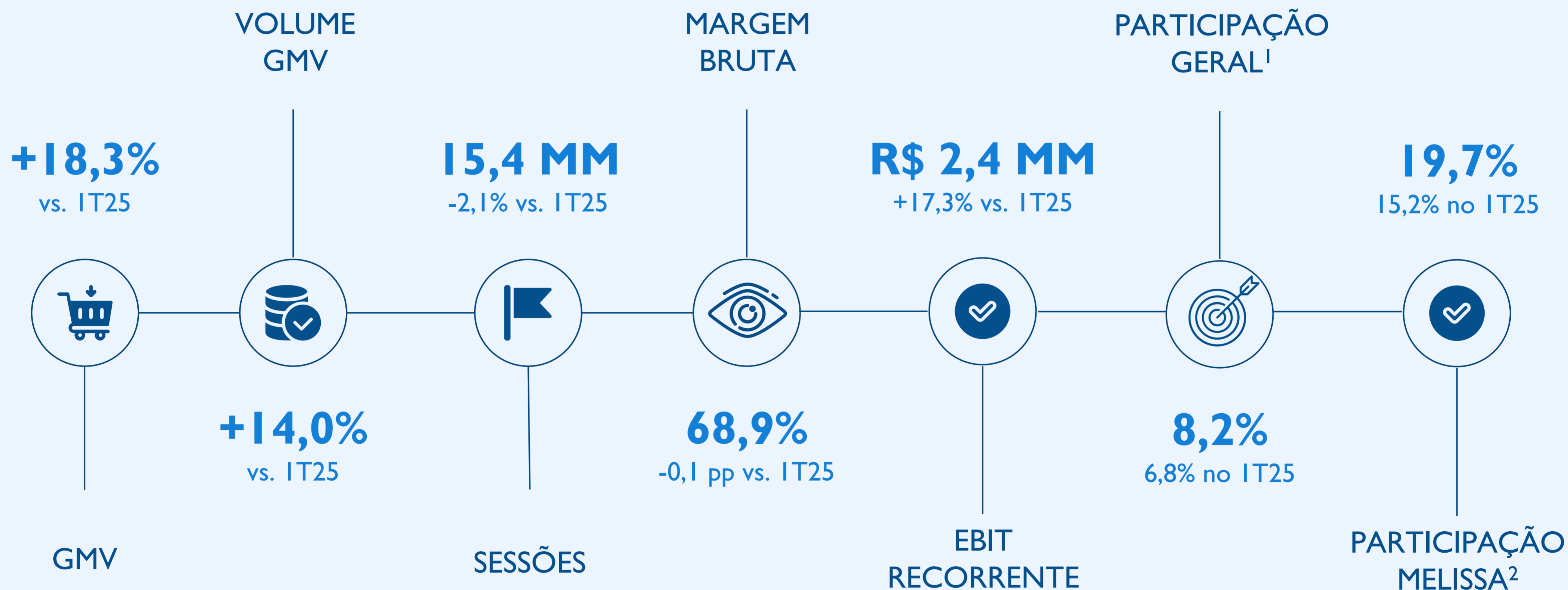
ZOHY

GRENDHA

melissa

# E-COMMERCE 1T26

"Canal digital segue ganhando relevância estratégica e aumentando participação nas vendas."

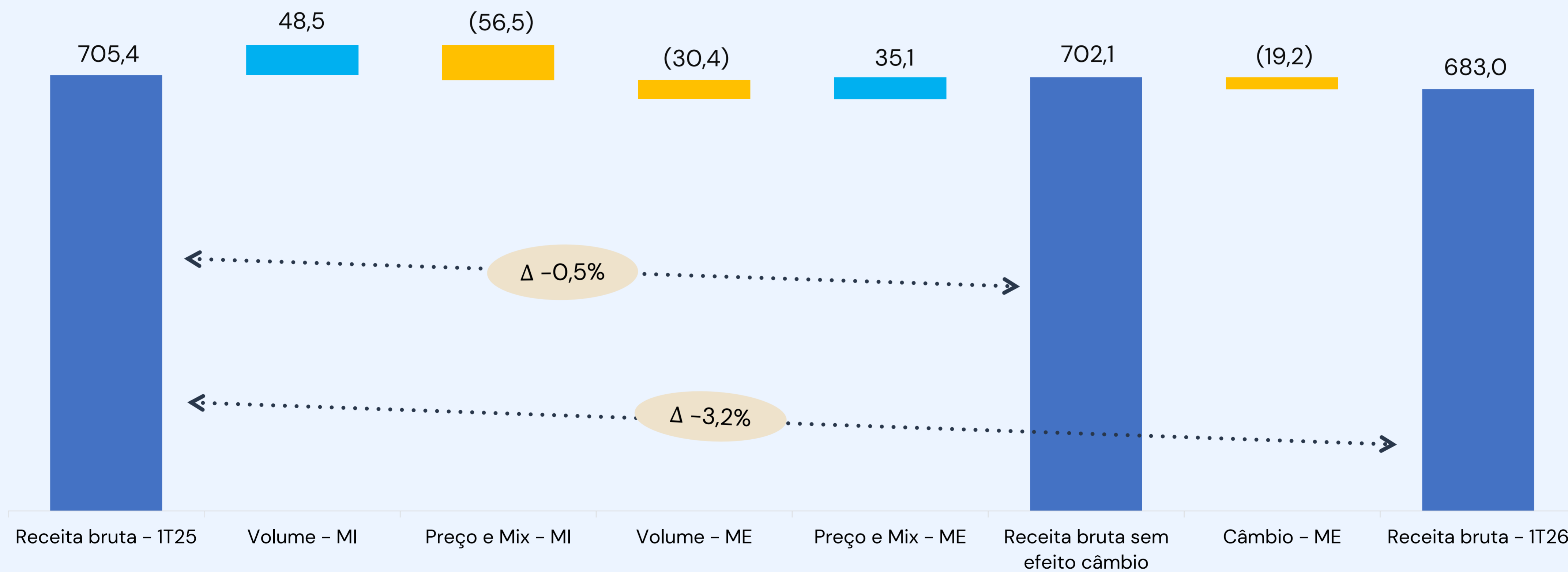


1 – Participação Geral: Receita GMV total em relação a receita bruta do mercado interno.

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

# RECEITA BRUTA

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

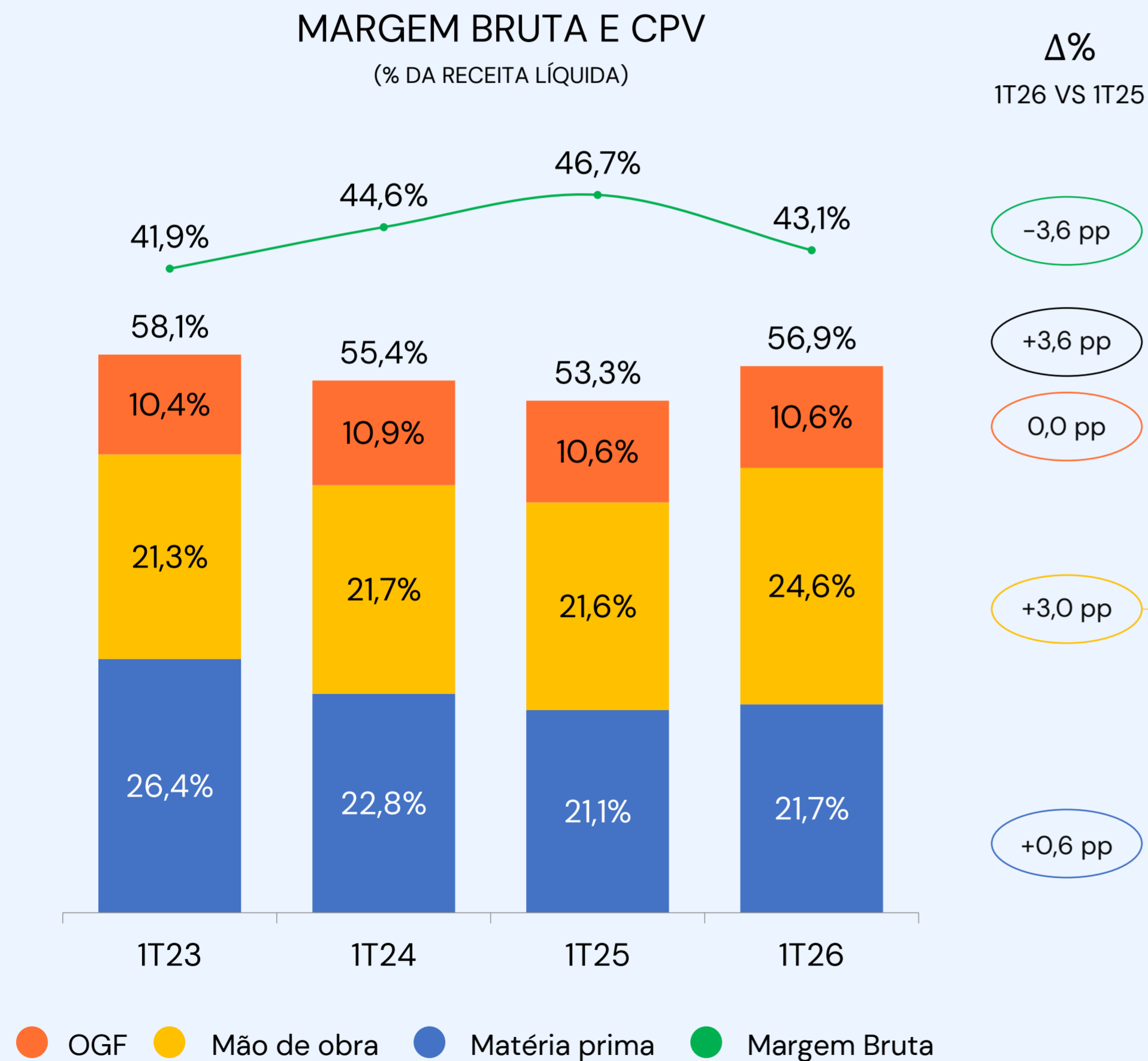


DÓLAR MÉDIO: 1T25 = R\$ 5,8447 / 1T26 = R\$ 5,2567 - Δ -10,1%

# CUSTO DOS PRODUTOS VENDIDOS

Em R\$, exceto quando indicado de outra forma

*"Margem impactada por mix, menor diluição e reoneração da folha."*

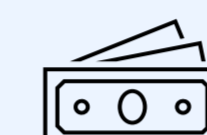
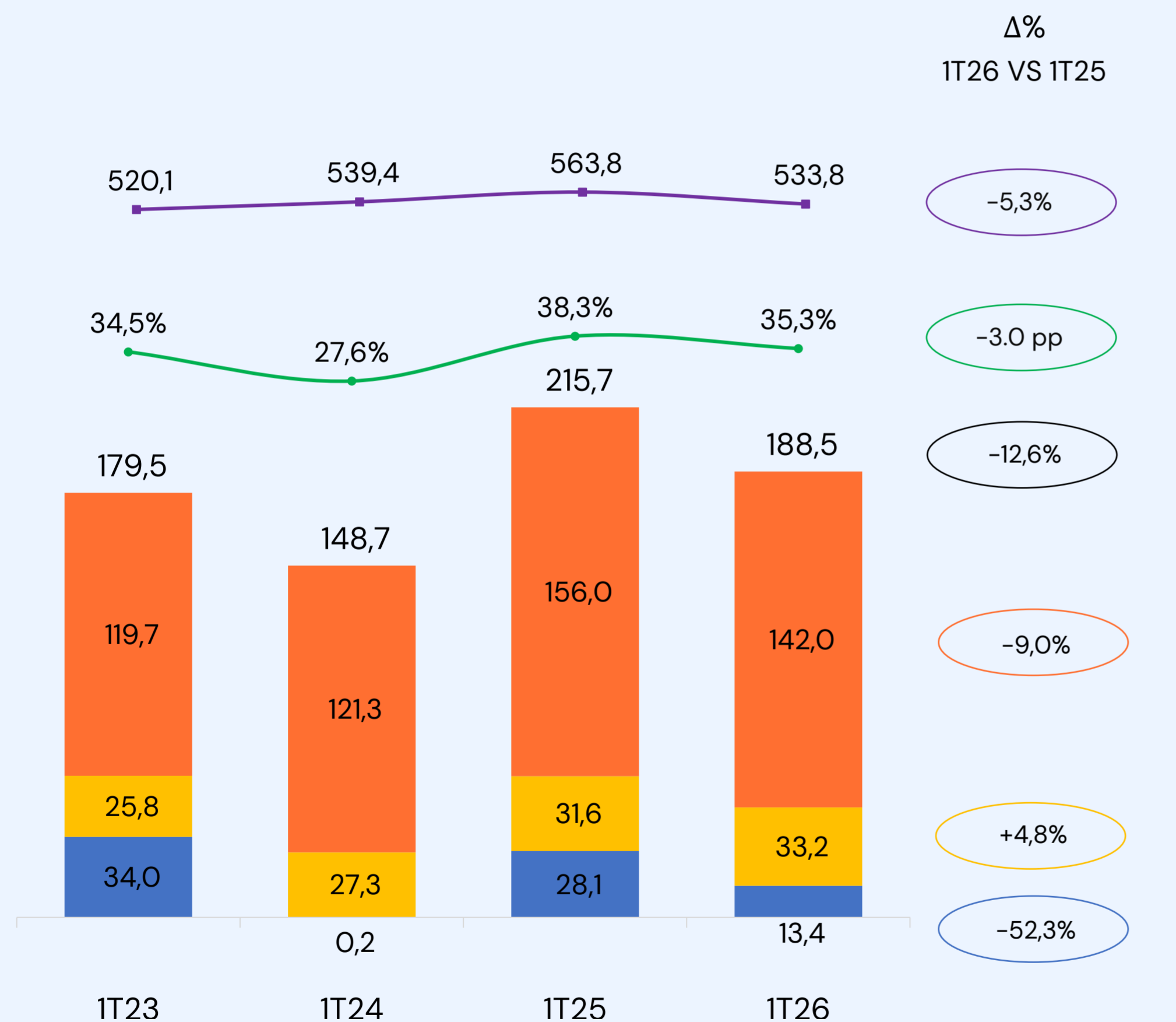


- Mix de categorias mais acessíveis;
- Menor receita/par;
- Menor diluição de custos fixos;
- Reoneração da folha.

# DESPESAS OPERACIONAIS

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

*"Disciplina operacional preservou estabilidade das despesas recorrentes."*



As despesas operacionais recorrentes aumentaram **0,1%** no 1T26.

R\$ milhares	Despesas Comerciais					Ex GGB				
	1T25	% ROL	1T26	% ROL	Var. %	1T25 ex GGB	% ROL ex GGB	1T26 ex GGB	% ROL ex GGB	Var. % ex GGB
Variáveis*	(72.229)	(12,8%)	(68.939)	(12,9%)	(4,6%)	(61.892)	(11,6%)	(60.723)	(12,2%)	(1,9%)
Publicidade	(25.242)	(4,5%)	(23.717)	(4,4%)	(6,0%)	(18.436)	(3,4%)	(18.407)	(3,7%)	(0,2%)
Outras	(58.502)	(10,4%)	(49.301)	(9,2%)	(15,7%)	(40.212)	(7,5%)	(40.558)	(8,2%)	0,9%
<b>TOTAL</b>	<b>(155.973)</b>	<b>(27,7%)</b>	<b>(141.957)</b>	<b>(26,6%)</b>	<b>(9,0%)</b>	<b>(120.540)</b>	<b>(22,5%)</b>	<b>(119.688)</b>	<b>(24,1%)</b>	<b>(0,7%)</b>

R\$ milhares	Desp. Gerais e Administrativas					Ex GGB				
	1T25	% ROL	1T26	% ROL	Var. %	1T25 ex GGB	% ROL ex GGB	1T26 ex GGB	% ROL ex GGB	Var. % ex GGB
G&A	(31.621)	(5,6%)	(33.150)	(6,2%)	4,8%	(29.234)	(5,5%)	(30.043)	(6,0%)	2,8%
<b>TOTAL</b>	<b>(31.621)</b>	<b>(5,6%)</b>	<b>(33.150)</b>	<b>(6,2%)</b>	<b>4,8%</b>	<b>(29.234)</b>	<b>(5,5%)</b>	<b>(30.043)</b>	<b>(6,0%)</b>	<b>2,8%</b>

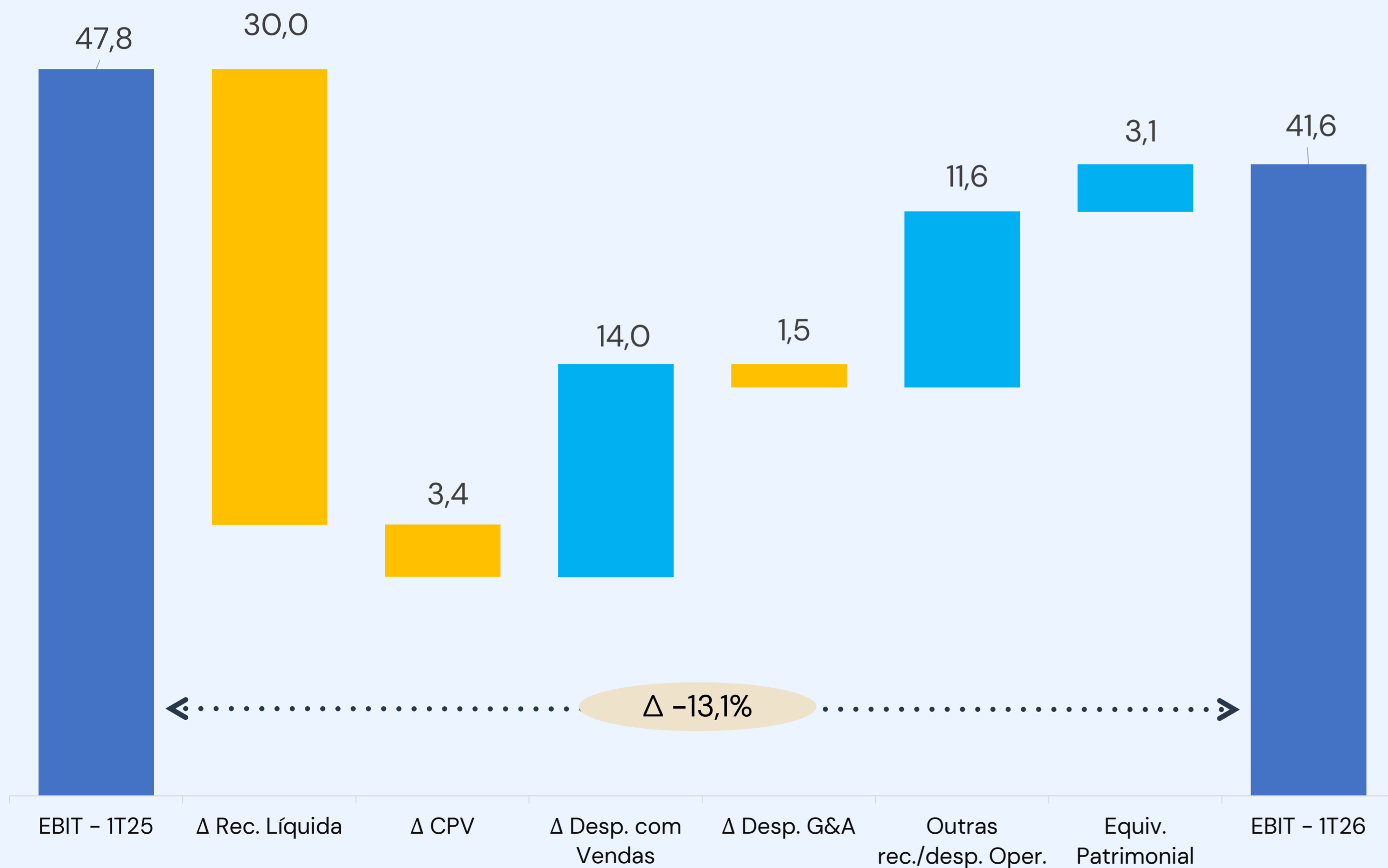
● Outras ● G&A ● Comerciais ● Receita Líquida ● % Receita Líquida

\*Comissões, fretes, fretes armazenagem e licenciamentos.

**Grendene**

# EBIT

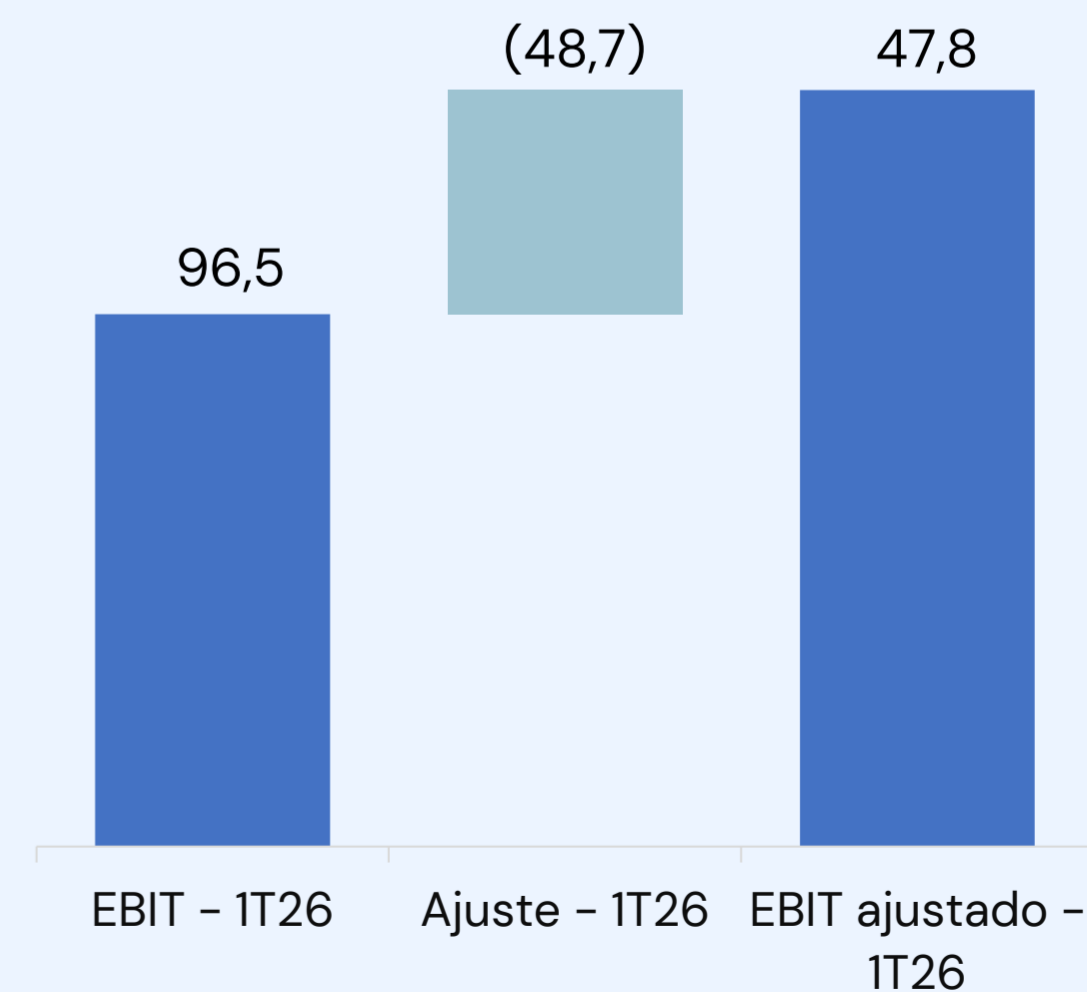
Em milhões de R\$, exceto quando indicado de outra forma



## RECONCILIAÇÃO EBIT

EBIT Ajustado – 1T26 vs. 1T25  
▼ 38,8%

Ajustes - 1T26	Em milhares de R\$
Estoques obsoletos (GGB)	(1.212)
Equivalência patrimonial (SCP's)	(1.628)
Gestão de franquias	888
Processos judiciais	211
Provisão riscos cíveis	(541)
CIDE s/remessas ao exterior	13.404
Resultados não recorrentes (GGB)	6.378
<b>Soma</b>	<b>17.500</b>



Grendene®

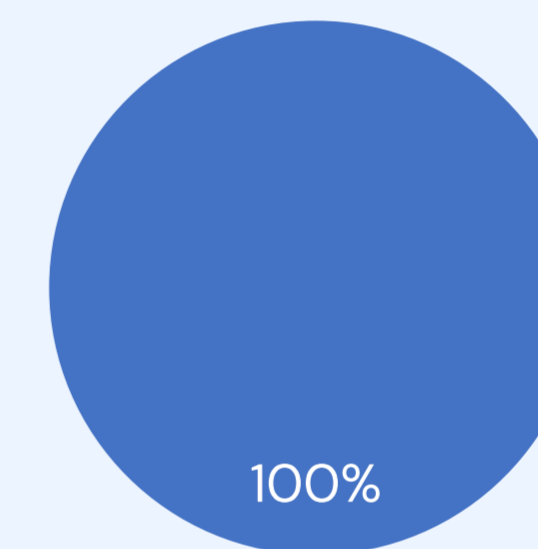
# RESULTADO FINANCEIRO

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

*“Mesmo após relevantes pagamentos aos acionistas, mantemos elevada liquidez e robustez financeira.”*

Contas	1T25	1T26	Var. % / Var. pp
CDI - % a.a.	13,0%	14,9%	1,9 pp
Dólar médio - R\$	5,8447	5,2567	(10,1%)
Caixa e equivalentes + aplicações financeiras - média - R\$	1.827.781	1.339.796	(26,7%)
Rendimentos de aplicações financeiras	43.462	30.055	(30,8%)
Resultado financeiro câmbio	9.922	7.747	(21,9%)
Resultado de outros ativos financeiros (SCP's, COE e debêntures)	9.726	13.173	35,4%
Resultado de outros investimentos	0	2.617	0,0%
Outras operações financeiras (*)	(4.483)	(9.453)	110,9%
Receita de ajuste a valor presente - AVP	29.470	28.966	(1,7%)
<b>Resultado financeiro líquido contábil</b>	<b>88.097</b>	<b>73.105</b>	<b>(17,0%)</b>
Equivalência patrimonial - SCP's	(1.498)	1.628	(208,7%)
<b>Resultado financeiro líquido ajustado</b>	<b>86.599</b>	<b>74.733</b>	<b>(13,7%)</b>

Comitê de Investimentos  
Alocação em 31/03/2026  
Saldo em carteira: **R\$ 970,9 milhões**



■ Real Estate

Data base: 31/03/2026	Rentabilidade	
	Nominal	% CDI
Real Estate	184,4%	228,0%
Crédito Privado	98,3%	207,6%
Renda Variável	194,3%	582,8%
<b>Total</b>	<b>245,7%</b>	<b>291,4%</b>

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

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

**Grendene**<sup>®</sup>

# DESTINAÇÃO DE DIVIDENDOS

Em R\$, exceto quando indicado de outra forma

Grendene (Controladora)	R\$
<b>Resultado líquido do período</b>	<b>102.137.931,39</b>
( - ) Reserva de incentivos fiscais – ICMS	(25.531.151,70)
( - ) Reserva de incentivos fiscais – IRPJ	(17.986.031,69)
<b>Base de cálculo da Reserva Legal</b>	<b>58.620.748,00</b>
( - ) Reserva legal	(2.931.037,41)
<b>Valor do dividendo proposto pela Administração referente ao 1T26 / base de cálculo do dividendo mínimo obrigatório</b>	<b>55.689.710,59</b>
Dividendo mínimo obrigatório – 25%	13.922.427,65
Dividendo proposto em excesso ao mínimo obrigatório – 1T26	41.767.282,94
<b>Soma</b>	<b>55.689.710,59</b>

Dividendos aprovados “ad referendum” da Assembleia Geral Ordinária que apreciar o Balanço Patrimonial e as Demonstrações Financeiras referente ao exercício social de 2026.

**Grendene**<sup>®</sup>

PEGA FORTÉ

CARTAGO

rider

Grendene kids

Ipanema

ZAHY

GRENDHA

melissa

# DIVIDENDO PROPOSTO

Em R\$, exceto quando indicado de outra forma

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 <sup>1 e 2</sup>	07/05/2026	22/05/2026	10/06/2026	25.689.710,59	0,028475781	25.689.710,59	0,028475781
JCP <sup>1 e 3</sup>	07/05/2026	22/05/2026	10/06/2026	30.000.000,00	0,033253525	24.750.000,00	0,027434158
			<b>Total</b>	<b>55.689.710,59</b>	<b>0,061729306</b>	<b>50.439.710,59</b>	<b>0,055909939</b>

- 1) Dividendos e juros sobre capital próprio aprovados "ad referendum" da Assembleia Geral Ordinária que apreciar o balanço patrimonial e as demonstrações financeiras referentes ao exercício de 2026..
- 2) O valor líquido de dividendo não considera eventual retenção de imposto de renda na fonte aplicável a pessoas físicas residentes no Brasil, conforme Lei nº 15.270/2025. Nos termos da referida lei, dividendos pagos em montante superior a R\$ 50.000,00 no mês poderão estar sujeitos à retenção à alíquota de 10%, cuja incidência depende do valor total recebido pelo acionista no período.
- 3) Os valores líquidos de juros sobre o capital próprio consideram a retenção de imposto de renda na fonte à alíquota de 17,5%, conforme legislação vigente, em substituição à alíquota anteriormente aplicável.

## Q&A

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



# Grendene®

melissa

GRENDA

ZAXY Ipanema

Grendene kids

rider

CARTAGO

PEGA FORTE

# 1Q26 RESULTS

Videoconference

May 8, 2026

10:30 am (Brasília time)

**Grendene**<sup>®</sup>

melissa

GRENDA

ZAXY Ipanema

Grendene kids

rider

CARTAGO

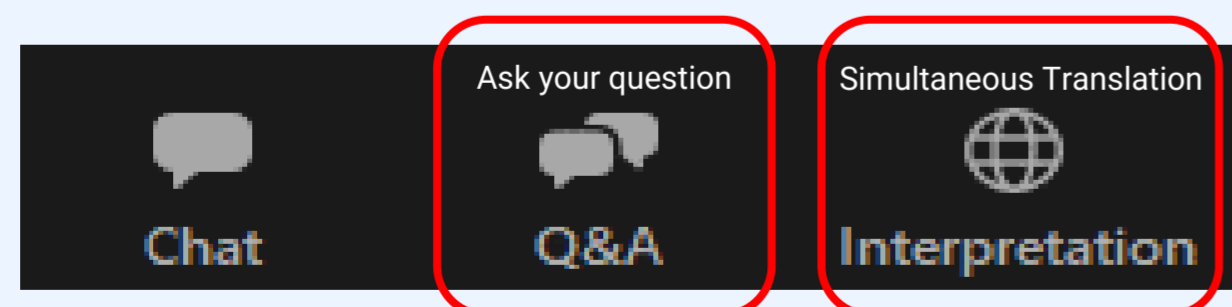
PEGA FORTE

# INSTRUCTIONS

This videoconference will be held in Portuguese, with simultaneous interpretation into English.

Language Selection: To access simultaneous interpretation, click the “Interpretation” button at the bottom right of the screen and select “English.”

To Ask Questions: Click the “Q&A” icon and type your question to join the queue. When your name is announced, a request to activate your microphone will appear on your screen. You should then **unmute your microphone to ask your question**. We kindly ask that all your questions be asked at once.



# DISCLAIMER

This presentation contains statements that may constitute forward-looking statements regarding future events or results. These statements are based on certain assumptions and analyses made by the Company in light of its experience, the economic environment, market conditions, and expected future developments, many of which are beyond the Company's control. Important factors that could cause actual results to differ materially from those expressed in forward-looking statements include, among others, the Company's business strategy, Brazilian and international economic conditions, technology developments, financial strategy, developments in the footwear industry, conditions in the financial markets, uncertainties regarding the results of future operations, and the Company's plans, objectives, expectations, and intentions, as well as other factors. As a result of these factors, the Company's actual results may differ materially from those indicated or implied in the forward-looking statements.



# 1Q26 EXECUTIVE SUMMARY

*“The quarter reflected adjustments in product mix, channels and market positioning amid the current consumer environment.”*

## I. OPERATIONAL RESILIENCE

- Consolidated volume growth.
- Discipline in expense control.

## II. MIX ADAPTATION

- More rational and selective consumer behavior.
- Higher share of affordable categories.
- Continued expansion of higher-turnover channels (self-service and indirect channels).

## III. FINANCIAL STRENGTH

- Strong operating cash flow Generation.
- Robust capital structure.
- Continued shareholder remuneration.

# HIGHLIGHTS 1Q26 YOY

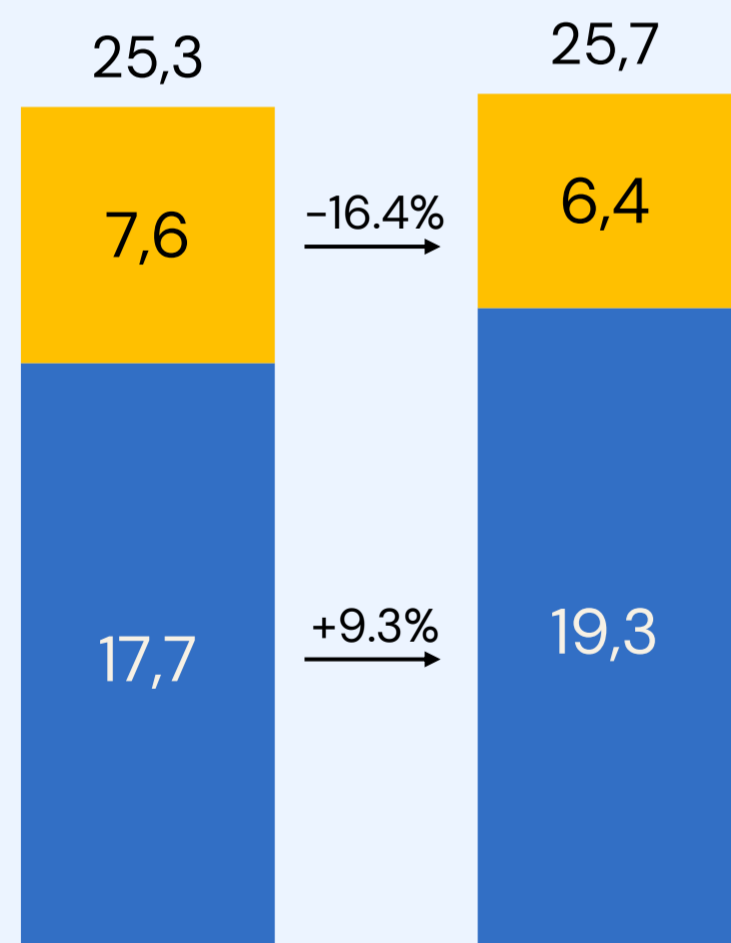
In R\$ million, unless otherwise indicated

## VOLUME

**25.7**

MILLION

+1.6% vs. 1Q25

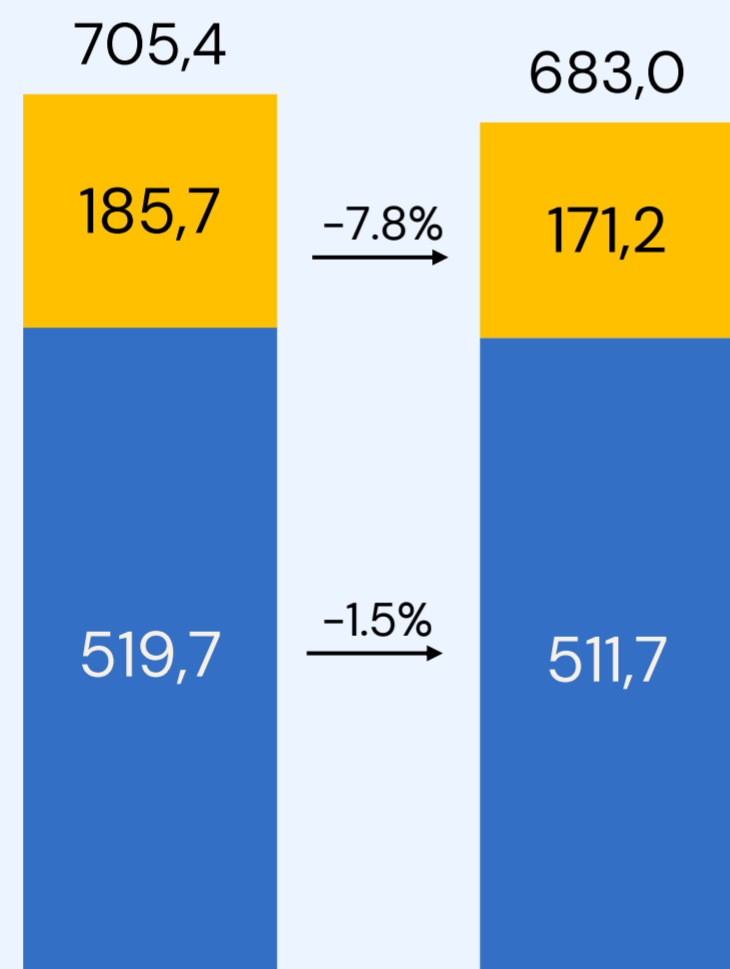


## GROSS REVENUE

**R\$ 683.0**

MILLION

-3.2% vs. 1Q25

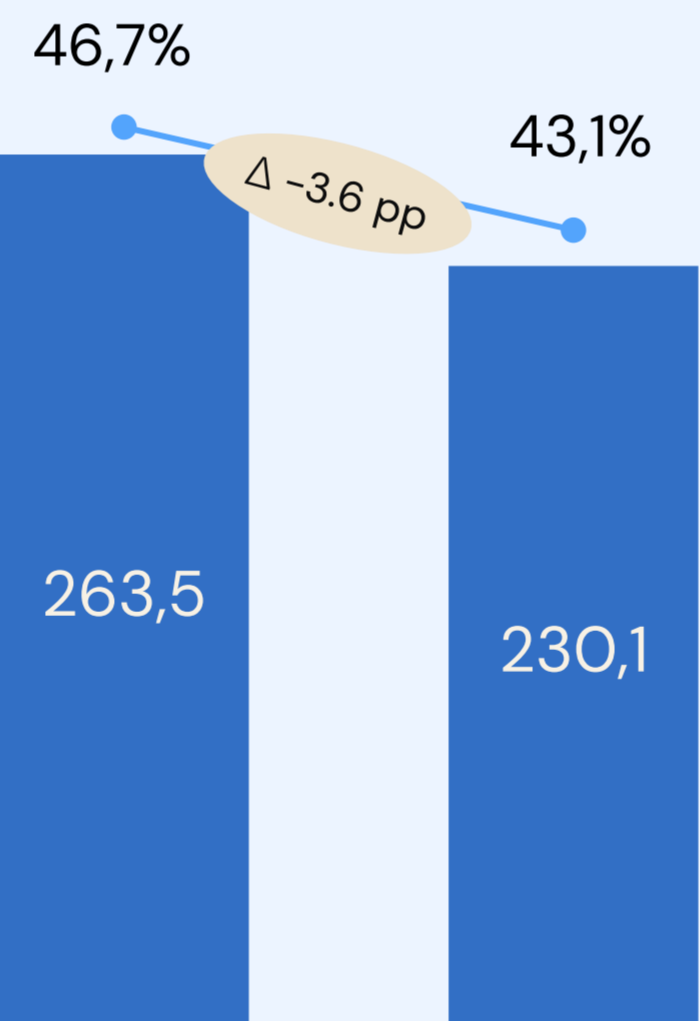


## GROSS PROFIT

**R\$ 230.1**

MILLION

-12.7% vs. 1Q25

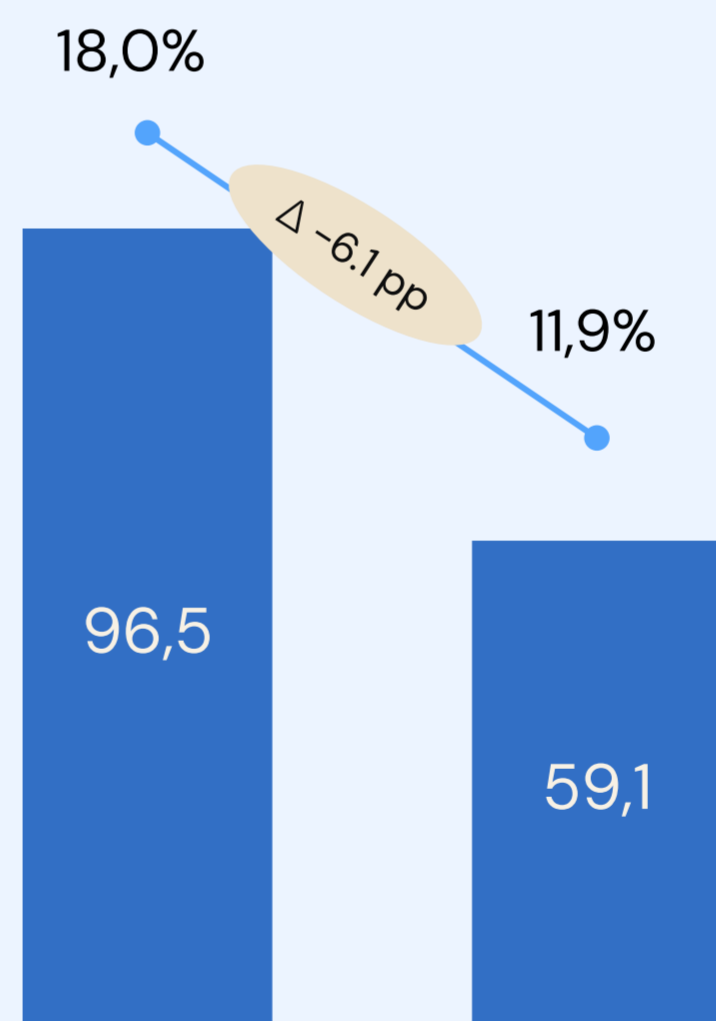


## ADJUSTED EBIT

**R\$ 59.1**

MILLION

-38.8% vs. 1Q25

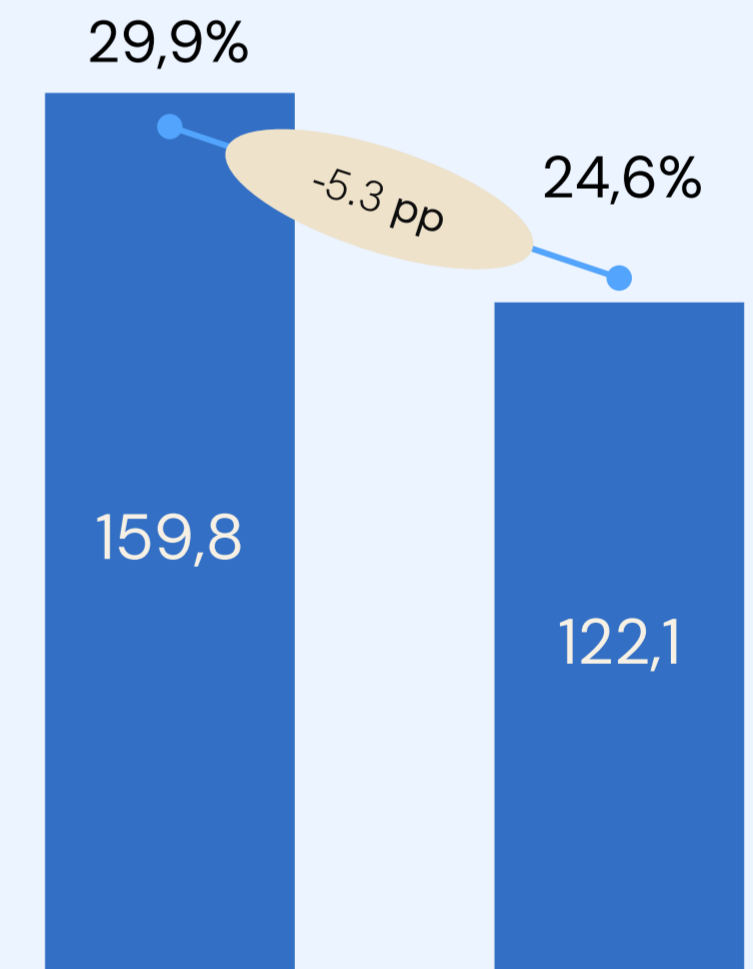


## ADJUSTED NET PROFIT

**R\$ 122.1**

MILLION

-23.6% vs. 1Q25



■ International Market  
■ Domestic Market

■ International Market  
■ Domestic Market

■ Gross Profit  
● Gross Margin

■ Adjusted Ebit  
● Adjusted Ebit Margin

■ Adjusted Net Profit  
● Adjusted Net Margin

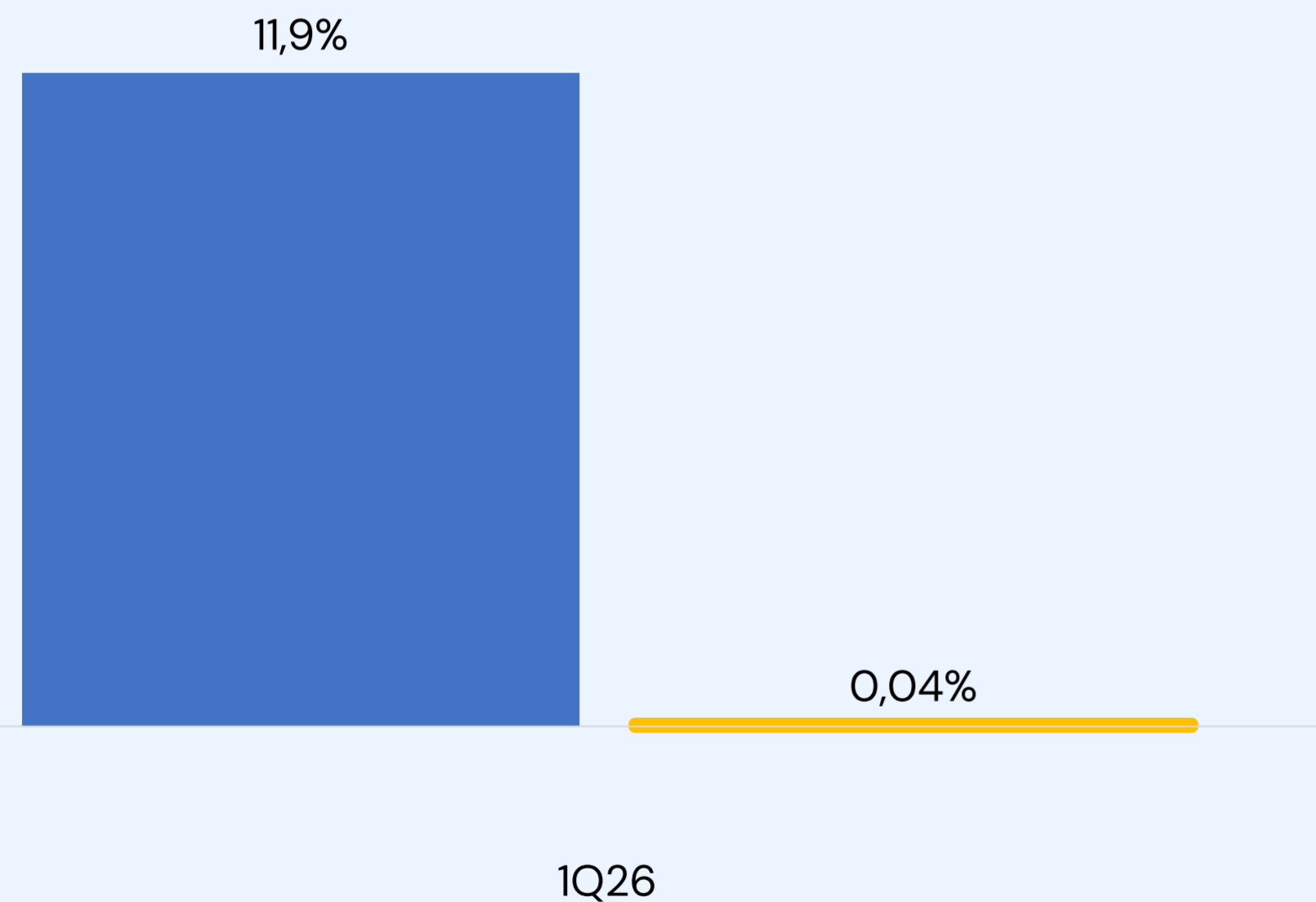
**Grendene®**

# DOMESTIC MARKET – DIVISION 1

“Sustained growth driven by more affordable categories and higher-turnover channels.”

**Sell-in x Sell-out**  
(in pairs YoY)

■ Sell-in ■ Sell-Out (Retail + Distributors)



**Sell-in vs. 1Q25**

+0.4%	+11.9%
Gross Revenue	Volume
-10.3%	+4.4%
Gross Revenue per pair	Gross Revenue E-commerce

- ✓ **More affordable product lines** delivered better performance.
- ✓ **Ipanema and Men’s products** recorded growth in both revenue and volume during the quarter.
- ✓ **Other product lines** recorded declines in revenue and volume.
- ✓ Sell-in performance benefited from the continued **expansion of the self-service and indirect channels** (distributors and wholesalers).

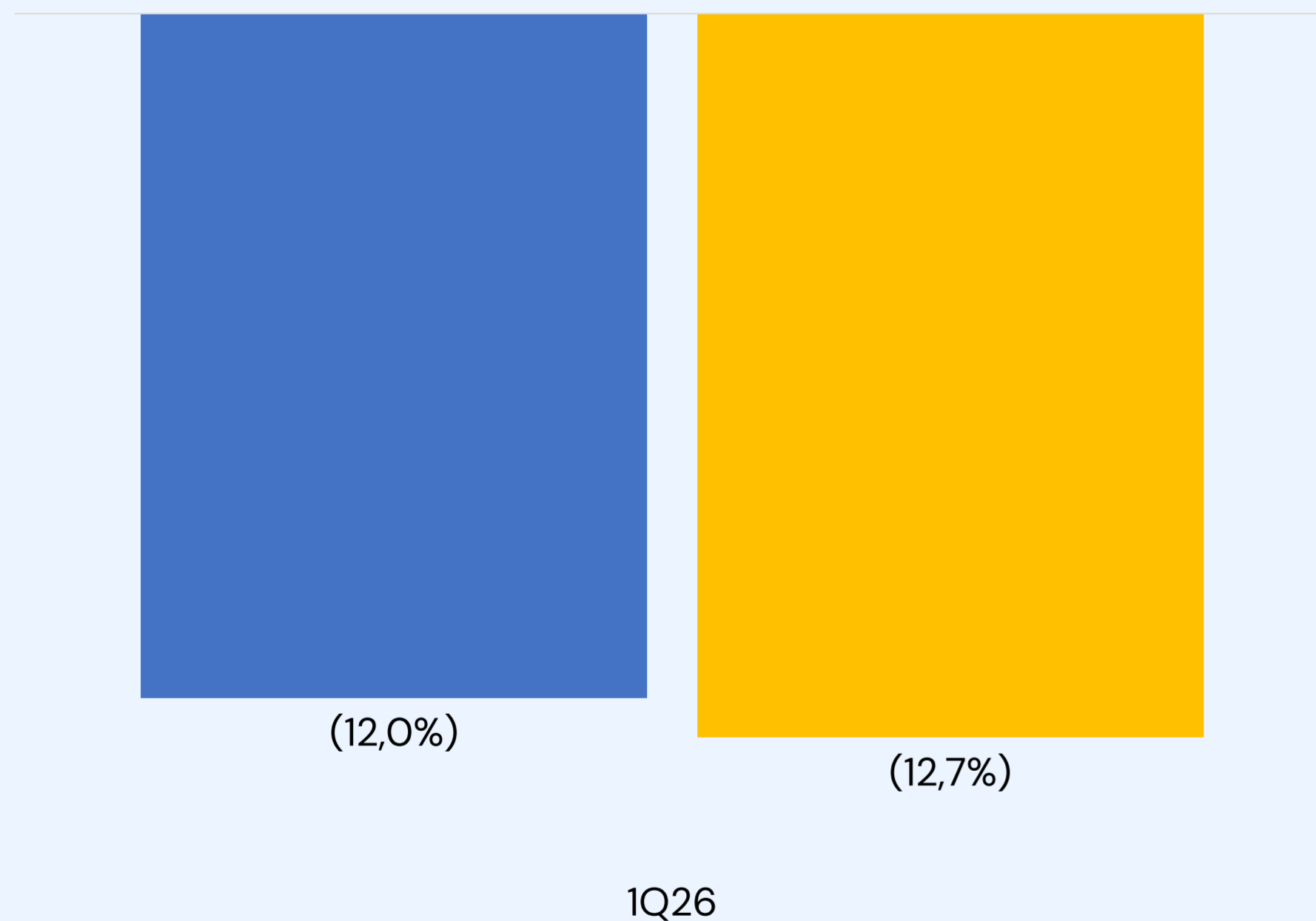
Retail Sell-Out = estimated based on a sample representing approximately 20% of total retail channel volume, through an internal tool developed in partnership with clients (Projeto Visão, or “Vision Project”).  
 Distributor Sell-Out = estimated based on a sample representing approximately 70% of total distributor volume, through an internal tool developed in partnership with clients (Projeto Visão, or “Vision Project”).  
 Sell-In = includes B2B and B2C sales (Division 1 brand e-commerce platforms and the Rider-owned store).

# DOMESTIC MARKET – MELISSA

*“Melissa maintains its value-added strategy amid softer retail traffic.”*

**Sell-in x Sell-out  
(in pairs YoY)**

■ Sell-in ■ Sell-out



**Sell-in vs. 1Q25**

Gross Revenue	-5.1%	-12.0%
Gross Revenue per pair	+7,8%	+18.3%
		Volume
		Gross Revenue E-commerce

- ✓ Sell-in volume declined 12.0%, **reflecting slower sell-out trends during the period.**
- ✓ Sell-out volume decreased 12.7%, impacted by **lower consumer traffic in stores.**
- ✓ E-commerce partially offset the slowdown in physical stores.
- ✓ The franchise network ended 1Q26 with **436 stores** (419 stores in 1Q25).

Sell-Out = Refers to sales from Melissa stores to the end consumer.

Sell-In = Includes B2B sales to Melissa stores, B2B sales to multi-brand retailers, B2C sales through Melissa's e-commerce platform, sales from company-owned Melissa stores, and Galeria Melissa.

# INTERNATIONAL MARKET

*“Challenging international environment, partially offset by a better mix and resilience in North America.”*

- I. **Global geopolitical conflicts** (Russia/Ukraine, the Middle East and Iran) affecting the international economy.
- II. **Logistics disruptions** and higher freight costs, leading to delays in product deliveries.
- III. Competition from Chinese products.
- IV. Resilient performance in North America.
- V. Growth in USD terms.
- VI. Improved mix.

## Sell-in data vs. 1Q25

<b>-7.8%</b> Gross Revenue (R\$)	<b>-16.4%</b> Volume
<b>+2.5%</b> Gross Revenue (USD)	<b>+10.3%</b> Gross Revenue per pair (R\$)

AVERAGE EXCHANGE RATE (USD/BRL): 1Q25 = R\$ 5.8447 / 1Q26 = R\$ 5.2567 - Δ -10.1%

**Grendene®**

PEGA FORTE

CARTAGO

TRIDER

Grendene kids

Ipanema

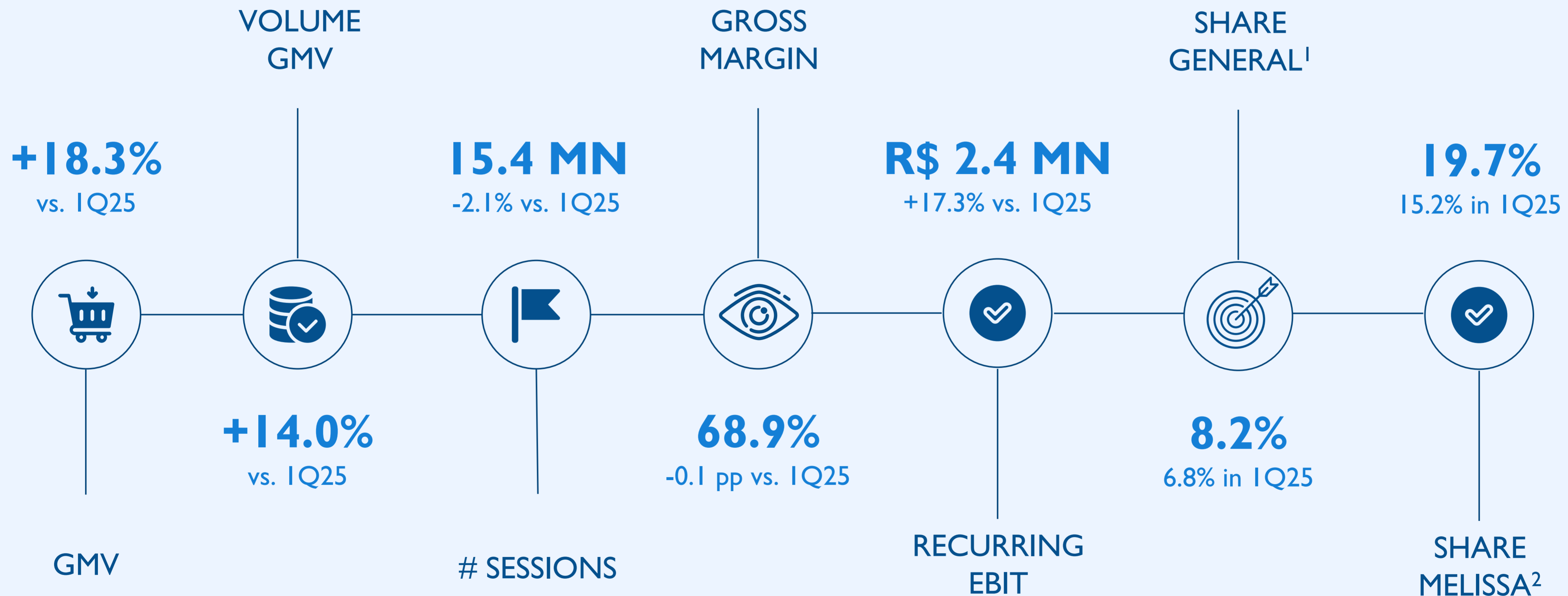
ZOHY

GRENDHA

MELISSA

# 1Q26 E-COMMERCE

*"The digital channel continues to gain strategic relevance and expand its share of sales."*

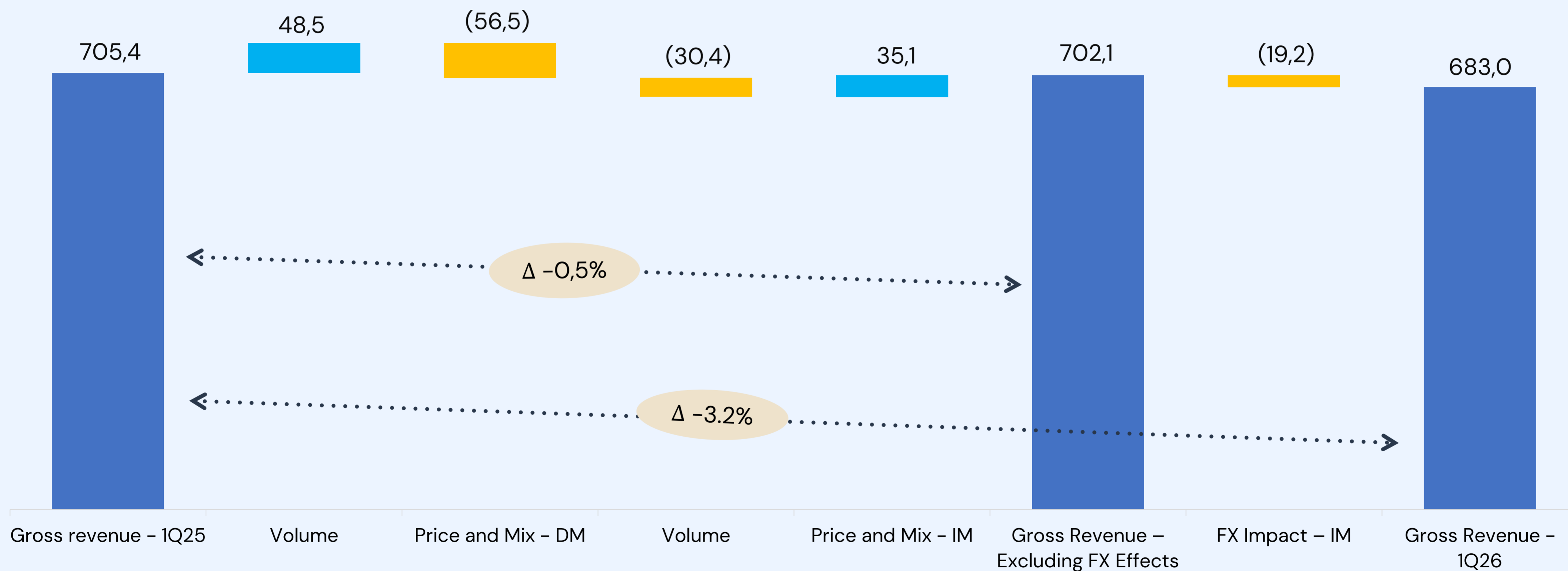


1 – Overall Participation: Total GMV revenue in relation to Gross Revenue in the domestic market.

2 – Melissa Participation: Melissa Brazil GMV revenue in relation to Melissa’s Gross Revenue in the domestic market.

# GROSS REVENUE

In R\$ million, unless otherwise indicated

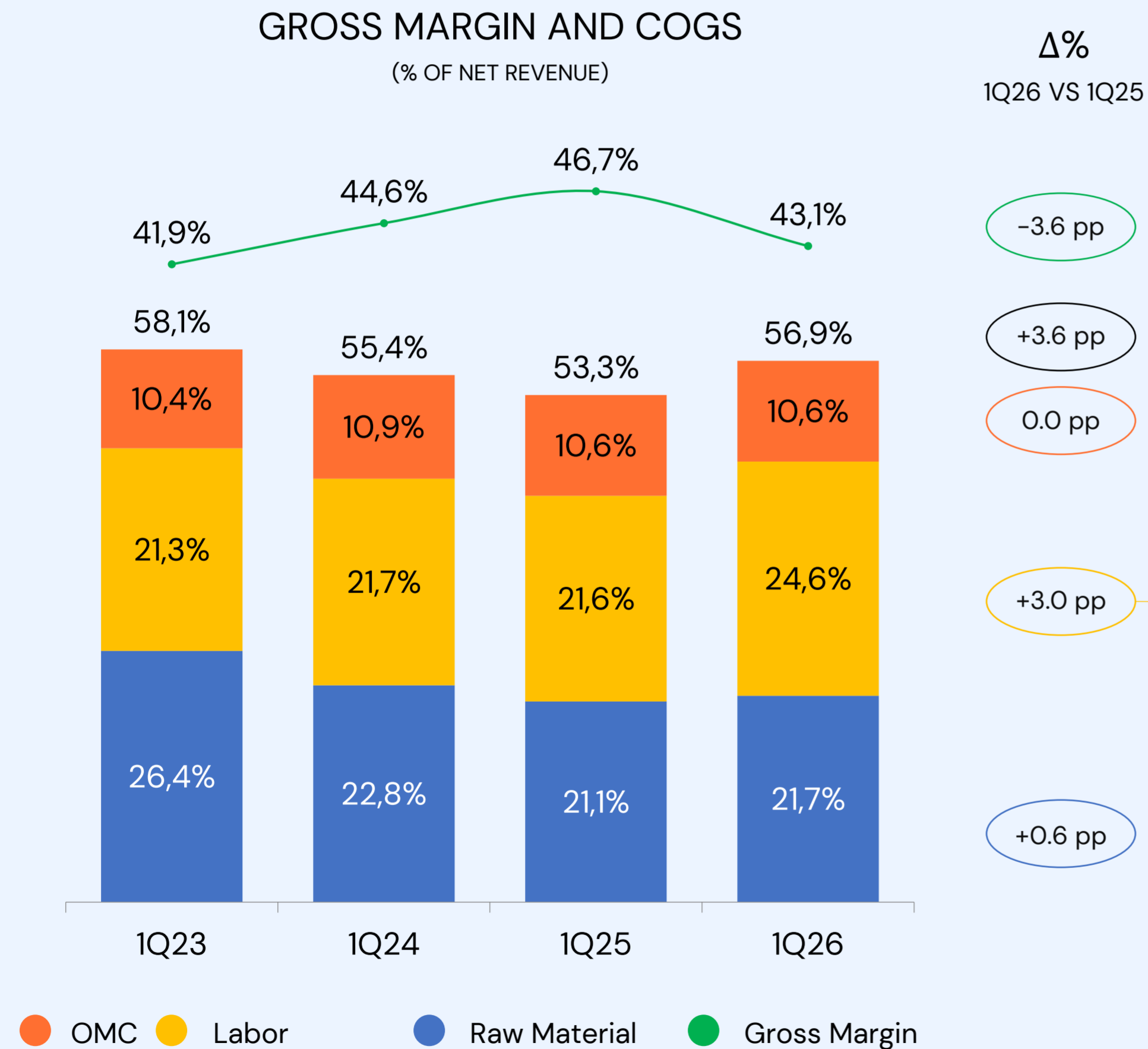


AVERAGE EXCHANGE RATE (USD/BRL): 1Q25 = R\$ 5.8447 / 1Q26 = R\$ 5.2567 -  $\Delta$  -10.1%

# COST OF GOODS SOLD

In Brazilian reais (R\$), unless otherwise indicated

*"Margins were impacted by product mix, lower fixed-cost dilution and the reinstatement of payroll taxes."*

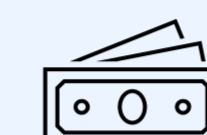
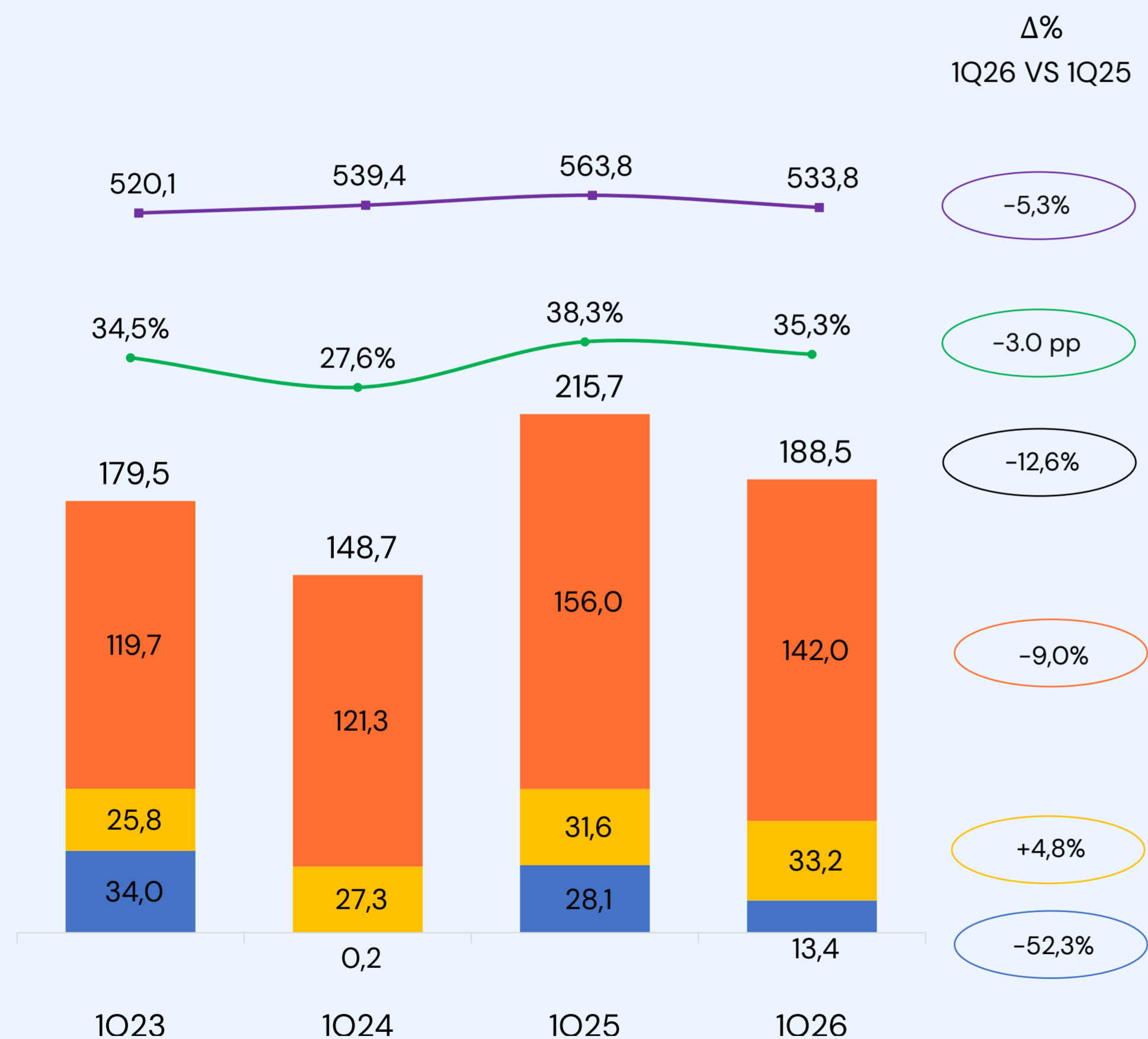


- Higher mix of more affordable categories.
- Lower revenue per pair.
- Lower fixed-cost dilution.
- Reinstatement of payroll taxes.

# OPERATING EXPENSES

In R\$ million, unless otherwise indicated

“Operational discipline preserved the stability of recurring expenses.”



Recurring operating expenses increased by 0.1% in 1Q26.

R\$ thousands	Selling Expenses					Ex GGB				
	1Q25	% Net Revenue	1Q26	% Net Revenue	Change %	1Q25 ex GGB	% Net Revenue ex-GGB	1Q26 ex GGB	% Net Revenue ex-GGB	Change % ex-GGB
Variable*	(72,229)	(12.8%)	(68,939)	(12.9%)	(4.6%)	(61,892)	(11.6%)	(60,723)	(12.2%)	(1.9%)
Advertising	(25,242)	(4.5%)	(23,717)	(4.4%)	(6.0%)	(18,436)	(3.4%)	(18,407)	(3.7%)	(0.2%)
Other	(58,502)	(10.4%)	(49,301)	(9.2%)	(15.7%)	(40,212)	(7.5%)	(40,558)	(8.2%)	0.9%
<b>TOTAL</b>	<b>(155,973)</b>	<b>(27.7%)</b>	<b>(141,957)</b>	<b>(26.6%)</b>	<b>(9.0%)</b>	<b>(120,540)</b>	<b>(22.5%)</b>	<b>(119,688)</b>	<b>(24.1%)</b>	<b>(0.7%)</b>

R\$ thousands	General and Administrative Expenses					Ex GGB				
	1Q25	% Net Revenue	1Q26	% Net Revenue	Change %	1Q25 ex GGB	% Net Revenue ex-GGB	1Q26 ex GGB	% Net Revenue ex-GGB	Change % ex-GGB
G&A	(31,621)	(5.6%)	(33,150)	(6.2%)	4.8%	(29,234)	(5.5%)	(30,043)	(6.0%)	2.8%
<b>TOTAL</b>	<b>(31,621)</b>	<b>(5.6%)</b>	<b>(33,150)</b>	<b>(6.2%)</b>	<b>4.8%</b>	<b>(29,234)</b>	<b>(5.5%)</b>	<b>(30,043)</b>	<b>(6.0%)</b>	<b>2.8%</b>

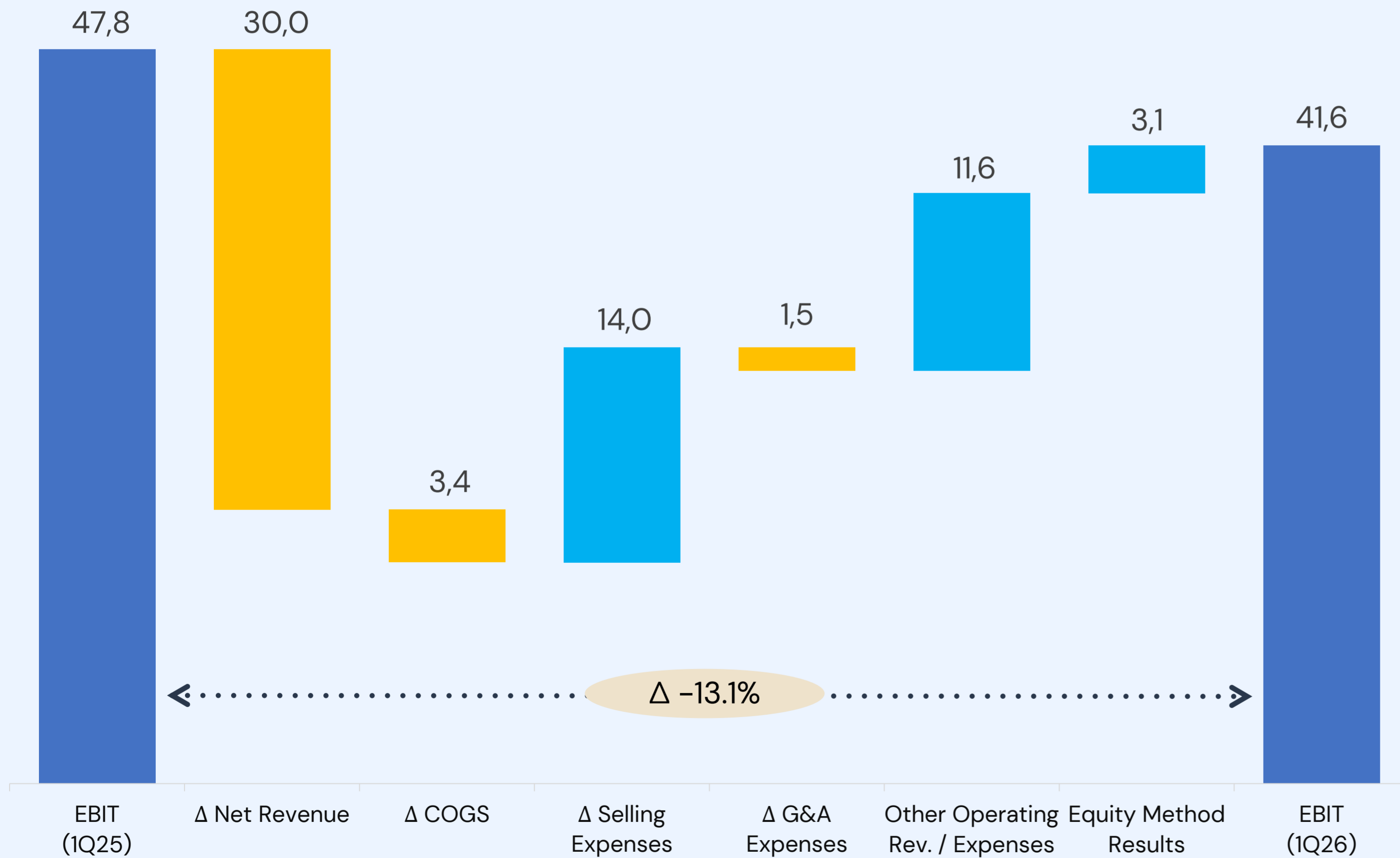
● Other ● G&A ● Selling ● Net Revenue ● % Net Revenue

\*Comissões, fretes, fretes armazenagem e licenciamentos.

Grendene®

# EBIT

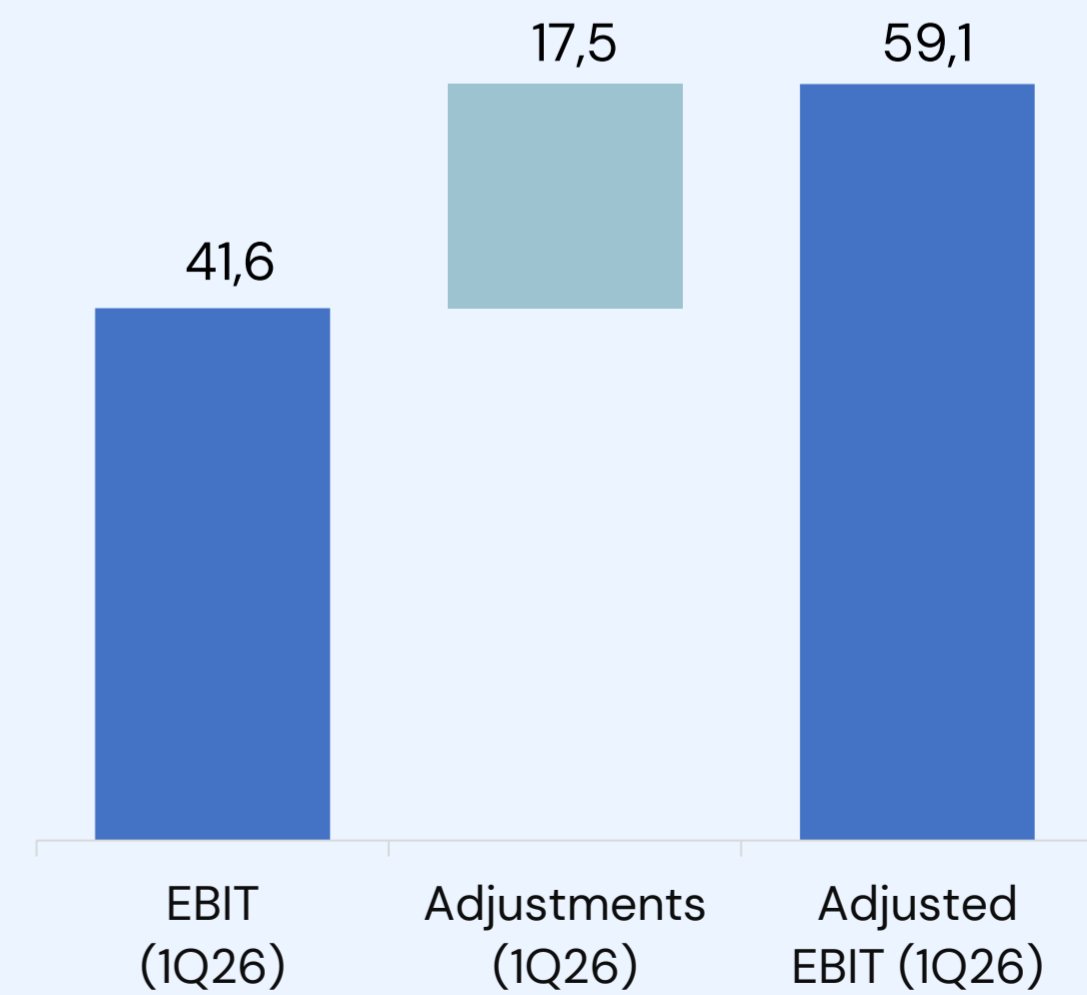
In R\$ million, unless otherwise indicated



## EBIT RECONCILIATION

Adjusted EBIT – 1Q26 vs. 1Q25  
▼ 38.8%

Adjustments – 1Q26	In thousands of R\$
Obsolete inventories	(1,212)
Equity method results (SCPs)	(1,628)
Franchise management	888
Legal proceedings	211
Provision for civil litigation risks	(541)
CIDE tax on remittances abroad	13,404
Non-recurring results (GGB)	6,378
<b>Total</b>	<b>17,500</b>



Grendene®

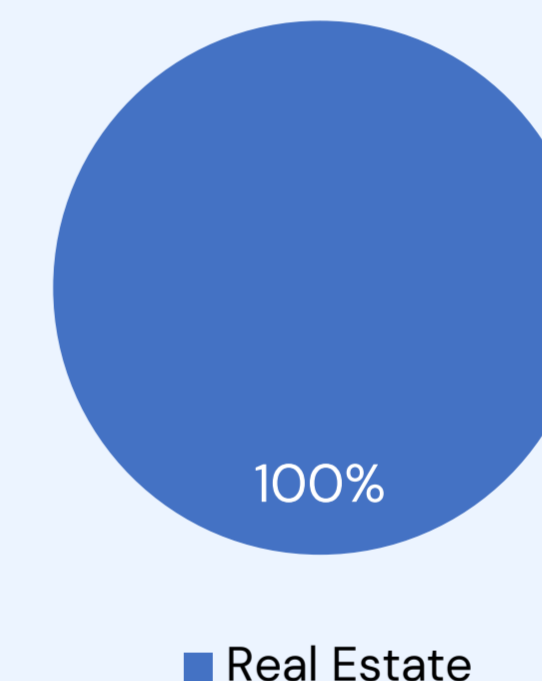
# FINANCIAL RESULTS

In millions of R\$, unless otherwise indicated

*“Even after significant shareholder distributions, we continue to maintain strong liquidity and a solid financial position.”*

Accounts	1Q25	1Q26	Change % / Change (pp)
CDI - % p.a.	13.0%	14.9%	1.9 pp
Average (USD)	5.8447	5.2567	(10.1%)
Average cash and financial investments (R\$)	1,827,781	1,339,796	(26.7%)
Income from Financial Investments	43,462	30,055	(30.8%)
Net Gain (loss) on FX Variations	9,922	7,747	(21.9%)
Result Other Financial ASSET SCP's, COE and debentures)	9,726	13,173	35.4%
Result from Other Investments	0	2,617	0.0%
Other Financial Transactions(*)	(4,483)	(9,453)	110.9%
Revenue from Present Value Adjustment (PVA)	29,470	28,966	(1.7%)
<b>Net Financial Result</b>	<b>88,097</b>	<b>73,105</b>	<b>(17.0%)</b>
Equity Method (SCPs)	(1,498)	1,628	(208.7%)
<b>Adjusted Net Financial Result</b>	<b>86,599</b>	<b>74,733</b>	<b>(13.7%)</b>

Investment Committee  
Allocation as of December 31, 2025  
Cash and Financial Investments:  
**R\$ 970.9 million**



Data base as of: March 31, 2026	Investment Return	
	Nominal Return	% of CDI
Real Estate	184.4%	228.0%
Corporate Credit	98.3%	207.6%
Equities	194.3%	582.8%
<b>Total</b>	<b>245.7%</b>	<b>291.4%</b>

\* Main Item – Interest Income from Legal Proceedings: Case related to the exclusion of ICMS from the PIS and COFINS tax base and SELIC accrual on IRPJ/CSLL tax overpayments.

Further details on the financial result can be found in the explanatory notes to the financial statements.

**Grendene®**

# DIVIDEND ALLOCATION

In R\$ million, unless otherwise indicated

Grendene (Controller)		R\$
<b>Net Profit for the Period</b>		<b>102,137,931.39</b>
(-) Tax Incentive Reserve of ICMS		(25,531,151.70)
(-) Tax Incentive Reserve of IRPJ		(17,986,031.69)
<b>Basis for Calculation of the Legal Reserve</b>		<b>58,620,748.00</b>
(-) Legal Reserve		(2,931,037.41)
<b>Proposed dividend for 1Q26 / mandatory minimum dividend base</b>		<b>55,689,710.59</b>
Mandatory Minimum Dividend (25%)		13,922,427.65
Dividend Proposed in Excess of the Mandatory Minimum (1Q26)		41,767,282.94
<b>Sum</b>		<b>55,689,710.59</b>

Dividends approved ad referendum of the Annual General Meeting, which will review the Balance Sheet and the Financial Statements for the 2026 fiscal year.

**Grendene**<sup>®</sup>



# PROPOSED DIVIDENDS

In Brazilian reais (R\$), unless otherwise indicated

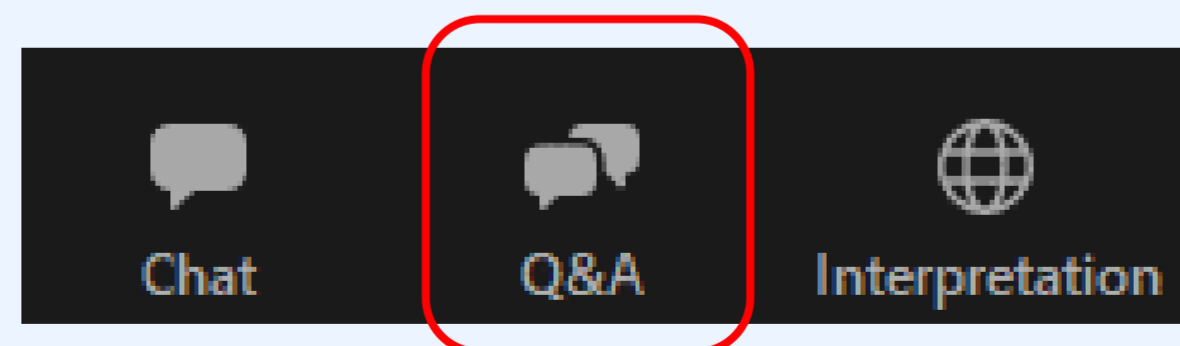
Dividends	Approval Date	Ex-dividend date	Date of payment start	Gross value R\$	Gross value per share R\$	Net value R\$	Net value per share R\$
Dividend <sup>1 and 2</sup>	May 7, 2026	May 22, 2026	Jun 10, 2026	25,689,710.59	0.028475781	25,689,710.59	0.028475781
JCP <sup>1 and 3</sup>	May 7, 2026	May 22, 2026	Jun 10, 2026	30,000,000.00	0.033253525	24,750,000.00	0.027434158
			<b>Total</b>	<b>55,689,710.59</b>	<b>0.061729306</b>	<b>50,439,710.59</b>	<b>0.055909939</b>

- 1) Dividends and interest on equity approved approved "ad referendum" of the Annual General Meeting, which will review the Balance Sheet and the Financial Statements for the 2026 fiscal year.
- 2) The net dividend amount does not consider any withholding income tax that may be applicable to individuals resident in Brazil, pursuant to Law No. 15,270/2025. Under the terms of said law, dividends paid in amounts exceeding R\$ 50,000.00 in a given month may be subject to withholding tax at a 10% rate, the application of which depends on the total amount received by the shareholder during the period.
- 3) The net amounts of interest on equity consider withholding income tax at a rate of 17.5%, in accordance with the applicable legislation, replacing the previously applicable rate.

# QUESTIONS

## Q&A

**To Ask Questions:** Click the “Q&A” icon and type your question to join the queue. When your name is announced, a request to activate your microphone will appear on your screen. You should then **unmute your microphone to ask your question**. We kindly ask that all your questions be asked at once.



# Grendene®

melissa

GRENDA

ZAXY Ipanema

Grendene kids

rider

CARTAGO

PEGA FORTE