



Grendene®

CARTAGO

Grendene kids

GRENDA

Ipanema

melissa

rider

ZOHY

PEGA FORTÉ

PRESS RELEASE
2T26 & 1S26



Sumário

Destaques do Resultado do 2T26 vs. 2T25	2
Principais Indicadores Econômico-Financeiros	3
Análise e Discussão Gerencial	4
Destaques	7
Campanhas	7
Convenção de Vendas – Divisão 1, Melissa e Exportação	8
Responsabilidade Corporativa e Governança	8
Análise das Operações do 2T26 & 1S26 (Dados Consolidados em IFRS)	9
Receita Bruta de Vendas	9
Receita Bruta de Vendas – Mercado Interno (MI)	10
<i>Digital Commerce</i>	10
Receita Bruta de Vendas – Exportação (ME)	11
Receita Líquida de Vendas (ROL)	12
Custos dos Produtos Vendidos (CPV)	12
Lucro Bruto	13
Despesas com Vendas (DV)	14
Despesas com Publicidade e Propaganda (DP&P)	14
Despesas Gerais e Administrativas (DG&A)	14
Ebit e Ebitda	15
Ebit – Ajustes não recorrentes / reclassificações gerenciais	15
Resultado Financeiro Líquido	16
Resultado Líquido	16
Investimentos (Imobilizado e Intangível)	17
Geração de Caixa	17
Disponibilidades Líquidas	17
Indicadores de Valor	18
Dividendo	18
Eventos Societários	19
Mercado de Capitais	19
Anexo I – Receita Bruta Consolidada, Volumes, Receita Bruta por Par e Participação por Mercado	20
Anexo II – Balanço Patrimonial Consolidado em IFRS (em milhares de reais)	21
Anexo III – Demonstrativo de Resultado Consolidado (em milhares de reais)	22
Anexo IV – Demonstração do Fluxo de Caixa Consolidado (em milhares de reais)	23



Sobral, 06 de agosto de 2026 – A GRENDENE (B3: Novo Mercado - GRND3) divulga o resultado do 2T26 & 1S26. As informações são apresentadas de forma consolidada em *IFRS – International Financial Reporting Standards*.

Destaques do Resultado do 2T26 vs. 2T25



Receita líquida
R\$552,8 milhões, ▼0,4%



Receita líquida/par
R\$20,64, ▲0,5%



Volume de pares
26,8 milhões, ▼0,9%



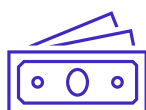
Margem Bruta
42,4%, ▲0,4 pp



Ebit ajustado
R\$15,8 milhões, ▼48,2%



Margem Ebit ajustada
3,3%, ▼2,8 pp

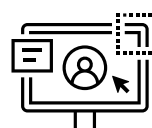


Resultado líquido ajustado
R\$95,3 milhões, ▼48,6%



Margem líquida ajustada
19,7%, ▼17,5 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**

Quantidade de ações ordinárias: 902.160.000
Quantidade de ações em tesouraria: 0
Cotação (30/06/2026): R\$3,78 por ação
Valor de mercado: R\$3,4 bilhões / US\$658,8 milhões

**07/08/2026 às 10:30 horas
(horário de Brasília)**

[Clique aqui](#) para participar.

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.



Principais Indicadores Econômico-Financeiros

R\$ mil	2T25	2T26	Var. 2T26 / 2T25	1S25	1S26	Var. 1S26 / 1S25
Receita bruta	756.159	731.849	(3,2%)	1.461.592	1.414.811	(3,2%)
Mercado interno	572.492	544.005	(5,0%)	1.092.238	1.055.751	(3,3%)
Exportação	183.667	187.844	2,3%	369.354	359.060	(2,8%)
<i>Exportação (US\$)</i>	<i>32.415</i>	<i>37.211</i>	<i>14,8%</i>	<i>64.175</i>	<i>69.688</i>	<i>8,6%</i>
Receita líquida	555.276	552.839	(0,4%)	1.119.100	1.086.682	(2,9%)
CPV	(322.129)	(318.381)	(1,2%)	(622.439)	(622.151)	0,0%
Lucro bruto	233.147	234.458	0,6%	496.661	464.531	(6,5%)
Desp. Operacionais	(187.800)	(224.741)	19,7%	(403.486)	(413.253)	2,4%
Desp. Operacionais ajustado	(174.190)	(176.982)	1,6%	(325.175)	(328.073)	0,9%
Ebit	45.347	9.717	(78,6%)	93.175	51.278	(45,0%)
Ebit ajustado	30.400	15.752	(48,2%)	126.943	74.813	(41,1%)
Ebitda	70.973	34.655	(51,2%)	144.505	100.815	(30,2%)
Ebitda ajustado	56.026	40.690	(27,4%)	178.273	124.350	(30,2%)
Resultado financeiro líquido contábil	84.737	55.835	(34,1%)	172.834	128.940	(25,4%)
Resultado financeiro líquido ajustado	142.821	56.011	(60,8%)	229.420	130.744	(43,0%)
Resultado líquido	143.575	89.408	(37,7%)	256.939	191.546	(25,5%)
Resultado líquido ajustado	185.523	95.305	(48,6%)	345.331	217.429	(37,0%)

Milhares de pares	2T25	2T26	Var. 2T26 / 2T25	1S25	1S26	Var. 1S26 / 1S25
Volume total	27.028	26.783	(0,9%)	52.322	52.472	0,3%
Mercado interno	22.928	22.488	(1,9%)	40.585	41.791	3,0%
Exportação	4.100	4.295	4,8%	11.737	10.681	(9,0%)

R\$ por par	2T25	2T26	Var. 2T26 / 2T25	1S25	1S26	Var. 1S26 / 1S25
Receita bruta total	27,98	27,33	(2,3%)	27,93	26,96	(3,5%)
Mercado interno	24,97	24,19	(3,1%)	26,91	25,26	(6,1%)
Exportação	44,80	43,74	(2,4%)	31,47	33,62	6,8%
<i>Exportação (US\$)</i>	<i>7,91</i>	<i>8,66</i>	<i>9,5%</i>	<i>5,47</i>	<i>6,53</i>	<i>19,4%</i>
Receita líquida	20,54	20,64	0,5%	21,39	20,71	(3,2%)
CPV	(11,92)	(11,89)	(0,3%)	(11,90)	(11,86)	(0,3%)

Margens %	2T25	2T26	Var. 2T26 / 2T25	1S25	1S26	Var. 1S26 / 1S25
Bruta	42,0%	42,4%	0,4 pp	44,4%	42,7%	(1,7 pp)
Ebit	8,2%	1,8%	(6,4 pp)	8,3%	4,7%	(3,6 pp)
Ebit ajustada	6,1%	3,3%	(2,8 pp)	12,3%	7,6%	(4,7 pp)
Ebitda	12,8%	6,3%	(6,5 pp)	12,9%	9,3%	(3,6 pp)
Ebitda ajustada	11,2%	8,4%	(2,8 pp)	17,2%	12,7%	(4,5 pp)
Líquida	25,9%	16,2%	(9,7 pp)	23,0%	17,6%	(5,4 pp)
Líquida ajustada	37,2%	19,7%	(17,5 pp)	33,4%	22,1%	(11,3 pp)

US\$ 1,00 = R\$	2T25	2T26	Var. 2T26 / 2T25	1S25	1S26	Var. 1S26 / 1S25
Dólar final	5,4571	5,1766	(5,1%)	5,4571	5,1766	(5,1%)
Dólar médio	5,6661	5,0481	(10,9%)	5,7554	5,1524	(10,5%)



Análise e Discussão Gerencial

O segundo trimestre de 2026 transcorreu em um ambiente ainda desafiador para o consumo, marcado por maior seletividade dos consumidores, elevada competitividade no mercado doméstico e um contexto macroeconômico que continuou influenciando os hábitos de compra e a dinâmica de reposição de estoques ao longo da cadeia de distribuição.

No cenário doméstico, observou-se a continuidade de um consumo mais cauteloso, tanto no trimestre quanto no acumulado do semestre. O cenário permaneceu impactado pelo patamar elevado das taxas de juros, pelos níveis altos de endividamento, inadimplência das famílias e por um ambiente concorrencial mais intenso no varejo, tanto de players de produtos nacionais como importados. Adicionalmente, fatores geopolíticos e suas repercussões sobre as expectativas de inflação contribuíram para a manutenção de um ambiente de menor propensão ao consumo, afetando principalmente categorias consideradas não essenciais.

No mercado internacional, o ambiente permaneceu marcado por crescimento econômico moderado, volatilidade cambial e diferentes ritmos de recuperação entre as regiões atendidas pela Companhia. Esse cenário também foi influenciado por incertezas relacionadas ao comércio global, ajustes nos níveis de estoques dos distribuidores e oscilações nas condições de demanda, que continuaram impactando o fluxo de pedidos em determinados mercados ao longo do semestre.

Nesse cenário, a Grendene registrou receita bruta de R\$ 731,8 milhões no 2T26, retração de 3,2% em relação ao mesmo período do ano anterior. O volume total atingiu 26,8 milhões de pares, permanecendo praticamente estável, com recuo de apenas 0,9% em relação ao 2T25. Esse desempenho é reflexo, principalmente, de alterações no mix de vendas, com maior participação de produtos que contribuíram para a redução da receita bruta por par, que passou de R\$ 27,98 para R\$ 27,33, recuo de 2,3% em relação ao mesmo período do ano anterior.

No acumulado do primeiro semestre de 2026 (1S26), a receita bruta totalizou R\$ 1,41 bilhão, redução de 3,2% em relação ao 1S25, enquanto o volume de pares comercializados manteve-se estável, com leve avanço de 0,3% na mesma base de comparação.

No mercado interno, a receita bruta totalizou R\$ 544,0 milhões no 2T26, redução de 5,0% em relação ao 2T25. O volume alcançou 22,5 milhões de pares comercializados, recuo de 1,9% na comparação do mesmo período.

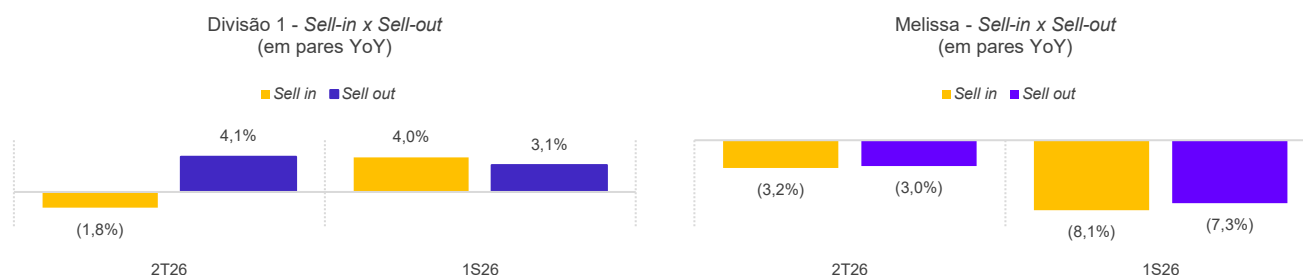
No acumulado do 1S26, a receita bruta somou R\$ 1,06 bilhão, redução de 3,3% frente ao mesmo período do ano anterior, apesar do crescimento de 3,0% no volume de pares vendidos no semestre.

A receita bruta por par, por sua vez, diminuiu 3,1% no trimestre, passando para R\$ 24,19, enquanto no acumulado do semestre o indicador registrou retração de 6,1% em relação ao 1S25.

Entre os segmentos da Divisão 1 (todas as marcas, exceto Melissa), destacaram-se positivamente Ipanema, Masculino e Pega Forte, que apresentaram crescimento em receita e volume de pares no trimestre. No segmento Masculino, a marca Rider teve destaque. Por outro lado, os segmentos Feminino e Grendene Kids registraram retração na comparação com o mesmo período do ano anterior.

No 2T26, o *sell in* da Divisão 1 apresentou retração de 1,8% em relação ao mesmo período do ano anterior, enquanto no acumulado dos seis primeiros meses de 2026 registrou crescimento de 4,0%.

Por sua vez, o *sell out* da Divisão 1, considerando os canais Varejo, Magazine, Distribuidores e Autosserviço, avançou 4,1% no trimestre e 3,1% no acumulado do semestre, evidenciando a resiliência da demanda pelos produtos da Companhia mesmo em um ambiente de consumo mais seletivo.



A Melissa registrou crescimento de 2,6% na receita bruta no 2T26, em comparação ao mesmo período de 2025, mesmo diante da redução de 3,2% no volume de pares comercializados. O desempenho foi sustentado pelo aumento de 6,0% na receita bruta por par, refletindo a estratégia de valorização da marca, o fortalecimento do mix de produtos e a manutenção do posicionamento *premium*. No acumulado do 1S26, a marca apresentou retração de 1,7% na receita bruta e de 8,1% no volume comercializado. Ainda assim, a receita bruta por par avançou 7,0% em relação ao mesmo período do ano anterior, evidenciando a continuidade da estratégia de reposicionamento do portfólio, com foco em produtos de maior valor agregado e na expansão da rentabilidade, priorizando valor em vez do crescimento do volume de pares.

O *sell out* das Lojas Melissa recuou 3,0% no 2T26 e 7,3% no acumulado do semestre, impactado pelo menor fluxo de consumidores nas lojas e pelos fatores já mencionados anteriormente que vêm inibindo o consumo de itens não essenciais.



No trimestre, o canal digital, o *Gross Merchandise Value* (GMV), alcançou R\$ 34,2 milhões, avanço de 12,1% em relação ao 2T25. No acumulado do semestre, o crescimento foi de 15,5% na comparação com o 1S25, refletindo a expansão da operação, o fortalecimento da estratégia omnicanal, o aumento da relevância dos canais digitais para o negócio e a ampliação do relacionamento com os clientes.

No mercado externo, o trimestre apresentou desempenho positivo, com embarques de aproximadamente 4,3 milhões de pares, crescimento de 4,8% em relação ao 2T25. Já a receita bruta atingiu R\$ 187,8 milhões, representando um avanço de 2,3% na mesma base de comparação. O desempenho da receita em patamar inferior ao avanço dos volumes reflete, sobretudo, a diversificação de mercados atendidos, com maior participação de operações em regiões caracterizadas por produtos de menor *ticket* médio.

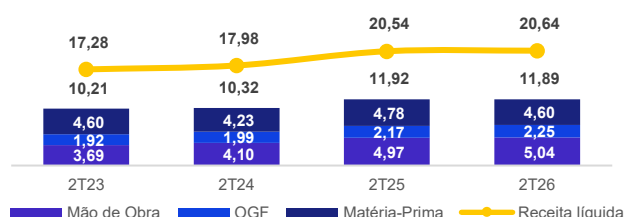
No acumulado do primeiro semestre de 2026, os embarques apresentaram retração de 9,0%, enquanto a receita bruta registrou redução de 2,8% em comparação ao mesmo período do ano anterior. Esse desempenho foi impactado pelo ambiente macroeconômico global mais cauteloso, pela volatilidade cambial observada em importantes mercados de atuação e por uma dinâmica mais conservadora de recomposição de estoques por parte dos clientes - fatores que influenciaram o ritmo de vendas ao longo do período.

A receita líquida consolidada alcançou R\$ 552,8 milhões no segundo trimestre de 2026, praticamente em linha com o registrado no 2T25, apresentando leve redução de 0,4%. No acumulado dos seis primeiros meses do ano, a receita líquida somou R\$ 1,09 bilhão, recuo de 2,9% em comparação ao mesmo período de 2025.

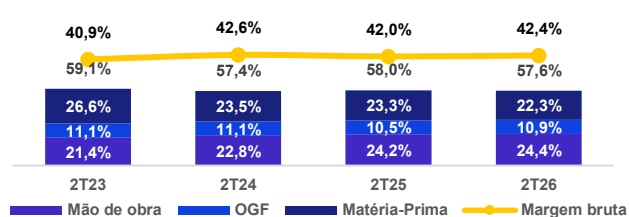
O Custo dos Produtos Vendidos (CPV) totalizou R\$ 318,4 milhões no 2T26, apresentando redução de 1,2% em relação ao mesmo período do ano anterior, representando 57,6% da receita líquida, ante 58,0% registrados no 2T25. No acumulado do primeiro semestre de 2026, o CPV alcançou R\$ 622,2 milhões, praticamente estável em comparação aos R\$ 622,4 milhões registrados no 1S25 (-0,05%). Como consequência da redução da receita líquida no período, o CPV passou a representar 57,3% da receita líquida, frente a 55,6% observados no 1S25.

Os principais componentes do CPV, incluindo mão de obra, matérias-primas e demais gastos gerais de fabricação, permaneceram sob controle ao longo do período. Contudo, a menor diluição dos custos fixos, decorrente da redução do volume comercializado no semestre, pressionou a participação do CPV sobre a receita líquida quando comparada ao 1S25.

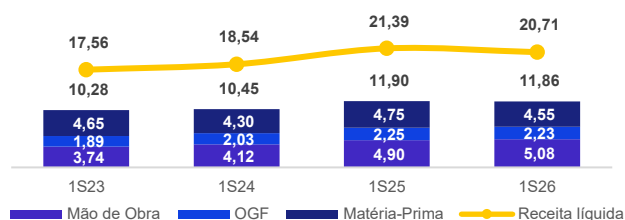
Receita Líquida e CPV, por par, R\$



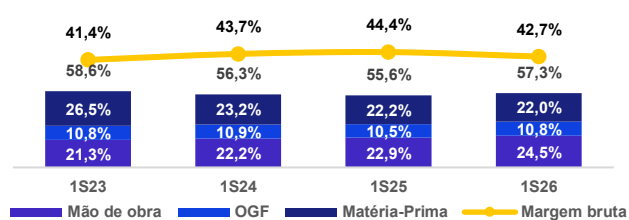
Margem Bruta e CPV, % da Receita Líquida



Receita Líquida e CPV, por par, R\$



Margem Bruta e CPV, % da Receita Líquida



O lucro bruto totalizou R\$ 234,5 milhões no 2T26, mantendo-se praticamente estável em relação ao 2T25 (+0,6%), com margem bruta de 42,4%. Esse desempenho evidencia a capacidade de adaptação operacional da Companhia em um contexto de mercado mais desafiador em relação ao mesmo período do ano anterior. No acumulado do primeiro semestre de 2026, o lucro bruto apresentou retração de 6,5% frente ao 1S25. Essa variação decorre, principalmente, da menor receita líquida, influenciada por alterações na composição do mix de vendas, pelos descontos concedidos aos clientes ao longo do período e pela menor diluição dos custos fixos industriais, fatores que pressionaram a rentabilidade bruta da Companhia. Apesar desse cenário, a disciplina na gestão das despesas operacionais contribuiu para mitigar parte dos impactos sobre a rentabilidade ao longo do período.

As despesas operacionais totalizaram R\$ 224,7 milhões no trimestre, aumento de 19,7% em comparação ao 2T25. Desconsiderando os efeitos não recorrentes registrados no período, as despesas operacionais recorrentes somaram R\$ 177,0 milhões, permanecendo praticamente em linha com os R\$ 174,2 milhões reportados no mesmo trimestre do ano anterior (+1,6%).

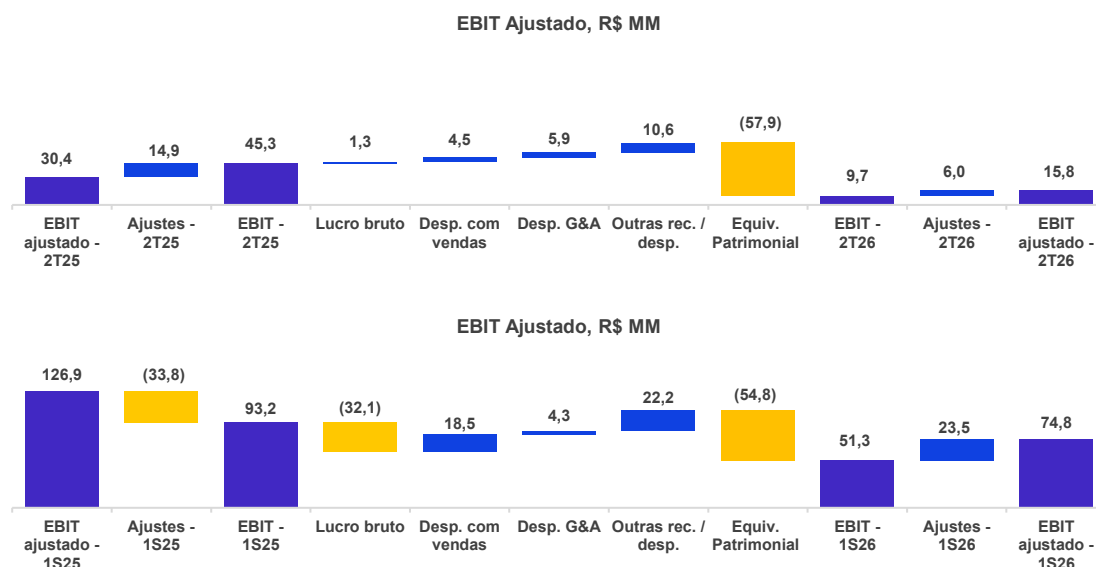


No acumulado do primeiro semestre, as despesas operacionais totalizaram R\$ 413,3 milhões, crescimento de 2,4% em relação ao 1S25. Desconsiderando os efeitos não recorrentes, as despesas operacionais recorrentes somaram R\$ 328,1 milhões, avanço de 0,9% frente ao mesmo período do ano anterior. Mesmo diante da pressão observada sobre a rentabilidade bruta ao longo do semestre, a Companhia manteve disciplina na gestão das despesas operacionais, preservando sua eficiência operacional e reforçando sua capacidade de adaptação ao atual contexto de mercado.

As despesas com vendas, por sua vez, somaram R\$ 183,5 milhões no trimestre, redução de 2,4% em relação ao 2T25, acompanhando a retração da receita líquida e refletindo, principalmente, a menor pressão das despesas variáveis, notadamente comissões, publicidade e outras despesas diretamente relacionadas ao volume de vendas.

As despesas gerais e administrativas totalizaram R\$ 34,9 milhões no trimestre, recuo de 14,4% em relação ao 2T25, explicado principalmente pelas menores despesas com pessoal e serviços de terceiros, reforçando a disciplina da Companhia em sua gestão.

Como resultado, o EBIT contábil atingiu R\$ 9,7 milhões, com margem de 1,8% no 2T26, e R\$ 51,3 milhões no acumulado do primeiro semestre, com margem de 4,7%. Desconsiderando os efeitos não recorrentes e as reclassificações gerenciais, o EBIT ajustado totalizou R\$ 15,8 milhões no trimestre, com margem de 3,3%, e R\$ 74,8 milhões no semestre. O desempenho do período reflete os impactos da menor alavancagem operacional e de um ambiente comercial mais competitivo, parcialmente mitigados pela disciplina na gestão de custos e despesas. O detalhamento dos ajustes realizados encontra-se apresentado na seção "*EBIT – Ajustes não recorrentes / reclassificações gerenciais*".



O resultado financeiro líquido ajustado totalizou R\$ 56,0 milhões no trimestre e R\$ 130,7 milhões no semestre, recuando 60,8% e 43,0%, respectivamente, em relação aos mesmos períodos do ano anterior. Esse desempenho decorre, principalmente, da redução do saldo médio de aplicações financeiras, em razão das distribuições extraordinárias de dividendos realizadas pela Companhia, e da queda do resultado da equivalência patrimonial dos investimentos em Sociedades em Conta de Participação (SCPs).

Embora, para fins contábeis, os resultados das SCPs sejam registrados na linha de equivalência patrimonial do Demonstrativo do Resultado do Exercício (DRE), com impacto sobre o EBIT, a Administração os considera, sob a ótica gerencial, como parte do resultado financeiro, em função da natureza essencialmente financeira dessas operações.

Como resultado da combinação dos fatores operacionais e financeiros anteriormente apresentados, o lucro líquido ajustado atingiu R\$ 95,3 milhões no 2T26, com margem líquida ajustada de 19,7%, enquanto no acumulado dos seis primeiros meses de 2026, somou R\$ 217,4 milhões, correspondendo a uma margem líquida ajustada de 22,1%.

Ao final do período, a Companhia manteve uma estrutura financeira sólida, elevada liquidez e disciplina na gestão do capital, preservando sua capacidade de investimento, execução operacional e geração de valor aos acionistas, mesmo em um ambiente de mercado mais desafiador.

A Companhia também monitora continuamente os potenciais impactos das recentes medidas tarifárias anunciadas pelos Estados Unidos sobre o comércio internacional e seus possíveis reflexos para o setor calçadista. Inserida em um ambiente competitivo e em constante transformação, permanece focada na gestão estratégica de marcas, categorias e canais de venda, na evolução do portfólio de produtos e na busca contínua por ganhos de eficiência operacional. Com uma estrutura financeira sólida e marcas consolidadas, a Grendene permanece preparada para responder com agilidade às mudanças do ambiente de negócios, preservar sua competitividade e capturar oportunidades de crescimento de forma sustentável, mantendo o foco na geração de valor no longo prazo.



Destaques

Campanhas

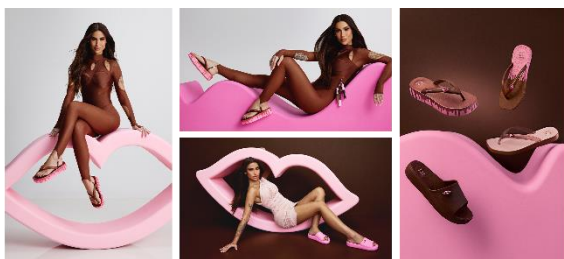
Collab Melissa GANNI: do verão escandinavo ao *lifestyle* carioca



A Melissa anunciou sua nova colaboração com a GANNI, reforçando sua presença global por meio de uma parceria com uma das marcas mais influentes da moda contemporânea. Inspirada na identidade criativa das duas marcas, a coleção combina referências do design escandinavo e do *lifestyle* brasileiro em modelos que reinterpretem ícones da Melissa sob uma nova perspectiva. A iniciativa integra a estratégia da marca de ampliar sua relevância internacional por meio de colaborações com marcas reconhecidas no cenário global da moda.



Ipanema lança *collab* inédita com Boca Rosa



A Ipanema reforçou sua estratégia de conexão com os universos da moda, da beleza e do *lifestyle* por meio da *collab* inédita com a Boca Rosa, marca fundada por Bianca Andrade. A coleção *Pluma Choco Pop* reúne quatro modelos inspirados no universo *gourmand*, combinando design e conforto em uma proposta alinhada à identidade das duas marcas. Com distribuição nacional, a parceria amplia a presença da Ipanema em novos territórios de consumo, fortalece sua conexão com o público feminino e reforça seu posicionamento por meio de colaborações com marcas reconhecidas pelo consumidor.

Zaxy amplia portfólio com lançamento da linha Leveza

A **Zaxy** ampliou seu portfólio com o lançamento da **Zaxy Leveza**, nova linha desenvolvida em EVA que reforça sua atuação em uma categoria em expansão. A coleção chega ao mercado com cinco modelos, entre slides e babuches, desenvolvidos para atender à crescente demanda por produtos leves, confortáveis e versáteis, alinhados às tendências de consumo voltadas ao bem-estar, à praticidade e à funcionalidade. Com o lançamento, a marca amplia a oferta de produtos em uma categoria de maior valor agregado e reforça sua estratégia de diversificação do portfólio.



Melissa lança segundo *drop* da colaboração com a Diesel



A Melissa lançou o segundo *drop* de sua colaboração com a Diesel, ampliando a parceria com uma das principais marcas da moda global e reforçando sua estratégia de colaborações internacionais. A nova etapa da coleção reúne novas versões dos modelos Quantum Thong, Quantum Platform e Quantum Sneaker, além da Melissa Quantum Dome Bag, primeira bolsa desenvolvida em conjunto pelas duas marcas. O lançamento amplia o portfólio da colaboração e reforça a presença internacional da Melissa por meio de iniciativas desenvolvidas com parceiros reconhecidos no mercado global de moda.





Convenção de Vendas – Divisão 1, Melissa e Exportação

Melissa reúne rede comercial na Convenção Melissa 2026

Em maio, a Melissa realizou a Convenção Melissa 2026, reunindo mais de 700 participantes na Bienal de São Paulo, entre franqueados, distribuidores internacionais, representantes comerciais, gerentes, vendedores dos Clubes Melissa e equipes da marca. O evento marcou a apresentação da nova coleção e proporcionou o alinhamento comercial junto à rede de distribuição, por meio de showroom dedicado e espaços de atendimento aos parceiros. A iniciativa reforça a estratégia da Melissa de fortalecer o relacionamento com seus canais de venda e apoiar a execução das coleções nos mercados em que atua.



Divisão 1 reúne força de vendas em convenção on-line

A Convenção da Divisão 1, realizada em formato on-line, reuniu representantes e vendedores de todo o Brasil e da América Latina para apresentar diretrizes comerciais e promover o alinhamento da força de vendas em relação às estratégias da Companhia. A iniciativa reforça a integração da rede comercial e apoia a execução das ações planejadas para os diferentes mercados de atuação.



Grendene reúne distribuidores globais na 26ª Convenção Internacional de Vendas

Nos dias 9 e 10 de junho, a Grendene realizou, em Albufeira, Portugal, sua 26ª Convenção Internacional de Vendas. O encontro reuniu distribuidores dos cinco continentes para o lançamento da coleção Primavera-Verão 2027 e o alinhamento das estratégias comerciais e de marketing nos mercados internacionais.

Responsabilidade Corporativa e Governança

Grendene obtém certificação OEA Conformidade Referência



Em julho de 2026, a Grendene foi certificada pela Receita Federal do Brasil (RFB) como **Operador Econômico Autorizado (OEA) – Conformidade Referência**, o mais alto nível da modalidade de conformidade do Programa Brasileiro de OEA. A certificação representa mais um reconhecimento das práticas de conformidade tributária, governança e controles internos da Companhia, em continuidade aos avanços obtidos com sua participação no Programa de Conformidade Cooperativa Fiscal (Confia), além de contribuir para maior previsibilidade, agilidade e eficiência nos processos de importação e exportação. O certificado foi concedido por prazo indeterminado.

Sustentabilidade, economia circular e diversidade

Ao longo do trimestre, a Grendene promoveu iniciativas voltadas à sustentabilidade, à economia circular e à diversidade, envolvendo colaboradores e parceiros em ações de conscientização ambiental e social alinhadas à sua agenda ESG e aos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) da ONU.

Em celebração ao Mês do Meio Ambiente, as unidades de Farroupilha (RS) e Sobral (CE) realizaram ações relacionadas à gestão de resíduos, à reciclagem e à economia circular. Em Farroupilha, destacaram-se iniciativas de reaproveitamento de materiais, incluindo a utilização de borra de café como pigmento para produtos, parcerias com o Banco do Vestuário para o reaproveitamento de materiais têxteis e ações com a Associação Farroupilhense de Agroecologia (AFAGRO), incluindo feira de produtos orgânicos e a destinação do composto produzido a partir dos resíduos orgânicos dos refeitórios para a agricultura local.

Em Sobral, a Companhia promoveu ação em parceria com a Secretaria da Conservação e Serviços Públicos (SESEP) e associações de catadores da região, destacando a importância da coleta seletiva, da reciclagem e do trabalho desenvolvido pelos catadores.

No âmbito da diversidade e inclusão, a Grendene realizou o painel "**Nem tão igual, nem tão diferente**", como parte da programação do Grendene+, promovendo reflexões sobre diversidade, equidade e inclusão e incentivando um ambiente de trabalho pautado pelo respeito às diferenças.



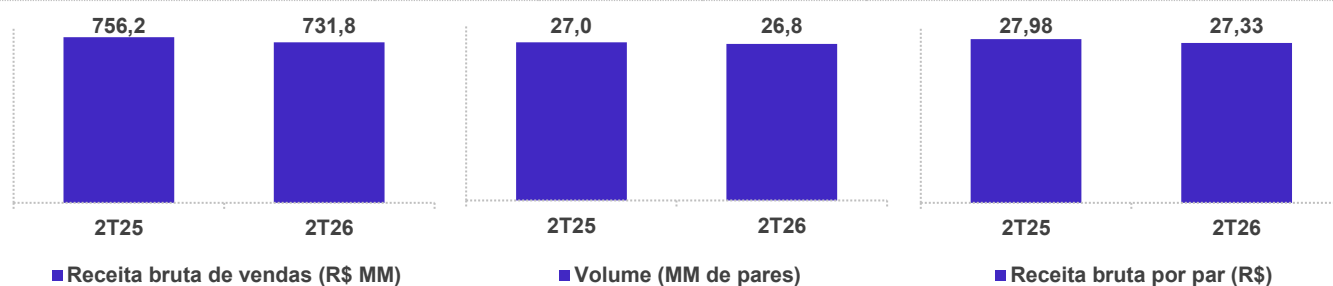


Análise das Operações do 2T26 & 1S26 (Dados Consolidados em IFRS)

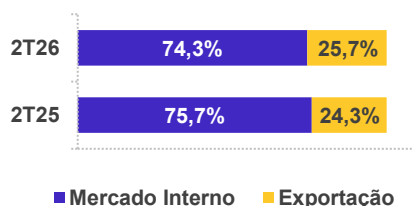
Receita Bruta de Vendas

A receita bruta total refletiu um ambiente de consumo mais seletivo e alterações no mix de vendas, com maior participação de categorias com menor receita bruta por par, impactando o desempenho da receita bruta no período.

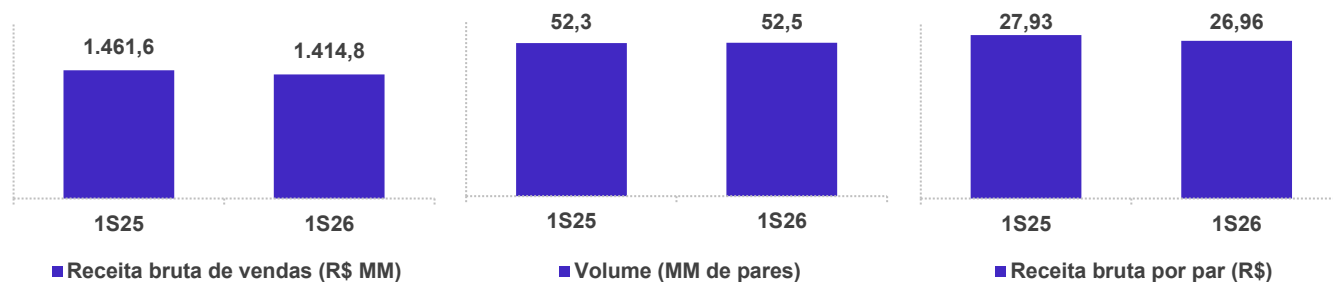
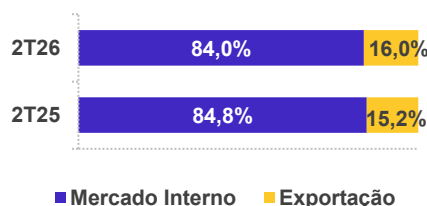
	2T25	2T26	Var. 2T26 / 2T25	1S25	1S26	Var. 1S26 / 1S25
Rec. bruta (R\$ mil)	756.159	731.849	(3,2%)	1.461.592	1.414.811	(3,2%)
Volume (mil pares)	27.028	26.783	(0,9%)	52.322	52.472	0,3%
Rec. bruta / par (R\$)	27,98	27,33	(2,3%)	27,93	26,96	(3,5%)



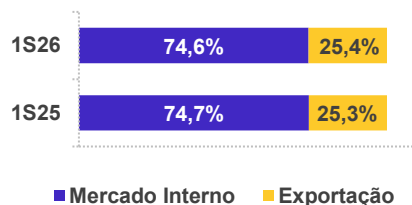
Part. % - Receita Bruta



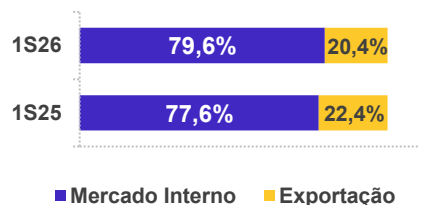
Part. % - Volumes



Part. % - Receita Bruta



Part. % - Volumes

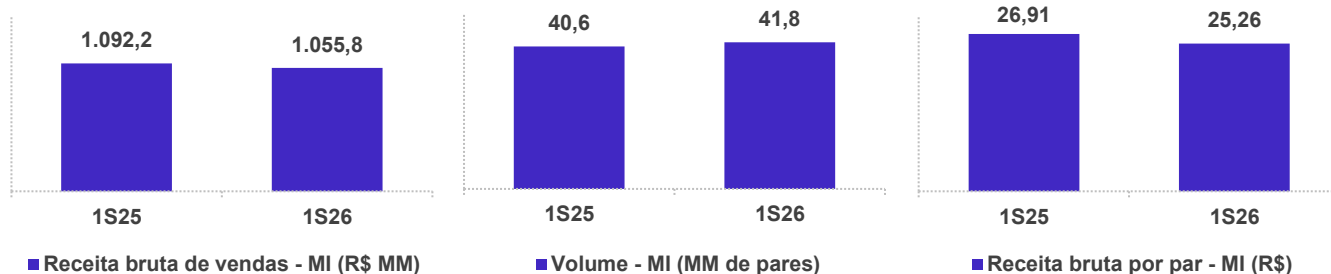
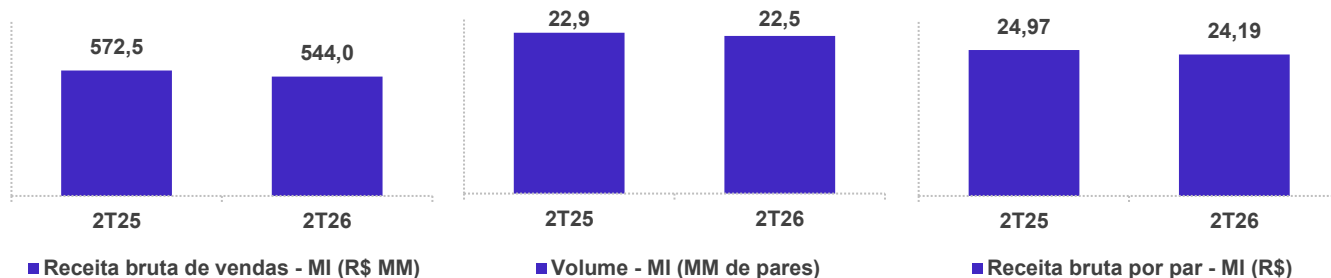




Receita Bruta de Vendas – Mercado Interno (MI)

A receita bruta no mercado interno foi afetada por um ambiente de consumo mais criterioso e por alterações no mix de vendas, resultando em menor receita bruta por par no período.

	2T25	2T26	Var. 2T26 / 2T25	1S25	1S26	Var. 1S26 / 1S25
Rec. bruta – MI (R\$ mil)	572.492	544.005	(5,0%)	1.092.238	1.055.751	(3,3%)
Volume – MI (mil pares)	22.928	22.488	(1,9%)	40.585	41.791	3,0%
Rec. bruta / par – MI (R\$)	24,97	24,19	(3,1%)	26,91	25,26	(6,1%)

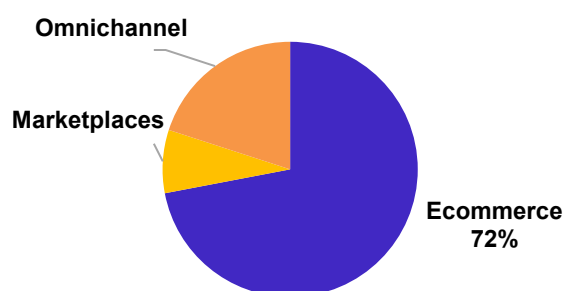


Digital Commerce

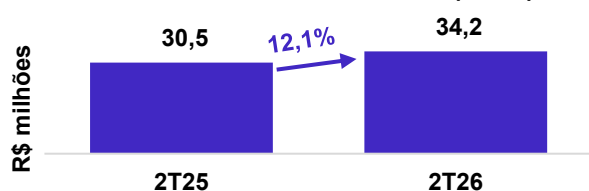
Principais destaques do trimestre

- Crescimento do GMV Brasil R\$34,2 milhões (+12,1%) em comparação aos R\$30,5 milhões no 2T25.
- 173 mil pares vendidos (+5,8% vs. 2T25).
- Ebit recorrente 10,8% vs. 2T25.
- Melhora da taxa de conversão: 12,5% vs. 2T25, refletindo maior eficiência operacional.
- Penetração do canal *online*: 6,3% (1,0 pp) vs. 2T25.
- *E-commerce* continua como o principal canal de vendas nas lojas *online*.

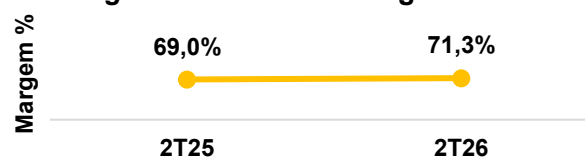
Canais de vendas online



Gross merchandise volume (GMV)



Digital Commerce - Margem bruta

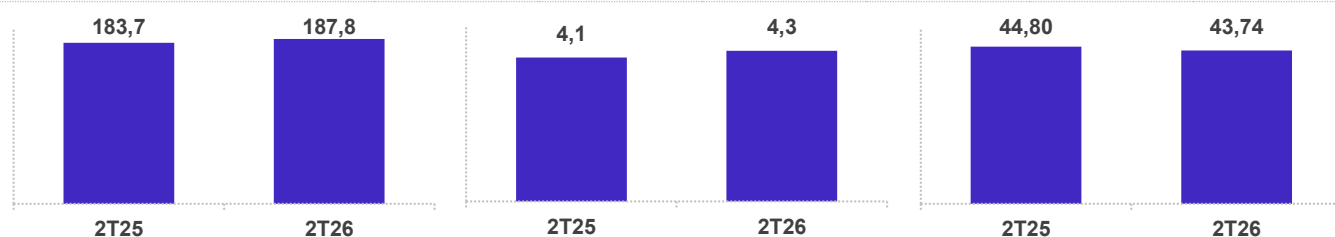




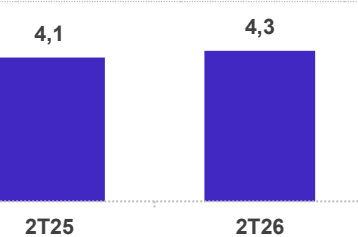
Receita Bruta de Vendas – Exportação (ME)

A receita bruta no mercado externo apresentou evolução positiva no trimestre, impulsionada pelo crescimento do volume embarcado. Em reais, a receita bruta avançou 2,3%, refletindo os efeitos da apreciação do real frente ao dólar e de alterações no mix geográfico e de produtos comercializados.

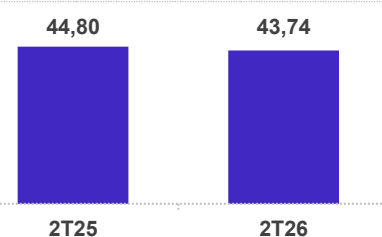
	2T25	2T26	Var. 2T26 / 2T25	1S25	1S26	Var. 1S26 / 1S25
Rec. bruta – ME (R\$ mil)	183.667	187.844	2,3%	369.354	359.060	(2,8%)
Rec. bruta – ME (US\$ mil)	32.415	37.211	14,8%	64.175	69.688	8,6%
Volume – ME (mil pares)	4.100	4.295	4,8%	11.737	10.681	(9,0%)
Rec. bruta / par – ME (R\$)	44,80	43,74	(2,4%)	31,47	33,62	6,8%
Rec. bruta / par – ME (US\$)	7,91	8,66	9,5%	5,47	6,53	19,4%



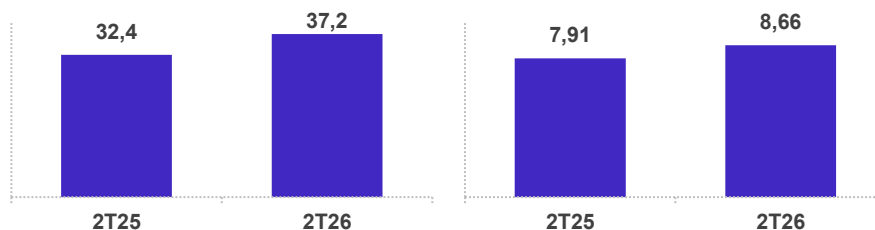
■ Receita bruta de vendas - ME (R\$ MM)



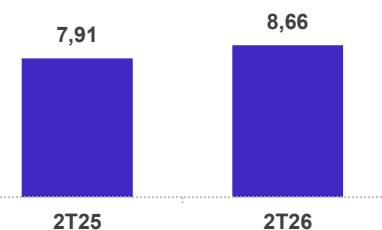
■ Volume - ME (MM de pares)



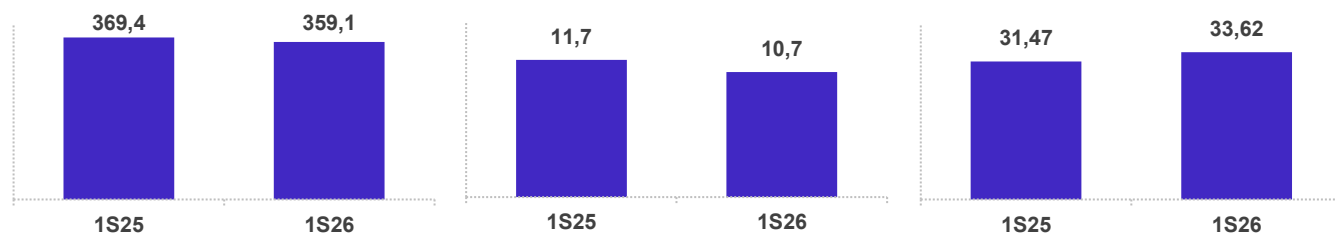
■ Receita bruta por par - ME (R\$)



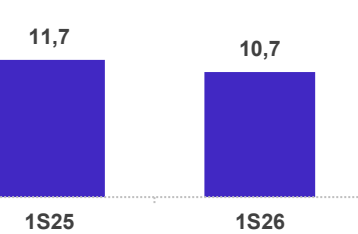
■ Receita bruta de vendas - ME (US\$ MM)



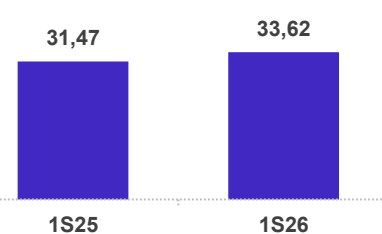
■ Receita bruta por par - ME (US\$)



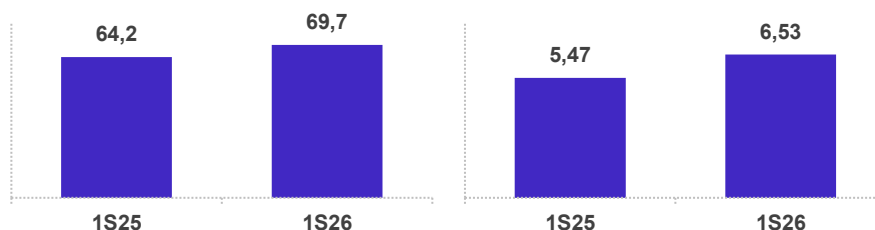
■ Receita bruta de vendas - ME (R\$ MM)



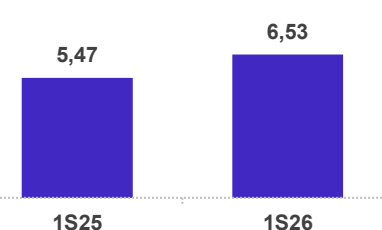
■ Volume - ME (MM de pares)



■ Receita bruta por par - ME (R\$)



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



■ Receita bruta por par - ME (US\$)

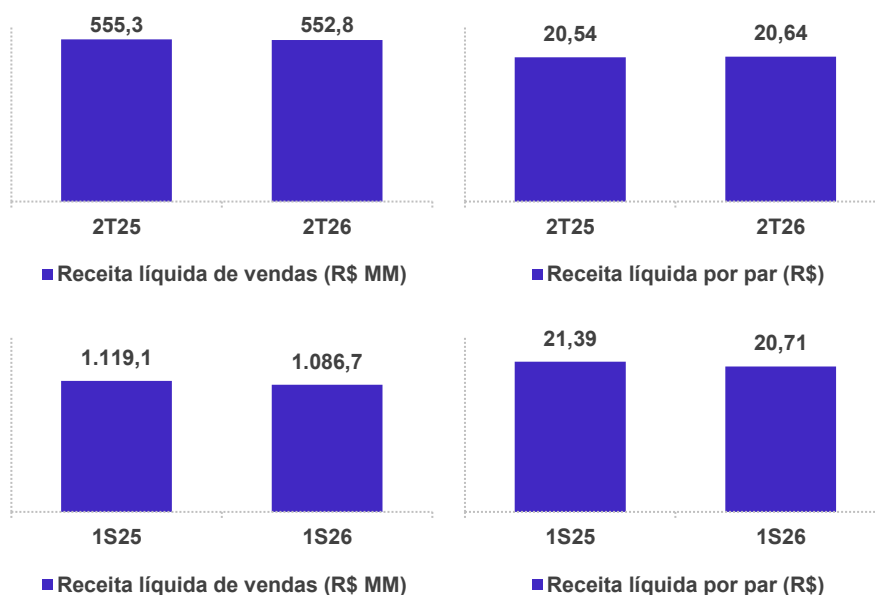
Segundo dados da MDIC/SECEX/ABICALÇADOS, as exportações brasileiras de calçados no 2T26, em comparação com o 2T25, apresentaram queda de 13,3% na receita em dólares, aumento de 7,4% no volume de pares e recuo de 19,2% no preço médio por par exportado em dólares. Comparativamente, a Grendene registrou aumento de 14,8% na receita bruta em dólares, 4,8% no volume de pares exportados e 9,5% na receita bruta por par exportado em dólares. A participação da Grendene no volume total de pares exportados pelo Brasil recuou de 19,4% no 2T25 para 18,9% no 2T26.



Receita Líquida de Vendas (ROL)

A receita líquida de vendas manteve-se praticamente estável no trimestre, com leve retração de 0,4% em relação ao 2T25. A redução da receita bruta foi parcialmente compensada pela menor incidência de deduções sobre vendas, contribuindo para preservar a receita líquida e para o crescimento da receita líquida por par.

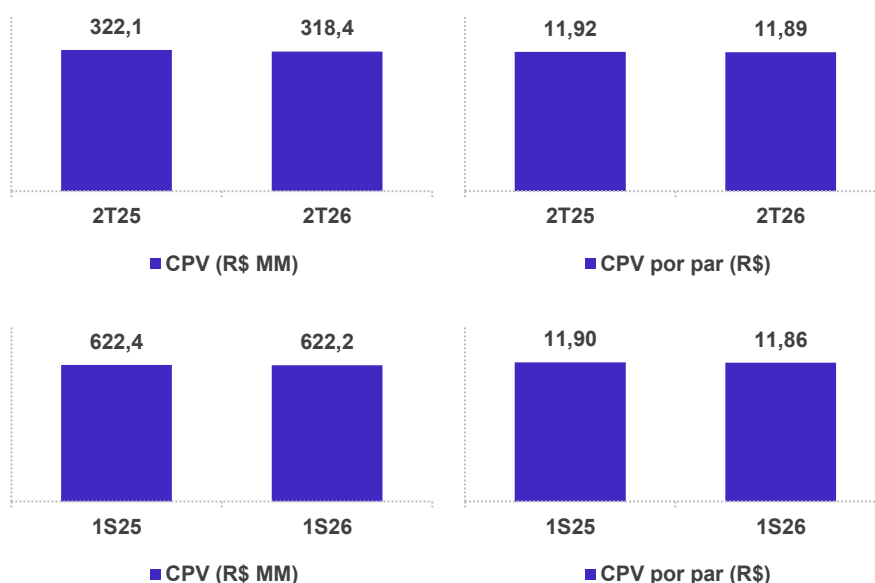
	2T25	2T26	Var. 2T26 / 2T25	1S25	1S26	Var. 1S26 / 1S25
Receita líquida de vendas (R\$ mil)	555.276	552.839	(0,4%)	1.119.100	1.086.682	(2,9%)
Receita líquida de vendas / par (R\$)	20,54	20,64	0,5%	21,39	20,71	(3,2%)



Custos dos Produtos Vendidos (CPV)

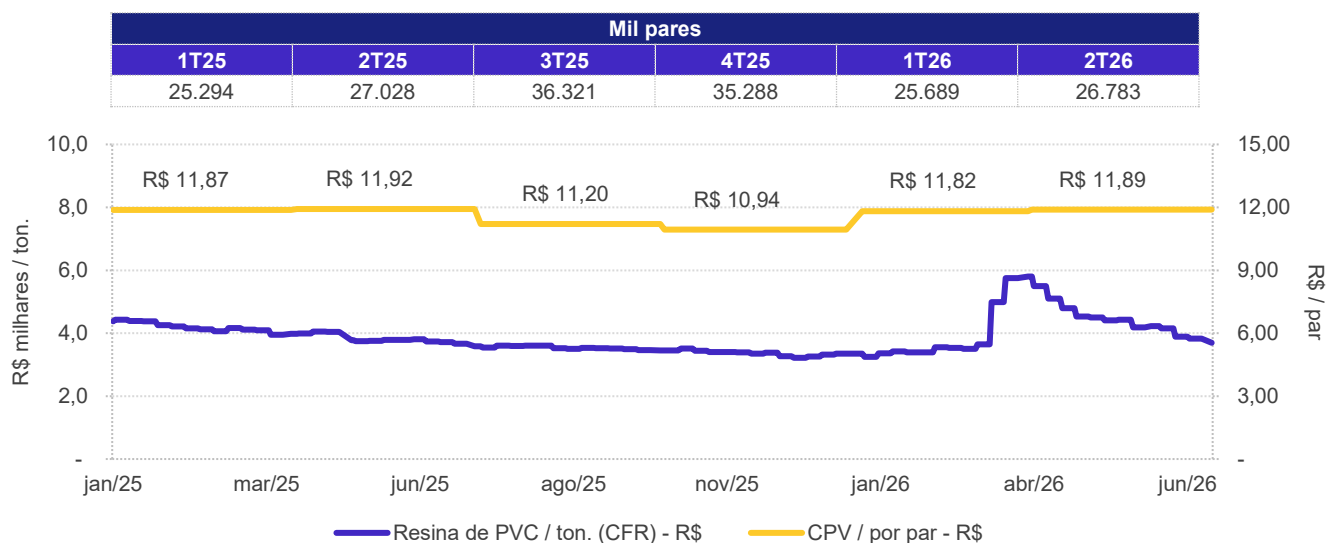
Os custos dos produtos vendidos, incluindo mão de obra, matérias-primas e demais gastos gerais de fabricação, permaneceram sob controle ao longo do período, e beneficiados pela redução do custo de matérias-primas.

	2T25	2T26	Var. 2T26 / 2T25	1S25	1S26	Var. 1S26 / 1S25
CPV (R\$ mil)	322.129	318.381	(1,2%)	622.439	622.151	0,0%
CPV por par (R\$)	11,92	11,89	(0,3%)	11,90	11,86	(0,3%)





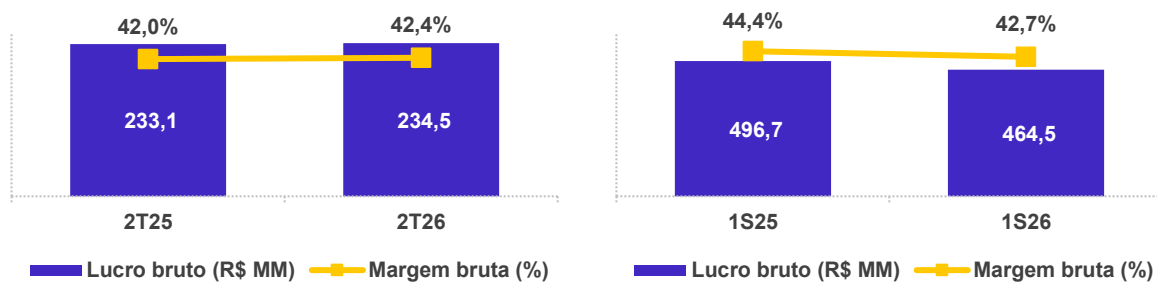
O gráfico a seguir mostra o movimento de preços no mercado (ICIS-LOR) da resina de PVC em dólar, convertidos para reais e a mudança de patamar do custo médio por par da Grendene, mostrando o comportamento por par a cada trimestre de 2025 e 2026.



Lucro Bruto

O lucro bruto totalizou R\$ 234,5 milhões no trimestre, crescimento de 0,6% em relação ao 2T25, com expansão de 0,4 pp na margem bruta, que atingiu 42,4%. O desempenho reflete a estabilidade do CPV por par e a disciplina na gestão dos custos industriais, compensando o cenário de menor receita bruta por par.

	2T25	2T26	Var. 2T26 / 2T25	1S25	1S26	Var. 1S26 / 1S25
Lucro bruto (R\$ mil)	233.147	234.458	0,6%	496.661	464.531	(6,5%)
Margem bruta, %	42,0%	42,4%	0,4 pp	44,4%	42,7%	(1,7 pp)

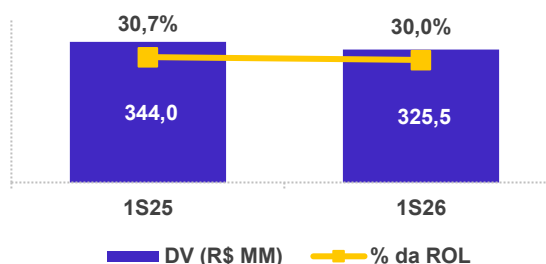
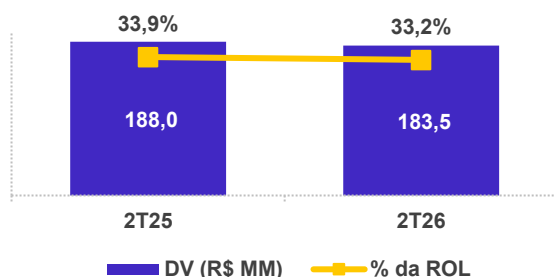




Despesas com Vendas (DV)

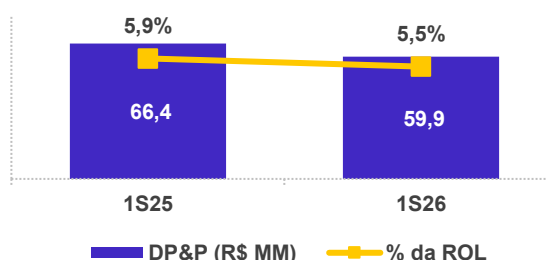
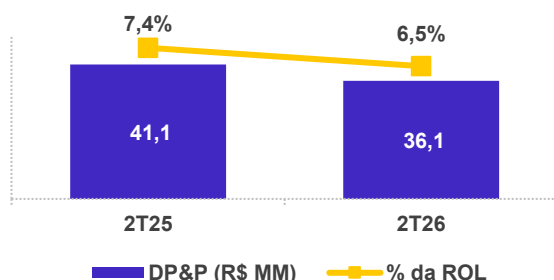
As despesas com vendas apresentaram redução de 2,4% no trimestre e passaram a representar 33,2% da receita líquida, ante 33,9% no 2T25. O desempenho reflete a menor pressão das despesas variáveis, especialmente comissões, publicidade e demais gastos diretamente relacionados à atividade comercial.

	2T25	2T26	Var. 2T26 / 2T25	1S25	1S26	Var. 1S26 / 1S25
Despesas com vendas (R\$ mil)	188.042	183.528	(2,4%)	344.015	325.485	(5,4%)
% da receita líquida (ROL)	33,9%	33,2%	(0,7 pp)	30,7%	30,0%	(0,7 pp)



Despesas com Publicidade e Propaganda (DP&P)

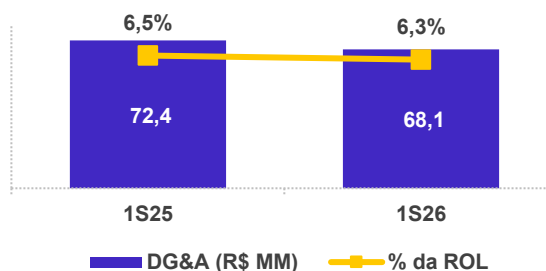
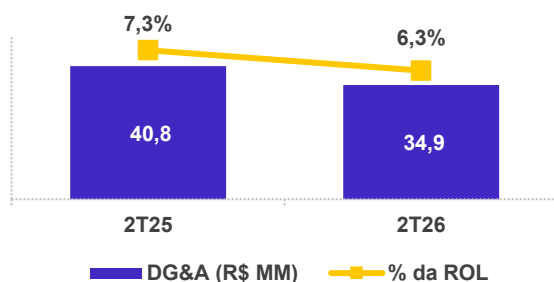
As despesas com publicidade e propaganda acompanharam a dinâmica de receita no período, refletindo a menor pressão das despesas variáveis.



Despesas Gerais e Administrativas (DG&A)

As despesas gerais e administrativas totalizaram R\$ 34,9 milhões no trimestre, redução de 14,4% em relação ao 2T25, passando a representar 6,3% da receita líquida. O desempenho decorre principalmente da redução de despesas com pessoal e serviços de terceiros, refletindo a disciplina da Companhia na gestão de custos administrativos.

	2T25	2T26	Var. 2T26 / 2T25	1S25	1S26	Var. 1S26 / 1S25
DG&A (R\$ mil)	40.785	34.931	(14,4%)	72.406	68.081	(6,0%)
% da receita líquida (ROL)	7,3%	6,3%	1,0 pp	6,5%	6,3%	0,2 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.

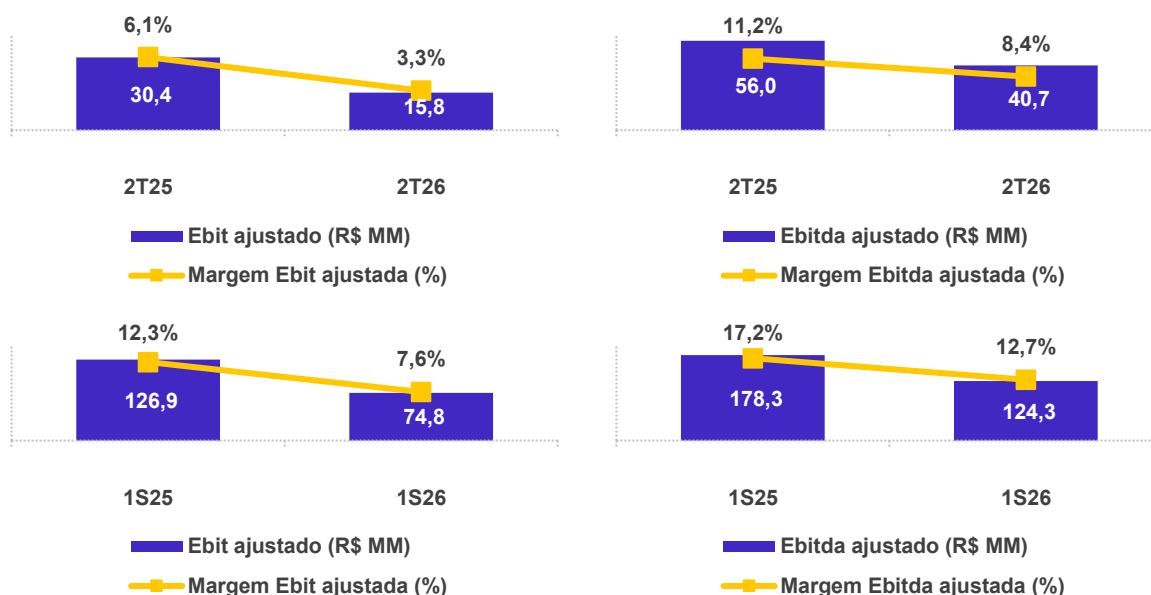
Conciliação do EBIT / EBITDA R\$ mil	2T25	2T26	Var. 2T26 / 2T25	1S25	1S26	Var. 1S26 / 1S25
Resultado líquido	143.575	89.408	(37,7%)	256.939	191.546	(25,5%)
(+) Tributos sobre o lucro	(13.491)	(23.856)	76,8%	9.070	(11.328)	(224,9%)
(-) Resultado financeiro líquido	(84.737)	(55.835)	(34,1%)	(172.834)	(128.940)	(25,4%)
Ebit	45.347	9.717	(78,6%)	93.175	51.278	(45,0%)
(+) Ajustes não recorrentes	43.137	6.211	(85,6%)	90.354	25.339	(72,0%)
(+) Reclassificações gerenciais	(58.084)	(176)	(99,7%)	(56.586)	(1.804)	(96,8%)
Ebit ajustado	30.400	15.752	(48,2%)	126.943	74.813	(41,1%)
(+) Depreciação e amortização	25.626	24.938	(2,7%)	51.330	49.537	(3,5%)
Ebitda	70.973	34.655	(51,2%)	144.505	100.815	(30,2%)
Ebitda ajustado	56.026	40.690	(27,4%)	178.273	124.350	(30,2%)

Conciliação da margem Ebit e margem Ebitda, %	2T25	2T26	Var. 2T26 / 2T25	1S25	1S26	Var. 1S26 / 1S25
Ebit	8,2%	1,8%	(6,4 pp)	8,3%	4,7%	(3,6 pp)
Ebit ajustado	6,1%	3,3%	(2,8 pp)	12,3%	7,6%	(4,7 pp)
Ebitda	12,8%	6,3%	(6,5 pp)	12,9%	9,3%	(3,6 pp)
Ebitda ajustado	11,2%	8,4%	(2,8 pp)	17,2%	12,7%	(4,5 pp)

Ebit – Ajustes não recorrentes / reclassificações gerenciais

R\$ mil	2T25	2T26	1S25	1S26
Assessoria jurídica	0	0	610	0
Créditos processuais	0	(193)	0	(193)
Descontinuidade varejo e estoques obsoletos	1.004	2.105	21.872	893
Equivalência patrimonial – SCPs	(58.084)	(176)	(56.586)	(1.804)
Gestão de franquias	958	609	2.417	1.497
Indenização a representantes	0	0	654	0
Processos judiciais	13.912	0	13.603	211
Provisão riscos cíveis	0	0	0	(541)
Resultados não recorrentes – GGB	27.263	3.690	51.198	10.068
CIDE s/remessas ao exterior	0	0	0	13.404
Soma	(14.947)	6.035	33.768	23.535

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 2T26, o resultado financeiro líquido ajustado totalizou R\$ 56,0 milhões, redução de 60,8% em relação ao 2T25. O desempenho reflete principalmente o menor saldo médio de caixa e aplicações financeiras após as distribuições extraordinárias realizadas pela Companhia, além da redução dos rendimentos financeiros e da menor contribuição da equivalência patrimonial das SCPs.

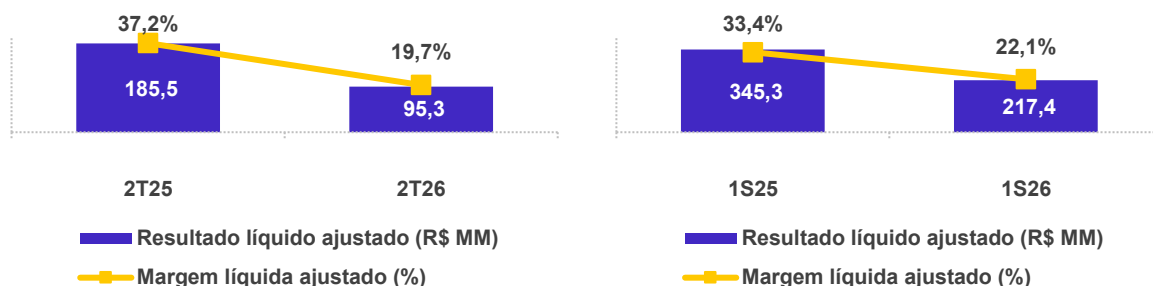
R\$ mil	2T25	2T26	Var. 2T26 / 2T25	1S25	1S26	Var. 1S26 / 1S25
Rendimentos de aplicações financeiras	50.734	21.894	(56,8%)	94.196	51.949	(44,9%)
Resultado financeiro câmbio	7.180	1.449	(79,8%)	17.102	9.196	(46,2%)
Resultado de outros ativos financeiros (SCPs, COE, Debêntures)	11.722	11.438	(2,4%)	21.448	24.611	14,7%
Resultado de outros investimentos	0	0	0,0%	0	2.617	0,0%
Outras operações financeiras	(6.899)	(4.363)	(36,8%)	(11.382)	(13.816)	21,4%
Ajustes a valor presente	22.000	25.417	15,5%	51.470	54.383	5,7%
Resultado financeiro líquido contábil	84.737	55.835	(34,1%)	172.834	128.940	(25,4%)
(+) Reclassificações gerenciais - Equivalência patrimonial - SCPs	58.084	176	(99,7%)	56.586	1.804	(96,8%)
Resultado financeiro líquido ajustado	142.821	56.011	(60,8%)	229.420	130.744	(43,0%)

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

Resultado Líquido

O resultado líquido foi impactado pela combinação de menor resultado financeiro e redução da rentabilidade operacional quando comparado ao mesmo período do ano anterior. Ainda assim, a Companhia preservou elevada geração de caixa e manteve sua sólida posição financeira, encerrando o trimestre com lucro líquido ajustado de R\$ 95,3 milhões.

	2T25	2T26	Var. 2T26 / 2T25	1S25	1S26	Var. 1S26 / 1S25
Resultado líquido (R\$ mil)	143.575	89.408	(37,7%)	256.939	191.546	(25,5%)
Resultado líquido ajustado (R\$ mil)	185.523	95.305	(48,6%)	345.331	217.428	(37,0%)
Margem líquida, %	25,9%	16,2%	(9,7 pp)	23,0%	17,6%	(5,4 pp)
Margem líquida ajustado, %	37,2%	19,7%	(17,5 pp)	33,4%	22,1%	(11,3 pp)



Investimentos (Imobilizado e Intangível)

No 2T26, a Companhia direcionou seus investimentos principalmente para a manutenção e modernização de sua estrutura industrial, com foco na atualização do parque fabril, reposição de ativos e preservação da capacidade produtiva. Os desembolsos também incluíram iniciativas de tecnologia da informação e automação, visando elevar a eficiência operacional, fortalecer os processos internos e sustentar a excelência dos padrões de qualidade.

	2T25	2T26	Var. 2T26 / 2T25	1S25	1S26	Var. 1S26 / 1S25
Investimentos (R\$ mil)	40.718	31.167	(23,5%)	74.592	48.516	(35,0%)

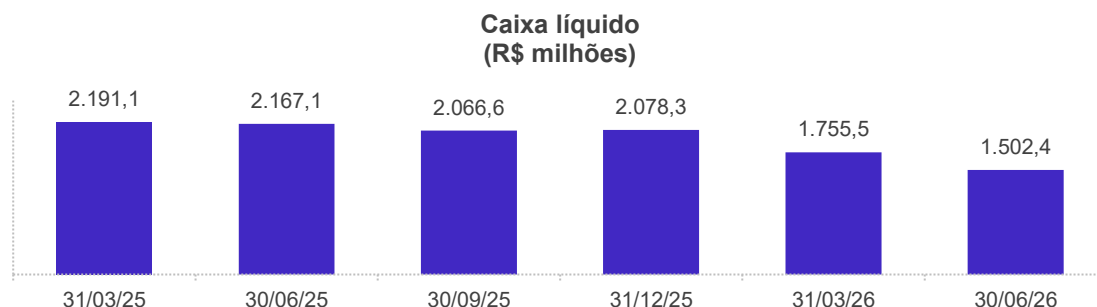
Geração de Caixa

No acumulado do primeiro semestre de 2026, a Companhia gerou R\$ 336,4 milhões de caixa nas atividades operacionais. Mesmo após o pagamento de dividendos e juros sobre capital próprio, a Grendene encerrou o período com sólida posição financeira, preservando sua capacidade de investimento, execução operacional e remuneração aos acionistas.

Disponibilidades Líquidas

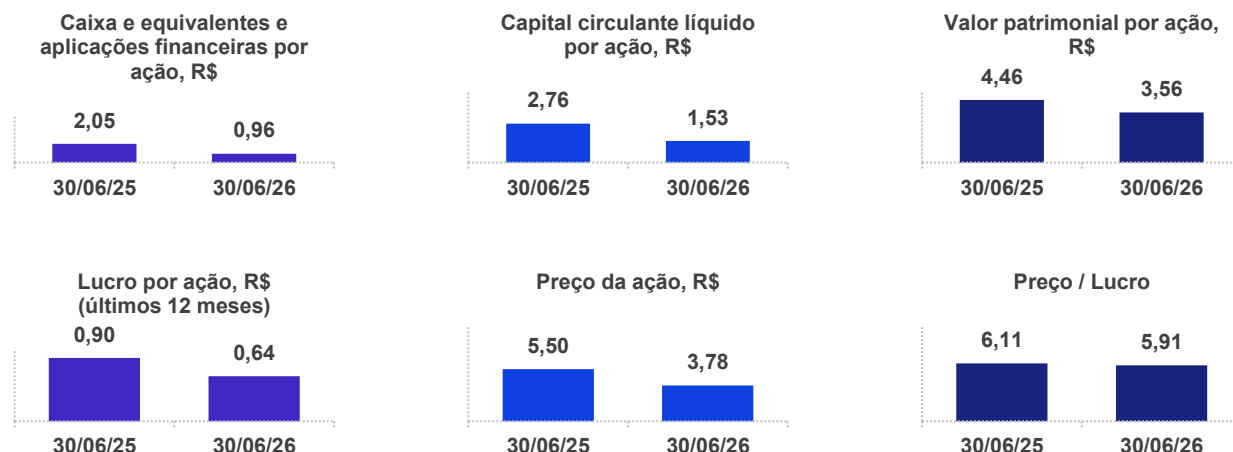
As disponibilidades líquidas da Companhia no trimestre totalizavam R\$ 1,5 bilhão, ante R\$ 2,2 bilhões em 30 de junho de 2025. A redução observada no período reflete principalmente as distribuições de dividendos e juros sobre capital próprio realizadas aos acionistas, parcialmente compensadas pela sólida geração de caixa operacional. Mesmo após essas distribuições, a Companhia manteve posição financeira líquida positiva, elevada liquidez e ampla capacidade para financiar suas operações, investimentos e iniciativas estratégicas.

R\$ mil	31/03/25	30/06/25	30/09/25	31/12/25	31/03/2026	30/06/2026
Caixa, equiv. e apl. fin. (CP e LP)	2.052.364	1.853.269	1.521.220	1.467.529	1.212.063	866.470
Participações em empreendimentos imobiliários (CI)	333.037	398.681	627.902	679.834	692.978	731.654
Empréstimos e Fin. (CP e LP)	(194.318)	(84.808)	(82.477)	(69.069)	(149.523)	(95.686)
Caixa líquido	2.191.083	2.167.142	2.066.645	2.078.294	1.755.518	1.502.438





Indicadores de Valor



Dividendo

A Administração propôs a segunda distribuição antecipada de dividendos referente ao lucro apurado entre 1º de janeiro de 2026 e 30 de junho de 2026, “*ad referendum*” da Assembleia Geral Ordinária que apreciar as contas do exercício social de 2026. O valor total é de R\$ 58.595.291,98, sendo R\$28.598.471,98 em dividendos e R\$ 29.996.820,00 em juros sobre o capital próprio (JCP), com pagamento previsto a partir de 09 de setembro de 2026.

Terão direito ao recebimento os acionistas com posição acionária em 21 de agosto de 2026, e as ações GRND3 serão negociadas ex-dividendo e ex-JCP a partir de 24 de agosto de 2026, na B3 S.A. – Brasil, Bolsa, Balcão.

A seguir, apresenta-se o detalhamento da proposta da administração.

Demonstração do Resultado apurado até 30 de junho de 2026

Grendene S.A.	R\$
Resultado líquido do período	191.546.475,55
(-) Reserva de incentivo fiscal – ICMS	(51.546.093,74)
(-) Reserva de incentivo fiscal – IRPJ	(19.717.289,92)
Base de cálculo da reserva legal	120.283.091,89
(-) Reserva legal	(6.014.154,60)
Base de cálculo do dividendo mínimo obrigatório (1S26)	114.268.937,29
(-) Resultado acumulado	(6.317,63)
(+) Dividendos prescritos	22.382,91
Valor do dividendo proposto pela administração	114.285.002,57
(-) Dividendo e JCP pago antecipadamente (1T26)	(55.689.710,59)
Saldo disponível para distribuição	58.595.291,98

Dividendo mínimo obrigatório – 25%	28.567.234,32
Dividendo proposto em excesso ao mínimo obrigatório	85.695.385,34
Soma	114.262.619,66
Dividendos prescritos	22.382,91
Total	114.285.002,57



Dividendos e juros sobre o capital próprio – Cronograma de pagamentos

Dividendo / JCP	Data de aprovação	Data ex-dividendo / JCP	Data início pagamento	Valor bruto R\$	Valor bruto por ação R\$	Valor líquido padrão R\$	Valor líquido padrão por ação R\$
Dividendo ^{1e2}	07/05/2026	22/05/2026	10/06/2026	25.689.710,59	0,028475781	25.689.710,59	0,028475781
JCP ^{1e3}	07/05/2026	22/05/2026	10/06/2026	30.000.000,00	0,033253525	24.750.000,00	0,027434158
Dividendo ^{1e2}	06/08/2026	24/08/2026	09/09/2026	28.598.471,98	0,031700000	28.598.471,98	0,031700000
JCP ^{1e3}	06/08/2026	24/08/2026	09/09/2026	29.996.820,00	0,033250000	24.747.376,50	0,027431250
			Total	114.285.002,57	0,126679306	103.785.559,07	0,115041189

¹ Provento aprovado “ad referendum” da Assembleia Geral Ordinária que apreciar o balanço patrimonial e as demonstrações financeiras referentes ao exercício de 2026.

² Os valores líquidos padrão de dividendos não consideram 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.

Eventos Societários

06/08/2026 – Reunião do Conselho de Administração: Foram aprovadas as informações financeiras do 2º trimestre e 1º semestre de 2026, bem como a segunda antecipação de dividendos e de juros sobre o capital próprio com base no resultado apurado até 30 de junho de 2026, além de outros assuntos de interesse da Companhia.

06/08/2026 – Aviso aos Acionistas: Foi informado que, a partir de 09 de setembro de 2026, terá início o pagamento de dividendos no valor de R\$ 58,6 milhões, correspondente ao saldo apurado no período findo em 30 de junho de 2026.

Mercado de Capitais

No 1S26 a ação da Grendene (B3 ticker: GRND3) proporcionou um rendimento de 3,3%, considerando o reinvestimento dos dividendos, e o Ibovespa 6,8%. O volume financeiro médio diário foi de R\$18,7 milhões no período (R\$11,2 milhões no 1S25).

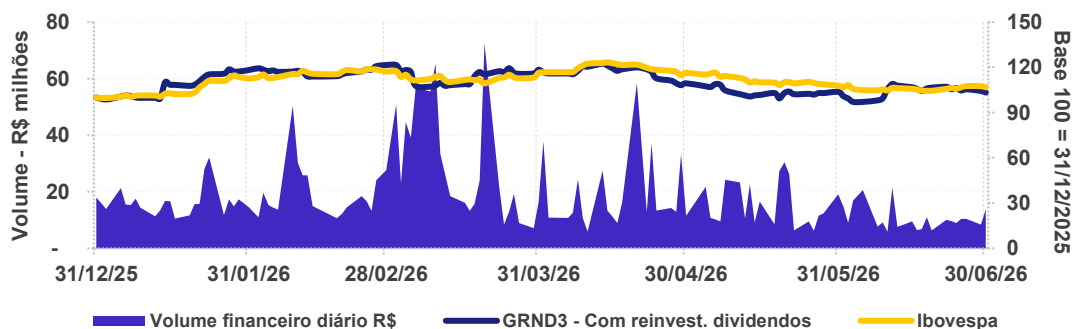
A quantidade de negócios, número de ações negociadas, volume financeiro e as médias diárias estão apresentadas no quadro a seguir:

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
1S25	122	451.733	248.860.200	1.361.558.988	5,47	5,50	551	2.039.838	3.014	11.160.319
1S26	122	714.764	503.346.500	2.280.120.479	4,52	3,78	704	4.125.791	3.190	18.689.512

Nas últimas 52 semanas (01/07/2025 a 30/06/2026), a ação GRND3 apresentou cotação mínima de R\$3,75, em 30 de junho de 2026, e máxima de R\$5,68, em 04 de dezembro de 2025.

A seguir, mostramos o comportamento das ações ON da Grendene em comparação ao Índice Bovespa, considerando base 100 igual a 31 de dezembro de 2025, e o volume financeiro diário:

Volume financeiro diário e GRND3 x IBOVESPA





Anexo I – Receita Bruta Consolidada, Volumes, Receita Bruta por Par e Participação por Mercado

Receita bruta (R\$ mil)	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26	2T26	Var. 2T26 / 2T25	1S25	1S26	Var. 1S26 / 1S25
Mercado interno	519.746	572.492	771.259	721.097	511.746	544.005	(5,0%)	1.092.238	1.055.751	(3,3%)
Exportação	185.687	183.667	253.064	194.648	171.216	187.844	2,3%	369.354	359.060	(2,8%)
Exportação (US\$)	31.770	32.415	46.454	36.091	32.571	37.211	14,8%	64.175	69.688	8,6%
Total	705.433	756.159	1.024.323	915.745	682.962	731.849	(3,2%)	1.461.592	1.414.811	(3,2%)
Volume de pares (mil pares)	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26	2T26	Var. 2T26 / 2T25	1S25	1S26	Var. 1S26 / 1S25
Mercado interno	17.657	22.928	28.988	28.038	19.303	22.488	(1,9%)	40.585	41.791	3,0%
Exportação	7.637	4.100	7.333	7.250	6.386	4.295	4,8%	11.737	10.681	(9,0%)
Total	25.294	27.028	36.321	35.288	25.689	26.783	(0,9%)	52.322	52.472	0,3%
Receita bruta por par (R\$)	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26	2T26	Var. 2T26 / 2T25	1S25	1S26	Var. 1S26 / 1S25
Mercado interno	29,44	24,97	26,61	25,72	26,51	24,19	(3,1%)	26,91	25,26	(6,1%)
Exportação	24,31	44,80	34,51	26,85	26,81	43,74	(2,4%)	31,47	33,62	6,8%
Exportação (US\$)	4,16	7,91	6,33	4,98	5,10	8,66	9,5%	5,47	6,53	19,4%
Total	27,89	27,98	28,20	25,95	26,59	27,33	(2,3%)	27,93	26,96	(3,5%)
US dólar (USD 1,00 = R\$)	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26	2T26	Var. 2T26 / 2T25	1S25	1S26	Var. 1S26 / 1S25
US dólar final	5,7422	5,4571	5,3186	5,5024	5,2194	5,1766	(5,1%)	5,4571	5,1766	(5,1%)
US dólar médio	5,8447	5,6661	5,4476	5,3932	5,2567	5,0481	(10,9%)	5,7554	5,1524	(10,5%)
Receita bruta % participação	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26	2T26		1S25	1S26	
Mercado interno	73,7%	75,7%	75,3%	78,7%	74,9%	74,3%		74,7%	74,6%	
Exportação	26,3%	24,3%	24,7%	21,3%	25,1%	25,7%		25,3%	25,4%	
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%		100,0%	100,0%	
Volume de pares % participação	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26	2T26		1S25	1S26	
Mercado interno	69,8%	84,8%	79,8%	79,5%	75,1%	84,0%		77,6%	79,6%	
Exportação	30,2%	15,2%	20,2%	20,5%	24,9%	16,0%		22,4%	20,4%	
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	31/12/2025	% Total	30/06/2026	% Total	Var. %
ATIVO					
Circulante	2.705.848	60,12%	1.968.180	51,49%	(27,3%)
Caixa e equivalentes	70.158	1,56%	87.313	2,28%	24,5%
Aplicações financeiras e outros ativos financeiros	987.916	21,95%	365.337	9,56%	(63,0%)
Contas a receber de clientes	1.034.319	22,98%	787.204	20,59%	(23,9%)
Estoques	483.533	10,74%	539.159	14,11%	11,5%
Créditos tributários	54.306	1,21%	39.576	1,04%	(27,1%)
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	23.997	0,53%	81.795	2,14%	240,9%
Títulos a receber	3.933	0,09%	465	0,01%	(88,2%)
Custos e despesas antecipadas	15.271	0,34%	11.232	0,29%	(26,4%)
Outros créditos	32.415	0,72%	56.099	1,47%	73,1%
Não circulante	1.795.534	39,88%	1.854.150	48,51%	3,3%
Realizável a longo prazo	448.467	9,96%	460.096	12,04%	2,6%
Aplicações financeiras e outros ativos financeiros	409.455	9,10%	413.820	10,83%	1,1%
Contas a receber de clientes	9.335	0,21%	12.550	0,33%	34,4%
Depósitos judiciais	571	0,01%	520	0,01%	(8,9%)
Créditos tributários	1.777	0,04%	9.647	0,25%	442,9%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	19.716	0,44%	17.117	0,45%	(13,2%)
Outros créditos	5.623	0,12%	5.369	0,14%	(4,5%)
Custos e despesas antecipadas	1.990	0,04%	1.073	0,03%	(46,1%)
Investimentos	680.246	15,11%	732.066	19,15%	7,6%
Imobilizado	563.239	12,51%	560.689	14,67%	(0,5%)
Intangível	86.404	1,92%	85.138	2,23%	(1,5%)
Ágio	17.178	0,38%	16.161	0,42%	(5,9%)
Total do ativo	4.501.382	100,00%	3.822.330	100,00%	(15,1%)
Balanço patrimonial	31/12/2025	% Total	30/06/2026	% Total	Var. %
PASSIVO + PATRIMÔNIO LÍQUIDO					
Circulante	1.322.215	29,37%	585.018	15,30%	(55,8%)
Empréstimos e financiamentos	55.636	1,24%	81.906	2,14%	47,2%
Contratos de arrendamentos	1.280	0,03%	896	0,02%	(30,0%)
Fornecedores	56.927	1,26%	82.020	2,15%	44,1%
Obrigações contratuais	6.928	0,15%	5.054	0,13%	(27,0%)
Comissões a pagar	56.634	1,26%	40.838	1,07%	(27,9%)
Impostos, taxas e contribuições	36.511	0,81%	27.986	0,73%	(23,3%)
Salários e encargos a pagar	97.155	2,16%	113.072	2,96%	16,4%
Provisão para riscos trabalhistas, fiscais e cíveis	2.437	0,05%	12.017	0,31%	393,1%
Dividendos extraordinários a pagar	979.985	21,77%	179.985	4,71%	(81,6%)
Adiantamentos de clientes	19.681	0,44%	18.601	0,49%	(5,5%)
Outras contas a pagar	9.041	0,20%	22.643	0,59%	150,4%
Não Circulante	25.209	0,56%	26.107	0,68%	3,6%
Empréstimos e financiamentos	13.433	0,30%	13.780	0,36%	2,6%
Contratos de arrendamentos	218	0,00%	0	0,00%	(100,0%)
Provisão para riscos trabalhistas, fiscais e cíveis	9.961	0,22%	11.146	0,29%	11,9%
Outras contas a pagar	1.597	0,04%	1.181	0,03%	(26,0%)
Patrimônio líquido	3.153.958	70,07%	3.211.205	84,02%	1,8%
Capital social	2.882.488	64,04%	2.882.488	75,41%	0,0%
Reservas de capital	7.925	0,18%	4.284	0,11%	(45,9%)
Reservas de lucros	250.076	5,55%	315.828	8,28%	26,3%
Outros resultados abrangentes	13.469	0,30%	8.599	0,22%	(36,2%)
Resultado acumulado	0	0,00%	6	0,00%	0,0%
Total do passivo e do patrimônio líquido	4.501.382	100,00%	3.822.330	100,00%	(15,1%)



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

DRE Consolidado	2T25	% ROL	2T26	% ROL	Var. % 2T26 / 2T25
Receita bruta de vendas e serviços	756.159	136,2%	731.849	132,4%	(3,2%)
Mercado interno	572.492	103,1%	544.005	98,4%	(5,0%)
Exportação	183.667	33,1%	187.844	34,0%	2,3%
Deduções das vendas	(200.883)	(36,2%)	(179.010)	(32,4%)	(10,9%)
Devolução de vendas e impostos sobre a venda	(139.620)	(25,1%)	(136.179)	(24,6%)	(2,5%)
Descontos concedidos a clientes	(61.263)	(11,0%)	(42.831)	(7,7%)	(30,1%)
Receita líquida de vendas e serviços (ROL)	555.276	100,0%	552.839	100,0%	(0,4%)
Custos dos produtos e serviços vendidos	(322.129)	(58,0%)	(318.381)	(57,6%)	(1,2%)
Lucro bruto	233.147	42,0%	234.458	42,4%	0,6%
Despesas (receitas) operacionais	(187.800)	(33,8%)	(224.741)	(40,7%)	19,7%
Despesas com vendas	(188.042)	(33,9%)	(183.528)	(33,2%)	(2,4%)
Despesas gerais e administrativas	(40.785)	(7,3%)	(34.931)	(6,3%)	(14,4%)
Outras receitas operacionais	1.789	0,3%	2.376	0,4%	32,8%
Outras despesas operacionais	(18.846)	(3,4%)	(8.834)	(1,6%)	(53,1%)
Resultado de equivalência patrimonial	58.084	10,5%	176	0,0%	(99,7%)
Resultado operacional antes do resultado financeiro e dos tributos (EBIT)	45.347	8,2%	9.717	1,8%	(78,6%)
Receitas financeiras	111.228	20,0%	80.592	14,6%	(27,5%)
Despesas financeiras	(26.491)	(4,8%)	(24.757)	(4,5%)	(6,5%)
Resultado financeiro	84.737	15,3%	55.835	10,1%	(34,1%)
Resultado antes da tributação	130.084	23,4%	65.552	11,9%	(49,6%)
Imposto de renda e Contribuição Social	13.491	2,4%	23.856	4,3%	76,8%
Corrente	11.156	2,0%	25.673	4,6%	130,1%
Diferido	2.335	0,4%	(1.817)	(0,3%)	(177,8%)
Resultado líquido do período	143.575	25,9%	89.408	16,2%	(37,7%)

DRE Consolidado	1S25	% ROL	1S26	% ROL	Var. % 1S26 / 1S25
Receita bruta de vendas e serviços	1.461.592	130,6%	1.414.811	130,2%	(3,2%)
Mercado interno	1.092.238	97,6%	1.055.751	97,2%	(3,3%)
Exportação	369.354	33,0%	359.060	33,0%	(2,8%)
Deduções das vendas	(342.492)	(30,6%)	(328.129)	(30,2%)	(4,2%)
Devolução de vendas e impostos sobre a venda	(254.213)	(22,7%)	(246.369)	(22,7%)	(3,1%)
Descontos concedidos a clientes	(88.279)	(7,9%)	(81.760)	(7,5%)	(7,4%)
Receita líquida de vendas e serviços (ROL)	1.119.100	100,0%	1.086.682	100,0%	(2,9%)
Custos dos produtos e serviços vendidos	(622.439)	(55,6%)	(622.151)	(57,3%)	0,0%
Lucro bruto	496.661	44,4%	464.531	42,7%	(6,5%)
Despesas (receitas) operacionais	(403.486)	(36,1%)	(413.253)	(38,0%)	2,4%
Despesas com vendas	(344.015)	(30,7%)	(325.485)	(30,0%)	(5,4%)
Despesas gerais e administrativas	(72.406)	(6,5%)	(68.081)	(6,3%)	(6,0%)
Outras receitas operacionais	3.184	0,3%	4.413	0,4%	38,6%
Outras despesas operacionais	(46.835)	(4,2%)	(25.904)	(2,4%)	(44,7%)
Resultado de equivalência patrimonial	56.586	5,1%	1.804	0,2%	(96,8%)
Resultado operacional antes do resultado financeiro e dos tributos (EBIT)	93.175	8,3%	51.278	4,7%	(45,0%)
Receitas financeiras	230.706	20,6%	184.482	17,0%	(20,0%)
Despesas financeiras	(57.872)	(5,2%)	(55.542)	(5,1%)	(4,0%)
Resultado financeiro	172.834	15,4%	128.940	11,9%	(25,4%)
Resultado antes da tributação	266.009	23,8%	180.218	16,6%	(32,3%)
Imposto de renda e Contribuição Social	(9.070)	(0,8%)	11.328	1,0%	(224,9%)
Corrente	(8.458)	(0,8%)	13.927	1,3%	(264,7%)
Diferido	(612)	(0,1%)	(2.599)	(0,2%)	324,7%
Resultado líquido do período	256.939	23,0%	191.546	17,6%	(25,5%)



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

Fluxo de Caixa Consolidado	30/06/2025	30/06/2026
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais	510.673	336.359
Caixa gerado nas operações	132.601	137.414
Resultado líquido do período	256.939	191.546
Resultado de equivalência patrimonial	(56.586)	(1.804)
Depreciação e amortização	51.330	49.537
Valor residual da baixa de imobilizado e intangível	13.200	1.819
Valor da baixa de arrendamento	(2.301)	(92)
Imposto de renda e contribuição social diferidos	612	2.599
Plano de opções de compra ou subscrição de ações	3.448	3.990
Resultado na venda de ações – plano de opções de ações	0	(2.683)
Redutoras do contas a receber de clientes	(12.768)	(36.814)
Perdas estimadas para estoques obsoletos	6.266	(1.456)
Provisão para riscos trabalhistas, fiscais e cíveis	4.165	10.765
Despesas de juros de empréstimos, financiamentos e arrendamentos	662	841
Receita de juros de aplicações financeiras	(112.254)	(73.480)
Valor justo de instrumentos financeiros	2.068	2.937
Variações cambiais, líquidas	(22.180)	(10.291)
Variações nos ativos e passivos:	378.526	198.945
Contas a receber de clientes	406.107	280.714
Estoques	(29.307)	(54.170)
Créditos tributários	43.137	6.860
Outras contas a receber	(34.334)	(72.753)
Fornecedores	12.308	25.093
Salários e encargos a pagar	(907)	15.917
Impostos, taxas e contribuições	4.656	2.825
Adiantamentos de clientes	(16.168)	(1.080)
Outras contas a pagar	(6.966)	(4.461)
Imposto de renda e contribuição social pagos	(454)	0
Caixa líquido (consumido) gerado pelas atividades de investimento	(241.505)	590.225
Integralizações de capital	(31.990)	(50.177)
Reduções de capital	958	161
Aquisições de imobilizado e intangível	(74.592)	(48.516)
Aplicações financeiras	(1.986.011)	(830.000)
Resgate de aplicações financeiras	1.676.761	1.421.013
Juros recebidos de aplicações financeiras	173.369	97.744
Caixa líquido gerado (consumido) pelas atividades de financiamento	(265.163)	(909.429)
Captação de empréstimos, financiamentos e arrendamentos	263.749	257.926
Pagamento de empréstimos, financiamentos e arrendamentos	(239.482)	(224.868)
Juros pagos de empréstimos, financiamentos e arrendamentos	(169)	(378)
Dividendos pagos	(178.106)	(826.817)
Juros sobre o Capital Próprio pago	(110.000)	(112.000)
Aquisição de ações em tesouraria	(4.836)	(9.046)
Venda de ações em tesouraria pelo exercício de opção de compra	3.681	5.754
Aumento (Redução) de caixa e equivalentes	4.005	17.155
Saldo inicial de caixa e equivalentes	76.109	70.158
Saldo final de caixa e equivalentes	80.114	87.313



Grendene®

CARTAGO

Grendene kids

GRENDA

Ipanema

melissa

rider

ZOHY

PEGA FORTÉ

PRESS RELEASE
2Q26 & 1H26



Summary

2Q26 Highlights vs. 2Q25.....	2
Main Economic and Financial Indicators	3
Management Discussion and Analysis (MD&A)	4
Highlights	7
Campaigns	7
Sales Convention – Division 1, Melissa, and Exports.....	8
Corporate Responsibility and Governance	8
Analysis of Operations for 2Q26 & 1H26 (IFRS Consolidated Data)	9
Gross Sales Revenue	9
Gross Sales Revenue - Domestic Market (DM)	10
<i>Digital Commerce</i>	10
Gross Sales Revenue, Exports (IM).....	11
Net Operating Revenue (NOR)	12
Cost of Goods Sold (COGS)	12
Gross Profit	13
Selling Expenses (DV)	14
Advertising and Publicity Expenses (A&P Exp.)	14
General and Administrative Expenses (G&A Exp.).....	14
EBIT and EBITDA	15
EBIT – Non-recurring Adjustments / Management Reclassifications	15
Net Financial Revenue	16
Net Profit	16
Capex (fixed and intangible)	17
Cash Generation	17
Net Cash Position	17
Value Indicators	18
Dividends	18
Corporate Events	19
Capital Markets	19
Appendix I – Consolidated Gross Revenue, Volume, Gross Revenue per Pair, and Market Share	20
Appendix II – Consolidated Statement of Financial Position (IFRS) (R\$ thousands)	21
Appendix III – Consolidated Profit and loss account (R\$ thousands)	22
Appendix IV– Consolidated Statement of Cash Flow (R\$ thousands)	23



Sobral, August 6th, 2026 – GRENDENE (B3: *Novo Mercado* - GRND3) publishes results for 2Q26 and 1H26. The financial information is presented on a consolidated basis in accordance with International Financial Reporting Standards (IFRS).

2Q26 Highlights vs. 2Q25.



Net Revenue
R\$552.8 million, ▼0.4%



Net Revenue/Pair
R\$20.64, ▲0.5%



Sales Volume (Pairs)
26.8 million pairs, ▼0.9%



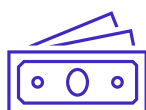
Gross Margin
42.4%, ▲0.4 pp



Adjusted EBIT
R\$15.8 million, ▼48.2%



Adjusted EBIT Margin
3.3%, ▼2.8 pp

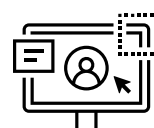


Adjusted Net Profit
R\$95.3 million, ▼48.6%



Adjusted Net Margin
19.7%, ▼17.5 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**

Number of Common Shares: 902,160,000
Number of Treasury Shares: 0
Price (June 30, 2026): R\$3.78 per share
Market Capitalization: R\$3.4 billion / US\$658.8 million

**August 07, 2026, at 10h30 a.m.
Brasilia Time (BRT)**

[Click here](#) to participate.

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.



Main Economic and Financial Indicators

R\$ thousands	2Q25	2Q26	Variation 2Q26 / 2Q25	1H25	1H26	Variation 1H26 / 1H25
Gross Revenue	756,159	731,849	(3.2%)	1,461,592	1,414,811	(3.2%)
Domestic Market	572,492	544,005	(5.0%)	1,092,238	1,055,751	(3.3%)
Exports	183,667	187,844	2.3%	369,354	359,060	(2.8%)
<i>Exports (US\$)</i>	32,415	37,211	14.8%	64,175	69,688	8.6%
Net Revenue	555,276	552,839	(0.4%)	1,119,100	1,086,682	(2.9%)
COGS	(322,129)	(318,381)	(1.2%)	(622,439)	(622,151)	0.0%
Gross Profit	233,147	234,458	0.6%	496,661	464,531	(6.5%)
G&A Expenses	(187,800)	(224,741)	19.7%	(403,486)	(413,253)	2.4%
Adjusted G&A Expenses	(174,190)	(176,982)	1.6%	(325,175)	(328,073)	0.9%
EBIT	45,347	9,717	(78.6%)	93,175	51,278	(45.0%)
Adjusted EBIT	30,400	15,752	(48.2%)	126,943	74,813	(41.1%)
EBITDA	70,973	34,655	(51.2%)	144,505	100,815	(30.2%)
Adjusted EBITDA	56,026	40,690	(27.4%)	178,273	124,350	(30.2%)
Reported Net Financial Result	84,737	55,835	(34.1%)	172,834	128,940	(25.4%)
Adjusted Net Financial Result	142,821	56,011	(60.8%)	229,420	130,744	(43.0%)
Net Profit	143,575	89,408	(37.7%)	256,939	191,546	(25.5%)
Adjusted Net Profit	185,523	95,305	(48.6%)	345,331	217,429	(37.0%)

Thousands of Pairs	2Q25	2Q26	Variation 2Q26 / 2Q25	1H25	1H26	Variation 1H26 / 1H25
Total Volume	27,028	26,783	(0.9%)	52,322	52,472	0.3%
Domestic Market	22,928	22,488	(1.9%)	40,585	41,791	3.0%
Exports	4,100	4,295	4.8%	11,737	10,681	(9.0%)

R\$ per Pair	2Q25	2Q26	Variation 2Q26 / 2Q25	1H25	1H26	Variation 1H26 / 1H25
Total Gross Revenue	27.98	27.33	(2.3%)	27.93	26.96	(3.5%)
Domestic Market	24.97	24.19	(3.1%)	26.91	25.26	(6.1%)
Exports	44.80	43.74	(2.4%)	31.47	33.62	6.8%
<i>Exports (US\$)</i>	7.91	8.66	9.5%	5.47	6.53	19.4%
Net Revenue	20.54	20.64	0.5%	21.39	20.71	(3.2%)
COGS	(11.92)	(11.89)	(0.3%)	(11.90)	(11.86)	(0.3%)

Margins (%)	2Q25	2Q26	Variation 2Q26 / 2Q25	1H25	1H26	Variation 1H26 / 1H25
Gross	42.0%	42.4%	0.4 pp	44.4%	42.7%	(1.7 pp)
EBIT	8.2%	1.8%	(6.4 pp)	8.3%	4.7%	(3.6 pp)
Adjusted EBIT	6.1%	3.3%	(2.8 pp)	12.3%	7.6%	(4.7 pp)
EBITDA	12.8%	6.3%	(6.5 pp)	12.9%	9.3%	(3.6 pp)
Adjusted EBITDA	11.2%	8.4%	(2.8 pp)	17.2%	12.7%	(4.5 pp)
Net	25.9%	16.2%	(9.7 pp)	23.0%	17.6%	(5.4 pp)
Adjusted Net	37.2%	19.7%	(17.5 pp)	33.4%	22.1%	(11.3 pp)

USD 1,00 = R\$	2Q25	2Q26	Variation 2Q26 / 2Q25	1H25	1H26	Variation 1H26 / 1H25
Closing Dollar Rate	5.4571	5.1766	(5.1%)	5.4571	5.1766	(5.1%)
Average (USD)	5.6661	5.0481	(10.9%)	5.7554	5.1524	(10.5%)



Management Discussion and Analysis (MD&A)

The second quarter of 2026 unfolded in a still challenging consumer environment, marked by greater consumer selectivity, intense competition in the domestic market, and a macroeconomic backdrop that continued to influence purchasing behavior and inventory replenishment dynamics throughout the distribution chain.

In the domestic market, consumer demand remained cautious both during the quarter and in the first half of the year. The operating environment continued to be affected by elevated interest rates, high levels of household indebtedness and delinquency, as well as intensified competition in the retail sector from both domestic and imported products. In addition, geopolitical developments and their impact on inflation expectations contributed to a weaker consumer spending environment, particularly affecting discretionary product categories.

In international markets, the operating environment continued to be characterized by moderate economic growth, foreign exchange volatility and varying recovery trends across the regions served by the Company. The environment was also influenced by uncertainties surrounding global trade, inventory adjustments by distributors, and fluctuations in demand, which continued to affect order flows in certain markets throughout the first half of the year.

Against this backdrop, Grendene reported gross revenue of R\$731.8 million in 2Q26, down 3.2% from the same period last year. Total sales volume reached 26.8 million pairs, remaining virtually stable, with a slight decline of 0.9% compared to 2Q25. This performance primarily reflects changes in the sales mix, with a higher contribution from products that resulted in lower gross revenue per pair, which declined 2.3% year over year, from R\$27.98 to R\$27.33.

In the first half of 2026 (1H26), gross revenue totaled R\$1.41 billion, down 3.2% compared to 1H25, while sales volume remained stable, with a slight increase of 0.3% over the same period.

In the domestic market, gross revenue totaled R\$544.0 million in 2Q26, down 5.0% from 2Q25. Sales volume reached 22.5 million pairs, a decline of 1.9% year over year.

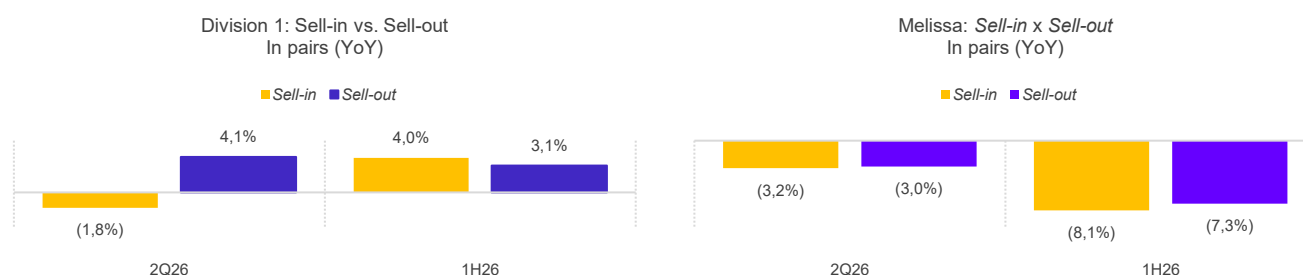
In 1H26, domestic gross revenue totaled R\$1.06 billion, down 3.3% from the same period last year, despite a 3.0% increase in sales volume.

Gross revenue per pair declined 3.1% in the quarter to R\$24.19. In the first half of the year, gross revenue per pair was down 6.1% compared to 1H25.

Among the segments within Division 1 (all brands except Melissa), Ipanema, Men's and Pega Forte delivered positive performance, posting growth in both revenue and sales volume during the quarter. Rider was the highlight within the Men's segment. On the other hand, the Women's and Grendene Kids segments recorded declines compared to the same period last year.

In 2Q26, Division 1 sell-in declined 1.8% year over year, while in the first six months of 2026 it increased 4.0%.

Division 1 sell-out, in turn, considering the Retail, Department Store, Distributor and Self-Service channels, increased 4.1% in the quarter and 3.1% in the first half of the year, demonstrating the resilience of demand for the Company's products despite a more selective consumer environment.



Melissa reported a 2.6% increase in gross revenue in 2Q26 compared to the same period of 2025, despite a 3.2% decline in sales volume. Performance was driven by a 6.0% increase in gross revenue per pair, reflecting the brand's value-added strategy, a stronger product mix and the continued execution of its premium positioning. In 1H26, Melissa recorded a 1.7% decline in gross revenue and an 8.1% decrease in sales volume. Even so, gross revenue per pair increased 7.0% compared to the same period last year, reflecting the continued portfolio repositioning strategy, focused on higher value-added products and enhanced profitability, prioritizing value over sales volume growth.

Melissa store sell-out declined 3.0% in 2Q26 and 7.3% in the first half of the year, reflecting lower consumer traffic in stores, as well as the factors previously discussed that continued to weigh on demand for discretionary products.

In the quarter, the digital channel generated Gross Merchandise Value (GMV) of R\$34.2 million, up 12.1% compared to 2Q25. In the first half of the year, GMV increased 15.5% compared to 1H25, reflecting the continued expansion of the operation, the strengthening of the omnichannel strategy, the growing importance of digital channels to the business and deeper customer engagement.

International operations delivered positive performance during the quarter, with shipments totaling approximately 4.3 million pairs, up 4.8% compared to 2Q25. Gross revenue reached R\$187.8 million, representing growth of 2.3% over the same



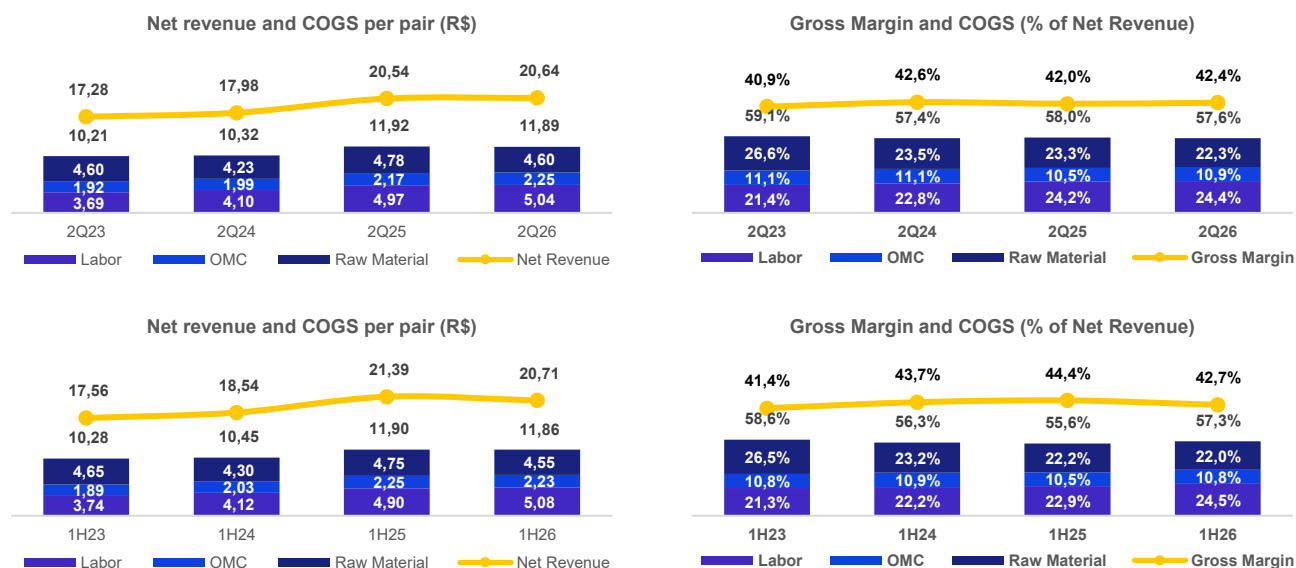
period last year. Revenue growth lagged volume growth, primarily reflecting the diversification of destination markets, with a higher share of sales in regions characterized by lower average selling prices.

In the first half of 2026, shipments declined 9.0%, while gross revenue decreased 2.8% compared to the same period last year. Performance was affected by a more cautious global macroeconomic environment, foreign exchange volatility in key markets, and a more conservative approach by customers to inventory replenishment, all of which influenced the pace of sales during the period.

Consolidated net revenue reached R\$552.8 million in the second quarter of 2026, remaining broadly in line with 2Q25, with a slight decline of 0.4%. In the first half of 2026, net revenue totaled R\$1.09 billion, down 2.9% compared to the same period of 2025.

Cost of Goods Sold (COGS) totaled R\$318.4 million in 2Q26, down 1.2% year over year, representing 57.6% of net revenue, compared to 58.0% in 2Q25. In the first half of 2026, COGS totaled R\$622.2 million, remaining virtually unchanged from R\$622.4 million in 1H25 (-0.05%). As a result of the decline in net revenue during the period, COGS represented 57.3% of net revenue, compared to 55.6% in 1H25.

The main components of COGS, including labor, raw materials and other manufacturing costs (OMC), remained under control over the period. However, the lower absorption of fixed costs resulting from lower sales volume in the first half of the year increased the share of COGS as a percentage of net revenue compared to 1H25.



Gross profit totaled R\$234.5 million in 2Q26, remaining essentially stable compared to 2Q25 (+0.6%), with a gross margin of 42.4%. This performance highlights the Company's operational flexibility and ability to adapt to a more challenging market environment compared to the same period last year. In the first half of 2026, gross profit declined 6.5% compared to 1H25. The decline was primarily driven by lower net revenue, reflecting changes in the sales mix, customer discounts granted during the period and lower fixed-cost absorption in manufacturing, all of which weighed on the Company's gross profitability. Despite this environment, disciplined management of operating expenses helped mitigate part of the impact on profitability during the period.

Operating expenses totaled R\$224.7 million in the quarter, up 19.7% compared to 2Q25. Excluding non-recurring items recorded during the period, recurring operating expenses totaled R\$177.0 million, remaining broadly in line with the R\$174.2 million reported in the same quarter last year (+1.6%).

In the first half of 2025, COGS totaled R\$413.3 million, an increase of 2.4% compared to 1H25. Excluding non-recurring items, recurring operating expenses totaled R\$328.1 million, up 0.9% compared to the same period last year. Despite the pressure on gross profitability during the first half of the year, the Company maintained disciplined management of operating expenses, preserving operational efficiency, and reinforcing its ability to adapt to the current market environment.

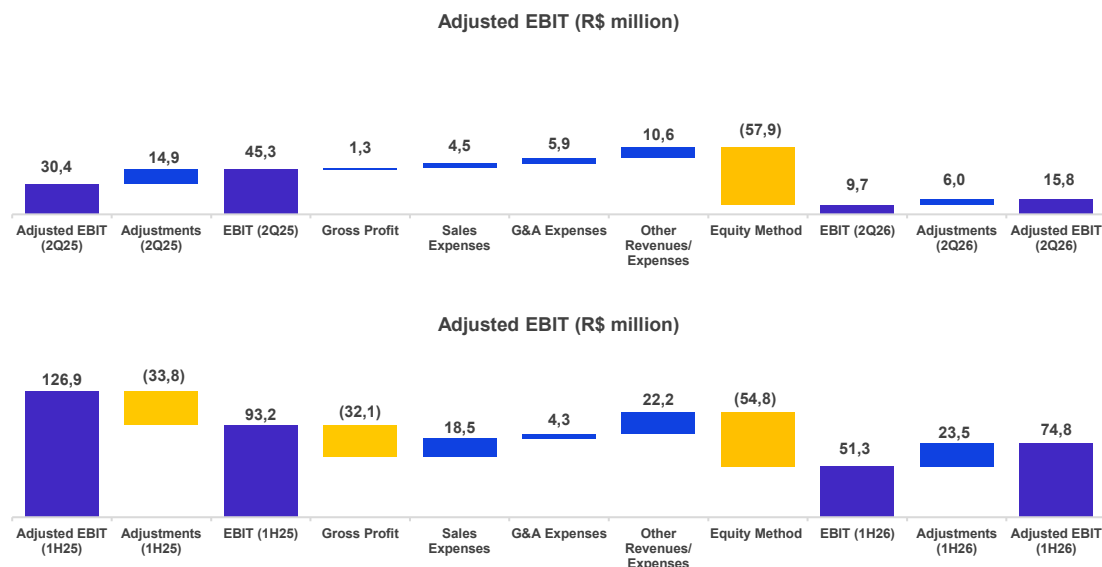
Selling expenses totaled R\$183.5 million in the quarter, down 2.4% compared to 2Q25, in line with the decline in net revenue and primarily reflecting lower variable selling expenses, particularly commissions, advertising and other expenses related to sales volume.

General and administrative expenses totaled R\$34.9 million in the quarter, down 14.4% compared to 2Q25, primarily reflecting lower personnel expenses and third-party service costs, reinforcing the Company's disciplined cost management.

As a result, reported EBIT totaled R\$9.7 million in 2Q26, with an EBIT margin of 1.8%, and R\$51.3 million in the first half of the year, with a margin of 4.7%. Excluding non-recurring items and management reclassifications, adjusted EBIT totaled R\$15.8 million in the quarter, with a margin of 3.3%, and R\$74.8 million in the first half of the year. The period's performance



reflects the impact of lower operating leverage and a more competitive commercial environment, partially offset by disciplined cost and expense management. Details of the adjustments are presented in the section “EBIT – Non-Recurring Adjustments / Management Reclassifications.”



Adjusted net financial result totaled R\$56.0 million in the quarter and R\$130.7 million in the first half of the year, down 60.8% and 43.0%, respectively, compared to the same periods last year. This performance was primarily driven by a lower average balance of financial investments, reflecting the extraordinary dividend distributions made by the Company, as well as lower equity-accounted earnings from investments in Special Purpose Partnerships (SCPs).

Although, for accounting purposes, the results of the SCPs are recognized under equity-accounted earnings in the Statement of Profit or Loss, thereby impacting EBIT, Management considers these results part of net financial result for management reporting purposes, given the essentially financial nature of these operations.

As a result of the combined effects of the operating and financial factors discussed above, adjusted net income totaled R\$95.3 million in 2Q26, corresponding to an adjusted net margin of 19.7%. In the first half of 2026, adjusted net income reached R\$217.4 million, with an adjusted net margin of 22.1%.

At the end of the period, the Company maintained a solid financial position, strong liquidity, and disciplined capital management, preserving its ability to invest, execute its strategy and create value for shareholders despite a more challenging market environment.

At the end of the period, the Company maintained a solid financial position, strong liquidity and disciplined capital management, preserving its investment capacity, operational execution and ability to generate value for shareholders despite a more challenging market environment.

The Company also continues to closely monitor the potential impact of the recent U.S. tariff measures on international trade and their implications for the footwear industry. Operating in a highly competitive and constantly evolving market, the Company remains focused on the strategic management of its brands, product categories, and sales channels, while continuing to enhance its product portfolio and pursuing operational efficiency. Supported by a solid financial position and a portfolio of well-established brands, Grendene remains well positioned to respond swiftly to changes in the business environment, preserve its competitiveness and capture sustainable growth opportunities, while maintaining its focus on long-term value creation.

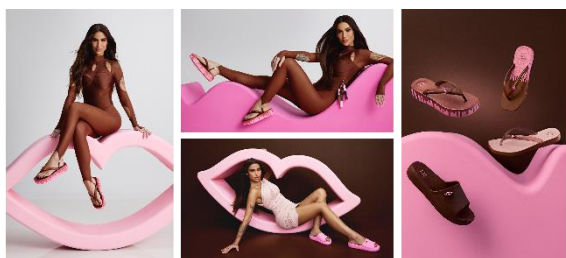
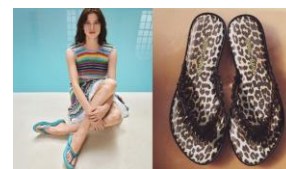


Highlights

Campaigns

Melissa x GANNI: From Scandinavian Summer to the Brazilian Lifestyle

Melissa announced its latest collaboration with GANNI, further strengthening its global presence through a partnership with one of contemporary fashion's most influential brands. Inspired by the creative identities of both brands, the collection blends Scandinavian design with the Brazilian lifestyle, reinterpreting iconic Melissa silhouettes through a fresh perspective. The collaboration is part of Melissa's strategy to further expand its international relevance through partnerships with globally recognized fashion brands.



Ipanema Launches Exclusive Collaboration with Boca Rosa

Ipanema strengthened its strategy of connecting with the fashion, beauty, and lifestyle worlds through an exclusive collaboration with Boca Rosa, the beauty brand founded by Bianca Andrade. The Pluma Choco Pop collection features four styles inspired by the gourmand universe, combining design and comfort in a proposal that reflects the identities of both brands. Available nationwide, the collaboration expands Ipanema's presence in new consumer segments, strengthens its connection with female consumers, and reinforces its brand positioning through partnerships with brands that enjoy strong consumer recognition.

Zaxy Expands Its Portfolio with the New Leveza Collection

Zaxy expanded its portfolio with the launch of Zaxy Leveza, a new EVA-based collection that strengthens the brand's presence in a fast-growing category. The collection features five styles, including slides and clogs, designed to meet growing consumer demand for lightweight, comfortable, and versatile products aligned with trends focused on well-being, convenience, and functionality. The launch expands the brand's offering in a higher value-added category while reinforcing its portfolio diversification strategy.



Melissa Launches the Second Drop of Its Collaboration with Diesel

Melissa launched the second drop of its collaboration with Diesel, further expanding its partnership with one of the world's leading fashion brands and reinforcing its strategy of international collaborations. The new release introduces updated versions of the Quantum Thong, Quantum Platform and Quantum Sneaker, along with the Melissa Quantum Dome Bag, the first bag jointly developed by the two brands. The launch further expands the collaboration's portfolio and reinforces Melissa's international presence through initiatives developed with globally recognized fashion partners.





Sales Convention – Division 1, Melissa, and Exports

Melissa 2026 Sales Convention

In May, Melissa held the Melissa 2026 Sales Convention, bringing together more than 700 participants at the São Paulo Biennial Pavilion, including franchisees, international distributors, sales representatives, managers, Melissa Club sales associates and members of the brand's team. The event marked the launch of the new collection and provided commercial alignment across the distribution network through a dedicated showroom and meeting spaces for business partners. The initiative reinforces Melissa's strategy of strengthening relationships with its sales channels and supporting the successful execution of its collections across the markets in which it operates.



Division 1 Brings Sales Force Together Through Online Convention

Division 1 held its Sales Convention in an online format, bringing together sales representatives and sales teams from across Brazil and Latin America to present commercial guidelines and align the sales force with the Company's strategic priorities. The initiative reinforces the integration of the commercial network and supports the execution of planned initiatives across the different markets in which the Company operates.



Grendene Brings Together Global Distributors at its 26th International Sales Convention

On June 9 and 10, Grendene held its 26th International Sales Convention in Albufeira, Portugal. The event brought together distributors from five continents to launch the Spring/Summer 2027 Collection and align commercial and marketing strategies across international markets.

Corporate Responsibility and Governance

Grendene Achieves OEA – Compliance Reference Certification



In July 2026, Grendene was certified by the Brazilian Federal Revenue Service (RFB) as an Authorized Economic Operator (OEA) – Compliance Reference, the highest level of compliance certification under Brazil's Authorized Economic Operator (OEA) Program. The certification further recognizes the Company's tax compliance, corporate governance, and internal control practices, building on the progress achieved through its participation in the Cooperative Tax Compliance Program (Confia). It also contributes to greater predictability, agility and efficiency in the Company's import and export processes. The certification was granted for an indefinite term.

Sustainability, Circular Economy, and Diversity

Throughout the quarter, Grendene conducted initiatives focused on sustainability, circular economy and diversity, engaging employees and business partners in environmental and social awareness programs aligned with its ESG agenda and the United Nations Sustainable Development Goals (SDGs).

As part of Environment Month, Grendene's Farroupilha (RS) and Sobral (CE) facilities promoted initiatives related to waste management, recycling, and the circular economy. In Farroupilha, key initiatives included material reuse projects, such as the use of upcycled coffee grounds as pigment for products, partnerships with Banco do Vestuário to repurpose textile materials, and initiatives developed with the Farroupilhense Association of Agroecology (AFAGRO), including an organic farmers' market and the use of compost produced from cafeteria organic waste to support local agriculture.

In Sobral, the Company conducted an initiative in partnership with the Municipal Department of Conservation and Public Services (SESEP) and local waste picker associations, highlighting the importance of separate waste collection, recycling and the essential role played by waste pickers.

As part of its Diversity and Inclusion initiatives, Grendene held the panel discussion “Not So Similar, Not So Different” as part of the Grendene+ program, promoting discussions on diversity, equity, and inclusion (DE&I) while fostering a workplace culture built on respect for differences.



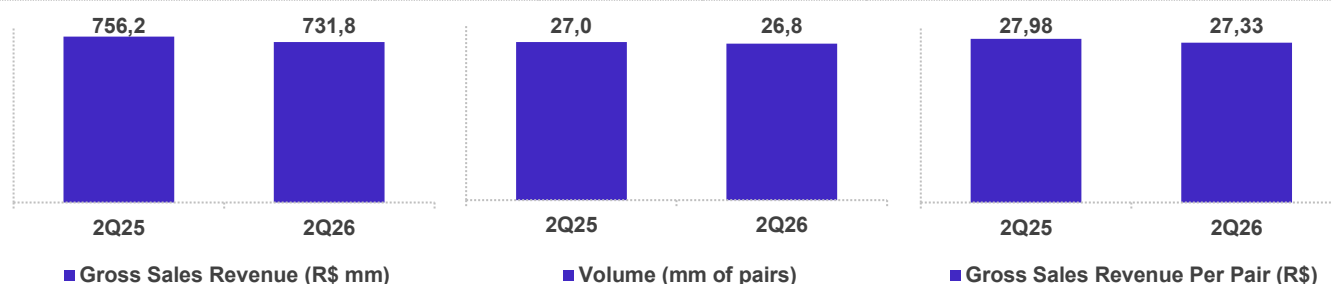


Analysis of Operations for 2Q26 & 1H26 (IFRS Consolidated Data)

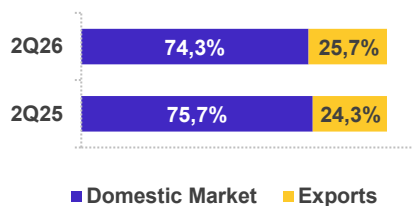
Gross Sales Revenue

Gross revenue reflected a more selective consumer environment and changes in the sales mix, with a greater contribution from categories with lower gross revenue per pair, impacting gross revenue performance during the period.

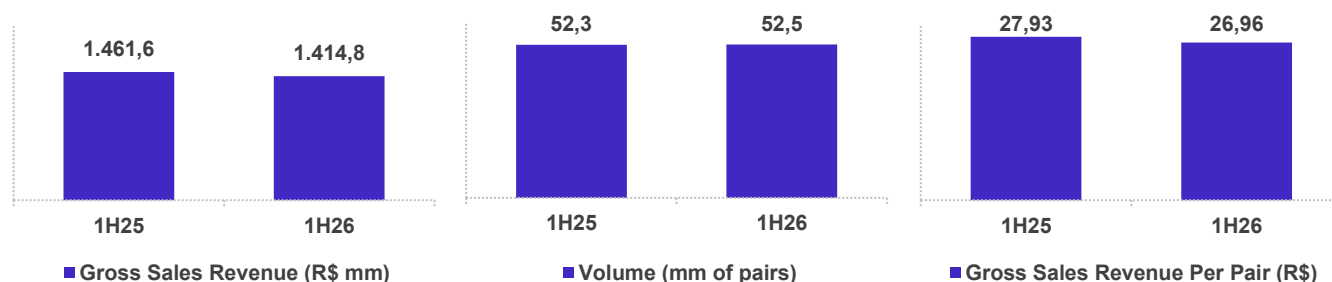
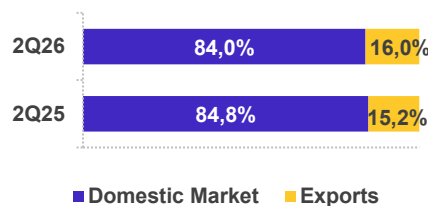
	2Q25	2Q26	Variation 2Q26 / 2Q25	1H25	1H26	Variation 1H26 / 1H25
Gross revenue – (R\$ thousands)	756,159	731,849	(3.2%)	1,461,592	1,414,811	(3.2%)
Volume (thousands of pairs)	27,028	26,783	(0.9%)	52,322	52,472	0.3%
Gross Revenue Per Pair (R\$)	27.98	27.33	(2.3%)	27.93	26.96	(3.5%)



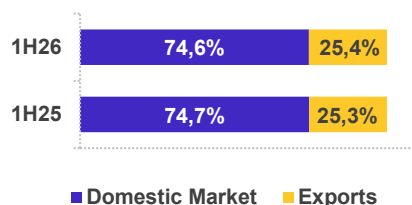
Share % Gross Revenue



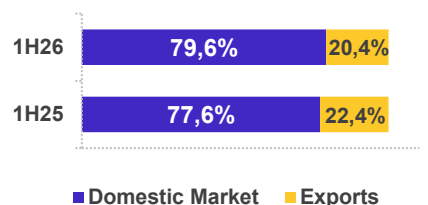
Share % Volume



Share % Gross Revenue



Share % Volume

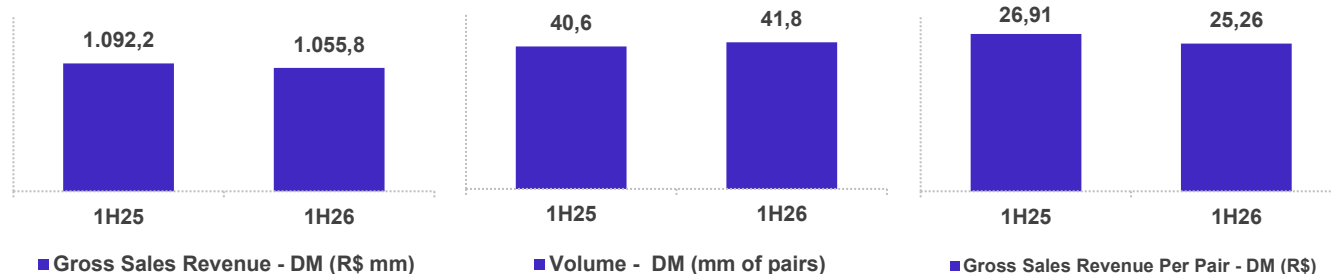
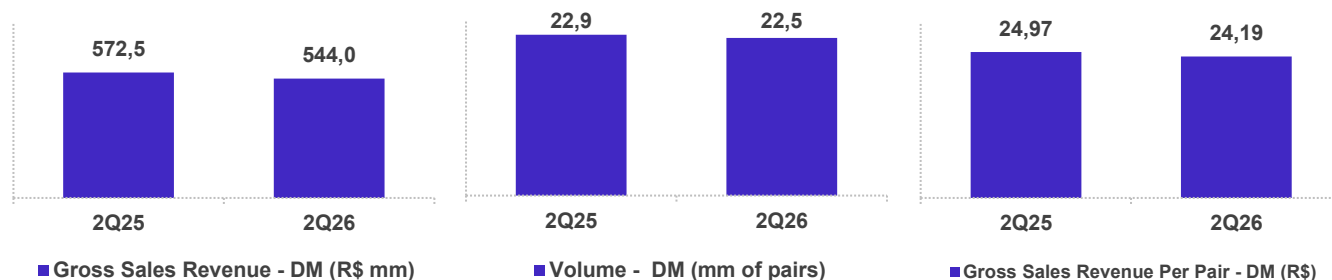




Gross Sales Revenue - Domestic Market (DM)

Gross revenue in the domestic market was affected by a more selective consumer environment and changes in the sales mix, resulting in lower gross revenue per pair during the period.

	2Q25	2Q26	Variation 2Q26 / 2Q25	1H25	1H26	Variation 1H26 / 1H25
Gross revenue – DM (R\$ thousands)	572,492	544,005	(5.0%)	1,092,238	1,055,751	(3.3%)
Volume – DM (thousands of pairs)	22,928	22,488	(1.9%)	40,585	41,791	3.0%
Gross Revenue per Pair - DM (R\$)	24.97	24.19	(3.1%)	26.91	25.26	(6.1%)

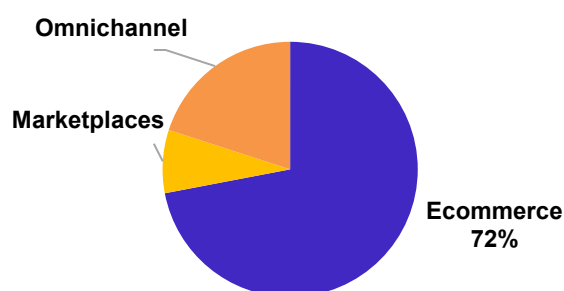


Digital Commerce

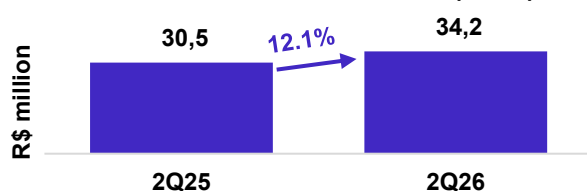
Key Indicators of the Quarter

- GMV Brazil grew to R\$34.2 million (up +12.1%) compared to R\$30.5 million in 2Q25.
- 173 thousand pairs sold (up +5.8% vs. 2Q25)
- Recurring EBIT up 10.8% vs. 2Q25
- Conversion Rate Improvement: 12.5% vs. 2Q25, reflecting greater operational efficiency.
- Online Channel Penetration: 6.3% (up 1.0 pp) vs. 2Q25
- E-commerce remains the main sales channel for online stores.

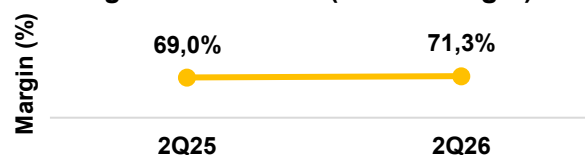
Online Sales Channels



Gross Merchandise Volume (GMV)



Digital Commerce (Gross Margin)

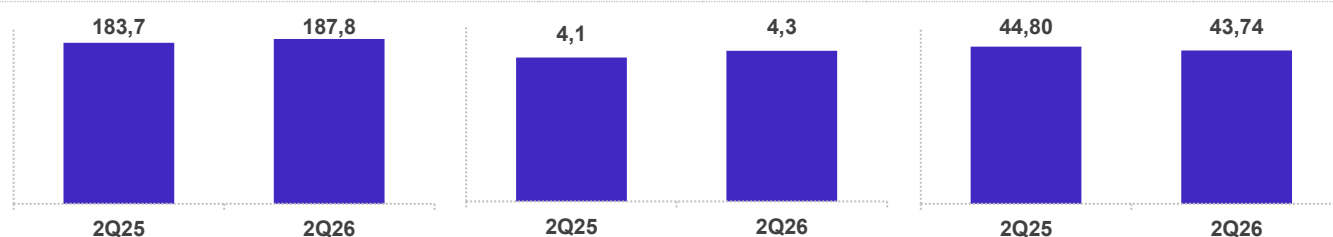




Gross Sales Revenue, Exports (IM)

Gross revenue in international markets delivered positive performance during the quarter, driven by higher shipment volumes. In Brazilian reais, gross revenue increased 2.3%, reflecting the appreciation of the Brazilian real against the U.S. dollar, as well as changes in the geographic and product mix.

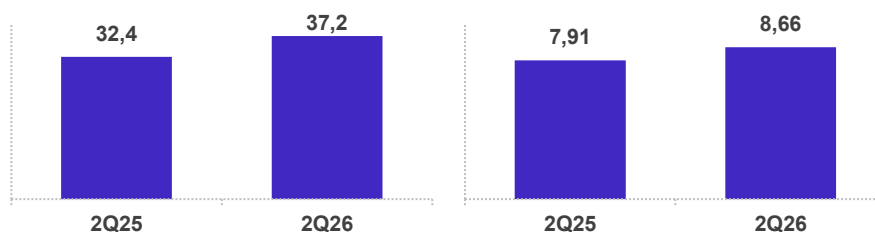
	2Q25	2Q26	Variation 2Q26 / 2Q25	1H25	1H26	Variation 1H26 / 1H25
Gross revenue – IM (R\$ thousands)	183,667	187,844	2.3%	369,354	359,060	(2.8%)
Gross revenue – IM (US\$ thousand)	32,415	37,211	14.8%	64,175	69,688	8.6%
Volume – DM (thousands of pairs)	4,100	4,295	4.8%	11,737	10,681	(9.0%)
Gross Revenue per pair – IM (R\$)	44.80	43.74	(2.4%)	31.47	33.62	6.8%
Gross Revenue per pair – IM (US\$)	7.91	8.66	9.5%	5.47	6.53	19.4%



■ Gross Revenue - IM (R\$ MM)

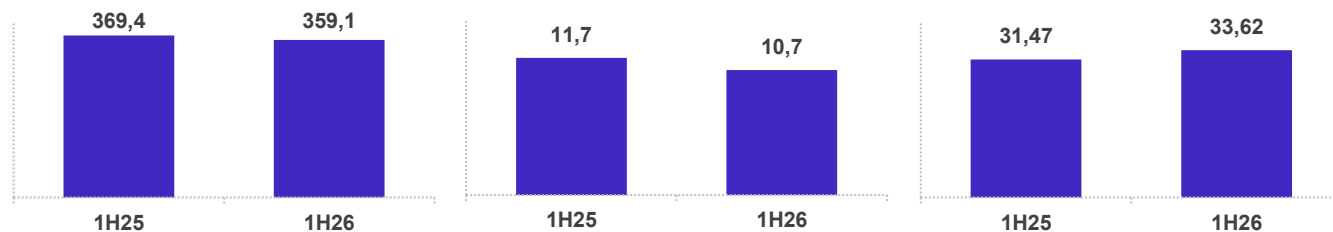
■ Volume - IM (MM of pairs)

■ Gross Sales Revenue per Pair - IM (R\$)



■ Gross Sales Revenue - IM (R\$ mm)

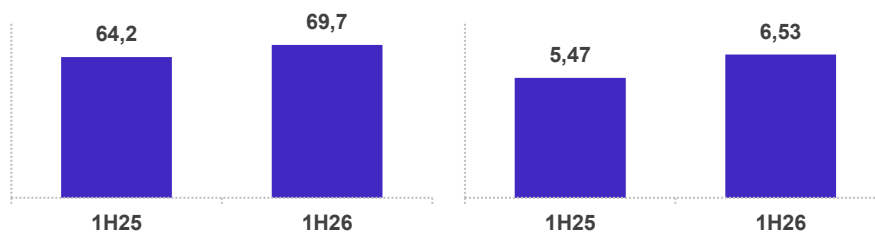
■ Gross Sales Revenue per Pair - IM (R\$)



■ Gross Revenue - IM (R\$ MM)

■ Volume - IM (MM of pairs)

■ Gross Sales Revenue per Pair - IM (R\$)



■ Gross Sales Revenue - IM (R\$ mm)

■ Gross Sales Revenue per Pair - IM (R\$)

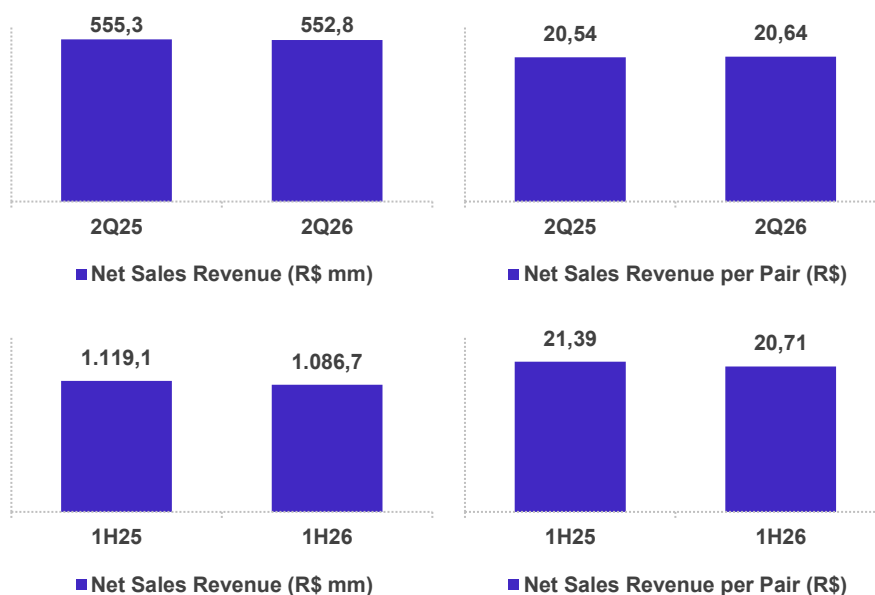
According to data from MDIC/SECEX/Abicalçados (Ministry of Development, Industry and Foreign Trade / Foreign Trade Secretariat / Brazilian Footwear Industries Association), Brazilian footwear exports in 2Q26, compared to 2Q25, declined 13.3% in revenue (U.S. dollars), increased 7.4% in shipment volume (pairs) and decreased 19.2% in average export price per pair (U.S. dollars). By comparison, Grendene recorded a 14.8% increase in gross revenue (U.S. dollars), a 4.8% increase in export shipment volume and a 9.5% increase in gross revenue per exported pair (U.S. dollars). Grendene's share of Brazil's total footwear export volume declined from 19.4% in 2Q25 to 18.9% in 2Q26.



Net Operating Revenue (NOR)

Net revenue remained broadly stable during the quarter, declining just 0.4% compared to 2Q25. The decline in gross revenue was partially offset by lower sales deductions, helping preserve net revenue and supporting growth in net revenue per pair.

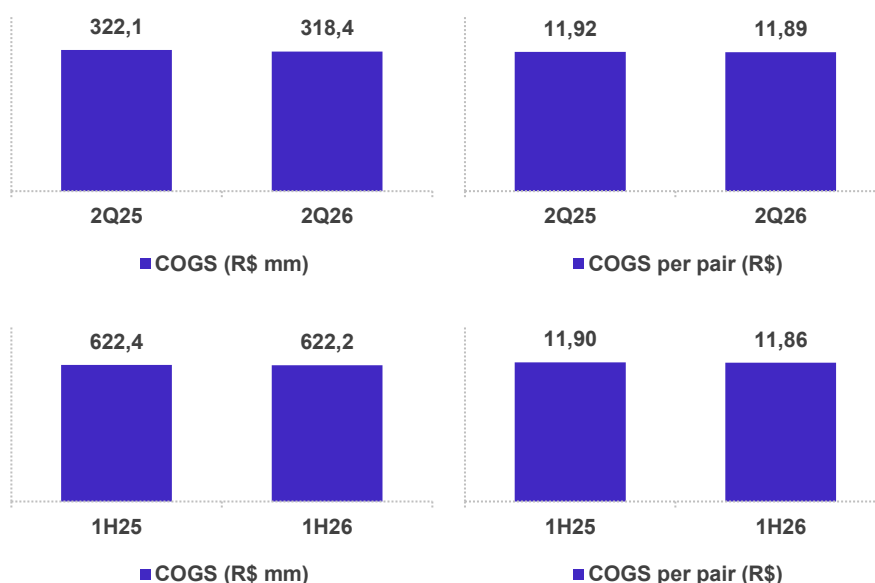
	2Q25	2Q26	Variation 2Q26 / 2Q25	1H25	1H26	Variation 1H26 / 1H25
Net sales revenue (R\$ thousands)	555,276	552,839	(0.4%)	1,119,100	1,086,682	(2.9%)
Net Revenue per pair (R\$)	20.54	20.64	0.5%	21.39	20.71	(3.2%)



Cost of Goods Sold (COGS)

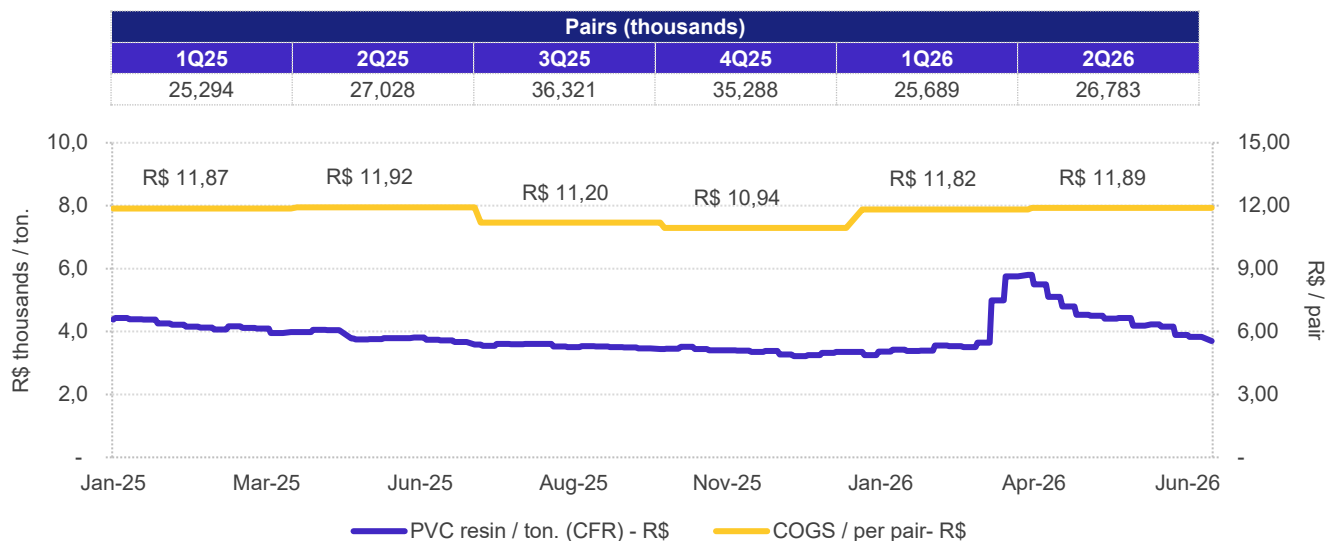
The cost of goods sold (COGS), including labor, raw materials, and other manufacturing overhead costs, remained well under control during the period and benefited from lower raw material costs.

	2Q25	2Q26	Variation 2Q26 / 2Q25	1H25	1H26	Variation 1H26 / 1H25
COGS (R\$ thousands)	322,129	318,381	(1.2%)	622,439	622,151	0.0%
COGS per pair (R\$)	11.92	11.89	(0.3%)	11.90	11.86	(0.3%)





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 2025 and 2026.

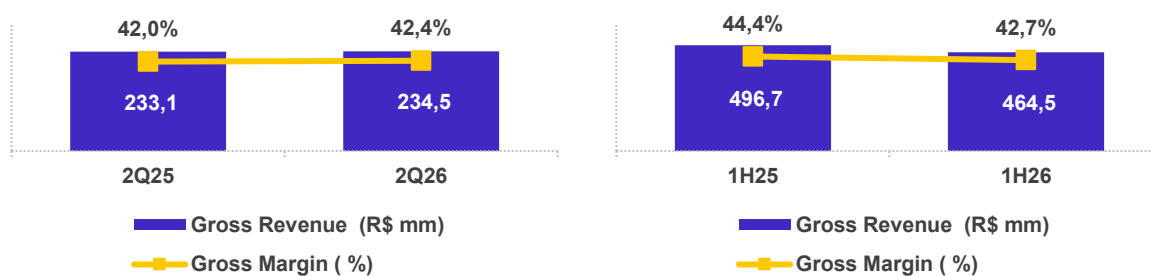


Source: ICIS-LOR petrochemical prices and Company's quarterly data.

Gross Profit

Gross profit totaled R\$234.5 million in the quarter, up 0.6% compared to 2Q25, while gross margin expanded by 0.4 percentage points to 42.4%. This performance reflects stable COGS per pair and disciplined management of manufacturing costs, offsetting the impact of lower gross revenue per pair.

	2Q25	2Q26	Variation 2Q26 / 2Q25	1H25	1H26	Variation 1H26 / 1H25
Gross revenue (R\$ thousands)	233,147	234,458	0.6%	496,661	464,531	(6.5%)
Gross Margin (%)	42.0%	42.4%	0.4 pp	44.4%	42.7%	(1.7 pp)

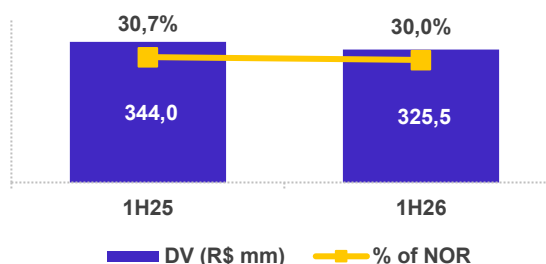
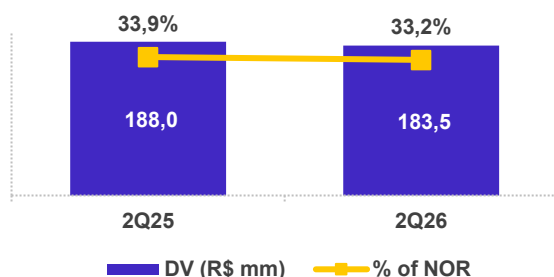




Selling Expenses (DV)

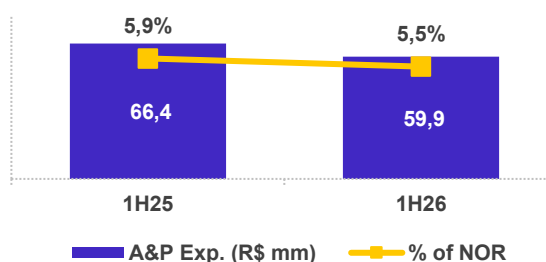
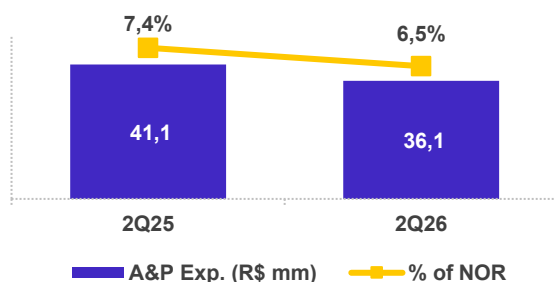
Selling expenses decreased 2.4% during the quarter and represented 33.2% of net revenue, compared to 33.9% in 2Q25. This performance reflects lower variable selling expenses, particularly commissions, advertising, and other costs related to commercial activities.

	2Q25	2Q26	Variation 2Q26 / 2Q25	1H25	1H26	Variation 1H26 / 1H25
Selling expenses (R\$ thousands)	188,042	183,528	(2.4%)	344,015	325,485	(5.4%)
% of Net Revenue (NOR)	33.9%	33.2%	(0.7 pp)	30.7%	30.0%	(0.7 pp)



Advertising and Publicity Expenses (A&P Exp.)

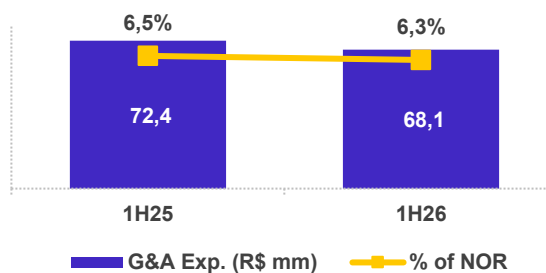
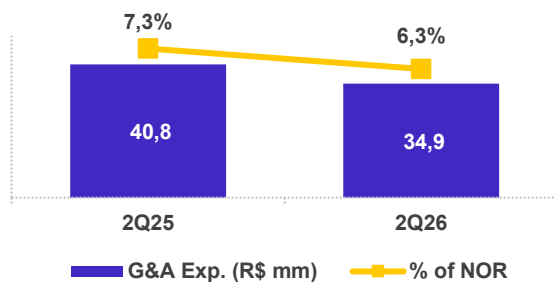
Advertising and marketing expenses followed revenue dynamics in the period, reflecting lower pressure from variable expenses.



General and Administrative Expenses (G&A Exp.)

General and administrative expenses totaled R\$34.9 million during the quarter, down 14.4% compared to 2Q25, representing 6.3% of net revenue. The improvement was primarily driven by lower personnel and third-party service expenses, reflecting the Company's disciplined approach to managing administrative costs.

	2Q25	2Q26	Variation 2Q26 / 2Q25	1H25	1H26	Variation 1H26 / 1H25
G&A Expenses (R\$ thousands)	40,785	34,931	(14.4%)	72,406	68,081	(6.0%)
% of Net Revenue (NOR)	7.3%	6.3%	1.0 pp	6.5%	6.3%	0.2 pp





EBIT and EBITDA

EBIT – Earnings Before Interest and Taxes – represents operating profit before financial income and expenses and income taxes. Given its significant cash position, which generates substantial financial income, the Company believes that EBIT provides a more meaningful measure of the operating performance of its core business.

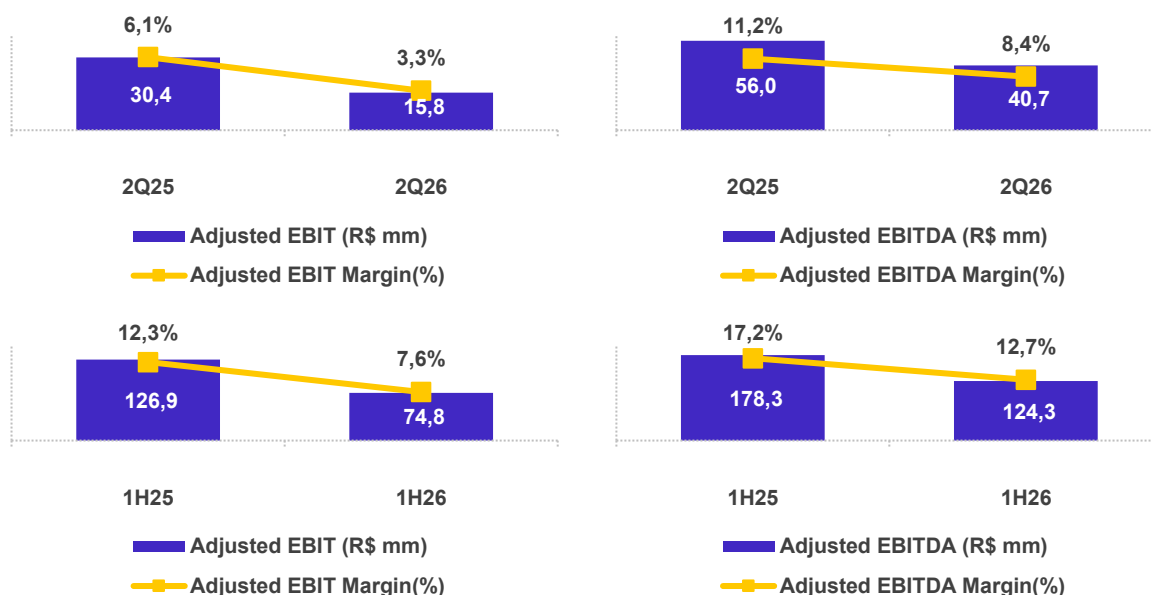
EBIT/EBITDA Reconciliation (R\$ thousand)	2Q25	2Q26	Variation 2Q26 / 2Q25	1H25	1H26	Variation 1H26 / 1H25
Net Profit	143,575	89,408	(37.7%)	256,939	191,546	(25.5%)
(+) Taxes on Profit	(13,491)	(23,856)	76.8%	9,070	(11,328)	(224.9%)
(-) Net Financial Revenue	(84,737)	(55,835)	(34.1%)	(172,834)	(128,940)	(25.4%)
EBIT	45,347	9,717	(78.6%)	93,175	51,278	(45.0%)
(+) Non-recurring Adjustments	43,137	6,211	(85.6%)	90,354	25,339	(72.0%)
(+) Management Reclassifications	(58,084)	(176)	(99.7%)	(56,586)	(1,804)	96.8%
Adjusted EBIT	30,400	15,752	(48.2%)	126,943	74,812	(41.1%)
(+) Depreciation and Amortization	25,626	24,938	(2.7%)	51,330	49,537	(3.5%)
EBITDA	70,973	34,655	(51.2%)	144,505	100,815	(30.2%)
Adjusted EBITDA	56,026	40,690	(27.4%)	178,273	124,350	(30.2%)

EBIT Margin Reconciliation* and EBITDA margin %	2Q25	2Q26	Variation 2Q26 / 2Q25	1H25	1H26	Variation 1H26 / 1H25
EBIT	8.2%	1.8%	(6.4 pp)	8.3%	4.7%	(3.6 pp)
Adjusted EBIT	6.1%	3.3%	(2.8 pp)	12.3%	7.6%	(4.7 pp)
EBITDA	12.8%	6.3%	(6.5 pp)	12.9%	9.3%	(3.6 pp)
Adjusted EBITDA	11.2%	8.4%	(2.8 pp)	17.2%	12.7%	(4.5 pp)

EBIT – Non-recurring Adjustments / Management Reclassifications

(R\$ thousands)	2Q25	2Q26	1H25	1H26
Legal Advisory	0	0	610	0
Procedural Credits	0	(193)	0	(193)
Retail Discontinuity and Obsolete Inventory	1,004	2,105	21,872	893
Equity method earnings (SCPs)	(58,084)	(176)	(56,586)	(1,804)
Franchise Management	958	609	2,417	1,497
Indemnification to Representatives	0	0	654	0
Legal Proceedings	13,912	0	13,603	211
Provision for Civil Contingencies	0	0	0	(541)
Non-Recurring Results (GGB)	27,263	3,690	51,198	10,068
CIDE on Remittances Abroad	0	0	0	13,404
Sum	(14,947)	6,035	33,768	23,535

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

Adjusted net financial result totaled R\$56.0 million in 2Q26, down 60.8% compared to 2Q25. This performance primarily reflects the lower average cash and financial investment balances following the Company's extraordinary distributions, as well as lower financial income and a reduced contribution from equity-accounted earnings of the SCPs.

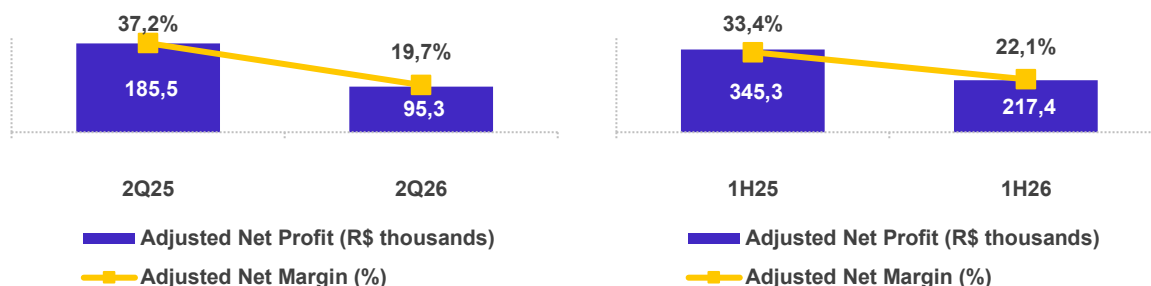
(R\$ thousands)	2Q25	2Q26	Variation 2Q26 / 2Q25	1H25	1H26	Variation 1H26 / 1H25
Income from Financial Investments	50,734	21,894	(56.8%)	94,196	51,949	(44.9%)
Foreign Exchange Gain (Loss)	7,180	1,449	(79.8%)	17,102	9,196	(46.2%)
Results of Other Financial Assets (SCPs, COE, Debentures)	11,722	11,438	(2.4%)	21,448	24,611	14.7%
Results from Other Investments	0	0	0.0%	0	2,617	0.0%
Other Financial Transactions	(6,899)	(4,363)	(36.8%)	(11,382)	(13,816)	21.4%
Adjustments to Present Value	22,000	25,417	15.5%	51,470	54,383	5.7%
Reported Net Financial Result	84,737	55,835	(34.1%)	172,834	128,940	(25.4%)
(+) Management Reclassifications – Equity Method – SCPs	58,084	176	(99.7%)	56,586	1,804	(96.8%)
Adjusted Net Financial Result	142,821	56,011	(60.8%)	229,420	130,744	(43.0%)

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

Net Profit

Net income was impacted by the combination of a weaker net financial result and lower operating profitability compared to the same period of the previous year. Nevertheless, the Company maintained strong cash generation and preserved its solid financial position, ending the quarter with adjusted net income of R\$95.3 million.

	2Q25	2Q26	Variation 2Q26 / 2Q25	1H25	1H26	Variation 1H26 / 1H25
Net Profit (R\$ thousands)	143,575	89,408	(37.7%)	256,939	191,546	(25.5%)
Adjusted Net Profit (R\$ thousands)	185,523	95,305	(48.6%)	345,331	217,428	(37.0%)
Net Margin (%)	25.9%	16.2%	(9.7 pp)	23.0%	17.6%	(5.4 pp)
Adjusted Net Margin, %	37.2%	19.7%	(17.5 pp)	33.4%	22.1%	(11.3 pp)



Capex (fixed and intangible)

During 2Q26, the Company primarily directed its investments toward the maintenance and modernization of its industrial operations, with a focus on upgrading its manufacturing facilities, replacing productive assets, and preserving production capacity. Investments also included information technology and automation initiatives aimed at enhancing operational efficiency, strengthening internal processes, and supporting the Company's high-quality standards.

	2Q25	2Q26	Variation 2Q26 / 2Q25	1H25	1H26	Variation 1H26 / 1H25
Investments (R\$ thousands)	40,718	31,167	(23.5%)	74,592	48,516	(35.0%)

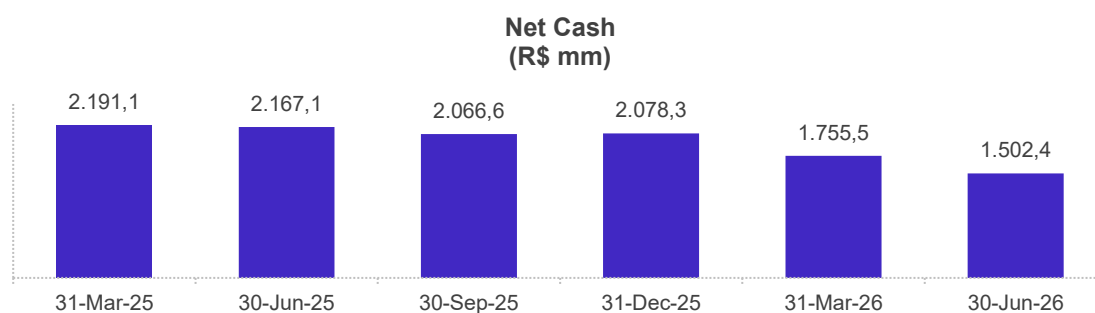
Cash Generation

In the first half of 2026, the Company generated R\$336.4 million in cash from operating activities. Even after the payment of dividends and interest on shareholders' equity, Grendene ended the period with a solid financial position, preserving its ability to invest, execute its strategy and continue delivering shareholder returns.

Net Cash Position

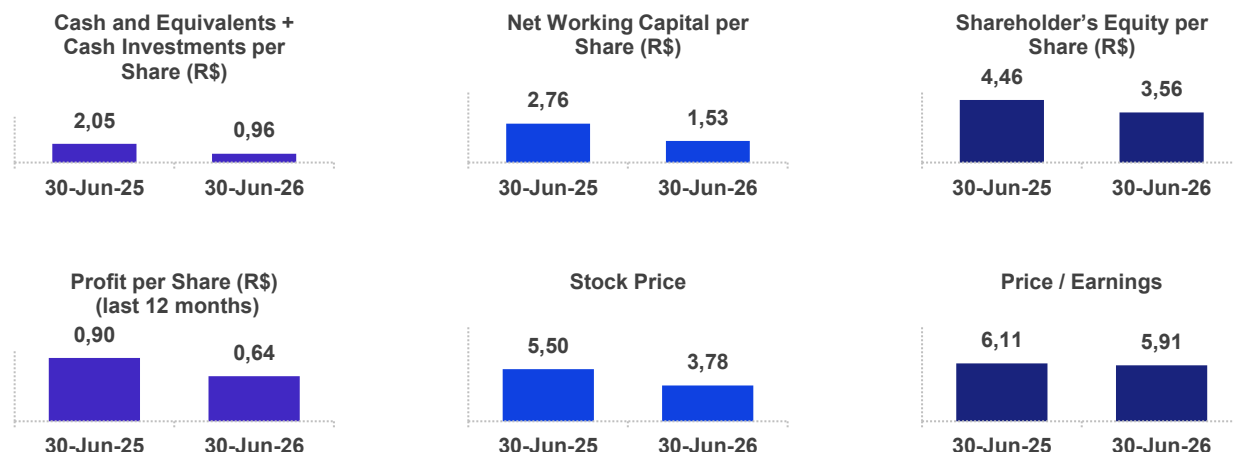
The Company's net cash position totaled R\$1.5 billion at the end of the quarter, compared to R\$2.2 billion as of June 30, 2025. The decrease primarily reflects the payment of dividends and interest on shareholders' equity to shareholders during the period, partially offset by strong operating cash generation. Even after these distributions, the Company maintained a positive net cash position, strong liquidity, and ample capacity to fund its operations, investments, and strategic initiatives.

(R\$ thousands)	March 31, 2025	June 30, 2025	September 30, 2025	December 31, 2025	March 31, 2026	June 30, 2026
Cash, Equivalents, and Financial Investments (ST and LT)	2,052,364	1,853,269	1,521,220	1,467,529	1,212,063	866,470
Real Estate Investments (Investment Committee - CI)	333,037	398,681	627,902	679,834	692,978	731,654
Loans and Financing (ST and LT)	(194,318)	(84,808)	(82,477)	(69,069)	(149,523)	(95,686)
Net Cash	2,191,083	2,167,142	2,066,645	2,078,294	1,755,518	1,502,438





Value Indicators



Dividends

Management has proposed the second interim dividend distribution related to the earnings generated between January 1 and June 30, 2026, subject to ratification by the Annual General Meeting to approve the Company's financial statements for fiscal year 2026. The proposed distribution totals R\$58,595,291.98, comprising R\$28,598,471.98 in dividends and R\$29,996,820.00 in interest on shareholders' equity (JCP), with payment scheduled to begin on September 9, 2026.

Shareholders holding shares as of August 21, 2026, will be entitled to receive these distributions, and GRND3 shares will be traded ex-dividend and ex-JCP as of August 24, 2026, on B3 S.A. – Brasil, Bolsa, Balcão.

Below is a detailed breakdown of Management's proposal.

Demonstration of Dividends until June 30, 2026

Grendene S.A.	R\$
Net Profit for the Period	191,546,475.55
(-) Tax Incentive Reserve of ICMS	(51,546,093.74)
(-) Tax Incentive Reserve of IRPJ	(19,717,289.92)
Basis for Calculation of the Legal Reserve	120,283,091.89
(-) Legal Reserve	(6,014,154.60)
Basis for Calculating the Minimum Mandatory Dividend (1H26)	114,268,937.29
(-) Retained Earnings	(6,317.63)
(+) Unclaimed Dividends	22,382.91
Dividends Proposed by Management	114,285,002.57
(-) Dividends and Interest on Shareholders' Equity Paid in Advance (1Q26)	(55,689,710.59)
Balance Available for Distribution	58,595,291.98

Mandatory Minimum Dividend (25%)	28,567,234.32
Proposed Dividend in Excess of the Minimum Mandatory Amount	85,695,385.34
Sum	114,262,619.66
Dividends Prescribed	22,382.91
Total	114,285,002.57



Dividends and Interest on Equity (payment schedule)

Dividend / IOE	Approval Date	Ex-dividend date / IOE	Date of payment start	Gross Value R\$	Gross Value Per Share R\$	Standard Net Amount (R\$)	Standard Net Amount per Share (R\$)
Dividend ^{1 and 2}	May 7, 2026	May 22, 2026	Jun. 10, 2026	25,689,710.59	0.028475781	25,689,710.59	0.028475781
IOE ^{1 and 3}	May 7, 2026	May 22, 2026	Jun. 10, 2026	30,000,000.00	0.033253525	24,750,000.00	0.027434158
Dividend ^{1 and 2}	Aug. 6, 2026	Aug. 24, 2026	Sep. 9, 2026	28,598,471.98	0.031700000	28,598,471.98	0.031700000
IOE ^{1 and 3}	Aug. 6, 2026	Aug. 24, 2026	Sep. 9, 2026	29,996,820.00	0.033250000	24,747,376.50	0.027431250
			Total	114,285,002.57	0.126679306	103,785,559.07	0.115041189

¹ Distribution approved "ad referendum" of the Annual General Meeting that will review the balance sheet and financial statements for the 2026 fiscal year.

² the standard net dividend amounts do not consider any withholding income tax applicable to individuals' resident in Brazil, pursuant to Law No. 15,270/2025. Under the terms of such law, dividends paid in amounts exceeding R\$50,000.00 in each month may be subject to withholding tax at a rate of 10%, the application of which depends on the total amount received by the shareholder in 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.

Corporate Events

August 06, 2026 – Meeting of the Board of Directors: The Company's financial information for the second quarter and first half of 2026 was approved, together with the second interim distribution of dividends and interest on shareholders' equity based on earnings generated through June 30, 2026, as well as other matters of interest to the Company.

August 06, 2026 – Notice to Shareholders: It was announced that the payment of dividends totaling R\$58.6 million, corresponding to the balance of earnings generated through June 30, 2026, will commence on September 9, 2026.

Capital Markets

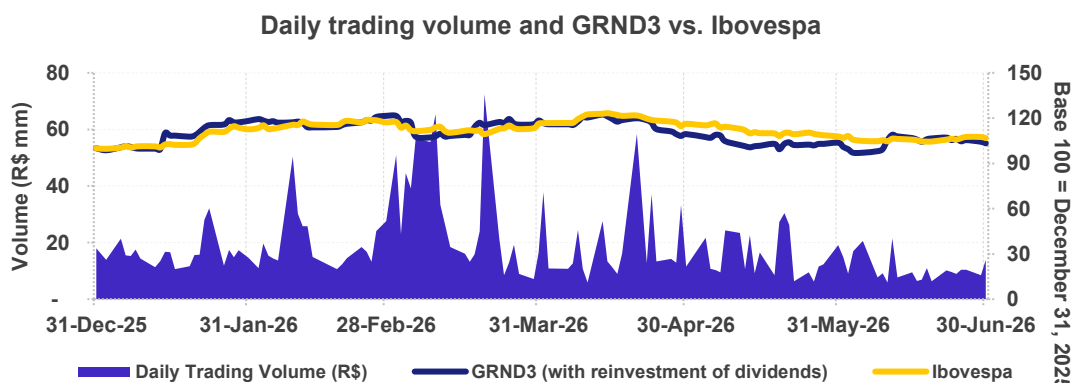
In 1H26 Grendene's shares (B3 ticker: GRND3) delivered a 3.3% total return, considering dividend reinvestment, compared to 6.8% for Ibovespa. The average daily trading volume was R\$18.7 million in the period (R\$11.2 million in 1H25).

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

Year	No. of Trading Sessions	No. of Trades	No. of Shares	Volume R\$	Price R\$		Average No. of Shares		Volume R\$	
					Weighted Average	Daily closing	for trading	Price	for trading	Price
1H25	122	451,733	248,860,200	1,361,558,988	5.47	5.50	551	2,039,838	3,014	11,160,319
1H26	122	714,764	503,346,500	2,280,120,479	4.52	3.78	704	4,125,791	3,190	18,689,512

Over the last 52 weeks (July 1, 2025, to June 30, 2026), GRND3 shares traded between a low of R\$3.75 on June 30, 2026, and a high of R\$5.68 on December 4, 2025.

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, 2025, along with the daily trading volume:





Appendix I – Consolidated Gross Revenue, Volume, Gross Revenue per Pair, and Market Share

Gross Revenue (R\$ thousands)	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	1Q26	2Q26	Variation 2Q26 / 2Q25	1H25	1H26	Variation 1H26 / 1H25
Domestic Market	519,746	572,492	771,259	721,097	511,746	544,005	(5.0%)	1,092,238	1,055,751	(3.3%)
Exports	185,687	183,667	253,064	194,648	171,216	187,844	2.3%	369,354	359,060	(2.8%)
Exports (US\$)	31,770	32,415	46,454	36,091	32,571	37,211	14.8%	64,175	69,688	8.6%
Total	705,433	756,159	1,024,323	915,745	682,962	731,849	(3.2%)	1,461,592	1,414,811	(3.2%)
Sales Volume (Pairs) (thousands of pairs)	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	1Q26	2Q26	Variation 2Q26 / 2Q25	1H25	1H26	Variation 1H26 / 1H25
Domestic Market	17,657	22,928	28,988	28,038	19,303	22,488	(1.9%)	40,585	41,791	3.0%
Exports	7,637	4,100	7,333	7,250	6,386	4,295	4.8%	11,737	10,681	(9.0%)
Total	25,294	27,028	36,321	35,288	25,689	26,783	(0.9%)	52,322	52,472	0.3%
Gross Revenue per Pair (R\$)	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	1Q26	2Q26	Variation 2Q26 / 2Q25	1H25	1H26	Variation 1H26 / 1H25
Domestic Market	29.44	24.97	26.61	25.72	26.51	24.19	(3.1%)	26.91	25.26	(6.1%)
Exports	24.31	44.80	34.51	26.85	26.81	43.74	(2.4%)	31.47	33.62	6.8%
Exports (US\$)	4.16	7.91	6.33	4.98	5.10	8.66	9.5%	5.47	6.53	19.4%
Total	27.89	27.98	28.20	25.95	26.59	27.33	(2.3%)	27.93	26.96	(3.5%)
US\$ dollar (USD 1,00 = R\$)	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	1Q26	2Q26	Variation 2Q26 / 2Q25	1H25	1H26	Variation 1H26 / 1H25
USD at end of period	5.7422	5.4571	5.3186	5.5024	5.2194	5.1766	(5.1%)	5.4571	5.1766	(5.1%)
Average USD Exchange Rate	5.8447	5.6661	5.4476	5.3932	5.2567	5.0481	(10.9%)	5.7554	5.1524	(10.5%)
Gross Revenue % Share	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	1Q26	2Q26		1H25	1H26	
Domestic Market	73.7%	75.7%	75.3%	78.7%	74.9%	74.3%		74.7%	74.6%	
Exports	26.3%	24.3%	24.7%	21.3%	25.1%	25.7%		25.3%	25.4%	
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%		100.0%	100.0%	
Sales Volume (Pairs) % Share	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	1Q26	2Q26		1H25	1H26	
Domestic Market	69.8%	84.8%	79.8%	79.5%	75.1%	84.0%		77.6%	79.6%	
Exports	30.2%	15.2%	20.2%	20.5%	24.9%	16.0%		22.4%	20.4%	
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\$ thousands)

Balance Sheet	December 31, 2025	% Total	June 30, 2026	% Total	Variation %
ASSETS					
Current	2,705,848	60.12%	1,968,180	51.49%	(27.3%)
Cash and Cash Equivalents	70,158	1.56%	87,313	2.28%	24.5%
Financial Investments and other Financial Assets	987,916	21.95%	365,337	9.56%	(63.0%)
Trade Receivables	1,034,319	22.98%	787,204	20.59%	(23.9%)
Inventories	483,533	10.74%	539,159	14.11%	11.5%
Tax Credits	54,306	1.21%	39,576	1.04%	(27.1%)
Income and Social Contribution Taxes Recoverable	23,997	0.53%	81,795	2.14%	240.9%
Notes Receivable	3,933	0.09%	465	0.01%	(88.2%)
Prepaid Costs and Expenses	15,271	0.34%	11,232	0.29%	(26.4%)
Other Credits	32,415	0.72%	56,099	1.47%	73.1%
Non-Current	1,795,534	39.88%	1,854,150	48.51%	3.3%
Non-current assets	448,467	9.96%	460,096	12.04%	2.6%
Financial Investments and other Financial Assets	409,455	9.10%	413,820	10.83%	1.1%
Trade Receivables	9,335	0.21%	12,550	0.33%	34.4%
Judicial Deposits	571	0.01%	520	0.01%	(8.9%)
Tax Credits	1,777	0.04%	9,647	0.25%	442.9%
Deferred Income Tax and Social Contribution Tax	19,716	0.44%	17,117	0.45%	(13.2%)
Other Credits	5,623	0.12%	5,369	0.14%	(4.5%)
Prepaid Costs and Expenses	1,990	0.04%	1,073	0.03%	(46.1%)
Investments	680,246	15.11%	732,066	19.15%	7.6%
Fixed Assets	563,239	12.51%	560,689	14.67%	(0.5%)
Intangible	86,404	1.92%	85,138	2.23%	(1.5%)
Goodwill	17,178	0.38%	16,161	0.42%	(5.9%)
Total Assets	4,501,382	100.00%	3,822,330	100.00%	(15.1%)
Balance Sheet	December 31, 2025	% Total	June 30, 2026	% Total	Variation %
LIABILITIES + EQUITY					
Current	1,322,215	29.37%	585,018	15.30%	(55.8%)
Loans and Financing	55,636	1.24%	81,906	2.14%	47.2%
Leasing Contracts	1,280	0.03%	896	0.02%	(30.0%)
Suppliers	56,927	1.26%	82,020	2.15%	44.1%
Contractual Obligations	6,928	0.15%	5,054	0.13%	(27.0%)
Commissions Payable	56,634	1.26%	40,838	1.07%	(27.9%)
Taxes, Fees, and Contributions	36,511	0.81%	27,986	0.73%	(23.3%)
Salaries and Related Charges Payable	97,155	2.16%	113,072	2.96%	16.4%
Provision for Labor, Tax, and Civil Risks	2,437	0.05%	12,017	0.31%	393.1%
Dividends and Interest on Equity payable	979,985	21.77%	179,985	4.71%	(81.6%)
Advances from Clients	19,681	0.44%	18,601	0.49%	(5.5%)
Other Accounts Payable	9,041	0.20%	22,643	0.59%	150.4%
Non-Current	25,209	0.56%	26,107	0.68%	3.6%
Loans and Financing	13,433	0.30%	13,780	0.36%	2.6%
Leasing Contracts	218	0.00%	0	0.00%	(100.0%)
Provision for Labor, Tax, and Civil Risks	9,961	0.22%	11,146	0.29%	11.9%
Other Accounts Payable	1,597	0.04%	1,181	0.03%	(26.0%)
Shareholders' Equity	3,153,958	70.07%	3,211,205	84.02%	1.8%
Share Capital	2,882,488	64.04%	2,882,488	75.41%	0.0%
Capital Reserves	7,925	0.18%	4,284	0.11%	(45.9%)
Profit Reserves	250,076	5.55%	315,828	8.28%	26.3%
Other Comprehensive Income	13,469	0.30%	8,599	0.22%	(36.2%)
Retained Earnings	0	0.00%	6	0.00%	0.0%
Total Liabilities and Equity	4,501,382	100.00%	3,822,330	100.00%	(15.1%)



Appendix III – Consolidated Profit and loss account (R\$ thousands)

Consolidated Income Statement	2Q25	% Net Revenue	2Q26	% Net Revenue	Variation % 2Q26 / 2Q25
Gross Sales and Services Revenue	756,159	136.2%	731,849	132.4%	(3.2%)
Domestic Market	572,492	103.1%	544,005	98.4%	(5.0%)
Exports	183,667	33.1%	187,844	34.0%	2.3%
Deductions from Sales	(200,883)	(36.2%)	(179,010)	(32.4%)	(10.9%)
Sales Returns and Sales Taxes	(139,620)	(25.1%)	(136,179)	(24.6%)	(2.5%)
Discounts Given to Clients	(61,263)	(11.0%)	(42,831)	(7.7%)	(30.1%)
Net Operating Revenue Services (NOR)	555,276	100.0%	552,839	100.0%	(0.4%)
Cost of Goods Sold	(322,129)	(58.0%)	(318,381)	(57.6%)	(1.2%)
Gross Profit	233,147	42.0%	234,458	42.4%	0.6%
Operational Revenue (expenses)	(187,800)	(33.8%)	(224,741)	(40.7%)	19.7%
Selling Expenses	(188,042)	(33.9%)	(183,528)	(33.2%)	(2.4%)
General and Administrative Expenses	(40,785)	(7.3%)	(34,931)	(6.3%)	(14.4%)
Other Operating Revenues	1,789	0.3%	2,376	0.4%	32.8%
Other Operating Expenses	(18,846)	(3.4%)	(8,834)	(1.6%)	(53.1%)
Equity Method Results	58,084	10.5%	176	0.0%	(99.7%)
EBIT (Operating Income before Financial Results and Taxes)	45,347	8.2%	9,717	1.8%	(78.6%)
Financial Income	111,228	20.0%	80,592	14.6%	(27.5%)
Financial Expenses	(26,491)	(4.8%)	(24,757)	(4.5%)	(6.5%)
Financial Result	84,737	15.3%	55,835	10.1%	(34.1%)
Profit Before Income Tax	130,084	23.4%	65,552	11.9%	(49.6%)
Income Tax and Social Contribution Tax	13,491	2.4%	23,856	4.3%	76.8%
Current	11,156	2.0%	25,673	4.6%	130.1%
Deferred	2,335	0.4%	(1,817)	(0.3%)	(177.8%)
Net Profit for the Period	143,575	25.9%	89,408	16.2%	(37.7%)

Consolidated Income Statement	1H25	% Net Revenue	1H26	% Net Revenue	Variation % 1H26 / 1H25
Gross Sales and Services Revenue	1,461,592	130.6%	1,414,811	130.2%	(3.2%)
Domestic Market	1,092,238	97.6%	1,055,751	97.2%	(3.3%)
Exports	369,354	33.0%	359,060	33.0%	(2.8%)
Deductions from Sales	(342,492)	(30.6%)	(328,129)	(30.2%)	(4.2%)
Sales Returns and Sales Taxes	(254,213)	(22.7%)	(246,369)	(22.7%)	(3.1%)
Discounts Given to Clients	(88,279)	(7.9%)	(81,760)	(7.5%)	(7.4%)
Net Operating Revenue Services (NOR)	1,119,100	100.0%	1,086,682	100.0%	(2.9%)
Cost of Goods Sold	(622,439)	(55.6%)	(622,151)	(57.3%)	0.0%
Gross Profit	496,661	44.4%	464,531	42.7%	(6.5%)
Operational Revenue (expenses)	(403,486)	(36.1%)	(413,253)	(38.0%)	2.4%
Selling Expenses	(344,015)	(30.7%)	(325,485)	(30.0%)	(5.4%)
General and Administrative Expenses	(72,406)	(6.5%)	(68,081)	(6.3%)	(6.0%)
Other Operating Revenues	3,184	0.3%	4,413	0.4%	38.6%
Other Operating Expenses	(46,835)	(4.2%)	(25,904)	(2.4%)	(44.7%)
Equity Method Results	56,586	5.1%	1,804	0.2%	(96.8%)
EBIT (Operating Income before Financial Results and Taxes)	93,175	8.3%	51,278	4.7%	(45.0%)
Financial Income	230,706	20.6%	184,482	17.0%	(20.0%)
Financial Expenses	(57,872)	(5.2%)	(55,542)	(5.1%)	(4.0%)
Financial Result	172,834	15.4%	128,940	11.9%	(25.4%)
Profit Before Income Tax	266,009	23.8%	180,218	16.6%	(32.3%)
Income Tax and Social Contribution Tax	(9,070)	(0.8%)	11,328	1.0%	(224.9%)
Current	(8,458)	(0.8%)	13,927	1.3%	(264.7%)
Deferred	(612)	(0.1%)	(2,599)	(0.2%)	324.7%
Net Profit for the Period	256,939	23.0%	191,546	17.6%	(25.5%)



Appendix IV– Consolidated Statement of Cash Flow (R\$ thousands)

Consolidated Cash Flow	June 30, 2025	June 30, 2026
Net Cash Generated by Operating Activities	510,673	336,359
Cash Generated in Operations	132,601	137,414
Net Profit for the Period	256,939	191,546
Equity-Accounted Earnings	(56,586)	(1,804)
Depreciation and Amortization	51,330	49,537
Residual Value of Disposed PP&E and Intangible Assets	13,200	1,819
Lease Write-Off Amount	(2,301)	(92)
Deferred Income Tax and Social Contribution Tax	612	2,599
Stock Option or Share Subscription Plan	3,448	3,990
Result from the sale of shares – Stock Option Plan	0	(2,683)
Items Reducing Accounts Receivable from Clients	(12,768)	(36,814)
Provisions for Obsolete Inventory	6,266	(1,456)
Provision for Labor, Tax, and Civil Risks	4,165	10,765
Interest Expense on Loans, Financings and Leasing Contracts	662	841
Interest Revenue on Cash Investments	(112,254)	(73,480)
Fair Value of Financial Instruments	2,068	2,937
Net Foreign Exchange Variations	(22,180)	(10,291)
Variations in Assets and Liabilities:	378,526	198,945
Trade Receivables	406,107	280,714
Inventories	(29,307)	(54,170)
Tax Credits	43,137	6,860
Other Receivables	(34,334)	(72,753)
Suppliers	12,308	25,093
Salaries and Related Charges Payable	(907)	15,917
Taxes, Fees, and Contributions	4,656	2,825
Advances from Clients	(16,168)	(1,080)
Other Accounts Payable	(6,966)	(4,461)
Income tax and Social Contribution Tax Payable	(454)	0
Net Cash (Used in) Generated by Investing Activities	(241,505)	590,225
Capital Integrations	(31,990)	(50,177)
Capital Reductions	958	161
Acquisitions of Fixed and Intangible Assets	(74,592)	(48,516)
Cash Investments	(1,986,011)	(830,000)
Redemption of Cash Investments	1,676,761	1,421,013
Interest Received on Cash Investments	173,369	97,744
Net Cash Generated by (Used in) Financing Activities	(265,163)	(909,429)
New Loans, financings and leasing contracts	263,749	257,926
Payments of Loans, Financings and Leasing Contracts	(239,482)	(224,868)
Interest paid on Loans, Financings and Leasing Contracts	(169)	(378)
Pay Dividends	(178,106)	(826,817)
Interest on Equity Paid	(110,000)	(112,000)
Acquisition of Treasury Shares	(4,836)	(9,046)
Sale of treasury shares through exercise of purchase options	3,681	5,754
Increase (decrease) in Cash Equivalents	4,005	17,155
Initial Balance of Cash and Equivalents	76,109	70,158
Final Balance of Cash and Equivalents	80,114	87,313