

Apresentação Institucional 2T25

ISE B3
ITAG B3
IGC-NMB3
IBOVSPA B3

Coleção Artifact

Portobello

Portobello
shop

POINTER

Portobello
America

Company Snapshot


IDENTIDADE PORTOBELLO GRUPO

Compromissos institucionais

 46 anos de história
Fundada em 1979

[B]³ Novo Mercado | ISE B3

 Pacto Global da ONU

 Energia Sustentável

MODELO DE NEGÓCIO

Estratégia de operação integrada

 Indústria

 Varejo

 Global


 +60 Países Atendidos

DESEMPENHO EM NÚMEROS

Resultados financeiros

 ROL R\$ 2.432 BI
2025 LTM¹

 EBITDA R\$ 101,1 MM
2T25 (+44,8% vs. 2T24)

 FCL R\$ 63,4 MM
2T25 (+57,4 MM vs. 2T24)

 +4.300 Colaboradores
Diretos

¹ LTM (Last Twelve Months) refere-se ao acumulado dos 12 meses imediatamente anteriores à data-base, independentemente do exercício fiscal.

Missão

Viver design
com eficiência operacional e
protagonismo em inovação.

Visão

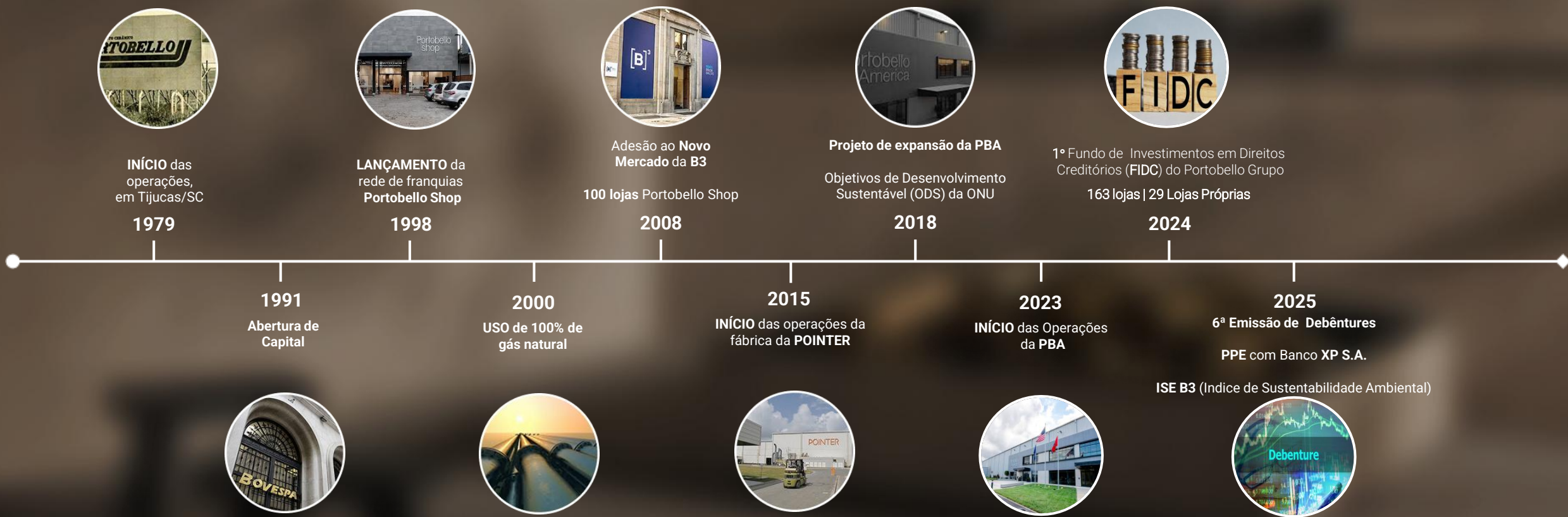
Ser líder brasileira e
protagonista global em
soluções de revestimentos
para ambientes através do
design e inovação.

Valores

A vida com design é mais
inteligente, bonita e segura.

Histórico

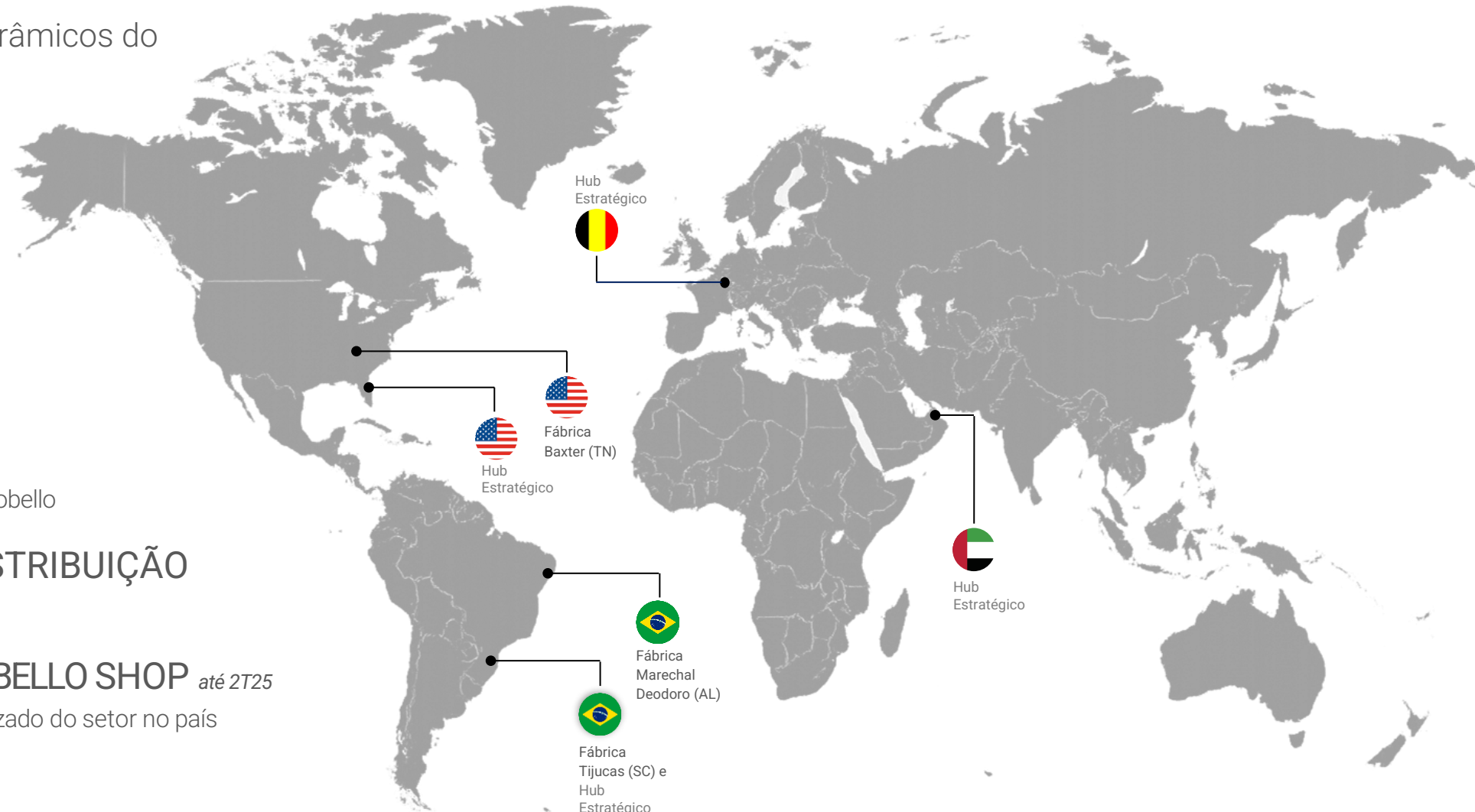
Com 46 anos de história, aceleramos nos últimos 3 anos, ganhando *market share*, superando R\$ 3 bilhões em Receita Bruta em 2024, contando com mais de 30 anos listada na Bolsa de Valores e 17 anos no Novo Mercado da B3.



GLOBAL FOOTPRINT

DE EMPRESA BRASILEIRA A PLAYER GLOBAL ESTRATÉGICAMENTE LOCALIZADO.

Um dos maiores grupos cerâmicos do mundo¹, com presença global e Hubs² bem posicionados.



+ 60 PAÍSES

Com presença da marca Portobello



9 CENTROS DE DISTRIBUIÇÃO

7 no Brasil e 2 nos EUA



162 LOJAS PORTOBELLO SHOP até 2T25

Maior rede de varejo especializado do setor no país

¹ Publicado na revista TileLetter (NTCA); ² Hubs na Flórida, América Central, Oriente Médio, Europa e América do Sul.



Modelo de Negócio e Criação de Valor

Apresentação Institucional 2T25

4 UNIDADES DE NEGÓCIO

O Grupo adota uma estratégia de multicanal, com unidades que integram produção, distribuição, varejo e presença internacional, ampliando o alcance da marca e impulsionando o crescimento sustentável. São elas:

Portobello	Portobello shop	POINTER	Portobello America
<p>Produtora e Distribuidora Multi Canal</p> <p>I. <u>Pioneirismo</u>: 1º Brasil a introduzir lastras cerâmicas de grandes formatos</p> <p>II. <u>Escala</u>: 27 milhões m² de revestimentos produzidos em 2024</p> <p>III. <u>Globalização</u>: Presente em mais de 60 países</p> <p>IV. <u>Competitividade</u>: Operação com mercado livre de gás</p>	<p>Rede de Lojas Próprias e Franquias</p> <p>I. <u>Experiência</u>: Ambientes inspiradores e projetos personalizados</p> <p>II. <u>Exclusividade</u>: Peças exclusivas e soluções completas até a instalação</p> <p>III. <u>Presença</u>: +54 mil m² de área de venda</p> <p>IV. <u>Relacionamento</u>: +13 mil arquitetos ativos e +108 mil clientes atendidos anualmente</p>	<p>Produtora e Distribuidora no Norte/Nordeste</p> <p>I. <u>Inovação Sustentável</u>: Produção por via seca, eliminando uso de água no processo</p> <p>II. <u>Capilaridade</u>: 1.300 pontos de venda nas regiões Norte e Nordeste do Brasil</p> <p>III. <u>Internacionalização</u>: Presente em mais de 30 países</p> <p>IV. <u>Produção</u>: 12 milhões m² de produção em 2024</p>	<p>Produtora e Distribuidora nos EUA</p> <p>I. <u>Estrutura</u>: Fábrica em Baxter (TN), com 2 centros de distribuição</p> <p>II. <u>Tecnologia</u>: Linha de produção de ponta.</p> <p>III. <u>Reconhecimento</u>: Prêmio TECNA 2024 como melhor nova Fábrica de Revestimentos Cerâmicos da América do Norte</p> <p>IV. <u>Crescimento</u>: + 19,4% em volume de vendas no 2T25</p>

PARTICIPAÇÃO NA RECEITA LÍQUIDA 1S25

Portobello 38,3%

Portobello Shop 37,6%

9,0 % Pointer

15,1% Portobello America

Modelo de Negócio Integrado

Do Forno à Cerâmica, capturando valor em toda a cadeia.

O modelo de negócio integrado captura ganhos em toda a cadeia, da origem ao consumo, ampliando eficiência operacional, fortalecendo a sustentabilidade e gerando valor para clientes, *stakeholders* e sociedade.



1

EXTRAÇÃO DE JAZIDAS

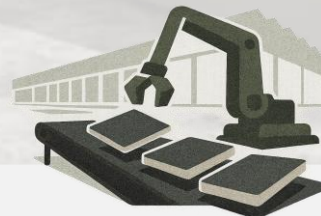
Responsabilidade socioambiental. Uma extração de matéria-prima feita com cuidado, respeito e responsabilidade.



2

RESSIGNIFICAÇÃO DE RESÍDUOS

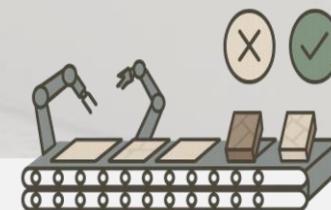
Peças reprovadas pelo controle de qualidade são recicladas.



3

PRODUÇÃO DA CERÂMICA

Onde tecnologia e design se tornam ferramentas para a construção de soluções cada vez mais sustentáveis.



4

CONTROLE DE QUALIDADE

O equilíbrio entre precisão tecnológica e expertise técnica assegura um controle de qualidade rigoroso, garantindo maior satisfação dos clientes Portobello.



7

CONSUMO CONSCIENTE

Ao escolher produtos responsáveis, o consumidor integra-se a um ciclo sustentável que amplia impacto positivo.



6

EXPERIÊNCIA DE COMPRA

No físico ou no digital, garantimos uma experiência consistente e de qualidade.



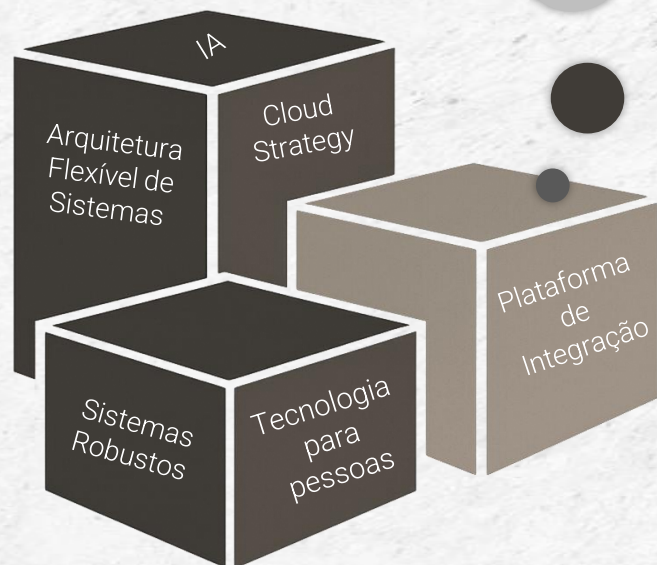
5

DISTRIBUIÇÃO

Investimento em modelos de distribuição baseados em tecnologia e planejamento, assegurando eficiência da extração da matéria-prima até o uso final dos produtos.

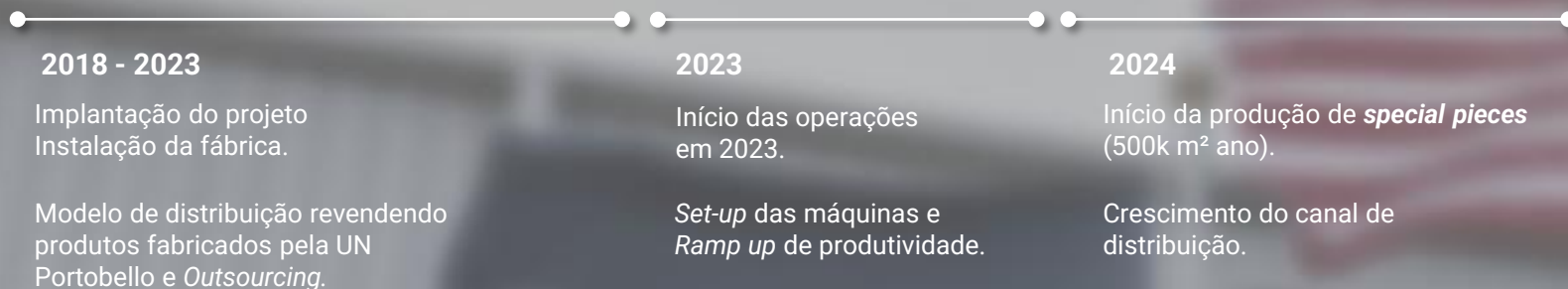
Ecossistema Digital Portobello

Toda cadeia de valor se realiza com o digital integrado, que impulsiona o crescimento da receita e a fidelização ao conectar clientes, especificadores e operações em uma experiência única.



Estratégia da PORTOBELLO AMERICA

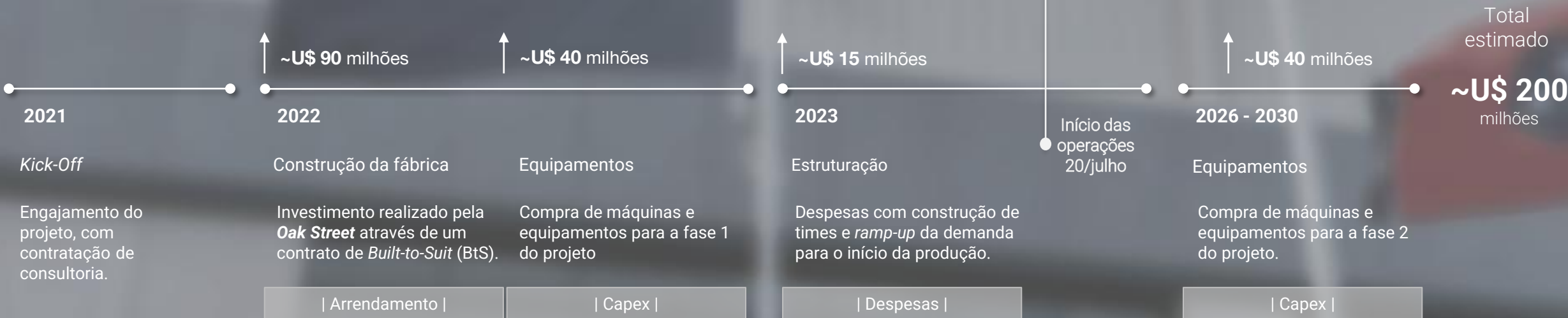
Evolução do Modelo de Negócio



SPOTLIGHT

>85%	260
Capacidade Produção	Profissionais
3 MM m²	+52,4% R\$
De produção em 2024	34,9% USD (vendas 2T25 vs. 2T24)

Investimento estimado | Visão Econômica



Portobello Grupo

IBOVESPA B3

IGC-NM B3

ISE B3

ITAG B3



Visão de Mercado

Portobello Grupo

Com uma produção de aproximadamente 800 milhões m² e consumo de 694 milhões m², o Brasil consolida-se como um dos maiores mercados globais de revestimentos cerâmicos.



3º maior
produtor
mundial



2º maior
consumidor
mundial



7º maior
exportador
mundial

PBG se destaca apresentando **desempenho consistentemente acima do mercado de 6,0%** no 2T25, diante da queda de 2,3% no setor.

Crescimento do Volume Revestimento Cerâmico

	Mercado ¹	PBG ²
2T25 vs. 2T24	-2,3%	+6,0%

¹ Volume de vendas mercado brasileiro: via seca e via úmida. Fonte: Anfacer; ² Volume de vendas Portobello Brasil; Volumes de 2023 | Fonte: Ceramic World Review



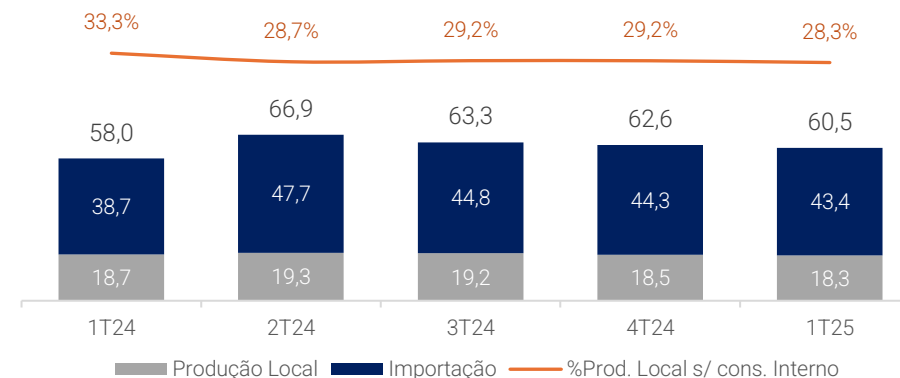
Com consumo de ~240 milhões m²/ano, os EUA estão entre os maiores mercados globais. Neste cenário a **PBA cresce 19,4%** em volume de vendas no 2T25, **ampliando sua participação de mercado** e consolidando a estratégia internacional do Grupo.

Crescimento do Volume Revestimento Cerâmico

	TCNA ¹	PBA ²
1T25 vs. 1T24	-2,1%	+16,7%
		2T25 ² +19,4%

Consumo de Revestimentos Cerâmicos (TCNA)¹

Volume em milhões de m²



¹ Fonte: Tile Council of North America. Volume da produção local.

² Crescimento de Volume de Vendas Portobello America no 2T25.

Desempenho Operacional

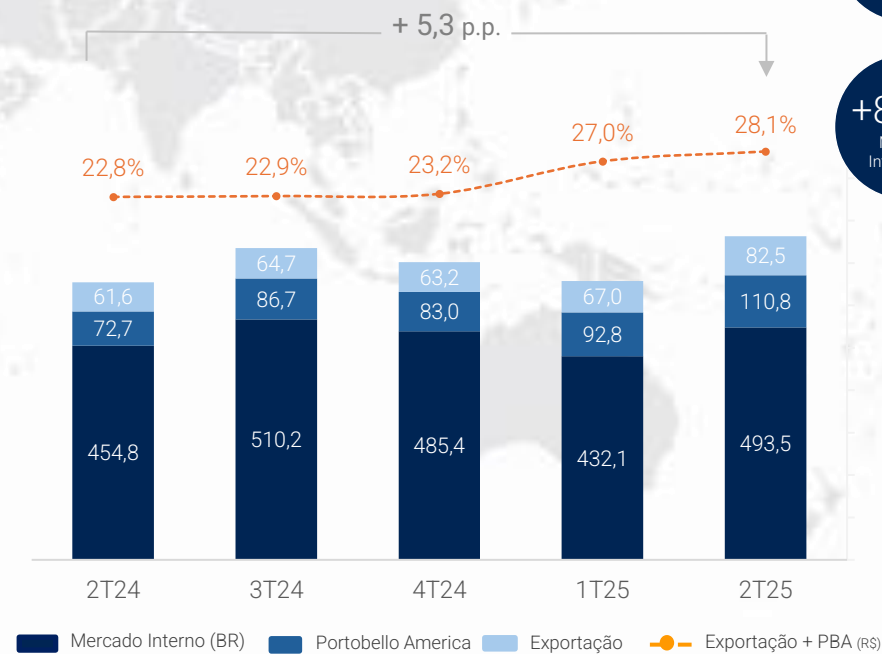
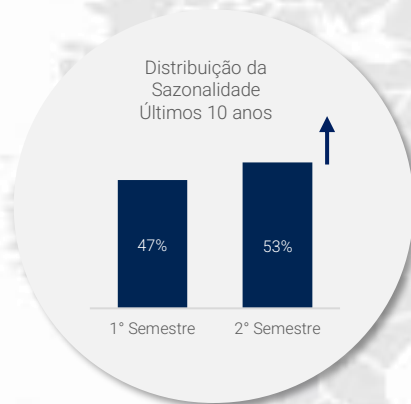
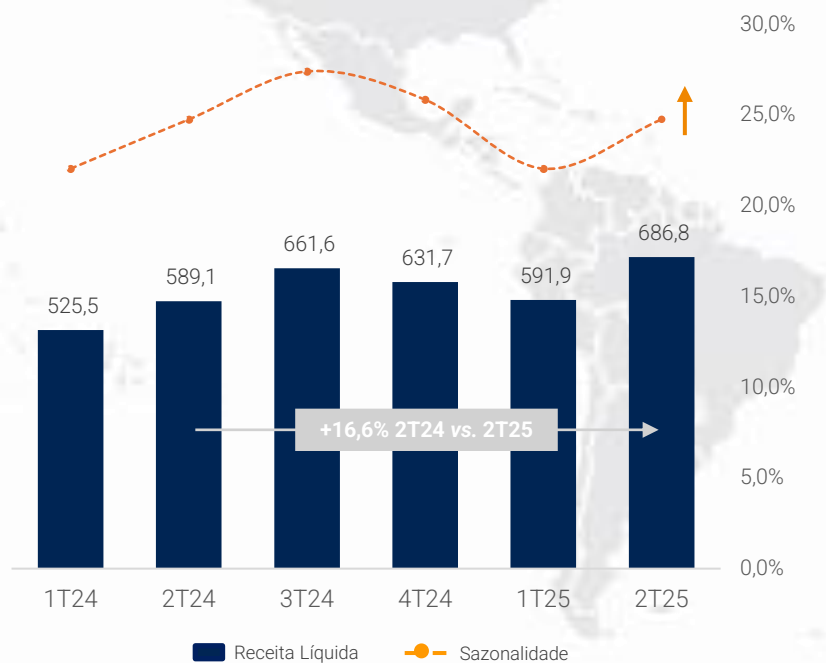
Apresentação Institucional 2T25

Portobello Grupo

Com crescimento de 16,6% na **Receita Líquida**, o Grupo reafirma a força de sua estratégia.

Esse desempenho foi impulsionado pelos **Mercados Internacionais**, que **cresceram 44%**, passando a representar 28,1% da receita.

R\$ milhões



+52,4%
PBA

+33,9%
Exportação

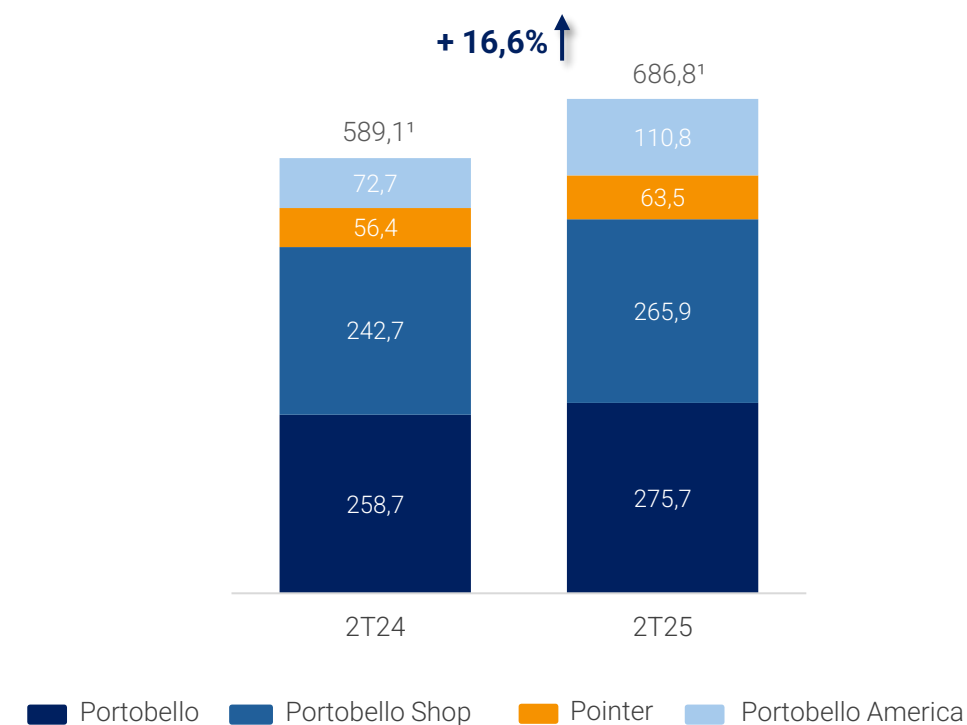
+8,5%
Mercado Interno (BR)

O crescimento de **Receita Líquida** esteve presente em **todas as Unidades¹** no 2T25, com destaque para a **Portobello America**.

- **Portobello: +6,6%**, refletindo eficiência industrial e força dos lançamentos da Expo Revestir e estratégia multicanal;
- **Portobello Shop: +9,6%**, força do varejo e experiência integrada ao consumidor;
- **Pointer: +12,7%**, fortalecimento operacional e estratégico do portfólio;
- **Portobello America: +52,4% R\$ | +34,9% USD** impulsionada por escala industrial, força comercial e maior presença no mercado.

¹ Receita com eliminações consideradas.

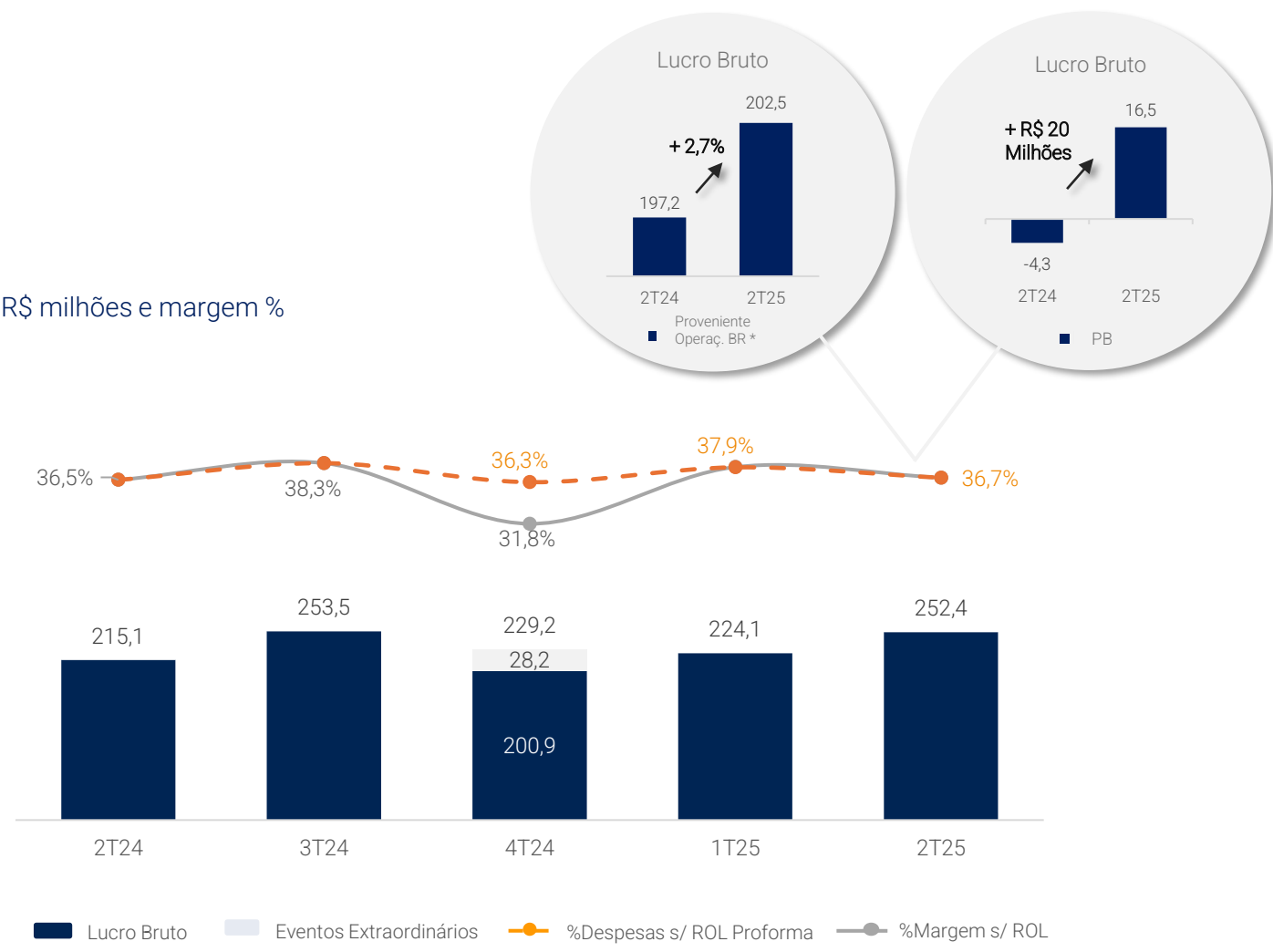
R\$ milhões



Portobello Grupo

Essa expansão sustentou o avanço do **Lucro Bruto**, que **cresceu 17,4%** no trimestre.

R\$ milhões e margem %

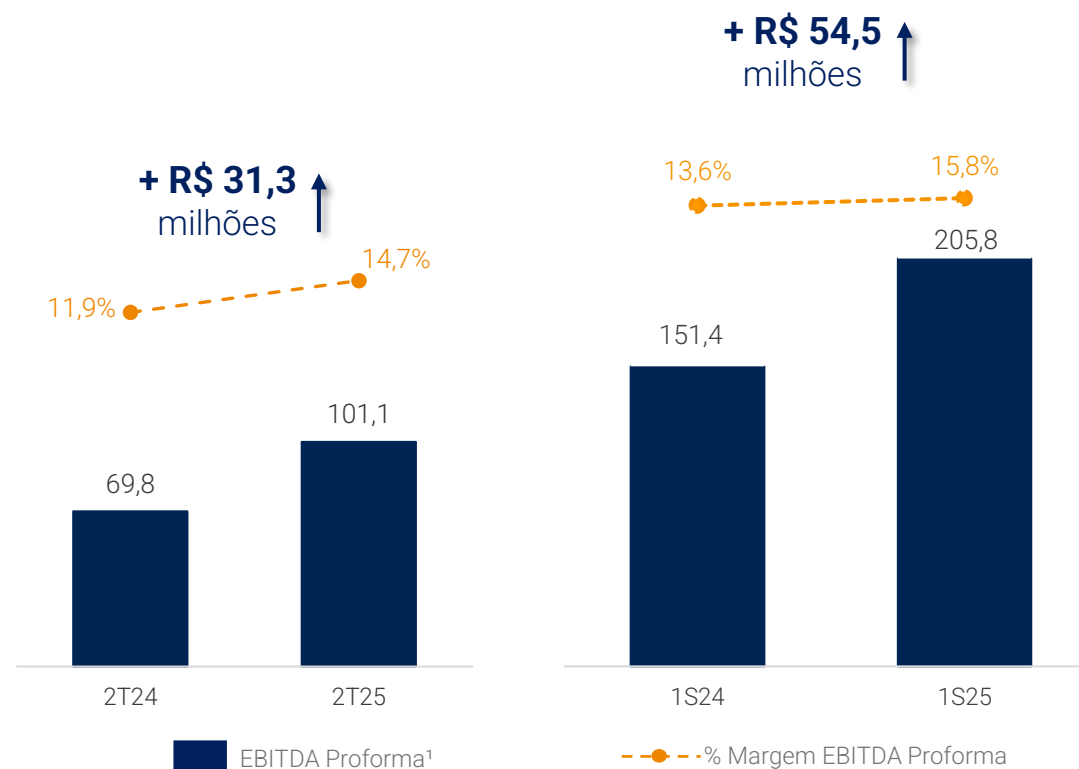


*Resultados das operações no Brasil

Portobello Grupo

Como reflexo da operação mais eficiente, o **EBITDA Proforma¹** avançou **45%**, atingindo R\$ 101 milhões.

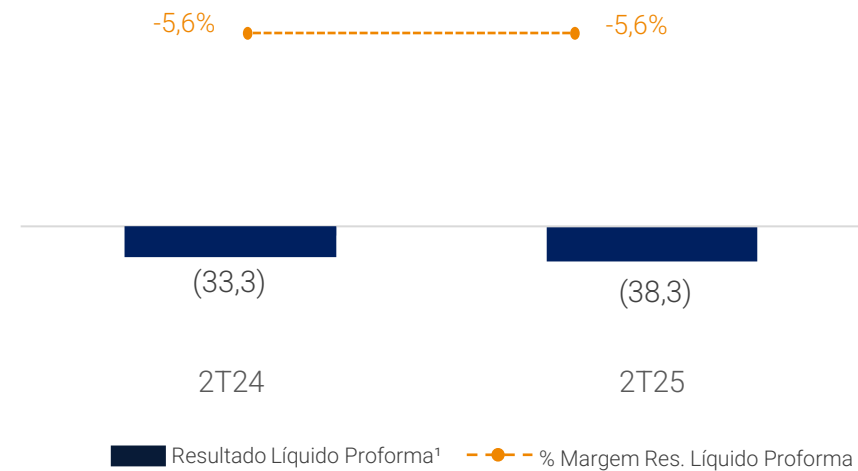
R\$ milhões e % sobre Receita Líquida



¹ Proforma é uma medida gerencial que exclui os efeitos one-off da otimização operacional no 4T24 e das inundações em SC no 1T25.

Apesar disso, o **Resultado Líquido Proforma¹** segue pressionado pelos custos financeiros e alta dos juros.

R\$ milhões e % da Margem



¹ Proforma é uma medida gerencial que exclui os efeitos one-off da otimização operacional no 4T24 e das inundações em SC no 1T25.

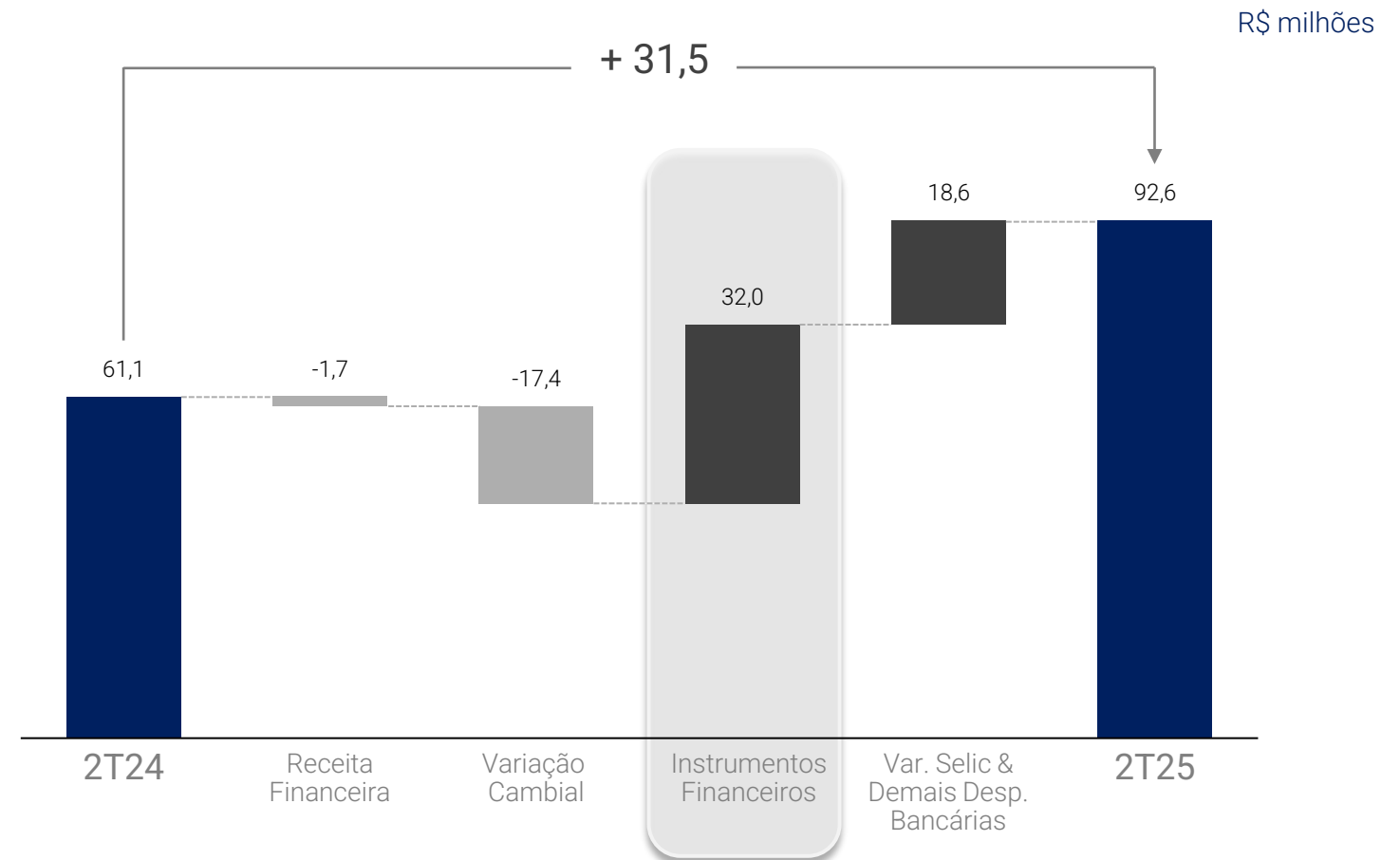


Aeterna

Resultado líquido: as **despesas financeiras** incluem instrumentos de reforço de liquidez de curto prazo para melhoria do ciclo do capital de giro da Companhia.

Com a **melhoria do perfil do endividamento** registrado no 2T25 e liquidez reforçada, a Companhia deve **reduzir a utilização desses instrumentos**, o que contribuirá para a recuperação da rentabilidade nos próximos trimestres.

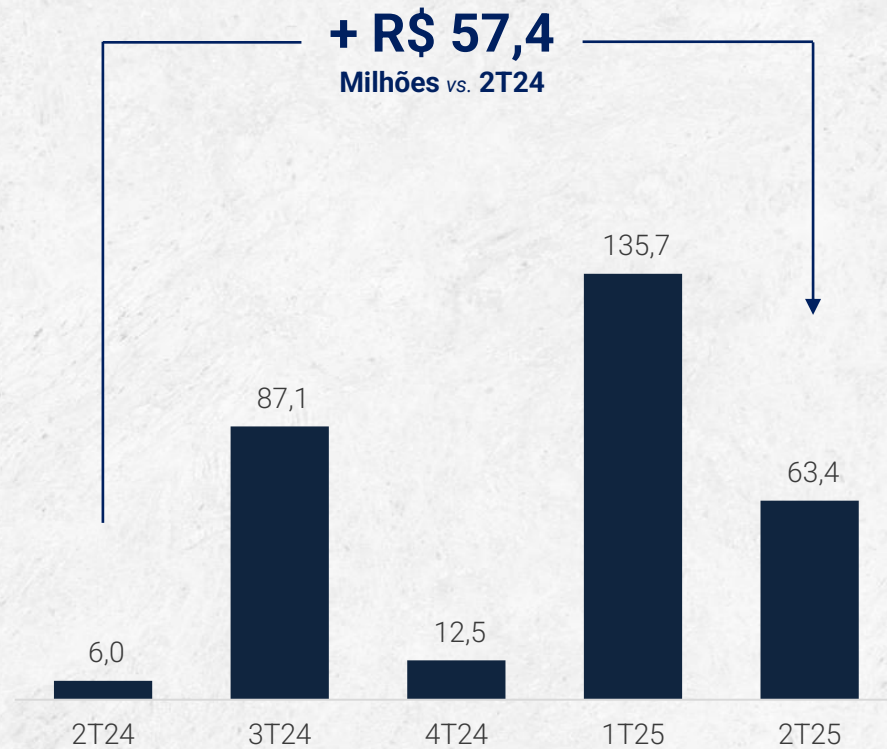
Aeterna



Portobello Grupo

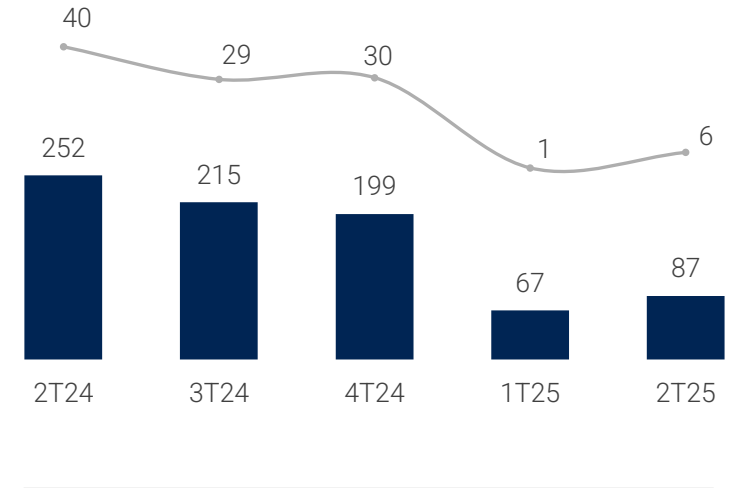
A disciplina financeira contribuiu para a **geração de R\$ 63,4 milhões em caixa livre** no trimestre.

R\$ milhões



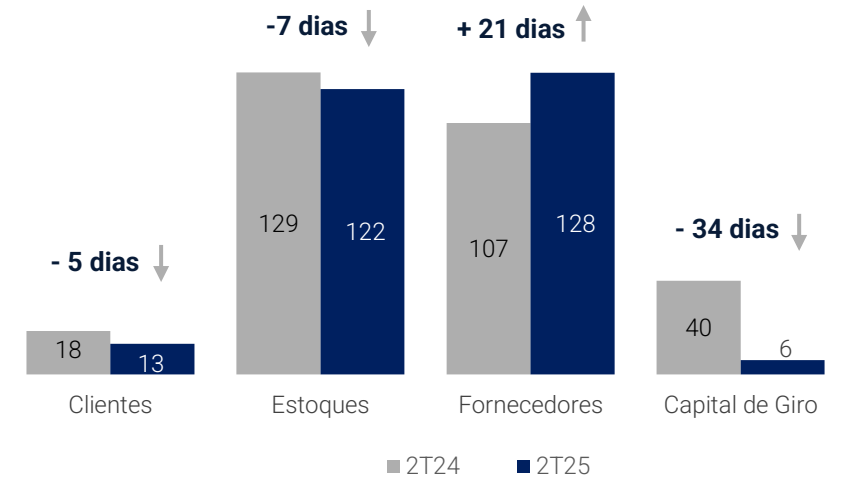
Evolução do Ciclo de Conversão de Caixa (CCC)

R\$ milhões e dias



Ciclo de Conversão de Caixa (CCC)

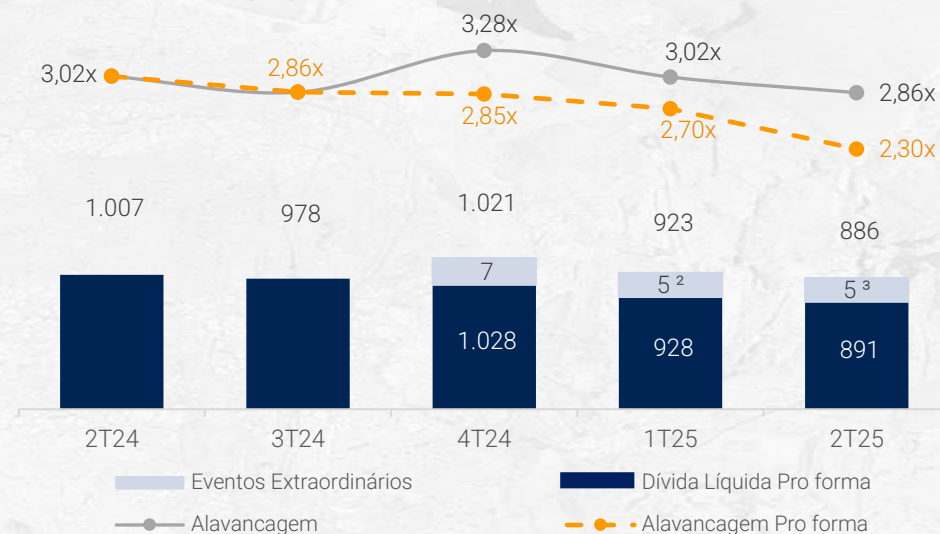
Dias



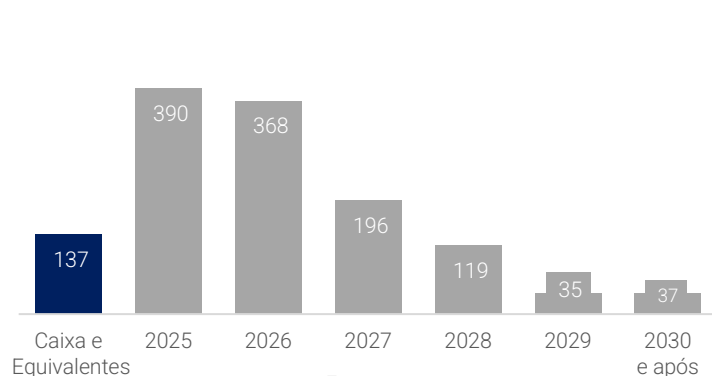
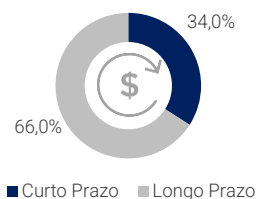
Portobello Grupo

IBOVESPA B3 IGC-NM B3 ISE B3 ITAG B3

○ Alongamento do Perfil da Dívida e Redução da Alavancagem, preparam a Companhia para os próximos trimestres.



4T24

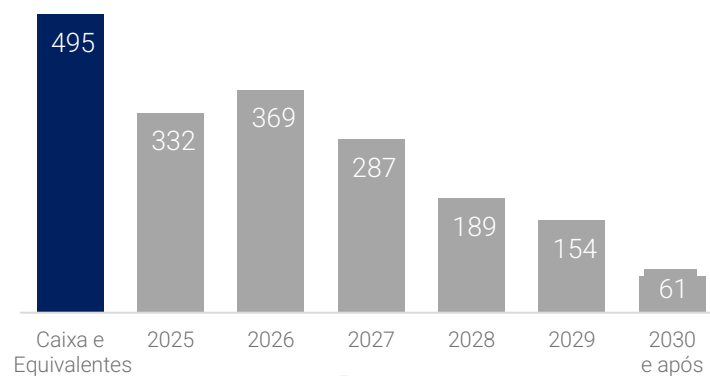
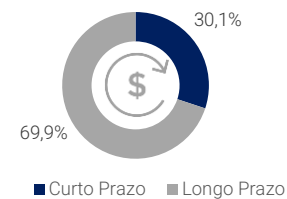


Equivalente CDI + 1,26
Duration da Dívida 2,05 4T24

Cronograma de Amortização¹

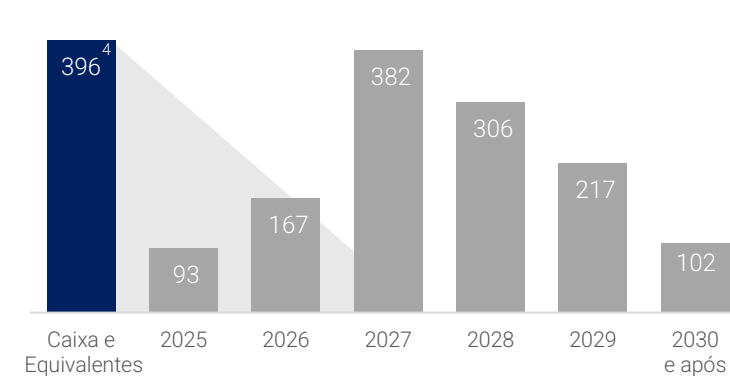
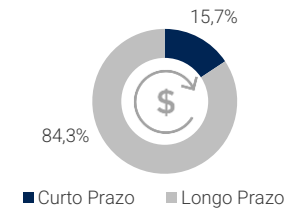
R\$ milhões

1T25



Equivalente CDI + 1,13
Duration da Dívida 2,12 1T25

2T25



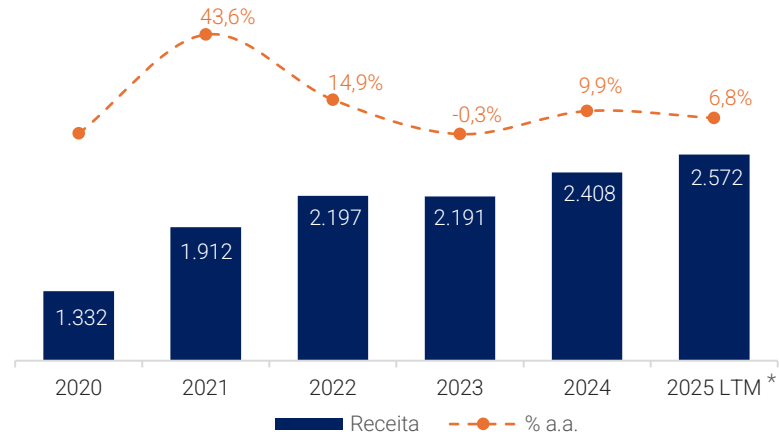
Equivalente CDI + 1,52
Duration da Dívida 2,73 2T25

¹ Os valores do cronograma de amortização referem-se exclusivamente ao principal, desconsiderando juros ou encargos financeiros. ² Perdas com inundações em Janeiro; ³ Processos Judiciais; ⁴ R\$ 287 milhões em Disponibilidades, R\$ 44 milhões em Apl. Financeiras e o restante em cotas do FIDC.

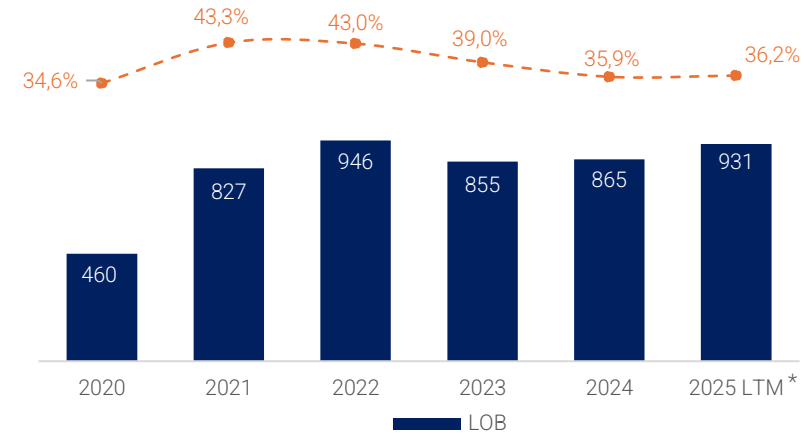
EVOLUÇÃO FINANCEIRA PORTOBELLO GRUPO (2020 – 2025 LTM)

Portobello Grupo

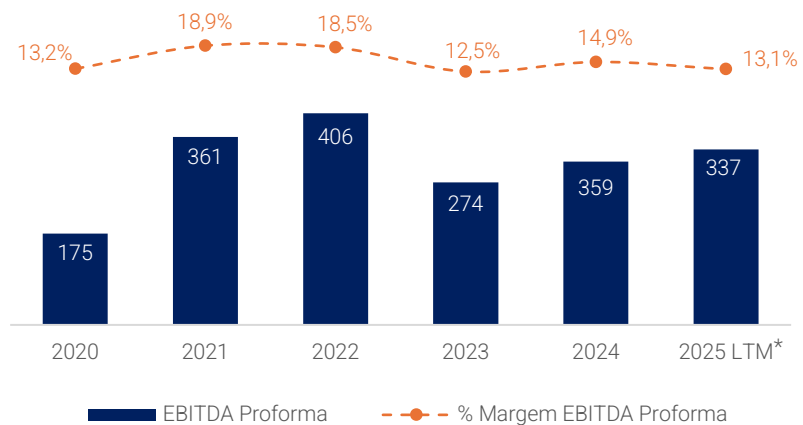
Receita Líquida
R\$ milhões



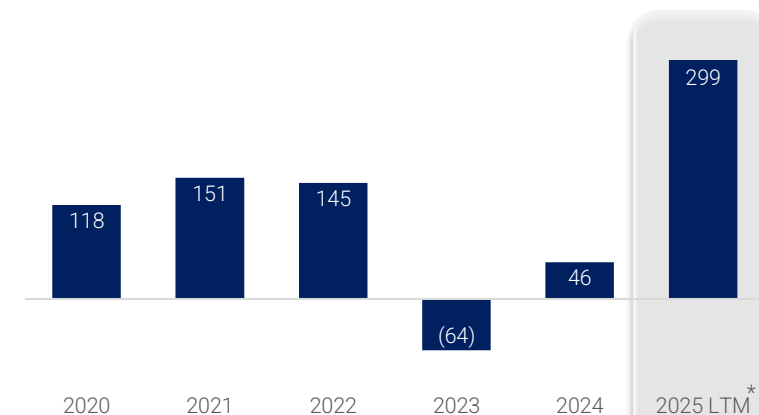
Lucro Bruto
R\$ milhões e % margem



EBITDA
R\$ milhões e % margem



Fluxo de Caixa Livre
R\$ milhões



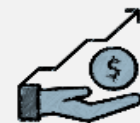


DESTAQUES

Apresentação Institucional 2T25

Portobello Grupo

O avanço da **Portobello America** confirma o **acerto da estratégia** do Grupo e fortalece sua posição no cenário internacional.



Crescimento da Unidade ganha tração mesmo diante de cenário volátil.



Companhia mira mercado de *design* nos EUA com soluções completas de piso a parede.



O contexto das Tarifas de importação é positivo para PBA, pois acelera a implementação do modelo de negócio nos EUA.



Atinge *breakeven* no EBITDA e consolida novo patamar de rentabilidade pelo segundo trimestre consecutivo, com fluxo de caixa operacional positivo.



ESG: Compromissos e Práticas

O Grupo já superou metas de redução de emissões e é reconhecido no ISE B3, comprovando que ESG é parte do modelo de negócio e da estratégia de crescimento global.



Jazidas Recuperáveis

A principal matéria prima da cerâmica é a argila, retirada em camadas mais superficiais que os demais materiais naturais, característica essencial para a recuperação das áreas das jazidas.



Emissão de GEE Total (kgCO₂e/m²)

Compromisso do Portobello Grupo com a sustentabilidade e a mitigação dos impactos das mudanças climáticas, com potencial avanço na redução de emissões com novo forno a biogás.



Uso de Fontes Renováveis

Matriz energética mais limpa
Produtos de espessura reduzida, menor consumo de recursos e energia, maior eficiência logística.



Gestão de Água

Redução de 13% no consumo de água potável em 2024 (vs. 2023) na Unidade Portobello
Produção via seca (-70% consumo)
Iniciativas LEED (-76% no Portobello Shop).

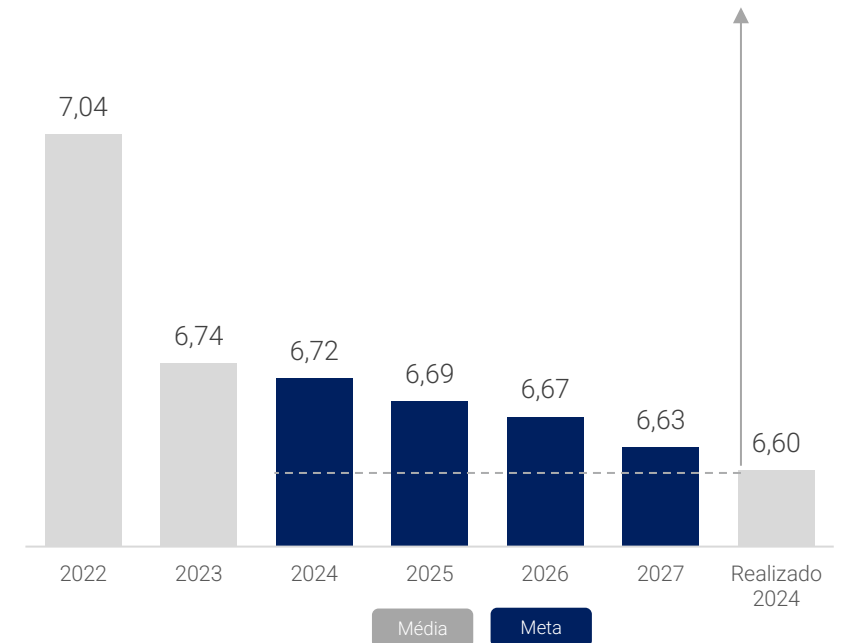


ISE B3

Portobello integra a 20ª carteira do ISE B3 (maio/2025), ao lado de 82 companhias de 40 setores, reconhecida por suas práticas ambientais, sociais e de governança (ASG).

Emissão de GEE Total (kgCO₂e/m²)

O Grupo acompanha suas emissões de GEE de acordo com metodologia reconhecida e, em 2024, já superou a meta estabelecida para 2027 (6,60 kgCO₂e/m²)



Considerações Finais

Tradição e Governança

Estrutura de controle familiar consolidada, oferecendo estabilidade, baixo risco de saída e alinhamento estratégico de longo prazo.

Crescimento Internacional

Estratégia robusta fundamentada na expansão internacional e consolidação global da marca como referência premium no mercado de revestimentos cerâmicos mundial.

Modelo Sustentável

Negócio sólido e resiliente, que integra indústria e varejo com presença global, incorporando práticas ESG em toda a cadeia de valor.

Portobello Grupo é uma Empresa inovadora, comprometida com a sustentabilidade e em constante expansão, conectando o Brasil ao mercado internacional.

Mercado de Capitais: Histórico de performance das ações PTBL3



Portobello Grupo

Contato RI

Site: ri.portobello.com.br

Email: dri@portobello.com.br

(48) 9.9111-4946

Caio Gonçalves de Moraes

*Diretor Vice-Presidente de Finanças e Relações
com Investidores*

Andrés López

Gerente de Relações com Investidores

Suelen Toniane Hames

Coordenadora de Relações com Investidores

Tayni Batista das Neves

Analista de Relações com Investidores

