

Portobello Grupo

Portobello

Portobello
shop

POINTER

Portobello
America

Apresentação de
Resultados 4T25

Disclaimer

As informações preparadas pela PBG S/A, incluindo perspectivas, projeções e metas operacionais e financeiras relativas aos negócios, são previsões baseadas nas expectativas da administração em relação ao futuro da companhia.

Essas considerações futuras não constituem garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, e suas expectativas dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Além disso, tais expectativas estão sujeitas às condições dos mercados nacional e internacional, ao desempenho econômico geral do país e ao setor específico em que a empresa opera. Essas variáveis podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos nas considerações futuras.

Portanto, é importante observar que as declarações prospectivas feitas pela administração da Companhia refletem apenas as expectativas na data em que foram feitas e estão sujeitas a mudanças. Fatores como alterações na legislação, mudanças nas políticas de tributação, flutuações econômicas, avanços tecnológicos, aumento da concorrência, e eventos imprevisíveis, como pandemias ou conflitos internacionais, podem impactar significativamente os resultados reais.





VISÃO DE **MERCADO**



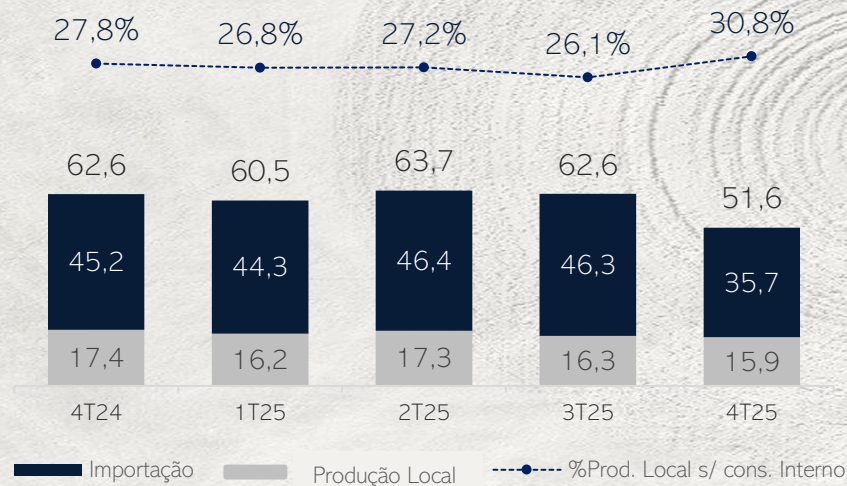
Mercado Norte-Americano

Queda de venda, com ganho da produção local e cenário mais favorável ao mercado doméstico.

- Queda na venda total, puxada pela retração das importações, com leve recuo da produção interna.
- A participação da produção interna avançou, indicando ganho relativo da oferta doméstica frente às importações.
- Nesse contexto a Portobello America cresceu 14,4% (receia em dólar) no acumulado do ano, avançando em sua participação no mercado.

Venda de Revestimentos Cerâmicos (TCNA)¹

Volume em milhões de m²



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

² Crescimento de Volume de Vendas Portobello America.



Mercado Brasileiro

O mercado doméstico está mais seletivo, com Portobello atuando em um ambiente de demanda mais restrita.

- Mercado brasileiro com desaceleração na via úmida ao longo do ano e sob maior pressão competitiva e de preços.
- O Grupo Portobello manteve desempenho superior no acumulado do ano 2025, com desafios mais centrados no 4T25.

Ocupação Fabril

4T25

95,2%

74,6%

Crescimento do Volume Revestimento Cerâmico

PBG¹

Via Úmida²

4T25 vs. 4T24

-2,0%

2025 vs. 2024

2,2%

4T25 vs. 4T24

-1,2%

2025 vs. 2024

-1,1%

Mercado²

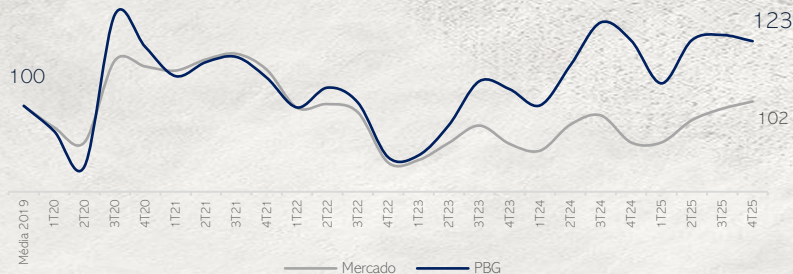
4T25 vs. 4T24

3,3%

2025 vs. 2024

1,1%

Evolução Base 100 do volume mercado e PBG²



¹ Volume de vendas Portobello Brasil, inclui exportações.

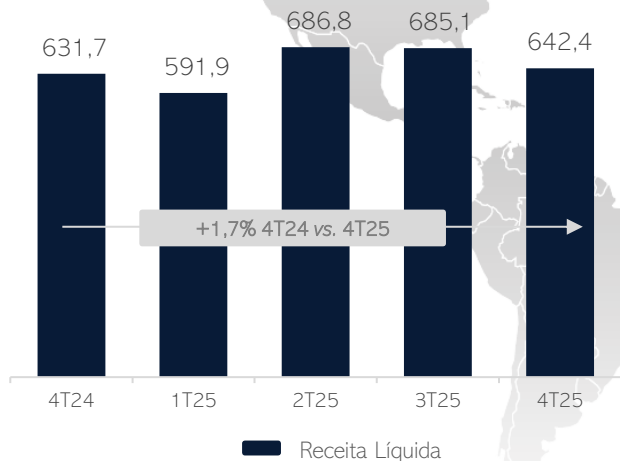
² Volume de vendas mercado brasileiro: via seca, via úmida e exportações. Fonte: Anfacer.



DESEMPENHO **OPERACIONAL**

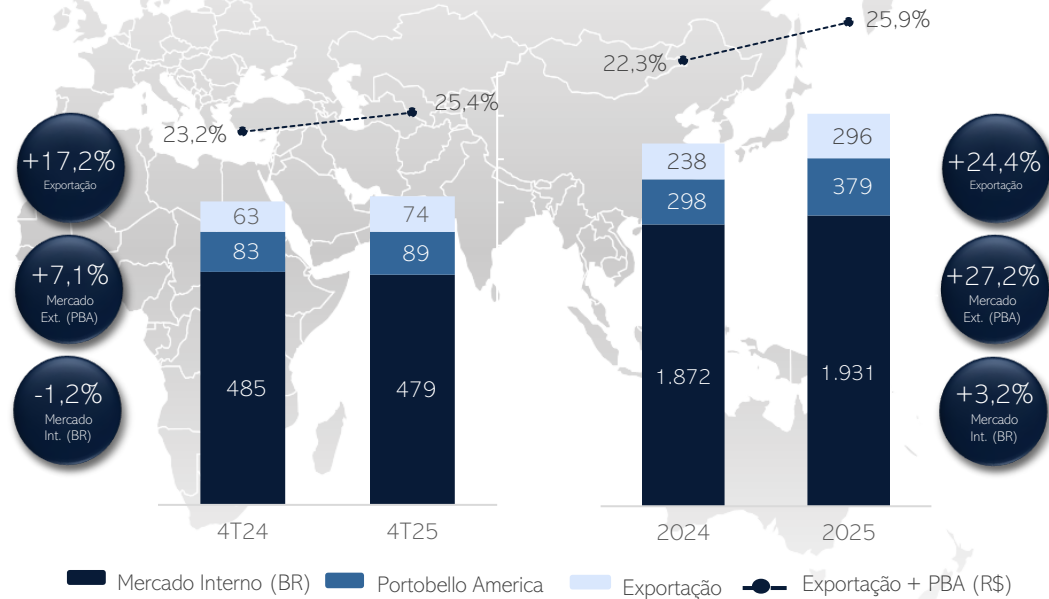
Receita Líquida consolidada avança +8,2% vs. 2024 e cresce +1,7% no 4T25 vs. 4T24, em um contexto de maior seletividade no mercado doméstico.

Receita Líquida Consolidada
R\$ Milhões



Expansão das operações externas compensou o ritmo mais contido no mercado doméstico, ampliando a diversificação geográfica.

Receita Líquida por Área Geográfica
R\$ milhões | % sobre a Receita Líquida



¹ % Exportação + PBA (R\$) sem o impacto das tarifas.

Negócios seguem consistentes, com evolução gradual¹:

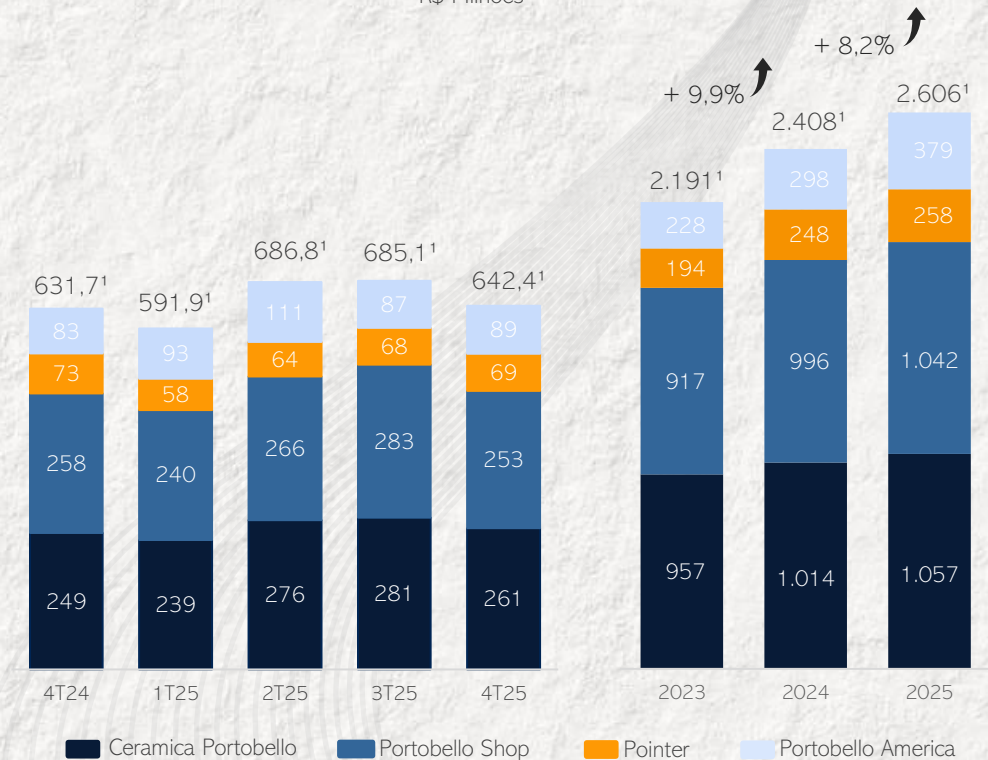
Ceramica Portobello: +5,5% vs. 2024 e 5,0% vs. 4T24, acima do mercado de via úmida, refletindo competitividade e consistência na execução comercial.

Portobello Shop: +4,6% vs. 2024 e -1,9% vs. 4T24, em um cenário competitivo, mesmo com expansão da rede e evolução do mix.

Pointer: +3,8% vs. 2024 e -6,3% vs. 4T24, em linha com o crescimento moderado da via seca, com retração no trimestre.

Portobello America: +27,2% vs. 2024 e +7,1% vs. 4T24, com expansão comercial e evolução da operação nos EUA.

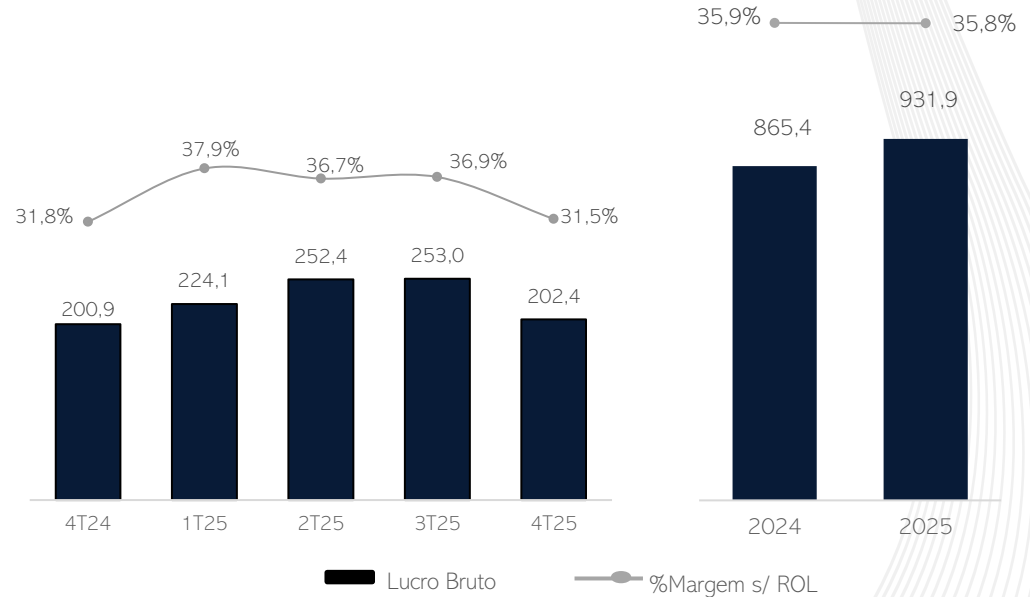
Receita Líquida por Unidade de Negócios
R\$ Milhões



¹ Receita consolidada considera o efeito redutor das eliminações intercompany.

Lucro Bruto consolidado avançou com margem estável no ano e no trimestre reflete a sazonalidade do setor.

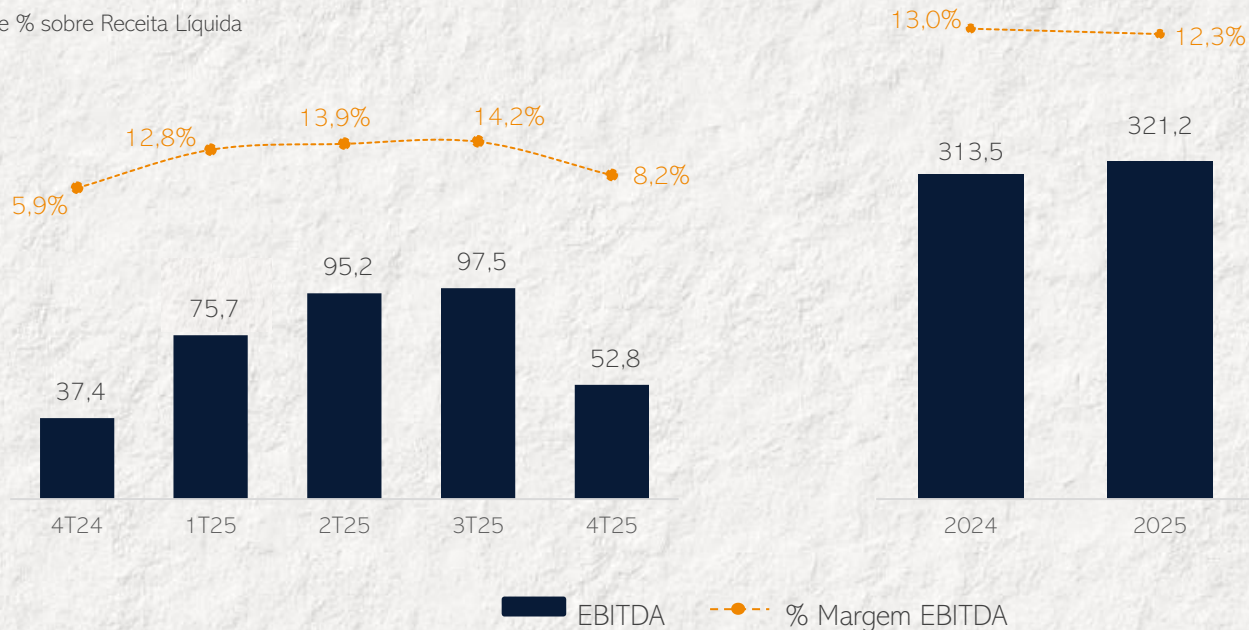
Lucro Bruto e Margem Bruta
R\$ Milhões e % Margem



EBITDA evidencia evolução ao longo do ano, mesmo em um cenário de maior competitividade e com o último trimestre refletindo a dinâmica de sazonalidade do setor.

EBITDA

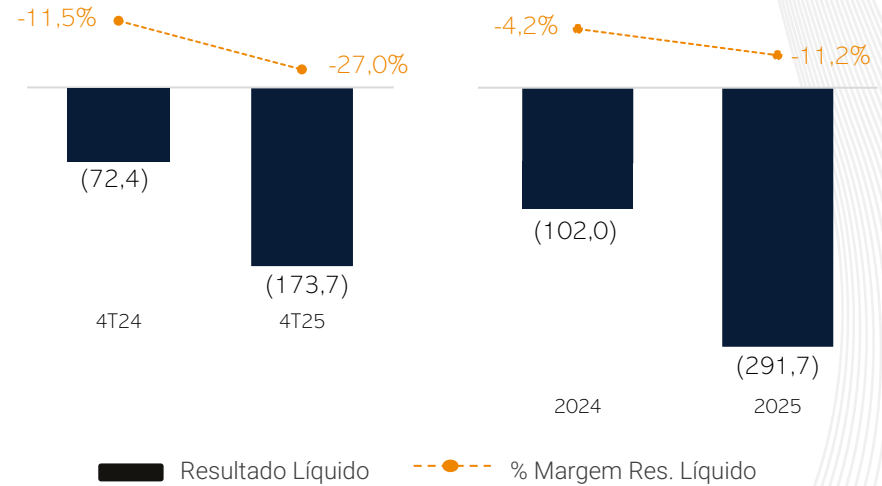
R\$ milhões e % sobre Receita Líquida





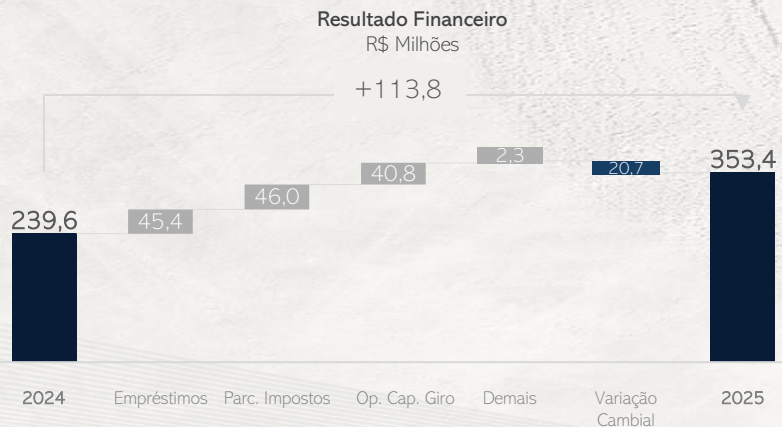
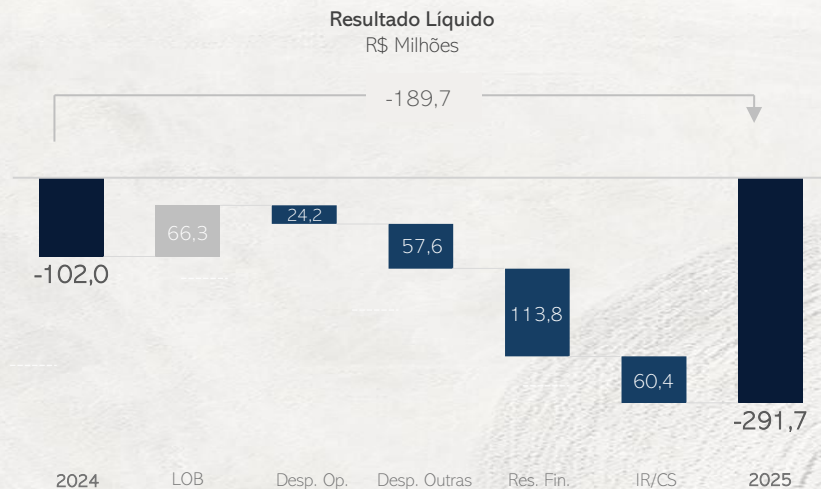
Resultado Líquido impactado pelo ambiente de custos financeiros mais elevados, ações para reforço do caixa e efeitos de revisão da constituição do Imposto de Renda.

Resultado Líquido
R\$ Milhões e % da Margem



Resultado Líquido evidenciou a pressão dos custos financeiros, assim como revisões na constituição de Imposto de Renda.

Resultado Financeiro apresentou aumento das despesas financeiras, reflexo do patamar de juros do período e maior utilização de instrumentos financeiros.

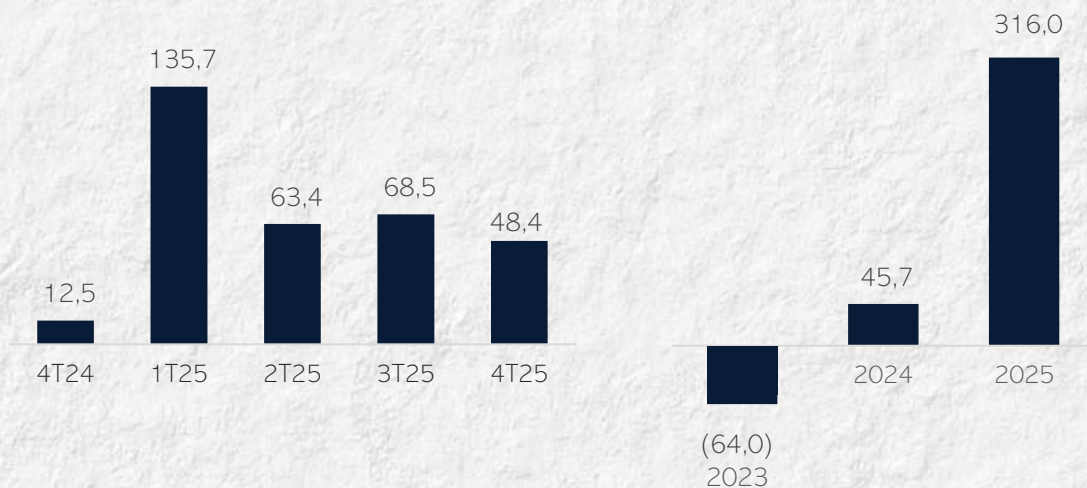


DESEMPENHO **FINANCEIRO**

Priorização da geração de caixa em 2025, com avanço no FCL e disciplina na alocação de capital.

Fluxo de Caixa Livre (FCL)

R\$ Milhões

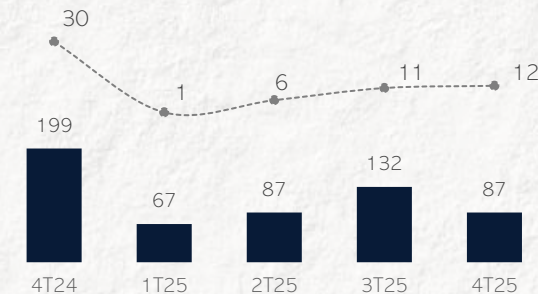


Eventos Subsequentes:

- Captação de R\$ 160 milhões via BNDES Exportação no 1T26.
- Conclusão de *sale-leaseback* em Marechal Deodoro (AL), no valor de R\$ 102,5 milhões.

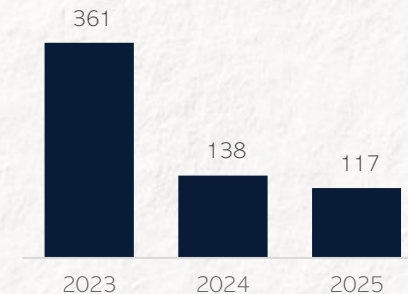
Evolução do Ciclo de Conversão de Caixa (CCC)

R\$ milhões e dias

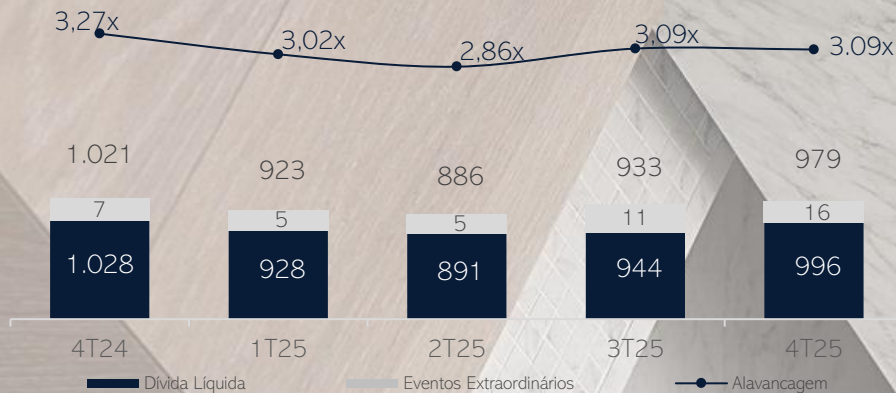


Investimento (CAPEX)

R\$ Milhões



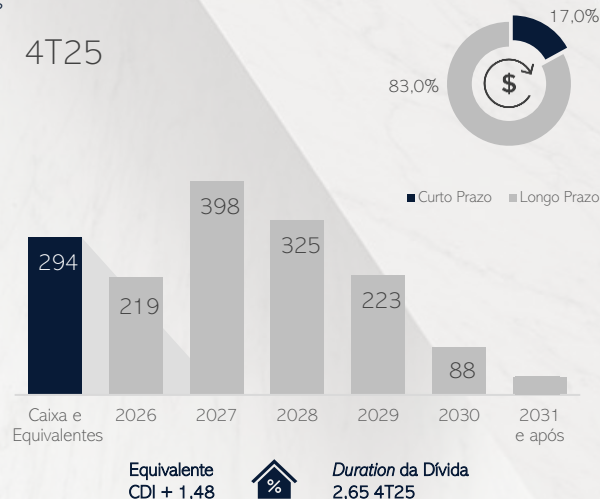
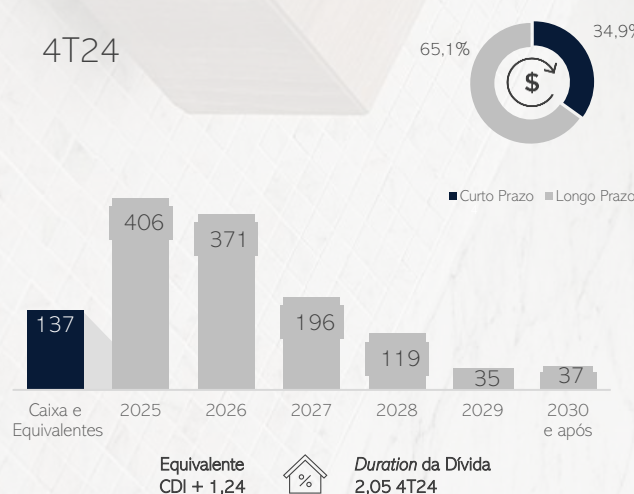
Dívida Líquida e
Dívida Líquida/EBITDA
R\$ Milhões



Embora a alavancagem esteja sob controle, segue elevada frente ao nível de juros, sendo ponto prioritário para a Companhia.

Cronograma de Amortização ¹

R\$ milhões






Perspectivas

Nossos negócios seguirão com resultados operacionais consistentes, apesar do crescimento esperado mais moderado em todos os mercados.

Operação nos EUA mantém perspectivas positivas, impulsionada pela maturação da operação e pelo cenário político econômico global.

Disciplina na gestão financeira segue como pilar central, enquanto a otimização da estrutura de capital permanece como prioridade estratégica.

Governança e estratégia alinhadas para o ano fortalecendo a capacidade da Companhia de atravessar um período mais desafiador.



Q&A



CONSIDERAÇÕES **FINAIS**

Relações com Investidores

Site: ri.portobello.com.br

Email: dri@portobello.com.br

+55 (48) 99111.4946



Caio Gonçalves de Moraes

Diretor Vice-Presidente de Finanças e Relações com Investidores

Josiane Soares Tamanini

Gerente de Relações com Investidores

Suelen Toniane Hames

Coordenadora de Relações com Investidores

Tayni Batista das Neves

Analista de Relações com Investidores