



Apresentação de Resultados 1T26

Portobello Grupo

Cerâmica
Portobello

Portobello
shop

POINTER

Portobello
America

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.

Estrutura Organizacional



Cesar Gomes Jr.
CEO
Presidente*



Geraldo Mattos Jr.
Presidente do
Conselho



Mauro do Valle
Conselheiro



Ronei Gomes
VP de Finanças
e RI*



Romael Soso
VP Varejo e Inovação*
e CEO Portobello Shop



Luciano Alves
CEO Ceramica
Portobello



Diogenes Ghellere
CEO
Pointer



João Oliveira
CEO Portobello
America

* Diretoria Estatutária

Apresentação Institucional 1T26

PortobelloGrupo



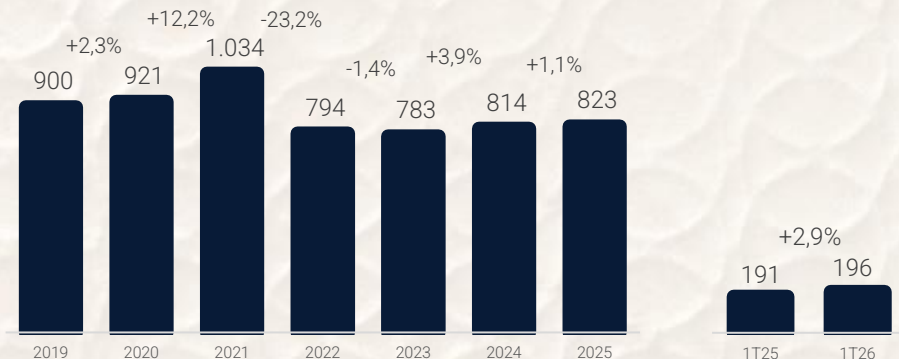
Mercado Brasileiro | Indústria

Dinâmica competitiva ainda pressionada e elevada ociosidade setorial.

- Indústria ainda operando em ambiente competitivo e com elevada ociosidade setorial.
- PBG mantém ocupação fabril plena em cenário de demanda mais moderada.

Evolução do Volume de Vendas

Milhões m²



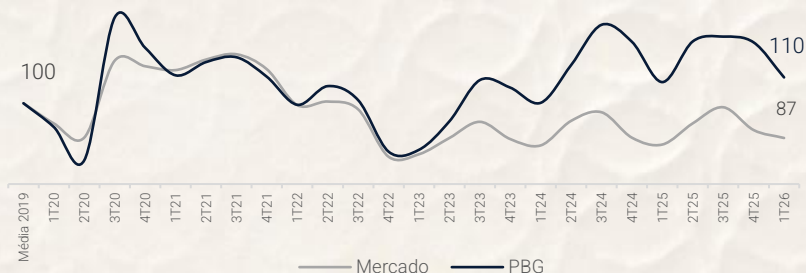
Ocupação Fabril



Crescimento do Volume Revestimento Cerâmico¹



Evolução Base 100 do Volume Mercado e PBG ²



¹ Até jan/26 fonte da Anfacer. Para fev/26 e mar/26, estimativas de mercado.

² Volume de vendas Portobello Brasil, inclui exportações.

³ Volume de vendas mercado brasileiro: via úmida. Fonte: Anfacer;

⁴ Volume de vendas mercado brasileiro: via úmida, via seca e exportações. Fonte: Anfacer;



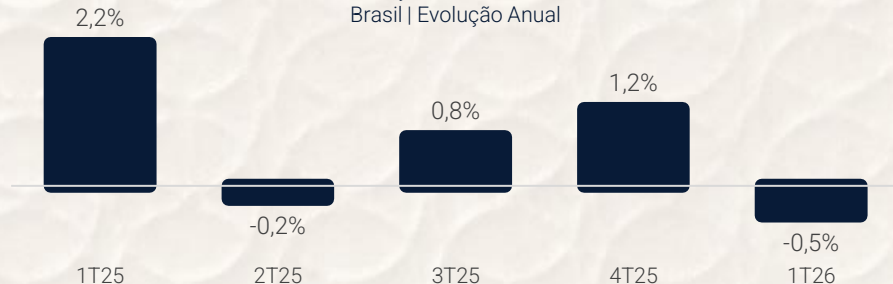
Mercado Brasileiro | Varejo

Refletiu um ambiente de consumo mais seletivo e competitivo para o setor.

- O mercado de materiais de construção segue apresentando comportamento volátil nos últimos trimestres.
- No início de 2026, o setor apresentou retração, pressionada principalmente pelos meses de janeiro e fevereiro, embora março já tenha sinalizado uma retomada gradual da demanda.
- O cenário reforça a importância de estratégias focadas em rentabilidade, gestão comercial e captura de ganhos de mix, diante de um consumidor mais seletivo e de um ambiente competitivo mais pressionado.

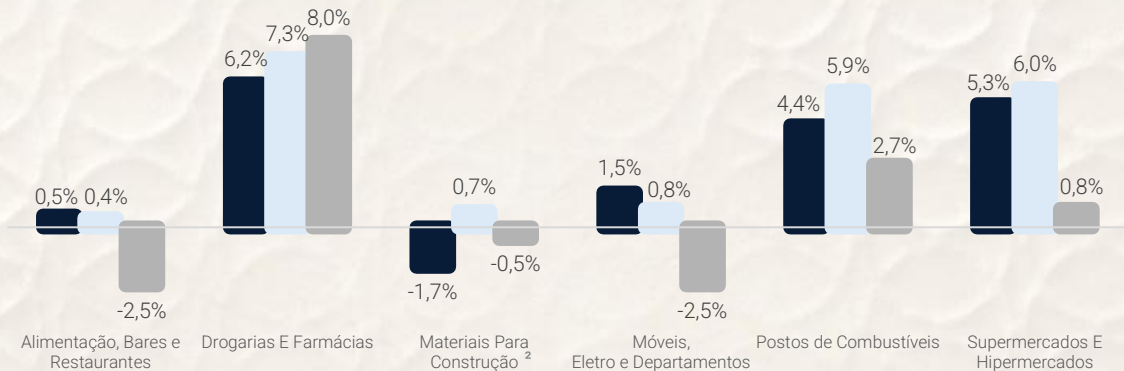
ICVA¹ | Material de Construção

% Variação do Faturamento
Brasil | Evolução Anual



Variação Nominal da Receita de Vendas¹

■ 2024 ■ 2025 ■ 2026 YTD



¹ Índice Cielo de Varejo Ampliado. Valor nominal.

² Média ponderada YoY.



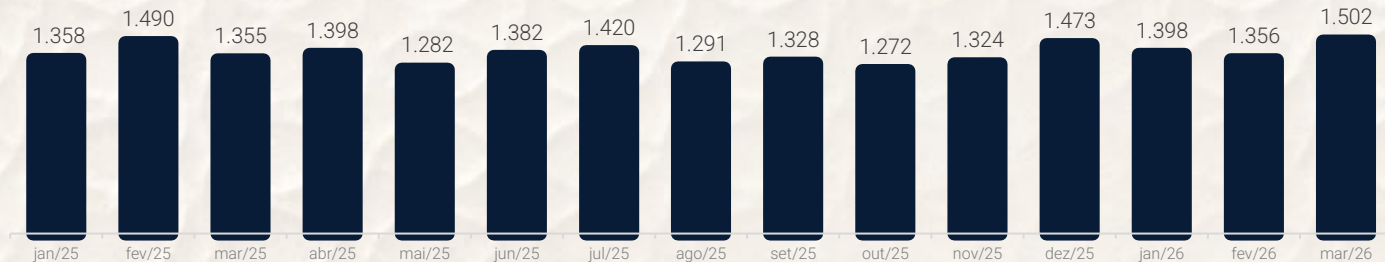
Mercado Norte-Americano

O setor de revestimentos segue em retração.

- Ambiente macroeconômico e imobiliário ainda desafiador. Para o setor, este foi um dos piores trimestres dos últimos anos.
- Produção local ampliando participação, influenciada pela queda da importação.
- Portobello America segue ampliando presença local e capturando oportunidades.

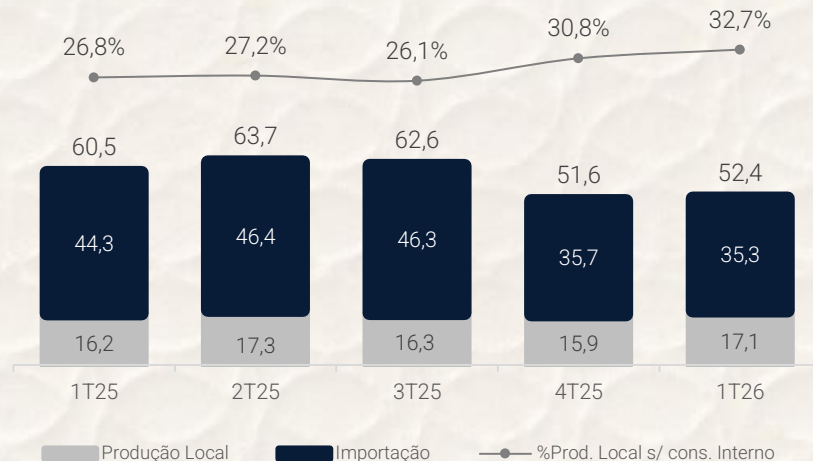
Início de construções residenciais ²(Housing Starts)

Volume anualizado e ajustado pela sazonalidade (em Milhares de Unidades)



Venda de Revestimentos Cerâmicos (TCNA)¹

Volume em milhões de m²

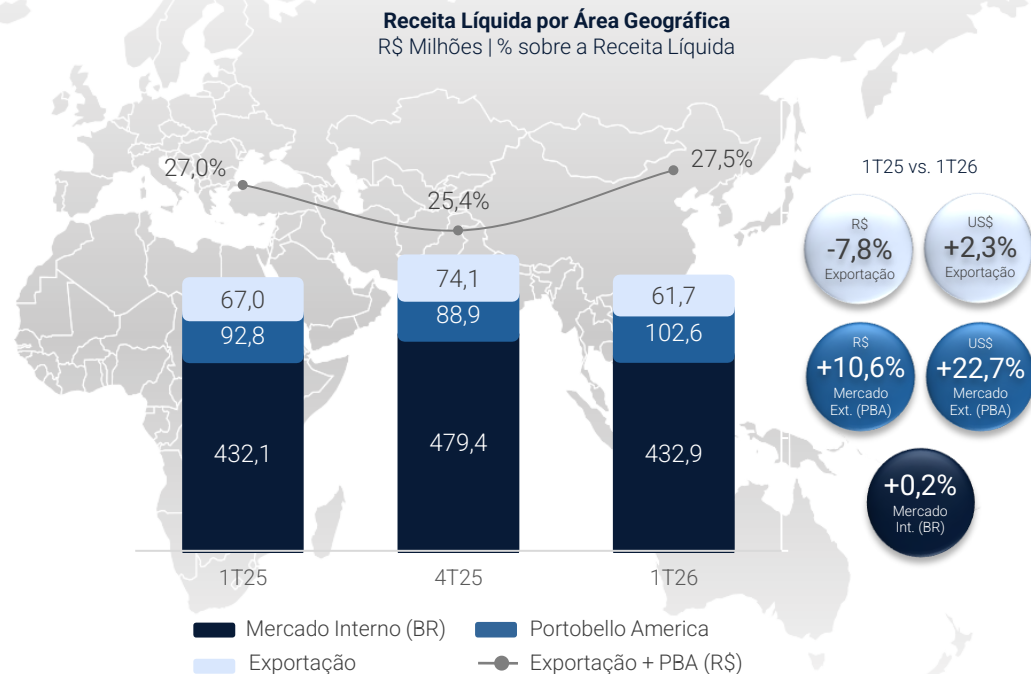
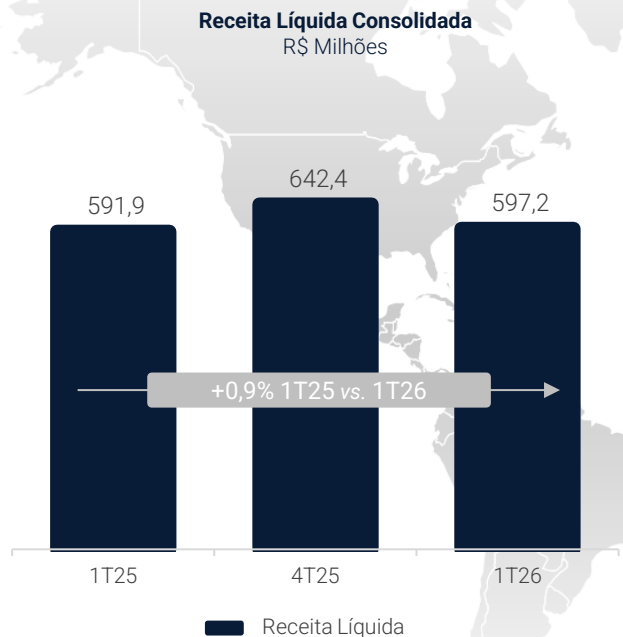


¹ Fonte: Tile Council of North America;

² Fonte: U.S. Census Bureau. Valores em milhares;

Receita Líquida crescimento de 0,9% vs. 1T25 (R\$ 5,3 milhões), em um momento de mercado ainda competitivo.

O desempenho das operações no exterior apresentou leve avanço, refletindo um cenário mais dinâmico e contribuindo para ampliar a presença internacional.



Receita Líquida por Unidade:

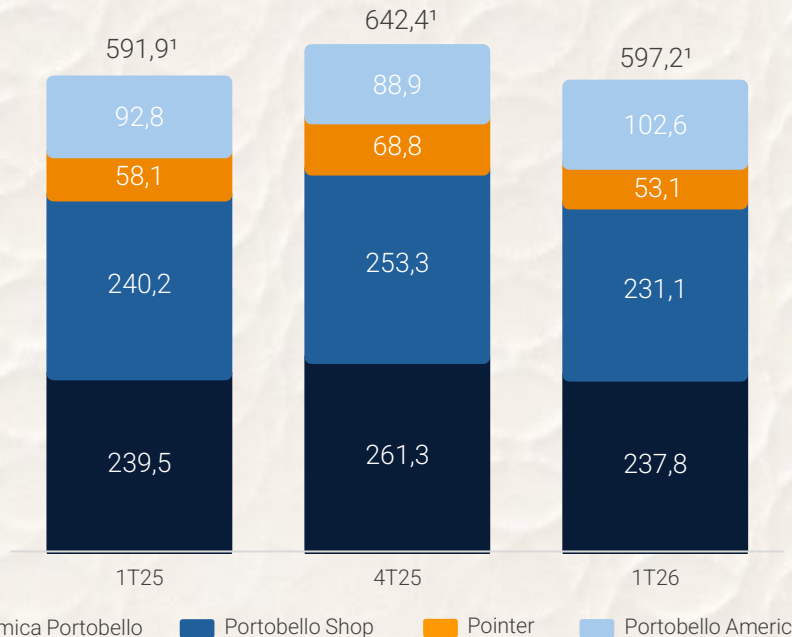
Ceramica Portobello: -0,7% vs. 1T25, mantendo estabilidade operacional, com destaque para o canal de revenda, em um cenário competitivo e desafiador.

Portobello Shop: -3,8% vs. 1T25, refletindo demanda mais fraca, seguindo o comportamento do mercado.

Pointer: -8,6% vs. 1T25, refletindo uma dinâmica competitiva pressionada, com ajustes de preços.

Portobello America: +10,6% vs. 1T25 em reais, e +22,7% em dólar, com destaque para o desempenho do canal de distribuição, evidenciando a consistência da operação mesmo diante da retração do mercado americano.

Receita Líquida por Unidade de Negócios
R\$ Milhões



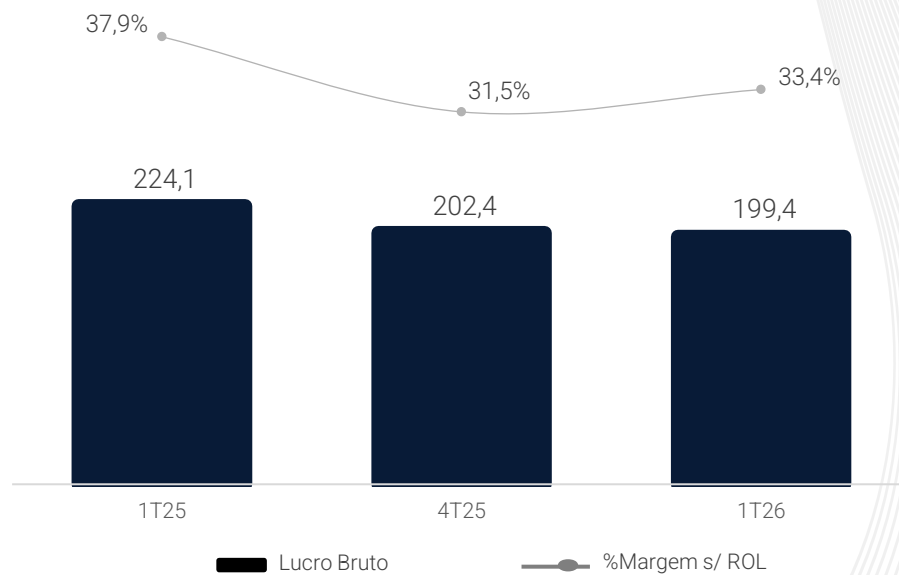
¹ Receita consolidada considera o efeito redutor das eliminações *intercompany*.



Lucro Bruto Consolidado apresentou recuperação de 1,9 p.p. vs. 4T25, refletindo efeitos de mix de produtos, redução de custos operacionais e melhor eficiência fabril.

Lucro Bruto e Margem Bruta

R\$ Milhões e % Margem



Negócios com retomada gradual da rentabilidade, mesmo em ambiente desafiador.

Ceramica Portobello: Com retração de -0,4 p.p. e Margem Bruta em linha com 4T25, impulsionada principalmente pela melhoria do mix comercial, maior participação de lançamentos e eficiência em custos.

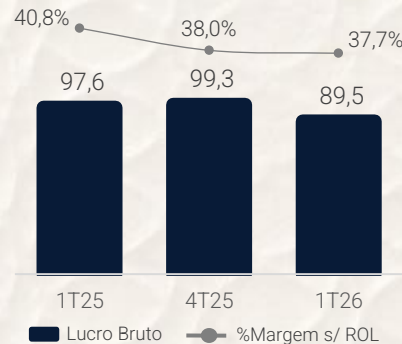
Portobello Shop: Com expansão de 1,4 p.p. frente ao 4T25, o movimento reflete os efeitos da estratégia operacional, com maior direcionamento à rentabilidade.

Pointer: Apresentou avanço de 1,7 p.p. em relação ao 4T25, favorecido pela menor pressão de custos e pela estabilização dos impactos operacionais observados no período anterior.

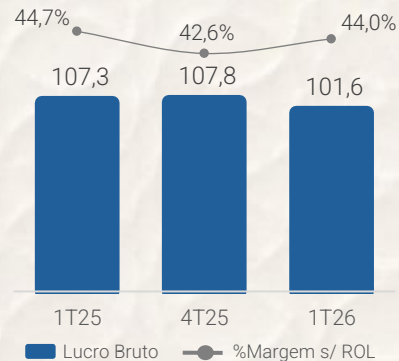
Portobello America: Evolução de 12,2 p.p. em relação ao 4T25, refletindo a recuperação operacional e avanços no mix de canais, com maior participação do canal de Distribuição.

Lucro Bruto e Margem Bruta por Unidade de Negócios
R\$ Milhões e % Margem

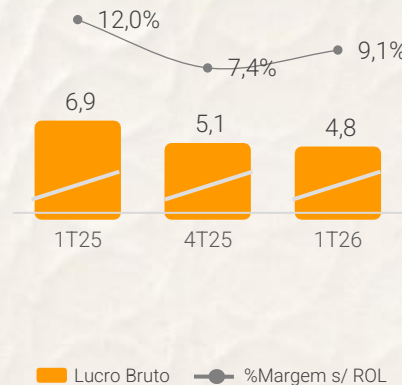
Ceramica Portobello



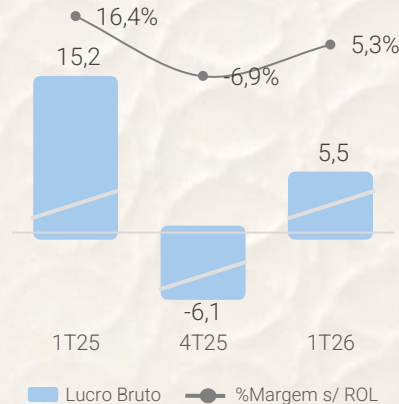
Portobello Shop



Pointer



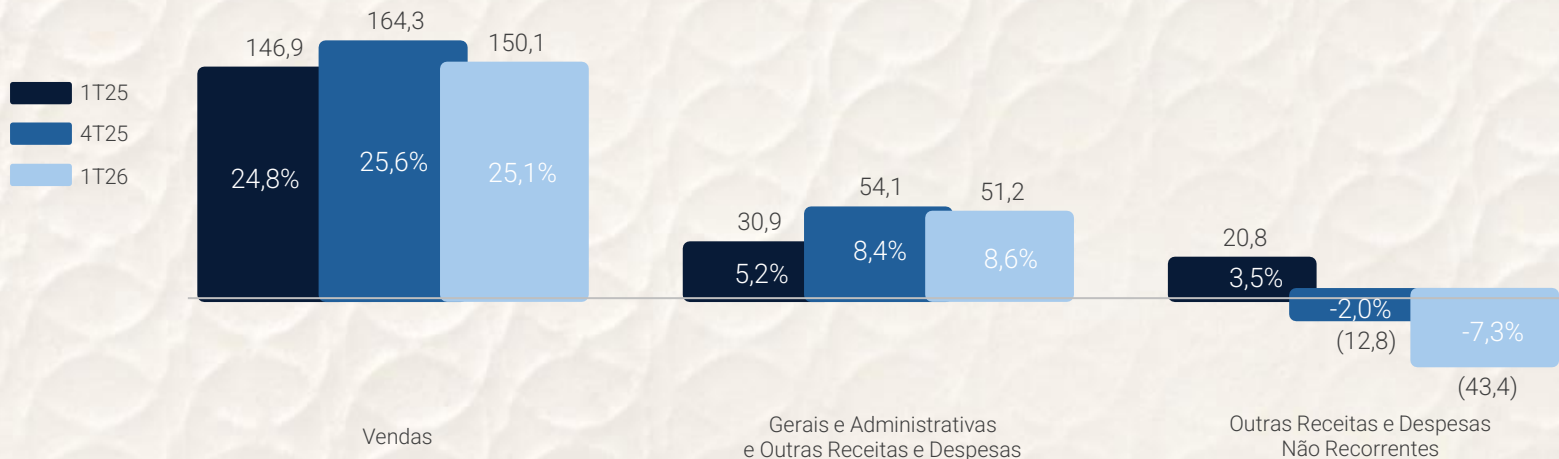
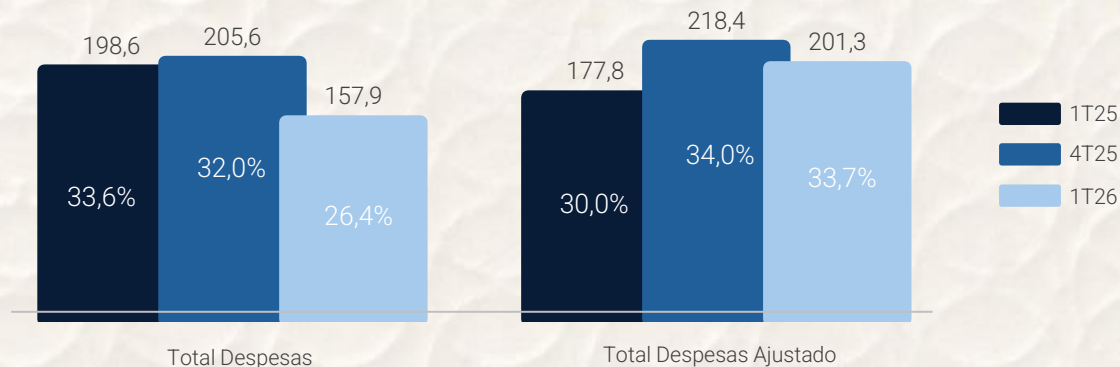
Portobello America



Na comparação entre o 1T26 e o 4T25, as **Despesas operacionais ajustadas** reduziram 0,3 p.p, refletindo maior eficiência na despesa com venda ao longo do período.

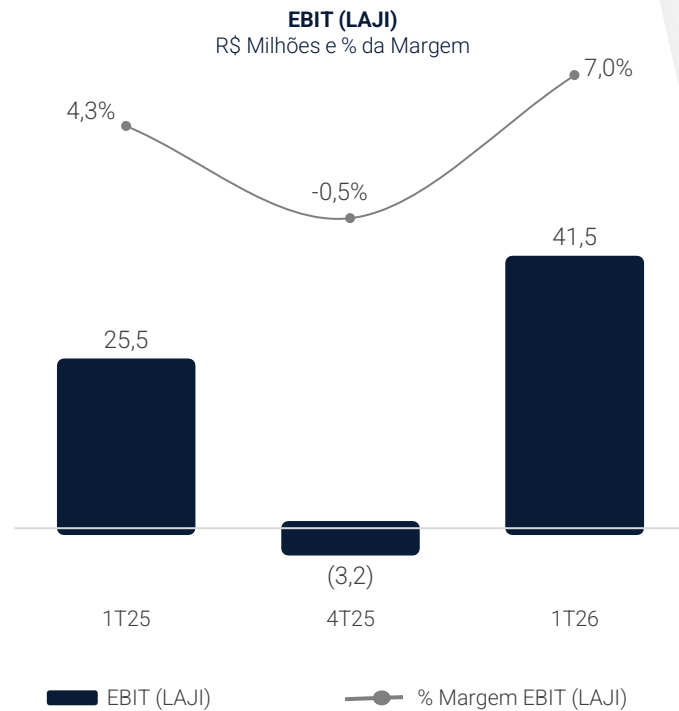
Despesa Operacionais

R\$ Milhões e % sobre Receita Líquida

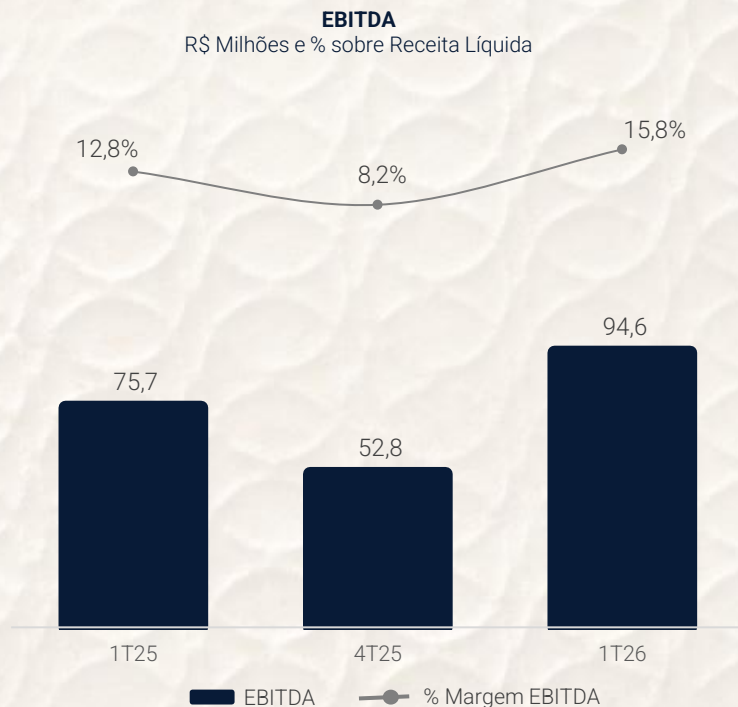




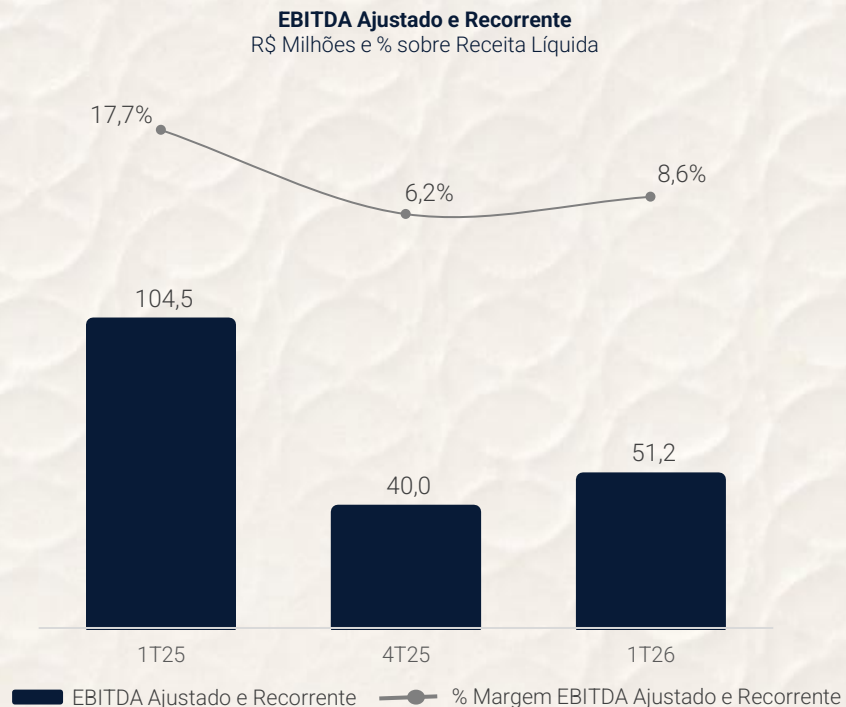
A **Margem EBIT (LAJI)** apresentou recuperação frente ao 4T25, devido o ganho na Margem Bruta 1.9 p.p, redução das Despesas Operacionais de 0,3 p.p e Efeitos Não Recorrentes (*Sales and Leaseback*).



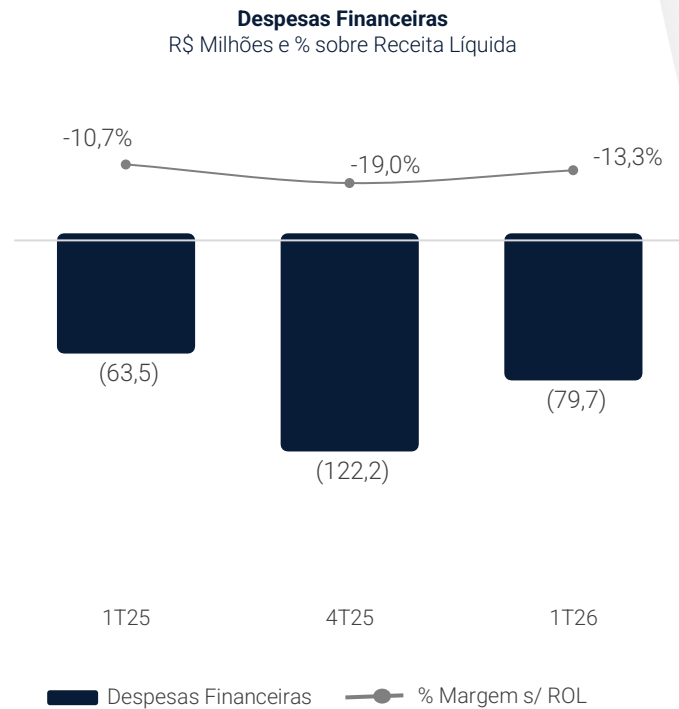
EBITDA atingiu R\$ 94,6 milhões e apresentou crescimento frente ao 4T25 e 1T25, atingindo Margem de 15,8%.



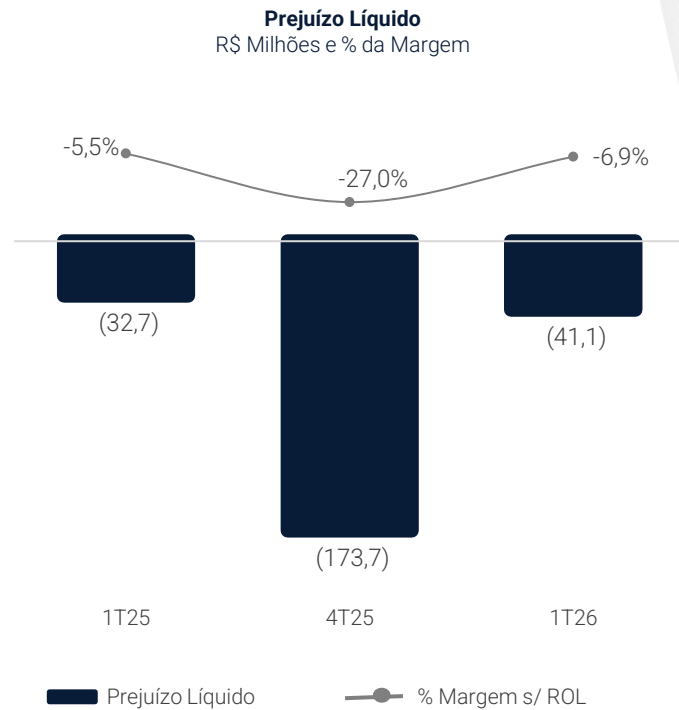
O EBITDA Ajustado e Recorrente somou R\$ 51,2 milhões, com Margem de 8,6%, crescimento de R\$ 11,2 milhões e expansão de 2,4 p.p. em relação ao 4T25.



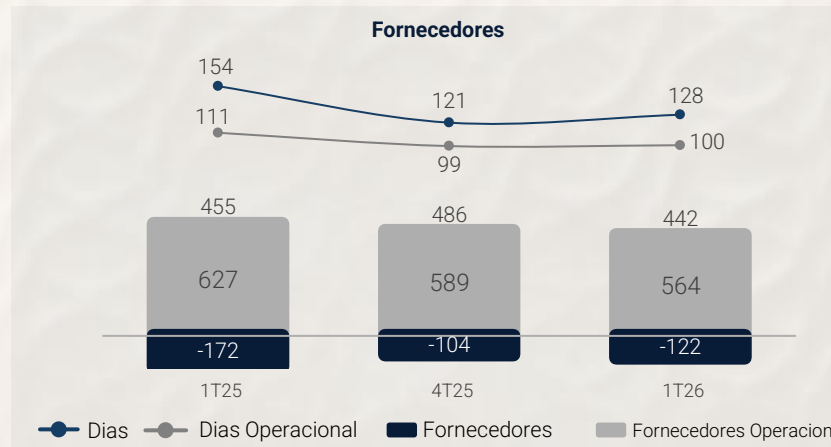
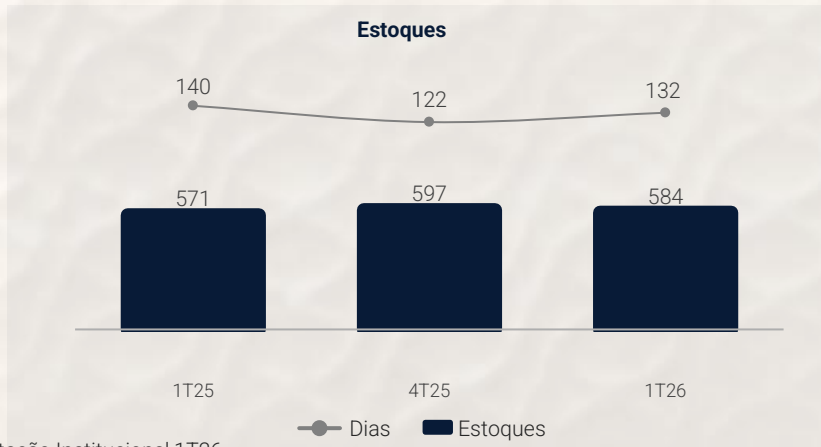
Despesas Financeiras aumentaram 25,5% frente ao 1T25, pelo efeitos dos juros, aumento da Dívida Líquida e utilização de instrumentos financeiros.



Prejuízo Líquido, apesar na melhoria no resultado operacional, o resultado líquido permaneceu pressionado pelas despesas financeiras.



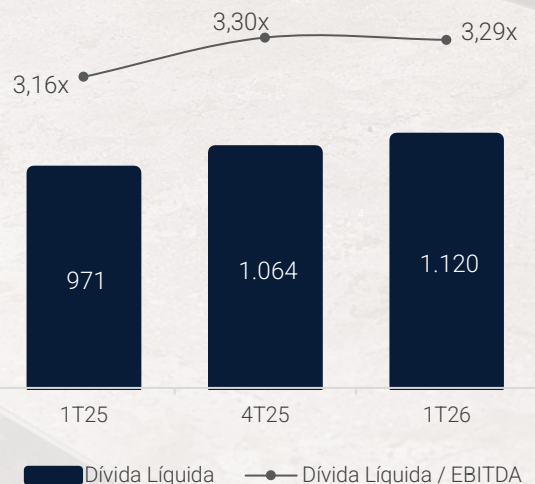
Capital de Giro segue pressionado, com destaque para negociação com Fornecedores.



A estrutura de capital segue pressionada, com alavancagem estável frente ao 4T25, em um cenário ainda desafiador de custos financeiros elevados e concentração relevante de amortizações, mantendo foco contínuo na gestão da dívida e na geração de caixa.

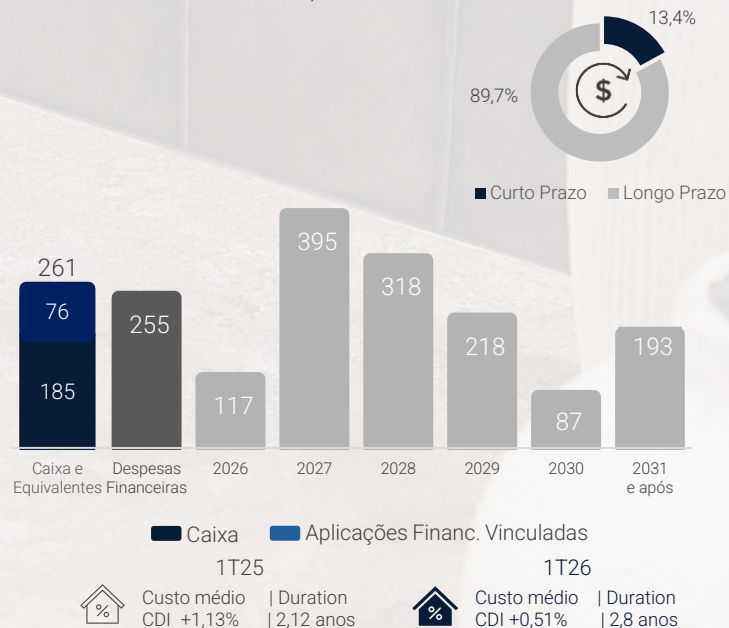
Dívida Líquida e Dívida Líquida/EBITDA

R\$ Milhões



Cronograma de Amortização | 1T26

R\$ milhões









Prioridades 2026

1. Melhoria Operacional

2. Otimização da Estrutura de Capital

Melhoria Operacional requer ajustes no modelo de Geração de Valor

	2023 - 2025	2026
Volume 	↑	↔
Receita 	↑	↑
Margem Bruta 	↓	↑
Despesas Operacionais 	↑	↔
EBITDA 	↔	↑
Capital de Giro Operacional 	↑	↓

Perspectivas 2T26 e 2026



Mercado

- O mercado de materiais de construção deve permanecer desafiador ao longo de 2026, refletindo a elevada ociosidade fabril e os altos níveis de estoques, fatores que seguem pressionando a dinâmica de preços no setor.
- Apesar desse cenário, o segmento premium de materiais de acabamento, foco de atuação da Companhia, tende a apresentar maior resiliência, sustentando a expectativa de desempenho com Receita Líquida praticamente estável no Brasil ao longo de 2026.



Margem

- Em abril, a Margem Bruta retornou ao patamar histórico recente acima de 37,0%, refletindo reajuste médio de preços de 6%, melhoria do mix e evolução operacional
- A expectativa é que a Margem Bruta continue nesse mesmo patamar durante o 2T26 e ao longo de 2026 refletindo a progressão da Margem Bruta e ponto de equilíbrio econômico na Portobello América.



Despesas

- As Despesas Operacionais também seguem como prioridade no ajuste do modelo de geração de valor, com iniciativas voltadas à centralização das estruturas administrativas e financeiras e à unificação de áreas de suporte comercial entre as Unidades de Negócio.
- A expectativa é que essas medidas de readequação organizacional compensem integralmente os efeitos da inflação ao longo de 2026, neutralizando uma pressão estimada em aproximadamente 7% das Despesas Operacionais.

Perspectivas 2T26 e 2026



Capital de Giro

- Otimização do Capital de Giro Operacional, como parte do processo de ajuste do modelo de geração de valor.
- O foco será na redução sustentável e contínua do Ciclo de Conversão de Caixa (CCC) ao longo de 2026, com o objetivo de liberar recursos para apoiar a adequação da estrutura de capital da Companhia.



Estrutura de Capital

- A Companhia também vem atuando de forma estruturada junto aos parceiros bancários na adequação da estrutura de capital, com foco no reperfilamento da dívida bancária.
- O objetivo dessas iniciativas é alinhar a capacidade de pagamento de juros e amortizações à expectativa de geração de Lucro Operacional no médio e longo prazo.



Q&A



CONSIDERAÇÕES **FINAIS**

Relações com Investidores

Ronei Gomes

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

Site: ri.portobello.com.br
Email: dri@portobello.com.br
+55 (48) 99111.4946

Apresentação Institucional 1T26

Portobello Grupo