

Portobello Grupo



Resultado Trimestral

2T | 2026

Tijucas, 13 de agosto de 2026. A **PBG S.A. (B3: PTBL3)** ("PBG" ou "Companhia"), uma das principais Companhias do segmento de revestimentos cerâmicos, divulga os Resultados referentes ao 2T26. As informações apresentadas neste documento têm como base a Demonstrações Financeira Intermediária Consolidada da Companhia, elaborada em conformidade com o Pronunciamento Técnico CPC 21 (R1) – "Demonstração Intermediária" e com a IAS 34 – "Interim Financial Reporting" emitido pelo *International Accounting Standards Board* ("IASB") e apresentadas de forma condizente com as normas aprovadas e expedidas pela Comissão de Valores Mobiliários ("CVM"), aplicáveis à elaboração das Informações Trimestrais – ITR. As comparações referem-se aos mesmos períodos de 2025 e/ou a trimestres anteriores, conforme indicado.

Principais Destaques do 2T26



Receita Líquida de R\$ 651,3 milhões, com crescimento de 10,3% vs. 1T26 e praticamente estável vs. 2T25 em moeda constante, com o forte crescimento na unidade Portobello America e Exportações compensando um ambiente de demanda mais moderada no mercado brasileiro, durante período de reajustes de preços e qualificação do mix de produtos com objetivo de melhorar rentabilidade.

Margem Bruta alcançou 37,9% no 2T26, com expansão de 4,6 p.p. vs. 1T26 e 1,6 p.p. em moeda constante, decorrente principalmente dos avanços em preços e qualificação do mix de produtos, apresentando evolução nas Unidades Portobello America, Portobello Shop e Ceramica Portobello.

EBITDA Ajustado e Recorrente de R\$ 97,1 milhões, com crescimento de 89,6% vs. 1T26 e estável vs. 2T26, em função de forte evolução no Lucro Bruto e maior diluição da Despesas.

Margem EBITDA Ajustada e Recorrente de 14,9%, representando expansão de 6,3 p.p. vs. 1T26 e 0,2 p.p. versus o 2T25, em moeda constante, refletindo o foco em melhoria operacional dos negócios através evolução da Margem Bruta e maior eficiência na gestão das Despesas.

Capital de Giro Operacional de R\$ 590,3 milhões, representando aumento de R\$ 55,0 milhões em relação ao 1T26, em função do crescimento dos Negócios no período e consequentemente da conta Clientes, porém o **Ciclo de Conversão de Caixa (CCC) Operacional** se manteve estável em 82 dias. O Capital de Giro Operacional aumentou R\$ 74,6 milhões e o CCC cresceu 19 dias vs. 2T25 em função do faseamento no ajuste de Estoques.

Endividamento Líquido de R\$ 1.171,0 milhões, comparáveis a R\$ 1.120,2 milhões no 1T26, com Custo Médio da Dívida de CDI + 0,71% e Alavancagem Financeira de 3,47x EBITDA.



Relações com Investidores

dri@portobello.com.br

Videoconferência de Resultados

A apresentação dos Resultados do **2º trimestre de 2026** será realizada em formato de **videoconferência**, com transmissão ao vivo no dia:

- Segunda, 17 de agosto de 2026
- 14h00 (Brasília) | 13h00 (Nova York)
- **Link Acesso:** [Conferência 2T26](#)

A transmissão contará com tradução simultânea para o inglês.

A apresentação e os materiais de apoio estarão disponíveis no **site de Relações com Investidores do Portobello Grupo**.

Site RI: ri.portobello.com.br

Ronei Gomes

Diretor Vice-Presidente de Finanças e Relações com Investidores

Josiane Soares Tamanini

Gerente de Relações com Investidores

Tayni Batista das Neves

Analista de Relações com Investidores

Mensagem da Administração

No 2T26, a Companhia deu sequência a evolução de seu modelo de geração de valor, priorizando a rentabilidade e a qualidade das Vendas. Os ajustes no modelo foram sustentados pela revisão de preços, pela qualificação do mix de produtos e canais, pelos ganhos de eficiência operacional. Como resultado, a Companhia manteve o Volume em patamar estável em relação ao 1T26, ao mesmo tempo em que promoveu expansão da Margem Bruta e da rentabilidade operacional. Esse processo fortalece as bases para uma geração de resultados econômicos e de Caixa mais consistente e sustentável nos próximos trimestres.

O ambiente de mercado permaneceu desafiador ao longo do 2T26, estável no mercado interno e com retração nos EUA. Mesmo nesse contexto, a Companhia avançou em sua atuação internacional através da Unidade Portobello America e fortaleceu sua presença no mercado externo através das exportações.

O elevado nível de utilização da capacidade instalada deste período contribuiu para a diluição dos custos de produção. Em conjunto com a estratégia comercial baseada na revisão de preços e na qualificação do mix de produtos e canais, esse movimento favoreceu a recuperação das margens e a evolução da rentabilidade. Como resultado, a Margem Bruta atingiu 37,9% no 2T26, com expansão de 4,6 p.p. em relação ao 1T26 e de 1,6 p.p. frente ao 2T25, ambos em moeda constante. Esse desempenho foi impulsionado, principalmente, pela evolução das margens das Unidades Cerâmica Portobello, Portobello Shop e Portobello America.

Adicionalmente, a Companhia iniciou seu plano de redução de Despesas, registrando alguns efeitos de reestruturação das operações que capturaram economia na ordem de R\$ 10,5 milhões no 2T26, além de gerar benefícios futuros.

O EBITDA Ajustado e Recorrente totalizou R\$ 97,1 milhões, com forte crescimento de 89,6% em relação ao 1T26, porém permanecendo praticamente no mesmo patamar do 2T25. A Margem EBITDA Ajustada alcançou 14,9%, com expansão de 6,3 p.p. em relação ao 1T26 e de 0,2 p.p. na comparação contra o 2T25, refletindo a evolução operacional observada no período.

A melhoria da rentabilidade foi acompanhada por uma maior necessidade de Capital de Giro, em especial de Estoques, decorrente dos ajustes implementados no modelo de geração de valor da Companhia. Esse movimento pressionou temporariamente o Ciclo de Conversão de Caixa, mas está alinhado à estratégia de fortalecimento das margens e da geração de valor no longo prazo.

A geração de Caixa mais moderada no trimestre resultou em uma Alavancagem Financeira de 3,47x EBITDA no 2T26. A Companhia permanece focada na otimização de sua estrutura de Capital, por meio do reperfilamento da Dívida e do alongamento do perfil de amortizações, buscando adequar seus compromissos financeiros à capacidade de geração de Caixa e fortalecer sua posição financeira no longo prazo.

No 2T26, a Companhia também avançou em sua agenda ESG com a publicação do Relatório de Sustentabilidade, a realização da Semana da Sustentabilidade e a permanência, pelo segundo ano consecutivo, na carteira do Índice de Sustentabilidade Empresarial (ISE B3). Essas iniciativas reforçam o compromisso do Portobello Grupo com a sustentabilidade e a transparência.

Em junho de 2026, o Portobello Grupo celebrou 47 anos de história, reafirmando sua trajetória de inovação, excelência operacional e desenvolvimento contínuo. Ao longo de mais de quatro décadas, consolidou-se como uma das principais referências da indústria cerâmica brasileira.

Por fim, no início de julho de 2026, a Companhia anunciou a potencial alienação da Unidade Pointer, operação alinhada à estratégia de otimização da estrutura de capital e de fortalecimento da estratégia de longo prazo de foco no varejo e internacionalização. A transação permanece sujeita ao cumprimento das condições precedentes usuais e, até sua conclusão, a Unidade seguirá operando normalmente.

Perspectivas para 2S26

A expectativa da Companhia é que o ambiente macroeconômico e setorial seja ainda mais desafiador durante o 3T26 e restante de 2026.

O mercado de revestimento cerâmico no mercado Brasileiro segue pressionado em Volumes e preços, fundamentalmente por consequência da conjuntura econômica, pelo alto Volume de Estoques e baixo nível de utilização da capacidade produtiva. Já no mercado Norte-Americano, apesar de não haver perspectivas de crescimento no curto prazo, há uma expectativa de um rebalanceamento entre o consumo de produtos importados e os fabricados localmente, fortalecendo a indústria local, que historicamente representa apenas cerca de 30% do mercado.

Desta forma, para o 3T26 e restante de 2026, a Companhia permanecerá focada na execução das 2 principais prioridades definidas para o exercício: Melhoria operacional através da evolução do modelo de geração de valor e otimização da estrutura de capital.

Na frente de melhoria operacional, a Companhia seguirá priorizando a rentabilidade, por meio da gestão de preços, da qualificação do mix de produtos e canais e da disciplina na gestão de custos e despesas.

Com isto, a expectativa da Companhia é de acompanhar o desempenho de Volume de Vendas do mercado, com pequeno aumento no 2S26 em relação ao 1S26, como consequência dos efeitos da sazonalidade histórica do setor, porém continuando bastante pressionado para manter o patamar do ano de 2025. A Receita Líquida, por sua vez, deve apresentar pequeno crescimento contra 2025, refletindo a priorização de um portfólio premium e de canais que apresentam melhores rentabilidades.

A Companhia espera preservar a evolução observada nas margens ao longo dos próximos trimestres, com Margem Bruta por volta de 37,0%, apoiada na continuidade das iniciativas de melhoria operacional e na evolução do desempenho da Unidade Portobello America.

As Despesas seguem como foco do ajuste no modelo de geração de valor e a Companhia deve começar a capturar os benefícios da readequação das estruturas organizacionais, assim como de outras iniciativas de otimização.

A expectativa é que estas iniciativas de readequação das estruturas organizacionais anulem o efeito de toda pressão inflacionária durante 2026, por volta de 7% do total das Despesas.

Adicionalmente, permanecem na pauta as iniciativas para reduzir os investimentos em Capital de Giro Operacional, em especial nos estoques, como adequação dos níveis de utilização da capacidade fabril, considerando o patamar de Volume de Vendas previsto.

Na frente otimização da estrutura de capital, a Companhia seguirá trabalhando de maneira estruturada junto aos parceiros financeiros nas iniciativas de adequação da estrutura de capital, buscando o reperfilamento da Dívida Bancária, de modo a equalizar a capacidade de pagamento de juros e amortizações com a projeção de geração de Lucro Operacional no médio e longo prazo. Essas iniciativas buscam ampliar a flexibilidade financeira, fortalecer a liquidez e criar condições para a redução gradual da Alavancagem Financeira da Companhia ao longo do tempo.

A Companhia seguirá conduzindo as etapas necessárias para a potencial alienação da Unidade Pointer. Até sua eventual conclusão, a Unidade continuará operando normalmente sob gestão do Portobello Grupo.

A estratégia de fortalecimento das operações internacionais e do varejo, aliada ao foco na geração de valor e na eficiência operacional, deverá fortalecer a evolução da rentabilidade sustentável e a criação de valor para os acionistas.

Desempenho Econômico e Financeiro do Grupo

R\$ Milhões	2T26	Constante		Corrente		1S26	Constante	Corrente
		▲ % 2T25	▲ % 1T26	▲ % 2T25	▲ % 1T26		▲ % 1S25	▲ % 1S25
Desempenho								
Receita Líquida	651,3	-1,9%	10,3%	-5,2%	9,1%	1.248,5	0,8%	-2,4%
Lucro Bruto	246,7	2,3%	25,6%	-2,2%	23,7%	446,2	-2,4%	-6,4%
Margem Bruta	37,9%	1,6 p.p.	4,6 p.p.	1,1 p.p.	4,5 p.p.	35,7%	-1,2 p.p.	-1,5 p.p.
EBIT Ajustado e Recorrente	42,5			-14,4%	< -100%	40,6		-60,9%
Margem EBIT Ajustado e Recorrente	6,5%			-0,7 p.p.	6,8 p.p.	3,3%		-4,9 p.p.
EBIT	38,4			-12,3%	-7,5%	79,9		15,6%
Margem EBIT	5,9%			-0,5 p.p.	-1,1 p.p.	6,4%		1 p.p.
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado e Recorrente	(58,6)			53,0%	-30,7%	(143,1)		> 100%
Margem Líquida Ajustado e Recorrente	-9,0%			-3,4 p.p.	5,2 p.p.	-11,5%		-8,2 p.p.
Lucro (Prejuízo) Líquido	(62,7)			42,0%	52,5%	(103,9)		35,0%
Margem Líquida	-9,6%			-3,2 p.p.	-2,7 p.p.	-8,3%		-2,3 p.p.
EBITDA Ajustado e Recorrente	97,1			-3,9%	89,6%	148,4		-27,8%
Margem EBITDA Ajustado e Recorrente	14,9%			0,2 p.p.	6,3 p.p.	11,9%		-4,2 p.p.
EBITDA	93,0			-2,3%	-1,7%	187,6		9,8%
Margem EBITDA	14,3%			0,4 p.p.	-1,6 p.p.	15,0%		1,7 p.p.
Indicadores								
Capital de Giro (R\$)	254,4			> 100%	67,5%			
Ciclo de Conversão de Caixa (dias)	36			> 100%	74,1%			
Dívida Líquida	1.171,0			22,5%	4,5%			
Dívida Líquida/EBITDA	3,47x			12,9%	5,2%			
PTBL3								
Cotação Fechamento	1,65			-64,4%	-44,3%			
Valor de Mercado	232,6			-64,4%	-44,3%			
Volume Médio Mensal de Negociação (12 Meses)	17,9			-46,4%	-13,4%			
Volume Médio Diário de Negociação (ADTV)	1,4			-9,5%	> 100%			

A partir do 2T26, a Companhia passa a apresentar as comparações de desempenho até o Lucro Bruto em moeda corrente e em moeda constante. A moeda constante elimina os efeitos das oscilações cambiais, permitindo uma avaliação mais consistente da evolução operacional, em linha com a crescente representatividade das operações internacionais. Para fins de comparabilidade, os resultados do 2T26 foram convertidos pelas taxas médias ponderadas de câmbio dos períodos comparativos (1T26 e 2T25), isolando os efeitos da variação cambial.



Desempenho do Grupo

Receita Líquida

R\$ Milhões	2T26	Constante		Corrente		1S26	Constante	Corrente
		▲ % 2T25	▲ % 1T26	▲ % 2T25	▲ % 1T26		▲ % 1S25	▲ % 1S25
Receita Líquida	651,3	-1,9%	10,3%	-5,2%	9,1%	1.248,5	0,8%	-2,4%
Mercado Interno (BR)	466,9	-5,4%	7,9%	-5,4%	7,9%	899,8	-2,8%	-2,8%
Mercado Externo	184,4	7,0%	16,8%	-4,6%	12,2%	348,7	10,2%	-1,2%
Mercado Externo (US\$)	36,5	7,0%	16,8%	7,0%	16,8%	67,8	10,2%	10,4%

Segundo dados da ANFACER, o Volume de Vendas do setor cresceu 7,4% na comparação entre o 2T26 e o 1T26, impulsionado, principalmente, pelo avanço de 49,5% das exportações no período. Na comparação com o 2T25, o setor registrou crescimento de 1,1%, igualmente sustentado pelo desempenho do mercado externo, cujas exportações avançaram 18,2%.

No mercado doméstico, o cenário permaneceu desafiador, com aumento de 2,7% no Volume de Vendas na comparação com o 1T26 e de -1,2% frente ao 2T25. Apesar disso, o segmento de produtos de via úmida apresentou crescimento de 2,3% em relação ao 1T26, enquanto, na comparação contra o 2T25, registrou retração de -1,8%. Os dados evidenciam a continuidade de uma demanda mais moderada no mercado interno, parcialmente compensada pelo fortalecimento das Vendas ao mercado externo.

No período, a Companhia seguiu a estratégia de priorizar a rentabilidade, com foco na qualificação das Vendas, na otimização do mix de produtos e na geração de maior valor por Unidade comercializada. Como resultado, o Volume comercializado apresentou leve evolução em relação ao 1T26. Na comparação com o 2T25, o Volume do mercado interno e das exportações, desconsiderando a Unidade Portobello America, recuou -8,4%.

No 2T26, a Receita Líquida consolidada totalizou R\$ 651,3 milhões. Em relação ao 1T26, a Receita cresceu 10,3%, em moeda constante, impulsionada, principalmente, pelo melhor desempenho do mercado externo (Exportações e Portobello America) e pela estratégia de aumento de preços. Na comparação com o 2T25, a Receita Líquida apresentou retração de 1,9%, em moeda constante, refletindo o ambiente de demanda mais moderada no mercado interno, parcialmente compensado pela expansão das Receitas no mercado externo e pelos reajustes de preços.

No mercado interno, a Receita Líquida totalizou R\$ 466,9 milhões no 2T26. Em moeda constante, cresceu 7,9% em relação ao 1T26, impulsionada pela maior atividade e pelo aumento de preços nas Unidades Ceramica Portobello e Portobello Shop. Na comparação com o 2T25, registrou retração de 5,4%, refletindo o ambiente desafiador do mercado doméstico, com impacto em todas as Unidades no Brasil.

No mercado externo, a Receita Líquida alcançou R\$ 184,4 milhões (US\$ 36,5 milhões) no 2T26. Em relação ao 1T26, a Receita Líquida cresceu 16,8% em moeda constante, refletindo a evolução das operações internacionais e o fortalecimento da presença da Companhia em mercados estratégicos. Na comparação com o 2T25, a Receita Líquida apresentou crescimento de 7,0%, em moeda constante, enquanto a Portobello America cresceu 7,8%, também em moeda constante, mesmo diante de um cenário global marcado por conflitos geopolíticos e maior volatilidade econômica. Esse desempenho reforça a assertividade da estratégia de internacionalização da Companhia e sua crescente diversificação geográfica.

Lucro Bruto e Margem Bruta do Grupo

R\$ Milhões	2T26	Constante		Corrente		1S26	Constante	Corrente
		▲ % 2T25	▲ % 1T26	▲ % 2T25	▲ % 1T26		▲ % 1S25	▲ % 1S25
Receita Líquida	651,3	-1,9%	10,3%	-5,2%	9,1%	1.248,5	0,8%	-2,4%
Custo Produto Vendido (CPV)	(404,6)	-4,4%	2,6%	-6,9%	1,7%	(802,3)	2,7%	0,0%
Lucro Bruto	246,7	2,3%	25,6%	-2,2%	23,7%	446,2	-2,4%	-6,4%
Margem Bruta	37,9%	1,6 p.p.	4,6 p.p.	1,1 p.p.	4,5 p.p.	35,7%	-1,2 p.p.	-1,5 p.p.

Em linha com a prioridade de melhoria operacional via ajustes modelo de geração de valor, a Margem Bruta do 2T26 retornou ao patamar superior a 37%, refletindo a efetividade das iniciativas comerciais e operacionais implementadas ao longo dos últimos meses. Esse desempenho foi sustentado pela revisão de preços, qualificação do mix de produtos e canais de distribuição, disciplina na gestão de custos e pela elevada utilização da capacidade produtiva, fatores que contribuíram para ganhos de eficiência operacional, maior geração de valor.

Nesse contexto, o Lucro Bruto consolidado totalizou R\$ 246,7 milhões no 2T26, representando crescimento de 25,6% em relação ao 1T26, em moeda constante. A Margem Bruta alcançou 37,9%, com expansão de 4,6 p.p. frente ao 1T26, impulsionada, principalmente, pelo desempenho das Unidades Ceramica Portobello, Portobello Shop e Portobello America.

Na Unidade Ceramica Portobello, a evolução foi sustentada pelo maior peso do mercado externo, pela melhor estratégia de preços, pela evolução do mix de produtos e pela forte aceitação dos lançamentos de 2026.

Na Unidade Portobello Shop, o avanço refletiu a evolução do preço médio, especialmente no Canal de Lojas Próprias. Já na Portobello America, o resultado decorreu da maior utilização da capacidade produtiva, da evolução do preço médio e da melhoria do mix de vendas.

Na comparação com o 2T25, o Lucro Bruto apresentou crescimento de 2,3%, enquanto a Margem Bruta expandiu 1,6 p.p., ambos em moeda constante. O desempenho evidencia a evolução da rentabilidade operacional da Companhia, mesmo em um ambiente de mercado desafiador. Entre os principais destaques, a Ceramica Portobello manteve a evolução do mercado externo e avançou em precificação, a Portobello Shop obteve qualificação do mix de vendas e crescimento de participação do Canal B2B, enquanto a Portobello America ampliou sua rentabilidade por meio da otimização do portfólio, da melhoria do mix de vendas e do fortalecimento dos canais de revenda de distribuidores e *home centers*.

Despesas ¹

R\$ Milhões	2T26	%RL 2T26	%RL 2T25	▲ % 2T25	%RL 1T26	▲ % 1T26	1S26	%RL 1S26	%RL 1S25	▲ % 1S25
Despesas	(208,3)	32,0%	30,4%	-0,1%	26,5%	31,9%	(366,3)	29,3%	31,9%	-10,1%
Vendas	(158,7)	24,4%	23,4%	-1,2%	25,2%	5,3%	(309,4)	24,8%	24,0%	0,6%
Gerais e Administrativas	(22,5)	3,5%	3,0%	10,8%	3,7%	2,8%	(44,4)	3,6%	3,2%	7,8%
Outras Receitas Despesas	(27,1)	4,2%	4,0%	-2,1%	-2,4%	< -100%	(12,5)	1,0%	4,6%	-78,6%
Não recorrente	4,1	-0,6%	-0,9%	-29,7%	7,3%	< -100%	(39,2)	3,1%	-2,1%	< -100%
Outras Receitas Despesas Ajustado e Recorrente	(23,0)	3,5%	3,2%	-1,8%	4,8%	-20,1%	(51,8)	4,1%	2,5%	57,6%
Despesas Ajustado e Recorrente	(204,2)	31,4%	29,5%	0,7%	33,7%	1,4%	(405,5)	32,5%	29,8%	6,6%

¹ No 1T25, o valor de R\$ 20,8 milhões foi apresentado em base proforma e, neste trimestre, passou a ser classificado como item Não Recorrente.

² A classificação entre as contas segue visão gerencial da Companhia, podendo apresentar diferenças em relação à visão contábil.

A gestão das Despesas permaneceu como um dos principais focos da Companhia no aprimoramento de seu modelo de geração de valor. Nesse contexto, foram implementadas iniciativas voltadas à reorganização das estruturas, com o objetivo de capturar ganhos de eficiência e otimizar custos, reforçando a disciplina na gestão.

As Despesas Totais Ajustadas e Recorrentes totalizaram R\$ 204,2 milhões no 2T26, representando crescimento de 1,4% em relação ao 1T26. O aumento refletiu a maior atividade comercial no período, evidenciada pelo crescimento de 5,3% das Despesas com Vendas e de 2,8% das Despesas Gerais e Administrativas. Esse movimento foi compensado pela redução da rubrica de Outras Receitas e Despesas. Na comparação com o 2T25, as Despesas Totais Ajustadas e Recorrentes permaneceram praticamente estáveis, evidenciando disciplina na gestão dos gastos.

As Despesas com Vendas totalizaram R\$ 158,7 milhões no 2T26, representando crescimento de 5,3% em relação ao 1T26, refletindo a maior atividade comercial, com destaque para a Portobello Shop. Apesar do aumento em valor absoluto, sua participação sobre a Receita Líquida recuou de 25,2% no 1T26 para 24,4% no 2T26, evidenciando maior diluição dos investimentos e gastos comerciais no trimestre. Na comparação com o 2T25, as Despesas com Vendas apresentaram redução de -1,2% em valor absoluto. Contudo, sua participação sobre a Receita Líquida aumentou de 23,4% para 24,4%, refletindo a menor Receita Líquida registrada no 2T26.

As Despesas Gerais e Administrativas totalizaram R\$ 22,5 milhões no 2T26, representando crescimento de 2,8% em relação ao 1T26. Apesar do crescimento em valor absoluto, sua participação sobre a Receita Líquida reduziu de 3,7% para 3,5%. Em relação ao 2T25, contudo, a representatividade dessa rubrica aumentou de 3,0% para 3,5% da Receita Líquida, refletindo expansão de 0,5 p.p., dado aumento no valor absoluto relacionados a inflação e projetos.

Desconsiderando os efeitos Não Recorrentes registrados no período, a rubrica de Outras Receitas e Despesas apresentou saldo de R\$ 23,0 milhões no 2T26, inferior ao observado no 1T26.

Os Eventos Não Recorrentes registraram impacto negativo de R\$ 4,1 milhões no 2T26, decorrente, principalmente, das Despesas com Reestruturação Organizacional (-R\$ 3,8 milhões), vinculadas ao plano de otimização da estrutura administrativa e comercial da Companhia, que contempla a centralização de atividades de suporte e a integração de áreas comuns entre as Unidades de Negócios. Estas iniciativas deverão capturar ganhos permanentes de eficiência, sustentando uma estrutura de despesas mais competitiva. Também impactou o período o reconhecimento da despesa de ITBI (-R\$ 2,1 milhões) relacionada à operação de *Sale and Leaseback* da Unidade de Marechal Deodoro (Pointer), parcialmente compensado pela Receita proveniente da venda de uma Loja da Portobello Shop (R\$ 1,7 milhão).

EBITDA

R\$ Milhões	2T26	▲ % 2T25	▲ % 1T26	1S26	▲ % 1S25
Lucro Operacional Bruto	246,7	-2,2%	23,7%	446,2	-6,4%
Despesas Operacionais	(208,3)	-0,1%	31,9%	(366,3)	-10,1%
EBIT	(38,4)	-12,3%	-7,5%	(79,9)	15,4%
Resultado Líquido	(62,7)	42,0%	52,5%	(103,9)	35,0%
(+) Despesas Financeiras	96,8	4,5%	21,6%	176,5	13,0%
(+) Depreciação e Amortização	54,6	6,2%	2,8%	107,7	6,0%
(+) Tributos Sobre Lucro	4,3	< -100%	43,7%	7,3	< -100%
EBITDA	93,0	-2,3%	-1,7%	187,6	9,8%
Margem EBITDA	14,3%	0,4 p.p.	-1,6 p.p.	15,0%	1,7 p.p.
Eventos Não Recorrentes:	4,1	-29,9%	< -100%	(39,3)	< -100%
Reestruturação Organizacional	3,8			3,8	
Crédito Prêmio IPI - Fase 1, 2 e 3	-			10,3	
<i>Sales and Leaseback - Marechal Deodoro (Pointer)</i>	2,1			(51,6)	
Venda Ativo	(1,7)			(1,7)	
EBITDA Ajustado e Recorrente	97,1	-3,9%	89,6%	148,4	-27,8%
Margem EBITDA Ajustado e Recorrente	14,9%	0,2 p.p.	6,3 p.p.	11,9%	-4,2 p.p.

O EBITDA Ajustado e Recorrente totalizou R\$ 97,1 milhões no 2T26, representando crescimento de 89,6% em relação ao 1T26 e redução de -3,9% frente ao 2T25. A Margem EBITDA Ajustada alcançou 14,9%, com expansão de 6,3 p.p. em relação ao 1T26, refletindo o avanço da Margem Bruta e redução das Despesas em relação à Receita Líquida, alinhado à estratégia e iniciativas implementadas pela Companhia. Na comparação com o 2T25, o indicador permaneceu praticamente estável, mesmo diante de um cenário de mercado mais desafiador.

Os Eventos Não Recorrentes totalizaram impacto negativo de R\$ 4,1 milhões no 2T26, decorrentes, principalmente, das Despesas com Reestruturação Organizacional, totalizando R\$ 3,8 milhões, relacionadas à otimização da estrutura administrativa e comercial da Companhia e do reconhecimento da despesa de ITBI referente à operação de *Sale and Leaseback* da Unidade de Marechal Deodoro (Pointer), no montante de R\$ 2,1 milhões, parcialmente compensados pela Receita de R\$ 1,7 milhão decorrente da venda de uma Loja da Portobello Shop.

O EBITDA consolidado totalizou R\$ 93,0 milhões no 2T26, com redução de -1,7% em relação ao 1T26. A Margem EBITDA alcançou 14,3%, retração de -1,6 p.p. frente ao trimestre anterior. Apesar da evolução da Margem Bruta e da rentabilidade operacional o desempenho do EBITDA foi impactado pelo aumento das Outras Despesas e Receitas, sendo que no período comparativo foi reconhecido Receita proveniente a operação de *Sale and Leaseback* da Unidade de Marechal Deodoro (Pointer).

Na comparação com o 2T25, o EBITDA apresentou redução de -2,3%, refletindo principalmente a menor geração de resultado operacional, decorrente da redução do Lucro Bruto. Apesar disso, a Margem EBITDA expandiu 0,4 p.p., evidenciando a evolução da rentabilidade operacional da Companhia e a maior eficiência na gestão dos custos e despesas em relação à Receita Líquida.

Lucro (Prejuízo) Líquido

R\$ Milhões	2T26	▲ % 2T25	▲ % 1T26	1S26	▲ % 1S25
EBITDA	93,0	-2,3%	-1,7%	187,6	9,8%
(-) Despesas Financeiras	(96,8)	4,5%	21,6%	(176,5)	13,0%
(-) Depreciação e Amortização	(54,6)	6,2%	2,8%	(107,7)	6,0%
(-) Tributos Sobre Lucro	(4,3)	< -100%	43,7%	(7,3)	< -100%
Lucro (Prejuízo) Líquido	(62,7)	42,0%	52,5%	(103,9)	35,0%
Margem Líquida	-9,6%	-3,2 p.p.	-2,7 p.p.	-8,3%	-2,3 p.p.
Eventos Não Recorrentes	4,1	-29,9%	< -100%	(39,3)	< -100%
Reestruturação Organizacional	3,8			3,8	
Crédito Prêmio IPI - Fase 1, 2 e 3	-			10,3	
<i>Sales and Leaseback - Marechal Deodoro (Pointer)</i>	2,1			(51,6)	
Venda Ativo	(1,7)			(1,7)	
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado e Recorrente	(58,6)	53,1%	-30,7%	(143,1)	> 100%
Margem Líquida Ajustado e Recorrente	-9,0%	-3,4 p.p.	5,2 p.p.	-11,5%	-8,2 p.p.

O Prejuízo Líquido Ajustado e Recorrente totalizou -R\$ 58,6 milhões no 2T26, representando redução de -30,7% em relação ao 1T26 e aumento de 53,1% frente a 2T25.

Os Eventos Não Recorrentes totalizaram impacto negativo de R\$ 4,1 milhões no 2T26, decorrentes, principalmente, das Despesas com Reestruturação Organizacional, relacionadas à otimização da estrutura administrativa e comercial da Companhia, conforme mencionado no capítulo de Despesas Operacionais, e do reconhecimento da despesa de ITBI referente à operação de *Sale and Leaseback* da Unidade de Marechal Deodoro (Pointer), no montante de R\$ 2,1 milhões, parcialmente compensados pela Receita de R\$ 1,7 milhão decorrente da venda de uma Loja da Portobello Shop.

No 2T26, as Despesas Financeiras totalizaram R\$ 96,8 milhões, representando crescimento de 21,6% em relação ao 1T26 e de 4,5% na comparação com o 2T25. Estas variações entre os trimestres ocorreram principalmente por efeitos cambiais.

As Despesas com Depreciação e Amortização totalizaram R\$ 54,6 milhões no 2T26, representando crescimento de 2,8% em relação ao 1T26 e de 6,2% na comparação com o 2T25, refletindo, em especial, o aumento das despesas com arrendamentos.

Os Tributos sobre o Lucro alcançaram R\$ 4,3 milhões no 2T26, representando crescimento de 43,7% frente ao 1T26, em função da maior geração de resultado tributável das operações de Lojas Próprias. Em relação ao 2T25, o aumento foi influenciado, principalmente, pelo reconhecimento de Créditos Tributários Diferidos sobre Lucros de Subsidiárias no período anterior.

O Prejuízo Líquido consolidado totalizou -R\$ 62,7 milhões no 2T26, representando aumento de 52,5% em relação ao 1T26. A Margem Líquida encerrou o período em -9,6%, com piora de 2,7 p.p. frente ao trimestre anterior. Embora a Companhia tenha registrado rentabilidade operacional, o aumento das Despesas Financeiras exerceu pressão sobre o Resultado Líquido.

Na comparação com o 2T25, o Prejuízo Líquido apresentou aumento de 42,0%. A Margem Líquida encerrou o período com redução de -3,2 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior, refletindo principalmente o Resultado Financeiro, seguido de Tributos sobre o Lucro.

Fluxo de Caixa ¹

R\$ Milhões	2T26	2T25	▲ %	▲ Abs	1S26	1S25	▲ %	▲ Abs	1T26	▲ %	▲ Abs
Atividades											
Operacionais	18,1	46,4	-61,0%	(28,3)	(46,6)	190,0	< -100%	(236,6)	(64,7)	< -100%	82,8
Investimento	9,7	(33,9)	< -100%	43,6	38,9	(79,9)	< -100%	118,9	29,2	-66,8%	(19,5)
Fluxo de Caixa Livre	27,8	12,5	> 100%	15,3	(7,7)	110,0	< -100%	(117,7)	(35,5)	< -100%	63,2
Financiamento	(78,6)	(136,9)	-42,6%	58,3	(28,3)	99,3	< -100%	(127,6)	50,3	< -100%	(129,0)
Variação no Caixa	(50,9)	(124,4)	-59,1%	73,6	(36,0)	209,3	< -100%	(245,3)	14,9	< -100%	(65,7)
Efeito Variação Cambial	0,1	(0,9)	< -100%	1,0	(0,8)	(2,1)	-59,6%	1,2	(0,9)	< -100%	1,0
Saldo Inicial	185,2	412,0	-55,0%	(226,8)	171,3	79,4	> 100%	91,9	171,3	8,1%	13,9
Saldo Final	134,5	286,7	-53,1%	(152,2)	134,5	286,7	-53,1%	(152,2)	185,2	-27,4%	(50,8)

¹ Houve alteração na forma de apresentação do Fluxo de Caixa, passando da visão gerencial para a visão contábil, em alinhamento às Demonstrações Financeiras divulgadas.

O Saldo de Caixa no final do 2T26 foi de R\$ 134,5 milhões, representando uma redução de R\$ 50,8 milhões em relação ao 1T26. Na comparação com o 2T25 o consumo de Caixa foi menor em R\$73,6 milhões.

O Fluxo de Caixa Livre no 2T26 foi positivo em R\$ 27,8 milhões, representando uma evolução de R\$ 63,2 milhões vs. 1T26 e compensando parcialmente o consumo de Caixa nas Atividades de Financiamento.

O Fluxo de Caixa Operacional totalizou geração de Caixa de R\$ 18,1 milhões no 2T26 (vs. consumo de R\$ 64,7 milhões no 1T26). A Variação do Caixa no trimestre refletiu a dinâmica operacional e os ajustes no Capital de Giro impactados pela menor utilização de instrumentos de antecipação de recebíveis e pela gestão de prazos com Fornecedores.

Na comparação com o 2T25, a variação de -R\$ 28,3 milhões refletiu, em especial, a maior necessidade de Capital de Giro proveniente das movimentações de Clientes e Fornecedores, além de maior nível de Estoque, efeito temporário da estratégia de preservação da rentabilidade.

Os Investimentos somaram liberação de R\$ 9,7 milhões no 2T26, frente a liberação de R\$ 29,2 no 1T26, essa variação decorre principalmente em função do recebimento da segunda parcela da operação de *Sale and Leaseback* da planta de Marechal Deodoro (AL), referente à Unidade Pointer (R\$ 42,5 milhões). Na comparação com o 2T25 (-R\$ 33,9 milhões) houve variação positiva de R\$ 43,6 milhões também em função desta operação.

No Fluxo de Financiamento, houve consumo de Caixa que totalizou -R\$ 78,6 milhões no 2T26, enquanto o registrado no 1T26 foi positivo em R\$ 50,3, quando ocorreu a captação de R\$ 160,0 milhões junto ao BNDES Exim, linha de apoio às exportações brasileiras. Na comparação com o 2T25 o fluxo das Atividades de Financiamento foi menor em R\$ 58,3 milhões, reflexo da concentração de amortizações no 2T25 relacionadas ao reperfilamento de debêntures.

Capital de Giro | Visão Operacional

	2T26	2T25	▲ %	▲ Abs	1T26	▲ %	▲ Abs
R\$ milhões							
Contas a Receber	445,2	439,1	1,4%	6,2	393,2	13,2%	52,0
Estoque	606,6	583,5	4,0%	23,1	584,2	3,8%	22,4
Fornecedores	(461,5)	(506,9)	-9,0%	45,4	(442,1)	4,4%	(19,4)
Capital de Giro	590,3	515,7	14,5%	74,6	535,3	10,3%	55,0
Dias							
Contas a Receber	50	47	6,5%	3	48	4,4%	2
Estoque	135	121	11,6%	14	132	2,1%	3
Fornecedores	(103)	(105)	-2,2%	2	(100)	2,6%	(3)
Ciclo de Conversão de Caixa (CCC) ¹	82	63	31,0%	19	80	2,8%	2

¹ O Capital de Giro Operacional segue visão gerencial da Companhia e pode apresentar diferenças em relação às DFs societárias.

Capital de Giro | Visão Demonstração Financeira

	2T26	2T25	▲ %	▲ Abs	1T26	▲ %	▲ Abs
R\$ milhões							
Contas a Receber	182,9	119,7	52,8%	63,2	132,1	38,4%	50,8
Estoque	606,6	583,5	4,0%	23,1	584,2	3,8%	22,4
Fornecedores	(540,9)	(616,4)	-12,2%	75,5	(564,4)	-4,2%	23,4
Capital de Giro	248,6	86,8	> 100%	161,8	151,9	63,6%	96,6
Dias							
Contas a Receber	21	13	65,6%	8	16	31,7%	5
Estoque	135	121	11,6%	14	132	2,1%	3
Fornecedores	(120)	(128)	-5,8%	7	(128)	-5,8%	7
Ciclo de Conversão de Caixa (CCC) ¹	36	6	> 100%	30	21	74,1%	15

¹ A metodologia de cálculo do CCC foi ajustada a partir do 1T26 para considerar a média do ROB e CPV dos últimos três meses, reduzindo efeitos de sazonalidade e oscilações pontuais nos indicadores de Capital de Giro.

Ao final do 2T26, o Capital de Giro Operacional somava R\$ 590,3 milhões, um aumento de R\$ 55,0 milhões em relação ao 1T26 e de R\$ 74,6 milhões na comparação com o 2T25. O Ciclo de Conversão de Caixa (CCC), encerrou o 2T26 em 82 dias, ante 80 dias no 1T26 e 63 dias no 2T25. Esse movimento decorre, em especial, dos ajustes implementados no modelo operacional da Companhia, que contribuíram para a expansão das margens, mas também resultaram em uma maior necessidade de Capital de Giro.

As Contas a Receber totalizaram R\$ 445,2 milhões ao final do 2T26, frente a R\$ 393,2 milhões no 1T26, resultando na elevação do prazo médio de recebimento de 48 dias para 50 dias. Na comparação com o 2T25 houve um incremento 3 dias. Ambos os movimentos relacionados a aumento de prazos na Unidade Cerâmica Portobello.

Os Estoques encerraram o 2T26 em R\$ 606,6 milhões, frente a R\$ 584,2 milhões no 1T26. O prazo médio de estocagem passou de 132 para 135 dias, refletindo a menor absorção dos Estoques em decorrência da redução do Volume de Vendas no período. Em relação ao 2T25, quando os Estoques somavam R\$ 583,5 milhões, o prazo médio de estocagem passou de 121 para 135 dias, refletindo o menor giro dos Estoques no período.

Tanto na comparação trimestral quanto na anual, essa variação decorreu, principalmente, da elevação dos níveis de Estoque nas operações do Brasil, que refletem os efeitos do direcional estratégico da priorização da rentabilidade.

Os Fornecedores registraram saldo de R\$ 461,5 milhões ao final do 2T26, frente a R\$ 442,1 milhões no 1T26 e R\$ 506,9 milhões no 2T25. O prazo médio de pagamento foi de 103 dias, em comparação com 100 dias no 1T26 e 105 no 2T25, sem variações relevantes e alinhado às condições comerciais.

O Ciclo de Conversão de Caixa (CCC), considerando a visão das Demonstrações Financeiras, encerrou o 2T26 em 36 dias, ante 21 dias no 1T26, refletindo a menor utilização de instrumentos de antecipação de recebíveis e pela gestão de prazos com Fornecedores. Na comparação com o 2T25, o indicador apresentou aumento de 30 dias, influenciado pelos níveis atuais de estoque e pela redução de Instrumentos Financeiros na ordem de R\$ 100 milhões e refletem na otimização das Despesas Financeiras.

Endividamento e Estrutura de Capital ¹

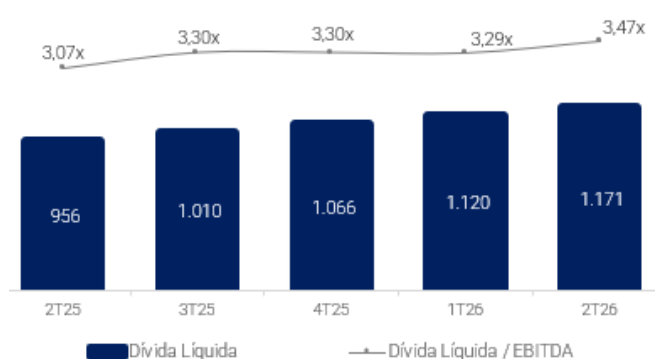
R\$ Milhões	2T26	1T26	4T25	3T25	2T25
Dívida Bancária Bruta	1.383,9	1.381,4	1.293,8	1.288,3	1.286,4
Disponibilidades	(212,9)	(261,1)	(227,6)	(278,3)	(330,6)
Caixa	(134,5)	(185,2)	(171,3)	(247,1)	(286,7)
Aplicações Financeiras	(78,4)	(75,9)	(56,3)	(31,1)	(44,0)
Endividamento Líquido	1.171,0	1.120,2	1.066,2	1.010,0	955,8
EBITDA (Últimos 12 meses)	337,9	340,1	322,0	305,8	311,4
Dívida Líquida / EBITDA	3,47x	3,29x	3,30x	3,30x	3,07x

¹ O saldo de disponibilidade de períodos anteriores teve seu critério atualizado, para fins nesta análise, sem impacto no balanço patrimonial.

No 2T26, a Dívida Bruta totalizou R\$ 1.383,9 milhões, mantendo-se praticamente estável em relação ao 1T26 (R\$ 1.381,4 milhões) e acima do saldo registrado no 2T25 (R\$ 1.286,4 milhões) em função da captação realizada junto ao BNDES Exim no 1T26 (R\$ 160 milhões).

As Disponibilidades encerraram o período em R\$ 212,9 milhões, abaixo dos R\$ 261,1 milhões registrados no 1T26 e dos R\$ 330,6 milhões observados no 2T25, refletindo a menor utilização de instrumentos financeiros no período, também impactado pelo menor Volume de Vendas e aumento de prazo dos Clientes.

Dessa forma, a Dívida Líquida atingiu R\$ 1.171,0 milhões ao final do 2T26, ante R\$ 1.120,2 milhões no 1T26 e R\$ 955,8 milhões no 2T25.



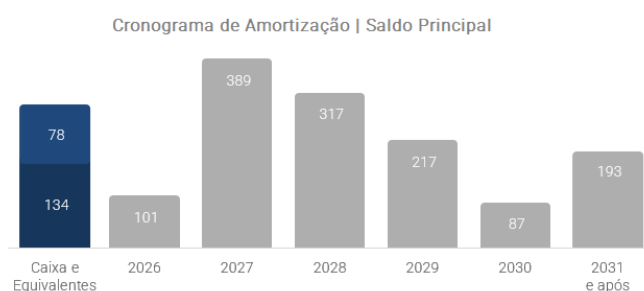
O Cronograma de Amortização da Dívida manteve perfil predominantemente de longo prazo no 2T26, com 76,0% do Endividamento total vencendo no longo prazo, ante 89,7% no 1T26. Em linha com esse movimento, a *Duration* média da Dívida passou de 2,87 anos no 1T26 para 2,67 anos no 2T26.

Ao final do 2T26 o custo médio da Dívida foi de CDI + 0,71% no 2T26, ante CDI + 0,51% no 1T26, correspondendo a uma taxa efetiva aproximada de 14,86% ao ano, frente a 15,16% ao ano no 1T26. A redução da taxa efetiva reflete o ambiente de taxas de juros ainda elevadas, porém em trajetória de queda, aliado à estrutura de financiamento da Companhia.

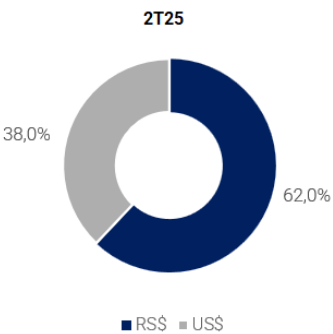
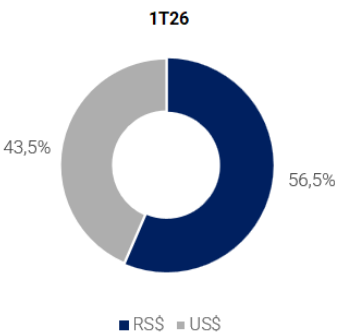
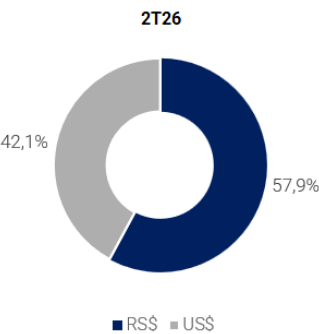
No 2T26, a participação da Dívida em moeda estrangeira representou 42,1% do Endividamento total, ante 43,5% no 1T26, refletindo uma leve redução na exposição cambial da Companhia. Na comparação com o 2T25 (38%) houve um aumento em função da captação do BNDES Exim no 1T26. O fluxo das exportações da Companhia ao longo dos próximos períodos permite a cobertura dos pagamentos relacionados à Dívida pelas entradas em moeda estrangeira.

A relação Dívida Líquida/EBITDA encerrou o 2T26 em 3,47x, acima dos 3,29x registrados no 1T26 e dos 3,07x observados no 2T25.

A gestão da estrutura de Capital segue orientada pela otimização do perfil de vencimentos e pela disciplina financeira, buscando preservar a flexibilidade financeira da Companhia mesmo em um cenário de custos financeiros elevados.



Composição da Dívida por Moeda





Desempenho das Unidades de Negócios

Ceramica Portobello

R\$ Milhões	2T26	Constante		Corrente		1S26	Constante	Corrente
		▲ % 2T25	▲ % 1T26	▲ % 2T25	▲ % 1T26		▲ % 1S25	▲ % 1S25
Receita Líquida	261,6	-1,7%	11,3%	-5,1%	10,0%	499,3	0,0%	-3,1%
(-) CPV	154,2	-7,9%	4,1%	-7,9%	4,1%	302,5	-2,2%	-2,2%
Lucro Bruto	107,3	7,8%	23,3%	-0,8%	19,9%	196,8	3,4%	-4,4%
Margem Bruta	41,0%	3,8 p.p.	4,1 p.p.	1,8 p.p.	3,4 p.p.	39,4%	1,3 p.p.	-0,5 p.p.

A Unidade Ceramica Portobello encerrou o 2T26 com Receita Líquida de R\$ 261,6 milhões. Em moeda constante, a Receita cresceu 11,3% em relação ao 1T26 e apresentou retração de 1,7% frente ao 2T25, refletindo principalmente o menor desempenho do mercado interno. Em contrapartida, a Receita do mercado externo avançou 7,5% em dólares, contribuindo para mitigar parcialmente os efeitos desse cenário.

A Margem Bruta da Ceramica Portobello alcançou 41,0% no 2T26, com expansão de 4,1 p.p. em relação ao 1T26 e de 3,8 p.p. frente ao 2T25, ambos em moeda constante. Em ambos os períodos, o desempenho foi impulsionado pelo maior peso do mercado externo, pela melhor realização de preços, pela evolução do mix de produtos, pela forte aceitação dos lançamentos de 2026 e pelos ganhos decorrentes do planejamento energético de longo prazo, que contribuíram para a otimização dos custos de produção e para a evolução da rentabilidade da operação.

O Lucro Bruto totalizou R\$ 107,3 milhões no 2T26, um crescimento de 23,3% em relação ao 1T26, em moeda constante. Na comparação com o 2T25, o Lucro Bruto avançou 7,8%, em moeda constante, evidenciando a consistência da estratégia comercial e a expansão da Margem Bruta.

A Unidade operou a plena capacidade ao longo do trimestre, mantendo nível de utilização significativamente superior à média do setor, estimada pela ANFACER em cerca de 70%. O elevado nível de ocupação da capacidade produtiva contribuiu para a diluição dos custos de produção e para o fortalecimento da rentabilidade da operação.

A estratégia do mercado externo continuou avançando no trimestre, fortalecendo a presença da marca em mercados prioritários. A Companhia ampliou sua atuação por meio da participação de eventos importantes na América do Sul, ampliou ações de relacionamento e capacitação com parceiros estratégicos na América Central, Europa, África e Oceania, consolidando a presença da marca como uma das principais referências do segmento de materiais de construção em diversos mercados. Essas iniciativas reforçam a presença da marca e ampliam o relacionamento com arquitetos, designers, especificadores e distribuidores, e sustentam a estratégia de crescimento consistente do mercado externo.

Portobello Shop

R\$ Milhões	2T26	Constante *		Corrente		1S26	Constante*	Corrente
		▲ % 2T25	▲ % 1T26	▲ % 2T25	▲ % 1T26		▲ % 1S25	▲ % 1S25
Receita Líquida	260,2	-2,2%	12,6%	-2,2%	12,6%	491,3	-2,9%	-2,9%
(-) CPV	140,2	-5,0%	8,2%	-5,0%	8,2%	269,7	-3,9%	-3,9%
Lucro Bruto	120,0	1,4%	18,1%	1,4%	18,1%	221,6	-1,8%	-1,8%
Margem Bruta	46,1%	1,6 p.p.	2,2 p.p.	1,6 p.p.	2,2 p.p.	45,1%	0,5 p.p.	0,5 p.p.

*A Unidade não possui exposição cambial, uma vez que suas operações são realizadas predominantemente em moeda local.

A Unidade encerrou o 2T26 com Receita Líquida de R\$ 260,2 milhões. A Receita apresentou crescimento de 12,6% em relação ao 1T26, com evolução em todos os canais de venda. Frente ao 2T25, registrou retração de -2,2%, refletindo principalmente o menor desempenho dos canais de lojas próprias e franquias, parcialmente compensado pela evolução do Canal B2B.

A Margem Bruta alcançou 46,1% no 2T26, o maior patamar registrado pela Unidade nos últimos trimestres, representando expansão de 2,2 p.p. em relação ao 1T26. O desempenho foi impulsionado pela evolução do preço médio em todos os canais de venda, com destaque para Lojas Próprias, refletindo a melhor gestão comercial, a qualificação do mix de vendas, a priorização de produtos de maior valor agregado, aliada à manutenção de um nível de custos controlado.

Frente ao 2T25, a Margem Bruta expandiu 1,6 p.p., refletindo principalmente o desempenho das Lojas Próprias e do Canal B2B, aliado à evolução do mix de vendas, à maior participação de produtos de maior valor agregado e à melhor gestão de preços. Em conjunto, esses fatores impulsionaram a expansão da rentabilidade da Unidade.

O Lucro Bruto totalizou R\$ 120,0 milhões no 2T26, crescendo 18,1% em relação ao 1T26 e 1,4% frente ao 2T25, refletindo a expansão da Margem Bruta e a maior rentabilidade das operações.

Ao longo do trimestre, a Portobello Shop promoveu os Encontros Regionais com seus franqueados, reforçando o alinhamento estratégico da rede e as prioridades para o segundo semestre. A iniciativa fortaleceu a integração entre os franqueados e as áreas de suporte da Companhia, contribuindo para o desenvolvimento da rede, a disseminação das melhores práticas e a geração sustentável de valor.

Em junho, a Portobello Shop também celebrou 28 anos de história com ações comerciais e iniciativas de relacionamento voltadas a arquitetos, especificadores e parceiros, reforçando o posicionamento da marca e a proximidade com seus públicos estratégicos. Ao final do trimestre, a rede manteve sua presença nacional com 158 Lojas em operação, mantendo ampla presença nacional, evidenciando a solidez do modelo de negócios e o fortalecimento da rede.

Pointer

R\$ Milhões	2T26	Constante *		Corrente		1S26	Constante	Corrente
		▲ % 2T25	▲ % 1T26	▲ % 2T25	▲ % 1T26		▲ % 1S25	▲ % 1S25
Receita Líquida	53,3	-16,1%	0,2%	-16,1%	0,2%	106,4	-12,2%	-12,4%
(-) CPV	48,5	-15,5%	0,5%	-15,5%	0,5%	96,9	-10,7%	-10,7%
Lucro Bruto	4,7	-21,6%	-2,0%	-21,6%	-2,0%	9,6	-24,5%	-26,3%
Margem Bruta	8,9%	-0,6 p.p.	-0,2 p.p.	-0,6 p.p.	-0,2 p.p.	9,0%	-1,5 p.p.	-1,7 p.p.

*As comparações entre os períodos consideram que a Unidade manteve operações de exportação até o 1T26. Dessa forma, no 2T26, a Unidade não apresentou exposição cambial.

A Unidade Pointer encerrou o 2T26 com Receita Líquida de R\$ 53,3 milhões. Em relação ao 1T26, a Receita Líquida permaneceu praticamente estável, sustentada pelo avanço do Canal de Revenda, que compensou a menor performance observada no Canal de Engenharia que foi pressionado pela competitividade de preços. O resultado ganha ainda mais relevância ao considerar que, neste trimestre, a Unidade já não contou com Receitas do Canal de Exportação, demonstrando maior resiliência das operações voltadas ao mercado interno.

Em relação ao 2T25, a Unidade registrou retração do Volume e redução de -16,1% da Receita Líquida. O desempenho reflete um ambiente de mercado ainda desafiador, marcado pela maior seletividade do consumo e por um cenário de crédito mais restritivo, fatores que impactaram principalmente o Canal de Revenda. Em contrapartida, o Canal de Engenharia apresentou crescimento, atenuando parcialmente os efeitos desse cenário e evidenciando a importância da diversificação dos canais de atuação da Unidade.

A Margem Bruta do 2T26 alcançou 8,9%, apresentou leve retração de -0,2 p.p. em relação ao 1T26, mantendo-se praticamente estável. Na comparação com o 2T25, a Margem reduziu -0,6 p.p.

O desempenho foi influenciado principalmente pela alteração do mix de canais, dado o encerramento da operação de Exportação logo no início de 2026.

O Lucro Bruto totalizou R\$ 4,7 milhões no 2T26, com retração de 2,0% em relação ao 1T26 e de 21,6% frente ao 2T25, impactado principalmente pelo menor volume de vendas na Revenda e pelo encerramento da operação de Exportação.

Ao longo do 2T26, a Unidade operou a plena capacidade mantendo elevado nível de utilização dos ativos industriais e desempenho superior à média do setor na via seca, segundo a ANFACER.

Em julho de 2026, a Companhia anunciou a potencial alienação desta Unidade de Negócio, alinhada às prioridades estratégicas do Portobello Grupo, reforçando o foco no varejo e internacionalização, além da otimização da estrutura de capital. A transação permanece sujeita ao cumprimento das condições precedentes usuais e, até sua conclusão, a Unidade seguirá operando normalmente

Portobello America

R\$ Milhões	2T26	Constante		Corrente		1S26	Constante	Corrente
		▲ % 2T25	▲ % 1T26	▲ % 2T25	▲ % 1T26		▲ % 1S25	▲ % 1S25
Receita líquida	106,5	7,8%	8,0%	-3,9%	3,8%	209,0	14,5%	2,7%
(-) CPV	89,0	5,8%	-4,6%	-5,7%	-8,4%	186,1	20,5%	8,2%
Lucro Bruto	17,5	19,4%	> 100%	6,1%	> 100%	23,0	-18,0%	-27,5%
Margem Bruta	16,4%	1,6 p.p.	11,1 p.p.	1,6 p.p.	11,1 p.p.	11,0%	-4,6 p.p.	-4,6 p.p.

US\$ Milhões	2T26	Constante		Corrente		1S26	Constante	Corrente
		▲ % 2T25	▲ % 1T26	▲ % 2T25	▲ % 1T26		▲ % 1S25	▲ % 1S25
Receita líquida	21,1	7,8%	8,0%	7,8%	8,0%	40,6	14,5%	14,5%
(-) CPV	17,6	5,8%	-4,6%	5,8%	-4,6%	36,1	20,5%	20,5%
Lucro Bruto	3,5	19,4%	> 100%	19,4%	> 100%	4,5	-18,0%	-18,0%
Margem Bruta	16,4%	1,6 p.p.	11,1 p.p.	1,6 p.p.	11,1 p.p.	11,1%	-4,4 p.p.	-4,4 p.p.

A Portobello America encerrou o 2T26 com Receita Líquida de R\$ 106,5 milhões (US\$ 21,1 milhões). Em relação ao 1T26, a Receita Líquida cresceu 8,0% em moeda constante, refletindo a evolução do mix de canais, a maior participação de produtos de maior valor agregado e a consistência da demanda, mesmo com Volume praticamente estável.

Na comparação com o 2T25, a Receita Líquida avançou 7,8%, em moeda constante, resultado que ganha ainda mais relevância diante de um mercado norte-americano aproximadamente 12% (dado até maio) inferior ao observado no mesmo período do ano anterior. Nesse contexto, a Companhia ampliou sua participação de mercado, impulsionada pela maturação da base comercial construída nos últimos anos, pela gestão ativa do portfólio e pela boa aceitação dos lançamentos, especialmente nas categorias de revestimentos para paredes e produtos decorados.

A Margem Bruta alcançou 16,4% no 2T26, representando expansão de 11,1 p.p. em relação ao 1T26. O desempenho foi impulsionado principalmente pela melhor utilização da capacidade fabril e evolução do preço médio nos canais, combinada à melhoria do mix de vendas, fatores que

contribuíram para o fortalecimento da rentabilidade da operação.

Em relação ao 2T25, a Margem Bruta apresentou expansão de 1,6 p.p., evidenciando os resultados das iniciativas implementadas para elevar a rentabilidade da operação, com destaque para a otimização do portfólio nos Home Centers e o fortalecimento dos canais de maior valor agregado.

O Lucro Bruto totalizou R\$ 17,5 milhões (US\$ 3,5 milhões) no 2T26, crescimento de 19,4% em relação ao 1T26 e superior a 100% frente ao 2T25.

A Unidade manteve elevado nível de utilização da capacidade industrial no 2T26, operando a plena capacidade. Esse desempenho contribuiu para ganhos de eficiência operacional, maior diluição dos custos de produção e fortalecimento da rentabilidade da operação.

Ao longo do trimestre, a Unidade promoveu iniciativas voltadas ao fortalecimento da marca e do relacionamento com o mercado, com destaque para a participação na *Coverings*, e a realização de um encontro da Câmara de Comércio em sua fábrica, reforçando a proximidade com parceiros estratégicos.



Demonstrativos
Financeiros

Balanço Patrimonial

Ativo	2T26	AV %	4T25	AV %	Var%	2T25	AV %	Var%
Circulante	1.213,1	34,7%	1.122,3	32,2%	8,1%	1.258,5	34,8%	-3,6%
Disponibilidades	134,5	3,8%	171,3	4,9%	-21,5%	286,7	7,9%	-53,1%
Contas a receber	322,4	9,2%	238,4	6,8%	35,2%	278,7	7,7%	15,7%
Estoques	606,6	17,3%	597,2	17,1%	1,6%	584,5	16,2%	3,8%
Adiantamentos a fornecedores	2,9	0,1%	2,5	0,1%	15,5%	2,3	0,1%	24,9%
Outros	146,6	4,2%	112,9	3,2%	29,9%	106,3	2,9%	38,0%
Não circulante	2.286,7	65,3%	2.361,2	67,8%	-3,2%	2.358,9	65,2%	-3,1%
Realizável a Longo Prazo	351,9	10,1%	380,0	10,9%	-7,4%	412,8	11,4%	-14,7%
Depósitos judiciais	7,6	0,2%	5,2	0,1%	48,1%	5,4	0,2%	40,5%
Ativos judiciais	75,1	2,1%	147,0	4,2%	-48,9%	120,4	3,3%	-37,6%
Depósito em garantia	17,3	0,5%	16,6	0,5%	4,4%	16,7	0,5%	3,6%
Aplicações financeiras vinculadas	50,2	1,4%	39,1	1,1%	28,3%	44,0	1,2%	14,3%
Tributos a recuperar correntes e diferidos	75,5	2,2%	76,1	2,2%	-0,8%	128,3	3,5%	-41,2%
Títulos e valores mobiliários	70,3	2,0%	69,1	2,0%	1,7%	68,0	1,9%	3,3%
Outros	56,0	1,6%	26,9	0,8%	> 100%	30,0	0,8%	86,6%
Ativos fixos	1.934,8	55,3%	1.981,2	56,9%	-2,3%	1.946,1	53,8%	-0,6%
Ativo Intangível, Imobilizado e Investimentos	1.064,7	30,4%	1.171,7	33,6%	-9,1%	1.176,7	32,5%	-9,5%
Ativo de arrendamento	870,1	24,9%	809,5	23,2%	7,5%	769,4	21,3%	13,1%
Total do ativo	3.499,8	100,0%	3.483,5	100,0%	0,5%	3.617,4	100,0%	-3,2%
Passivo	2T26	AV %	4T25	AV %	Var%	2T25	AV %	Var%
Circulante	1.454,0	41,5%	1.307,5	37,5%	11,2%	1.334,7	36,9%	8,9%
Empréstimos e debêntures	381,3	10,9%	219,3	6,3%	73,9%	217,2	6,0%	75,6%
Fornecedores e cessão de crédito	548,7	15,7%	595,3	17,1%	-7,8%	618,7	17,1%	-11,3%
Contas a pagar de imobilizado	65,5	1,9%	74,4	2,1%	-12,0%	72,3	2,0%	-9,5%
Obrigações de arrendamento	74,9	2,1%	46,8	1,3%	60,1%	53,8	1,5%	39,3%
Obrigações tributárias	117,2	3,3%	95,3	2,7%	22,9%	78,8	2,2%	48,7%
Obrigações sociais e trabalhistas	91,0	2,6%	76,3	2,2%	19,2%	90,2	2,5%	0,8%
Adiantamento de clientes	127,1	3,6%	161,2	4,6%	-21,1%	159,0	4,4%	-20,0%
Outros	48,4	1,4%	39,0	1,1%	24,1%	44,6	1,2%	8,4%
Não circulante	2.149,7	61,4%	2.149,5	61,7%	0,0%	2.034,0	56,2%	5,7%
Empréstimos e debêntures	991,0	28,3%	1.068,0	30,7%	-7,2%	1.067,6	29,5%	-7,2%
Contas a pagar de imobilizado	61,2	1,7%	91,0	2,6%	-32,7%	93,6	2,6%	-34,6%
Dívidas com pessoas ligadas	56,3	1,6%	56,3	1,6%	0,0%	47,9	1,3%	17,5%
Provisões	53,5	1,5%	67,0	1,9%	-20,2%	61,9	1,7%	-13,6%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	5,1	0,1%	5,0	0,1%	1,9%	6,8	0,2%	-25,1%
Obrigações de arrendamento	737,8	21,1%	685,3	19,7%	7,7%	622,1	17,2%	18,6%
Outros	244,8	7,0%	176,8	5,1%	38,4%	134,0	3,7%	82,7%
Patrimônio líquido	(103,9)	-3,0%	26,5	0,8%	< -100%	248,7	6,9%	-141,8%
Capital social	250,0	7,1%	250,0	7,2%	0,0%	250,0	6,9%	0,0%
Reservas de lucros	(302,8)	-8,7%	(199,6)	-5,7%	51,7%	14,7	0,4%	-2165,8%
Ajuste de avaliação patrimonial	(51,1)	-1,5%	(24,0)	-0,7%	> 100%	(16,0)	-0,4%	219,5%
Total do passivo	3.499,8	100,0%	3.483,5	100,0%	0,5%	3.617,3	100,0%	-3,2%

Demonstração do Resultado

R\$ Milhões	2T26	2T25	1S26	1S25
Receita Líquida de Vendas	651,3	686,8	1.248,5	1.278,6
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(404,5)	(434,4)	(802,2)	(802,2)
Lucro Operacional Bruto (LOB)	246,7	252,4	446,2	476,5
Receitas (despesas) operacionais líquidas	(208,4)	(208,7)	(366,3)	(407,4)
Vendas	(168,4)	(174,7)	(328,6)	(338,7)
Gerais e Administrativas	(34,0)	(34,7)	(70,5)	(65,0)
Outras Receitas Operacionais	8,4	8,1	64,7	26,8
Outras Despesas Operacionais	(13,0)	(7,2)	(28,5)	(32,7)
Redução ao Valor Recuperável do Contas a Receber	(1,3)	(0,3)	(3,5)	2,1
Lucro Operacional Antes do Resultado Financeiro	38,4	43,7	79,9	69,1
Resultado Financeiro	(96,8)	(92,6)	(176,5)	(156,0)
Receitas Financeiras	7,0	9,8	16,1	13,8
Despesas Financeiras	(107,8)	(111,6)	(214,9)	(186,8)
Variação Cambial Líquida	4,0	9,2	22,3	17,0
Resultado Antes dos Tributos Sobre os Lucros	(58,5)	(48,9)	(96,6)	(86,9)
Imposto de Renda (IR) e Contribuição Social (CS)	(4,3)	4,7	(7,3)	10,0
Lucro (Prejuízo) Líquido do Período	(62,7)	(44,2)	(103,9)	(76,9)

Demonstração do Fluxo de Caixa

R\$ Milhões	2T26	1T26	2T25	1T25
Caixa Líquido Atividades Operacionais	18,1	(64,7)	46,4	143,6
Caixa Gerado nas Operações	77,5	(13,4)	41,0	49,0
Variações nos Ativos e Passivos	(37,9)	(31,6)	69,5	118,3
Juros e Tributos sobre o Lucro Pagos	(21,5)	(19,7)	(64,1)	(23,7)
Caixa Líquido Atividades de Investimento	9,7	29,2	(33,9)	(46,0)
Aquisição Ativo Imobilizado (Líquido C. Pagar)	(26,7)	(25,3)	(36,3)	(20,6)
Venda de Ativo Imobilizado	42,5	60,0	(21,3)	-
Aquisição do Ativo Intangível	(6,1)	(5,5)	43,6	(5,4)
Cotas FIDC	-	-	(20,0)	(20,0)
Caixa Líquido Atividades de Financiamento	(78,6)	50,3	(136,9)	236,2
Captação de Empréstimos e Financiamentos	15,0	187,4	319,2	310,1
Pagamento de Empréstimos, Financ. e Debêntures	(37,1)	(104,0)	(426,7)	(49,5)
Pagamento de Arrendamentos	(29,4)	(25,4)	(23,2)	(19,9)
Instrumentos Financeiros Derivativos - Swap	(24,6)	11,9	(1,9)	0,2
Aplicações Financeiras Vinculadas	(2,5)	(19,6)	(4,4)	(4,7)
Aumento Redução Caixa e Equivalentes de Caixa	(50,9)	14,9	(124,4)	333,7
Efeito Variação Cambial - Caixa e Equivalentes	0,1	(0,9)	(0,9)	(1,1)
Saldo Inicial	185,2	171,3	412,0	79,4
Saldo Final	134,5	185,2	286,7	412,0

Reconciliação Receita Líquida e Lucro Bruto em Moeda Constante

Consolidado R\$ Milhões	2T26	Constante (câmbio 2T25)	Constante (câmbio 1T26)
		2T26	2T26
Receita Líquida	651,3	673,6	658,8
Mercado Interno (BR)	466,9	466,9	466,9
Mercado Externo	184,4	206,7	191,9
<i>Mercado Externo (US\$)</i>	36,5	36,5	36,5
<i>Cambio Médio</i>	5,0	5,7	5,3
Custo Produto Vendido (CPV)	(404,6)	(415,5)	(408,2)
<i>CPV PBA R\$</i>	89,0	99,8	92,6
<i>CPV PBA Dólar</i>	17,6	17,6	17,6
<i>Cambio Médio</i>	5,0	5,7	5,3
Lucro Bruto	246,7	258,2	250,5

Ceramica Portobello R\$ Milhões	2T26	Constante (câmbio 2T25)	Constante (câmbio 1T26)
		2T26	2T26
Receita Líquida	261,6	270,9	264,7
Mercado Interno (BR)	183,7	183,7	183,7
Mercado Externo	77,9	87,2	81,0
<i>Mercado Externo (US\$)</i>	15,4	15,4	15,4
<i>Cambio Médio</i>	5,0	5,7	5,3
Custo Produto Vendido (CPV)	154,2	154,2	154,2
Lucro Bruto	107,3	116,7	110,4

Portobello America R\$ Milhões	2T26	Constante (câmbio 2T25)	Constante (câmbio 1T26)
		2T26	2T26
Receita Líquida	106,5	119,5	110,8
<i>Mercado Externo (US\$)</i>	21,1	21,1	21,1
<i>Cambio Médio</i>	5,0	5,7	5,3
Custo Produto Vendido (CPV)	89,0	99,8	92,6
<i>CPV U\$</i>	17,6	17,6	17,6
<i>Cambio Médio</i>	5,0	5,7	5,3
Lucro Bruto	17,5	19,6	18,2
<i>Lucro Bruto U\$</i>	3,5	3,5	3,5
<i>Cambio Médio</i>	5,0	5,7	5,3

