

Portobello

Release de Resultados

1T25



Portobello

Portobello
shop

POINTER

Portobello
America

Tijucas, 14 de maio de 2025. O PBG S.A. (B3: PTBL3), “PBG” ou “Companhia”, empresa de revestimentos cerâmicos, anuncia o resultado do primeiro trimestre de 2025. Os dados apresentados neste documento são baseados nas Informações Financeiras Trimestrais consolidadas do PBG S.A., elaboradas de acordo com as normas do Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) e as Normas Internacionais de Relatórios Financeiros (IFRS), cujas comparações têm como base os mesmos períodos de 2024 e/ou anos anteriores, conforme indicado:

Principais Destaques do 1T25

Receita Líquida: R\$ 591,4 milhões (+12,6% vs. 1T24), com crescimento em todas as Unidades. Destaque para a Portobello America (+66,8%) e Pointer (+21,8%). Os mercados doméstico e internacional seguem estáveis.

Lucro Bruto: R\$ 224,1 milhões (+14,5% vs. 1T24), com melhora de margem em todas as frentes. PBA saltou de -1,8% para 16,4%.

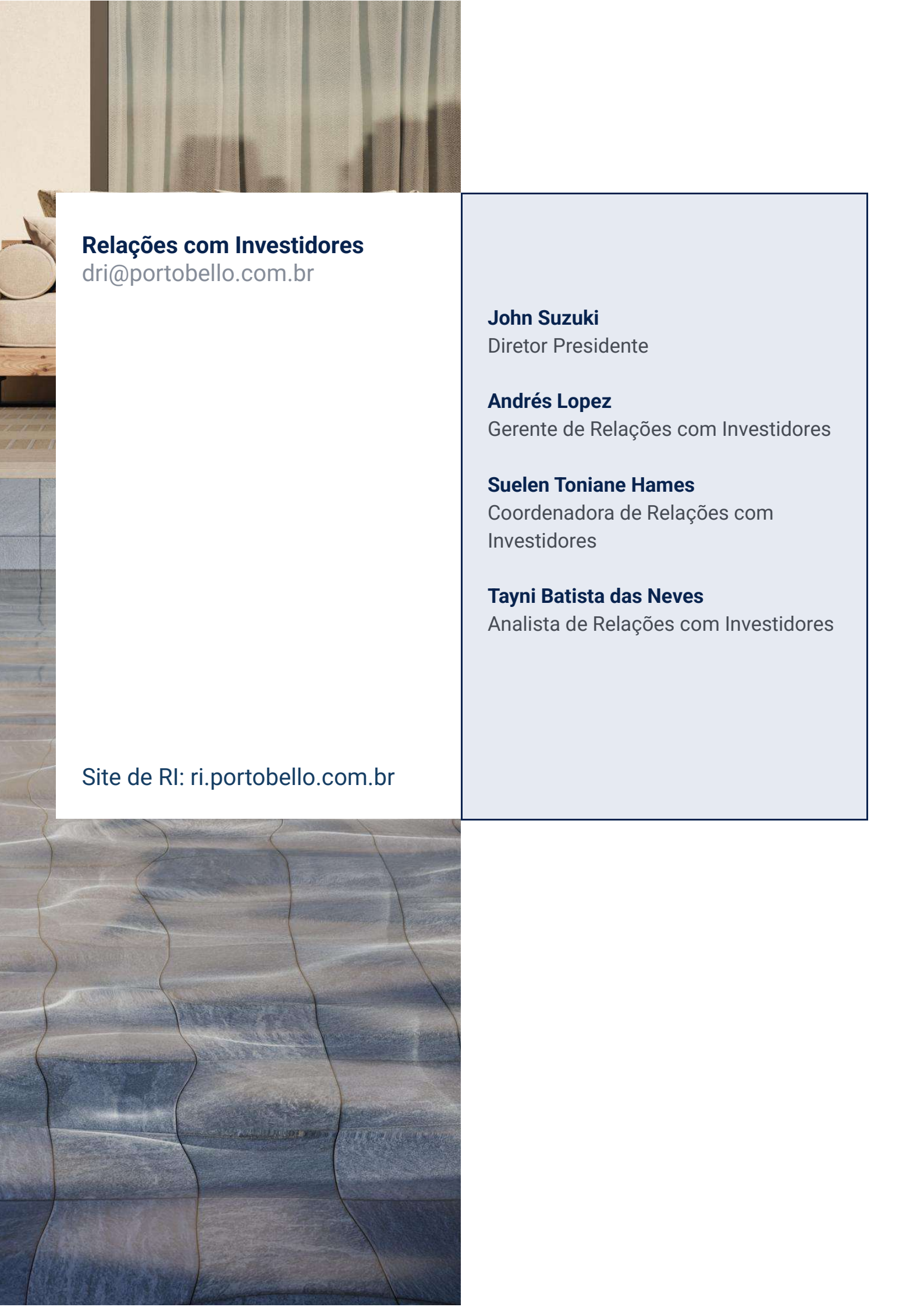
EBITDA Proforma: R\$ 104,6 milhões (+28,5% vs. 1T24), com margem de 17%. O EBITDA reportado foi de R\$ 75,7 milhões, impactado por eventos extraordinários.

Resultado Líquido Proforma: R\$ (3,8) milhões, superior ao 1T24 (R\$ -20,7 milhões), mesmo com pressões financeiras e cambiais.

Fluxo de Caixa Livre: R\$ 135,7 milhões, frente a R\$ -59,8 milhões no 1T24, com redução do ciclo de conversão de caixa de 52 para 1 dia.

Dívida Líquida e Alavancagem: Dívida líquida de R\$ 928,2 milhões; alavancagem reportada em 3,0x e Proforma em 2,7x, com reforço de caixa em abril e encerramento do trimestre com posição de R\$ 412 milhões.





Relações com Investidores
dri@portobello.com.br

John Suzuki

Diretor Presidente

Andrés Lopez

Gerente de Relações com Investidores

Suelen Toniane Hames

Coordenadora de Relações com
Investidores

Tayni Batista das Neves

Analista de Relações com Investidores

Site de RI: ri.portobello.com.br

Mensagem da Administração

No primeiro trimestre de 2025, o Portobello Grupo manteve sua trajetória de evolução operacional, reforçando a liderança no mercado brasileiro e avançando na consolidação internacional por meio da Portobello America (PBA). O desempenho reafirma o compromisso da Companhia com a execução disciplinada da estratégia e com a criação sustentável de valor para seus stakeholders.

Segundo dados preliminares da ANFACER, o mercado brasileiro de revestimentos cerâmicos cresceu apenas 0,4% no 1T25, refletindo um ambiente de juros ainda elevados. No mesmo período, o Portobello Grupo cresceu 12,6% em receita, com desempenho mais de 30 vezes superior ao mercado. No mercado norte-americano, o consumo de revestimentos também permaneceu estável, com crescimento de apenas 5,9%, enquanto a Portobello America avançou 44,3% em USD e 66,8% em R\$, ganhando *market share* e consolidando-se como vetor estratégico da expansão internacional do Grupo.

A Unidade Portobello demonstrou resiliência no ambiente doméstico, com crescimento de receita, ampliação de margem e contribuição das exportações e obras de engenharia. A Portobello Shop manteve a trajetória de expansão da rede e das vendas, com destaque para a performance das lojas próprias. A Pointer avançou com ganhos consistentes em escala e rentabilidade, consolidando sua posição competitiva. Por fim, a Portobello America registrou forte crescimento de receita (+66,8% em R\$), atingiu o *break-even* e ampliou sua Margem Bruta de 0,7% para 16,4%, com ocupação da fábrica acima de 95%.

A estabilização operacional da planta e a contribuição crescente da linha de *small formats* refletem a maturação do projeto e reforçam a confiança na capacidade de geração de valor da Unidade. A PBA se consoli-

da, posicionando o Portobello Grupo como uma organização de presença global.

O trimestre foi marcado por fortes chuvas que impactaram diretamente nossa operação em Santa Catarina. Ainda assim, a Companhia apresentou evolução operacional consistente, sustentada por disciplina de execução e pela atuação integrada das equipes.

A geração de caixa foi robusta, alcançando R\$ 135,7 milhões no trimestre, e permitiu elevar a posição de caixa de R\$ 79,4 milhões no 4T24 para R\$ 412 milhões no 1T25. Essa evolução reforça a liquidez da Companhia e sua capacidade de honrar compromissos, mesmo em um cenário financeiro mais pressionado. Como parte da estratégia, a Companhia também concluiu uma captação de US\$ 54 milhões em abril, contribuindo para o alongamento do perfil da dívida e a redução da alavancagem Proforma para 2,7x.

Paralelamente, a participação na maior feira de revestimentos reforçou o foco do Portobello Grupo em design, inovação e sustentabilidade, com destaque para a reutilização consciente do estande como símbolo do compromisso ESG. No início de maio, o Grupo migrou para o mercado livre de gás natural, tornando-se a primeira empresa catarinense atendida diretamente pela Petrobras — um movimento que fortalece sua competitividade e o planejamento de longo prazo. Também passou a integrar o Índice de Sustentabilidade Empresarial (ISE) da B3, consolidando seu compromisso com práticas ESG.

Mantemos o foco na geração de caixa, eficiência operacional e redução da alavancagem. A gestão ativa dos passivos e o crescimento sustentável são fundamentais para a continuidade da evolução do Portobello Grupo. Reafirmamos nosso compromisso com inovação, excelência e criação de valor, consolidando o Grupo como referência global em revestimentos cerâmicos.

Desempenho Econômico e Financeiro Consolidado

R\$ Milhões	1T25	1T24	▲ %	▲ Abs	4T24	▲ %	▲ Abs
Receita Líquida	591,9	525,5	12,6%	66,4	631,7	-6,3%	(39,8)
Lucro Bruto	224,1	195,8	14,5%	28,3	200,9	11,5%	23,2
Margem Bruta	37,9%	37,3%	0,6 p.p.		31,8%	6,1 p.p.	
Lucro Bruto Ajustado e Recorrente	224,1	195,8	14,5%	28,3	229,2	-2,2%	(5,1)
Margem Bruta Ajustado e Recorrente	37,9%	37,3%	0,6 p.p.		36,3%	1,6 p.p.	
EBIT	25,5	37,7	-32,4%	(12,2)	(11,5)	-100,0%	37,0
Margem EBIT	4,3%	7,2%	-2,9 p.p.		-1,8%	6,1 p.p.	
EBIT Proforma	54,4	37,7	44,4%	16,7	(11,5)	-100,0%	65,9
Margem EBIT Proforma	8,8%	7,2%	1,7 p.p.		-1,8%	10,7 p.p.	
Lucro (Prejuízo) Líquido	(32,7)	(20,7)	58,0%	(12,0)	(72,4)	-54,8%	39,7
Margem líquida	-5,5%	-3,9%	-1,6 p.p.		-11,5%	5,9 p.p.	
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado e Recorrente	(32,7)	(20,6)	59,2%	(12,2)	(27,3)	19,8%	(5,4)
Margem Líquida Ajustado e Recorrente	-5,5%	-3,9%	-1,6 p.p.		-4,3%	-1,2 p.p.	
Lucro (Prejuízo) Líquido Proforma	(3,8)	(20,7)	-81,6%	16,9	(72,4)	-94,8%	68,6
Margem líquida Proforma	-0,6%	-3,9%	3,3 p.p.		-11,5%	10,8 p.p.	
EBITDA	75,7	81,4	-7,0%	(5,7)	37,4	100,0%	38,3
Margem EBITDA	12,8%	15,5%	-2,7 p.p.		5,9%	6,9 p.p.	
EBITDA Ajustado e Recorrente	75,7	81,6	-7,2%	(5,9)	82,6	-8,3%	(6,9)
Margem EBITDA Ajustado e Recorrente	12,8%	15,5%	-2,7 p.p.		13,1%	-0,3 p.p.	
EBITDA Proforma	104,6	81,4	28,5%	23,2	37,4	100,0%	67,2
Margem EBITDA Proforma	17,0%	15,5%	1,5 p.p.		5,9%	11,1 p.p.	
Capital de Giro (R\$)	67,1	276,3	-75,7%	(209,2)	199,0	-66,3%	(131,9)
Ciclo de Conversão de Caixa (dias)	1	59	-98%	(57)	29	-95,7%	(27,3)
Dívida Líquida	928,2	963,3	-3,7%	(35)	1.028,1	-9,7%	(99,9)
Dívida Líquida/EBITDA	3,0	3,2	-4%	(0,1)	3,3	-7,9%	(0,3)
Dívida líquida/EBITDA Ajustado e Recorrente	3,0	3,0	-0,8%	(0,0)	2,8	6,3%	0,2
Dívida líquida/EBITDA Proforma	2,7	3,2	-4%	(0,1)	3,3	-7,9%	(0,3)
Cotação Fechamento	3,57	6,95	-48,6%	(3,4)	3,66	-2,5%	(0,1)
Valor de Mercado	503,3	979,9	-48,6%	(476,5)	516,0	-2,5%	(12,7)
Volume Médio Mensal de Negociação (12 Meses)	52,4	140,5	-62,7%	(88,1)	62,3	-15,9%	(9,9)
Volume Médio Diário de Negociação (ADTV)	1,6	4,2	-61,0%	(2,6)	1,7	-3,6%	(0,1)

Resultados Proforma do 1T25 – Ajuste dos efeitos das inundações

As inundações de janeiro impactaram as operações em Tijucas, com efeito estimado de R\$ 28,9 milhões no EBITDA do trimestre. Esse impacto resulta de R\$ 23,5 milhões em perda de receita e R\$ 22,8 milhões em provisões por perdas de estoques, parcialmente compensados por redução de despesas variáveis, com impacto líquido de R\$ 20,8 milhões em despesas.

Com esses ajustes, o EBITDA Proforma do 1T25 seria de R\$ 104,6 milhões, com margem de 17%. A alavancagem Proforma (excluindo também a reestruturação do 4T24) teria sido de 2,7x, frente aos 3,0x reportados.



Desempenho Operacional das Unidades de Negócios

Portobello

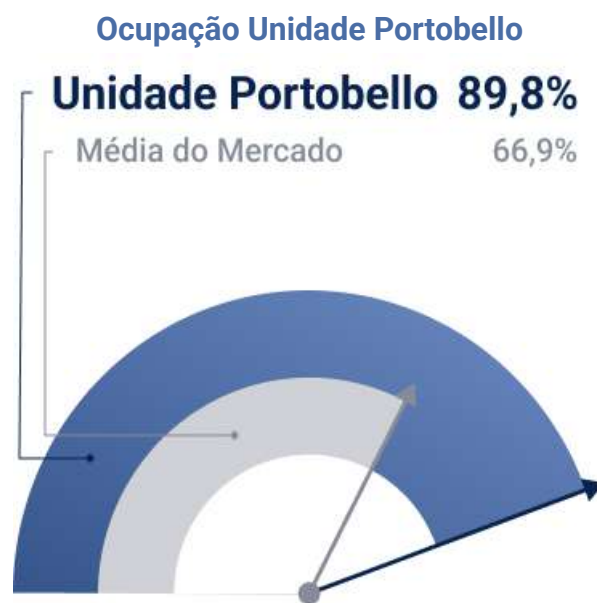
R\$ milhões	1T25	1T24	▲ %	▲ Abs	4T24	▲ %	▲ Abs
Receita líquida	239,5	232,7	2,9%	6,7	252,0	-5,0%	(12,5)
(-) CPV	142,1	143,4	-0,9%	(1,2)	147,0	-3,3%	(4,8)
Lucro Bruto	97,3	89,4	8,9%	8,0	105,0	-7,3%	(7,7)
Margem Bruta	40,6%	38,4%	2,2 p.p.		41,7%	-1,0 p.p.	

A Portobello apresentou crescimento de 2,9% na receita líquida no 1T25 em relação ao mesmo período do ano anterior, totalizando R\$ 239,5 milhões. Esse desempenho foi impulsionado pela retomada das exportações e pelo avanço do canal Engenharia, que contribuíram positivamente para a composição de receita e lucro.

O Lucro Bruto atingiu R\$ 97,3 milhões, representando um crescimento de 8,9% na comparação com o 1T24, com expansão da Margem Bruta para 40,6%, um aumento de 2,2 p.p. no período. A evolução da rentabilidade reflete o ganho de eficiência industrial e comercial mesmo diante dos desafios operacionais enfrentados no início do ano.

No trimestre, as operações foram impactadas de forma momentânea pelas fortes chuvas concentradas em janeiro de 2025, que afetaram processos logísticos e de produção. No entanto, houve recuperação gradual ao longo do trimestre, com normalização da operação e retomada dos fluxos logísticos.

A Unidade Portobello manteve um alto nível de desempenho industrial, operando com utilização de capacidade de 89,8% no 1T25, muito acima da média do setor, que foi de 66,9% no mesmo período, de acordo com dados da ANFACER. Esse diferencial competitivo reforça a eficiência produtiva e a capacidade de captura de valor da Unidade.



Portobello Shop

R\$ milhões	1T25	1T24	▲ %	▲ Abs	4T24	▲ %	▲ Abs
Receita líquida	240,2	217,3	10,6%	23,0	258,3	-7,0%	(18,1)
(-) CPV	133,0	116,7	14,0%	16,3	135,8	-2,1%	(2,8)
Lucro Bruto	107,2	100,6	6,6%	6,7	122,5	-12,5%	(15,3)
Margem Bruta	44,6%	46,3%	-1,6 p.p.		47,4%	-2,8 p.p.	

A Portobello Shop manteve sua trajetória de crescimento e consolidação no setor de varejo especializado em revestimentos cerâmicos. No 1T25, a receita líquida da Unidade alcançou R\$ 240,2 milhões, representando um crescimento de 10,6% em relação ao 1T24. Esse desempenho foi impulsionado pelos avanços tanto nas lojas próprias quanto nas franquias.

As lojas próprias (*Own Stores*) registraram R\$ 110,6 milhões em receita líquida, crescimento de 6,3% frente ao 1T24, com *Same Store Sales* (SSS) de 5%, refletindo a força da base atual e a maturidade do canal no relacionamento com o consumidor. As lojas franqueadas (*Franchise Stores*) alcançaram R\$ 101,1 milhões, com alta de 5,4%, e NPS de 83% reforçando o desempenho sólido e homogêneo da rede.

Durante o trimestre, foi inaugurada uma nova loja em Juiz de Fora (MG), no dia 31 de março de 2025. Com isso, a rede passou a contar com 164 lojas ativas, sendo 29 lojas próprias e 135 franquias. A Portobello Shop permanece como uma das principais marcas de varejo do setor de materiais de construção no Brasil, ocupando a sexta posição no *ranking* nacional ¹.

	Lojas Próprias	Lojas Franqueadas
Qtd de lojas	29 lojas	135 lojas
% da Receita Total	52,2%	47,8%
Receita Líquida	R\$ 110,6 Mi	R\$ 101,1 Mi

¹ Fonte: Ranking 300 Maiores Empresas do Varejo Brasileiro 2023 – Sociedade Brasileira de Varejo e Consumo (SBVC).

Pointer

R\$ milhões	1T25 ¹	1T24	▲ %	▲ Abs	4T24	▲ %	▲ Abs
Receita líquida	58,1	47,7	21,8%	10,4	73,4	-20,9%	(15,4)
(-) CPV	51,0	43,8	16,4%	7,2	65,6	-22,3%	(14,6)
Lucro Bruto	7,1	3,9	81,6%	3,2	7,8	-9,4%	(0,7)
Margem Bruta	12,2%	8,2%	4,0 p.p.		10,6%	1,5 p.p.	

A Pointer apresentou crescimento significativo de 21,8% na receita líquida, totalizando R\$ 58,1 milhões no 1T25, frente a R\$ 47,7 milhões no 1T24. Esse desempenho foi impulsionado principalmente pelo aumento nas vendas e pelo ajuste na operação, que refletiu ganhos em eficiência operacional e no modelo ideal de produção e vendas, implementado no final de 2024.



O Lucro Bruto da Pointer alcançou R\$ 7,1 milhões, com uma expansão da Margem Bruta para 12,2%, um aumento expressivo de 4,0 p.p. em relação ao 1T24 (8,2%). Esse desempenho reflete ganhos operacionais, aumento de produtividade e maior controle de custos, com destaque para a redução da ociosidade dos fornos e a maior eficiência na produção de produtos mais finos.

No mercado interno, os canais de Revenda e Engenharia apresentaram desempenho positivo no 1T25, impulsionados pela recuperação da via seca, pelo ganho de *market share* regional e pela melhoria operacional da Unidade.

A revenda manteve-se como principal canal, com avanço de receita e recuperação de margem, enquanto o canal de engenharia registrou crescimento relevante e maior rentabilidade. A expansão da presença comercial da Pointer nas regiões Norte e Nordeste segue como vetor de crescimento, consolidando o reconhecimento da marca e sua atuação em mercados estratégicos em desenvolvimento.

A utilização da capacidade produtiva da fábrica da Pointer atingiu 91,1% no 1T25, um desempenho significativamente superior à média da indústria, que registrou 66,9% de ocupação no período (fonte: ANFACER). Esse avanço reflete o crescimento no volume de vendas, a eficiência operacional e a consolidação do modelo ideal de produção e vendas implementado no final de 2024, posicionando a Pointer entre as Unidades de melhor performance industrial do Grupo.



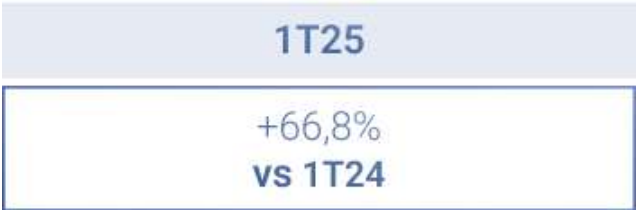
Portobello America

R\$ milhões	1T25	1T24	▲ %	▲ Abs	4T24	▲ %	▲ Abs
Receita líquida	92,8	55,6	66,8%	37,2	83,0	11,7%	9,7
(-) CPV	77,6	56,6	37,1%	21,0	82,3	-5,7%	(4,7)
Lucro Bruto	15,2	(1,0)	-100,0%	16,2	0,7	100,0%	14,4
Margem Bruta	16,4%	-1,8%	18,1 p.p.		0,9%	15,5 p.p.	

A Portobello America iniciou 2025 consolidando sua posição como o principal projeto estratégico do Grupo, com resultados operacionais e financeiros em clara trajetória de evolução. No 1T25, a Unidade apresentou um crescimento de 66,8% na receita líquida em R\$ (44,3% em USD) em relação ao mesmo período de 2024, e avanço de 53,2% em volume, superando em quase oito vezes a expansão de 5,9% observada no mercado norte-americano de revestimentos – reflexo do ganho de escala industrial, avanço nos canais comerciais e aumento de participação de mercado.



Receita Líquida



A Margem Bruta atingiu 16,4 % no trimestre, uma evolução expressiva ante os -1,8% registrados no início da operação em 2024, quando o projeto ainda enfrentava os desafios típicos do *ramp-up* industrial.

Observou-se uma tendência clara de estabilização da rentabilidade, sustentada pela diluição dos custos fixos, maior eficiência produtiva e avanço na composição de mix de produtos de maior valor agregado.

Nesse contexto, a Unidade alcançou o *break-even* operacional já neste trimestre. Como reflexo desse amadurecimento operacional, a fábrica nos Estados Unidos operou com ocupação média de 95,2 % da capacidade instalada ao longo do 1T25, evidenciando a consolidação do modelo industrial e o aumento da previsibilidade produtiva. Esse patamar reforça não apenas a assertividade do investimento realizado, mas também a robustez do planejamento de produção local para atender à demanda dos canais norte-americanos.

Com isso, a Portobello America começa a entregar sinais consistentes de retorno sobre o capital investido, impulsionada pelo aumento da eficiência operacional, maior penetração comercial e avanço na maturidade do modelo industrial. A linha de *small formats*, iniciada no 2T24, já contribui para a evolução do mix de produtos e deverá intensificar esse efeito nos próximos trimestres, ampliando ainda mais a competitividade da Unidade.

Além disso, o crescimento da participação das vendas por meio da distribuição local reforça o posicionamento da marca no mercado norte-americano. Apesar dos desafios naturais da estabilização completa da nova linha, a Unidade já alcançou meses de desempenho comercial expressivo, consolidando-se como um dos principais vetores de crescimento internacional do Grupo.



Desempenho Consolidado

Receita Líquida

R\$ Milhões	1T25	1T24	▲ %	▲ Abs	4T24	▲ %	▲ Abs
Receita líquida	591,9	525,5	12,6%	66,4	631,7	-6,3%	(39,8)
Mercado Interno (BR)	432,1	421,5	2,5%	10,6	485,4	-11,0%	(53,3)
Mercado Externo	159,8	104,0	53,6%	55,8	146,3	9,2%	13,5
	1T25	1T24	▲ %	▲ Abs	4T24	▲ %	▲ Abs
Mercado Externo (US\$)	27,4	20,4	34,1%	7,0	28,3	-3,1%	(0,9)

No 1T25, o Portobello Grupo registrou Receita Líquida Consolidada de R\$ 591,9 milhões, alta de 12,6 % sobre o 1T24, refletindo a expansão coordenada das operações e da presença internacional. As fortes chuvas de janeiro, que interromperam pontualmente produção e logística em Santa Catarina, geraram perda estimada de R\$ 23,5 milhões em receita.

Geografia dos negócios:

- **Mercado externo:** R\$ 159,8 milhões, +53,6 % em R\$ e +34,1 % em USD. A participação internacional subiu para 27 % da receita total (+7,2 p.p. vs. 1T24), impulsionada pelo *ramp-up* da Portobello America e pelo crescimento das exportações.
- **Mercado interno:** R\$ 432,1 milhões, +2,5 % a/a, com disciplina de preços e foco em rentabilidade.

Unidades de Negócio:

- **Portobello** – Demonstrou resiliência no mercado doméstico, somando R\$ 239,5 milhões em receita (+2,9 % a/a). O resultado foi apoiado pelo desempenho das exportações e obras de engenharia, preservando margens em um cenário ainda desafiante de demanda;

- **Portobello Shop** – O canal de varejo especializado registrou R\$ 240,2 milhões em receita (+10,6 % a/a), sustentado pela ampliação da rede de lojas próprias e franqueadas, além de maior integração *omnichannel*. Mesmo diante de juros elevados, o negócio segue entregando crescimento de dois dígitos com foco em experiência de marca e serviços.
- **Pointer** – Manteve trajetória de expansão, atingindo R\$ 58,1 milhões em receita (+21,8 % a/a), impulsionada por ganhos de escala, mix mais premium e contínua eficiência operacional.
- **Portobello America (PBA)** – Consolidou-se como principal motor de crescimento internacional, com receita de R\$ 92,8 milhões, avanço de 66,8 % em R\$ (+44,3 % em USD) vs 1T24. O desempenho reflete maior escala industrial e avanços na distribuição local em um mercado norte-americano praticamente estável (+5,9 %²).

² Fonte: Tile Council of North America; Resultado do 4T24 vs. 4T23

Lucro Bruto e Margem Bruta Consolidado

R\$ Milhões	1T25	1T24	▲ %	▲ Abs	4T24	▲ %	▲ Abs
Receita Operacional Líquida	591,9	525,5	12,6%	66,4	631,7	-6,3%	(39,8)
Custo Produto Vendido (CPV)	(367,7)	(329,6)	-11,6%	(38,1)	(430,7)	14,6%	63,0
Custo Produto Vendido (CPV) Ajustado e Recorrente	(367,7)	(329,6)	-11,6%	(38,1)	(402,5)	8,6%	34,8
Lucro Operacional Bruto	224,1	195,8	14,5%	28,3	200,9	11,5%	23,2
Margem Bruta	37,9%	37,3%	0,6 p.p.		31,8%	6,1 p.p.	
Efeitos não-recorrentes:	-	-	-	-	28,2	-100,0%	(28,2)
3) Otimização Operacional	-	-	-	-	28,2	-100,0%	(28,2)
Lucro Bruto Ajustado e Recorrente	224,1	195,8	14,5%	28,3	229,2	-2,2%	(5,1)
Margem Bruta Ajustado e Recorrente	37,9%	37,3%	0,6 p.p.		36,3%	1,6 p.p.	
Lucro Operacional Bruto	224,1	195,8	14,5%	28,3	200,9	11,5%	23,2
Otimização Operacional	-	-	-	-	28,2	-100,0%	(28,2)
Lucro Operacional Bruto Pro forma	224,1	195,8	14,5%	28,3	229,2	-2,2%	(5,1)
Margem Bruta Pro forma	37,9%	37,3%	0,6 p.p.		36,3%	1,6 p.p.	

O Lucro Bruto Consolidado do Portobello Grupo no 1T25 totalizou R\$ 224,1 milhões, crescimento de 14,5 % em relação ao 1T24. A Margem Bruta recorrente foi de 37,9 %, com avanço de 0,6 p.p., impulsionada pelo desempenho positivo em todas as Unidades, com destaque para os ganhos consistentes da Pointer e da Portobello America.

A Unidade Portobello (Brasil) apresentou evolução gradual, com Margem Bruta de 40,6 % (+2,2 p.p. vs. 1T24), reflexo da estabilidade operacional e da contribuição de exportações e obras de engenharia.

A Portobello Shop registrou Margem Bruta de 44,6 %, com retração de 1,6 p.p., impactada por efeitos pontuais em um contexto macroeconômico ainda pressionado, com menor velocidade de decisão de compra no varejo. A Unidade, contudo, manteve crescimento de receita e segue apoiada pela expansão da rede e maturação das lojas próprias.

A Pointer manteve a trajetória de recuperação iniciada no 4T24, alcançando 12,2 % de Margem Bruta (+4,0 p.p. vs. 1T24), sustentada

pela consolidação do modelo operacional e comercial implementado no fim do ano anterior, com ganhos em escala e eficiência.

A Portobello America apresentou forte evolução, com Margem Bruta de 16,4 %, ante 0,8 % no 1T24. O avanço reflete os primeiros sinais de rentabilidade da nova fábrica nos Estados Unidos, impulsionada pela diluição de custos fixos, ganho de escala e melhoria de mix, após o início da operação industrial no fim de 2023.

Na comparação com o 4T24, a Margem Bruta consolidada avançou 6,1 p.p.. Mesmo desconsiderando os efeitos da reestruturação do 4T24, houve expansão de 1,6 p.p., consolidando o bom momento operacional do Grupo.

O resultado foi impactado negativamente por efeitos extraordinários relacionados às inundações de janeiro de 2025, com impacto estimado de R\$ 8,1 milhões no custo dos produtos vendidos (CPV). Excluindo esse efeito, a evolução do Lucro Bruto teria sido ainda mais robusta no trimestre.

Despesas Operacionais

R\$ Milhões	1T25	%RL	1T24	%RL	▲ %	▲ Abs	4T24	%RL	▲ %	▲ Abs
Despesas Operacionais										
Vendas	(146,9)	24,8%	(143,2)	27,3%	2,6%	(3,7)	(160,5)	25,4%	-8,5%	13,6
Gerais e Administrativas	(20,8)	3,5%	(18,3)	3,5%	13,8%	(2,5)	(26,0)	4,1%	-19,9%	5,2
Outras Receitas (Despesas)	(30,8)	5,2%	3,4	-0,7%	100,0%	(34,2)	(26,0)	4,1%	18,6%	(4,8)
Despesas Operacionais	(198,6)	33,6%	(158,1)	30,1%	25,6%	(40,5)	(212,5)	33,6%	-6,5%	13,9
Despesas / Receitas Não-Recorrentes	-	0,0%	0,2	0,0%	-100,0%	(0,2)	16,9	-2,7%	100,0%	(16,9)
Despesas Operacionais Ajustado e Recorrente	(198,6)	33,6%	(158,0)	30,1%	25,7%	(40,6)	(195,6)	31,0%	1,5%	(3,0)
Despesas Operacionais	(198,6)	33,6%	(158,1)	30,1%	25,6%	(40,5)	(212,5)	33,6%	-6,5%	13,9
Otimização Operacional	-	0,0%	0,2	0,0%	-100,0%	(0,2)	16,9	-2,7%	100,0%	(16,9)
Efeitos da chuva	20,8	-3,4%	-	0,0%		20,8	-	0,0%		20,8
Despesas Operacionais Proforma	(177,8)	28,9%	(158,0)	30,1%	12,6%	(19,8)	(195,6)	31,0%	-9,1%	17,8

As Despesas Operacionais Ajustadas e Recorrentes totalizaram R\$ 198,6 milhões no 1T25, o que representa 33,6 % da Receita Líquida, frente a 30,1 % no 1T24. O crescimento nominal de 16,0 % é explicado, principalmente, pelo impacto não recorrente na linha de outras receitas e despesas operacionais e pelo crescimento orgânico das despesas com vendas.

As despesas com vendas somaram R\$ 146,9 milhões, crescimento de 2,6 % em relação ao 1T24. Em termos relativos, houve diluição de 2,5 p.p. sobre a Receita Líquida, evidenciando ganhos de escala e controle sobre as despesas comerciais, mesmo com a ampliação das operações.

As despesas gerais e administrativas totalizaram R\$ 20,8 milhões, com alta de 13,8 % no comparativo anual. Como percentual da receita, mantiveram-se estáveis em 3,5 %, reforçando a disciplina na estrutura corporativa.

A linha de outras receitas e despesas operacionais apresentou resultado negativo de R\$ 30,8 milhões, revertendo o ganho de R\$ 3,4 milhões registrado no 1T24. O resultado foi impactado por eventos não recorrentes, com destaque para os efeitos das fortes chuvas de janeiro, que geraram um impacto bruto estimado de R\$ 22,8 milhões em provisões para perdas de estoques.

Adicionalmente, a queda temporária nas vendas no período também resultou em redução de despesas variáveis, estimada em R\$ 2,0 milhões, o que compensou parcialmente o impacto bruto. Assim, o efeito líquido das chuvas nas despesas operacionais foi de aproximadamente R\$ 20,8 milhões.

Desconsiderando os efeitos extraordinários, as despesas operacionais ajustadas representariam 28,9 % da Receita Líquida, o que corresponderia a uma redução de 1,2 p.p. em relação ao 1T24 — refletindo ganhos de eficiência e alavancagem operacional.

EBITDA Reportado, Recorrente e Proforma

R\$ Milhões	1T25	1T24	▲ %	▲ Abs	4T24	▲ %	▲ Abs
Lucro Líquido	(32,7)	(20,7)	-100,0%	(12,0)	(72,4)	54,8%	39,7
(+) Despesas Financeiras	63,5	52,4	21,2%	11,1	73,7	-13,8%	(10,2)
(+) Depreciação e Amortização	50,2	43,7	14,9%	6,5	48,9	2,6%	1,3
(+) Tributos Sobre Lucro	(5,3)	6,0	-100,0%	(11,3)	(12,9)	58,6%	7,5
EBITDA	75,7	81,4	-7,0%	(5,7)	37,4	100,0%	38,3
Margem EBITDA	12,8%	15,5%	-2,7 p.p.		5,9%	6,9 p.p.	
Eventos Não Recorrentes:	(28,9)	(0,2)			(45,1)		
Otimização tributária	-	(0,2)			-		
Otimização Operacional	-	-			(45,1)		
Efeitos da chuva	(28,9)	-			-		
EBITDA Ajustado e Recorrente	75,7	81,6	-7,2%	(5,9)	82,5	-8,3%	(6,8)
Margem EBITDA Ajustado e Recorrente	12,8%	15,5%	-2,7 p.p.		13,1%	-0,3 p.p.	
EBITDA	75,7	81,4	-7,0%	(5,7)	37,4	102,3%	38,3
Otimização Operacional	-	-	-	-	(45,1)	100,0%	45,1
Otimização Tributária	-	(0,2)	100,0%	0,2	-	-	-
Efeitos da chuva	(28,9)	-	-	-28,9	-	-	(28,9)
EBITDA Pro forma	104,6	81,6	28,2%	23,0	82,5	26,8%	22,1
Margem EBITDA Pro forma	17,0%	15,5%	1,5 p.p.		13,1%	3,9 p.p.	

O EBITDA Ajustado e Recorrente consolidado do Portobello Grupo no 1T25 totalizou R\$ 75,7 milhões, com margem de 12,8%. O desempenho reflete a resiliência da operação, mesmo diante de um cenário desafiador, e foi sustentado pela expansão da receita líquida (+12,6%), pela melhora nas margens operacionais e pela eficiência na estrutura de despesas.

O EBITDA Proforma — que desconsidera os impactos extraordinários do trimestre — atingiu R\$ 104,6 milhões, com margem de 17,0%, representando uma alta de 28,5% em relação ao 1T24 e o maior patamar dos últimos trimestres. O resultado foi impulsionado pelo crescimento das vendas, ganhos de margem bruta em todas as unidades e diluição das despesas operacionais frente à evolução da receita.

A depreciação e amortização totalizou R\$ 32,4 milhões no 1T25, um crescimento de 14,9% em relação ao 1T24, refletindo os investimentos realizados nos últimos trimestres e o início da operação de novos ativos, com destaque para a Portobello America.

Esse desempenho reforça o compromisso do Grupo com a disciplina de custos, o controle de despesas e o foco na geração de caixa sustentável.

Lucro Líquido

R\$ Milhões	1T25	1T24	▲ %	▲ Abs	4T24	▲ %	▲ Abs
EBITDA	75,7	81,4	-7,0%	-5,7	37,4	100,0%	38,3
(-) Despesas Financeiras	(63,5)	(52,4)	-21,2%	-11,1	(73,7)	13,8%	10,2
(-) Depreciação e Amortização	(50,2)	(43,7)	-14,9%	-6,5	(48,9)	-2,6%	-1,3
(-) Tributos Sobre Lucro	5,3	(6,0)	100,0%	11,3	12,9	-58,6%	-7,5
Lucro Líquido	(32,7)	(20,7)	-58,0%	-12,0	(72,4)	54,8%	39,7
Margem Líquida	-5,5%	-3,9%	-1,6 p.p.		-11,5%	51,8%	
Eventos não recorrentes	(28,9)	(0,2)	100,0%	-28,7	(45,1)	100,0%	16,2
Otimização tributária	-	(0,2)			-		
Otimização Operacional	-	-			(45,1)		
Efeitos da chuva	(28,9)	-			-		
Lucro Líquido Ajustado e Recorrente	(3,8)	(20,6)	-100,0%	16,7	(27,3)	86,0%	23,5
Margem Líquida Ajustado e Recorrente	-0,6%	-3,9%	3,3 p.p.		-4,3%	3,7 p.p.	
Lucro Líquido	(32,7)	(20,7)	-100,0%	-12,0	(72,4)	54,8%	39,7
Otimização Operacional	-	-	-	-	(45,1)	100,0%	45,1
Lucro Líquido Proforma	(3,8)	(20,6)	-100,0%	16,7	(27,3)	86,0%	23,5
Margem Líquida Proforma	-0,6%	-3,9%	3,3 p.p.		-4,3%	3,7 p.p.	

No 1T25, o Portobello Grupo registrou prejuízo líquido de R\$ 32,7 milhões, frente a R\$ 20,7 milhões negativos no 1T24. O resultado reflete a pressão do custo da dívida sobre as despesas financeiras, que somaram R\$ 63,5 milhões no trimestre, um aumento de 21,2% em relação ao 1T24. A elevação foi influenciada pelo cenário de juros elevados e pela estrutura de capital.

As despesas financeiras continuam sendo impactadas pela taxa básica de juros e pelo uso de instrumentos de financiamento como os FIDCs, que, embora contribuam para o fortalecimento do capital de giro e para a preservação do caixa operacional, adicionam custos relevantes à linha financeira. No trimestre, as despesas com FIDC somaram R\$ 11,5 milhões, frente a R\$ 5,1 milhões no 1T24.

A linha de IR/CSLL totalizou R\$ 6,3 milhões no trimestre, frente a uma despesa de R\$ 1,5 milhão no 1T24, em função da constituição de tributos diferidos sobre resultados positivos em subsidiárias.

Esse movimento contribuiu adicionalmente para a pressão sobre o resultado final do período.

Ajustado pelos efeitos extraordinários das enchentes ocorridas em janeiro – com impacto estimado em **R\$ 28,9 milhões** –, o **resultado líquido proforma foi negativo em R\$ 3,8 milhões**, significativamente inferior ao prejuízo do 1T24, indicando evolução relevante do ponto de vista operacional.

Esse desempenho reforça a trajetória de recuperação da Companhia, com avanço na rentabilidade operacional, melhora nos principais indicadores de margem e foco em disciplina financeira e geração sustentável de valor.

Fluxo de Caixa Gerencial

R\$ Milhões	1T25	1T24	▲ %	▲ Abs	4T24	▲ %	▲ Abs
Atividades							
Operacionais	154,5	(19,3)	100,0%	173,7	33,8	100,0%	120,7
Investimento	(18,8)	(40,5)	53,7%	21,8	(21,3)	11,8%	2,5
Financiamento	196,9	(101,7)	100,0%	298,5	(114,1)	100,0%	310,9
Variação no Caixa	332,6	(161,4)	100,0%	494,0	(101,5)	100,0%	434,1
Saldo Inicial	79,4	486,5	-83,7%	(407,1)	181,0	-56,1%	(101,5)
Saldo Final	412,0	325,0	26,8%	87,0	79,4	100,0%	332,6
Fluxo de Caixa Livre	135,7	(59,8)	100,0%	195,5	12,5	100,0%	123,2

O Portobello Grupo registrou forte geração de caixa no 1T25, consolidando o quarto trimestre consecutivo de evolução e reforçando sua disciplina financeira. O fluxo de caixa livre foi positivo em R\$ 135,7 milhões, revertendo a posição negativa de R\$ 59,8 milhões no 1T24 e representando uma variação de R\$ 195,5 milhões em 12 meses.

A geração de caixa operacional totalizou R\$ 154,5 milhões, impulsionada por ganhos operacionais, expansão do Lucro Bruto, maior eficiência na gestão de capital de giro e controle de despesas. Os investimentos somaram R\$ 18,8 milhões no trimestre, mantendo-se em patamar compatível com o momento de maturação das plantas industriais e com foco em projetos prioritários.

No campo financeiro, a Companhia concluiu uma captação de US\$ 54 milhões (R\$ 310 milhões) por meio de uma operação de pré-pagamento de exportação (PPE), com prazo total de cinco anos e dois anos de carência. Os recursos foram direcionados ao reforço da liquidez e à sustentação das operações em curso.

Adicionalmente, o Grupo realizou a recompra de R\$ 40 milhões em debêntures no mercado secundário, utilizando parte do caixa para otimizar o perfil da dívida e reduzir obrigações futuras.

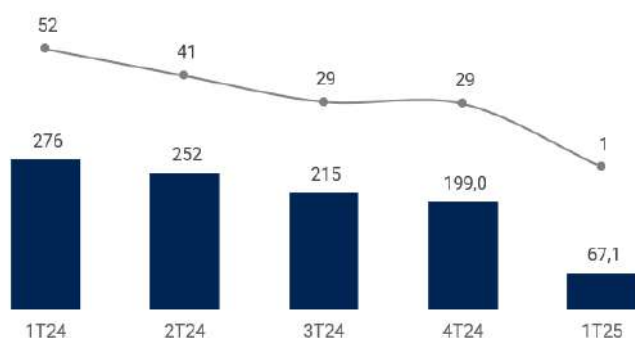
O fluxo financeiro do trimestre também incluiu amortizações de R\$ 49,7 milhões e pagamento de juros e encargos de R\$ 63,5 milhões, conforme detalhado na tabela.

Com isso, a variação líquida de caixa foi positiva em **R\$ 332,6 milhões**, elevando o saldo final para **R\$ 412,0 milhões**, frente aos **R\$ 79,4 milhões** registrados no encerramento do 4T24. O resultado reflete a capacidade da Companhia de gerar e preservar caixa, mesmo em um ambiente desafiador, e reforça a base para o avanço das iniciativas estratégicas e financeiras ao longo de 2025.

Capital de Giro

	1T25	1T24	▲ %	▲ Abs	4T24	▲ %	▲ Abs
R\$ milhões							
Contas a Receber	123,8	166,6	-25,7%	(42,8)	135,7	-8,8%	(11,9)
Estoques	570,6	525,9	8,5%	44,7	553,9	3,0%	16,7
Fornecedores	(627,3)	(416,2)	50,7%	(211,1)	(490,6)	27,9%	(136,7)
Capital de Giro	67,1	276,3	-75,7%	(209,2)	199,0	-66,3%	(131,9)
Dias							
Contas a Receber	15	25	-40,1%	(10)	15	-1,3%	(0)
Estoques	140	137	1,9%	3	116	20,7%	24
Fornecedores	(154)	(104)	48,1%	(50)	(103)	49,8%	(51)
Ciclo de Conversão de Caixa (CCC)	1	59	-97,9%	(57)	29	-95,7%	(27)

O Portobello Grupo apresentou uma evolução significativa na eficiência do capital de giro no 1T25, com a redução do Ciclo de Conversão de Caixa (CCC) de 29 dias no 4T24 para apenas 1 dia no 1T25 – uma melhora de 28 dias no trimestre e 51 dias em relação ao 1T24, essa melhora reflete um movimento pontual de eficiência, não recorrente.



Os principais destaques foram:

Fornecedores: Ampliação de 40 dias no prazo médio com fornecedores, impulsionada pela negociação com parceiros estratégicos e pela estruturação do FIDC Fornecedores;

Contas a Receber: Melhora no recebimento de clientes, com redução de 7 dias no prazo médio

Estoques: Ajuste de 4 dias no giro de estoques, em linha com a sazonalidade típica do início de ano, que sucede o pico de produção do 4T24.

Com isso, o investimento líquido em capital de giro caiu para R\$ 67,1 milhões no 1T25, frente a R\$ 199 milhões no 4T24 e R\$ 276 milhões no 1T24 – resultado da disciplina financeira, maior eficiência operacional e ações estruturadas de gestão de prazo.

Atividades de Investimento em CAPEX financeiro:

No 1T25, os investimentos consolidados em CAPEX totalizaram R\$ 18,8 milhões, representando uma redução de 58,4 % em relação ao 1T24. Os aportes do período foram direcionados principalmente à manutenção, atualização tecnológica e evolução dos projetos industriais e comerciais do Grupo.

Portobello (Brasil): R\$ 7,4 milhões (39,5 % do total), com foco em manutenção e modernização da planta fabril em Tijucas (SC), garantindo continuidade operacional e suporte à eficiência industrial.

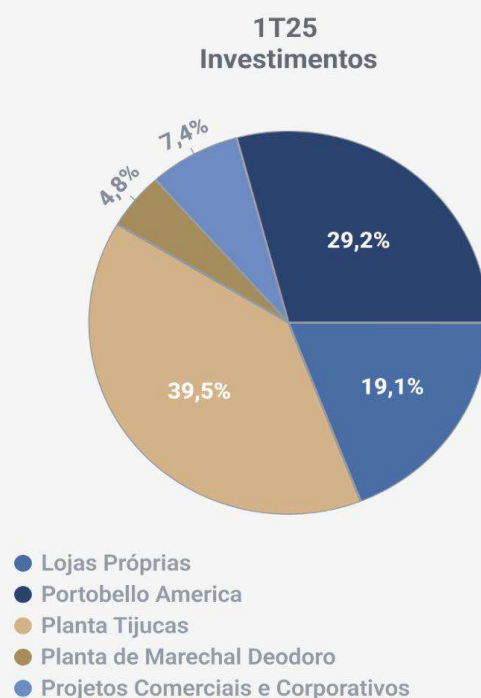
Portobello Shop: R\$ 3,6 milhões (19,1 %), com investimentos em atualização de lojas próprias, reforçando a experiência do consumidor e a padronização do ambiente de marca.

Pointer: Sem investimentos relevantes no trimestre, em linha com o estágio atual de maturidade industrial e estabilidade das operações.

Portobello America: R\$ 5,5 milhões (29,2 %), direcionados ao pagamento de fornecedores da fase 1 e à implantação de sistemas de gestão previstos na fase 2 do projeto industrial nos EUA.

A política de investimentos segue alinhada ao foco de preservação de caixa e priorização de projetos com retorno estratégico e operacional claro.

Atividades de Financiamento: englobam captações, amortizações de principal, pagamento de encargos financeiros e, quando aplicável, distribuição de dividendos. No 1T25, essas atividades totalizaram R\$ 196,9 milhões, refletindo um volume maior de liquidações de operações financeiras, compensado parcialmente por novas captações. As movimentações seguem alinhadas à estratégia de gestão ativa da estrutura de capital, com foco no alongamento do perfil da dívida, redução do custo financeiro e avanço no processo de desalavancagem.



Endividamento e Estrutura de Capital

R\$ milhões	1T25	4T24	3T24	2T24	1T24
Dívida Bancária Bruta	1.422,9	1.165,5	1.192,6	1.274,1	1.298,9
Disponibilidades	(494,8)	(137,4)	(214,5)	(266,8)	(335,6)
Endividamento Líquido	928,2	1.028,1	978,1	1.007,2	963,3
EBITDA (Últimos 12 meses)	307,8	313,5	341,4	333,0	304,9
Dívida Líquida / EBITDA	3,02x	3,28x	2,86x	3,02x	3,16x
Endividamento Líquido Proforma	899,3	1.020,7	978,1	1.007,2	963,3
Dívida Líquida / EBITDA Proforma	2,7x	2,8x	2,9x	3,0x	3,2x

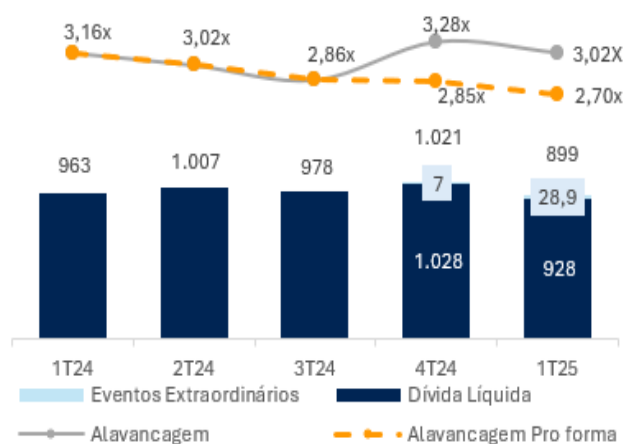
No 1T25, a dívida líquida consolidada do Grupo Portobello totalizou R\$ 928,2 milhões, uma redução de R\$ 100 milhões em relação ao 4T24. A queda reflete o foco na preservação de caixa, a melhora no capital de giro e ações pontuais de gestão financeira ao longo do período.

O indicador de Dívida Líquida sobre EBITDA dos últimos 12 meses fechou o trimestre em 3,0x, abaixo dos 3,3x do 4T24. Ajustado pelos efeitos extraordinários do trimestre, o índice Proforma teria sido de 2,7x, reforçando a tendência de redução gradual da alavancagem observada nos últimos trimestres.

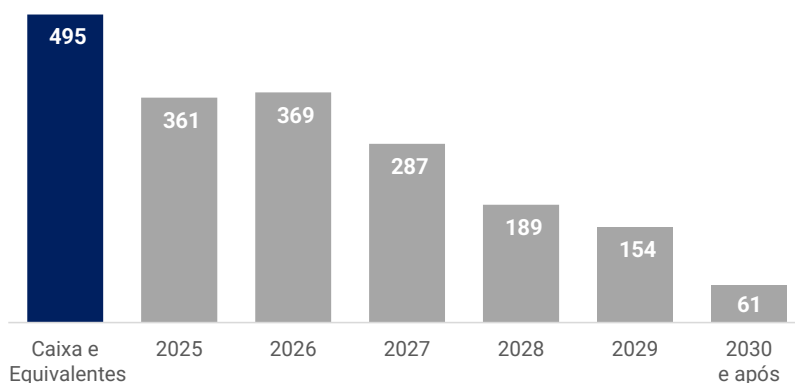
Apesar do aumento da dívida bruta bancária para R\$ 1.422,9 milhões, o movimento é explicado principalmente pela nova captação de recursos contratada em abril (PPE), cuja contabilização antecipada elevou temporariamente o saldo bruto – sem impacto imediato na dívida líquida. O aumento das disponibilidades para R\$ 494,8 milhões compensou esse avanço, resultando na melhora da posição líquida.

Em abril, a Companhia concluiu a contratação de uma operação de Pré-Pagamento de Exportação (PPE) no valor total de US\$ 54 milhões, com prazo total de cinco anos e dois anos de carência. A captação teve como objetivo reforçar a liquidez e alongar o perfil da dívida, fortalecendo a estrutura financeira para suportar o ciclo operacional e sustentar o plano de desalavancagem.

A Companhia encerrou o trimestre em conformidade com todos os seus *covenants* financeiros, sem qualquer risco de antecipação de vencimentos, mantendo a continuidade dos contratos de financiamento e debêntures com segurança.



Cronograma de amortização (Dívida Bancária Bruta)



No 1T25, a dívida líquida do Portobello Grupo totalizou R\$ 928,2 milhões, com redução de R\$ 100 milhões frente ao 4T24. Essa melhora foi impulsionada pela geração de caixa operacional, ganhos no capital de giro e controle dos investimentos, refletindo a disciplina financeira adotada pela Companhia.

O índice de alavancagem (Dívida Líquida / EBITDA LTM) fechou o trimestre em 3,0x, abaixo dos 3,28x registrados no final de 2024. Ajustado pelos efeitos não recorrentes das enchentes, o índice Proforma teria sido de 2,7x, confirmando a trajetória gradual de desalavancagem.

Em abril, a Companhia concluiu uma captação internacional de US\$ 54 milhões (equivalente a R\$ 310 milhões) por meio de uma operação de Pré-Pagamento de Exportação (PPE), com prazo de 5 anos e 2 anos de carência.

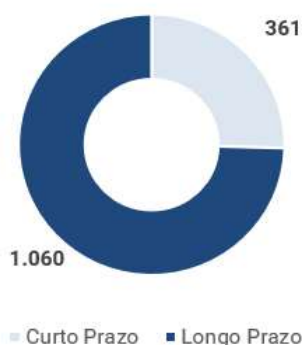
A operação contribuiu para reforçar a liquidez e alongar o perfil da dívida, com impacto positivo na *duration*, que passou de 2,05 anos no 4T24 para 2,12 anos no 1T25.

A disponibilidade total atingiu R\$ 495 milhões, representando cobertura superior ao volume de vencimentos de curto prazo, enquanto 74,6 % da dívida está concentrada no longo prazo, e 64,3 % é denominada em moeda estrangeira, refletindo o perfil mais robusto e equilibrado da estrutura de capital.

A Companhia encerrou o trimestre em conformidade com todos os *covenants* financeiros, mantendo um balanço sólido e preparado para sustentar o avanço estratégico com segurança e previsibilidade.

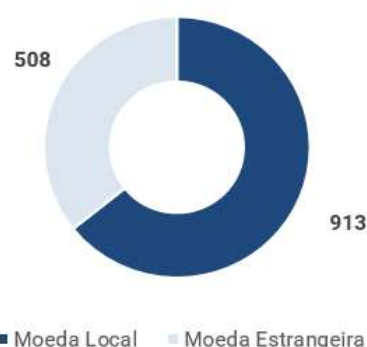
Prazo da Dívida Bancária

R\$ milhões



Origem da Dívida Bancária

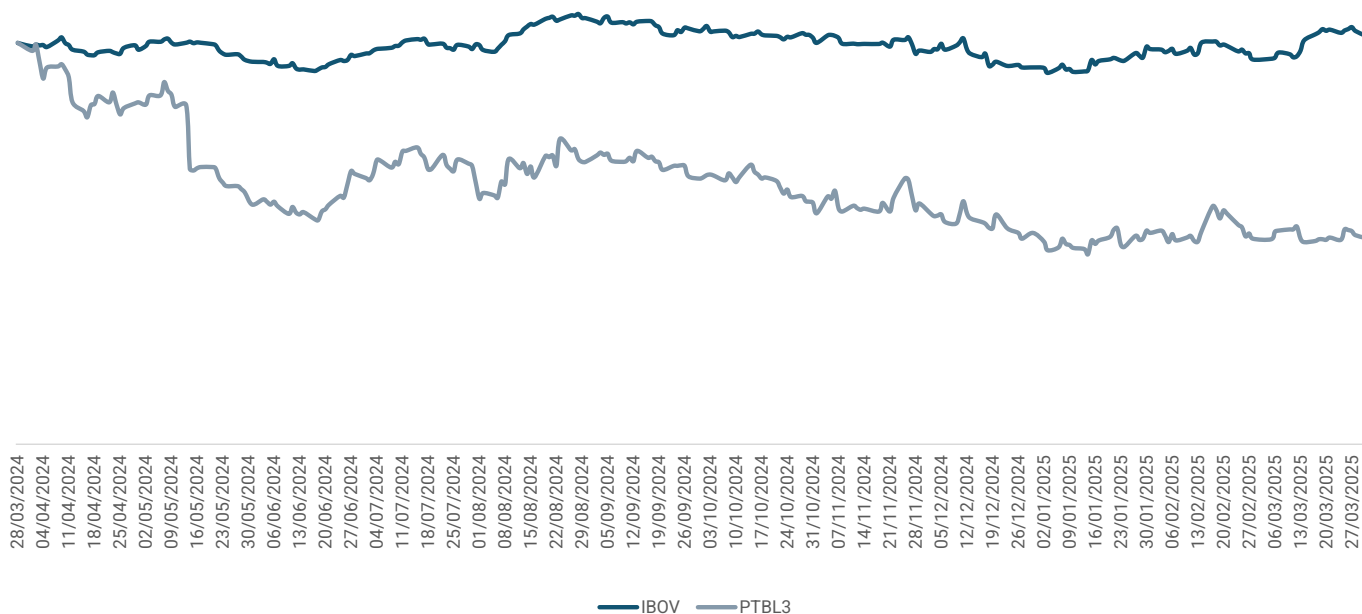
R\$ milhões



Desempenho das ações PTBL3

No 1T25, as ações da PTBL3 encerraram em R\$ 3,57. O volume financeiro médio diário negociado (ADTV, na sigla em inglês) no 1T25 foi de R\$ 1,6 milhões. Ao final do trimestre, a Companhia apresentava valor de mercado equivalente a R\$ 503,3 milhões.

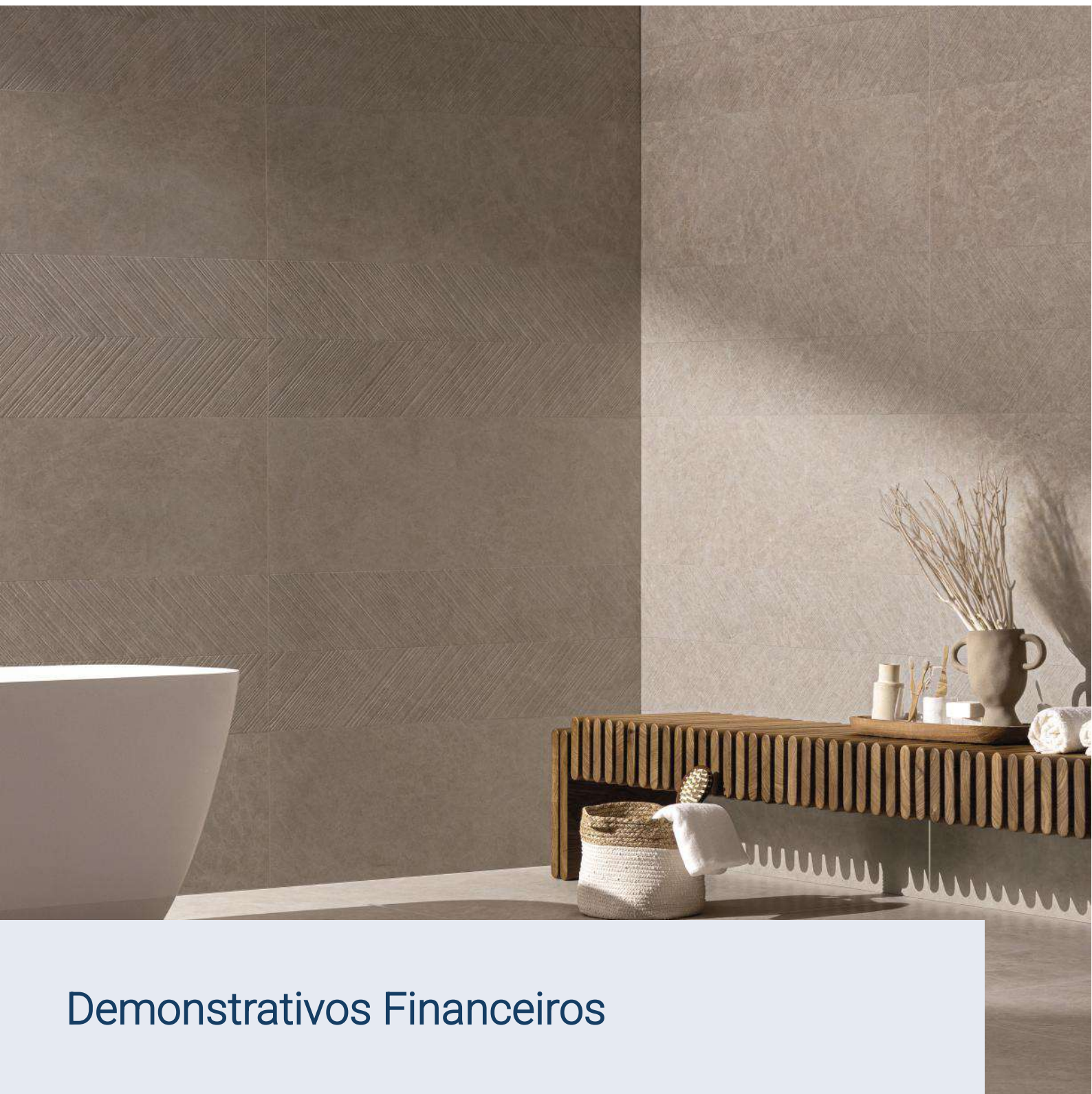
PTBL3 X Ibovespa
Base 100 - 28/03/2024 até 31/03/2025



Auditoria Independente

A política da Companhia sobre a prestação de serviços não relacionados à auditoria por seus auditores independentes é firmemente baseada na preservação da independência profissional. Essa política se fundamenta nos princípios de que o auditor não deve periciar seu próprio trabalho, exercer funções gerenciais ou advogar para seu cliente. Ao aderir a esses princípios, a Companhia assegura a objetividade e a integridade do processo de auditoria independente, fortalecendo a confiança nas suas demonstrações financeiras.





Demonstrativos Financeiros

Balanço Patrimonial

Ativo	1T25	AV %	4T24	AV %	Var%
Circulante	1.347,2	37,3%	1.016,4	30,4%	32,5%
Disponibilidades	412,0	11,4%	79,4	2,4%	418,7%
Contas a receber	262,9	7,3%	282,1	8,4%	-6,8%
Estoques	570,6	15,8%	553,9	16,6%	3,0%
Adiantamentos a fornecedores	2,2	0,1%	5,5	0,2%	-60,4%
Outros	99,5	2,8%	95,5	2,9%	4,2%
Não circulante	2.264,2	62,7%	2.330,4	69,6%	-2,8%
Realizável a Longo Prazo	389,0	10,8%	362,3	10,8%	7,4%
Depósitos judiciais	5,5	0,2%	5,5	0,2%	0,3%
Ativos judiciais	119,5	3,3%	118,5	3,5%	0,9%
Depósito em garantia	16,3	0,5%	16,1	0,5%	1,5%
Aplicações financeiras vinculadas	39,5	1,1%	34,9	1,0%	13,4%
Tributos a recuperar correntes e diferidos	123,0	3,4%	122,3	3,7%	0,5%
Títulos e valores mobiliários	46,2	1,3%	26,10	0,8%	0,0%
Outros	39,0	1,1%	39,0	1,2%	-0,1%
Ativos fixos	1.875,2	51,9%	1.968,0	58,8%	-4,7%
Ativo Intangível, Imobilizado e Investimentos	1.205,7	33,4%	1242,1	37,1%	-2,9%
Ativo de arrendamento	669,5	18,5%	725,9	21,7%	-7,8%
Total do ativo	3.611,3	100,0%	3.346,8	100,0%	7,9%
Passivo	1T25	AV %	4T24	AV %	Var%
Circulante	1.546,5	42,8%	1.359,1	40,6%	13,8%
Empréstimos e debêntures	448,1	12,4%	406,0	12,1%	10,4%
Fornecedores e cessão de crédito	629,5	17,4%	496,2	14,8%	26,9%
Contas a pagar de imobilizado	73,8	2,0%	22,5	0,7%	227,1%
Obrigações de arrendamento	65,6	1,8%	71,5	2,1%	-8,3%
Obrigações tributárias	63,6	1,8%	51,3	1,5%	23,9%
Obrigações sociais e trabalhistas	82,3	2,3%	78,3	2,3%	5,1%
Adiantamento de clientes	139,1	3,9%	146,4	4,4%	-5,0%
Outros	44,7	1,2%	86,9	2,6%	-48,6%
Não circulante	1.749,0	48,4%	1.616,5	48,3%	8,2%
Empréstimos e debêntures	972,9	26,9%	757,7	22,6%	28,4%
Contas a pagar de imobilizado	125,1	3,5%	182,7	5,5%	-31,5%
Dívidas com pessoas ligadas	56,3	1,6%	56,3	1,7%	0,0%
Provisões	56,4	1,6%	57,6	1,7%	-2,2%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	6,7	0,2%	2,7	0,1%	144,0%
Obrigações de arrendamento	465,5	12,9%	503,9	15,1%	-7,6%
Outros	66,2	1,8%	55,5	1,7%	19,2%
Patrimônio líquido	315,8	8,7%	371,1	11,1%	-14,9%
Capital social	250,0	6,9%	250,0	7,5%	0,0%
Reservas de lucros	58,5	1,6%	91,0	2,7%	-35,6%
Ajuste de avaliação patrimonial	7,2	0,2%	30,1	0,9%	-76,0%
Total do passivo	3.611,3	100,0%	3.346,8	100,0%	7,9%

Demonstração do Resultado

R\$ Milhões	1T25	1T24
Receita líquida de vendas	591,9	525,5
Lucro operacional bruto	224,1	195,9
Receitas (despesas) operacionais líquidas	(198,7)	(158,1)
Vendas	(164,0)	(149,6)
Gerais e administrativas	(30,3)	(30,9)
Outras receitas operacionais	18,9	29,7
Outras despesas operacionais	(25,5)	(6,8)
Redução ao valor recuperável do contas a receber	2,2	(0,6)
Lucro operacional antes do resultado financeiro	25,4	37,8
Resultado financeiro	(63,4)	(52,4)
Receitas financeiras	4,0	6,0
Despesas financeiras	(75,2)	(56,6)
Variação cambial líquida	7,8	(1,8)
Resultado antes dos tributos sobre os lucros	(38,0)	(14,6)
Imposto de renda e contribuição social	5,3	(6,0)
Lucro (prejuízo) líquido do período	(32,7)	(20,6)

Despesas visão contábil

R\$ Milhões	1T25	%RL	1T24	%RL	▲ %	▲ Abs	4T24	%RL	▲ %	▲ Abs
Despesas Operacionais										
Vendas	(164,0)	27,7%	(149,6)	28,5%	9,6%	(14,4)	(181,9)	28,8%	-9,8%	17,9
Gerais e Administrativas	(30,3)	5,1%	(30,9)	5,9%	-1,8%	0,6	(38,7)	6,1%	-21,6%	8,4
Outras Receitas (Despesas)	(6,6)	1,1%	22,9	-4,4%	100,0%	(29,5)	8,1	-1,3%	100,0%	(14,7)
Despesas Operacionais	(200,9)	33,9%	(157,5)	30,0%	27,5%	(43,4)	(212,5)	33,6%	-5,4%	11,6
Despesas / Receitas Não-Recorrentes	-	0,0%	0,2	0,0%	-100,0%	(0,2)	16,9	-2,7%	100,0%	(16,9)
Despesas Operacionais Ajustadas	(200,9)	33,9%	(158,0)	30,1%	27,2%	(43,0)	(195,6)	31,0%	2,7%	(5,3)

A abertura das despesas operacionais contábeis, compõem uma visão diferente do gerencial. As despesas administrativas das entidades CBC e PBTech são consideradas em despesas com vendas na visão gerencial.

Além disso, despesas administrativas na Mineração e participação de acionistas não minoritários são consideradas em outras receitas (despesas) na visão gerencial.

Fluxo de Caixa

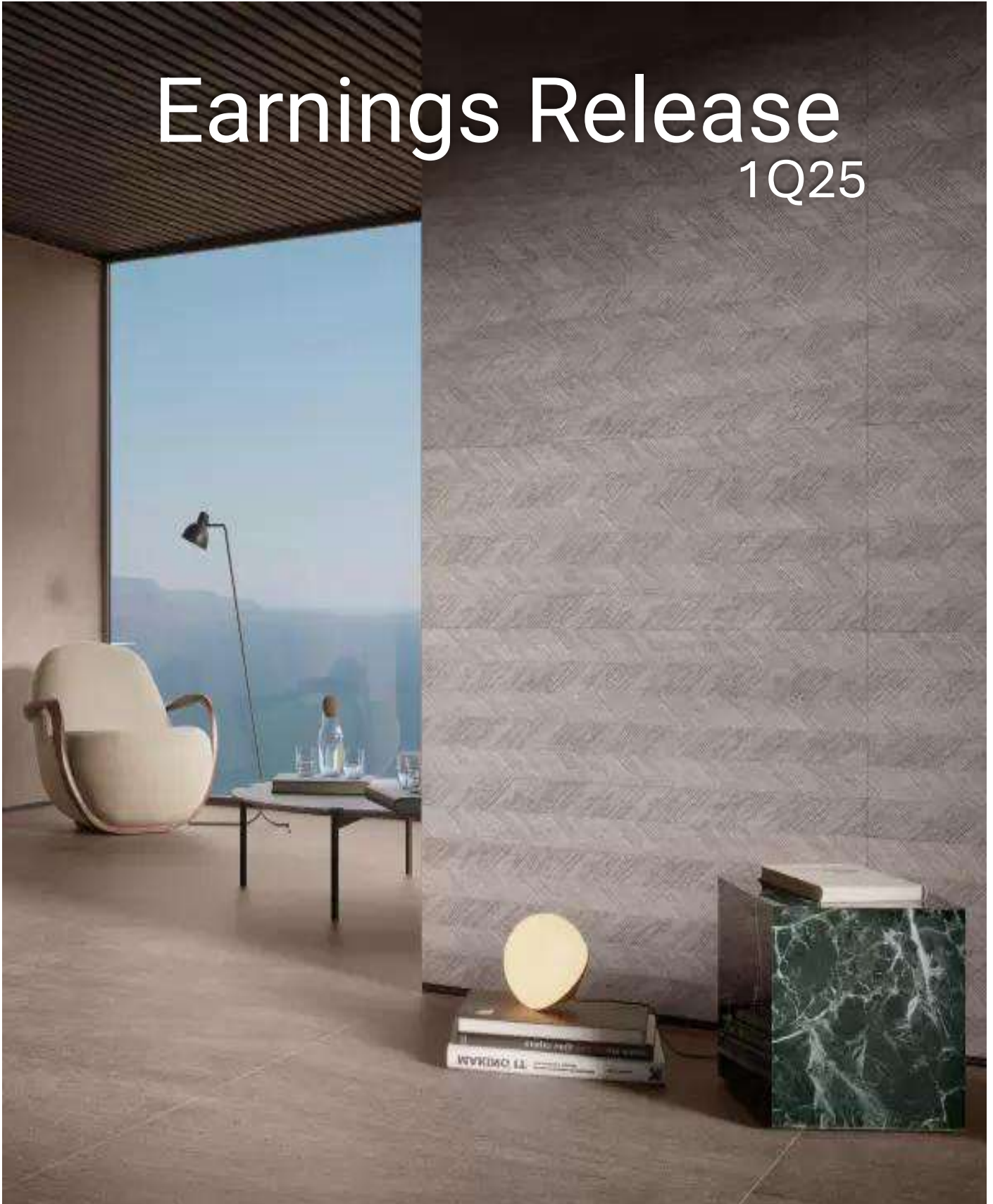
R\$ Milhões	1T25	1T24
Caixa líquido das atividades operacionais	143,6	(62,4)
Caixa gerado nas operações	49,0	79,5
Variações nos ativos e passivos	118,3	(95,5)
Juros e tributos sobre o lucro pagos	(23,7)	(46,3)
Caixa líquido das atividades de investimento	(46,0)	(30,8)
Aquisição do ativo Imobilizado (líquido de contas a pagar)	(20,6)	(1,2)
Aquisição do ativo Intangível	(5,4)	(14,9)
Aquisição de ativo de arrendamento - fundo de comércio	-	(14,7)
FIDC cotas mezanino	(20,0)	-
Caixa líquido das atividades de financiamento	236,2	(68,0)
Captção de empréstimos e financiamentos	310,1	172,8
Pagamento de empréstimos, financiamentos e debêntures	(49,5)	(222,1)
Pagamento de arrendamentos	(19,9)	(18,7)
Instrumentos financeiros derivativos - Swap	0,2	-
Aplicações financeiras vinculadas	(4,7)	(0,3)
Aumento/(redução) de caixa e equivalentes de caixa	333,7	(161,2)
Efeito variação cambial em caixa e equivalentes de caixa	-1,1	
Saldo inicial	79,4	486,5
Saldo final	412,0	325,0

*Fluxo de Caixa Indireto considera abertura conforme visão societária.

Portobello

Earnings Release

1Q25



Portobello

Portobello
shop

POINTER

Portobello
America

Tijucas, May 14, 2025. PBG S.A. (B3: PTBL3), “PBG” or “Company”, the ceramic tile company in Brazil, announces its results for the first quarter of 2025. The data reported herein is derived from PBG S.A.’s consolidated Quarterly Financial Information, prepared in accordance with the standards issued by the Accounting Pronouncement Committee (CPC) and the International Financial Reporting Standards (IFRS), whose comparisons are based on the same periods of 2024 and/or prior years, as indicated.

1Q25 Main Highlights

Net Revenue: R\$591.4 million (+12.6% vs. 1Q24), with growth across all business units. Highlights include Portobello America (+66.8%) and Pointer (+21.8%). The Brazilian and U.S. markets showed limited growth, reinforcing the Group's outperformance.

Gross Profit: R\$224.1 million (+14.5% vs. 1Q24), with margin improvements driven in all units. PBA's gross margin expanded from -1.8% to 16.4%.

Pro Forma EBITDA: R\$104.6 million (+28.5% vs. 1Q24), with a 17% margin. Reported EBITDA was R\$75.7 million, impacted by non-recurring events.

Pro Forma Net Income: R\$ (3.8) million, an improvement over 1Q24 (R\$ -20.7 million), despite financial and exchange rate pressures.

Free Cash Flow: R\$135.7 million, compared to R\$ -59.8 million in 1Q24, driven by a reduction in the cash conversion cycle from 52 days to just 1 day.

Net Debt and Leverage: Net debt of R\$928.2 million; reported leverage at 3.0x and Pro Forma at 2.7x, supported by a cash reinforcement in April and closing the quarter with a cash position of R\$412 million.





Investor Relations

dri@portobello.com.br

John Suzuki

Chief Executive Officer

Andrés Lopez

Investor Relations Manager

Suelen Toniane Hames

Investor Relations Coordinator

Tayni Batista das Neves

Investor Relations Analyst

IR website: ri.portobello.com.br

Message from Management

In the first quarter of 2025, the Portobello Group maintained its trajectory of operational progress, reinforcing its leadership in Brazil and advancing international expansion through Portobello America (PBA). This performance highlights the Company's commitment to disciplined strategy execution and sustainable value creation.

According to preliminary data from ANFACER, the Brazilian Ceramic Tiles market recorded moderate growth of only 0.4% in 1Q25, reflecting a still high interest rate. In the same period, the Portobello Group grew 12.6% in revenue, with performance more than 30 times superior to the market. In the North American market, the consumption of coatings also remained stable with growth of only 5.9%, while the Portobello America advanced 44.3% in USD and 66.8% in R\$, gaining *market share* and consolidating itself as a strategic vector of international expansion of the Group.

Portobello Unit has demonstrated resilience in the domestic environment, with growth revenue, margin enhancement and contribution of exports and engineering works. Portobello Shop maintained the growth of the network and revenue, with an emphasis on the performance of the company-owned stores. Pointer continued its trajectory of expanding volumes and margins, consolidating gains in industrial and commercial competitiveness. Finally, Portobello America has evolved significantly, recorded strong revenue growth (+66.8% in R\$) reached *break-even* and expanded its Gross Margin from 0.7% to 16.4%, and operated at over 95% capacity.

We maintain the focus on cash generation, operational efficiency, and leverage reduction.

The active management of liabilities and sustainable growth are essential for the continued evolution of Portobello Group.

We reaffirmed our commitment to innovation, excellence and value creation, consolidating the Group as a global benchmark in ceramic tiles.

The operational stabilization of the plant and the growing contribution of the small formats line reflect the project's maturity and reinforce confidence in the unit's value generation potential. PBA continues to consolidate, positioning Portobello Group as a globally present organization.

The quarter was marked by heavy rains that directly impacted our operation in Santa Catarina. Still, the Company presented consistent operational evolution, supported by discipline of execution and the integrated performance of the teams.

The cash generation was robust, reaching R\$ 135.7 million in the quarter and allowed to raise cash position of R\$ 79.4 million in 4Q24 to R\$ 412 million in 1Q25. This evolution strengthens the liquidity of the Company and its ability to honor commitments, even in a more stressed financial scenario. As part of the strategy, the also concluded a US\$ 54 million in April contributing to the lengthening of the profile of debt and reducing Proforma leverage for 2.7x.

At the same time, the equity participation in the leading international coatings fair reinforced Portobello Grupo's focus on design, innovation, and sustainability, highlighting the conscious reuse of the booth as a symbol of ESG commitment. In early May, the Group migrated to the free market for natural gas, becoming the first company from Santa Catarina to be directly served by Petrobras—a move that strengthens its competitiveness and long-term planning. It also became part of the Corporate Sustainability Index (ISE) of B3, consolidating its commitment to ESG practices.

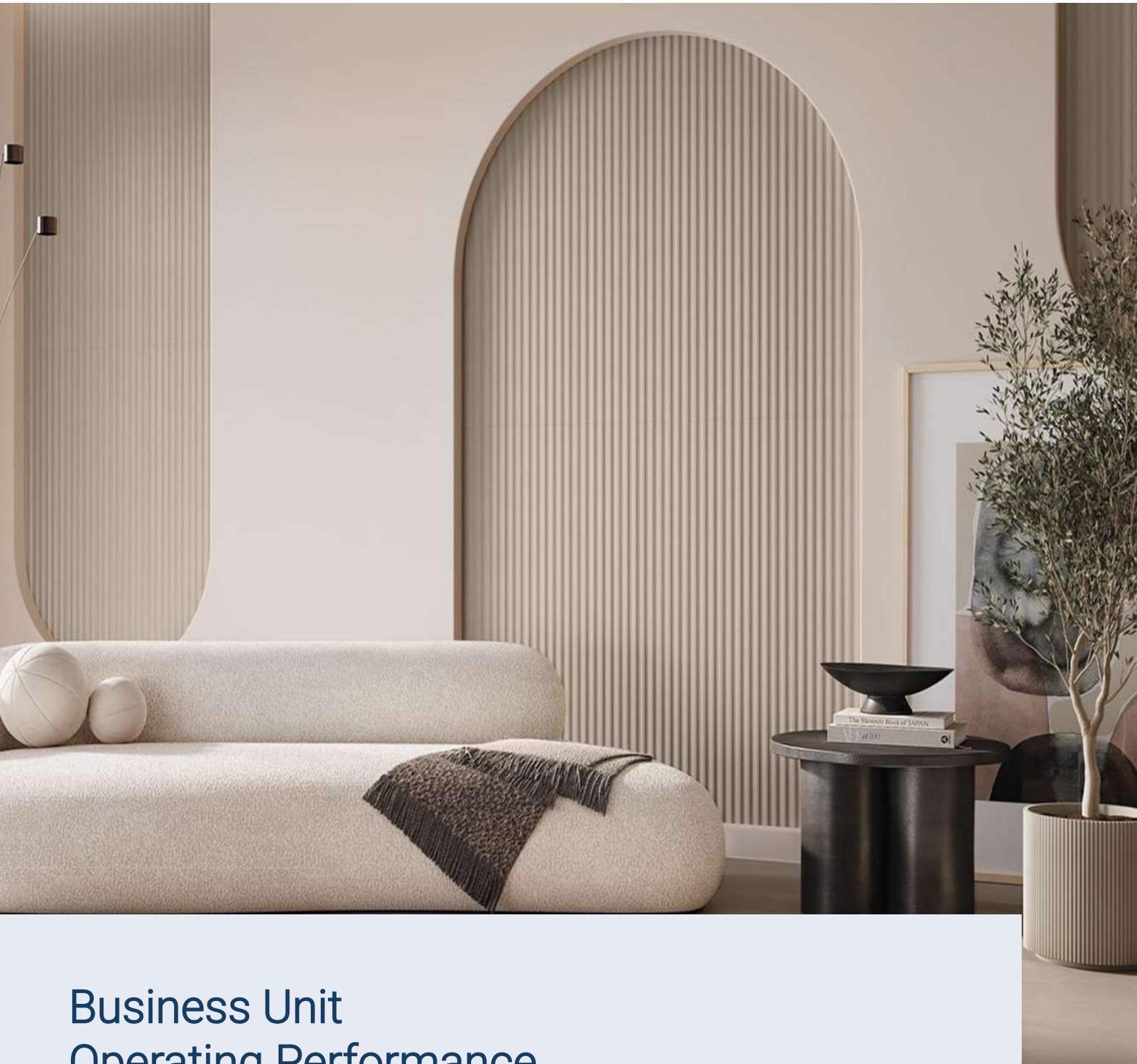
Economic and Financial Performance – Consolidated

R\$ Million	1Q25	1Q24	▲ %	▲ Abs	4Q24	▲ %	▲ Abs
Net Revenue	591.9	525.5	12.6%	66.4	631.7	-6.3%	(39.8)
Gross Profit	224.1	195.8	14.5%	28.3	200.9	11.5%	23.2
Gross Margin	37.9%	37.3%	0.6 p.p.		31.8%	6.1 p.p.	
Adjusted Gross Profit	224.1	195.8	14.5%	28.3	229.2	-2.2%	(5.1)
Adjusted Gross Margin	37.9%	37.3%	0.6 p.p.		36.3%	1.6 p.p.	
EBIT	25.5	37.7	-32.4%	(12.2)	(11.5)	-100%	37.0
Ebit Margin	4.3%	7.2%	-2.9 p.p.		-1.8%	6.1 p.p.	
EBIT Pro Forma	54.4	37.7	44.4%	16.7	(11.5)	-100%	65.9
Pro Forma EBIT Margin	8.8%	7.2%	1.7 p.p.		(11.5)	10.7 p.p.	
Net income (loss)	(32.7)	(20.7)	58.0%	(12.0)	(72.4)	-54.8%	39.7
Net Margin	-5.5%	-3.9%	-1.6 p.p.		-11.5%	5.9 p.p.	
Adjusted Net Income	(32.7)	(20.6)	59.2%	(12.2)	(27.3)	19.8%	(5.4)
Adjusted Net Margin	-5.5%	-3.9%	-1.6 p.p.		-4.3%	-1.2%	
Pro Forma Net Income (Loss)	(3.8)	(20.7)	-81.6%	16.9	(72.4)	-94.8%	68.6
Pro Forma Net Margin	-0.6%	-3.9%	3.3 p.p.		-11.5%	10.8 p.p.	
EBITDA	75.7	81.4	-7.0%	(5.7)	37.4	100.0%	38.3
EBITDA Margin	12.8%	15.5%	-2.7 p.p.		5.9%	6.9 p.p.	
Adjusted EBITDA	75.7	81.6	-7.2%	(5.9)	82.6	-8.3%	(6.9)
Adjusted EBITDA Margin	12.8%	15.5%	-2.7 p.p.		13.1%	-0.3 p.p.	
Pro Forma EBITDA	104.6	81.4	28.5%	23.2	37.4	100.0%	67.2
Margem EBITDA Proforma	17.0%	15.5%	1.5 p.p.		5.9%	11.1 p.p.	
Working Capital (R\$)	67.1	276.3	-75.7%	(209.2)	199.0	-66.3%	(131.9)
Cash Conversion Cycle (days)	1	59	-98%	(57)	29	-95.7%	(27.3)
Net Debt	928.2	963.3	-3.7%	(35)	1,028.1	-9.7%	(99.9)
Net debt/EBITDA	3.0	3.2	-4%	(0.1)	3.3	7.9%	(0.3)
Adjusted Net Debt/EBITDA	3.0	3.0	-0.8%	(0.0)	2.8	6.3%	0.2
Pro Forma Net Debt / EBITDA	2.7	3.2	-4%	(0.1)	3.3	7.9%	(0.3)
Share Price	3.57	6.95	-48.6%	(3.4)	3.66	-2.5%	(0.1)
Market Value	503.3	979.9	-48.6%	(476.5)	516.0	-2.5%	(12.7)
Average Trading Volume (12 Months)	52.4	140.5	-62.7%	(88.1)	62.3	-15.9%	(9.9)
Average daily trading volume (ADTV)	1.6	4.2	-61.0%	(2.6)	1.7	-3.6%	(0.1)

Proforma results for 1Q25 - Adjustment of the effects of floods

The January floods impacted operations in Tijucas, with an estimated effect of R\$ 28.9 million in the quarter's EBITDA. This impact results from R\$ 23.5 million in lost revenue and R\$ 22.8 million in provisions for losses of inventories, partially offset by variable expenses, with a net impact of R\$ 20.8 million in expenses.

With these adjustments, the 1Q25 Proforma EBITDA would be R\$ 104.6 million, with a margin of 17%. The Proforma leverage (excluding also the restructuring of 4T24) would have been 2.7x, vs. to the reported 3.0x.



Business Unit Operating Performance

Portobello

R\$ million	1Q25	1Q24	▲ %	▲ Abs	4Q24	▲ %	▲ Abs
Net Revenue	239.5	232.7	2.9%	6.7	252.0	-5.0%	(12.5)
(-) COGS	142.1	143.4	-0.9%	(1.2)	147.0	-3.3%	(4.8)
Gross Profit	97.3	89.4	8.9%	8.0	105.0	-7.3%	(7.7)
Gross Margin	40.6%	38.4%	2.2 p.p.		41.7%	1.0 p.p.	

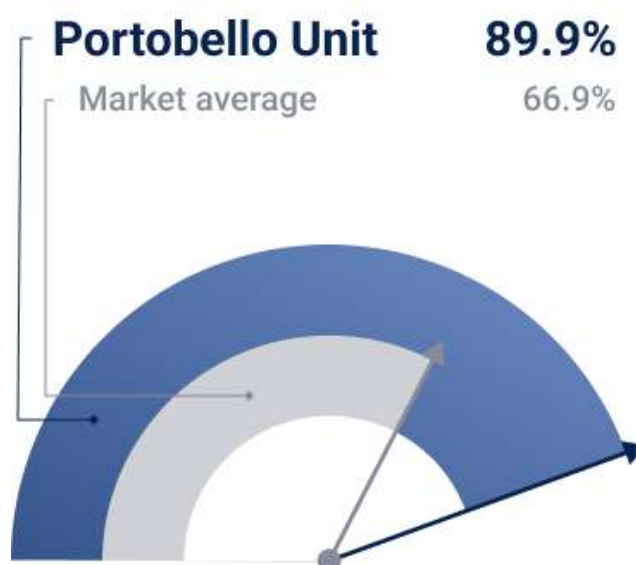
Portobello reported growth of 2.9% in net revenue in 1Q25 compared to the same period of last year, totaling R\$ 239.5 million. This performance was driven by the recovery of exports and the growth of the Engineering channel, both of which contributed positively to revenue and profit composition.

Gross profit reached R\$ 97.3 million, accounting for an increase of 8.9% compared to 1Q24, with gross margin expanding to 40.6%, up 2.2 p.p. in the period. The evolution of profitability reflects the gain in industrial and commercial efficiency even in the face of the operational challenges at the beginning of the year.

In the quarter, operations were temporarily impacted by the heavy rains concentrated in January 2025, which affected logistics and production processes. However, there was a gradual recovery over the quarter, with normalization of operations and resumption of logistics flows.

The Portobello unit maintained a high level of industrial performance, operating with capacity utilization of 89.8% in 1Q25, well above the industry average of 66.9% in the same period, according to ANFACER data. This competitive edge strengthens the unit's production efficiency and value capture capacity.

Production capacity - Portobello Unit



Portobello Shop

R\$ million	1T25	1T24	▲ %	▲ Abs	4T24	▲ %	▲ Abs
Net Revenue	240.2	217.3	10.6%	23.0	258.3	-7.0%	(18.1)
(-) COGS	133.0	116.7	14.0%	16.3	135.8	2.1%	(2.8)
Gross Profit	107.2	100.6	6.6%	6.7	122.5	12.5%	(15.3)
Gross Margin	44.6%	46.3%	-1.6 p.p.		47.4%	2.8 p.p.	

Portobello Shop maintained its growth path and consolidation in the specialized retail sector of ceramic coverings. In 1Q25, the unit's net revenue reached R\$ 240.2 million, accounting for a growth of 10.6% compared to 1Q24. This performance was driven by advancements in both the own stores and the franchises.

The own stores registered R\$ 110.6 million in net revenue, accounting for a growth of 6.3% compared to 1Q24, with Same Store Sales (SSS) of 5%, reflecting the strength of the current base and the maturity of the channel in consumer relationships. The franchise stores reached R\$ 101.1 million, with a 5.4% increase, and NPS of 83%, reinforcing the solid and consistent network performance.

During the quarter, a new store was inaugurated in Juiz de Fora (MG) on March 31, 2025. As a result, the network currently has 164 active stores, 29 of which are company-owned stores and 135 are franchises. Portobello Shop remains one of the leading retail brands in the construction materials sector in Brazil, holding the sixth position in the national ranking.¹

	Own stores	Franchised stores
Number of stores	29 stores	135 stores
% of Total Revenue	52.2%	47.8%
Net Revenue	R\$ 110.6 Mi	R\$ 101.1 Mi

¹ Source: Ranking of the 300 Largest Companies in Brazilian Retail 2023 – Sociedade Brasileira de Varejo e Consumo (SBVC).

Pointer

R\$ million	1T25	1T24	▲ %	▲ Abs	4T24	▲ %	▲ Abs
Net Revenue	58.1	47.7	21.8%	10.4	73.4	20.9%	(15.4)
(-) COGS	51.0	43.8	16.4%	7.2	65.6	22.3%	14.6)
Gross Profit	7.1	3.9	81.6%	3.2	7.8	-9.4%	(0.7)
Gross Margin	12.2%	8.2%	4.0 p.p.		10.6%	1.5 p.p.	

Pointer reported a significant growth of 21.8% in net revenue, totaling R\$ 58.1 million in 1Q25, compared to R\$ 47.7 million in 1Q24. This performance was driven mainly by the increase in sales and the adjustment in operations, which reflected operational efficiency gains and the ideal production and sales model, implemented at the end of 2024.



Net Revenue



The resale channel remained the most relevant contributor, with an increase in revenue and margin recovery, while the engineering channel recorded significant growth and higher profitability. The expansion of Pointer's commercial presence in the North and Northeast regions continues to be a growth vector, reinforcing brand recognition and market positioning in developing strategic markets.

The utilization of the Pointer plant's production capacity reached 91.1% in 1Q25, a performance significantly above the industry average, which recorded 66.9% occupancy during the period (source: ANFACER). This advancement reflects the growth in sales volume, operational efficiency, and the consolidation of the ideal production and sales model implemented at the end of 2024, positioning Pointer among the Group's best-performing industrial units.

Pointer's gross profit reached R\$ 7.1 million, with an expansion of the gross margin to 12.2%, accounting for a significant increase of 4.0 p.p. compared to 1Q24 (8.2%). This performance reflects operational gains, productivity increase and greater cost control, with an emphasis on the reduction of furnace idleness and greater efficiency in the production of finer products.

In the domestic market, the Resale and Engineering channels recorded positive performance in 1Q25, driven by the recovery of the dry route, the gain in regional market share, and the operational improvement of the unit.

Production Capacity - Pointer Plant



Portobello America

R\$ million	1T25	1T24	▲ %	▲ Abs	4T24	▲ %	▲ Abs
Net Revenue	92.8	55.6	66.8%	37.2	83.0	11.7%	9.7
(-) COGS	77.6	56.6	37.1%	21.0	82.3	5.7%	(4.7)
Gross Profit	15.2	(1.0)	-100.0%	16.2	0.7	100.0%	14.4
Gross Margin	16.4%	-1.8%	18.1 p.p.		0.9%	15.5 p.p.	

Portobello America began 2025 by consolidating its position as the Group's main strategic project, with operational and financial results clearly trending upward. In 1Q25, the unit posted net revenue growth of 66.8% in BRL (44.3% in USD) compared to the same period in 2024, and a 53.2% increase in volume — nearly eight times the 5.9% growth recorded in the U.S. ceramic tile market. This performance reflects industrial scale gains, expansion of commercial channels, and increased market share.



Net Revenue

1Q25

+66.8%
vs 1Q24

Gross margin reached 16.4% in the quarter, a significant improvement compared to the -1.8% recorded at the beginning of operations in 2024, when the project was still facing typical ramp-up challenges.

A clear trend of margin stabilization was observed, supported by fixed cost dilution, improved production efficiency, and a stronger product mix with higher added value.

In this context, the Unit reached breakeven operational already in this quarter. As a result of this operational maturity, the plant in the United States operated with an average occupancy of 95.2% of its installed capacity throughout 1Q25, highlighting the consolidation of the industrial model and the increase in production predictability. This level stresses not only the assertiveness of the investment made but also the robustness of the local production planning to meet the demand of the American channels.

With this, Portobello America began to demonstrate consistent returns on invested capital, driven by an increase in operational efficiency, greater commercial penetration and progress in the maturity of the industrial model. The recently implemented line of *small formats*, which started in the second semester of 2024, has been gaining traction and is already contributing to the product mix evolution, with the expectation of an even greater impact in the coming quarters.

Additionally, the increased share of sales through local distribution strengthens the brand's positioning in the North American market. Despite the natural challenges of fully stabilizing the new line, the unit has already achieved months of significant commercial performance, consolidating its position as one of the Group's main vectors of international growth.



Consolidated Performance

Net Revenue

R\$ Million	1Q25	1Q24	▲ %	▲ Abs	4Q24	▲ %	▲ Abs
Net Revenue	591.9	525.5	12.6%	66.4	631.7	-6.3%	(39.8)
Domestic Market (BR)	432.1	421.5	2.5%	10.6	485.4	-11.0%	(53.3)
International Market	159.8	104.0	53.6%	55.8	146.3	9.2%	13.5
US\$ million	1T25	1T24	▲ %	▲ Abs	4T24	▲ %	▲ Abs
International Market	27.4	20.4	34.1%	7.8	28.3	-3.1%	(0.9)

In 1Q25, Portobello Group reported Consolidated Net Revenue of R\$591.9 million, a 12.6% increase over 1Q24, reflecting the coordinated expansion of operations and international presence. The heavy rains in January, which temporarily disrupted production and logistics in Santa Catarina, resulted in an estimated revenue loss of R\$23.5 million.

Geography of business:

- **International Market:** R\$159.8 million, +53.6% in BRL and +34.1% in USD. International revenue accounted for 27% of total revenue (+7.2 p.p. vs. 1Q24), driven by the ramp-up of Portobello America and the growth in exports.
- **Domestic market:** R\$ 432.1 million, +2.5% YoY, with price discipline and a focus on profitability.

Business Units:

Portobello: Demonstrated resilience in the domestic market, reaching R\$239.5 million in revenue (+2.9% YoY). Performance was supported by exports and engineering projects, helping to preserve margins in a still-challenging demand environment.

Portobello Shop: The specialized retail channel recorded R\$240.2 million in revenue (+10.6% YoY), supported by the expansion of both

company-owned and franchised stores, as well as increased omnichannel integration. Despite the high interest rate environment, the business continues to deliver double-digit growth, with a strong focus on brand experience and service.

Pointer: Maintained its growth trajectory, reaching R\$58.1 million in revenue (+21.8% YoY), driven by scale gains, a more premium product mix, and continued operational efficiency. Brand strengthening in the Northeast and Midwest regions continues to support both volume growth and profitability.

Portobello America (PBA): Consolidated its position as the Group's main international growth engine, with revenue of R\$92.8 million, a 66.8% increase in BRL (+44.3% in USD). The performance reflects increased industrial scale, stronger penetration in local distribution channels, and market share gains in a U.S. market that remained largely stable (+5.9%). The unit reached operational break-even and expanded its gross margin to 16.4%, supporting the Group's internationalization strategy.

Compared to 4Q24, revenue declined 6.3%, an expected movement due to the typical seasonality at the beginning of the year and the higher base in the previous quarter. Despite this, the Group has maintained its sustainable growth trajectory and international expansion momentum.

Consolidated Gross Profit and Gross Margin

R\$ Milhões	1T25	1T24	▲ %	▲ Abs	4T24	▲ %	▲ Abs
Receita Operacional Líquida	591,9	525,5	12,6%	66,4	631,7	-6,3%	(39,8)
Custo Produto Vendido (CPV)	(367,7)	(329,6)	-11,6%	(38,1)	(430,7)	14,6%	63,0
Custo Produto Vendido (CPV) Ajustado e Recorrente	(367,7)	(329,6)	-11,6%	(38,1)	(402,5)	8,6%	34,8
Receita Operacional Líquida Proforma	615,4	525,5			631,7		
Lucro Operacional Bruto	224,1	195,8	14,5%	28,3	200,9	11,5%	23,2
Margem Bruta	37,9%	37,3%	0,6 p.p.		31,8%	6,1 p.p.	
Efeitos não-recorrentes:	-	-	-	-	28,2	-100,0%	(28,2)
3) Otimização Operacional	-	-	-	-	28,2	-100,0%	(28,2)
Lucro Bruto Ajustado e Recorrente	224,1	195,8	14,5%	28,3	229,2	-2,2%	(5,1)
Margem Bruta Ajustado e Recorrente	37,9%	37,3%	0,6 p.p.		36,3%	1,6 p.p.	
Lucro Operacional Bruto	224,1	195,8	14,5%	28,3	200,9	11,5%	23,2
Otimização Operacional	-	-			28,2		
Efeitos da chuva	8,1	-			-		
Lucro Operacional Bruto Proforma	232,2	195,8	18,6%	36,4	229,2	1,3%	3,0
Margem Bruta Proforma	37,7%	37,3%	0,5 p.p.		36,3%	1,5 p.p.	

The Consolidated Gross Profit of Portobello Group in 1Q25 totaled R\$ 224.1 million, accounting for an increase of 14.5% compared to 1Q24. Recurring Gross Margin reached 37.9%, up 0.6 p.p., driven by positive performance across all business units, with consistent gains from both Pointer and Portobello America.

The Portobello unit recorded moderate growth, with a gross margin of 40.6% (+2,2 p.p. vs. 1T24), reflecting operational stability and the contribution of exports and engineering works.

Portobello Shop posted a Gross Margin of 44.6%, a decrease of 1.6 p.p., impacted by one-off effects in a still pressured macroeconomic environment, where slower purchase decisions affected retail. Nonetheless, the unit maintained revenue growth, supported by store network expansion and the maturation of company-owned stores.

Pointer continued the recovery trajectory that began in 4Q24, reaching a Gross Margin of

12.2% (+4.0 p.p. vs. 1Q24), supported by the consolidation of its new operational and commercial model implemented at the end of the previous year, with scale and efficiency gains.

Portobello America posted strong improvement, with a Gross Margin of 16.4%, compared to -1.8% in 1Q24. This progress reflects the first signs of profitability from the new U.S. plant, driven by fixed cost dilution, scale gains, and a stronger sales mix, following the industrial ramp-up at the end of 2023.

Compared to 4Q24, the consolidated gross margin increased 6.1 p.p. Excluding the effects of the 4Q24 restructuring, the margin still expanded by 1.6 p.p. consolidating the group's strong operational performance.

The result was negatively impacted by extraordinary effects from the January 2025 floods, with an estimated R\$8.1 million impact on cost of goods sold (COGS). Excluding this effect, Gross Profit growth would have been even stronger for the quarter.

Managerial Operating Expenses

R\$ Million	1Q25	%RL	1Q24	%RL	▲ %	▲ Abs	4Q24	%RL	▲ %	▲ Abs
Operating Expenses										
Selling	(146.9)	24.8%	(143.2)	27.3%	2.6%	(3.7)	(160.5)	25.4%	-8.5%	13.6
General and Administrative	(20.8)	3.5%	(18.3)	3.5%	13.8%	(2.5)	(26.0)	4.1%	-19.9%	5.2
Other Revenues (Expenses)	(30.8)	5.2%	3.4	-0.7%	100.0%	(34.2)	(26.0)	4.1%	18.6%	(4.8)
Operating Expenses	(198.6)	33.6%	(158.1)	30.1%	25.6%	(40.5)	(212.5)	33.6%	-6.5%	13.9
Non-Recurring Revenues	-	0.0%	0.2	0.0%	-100.0%	(0.2)	16.9	-2.7%	100.0%	(16.9)
Adjusted Operating Expenses	(198.6)	33.6%	(158.0)	30.1%	25.7%	(40.6)	(195.6)	31.0%	1.5%	(3.0)
Operating Expenses	(198.6)	33.6%	(158.1)	30.1%	25.6%	(40.5)	(212.5)	33.6%	-6.5%	13.9
Operational Optimization	-	0.0%	0.2	0.0%	-100.0%	(0.2)	16.9	-2.7%	100.0%	(16.9)
Impact of Rainfall	20.8	-3.4%	-	0.0%		20.8	-	0.0%		20.8
Pro forma Operating Expenses	(177.8)	28.9%	(158.0)	30.1%	12.6%	(19.8)	(195.6)	31.0%	-9.1%	17.8

Adjusted and Recurring Operating Expenses totaled R\$198.6 million in 1Q25, representing 33.6% of Net Revenue, compared to 30.1% in 1Q24. The nominal increase of 16.0% is mainly explained by the non-recurring impact in the “Other Operating Income and Expenses” line and by the organic growth in selling expenses.

Selling expenses amounted to R\$146.9 million, a 2.6% increase over 1Q24. In relative terms, there was a 2.5 p.p. dilution over Net Revenue, highlighting scale gains and effective cost control, even with the expansion of operations.

General and administrative expenses totaled R\$20.8 million, up 13.8% compared to 1Q24. As a percentage of revenue, they remained stable at 3.5%, reinforcing the Group’s discipline in managing its corporate structure.

The line other operating revenues and expenses recorded a negative impact of R\$ 30.8 million in 1Q25, reversing the R\$3.4 million gain recorded in 1Q24. This was impacted by non-recurring events, mainly the effects of the heavy rains in January, which led to an estimated gross impact of R\$22.8 million in inventory loss provisions.

In addition, the temporary decline in sales during the period resulted in lower variable expenses, estimated at R\$2.0 million, partially offsetting the gross impact. As a result, the net effect of the floods on operating expenses totaled approximately R\$20.8 million.

Excluding these extraordinary effects, adjusted operating expenses would have represented 28.9% of Net Revenue, a 1.2 p.p. reduction compared to 1Q24 – reflecting efficiency gains and operational leverage.

Reported, Recurring and Pro Forma EBITDA

R\$ Million	1Q25	1Q24	▲ %	▲ Abs	4Q24	▲ %	▲ Abs
Net Income	(32.7)	(20.7)	-100.0%	(12.0)	(72.4)	54.8%	39.7
(+) Financial Expenses	63.5	52.4	21.2%	11.1	73.7	-13.8%	(10.2)
(+) Depreciation and Amortization	50.2	43.7	14.9%	6.5	48.9	2.6%	1.3
(+) Income Taxes	(5.3)	6.0	-100.0%	(11.3)	(12.9)	58.6%	7.5
EBITDA	75.7	81.4	-7.0%	(5.7)	37.4	100.0%	38.3
EBITDA Margin	12.8%	15.5%	-2.7 p.p.		5.9%	6.9 p.p.	
Non-Recurring Events:	(28.9)	(0.2)			(45.1)		
COFINS - Tax optimization	-	(0.2)			-		
Operational Optimization	-	-			(45.1)		
Inventory provision adjustment	(28.9)	-			-		
Adjusted and Recurring EBITDA	75.7	81.6	-7.2%	23.0	82.5	-8.3%	(6.8)
Adjusted and Recurring EBITDA Margin	12.8%	15.5%	-2.7 p.p.		13.1%	-0.3 p.p.	
EBITDA	75.7	81.4	-7.0%	(5.7)	37.4	102.3%	38.3
Operational Optimization	-	-	-	-	(45.1)	100.0%	45.1
Tax Optimization	-	(0.2)	100.0%	0.2	-	-	-
Impact of Rainfall	(28.9)	-	-	-28.9%	-	-	(28.9)
Pro forma EBITDA	104.6	81.6	28.2%	23.0	82.5	26.8%	22.1
Pro forma EBITDA Margin	17.0%	15.5%	1.5 p.p.		13.1%	3.9 p.p.	

The consolidated adjusted and recurring EBITDA of Portobello Group totaled R\$ 75.7 million in 1Q25, with a margin of 12.8%. The performance reflects the resilience of the operation in a challenging environment and was supported by net revenue growth (+12.6%), improved operating margins, and cost efficiency.

Pro Forma EBITDA — excluding the quarter's extraordinary impacts — reached R\$104.6 million, with a margin of 17.0%, representing a 28.5% increase compared to 1Q24 and the highest level in recent quarters. The result was driven by sales growth, gross margin expansion across all units, and operating expense dilution as revenue advanced.

Depreciation and amortization totaled R\$32.4 million in 1Q25, a 14.9% increase year-over-year, reflecting investments made in recent quarters and the start of operations of new assets, particularly Portobello America.

This performance reinforces the Group's commitment to cost discipline, expense control, and a focus on sustainable cash generation.

Net Income

R\$ Million	1Q25	1Q24	▲ %	▲ Abs	4Q24	▲ %	▲ Abs
EBITDA	75.7	81.4	-7.0%	-5.7%	37.4	100.0%	38.3
(-) Financial Expenses	(63.5)	(52.4)	21.2%	-11.1	(73.7)	13.8%	10.2
(-) Depreciation and Amortization	(50.2)	(43.7)	-14.9%	-6.5	(48.9)	-2.6%	-1.3
(-) Income Taxes	5.3	(6.0)	100.0%	11.3	12.9	-58.6%	-7.5
Net Income	(32.7)	(20.7)	-58.0%	-12.0	(72.4)	54.8%	39.7
Net Margin	-5.5%	-3.9%	1.6 p.p.		-11.5%	51.8%	
Non-Recurring Events:	(28.9)	(0.2)	100.0%	-28.7	(45.1)	100.0%	16.2
Tax optimization	-	(0.2)			-		
Operational Optimization	-	-			(45.1)		
Impact of Rainfall	(28.9)	-			-		
Adjusted and Recurring Net Income	(3.8)	(20.6)	-100.0%	16.7	(27.3)	86.0%	23.5
Adjusted and Recurring Net Margin	-0.6%	-3.9%	3.3 p.p.		-4.3%	3.7 p.p.	
Net Income	(32.7)	(20.7)	-100.0%	-12.0	(72.4)	54.8%	39.7
Operational Optimization	-	-	-	-	(45.1)	100.0%	45.1
Pro forma Net Income	(3.8)	(20.6)	-100.0%	16.7	(27.3)	86.0%	23.5
Pro forma Net Margin	-0.6%	-3.9%	3.3 p.p.		-4.3%	3.7 p.p.	

In 1Q25, Portobello Group reported a net loss of R\$32.7 million, compared to a loss of R\$20.7 million in 1Q24. The result reflects the impact of debt-related financial expenses, which totaled R\$63.5 million in the quarter – a 21.2% increase compared to 1Q24 – driven by the high interest rate environment and the Group's capital structure.

Financial expenses continue to be affected by Brazil's base interest rate and the use of financing instruments such as FIDCs, which, while supporting working capital and preserving operating cash, contribute significant costs to the financial line. In the quarter, FIDC-related expenses totaled R\$11.5 million, compared to R\$5.1 million in 1Q24.

Income tax and social contribution (IR/CSLL) totaled R\$6.3 million in the quarter, versus R\$1.5 million in 1Q24, mainly due to the recognition of deferred taxes on positive results from subsidiaries. This also contributed to pressure on the bottom line.

Adjusted for the extraordinary effects of the January floods – with an estimated impact of **R\$28.9 million – pro forma net income was negative R\$3.8 million**, significantly lower than the 1Q24 net loss, indicating meaningful operational improvement.

This performance reinforces the Company's recovery trajectory, with progress in operational profitability, improvements in key margin indicators, and a continued focus on financial discipline and sustainable value creation.

This number reinforces that, from an operational point of view, the Company delivered. The performance represents important compared to 1Q24, when the loss was R\$ 20.7 million, and confirms that we continue in a consistent trajectory of recovery, focusing on profitability, cash generation and financial discipline.

Managerial Cash Flow

R\$ Million	1Q25	1Q24	▲ %	▲ Abs	4Q24	▲ %	▲ Abs
Activities							
Operating	154.5	(19.3)	100.0%	173.7	33.8	100.0%	120.7
Investment	(18.8)	(40.5)	53.7%	21.8	(21.3)	11.8%	2.5
Financing	196.9	(101.7)	100.0%	298.5	(114.1)	100.0%	310.9
Changes in Cash	332.6	(161.4)	100.0%	494.0	(101.5)	100.0%	434.1
Opening Balance	79.4	486.5	-83.7%	(407.1)	181.0	-56.1%	(101.5)
Closing Balance	412.0	325.0	26.8%	87.0	79.4	100.0%	332.6
Free Cash Flow	135.7	(59.8)	100.0%	195.5	12.5	100.0%	123.2

The Portobello Group demonstrated solid performance in cash generation in 1Q25, marking the fourth consecutive quarter of improvement and reinforcing its commitment to financial discipline. Free Cash Flow was positive at R\$135.7 million, reversing the negative R\$59.8 million recorded in 1Q24 – a year-over-year variation of R\$195.5 million.

Operating cash flow totaled R\$154.5 million, driven by operational gains, gross profit expansion, improved working capital management, and disciplined expense control. Investments amounted to R\$18.8 million in the quarter, in line with the current stage of industrial plant maturity and focused on priority projects.

On the financial front, the Company concluded a US\$54 million (R\$310 million) fundraising through a five-year export prepayment (PPE) facility, including a two-year grace period. Proceeds were used to reinforce liquidity and support ongoing operations.

In addition, the Group repurchased R\$40 million in debentures on the secondary market, using part of its cash position to optimize its debt profile and reduce future obligations.

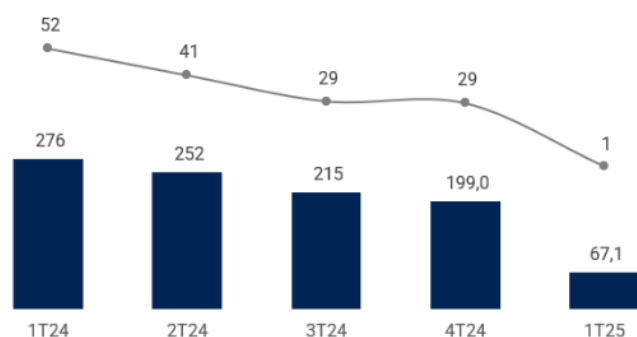
The quarter's financial activity also included R\$49.7 million in principal amortizations and R\$63.5 million in interest and fee payments, as detailed in the table.

As a result, net cash variation was positive at R\$332.6 million, bringing the ending balance to R\$412.0 million, up from R\$79.4 million at the end of 4Q24. The result reflects the Company's ability to generate and preserve cash even in a challenging environment and strengthens the foundation for advancing strategic and financial initiatives throughout 2025.

Working Capital

		1Q25	1Q24	▲ %	▲ Abs	4Q24	▲ %	▲ Abs
R\$ million	Accounts Receivable	123.8	166.6	-25.7%	(42.8)	135.7	-8.8%	(11.9)
	Inventories	570.6	525.9	8.5%	44.7	553.9	3.0%	16.7
	Suppliers	(627.3)	(416.2)	50.7%	(211.1)	(490.6)	27.9%	(136.7)
	Working Capital	67.1	276.3	-75.7%	(209.2)	199.0	-66.3%	(131.9)
Days	Accounts Receivable	15	25	-40.1%	(10)	15	-1.3%	(0)
	Inventories	140	137	1.9%	3	116	20.7%	24
	Suppliers	(154)	(104)	48.1%	(50)	(103)	49.8%	(51)
	Cash Conversion Cycle (CCC)	1	59	-97.9%	(57)	29	-95.7%	(27)

The Portobello Group showed a significant evolution in working capital efficiency in 1Q25, reducing its Cash Conversion Cycle (CCC) from 29 days in 4Q24 to just 1 day in 1Q25 – a 28-day improvement in the quarter and a 51-day reduction compared to 1Q24. This improvement reflects a one-off efficiency initiative and is considered non-recurring.



The main highlights were:

Suppliers: 40 days expansion in the medium term with suppliers, driven by negotiation with strategic partners and by structuring the FIDC Suppliers.

Accounts Receivable: Improvement in customer receipt, with a reduction of 7 days in the medium term.

Inventories: 4-day adjustment in stock turnover, in line with typical seasonality of the beginning of the year, which follows the peak production in 4Q24.

As a result, net working capital investment fell to R\$ 67.1 million in 1Q25, compared to R\$ 199 million in 4Q24 and R\$ 276 million in 1Q24 - the result of financial discipline, greater operational efficiency and structured term management actions.

Investment activities in financial CapEx:

In 1Q25, consolidated investments in CAPEX totaled R\$ 18.8 million, representing a reduction of 58.4% compared to 1Q24. The contributions during the period were mainly directed to maintenance, technological update and evolution of the Group's industrial and commercial projects.

Portobello (Brazil): R\$7.4 million (39.5% of total), focused on maintenance and modernization of the Tijucas (SC) manufacturing facility, ensuring operational continuity and supporting industrial efficiency.

Portobello Shop: R\$3.6 million (19.1%), invested in the renovation of company-owned stores, reinforcing customer experience and brand environment standardization.

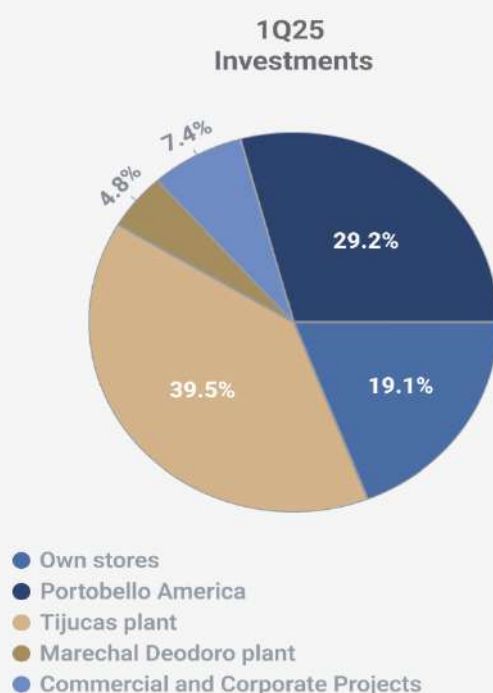
Pointer: No significant investments were made during the quarter, in line with the

current stage of industrial maturity and operational stability.

Portobello América R\$5.5 million (29.2%), allocated to payments to suppliers related to phase 1 and the implementation of management systems planned for phase 2 of the industrial project in the U.S.

The investment policy remains aligned with the focus on cash preservation and prioritization of projects with clear strategic and operational returns.

Financing Activities: Include new funding, principal amortizations, payment of financial charges, and, when applicable, dividend distributions. In 1Q25, these activities totaled R\$196.9 million, reflecting a higher volume of financial settlements, partially offset by new funding. These movements remain aligned with the Company's active capital structure management strategy, focusing on extending debt maturities, reducing financial costs, and advancing the deleveraging process.



Indebtedness and Capital Structure

R\$ million	1Q25	4Q24	3Q24	2Q24	1Q24
Gross Bank Debt¹	1,422.9	1,165.5	1,192.6	1,274.1	1,298.9
Cash and Cash Equivalents	(494.8)	(137.4)	(214.5)	(266.8)	(335.6)
Net Indebtedness	928.2	1,028.1	978.1	1,007.2	963.3
EBITDA (LTM)	307.8	313.5	341.4	333.0	304.9
Net Debt-to-EBITDA	3.02x	3.28x	2.86x	3.02x	3.16x
Pro forma Net Debt	899.3	1,020.7	978.1	1,007.2	963.3
Net Debt / Proforma EBITDA	2.7x	2.8x	2.9x	3.0x	3.2x

In 1Q25, Portobello Group's consolidated net debt totaled R\$928.2 million, a reduction of R\$100 million compared to 4Q24. This decrease reflects the Company's focus on cash preservation, improvements in working capital, and targeted financial management initiatives throughout the period.

The Net Debt to EBITDA ratio for the last 12 months ended the quarter at 3.0x, down from 3.3x in 4Q24. Adjusted for the quarter's extraordinary effects, the Pro Forma ratio would have been 2.7x, reinforcing the trend of gradual deleveraging observed over recent quarters.

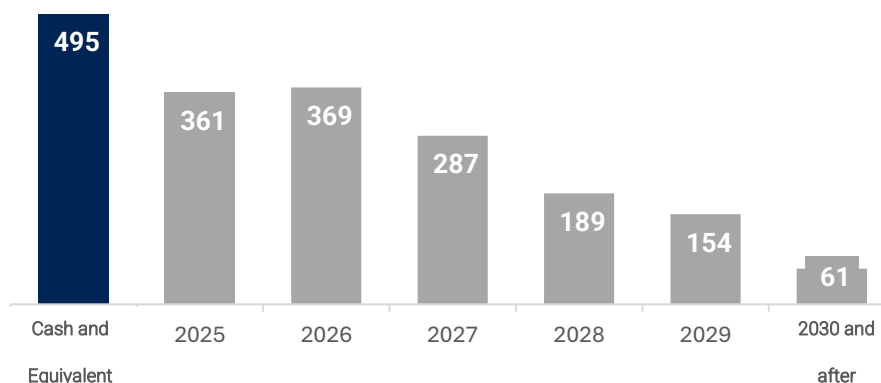
Despite an increase in gross bank debt to R\$1,422.9 million, this movement is primarily due to the new funding secured in April (PPE), which was recorded in advance and temporarily raised the gross balance – with no immediate impact on net debt. The increase in cash and equivalents to R\$494.8 million offset this effect, resulting in an improved net position.

In April, the Company completed the execution of an Export Prepayment (PPE) facility totaling US\$54 million, with a five-year term and a two-year grace period. The proceeds were aimed at strengthening liquidity and extending the debt maturity profile, reinforcing the financial structure to support the operational cycle and sustain the deleveraging plan.

The Company ended the quarter in full compliance with all its financial covenants, with no risk of accelerated maturities, thus ensuring the continued security of its financing and debenture agreements.



Amortization schedule (Gross Banking Debt)



In 1Q25, Portobello Group's net debt totaled R\$928.2 million, a reduction of R\$100 million compared to 4Q24. This improvement was driven by operating cash generation, working capital gains, and investment control, reflecting the Company's financial discipline.

The leverage ratio (Net Debt / LTM EBITDA) ended the quarter at 3.0x, down from 3.28x at the end of 2024. Adjusted for the non-recurring effects of the floods, the Pro Forma ratio would have been 2.7x, confirming the Group's gradual deleveraging trajectory.

In April, the Company completed an international fundraising of US\$54 million (equivalent to R\$310 million) through an Export Prepayment (PPE) facility, with a five-year term and a two-year grace period.

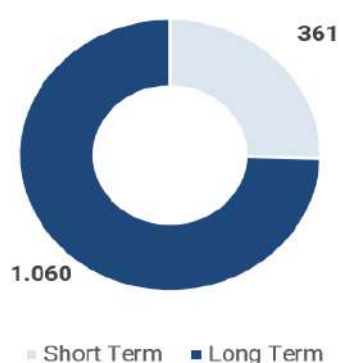
The operation contributed to reinforcing liquidity and extending the debt maturity profile, positively impacting the duration, which increased from 2.05 years in 4Q24 to 2.12 years in 1Q25.

Total cash and equivalents reached R\$495 million, covering short-term debt maturities comfortably. Additionally, 74.6% of the debt is long-term and 64.3% is denominated in foreign currency, reflecting a more robust and balanced capital structure.

The Company closed the quarter in full compliance with all financial covenants, maintaining a solid balance sheet, well-positioned to support strategic growth with security and predictability.

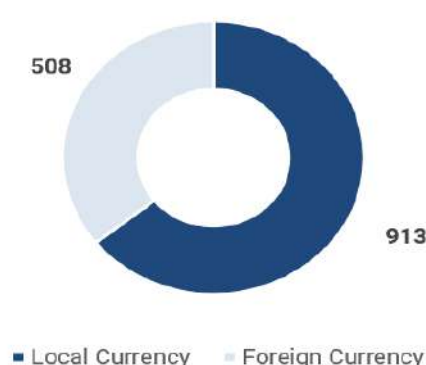
Banking Debt Term

R\$ million



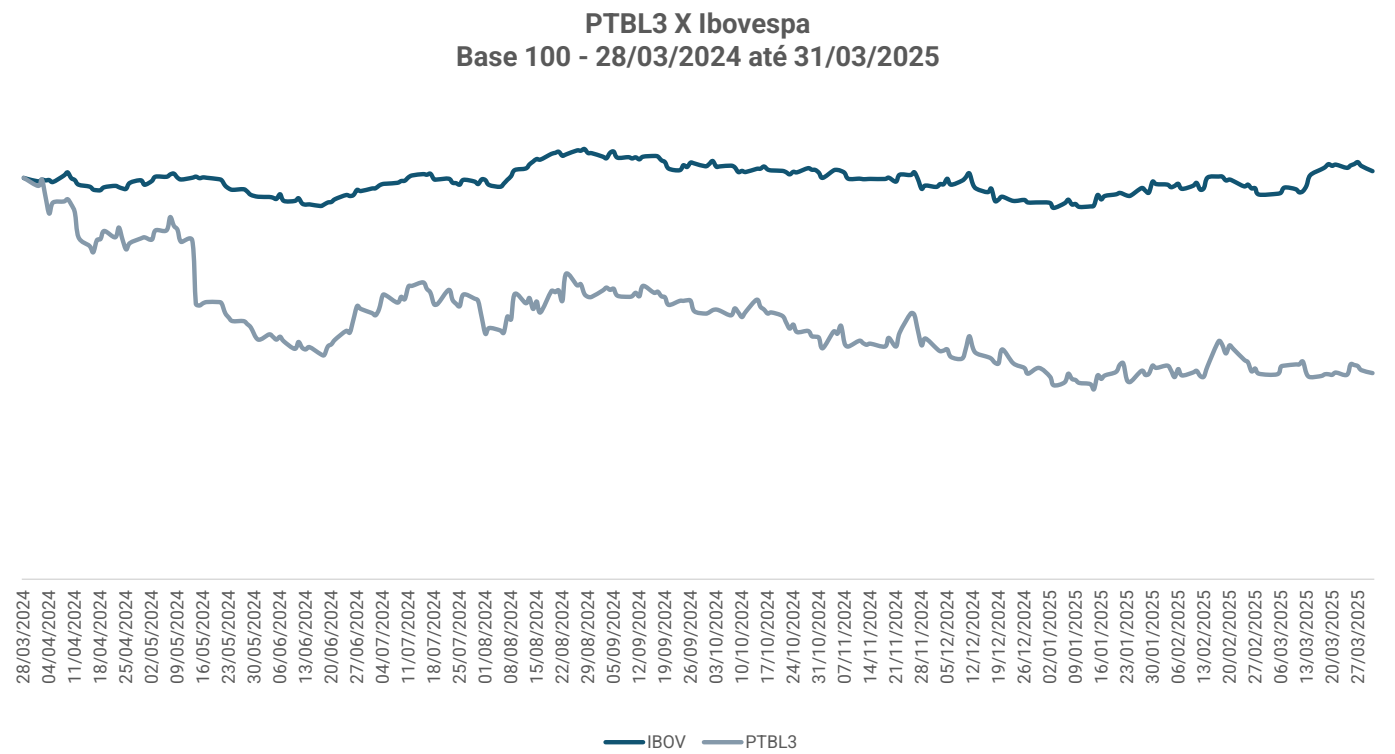
Origin of Banking Debt

R\$ million



PTBL3 Stock Performance

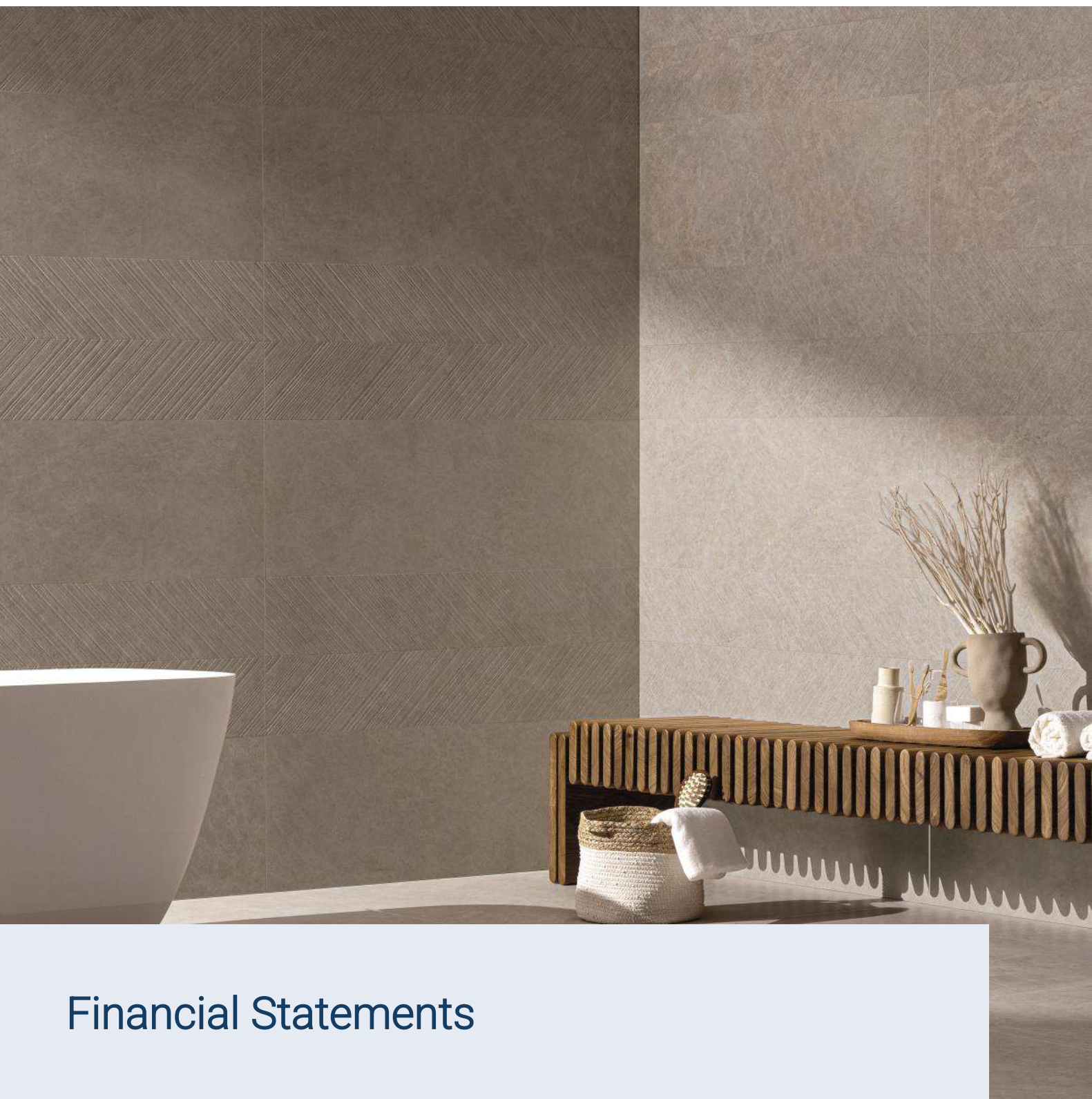
In 1Q25, PTBL3 shares closed at R\$ 3.57. The average daily financial volume traded (ADTV) in 1Q25 was R\$ 1.6 million. At the end of the quarter, the Company had a market value equivalent to R\$ 503.3 million.



Independent Audit

The Company's policy regarding the provision of non-audit services by its independent auditors is firmly based on preserving professional independence. This policy is grounded in the principles that auditors should not audit their own work, perform management functions, or advocate on behalf of their client. By adhering to these principles, the Company ensures the objectivity and integrity of the independent audit process, thereby reinforcing confidence in its financial statements.





Financial Statements

Balance Sheet

Assets	1Q25	AV %	4Q24	AV %	Var%
Current Assets	1,341.2	37.3%	1,016.4	30.4%	32.5%
Cash and Cash Equivalents	412.0	11.4%	79.4	2.4%	418.7%
Trade Receivables	262.9	7.3%	282.1	8.4%	-6.8%
Inventories	570.6	15.8%	553.9	16.6%	3.0%
Advances to Suppliers	2.2	0.1%	5.5	0.2%	-60.4%
Other	99.5	2.8%	95.5	2.9%	4.2%
Non-current assets	2,264.2	62.7%	2,330.4	69.6%	-2.8%
Long-term assets	389.0	10.8%	362.3	10.8%	7.4%
Judicial deposits	5.5	0.2%	5.5	0.2%	0.3%
Judicial assets	119.5	3.3%	118.5	3.5%	0.9%
Guarantee deposit	16.3	0.5%	16.1	0.5%	1.5%
Related party credits	39.5	1.1%	34.9	1.0%	13.4%
Receivables - Eletrobrás	123.0	3.4%	122.3	3.7%	0.5%
Securities and Bonds	46.2	1.3%	26.1	0.8%	0.0%
Restricted financial investments	39.0	1.1%	39.0	1.2%	-0.1%
Recoverable taxes and deferred tax	1,875.2	51.9%	1,968.0	58.8%	-4.7%
Intangible Assets, Fixed Assets and Investments	1,205.7	33.4%	1,242.1	37.1%	-2.9%
Lease assets	669.5	18.5%	725.9	21.7%	-7.8%
Total assets	3,611.3	100.0%	3,346.8	100.0%	7.9%
Passive	1Q25	AV %	4Q24	AV %	Var%
Current	1,546.5	42.8%	1,359.1	40.6%	13.8%
Loans and Debentures	448.1	12.4%	406.0	12.1%	10.4%
Suppliers and credit assignment	629.5	17.4%	496.2	14.8%	26.9%
Fixed asset accounts payable	73.8	2.0%	22.5	0.7%	227.1%
Lease obligations	65.6	1.8%	71.5	2.1%	-8.3%
Tax obligations	63.6	1.8%	51.3	1.5%	23.9%
Social and labor obligations	82.3	2.3%	78.3	2.3%	5.1%
Customer advance	139.1	3.9%	146.4	4.4%	-5.0%
Others	44.7	1.2%	86.9	2.6%	-48.6%
Non-current	1,749.0	48.4%	1,616.5	48.3%	8.2%
Loans and Debentures	972.9	26.9%	757.7	22.6%	28.4%
Fixed asset accounts payable	125.1	3.5%	182.7	5.5%	-31.5%
Debts with related people	56.3	1.6%	56.3	1.7%	0.0%
Provisions	56.4	1.6%	57.6	1.7%	-2.2%
Deferred income tax and social contribution	6.7	0.2%	2.7	0.1%	144.0%
Lease obligations	465.5	12.9%	503.9	15.1%	-7.6%
Others	66.2	1.8%	55.5	1.7%	19.2%
Net worth	315.8	8.7%	371.1	11.1%	-14.9%
Share capital	250.0	6.9%	250.0	7.5%	0.0%
Profit reserves	58.5	1.6%	91.0	2.7%	-35.6%
Asset valuation adjustment	7.28	0.2%	30.1	0.9%	-76.0%
Total liabilities	3,611.3	100.0%	3,346.8	100.0%	7.9%

Statement of Income

R\$ Million	1Q25	1Q24
Net Sales Revenue	591.9	525.5
Gross Operating Profit	224.1	195.9
Operating Income (Expenses), Net	(198.7)	(158.1)
Selling	(164.0)	(149.6)
General and Administrative	(30.3)	(30.9)
Other Operating Income (Expenses), Net	18.9	29.7
Other Operating Expenses	(25.5)	(6.8)
Impairment of trade receivables	2.2	(0.6)
Operating Profit before Financial Income	25.4	37.8
Financial Result	(63.4)	(52.4)
Financial Revenues	4.0	6.0
Financial Expenses	(75.2)	(56.6)
Net Foreign Exchange Variation	7.8	(1.8)
Income (loss) before income taxes	(38.0)	(14.6)
Income Tax and Social Contribution	5.3	(6.0)
Net income (loss) for the Period	(32.7)	(20.6)

Expenses (accounting view)

R\$ Million	1Q25	%RL	1Q24	%RL	▲ %	▲ Abs	4Q24	%RL	▲ %	▲ Abs
Operating Expenses										
Selling	(164.0)	27.7%	(149.6)	28.5%	9.6%	(14.4)	(181.9)	28.8%	-9.8%	17.9
General and Administrative	(30.3)	5.1%	(30.9)	5.9%	-1.8%	0.6	(38.7)	6.1%	-21.6%	8.4
Other Revenues (Expenses)	(6.6)	1.1%	22.9	-4.4%	100.0%	(29.5)	8.1	-1.3%	100.0%	(14.7)
Operating Expenses	(200.9)	33.9%	(157.5)	30.0%	27.5%	(43.4)	(212.5)	33.6%	-5.4%	11.6
Non-Recurring Revenues	-	0.0%	0.2	0.0%	-100.0%	(0.2)	16.9	-2.7%	100.0%	(16.9)
Adjusted Operating Expenses	(200.9)	33.9%	(158.0)	30.1%	27.2%	(43.0)	(195.6)	31.0%	2.7%	(5.3)

The breakdown of accounting operating expenses provides a different view from the managerial view. The administrative expenses of the CBC and PBtech entities are considered in sales expenses from a management perspective.

Furthermore, administrative Mining expenses and non-controlling interests are considered other revenues (expenses) in the management view.

Cash Flow

R\$ Million	1Q25	1Q24
Net cash from operating activities	143.6	(62.4)
Cash generated from operations	49.0	79.5
Changes in assets and liabilities	118.3	(95.5)
Interest and taxes on profit paid	(23.7)	(46.3)
Net cash used in investment activities	(46.0)	(30.8)
Acquisition of fixed assets (net of accounts payable)	(20.6)	(1.2)
Acquisition of intangible assets	(5.4)	(14.9)
Acquisition of lease asset - goodwill	-	(14.7)
FIDC mezzanine quotas	(20.0)	-
Net cash provided by (used in) financing activities	236.2	(68.0)
Obtaining loans and financing	310.1	172.8
Payment of loans and financing and debentures	(49.5)	(222.1)
Payment of leases	(19.9)	(18.7)
Derivative financial instruments - Swap	0.2	-
Linked financial applications	(4.7)	(0.3)
Increase/(Decrease) in Cash for the period/year	333.7	(161.2)
Effect of exchange rate variation on cash and cash equivalents	-1.1	
Opening Balance	79.4	486.5
Closing Balance	412.0	325.0

*Indirect Cash Flow considers opening according to a corporate view.