

Release de Resultados | 1T26

Tijucas, 15 de maio 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 primeiro trimestre de 2026.

As informações apresentadas neste documento têm como base as Demonstrações Financeiras Trimestrais Consolidadas da Companhia, elaboradas em conformidade com as normas do Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) e com as Normas Internacionais de Relatório Financeiro (*International Financial Reporting Standards – IFRS*). As comparações referem-se aos mesmos períodos de 2025 e/ou a trimestres anteriores, conforme indicado.

Principais Destaques do 1T26

Receita Líquida de R\$ 597,2 milhões, com crescimento de 0,9% vs. 1T25 (R\$ 5,3 milhões) apesar de um mercado mais competitivo.

Margem Bruta de 33,4% com melhoria de 1.9 p.p. vs. 4T25 impulsionada principalmente pela Portobello Shop, refletindo melhor qualidade de Receita e mix mais premium, e pela Portobello America, com avanço do canal distribuição, melhoria de custo e maior aproveitamento da capacidade produtiva.

EBITDA de R\$ 94,6 milhões, com Margem EBITDA de 15,8%, apresentando **crescimento de R\$ 41,8 milhões e expansão de 7,6 p.p.** em relação ao 4T25, em função de crescimento da Margem Bruta de 1,9 p.p. e reconhecimento de eventos não recorrentes no montante de R\$43,4 milhões.

EBITDA Ajustado e Recorrente de R\$ 51,2 milhões, com Margem EBITDA de 8,6%, apresentando **crescimento de R\$ 11,2 milhões e expansão de 2,4 p.p.** em relação ao 4T25, em função de crescimento da Margem Bruta de 1,9 p.p. e absorção das Despesas Operacionais.

Capital de Giro de R\$ 151,9 milhões, refletindo maior utilização de R\$ 66,7 milhões vs. 4T25, equivalente a um **crescimento de 10 dias no CCC** em relação ao 4T25, principalmente **devido ao processo de negociação de pagamentos de Fornecedores.**

Endividamento Líquido de R\$ 1.120,2 milhões, apresentou crescimento de R\$ 56,2 milhões vs. 4T25, em função da captação de R\$ 160 milhões junto ao BNDES, que reduziu o **custo médio da dívida bancária para CDI +0,51%** e alongou o **prazo médio para 2,80 anos**, enquanto a **Alavancagem Financeira permaneceu estável em 3,29x EBITDA.**

Relações com Investidores

dri@portobello.com.br

Videoconferência de Resultados

A apresentação dos Resultados do **1º trimestre de 2026** será realizada em formato de **videoconferência**, com transmissão ao vivo no dia:

- Terça-feira, 19 de maio de 2026
- 14h00 (Brasília) | 13h00 (Nova York)
- **Link Acesso:** [Conferência 1T26](#)

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

Suelen Toniane Hames

Coordenadora de Relações com Investidores

Tayni Batista das Neves

Analista de Relações com Investidores

Mensagem da Administração

O primeiro trimestre de 2026 foi marcado por um ambiente desafiador, caracterizado por maior pressão competitiva, sazonalidade típica do período e manutenção de juros elevados, mantendo a Companhia focada na equalização da estrutura de capital, disciplina operacional e preservação de Caixa.

Conforme dados da ANFACER, o mercado brasileiro de revestimentos cerâmicos apresentou crescimento moderado no 1T26, com avanço de 2,9% no volume total e expansão de 8,0% nas exportações. Nesse contexto, o Portobello Grupo registrou Receita Líquida de R\$ 597,2 milhões, com leve crescimento de 0,9% na comparação anual e retração de 7,0% frente ao 4T25, refletindo um ambiente competitivo mais pressionado e a estratégia de priorização de rentabilidade e qualidade da Receita.

Ao longo do trimestre, avançamos em iniciativas de eficiência operacional, com melhorias na gestão industrial, produtividade e controle de custos. Embora tais medidas ainda não tenham sido suficientes para neutralizar integralmente as pressões sobre a rentabilidade, elas estabelecem bases importantes para uma recuperação gradual das margens ao longo do ano.

No mercado internacional, mantivemos desempenho consistente, com crescimento da operação nos Estados Unidos, ganho de participação de mercado e maior presença da marca. Esse movimento permanece alinhado à estratégia de internacionalização e diversificação geográfica.

A Companhia também manteve elevado nível de utilização da capacidade produtiva, evidenciando consistência operacional e resiliência da demanda atendida pelas Unidades Industriais.

A Margem Bruta expandiu 1,9 p.p. vs. 4T25, impulsionada pela evolução operacional nas Unidades Portobello Shop, Pointer e Portobello America. Na comparação anual, houve retração de -4,5 p.p., refletindo principalmente pressão de preço e mix, além da estratégia de priorização de Caixa ao longo do período.

O EBITDA totalizou R\$ 94,6 milhões no trimestre, com crescimento de 79,2% frente ao 4T25, acompanhado por

expansão de 7,6 p.p. na Margem EBITDA, que passou de 8,2% para 15,8%. O desempenho refletiu principalmente a evolução da Margem Bruta e os efeitos da operação de *Sale and Leaseback* (operação na qual a Companhia vende o ativo e mantém sua utilização por meio de contrato de arrendamento) referente ao imóvel industrial localizado em Marechal Deodoro (AL), onde está instalada a Unidade Pointer. Na comparação com o mesmo trimestre do exercício anterior, o EBITDA apresentou crescimento de 25,0%, enquanto a Margem EBITDA avançou 3,1 p.p. em relação ao 1T25.

No Capital de Giro, o trimestre refletiu a sazonalidade característica do início do ano e uma dinâmica operacional influenciada pelo processo de negociações dos pagamentos a Fornecedores. Neste contexto, o Ciclo de Conversão de Caixa (CCC) apresentou aumento de 10 dias vs. 4T25, encerrando o período em 21 dias.

Na alocação de capital, seguimos atuando com disciplina, reduzindo o nível de investimentos e priorizando a Geração de Caixa. Ao mesmo tempo, reforçamos nossa posição de liquidez e alongamos o perfil da dívida por meio da captação de recursos de longo prazo junto a bancos de fomento. Essa estratégia contribui para mitigar pressões financeiras, ainda que o cenário de curto prazo permaneça desafiador.

A Dívida Líquida encerrou o 1T26 em R\$ 1.120,2 milhões, em um contexto de Geração de Caixa mais moderada e manutenção de juros elevados. Ainda assim, a Companhia avançou no alongamento do perfil da dívida, manteve a alavancagem praticamente estável em 3,29x e reforçou sua posição de liquidez com a captação de R\$ 160 milhões por meio da linha BNDES Exim, além da entrada de R\$ 60,0 milhões decorrente da operação de *Sale and Leaseback*.

Reconhecemos que o atual nível de alavancagem segue elevado e permanecemos comprometidos com sua redução, por meio da combinação entre melhora operacional, Geração de Caixa e rigor na disciplina financeira.

Mensagem da Administração

Diante desse contexto, a Companhia adota uma postura prudente, priorizando a eficiência operacional, a gestão responsável de Caixa e a evolução da estrutura de de capital, sem perder de vista os pilares estratégicos de longo prazo.

No campo estratégico e institucional, o trimestre foi marcado pela inauguração da primeira loja flagship da Portobello Shop em São Paulo, durante a Expo Revestir 2026, reforçando o posicionamento da marca. Na mesma ocasião, a Companhia conquistou o prêmio de Melhor Revestimento Cerâmico com o produto Matter Amber, reafirmando sua capacidade de inovação e diferenciação no mercado.

Adicionalmente, durante a Coverings 2026, realizada em Las Vegas, a Companhia foi reconhecida como Fornecedor do Ano 2026 pela *Ceramic Tile Distributors Association* (CTDA), associação internacional do setor de revestimentos cerâmicos que reúne distribuidores, fabricantes e empresas ligadas à indústria de pisos e revestimentos nos Estados Unidos, reforçando a excelência operacional da Companhia e sua estratégia de expansão e fortalecimento da presença no mercado norte-americano.

O Portobello Grupo preserva sua visão de longo prazo, mantendo foco em inovação, fortalecimento de marca, proximidade com clientes e excelência operacional.

Neste contexto, na Assembleia Geral Ordinária realizada em 30 de abril de 2026, o conselheiro independente Geraldo Luciano Mattos Junior foi eleito para assumir a Presidência do Conselho de Administração da Companhia, assegurando a continuidade da governança corporativa e o alinhamento estratégico do Grupo.

No início de maio de 2026, foram anunciados os novos membros da liderança executiva do Grupo, com o retorno do acionista de referência e fundador Cesar Gomes Junior como CEO (*Chief Executive Officer* – Diretor Presidente), e do executivo Ronei Gomes, como CFO (*Chief Financial Officer* – Vice-Presidente de Finanças) e Diretor de Relações com Investidores, reforçando a agenda de execução e o foco nas iniciativas voltadas à melhoria operacional e à otimização da estrutura de capital.

A Companhia também segue contando com a atuação de seu ex-CEO, Mauro do Valle Pereira, que além de permanecer como membro do Conselho de Administração, retorna ao time de gestão para liderar as frentes de transformação e reforçar a agenda de evolução operacional e estratégica da Companhia.

Perspectivas para 2T26 e 2026

A expectativa da Companhia é que o mercado de materiais de construção continue bem desafiador ao longo de 2026, em função da ociosidade fabril e Estoques elevados que acabam gerando maior pressão por redução de preços. Nesse sentido, apesar da maior resiliência do mercado premium de materiais de construção/acabamento, que é o foco de atuação da Companhia, a tendência esperada é que a Receita Líquida seja praticamente estável durante 2026 no Brasil.

Diante desse cenário desafiador, a Companhia vem tomando ações para ajustar o seu modelo de geração de valor com foco em recuperar Margem Bruta através de melhor gerenciamento de preços e mix de produtos mais rentáveis e busca de produtividade industrial. Durante o mês de abril, a Margem Bruta da Companhia retornou ao patamar histórico recente para acima de 37,0%, em função de aumento de preço de 6% em todas as linhas de produtos Portobello para cobrir pressão de custos e melhoria do mix de produtos e canais de distribuição. A expectativa é que a Margem Bruta continue nesse mesmo patamar durante o 2T26 e ao longo de 2026 refletindo a progressão da Margem Bruta e ponto de equilíbrio econômico na Portobello América.

As Despesas Operacionais também serão foco do ajuste no modelo de geração de valor e a Companhia está trabalhando forte para reorganizar/centralizar a estrutura de suporte administrativo financeiro e unificar áreas comuns nas estruturas comerciais de apoio as Unidades de Negócios. 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 Operacionais.

Além disso, também como parte no ajuste no modelo de geração de valor, a Companhia vai trabalhar de maneira obsessiva para reduzir os investimentos em Capital de Giro Operacional para diminuir o Ciclo de Conversão de Caixa (CCC) de maneira sustentável e contante durante 2026 de modo a liberar recursos para financiar parte dos ajustes necessários para adequação da estrutura de capital.

Além das melhorias operacionais mencionadas, a Companhia já vem trabalhando de maneira estruturada junto aos parceiros bancários 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.

Desempenho Econômico e Financeiro Consolidado

R\$ Milhões		1T26	1T25	▲ %	▲ Abs	4T25	▲ %	▲ Abs
Desempenho	Receita Líquida	597,2	591,9	0,9%	5,3	642,4	-7,0%	(45,2)
	Lucro Bruto	199,4	224,1	-11,0%	(24,7)	202,4	-1,5%	(3,0)
	Margem Bruta	33,4%	37,9%	-4,5 p.p.		31,5%	1,9 p.p.	
	EBIT	41,5	25,5	63,0%	16,0	(3,2)	< -100%	44,7
	Margem EBIT	7,0%	4,3%	2,6 p.p.		-0,5%	7,4 p.p.	
	Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado e Recorrente	(84,5)	(3,8)	> 100%	(80,7)	(186,5)	-54,7%	102,0
	Margem Líquida Ajustado e Recorrente	-14,2%	-0,6%	-13,5 p.p.		-29,0%	14,9 p.p.	
	Lucro (Prejuízo) Líquido	(41,1)	(32,7)	25,7%	(8,4)	(173,7)	-76,3%	132,6
	Margem Líquida	-6,9%	-5,5%	-1,4 p.p.		-27,0%	20,2 p.p.	
	EBITDA Ajustado e Recorrente	51,2	104,5	-51,0%	(53,2)	40,0	28,1%	11,2
Margem EBITDA Ajustado e Recorrente	8,6%	17,7%	-9,1 p.p.		6,2%	2,4 p.p.		
EBITDA	94,6	75,7	25,0%	18,9	52,8	79,2%	41,8	
Margem EBITDA	15,8%	12,8%	3,1 p.p.		8,2%	7,6 p.p.		
Indicadores	Capital de Giro (R\$)	151,9	67,1	> 100%	84,9	85,2	78,3%	66,7
	Ciclo de Conversão de Caixa (dias)	21	1	> 100%	19	10	99,8%	10
	Dívida Líquida	1.120,2	971,3	15,3%	149	1.064,0	5,3%	56
	Dívida Líquida/EBITDA	3,29x	3,16x	4,4%	0,1	3,30x	-0,3%	(0,0)
PTBL3	Cotação Fechamento	2,96	3,57	-17,1%	(0,6)	3,15	-6,0%	(0,2)
	Valor de Mercado	417,3	503,3	-17,1%	(86,0)	444,1	-6,0%	(26,8)
	Volume Médio Mensal de Negociação (12 Meses)	20,7	29,2	-29,3%	(9)	24,6	-15,9%	(4)
	Volume Médio Diário de Negociação (ADTV)	0,6	1,4	-57,8%	(0,8)	0,6	0,3%	0,0



Desempenho Operacional
Unidades de Negócios

Ceramica Portobello

R\$ Milhões	1T26	1T25	▲ %	▲ Abs	4T25	▲ %	▲ Abs
Receita Líquida	237,8	239,5	-0,7%	(1,7)	261,3	-9,0%	(23,6)
(-) CPV	148,2	142,1	4,3%	6,1	162,0	-8,5%	(13,7)
Lucro Bruto	89,5	97,3	-8,0%	(7,8)	99,3	-9,9%	(9,8)
Margem Bruta	37,7%	40,6%	-3,0 p.p.		38,0%	-0,4 p.p.	

A Ceramica Portobello registrou Receita Líquida de R\$ 237,8 milhões no 1T26. Em relação ao 1T25, a Receita manteve-se estável, sustentada principalmente pela evolução das operações de revenda e pelo avanço de volumes no período. Na comparação com o 4T25, a Receita apresentou retração de -9,0% (-R\$ 23,6 milhões), refletindo a sazonalidade característica do início do ano.

Ao longo do trimestre, a Unidade avançou em iniciativas de eficiência operacional e gestão industrial, com foco em produtividade, controle de custos, maior seletividade comercial e evolução do mix de vendas, com destaque para o avanço dos grandes formatos e lançamentos 2026. Essas iniciativas contribuíram para sustentar elevados níveis de utilização fabril e mitigar parcialmente os impactos da maior pressão competitiva observada no mercado doméstico ao longo do período.

A Margem Bruta atingiu 37,7% no trimestre, em linha com o patamar observado no 4T25. No mercado interno, a Unidade apresentou recuperação de margem em relação ao trimestre anterior, impulsionada principalmente pela melhoria do mix comercial, maior participação de lançamentos e iniciativas voltadas à gestão de rentabilidade. Esse movimento contribuiu para compensar parcialmente os impactos da maior pressão competitiva sobre preços no mercado doméstico e os efeitos cambiais nas operações externas. Em relação ao 1T25, houve redução de -3,0 p.p., influenciada principalmente pelo ambiente competitivo mais pressionado e pela Variação Cambial sobre o canal de exportação.

O Lucro Bruto no 1T26 totalizou R\$ 89,5 milhões, representando queda de -9,9% frente ao 4T25, impactado pelo menor volume comercializado no período, em linha com a sazonalidade característica do trimestre.

Na comparação anual, a redução foi de -8,0% em relação ao 1T25, refletindo principalmente os efeitos da Variação Cambial sobre o Canal de Exportação e a maior pressão competitiva sobre preços no mercado doméstico, parcialmente compensados pela evolução do mix comercial, especialmente no segmento de Revenda, e pelas iniciativas de eficiência operacional implementadas ao longo do período.

A Unidade manteve, ao longo do 1T26, elevado nível de utilização da capacidade fabril, em torno de 91,6%, permanecendo acima da média do mercado brasileiro, que no período foi de 63,8%, segundo dados da ANFACER. Esse desempenho reforça não apenas a resiliência da demanda atendida, mas também a consistência da estratégia comercial e a eficiência na condução da gestão industrial da operação.

O trimestre também foi marcado pela continuidade da agenda de disciplina operacional e gestão de capital de giro, com evolução dos níveis de estoque em relação ao planejado, reforçando o foco da Unidade em eficiência operacional, geração de caixa e alocação disciplinada de recursos.

A Unidade participou da MIPIM (*Marché International des Professionnels de l'Immobilier*) 2026, em Cannes, onde projetos desenvolvidos com o canal Engenharia ganharam destaque em um dos principais eventos globais do mercado imobiliário.

Esse reconhecimento internacional se soma à conquista do título de Melhor Fornecedor da Hotelaria 2025, recebido em fevereiro de 2026, reforçando a relevância estratégica no setor, sua atuação em projetos de alto impacto e seu compromisso com a excelência operacional, o relacionamento próximo e a inovação, elevando a experiência de clientes no Brasil e no exterior.

Portobello Shop

R\$ Milhões	1T26	1T25	▲%	▲Abs	4T25	▲%	▲Abs
Receita Líquida	231,1	240,2	-3,8%	(9,1)	253,3	-8,8%	(22,2)
(-) CPV	129,5	133,0	-2,6%	(3,5)	145,4	-11,0%	(15,9)
Lucro Bruto	101,6	107,2	-5,2%	(5,6)	107,8	-5,8%	(6,2)
Margem Bruta	44,0%	44,6%	-0,7 p.p.		42,6%	1,4 p.p.	

No primeiro trimestre de 2026, a Receita Líquida apresentou leve retração de -3,8% em relação ao 1T25, refletindo principalmente a dinâmica do canal de franquias. Na comparação com o 4T25, houve recuo de -8,8%, em linha com um ambiente de demanda mais desafiador, aliado à sazonalidade característica do início do ano e à implementação de ajustes na estratégia comercial, com maior foco em rentabilidade e qualidade da Receita. O período também foi impactado por uma menor dinâmica de volumes no canal de franquias, compensada pelo desempenho das lojas próprias.

A Margem Bruta atingiu 44,0%, com expansão de 1,4 p.p. frente ao 4T25 e apresentou leve redução na comparação com o 1T25. O movimento reflete os efeitos da estratégia operacional, com maior direcionamento para rentabilidade. Destacaram-se, nesse contexto, o avanço do canal B2B e o forte desempenho dos lançamentos, que alcançaram níveis recordes de penetração nas vendas.

O Lucro Bruto totalizou R\$ 101,6 milhões no período, com retração de -5,8% em relação ao 4T25. Apesar da redução no comparativo, observou-se evolução na qualidade da Receita frente ao período anterior, impulsionada por um mix mais premium, viabilizando uma melhoria da rentabilidade. Na comparação com o 1T25, o Lucro Bruto apresentou recuo de -5,2%, refletindo uma estratégia comercial mais orientada à preservação de Caixa.

No período, a Unidade também avançou em iniciativas estratégicas de posicionamento de marca, com a inauguração de sua primeira flagship em São Paulo, durante a semana da Expo Revestir, realizada em março. Localizada na Alameda Gabriel Monteiro da Silva e com projeto assinado por Isay Weinfeld, a loja própria possui 2.000 m² e foi concebida como um espaço de experiência e relacionamento, integrando arquitetura, design e tecnologia.

A ativação do espaço ao longo do período ampliou a visibilidade da marca junto a arquitetos, formadores de opinião, parceiros e imprensa, além de registrar mais de 1,2 mil participantes em tours guiados ao longo da semana.

Pointer

R\$ Milhões	1T26	1T25	▲%	▲Abs	4T25	▲%	▲Abs
Receita Líquida	53,1	58,1	-8,6%	(5,0)	68,8	-22,8%	(15,7)
(-) CPV	48,3	51,0	-5,3%	(2,7)	63,7	-24,2%	(15,4)
Lucro Bruto	4,8	7,1	-32,3%	(2,3)	5,1	-5,3%	(0,3)
Margem Bruta	9,1%	12,3%	-3,2 p.p.		7,4%	1,7 p.p.	

No 1T26, a Unidade Pointer registrou Receita Líquida de R\$ 53,1 milhões, com retração de -8,6% em relação ao 1T25, impactada principalmente por efeitos de preço e mix, além da descontinuidade das operações de exportação e do maior direcionamento estratégico para os canais de engenharia e revenda. Ambos os canais apresentaram desempenho mais pressionado no período, influenciando a dinâmica comercial e operacional da Unidade. Frente ao 4T25, a Receita Líquida apresentou redução de -22,8%, refletindo um ambiente de mercado mais pressionado, especialmente no canal de revenda, além da sazonalidade característica do início do ano.

A Margem Bruta apresentou avanço de 1,7 p.p. em relação ao 4T25, favorecida pela menor pressão de custos e pela estabilização dos impactos operacionais observados no período anterior.

Na comparação com 1T25, a Margem Bruta passou de 12,3% no 1T25 para 9,1% no 1T26, representando compressão de -3,2 p.p. O desempenho refletiu um ambiente de maior competitividade no mercado, aliado à continuidade da estratégia de otimização de Estoques e priorização da conversão operacional em Caixa.

O Lucro Bruto recuou -5,3% em relação ao 4T25, ainda assim beneficiado pela redução de custos, por uma composição de mix mais favorável e pela normalização dos efeitos operacionais relacionados à parada de fornos realizada no encerramento do ano anterior. E em relação ao 1T25, o Lucro Bruto recuou -32,3%, refletindo a maior pressão sobre preços, um mix menos favorável e a intensificação do ambiente competitivo.

A planta de Alagoas operou em capacidade plena durante todo o período, evidenciando disciplina operacional e elevado nível de utilização dos ativos industriais, mesmo diante de um contexto setorial mais desafiador.

Apesar desse contexto, o período também trouxe avanços comerciais relevantes. A Unidade promoveu o lançamento do Ciclo 1 de 2026 por meio de um roteiro itinerante no Nordeste, apresentando novos produtos e reforçando o posicionamento de design acessível, com foco nos mercados Norte e Nordeste. A iniciativa substituiu a participação em feiras tradicionais, como a Expo Revestir, fortalecendo o relacionamento com clientes, parceiros e especificadores, além de ampliar a proximidade comercial em regiões estratégicas para a operação.

Conforme divulgado como evento subsequente no trimestre anterior, a Companhia celebrou, em março de 2026, contrato de *Sale and Leaseback* (Uma operação em que a empresa vende um ativo e, simultaneamente, mantém sua utilização por meio de um contrato de arrendamento) referente ao imóvel industrial localizado em Marechal Deodoro (AL), onde está instalada a Unidade Pointer. A operação totalizou R\$ 102,5 milhões e assegura a continuidade das operações por meio de contrato de locação de longo prazo, com vencimento em 15 anos. A operação resultou em ganho líquido de R\$ 53,6 milhões, além de fortalecer a posição de liquidez da Companhia no curto prazo, em linha com a estratégia de otimização da estrutura de capital e preservação de Caixa.

Portobello America

R\$ milhões	1T26	1T25	▲ %	▲ Abs	4T25	▲ %	▲ Abs
Receita líquida	102,6	92,8	10,6%	9,8	88,9	15,4%	13,7
(-) CPV	97,1	77,6	25,2%	19,5	95,0	2,2%	2,1
Lucro Bruto	5,5	15,2	-63,9%	(9,7)	(6,1)	< -100%	11,6
Margem Bruta	5,3%	16,4%	-11,0 p.p.		-6,9%	12,2 p.p.	

US\$ milhões	1T26	1T25	▲ %	▲ Abs	4T25	▲ %	▲ Abs
Receita líquida	19,5	15,9	22,7%	3,6	16,5	18,1%	3,0
(-) CPV	18,5	13,3	38,8%	5,2	17,6	4,7%	0,8
Lucro Bruto	1,0	2,6	-59,7%	(1,6)	(1,1)	< -100%	2,2
Margem Bruta	5,3%	16,4%	-11,0 p.p.		-6,9%	12,2 p.p.	

A Unidade Portobello America manteve ritmo consistente de crescimento no 1T26 em relação ao 1T25, com avanço de 10,6% da Receita Líquida em reais e de 22,7% em dólares. O desempenho foi sustentado principalmente pelo ganho de volume, ampliação da participação de mercado e fortalecimento da presença comercial nos Estados Unidos. O Resultado reforça a resiliência e a capacidade de execução da operação, mesmo em um cenário ainda desafiador para a indústria, marcado por retração aproximada de 13,4% em volume no mercado norte-americano no 1T26 frente ao 1T25, segundo dados da *Tile Council of North America* (TCNA).

Em relação ao 4T25, a Margem Bruta evoluiu de -6,9% para 5,3% no 1T26, refletindo principalmente a melhora no mix de canais, com destaque para a maior participação do canal de Distribuição. Na comparação anual, a Margem Bruta apresentou compressão de 11,0 p.p., refletindo a pressão sobre a rentabilidade, em linha com a estratégia de priorização de Caixa, além de uma base comparativa mais elevada no 1T25, beneficiada por efeitos relacionados a *transfer pricing*.

O Lucro Bruto apresentou evolução em relação ao 4T25, refletindo a recuperação operacional observada no período. O movimento decorre principalmente dos avanços no mix de canais, com maior participação do canal de Distribuição, além da melhora na diluição de custos em função do maior nível de atividade operacional. Na comparação anual, entre o 1T25 e o 1T26, o Lucro Bruto apresentou retração de 63,9%, passando de R\$ 15,2 milhões para R\$ 5,2 milhões.

No primeiro dia da *Coverings 2026*, um dos principais eventos globais do setor de revestimentos, a Companhia foi reconhecida como *Supplier of the Year 2026* (Fornecedor do Ano 2026) pela *Ceramic Tile Distributors Association* (Associação de Distribuidores de Revestimentos Cerâmicos), entidade que desempenha papel relevante na conexão e no fortalecimento da cadeia de distribuidores no mercado norte-americano. Sob a ótica de mercado, a premiação reforça a excelência operacional da Companhia e valida sua estratégia de internacionalização, baseada na proximidade com o cliente, no fortalecimento de parcerias locais e na integração com instituições relevantes do setor.



Desempenho Consolidado

Receita Líquida

R\$ Milhões	1T26	1T25	▲ %	▲ Abs	4T25	▲ %	▲ Abs
Receita Líquida	597,2	591,9	0,9%	5,3	642,4	-7,0%	(45,2)
Mercado Interno (BR)	432,9	432,1	0,2%	0,8	479,4	-9,7%	(46,6)
Mercado Externo	164,3	159,8	2,9%	4,6	163,0	0,8%	1,3
Mercado Externo (US\$)	31,5	27,4	14,9%	4,1	29,4	7,1%	2,1

Conforme dados da ANFACER, o mercado brasileiro de revestimentos cerâmicos apresentou expansão moderada de 2,9% em volume total na comparação anual. No mercado doméstico, o volume consolidado avançou 2,3%, embora o segmento de via úmida tenha registrado retração de 2,8% na comparação trimestral, enquanto o segmento de via seca apresentou crescimento de 5,2%.

No Mercado Externo, as exportações brasileiras de revestimentos cerâmicos avançaram 8,0% em volume no 1T26 frente ao 1T25, indicando uma dinâmica relativamente mais favorável ao longo do período.

Neste contexto, os volumes do Portobello Grupo apresentaram retração de 3,3% no 1T26 frente ao 1T25, desempenho abaixo da média do mercado, refletindo um ambiente competitivo mais pressionado, aliado à estratégia de priorização de rentabilidade e à busca por um mix de vendas com maior valor agregado.

Em relação ao 1T25, a Receita apresentou leve crescimento de 0,9%, evidenciando uma dinâmica comercial mais moderada ao longo do período. Nesse contexto, o desempenho da Companhia ficou abaixo da evolução observada no mercado, refletindo características específicas de suas operações, decisões estratégicas voltadas à priorização de rentabilidade e qualidade da Receita, além dos impactos da Variação Cambial.

A Receita Líquida no 1T26 totalizou R\$ 597,2 milhões, com retração de -7,0% em relação ao 4T25, refletindo os efeitos sazonais característicos do início do ano, aliados a um ambiente de mercado mais seletivo e competitivo.

No Mercado Interno, a Receita Líquida totalizou R\$ 432,9 milhões no 1T26. Na comparação anual, a Receita permaneceu praticamente estável, com leve avanço de 0,2% em relação ao 1T25.

Em relação ao 4T25, a Receita Líquida apresentou retração de 9,7%, acompanhando uma dinâmica de demanda doméstica mais moderada, aliada à sazonalidade característica do período e à implementação de ajustes na estratégia comercial, com maior foco em rentabilidade. Esse movimento foi observado principalmente nas Unidades Portobello Shop e Cerâmica Portobello.

No Mercado Externo, a Receita Líquida somou R\$ 164,3 milhões no 1T26, com crescimento de 2,9% em reais e de 14,0% em dólares em relação ao 1T25, representando 27,4% da Receita Líquida consolidada, com destaque para a performance da Unidade Portobello America no trimestre.

Na comparação com o trimestre anterior, houve leve avanço de 0,8% em reais e de 7,1% em dólares, refletindo um cenário internacional relativamente mais dinâmico ao longo do período. Esse movimento foi sustentado pela evolução das operações internacionais, cuja participação na Receita consolidada permaneceu acima de 25%, impulsionada principalmente pela Unidade Portobello America.

Lucro Bruto e Margem Bruta Consolidado

R\$ Milhões	1T26	1T25	▲ %	▲ Abs	4T25	▲ %	▲ Abs
Receita Operacional Líquida	597,2	591,9	0,9%	5,3	642,4	-7,0%	(45,2)
Custo Produto Vendido (CPV)	(397,7)	(367,7)	8,2%	(30,0)	(440,0)	-9,6%	42,3
Lucro Operacional Bruto	199,4	224,1	-11,0%	(24,7)	202,4	-1,5%	(3,0)
Margem Bruta	33,4%	37,9%	-4,5 p.p.		31,5%	1,9 p.p.	

A Margem Bruta consolidada apresentou expansão de 1,9 p.p. em relação ao 4T25, movimento impulsionado principalmente pela evolução da Unidade Portobello Shop, sustentada por aprimoramentos na estratégia de precificação das operações. Adicionalmente, a Unidade Portobello America também contribuiu positivamente para o Resultado, com a Margem Bruta evoluindo de -6,9% para 5,3% no 1T26, refletindo principalmente a melhora no mix de canais, com destaque para a maior participação do canal de Distribuição e melhor utilização da capacidade produtiva.

Em relação ao 1T25, a Margem Bruta consolidada apresentou retração de 4,5 p.p., refletindo principalmente os impactos observados na operação da Unidade Portobello America, por uma base comparativa mais elevada no período anterior, beneficiada por efeitos não recorrentes e na Unidade Ceramica Portobello por maior pressão competitiva de no mercado doméstico e efeitos cambiais.

O Lucro Bruto apresentou queda de -1,5% em relação ao 4T25, influenciado pela sazonalidade do período. Ainda assim, refletiu os efeitos positivos dos ajustes de preços implementados e da redução de custos nas operações.

Na visão anual, o Lucro Bruto consolidado apresentou retração de 11,0%, refletindo, em parte, a estabilidade da Receita Líquida em um ambiente marcado por maior pressão competitiva, compressão de preços e um mix de vendas menos favorável ao longo do período. Adicionalmente, as estratégias voltadas à preservação de Caixa e à otimização de Estoques limitaram a rentabilidade no trimestre, com destaque para os impactos observados nas Unidades de Negócios Pointer e Portobello America.

Despesas Operacionais¹

R\$ Milhões	1T26	%RL	1T25	%RL	▲ %	▲ Abs	4T25	%RL	▲ %	▲ Abs
Despesas Operacionais										
Vendas ²	(150,1)	25,1%	(146,9)	24,8%	2,2%	(3,2)	(164,3)	25,6%	-8,7%	14,2
Gerais e Administrativas ²	(22,3)	3,7%	(20,8)	3,5%	7,2%	(1,5)	(26,6)	4,1%	-16,1%	4,3
Outras Receitas (Despesas) ²	14,5	-2,4%	(30,9)	5,2%	< -100%	45,4	(14,7)	2,3%	< -100%	29,2
Despesas Operacionais	(157,9)	26,4%	(198,6)	33,6%	-20,5%	40,7	(205,6)	32,0%	-23,2%	47,7
Despesas / Receitas Não-Recorrentes	(43,4)	7,3%	20,8	-3,5%	< -100%	(64,2)	(12,8)	2,0%	> 100%	(30,6)
Despesas Operacionais Ajustado e Recorrente	(201,3)	33,7%	(177,8)	30,0%	13,2%	(23,5)	(218,4)	34,0%	-7,8%	17,1

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.

As Despesas Operacionais Ajustadas e Recorrentes totalizaram R\$ 201,3 milhões no 1T26, apresentando retração de 7,8% em relação ao 4T25, equivalente a uma queda de -R\$ 17,1 milhões. O desempenho reflete maior disciplina na gestão de despesas e a normalização de uma base comparativa mais elevada no trimestre anterior, quando totalizaram R\$ 218,4 milhões. Na comparação anual, houve crescimento de 13,2%, equivalente a R\$ 23,5 milhões frente ao 1T25, acompanhado pela evolução das principais linhas de despesas ao longo do período.

As Despesas com Vendas totalizaram R\$ 150,1 milhões no 1T26, apresentando retração de -8,7% em relação ao 4T25 (R\$ 164,3 milhões), refletindo a sazonalidade da atividade comercial após o maior volume registrado no quarto trimestre. Em termos de eficiência operacional, observou-se melhora de 0,5 p.p., com a participação dessas despesas recuando para 25,1% da Receita Líquida, frente a 25,6% no trimestre anterior, refletindo maior diluição operacional e os efeitos dos ajustes realizados ao longo do período.

Na comparação anual, as despesas com vendas registraram crescimento de 2,2% frente ao 1T25, influenciadas, entre outros fatores, por movimentos na configuração logística, na composição dos canais de venda e na evolução do modelo de distribuição. Em termos de eficiência operacional, observou-se leve pressão de 0,3 p.p., com a participação dessas despesas atingindo 24,8% da Receita Líquida ao longo do período.

As Despesas Gerais e Administrativas totalizaram R\$ 22,4 milhões no 1T26, representando redução de -16,0% em relação ao 4T25. Em termos relativos, a participação sobre a Receita Líquida recuou -0,4 p.p., indicando maior racionalização e disciplina na gestão das despesas ao longo do período.

Na comparação entre o 1T26 e o 1T25, as despesas registraram crescimento de 7,4%, com a participação sobre a Receita Líquida passando de 3,5% para 3,7%, refletindo, entre outros fatores, maiores investimentos em digital no varejo e efeitos inflacionários ao longo do período.

A linha de Outras Receitas e Despesas Operacionais, que contempla diferentes lançamentos, incluindo efeitos classificados como não recorrentes, apresentou Resultado positivo de R\$ 14,6 milhões no 1T26, impulsionado principalmente por eventos extraordinários ocorridos no período. Destaca-se a operação de *Sale and Leaseback* (Uma operação em que a empresa vende um ativo e, simultaneamente, mantém sua utilização por meio de um contrato de arrendamento) do imóvel localizado em Marechal Deodoro (Unidade Pointer), cuja alienação totalizou R\$ 102,5 milhões, gerando ganho líquido de R\$ 53,6 milhões após a baixa do ativo. Adicionalmente, o trimestre foi impactado pelo reconhecimento relacionado à venda de Créditos-Prêmio de IPI (fases 1, 2 e 3), totalizando efeitos não recorrentes de R\$ 43,4 milhões no período.

No 1T25, a linha de outras Receitas e despesas apresentaram Resultado de R\$ 30,9 milhões, impactado principalmente pelas fortes chuvas ocorridas em janeiro, que resultaram em impacto bruto estimado de -R\$ 20,8 milhões em provisões para perdas de Estoques e entraram como não recorrente. No 4T25, o Resultado foi negativo em -R\$ 14,7 milhões, refletindo, entre outros fatores, provisões para contingências e como não recorrente foi -R\$ 12,8 milhões.

EBITDA

R\$ Milhões	1T26	1T25	▲ %	▲ Abs	4T25	▲ %	▲ Abs
Resultado Líquido	(41,1)	(32,7)	25,7%	(8,4)	(173,7)	-76,3%	132,6
(+) Despesas Financeiras	79,7	63,5	25,4%	16,2	122,2	-34,8%	(42,5)
(+) Depreciação e Amortização	53,1	50,2	5,8%	2,9	56,0	-5,1%	(2,9)
(+) Tributos Sobre Lucro	3,0	(5,3)	< -100%	8,3	48,4	-93,8%	(45,4)
EBITDA	94,6	75,7	25,0%	18,9	52,8	79,2%	41,8
Margem EBITDA	15,8%	12,8%	3,1 p.p.		8,2%	7,6 p.p.	
Eventos Não Recorrentes:	(43,4)	28,8	< -100%	(72,2)	(12,8)	> 100%	(30,6)
Otimização Tributária	-	(0,1)			(3,9)		
Reconhecimento e Atualizações Processos Judiciais	-	-			5,7		
Efeitos da chuva	-	28,9			-		
Crédito Prêmio IPI - Fase 1, 2 e 3	10,3	-			(14,6)		
<i>Sales and Leaseback - Marechal Deodoro (Pointer)</i>	(53,7)	-			-		
EBITDA Ajustado e Recorrente	51,2	104,5	-51,0%	(53,2)	40,0	28,1%	11,2
Margem EBITDA Ajustado e Recorrente	8,6%	17,7%	-9,1 p.p.		6,2%	2,4 p.p.	

O EBITDA totalizou R\$ 94,6 milhões no 1T26, apresentando crescimento de 79,2% frente ao 4T25, equivalente a um avanço de R\$ 41,8 milhões. A Margem EBITDA expandiu 7,6 p.p. no período, passando de 8,2% no 4T25 para 15,8% no 1T26. O desempenho refletiu a evolução da rentabilidade operacional observada no trimestre, mesmo em um contexto de volumes mais moderados, aliado aos ganhos de eficiência na gestão das despesas e aos efeitos dos lançamentos não recorrentes registrados no período.

Adicionalmente, houve melhora em importantes linhas de Resultado, com destaque para a rubrica de Tributos sobre o Lucro, que apresentou retração de -93,8%. Cabe destacar que, no 4T25, o Tributo sobre Lucro foi impactado pelo reconhecimento de IR sobre Resultados não realizados e pela revisão de ativos fiscais diferidos.

Na comparação anual (1T26 vs. 1T25), o EBITDA apresentou crescimento de 25,0%, equivalente a R\$ 18,9 milhões. A Margem EBITDA evoluiu de 12,8% no 1T25 para 15,8% no 1T26, representando expansão de 3,1 p.p., impulsionada principalmente pelos efeitos não recorrentes relacionados à operação de *Sale and Leaseback* do imóvel localizado em Marechal Deodoro (AL), onde está instalada a Unidade Pointer.

Adicionalmente, o desempenho refletiu a evolução operacional observada no período, com contribuição da melhora de volumes e dos efeitos relacionados à depreciação.

Para a apuração do EBITDA Ajustado e Recorrente, foram desconsiderados os efeitos de eventos não recorrentes registrados nos períodos comparativos. No 1T26, os impactos totalizaram efeito positivo de R\$ 43,4 milhões, decorrentes principalmente da operação de *Sale and Leaseback* da planta de Marechal Deodoro (AL), referente à Unidade Pointer, parcialmente compensados pelo reconhecimento de R\$ 10,3 milhões relacionados ao *impairment* na venda de Crédito-Prêmio de IPI (Fases 1, 2 e 3).

No 1T25, os efeitos estiveram relacionados às chuvas ocorridas em janeiro de 2025. No 4T25, houve impacto positivo de R\$ 12,8 milhões, decorrente de otimizações tributárias e do reconhecimento de Crédito-Prêmio de IPI (Fase 3), parcialmente compensados por efeitos negativos pontuais relacionados a contingências judiciais.

Com isso, o EBITDA Ajustado e Recorrente totalizou R\$ 51,2 milhões no 1T26. Na comparação com o 4T25, houve crescimento de 28,1%, acompanhado por expansão de 2,4 p.p. na Margem EBITDA Ajustada e Recorrente. Já na comparação anual, o EBITDA Ajustado e Recorrente apresentou retração de -51,0% frente ao 1T25 (R\$ 104,5 milhões), enquanto a Margem EBITDA Ajustada e Recorrente recuou -9,1 p.p., passando de 17,7% para 8,6%.

Lucro (Prejuízo) Líquido

R\$ Milhões	1T26	1T25	▲ %	▲ Abs	4T25	▲ %	▲ Abs
EBITDA	94,6	75,7	25,0%	18,9	52,8	79,2%	41,8
(-) Despesas Financeiras	(79,7)	(63,5)	25,4%	-16,2	(122,2)	-34,8%	42,5
(-) Depreciação e Amortização	(53,1)	(50,2)	5,8%	-2,9	(56,0)	-5,1%	2,9
(-) Tributos Sobre Lucro	(3,0)	5,3	< -100%	-8,3	(48,4)	-93,8%	45,4
Lucro (Prejuízo) Líquido	(41,1)	(32,7)	25,7%	-8,4	(173,7)	-76,3%	132,6
Margem Líquida	-6,9%	-5,5%	-1,4 p.p.		-27,0%	20,2 p.p.	
Eventos Não Recorrentes	(43,4)	29,0	< -100%	(72,4)	(12,8)	> 100%	(30,6)
Efeitos da Chuva	-	28,9			-		
Reconhecimento e Atual. Processos Judiciais	-	-			5,7		
Otimização Tributária	-	0,1			(3,9)		
Crédito Prêmio IPI - Fase 1, 2 e 3	10,3	-			(14,6)		
<i>Sales and Leaseback - Marechal Deodoro (Pointer)</i>	(53,7)	-			-		
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado e Recorrente	(84,5)	(3,8)	> 100%	-80,8	(186,5)	-54,7%	102,0
Margem Líquida Ajustado e Recorrente	-14,2%	-0,6%	-13,5 p.p.		-29,0%	14,9 p.p.	

O Prejuízo Líquido no 1T26 totalizou R\$ -41,1 milhões, com Margem Líquida negativa de -6,9%. Frente ao 4T25, houve melhora no Resultado, considerando que o trimestre anterior havia encerrado com Prejuízo Líquido de -R\$ 173,7 milhões e Margem Líquida negativa de -27,0%.

Na comparação entre o 1T26 e o 1T25, o Prejuízo Líquido apresentou aumento de 25,7%, acompanhado por deterioração de -1,4 p.p. na Margem Líquida. O Resultado permaneceu pressionado pelo crescimento das despesas financeiras, que avançaram 25,4% no período, influenciadas principalmente pelo maior custo médio da dívida, incluindo encargos financeiros, operações com recebíveis e instrumentos derivativos.

O Prejuízo Líquido Ajustado e Recorrente no 1T26 totalizou -R\$ 84,5 milhões, com Margem Líquida negativa de 14,2%. Frente ao período comparativo, observou-se melhora de 54,7% no Resultado, acompanhada por evolução de 14,9 p.p. na Margem Líquida.

O Prejuízo Líquido Ajustado e Recorrente no 1T26 totalizou -R\$ 84,5 milhões, frente a um Resultado negativo de -R\$ 3,8 milhões no 1T25. A Margem Líquida Ajustada e Recorrente encerrou o período em -14,2%, comparada à Margem negativa de -0,6% registrada no mesmo período do ano anterior.

No 1T26, foram registrados eventos não recorrentes no montante de R\$ 43,4 milhões, decorrentes principalmente da operação de *Sale and Leaseback* da planta de Marechal Deodoro (AL), referente à Unidade Pointer, parcialmente compensados pelo reconhecimento de *impairment* relacionado à venda de Crédito-Prêmio de IPI (Fases 1, 2 e 3).

Fluxo de Caixa¹

R\$ Milhões	1T26	1T25	▲ %	▲ Abs	4T25	▲ %	▲ Abs
Atividades							
Operacionais	(64,7)	143,6	< -100%	(208,3)	(4,9)	> 100%	(59,8)
Investimento	29,2	(46,0)	< -100%	75,3	(32,5)	< -100%	61,7
Fluxo de Caixa Livre	(35,5)	97,6	< -100%	(133,0)	(37,4)	-5,2%	2,0
Financiamento	50,3	236,2	-78,7%	(185,9)	(38,7)	< -100%	89,1
Variação no Caixa	14,9	333,7	-95,5%	(318,9)	(76,2)	< -100%	91,0
Efeito Variação Cambial	(0,9)	(1,1)	-18,1%	0,2	0,4	< -100%	(1,3)
Saldo Inicial	171,3	79,4	> 100%	91,9	247,1	-30,7%	(75,8)
Saldo Final	185,2	412,0	-55,0%	(226,8)	171,3	8,1%	13,9

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 Fluxo de Caixa Operacional totalizou consumo de Caixa de -R\$ 64,7 milhões no 1T26, frente a consumo de -R\$ 4,9 milhões no 4T25, refletindo a dinâmica da rubrica de Caixa gerado nas operações. Em relação ao 1T25, houve variação negativa de -R\$ 208,3 milhões, proveniente principalmente das contas a receber (R\$ 74 milhões) e contas a pagar (R\$162 milhões), compensada em parte por Estoques.

Os Investimentos somaram liberação de R\$ 29,2 milhões no 1T26, representando redução de -R\$ 61,7 milhões em relação ao 4T25 e de R\$ 75,3 milhões frente ao 1T25, refletindo maior disciplina na alocação de capital ao longo do período, além do reconhecimento da primeira parcela operação de *Sale and Leaseback* da planta de Marechal Deodoro (AL), referente à Unidade Pointer.

Com isso, o Fluxo de Caixa livre no 1T26, quando comparado ao 4T25 apresentou retração de -5,2% fechando um saldo negativo de -R\$ 35,5 milhões, refletindo uma menor geração operacional ao longo do trimestre.

No Fluxo de financiamento, houve liberação de Caixa que totalizou R\$ 50,3 milhões no 1T26, melhor que o registrado no 4T25 (-R\$ 38,7 milhões), porém abaixo dos R\$ 236,2 milhões positivos observados no 1T25, representando variação de -R\$ 185,9 milhões em relação ao mesmo período do ano anterior.

No trimestre, ocorreu a obtenção de R\$ 160,0 milhões junto ao BNDES Exim, linha de apoio às exportações brasileiras, quem compôs o total de captações de R\$ 187,0 milhões, entretanto inferior aos R\$ 310,0 milhões captados no mesmo período do ano anterior, por meio de operação de Pré-Pagamento de Exportação (PPE).

No mesmo período, registrou-se amortizações no total de R\$ 104,0 milhões frente aos R\$ 49 milhões do ano anterior. Em relação ao 4T25 houve variação positiva de R\$ 89,1 milhões dado maior volume de captações e menor volume de amortizações.

Dessa forma, a variação de Caixa foi positiva em R\$ 14,9 milhões no trimestre e superior à geração observada no 4T25 (-R\$ 76,2 milhões), porém inferior a liberação registrada no 1T25 (R\$ 333,7 milhões).

O saldo final de Caixa encerrou o 1T26 em R\$ 185,2 milhões, representando leve avanço frente ao 4T25 (R\$ 171,3 milhões) e redução em relação ao 1T25 (R\$ 412,0 milhões).

Capital de Giro | Visão Demonstração Financeira

	1T26	1T25	▲ %	▲ Abs	4T25	▲ %	▲ Abs	
R\$ milhões	Contas a Receber	132,1	123,8	6,7%	8,3	77,2	71,1%	54,9
	Estoques	584,2	570,6	2,4%	13,6	597,2	-2,2%	(13,0)
	Fornecedores	(564,4)	(627,3)	-10,0%	63,0	(589,2)	-4,2%	24,8
	Capital de Giro	151,9	67,1	> 100%	84,9	85,2	78,3%	66,7
Dias	Contas a Receber	16	15	6,3%	1	9	85,7%	7
	Estoques	132	140	-5,3%	(7)	122	8,2%	10
	Fornecedores	(128)	(154)	-16,8%	26	(121)	6,0%	(7)
	Ciclo de Conversão de Caixa (CCC) ¹	21	1	> 100%	19	10	99,8%	10

¹ A metodologia de cálculo do CCC foi ajustada 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.

Capital de Giro | Visão Operacional

	1T26	1T25	▲ %	▲ Abs	4T25	▲ %	▲ Abs	
R\$ milhões	Contas a Receber	401,0	357,6	12,1%	43,4	405,2	-1,0%	(4,2)
	Estoques	584,2	570,6	2,4%	13,6	597,2	-2,2%	(13,0)
	Fornecedores	(442,3)	(455,1)	-2,8%	12,8	(485,5)	-8,9%	43,2
	Capital de Giro	542,8	473,1	14,7%	69,7	516,9	5,0%	25,9
Dias	Contas a Receber	49	44	11,6%	5	45	7,4%	3
	Estoques	132	140	-5,3%	(7)	122	8,2%	10
	Fornecedores	(100)	(111)	-10,1%	11	(99)	0,8%	(1)
	Ciclo de Conversão de Caixa (CCC)	81	72	12,4%	9	68	18,5%	13

² O Capital de Giro Operacional segue visão gerencial da Companhia e pode apresentar diferenças em relação às DF's societárias.

No 1T26, o Capital de Giro totalizou R\$ 151,9 milhões, com aumento em relação ao 4T25 (R\$ 85,2 milhões) e frente ao 1T25 (R\$ 67,1 milhões).

As Contas a Receber encerraram o 1T26 em R\$ 132,1 milhões, frente a R\$ 77,2 milhões no 4T25, refletindo a sazonalidade característica do início do ano com menor base de faturamento do período e menor patamar de antecipações de clientes, com isso o prazo médio de recebimento passou de 9 para 16 dias. Na comparação com o 1T25, quando o saldo era de R\$ 123,8 milhões, a evolução reflete a dinâmica comercial e de vendas ao longo do período, com o prazo médio de recebimento permanecendo em linha com o observado no ano anterior.

Os Estoques totalizaram R\$ 584,2 milhões no 1T26, frente a R\$ 597,2 milhões no 4T25, enquanto o prazo médio de estocagem passou de 122 dias no 4T25 para 132 dias no 1T26, refletindo a sazonalidade característica do início do ano.

Na comparação anual, frente ao saldo de R\$ 570,6 milhões registrado no 1T25, observou-se melhora na gestão de Estoques, com redução do prazo médio de estocagem, que passou de 140 para 132 dias.

Os Fornecedores totalizaram -R\$ 564,4 milhões no 1T26, frente a -R\$ 589,2 milhões no 4T25 e -R\$ 627,3 milhões no 1T25. O prazo médio de pagamento atingiu -128 dias, ante -121 dias no 4T25 e -154 dias no 1T25, relacionado ao processo de pagamentos de negociações com Fornecedores.

O Ciclo de Conversão de Caixa (CCC) na visão da Demonstração da Financeira totalizou 21 dias no 1T26, frente a 10 dias no 4T25. Na comparação anual, o indicador apresentou aumento de 19 dias em relação ao 1T25.

Adicionamos também o Ciclo de Conversão de Caixa (CCC) na visão Operacional, isolando os efeitos dos instrumentos financeiros nas contas a receber e negociações nas contas a pagar, com isso, houve um incremento de 13 dias na comparação contra 4T25, relacionados principalmente a Estoques. E na comparação anual ocorreu crescimento de 9 dias, por menor prazo de pagamentos.

Endividamento e Estrutura de Capital¹

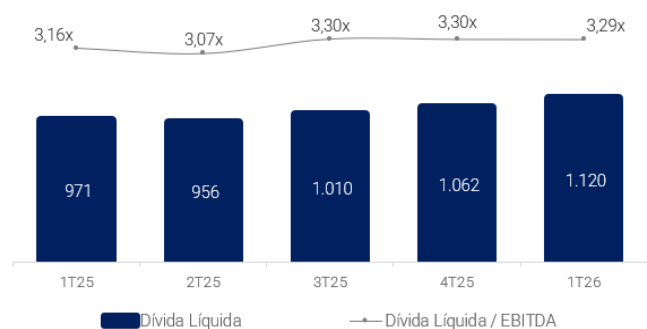
R\$ Milhões	1T26	4T25	3T25	2T25	1T25
Dívida Bancária Bruta	1.381,4	1.291,6	1.288,3	1.286,4	1.422,9
Disponibilidades	(261,1)	(227,6)	(278,3)	(330,6)	(451,6)
Endividamento Líquido	1.120,2	1.064,0	1.010,0	955,8	971,3
EBITDA (Últimos 12 meses)	340,1	322,0	305,8	311,4	307,8
Dívida Líquida / EBITDA	3,29x	3,30x	3,30x	3,07x	3,16x

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

Neste trimestre, a Dívida Bruta totalizou R\$ 1.381,4 milhões, apresentando aumento em relação ao 4T25 (R\$ 1.291,6 milhões) e redução frente ao 1T25 (R\$ 1.422,9 milhões). As Disponibilidades somaram R\$ 261,1 milhões, acima do saldo registrado no 4T25 (R\$ 227,6 milhões), porém abaixo do observado no 1T25 (R\$ 451,6 milhões).

Com isso, a Dívida Líquida atingiu R\$ 1.120,2 milhões, superando os níveis registrados no 4T25 (R\$ 1.064,00 milhões) e no 1T25 (R\$ 971,3 milhões). O movimento reflete um contexto de Geração de Caixa mais moderada no período, principalmente pela dinâmica dos prazos de Fornecedores.

Destaca-se ainda a captação de R\$ 160 milhões via BNDES Exim, fortalecendo a liquidez, a posição de Caixa e o alongamento do perfil da dívida em um ambiente mais desafiador.



O cronograma de amortização da dívida manteve perfil mais alongado no 1T26, com concentração predominante no longo prazo, que representou 89,7% do endividamento total, frente a 83,0% no 4T25 e 69,9% no 1T25. Em linha com esse movimento, a *Duration* média da dívida atingiu 2,80 anos no 1T26, frente a 2,65 anos no 4T25 e 2,12 anos no 1T25, refletindo a extensão do perfil de vencimentos ao longo dos períodos analisados.

Adicionalmente, a *Duration* da Dívida foi alongada no período, impulsionada principalmente pela captação junto ao BNDES, com prazo de sete anos.

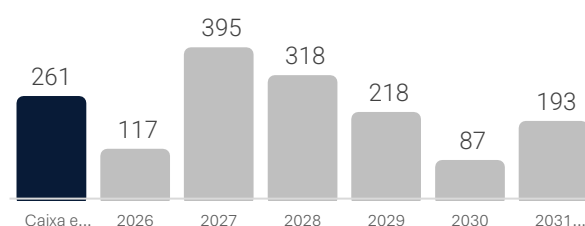
O custo médio da dívida encerrou o 1T26 em CDI +0,51%, frente a CDI +1,48% no 4T25 e CDI +1,13% no 1T25, refletindo a melhora no perfil das captações e na gestão da estrutura de endividamento da Companhia, em linha com o aumento da participação de linhas de longo prazo junto a bancos de fomento.

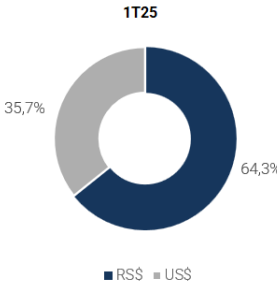
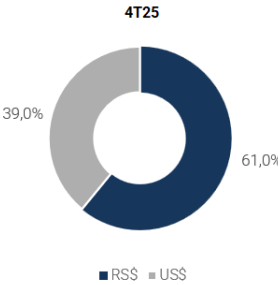
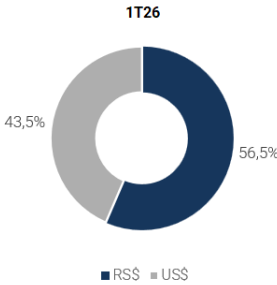
Como reflexo deste movimento, o custo médio nominal da dívida apresentou melhora em relação ao 4T25, passando de 16,33% a.a. para 15,16% a.a. no 1T26. Na comparação anual, o custo permaneceu em patamar similar ao observado no 1T25, de 15,28% a.a.

No 1T26, a participação da dívida em moeda estrangeira aumentou para 43,5%, frente a 39,0% no 4T25 e 35,7% no 1T25, reduzindo proporcionalmente a parcela denominada em reais.

Neste contexto, a relação Dívida Líquida/EBITDA encerrou o 1T26 em 3,29x, praticamente estável frente ao 4T25 (3,30x) e acima do 1T25 (3,16x).

A Estrutura de Capital segue demandando gestão ativa do perfil de vencimentos, enquanto o patamar atual de alavancagem requer monitoramento contínuo, especialmente em um cenário de custos financeiros mais elevados.









Demonstrativos Financeiros

Balanço Patrimonial

Ativo	1T26	AV %	1T25	AV %	Var%	4T25	AV %	Var%
Circulante	1.260,6	35,1%	1.347,2	37,3%	-6,4%	1.122,3	32,2%	12,3%
Disponibilidades	185,2	5,2%	412,0	11,4%	-55,0%	171,3	4,9%	8,1%
Contas a receber	291,3	8,1%	262,9	7,3%	10,8%	238,4	6,8%	22,2%
Estoques	584,2	16,2%	570,6	15,8%	2,4%	597,2	17,1%	-2,2%
Adiantamentos a fornecedores	2,8	0,1%	2,2	0,1%	26,9%	2,5	0,1%	11,1%
Outros	197,1	5,5%	99,5	2,8%	98,2%	112,9	3,2%	74,6%
Não circulante	2.335,3	64,9%	2.264,2	62,7%	3,1%	2.361,2	67,8%	-1,1%
Realizável a Longo Prazo	355,9	9,9%	389,0	10,8%	-8,5%	380,0	10,9%	-6,3%
Depósitos judiciais	4,9	0,1%	5,5	0,2%	-10,0%	5,2	0,1%	-4,6%
Ativos judiciais	75,1	2,1%	119,5	3,3%	-37,1%	147,0	4,2%	-48,9%
Depósito em garantia	16,9	0,5%	16,3	0,5%	3,8%	16,6	0,5%	2,2%
Aplicações financeiras vinculadas	60,7	1,7%	39,5	1,1%	53,5%	39,1	1,1%	55,1%
Tributos a recuperar correntes e diferidos	73,8	2,1%	123,0	3,4%	-40,0%	76,1	2,2%	-3,0%
Títulos e valores mobiliários	68,8	1,9%	46,2	1,3%	49,0%	69,1	2,0%	-0,4%
Outros	55,6	1,5%	39,0	1,1%	42,5%	26,9	0,8%	106,3%
Ativos fixos	1.979,4	55,0%	1.875,2	51,9%	5,6%	1.981,2	56,9%	-0,1%
Ativo Intangível, Imobilizado e Investimentos	1.082,2	30,1%	1.205,7	33,4%	-10,2%	1.171,7	33,6%	-7,6%
Ativo de arrendamento	897,3	25,0%	669,5	18,5%	34,0%	809,5	23,2%	10,8%
Total do ativo	3.595,9	100,0%	3.611,3	100,0%	-0,4%	3.483,5	96,5%	3,2%
Passivo	1T26	AV %	1T25	AV %	Var%	4T25	AV %	Var%
Circulante	1.318,7	36,7%	1.546,5	42,8%	-14,7%	1.307,5	0,0%	0,9%
Empréstimos e debêntures	214,8	6,0%	448,1	12,4%	-52,1%	219,3	0,0%	-2,0%
Fornecedores e cessão de crédito	567,2	15,8%	629,5	17,4%	-9,9%	595,3	0,0%	-4,7%
Contas a pagar de imobilizado	61,5	1,7%	73,8	2,0%	-16,6%	74,4	0,0%	-17,3%
Obrigações de arrendamento	77,3	2,2%	65,6	1,8%	17,9%	46,8	0,0%	65,4%
Obrigações tributárias	120,7	3,4%	63,6	1,8%	89,8%	95,3	0,0%	26,6%
Obrigações sociais e trabalhistas	81,2	2,3%	82,3	2,3%	-1,4%	76,3	0,0%	6,4%
Adiantamento de clientes	159,2	4,4%	139,1	3,9%	14,5%	161,2	0,0%	-1,2%
Outros	36,8	1,0%	44,7	1,2%	-17,7%	39,0	0,0%	-5,7%
Não circulante	2.314,2	64,4%	1.749,0	48,4%	32,3%	2.149,5	0,0%	7,7%
Empréstimos e debêntures	1.155,5	32,1%	972,9	26,9%	18,8%	1.068,0	0,0%	8,2%
Contas a pagar de imobilizado	81,9	2,3%	125,1	3,5%	-34,5%	91,0	0,0%	-9,9%
Dívidas com pessoas ligadas	56,3	1,6%	56,3	1,6%	0,0%	56,3	0,0%	0,0%
Provisões	52,7	1,5%	56,4	1,6%	-6,5%	67,0	0,0%	-21,4%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	5,2	0,1%	6,7	0,2%	-22,0%	5,0	0,0%	3,1%
Obrigações de arrendamento	751,3	20,9%	465,5	12,9%	61,4%	685,3	0,0%	9,6%
Outros	211,4	5,9%	66,2	1,8%	> 100%	176,8	0,0%	19,5%
Patrimônio líquido	(37,0)	-1,0%	315,8	8,7%	< -100%	26,5	0,0%	-239,6%
Capital social	250,0	7,0%	250,0	6,9%	0,0%	250,0	0,0%	0,0%
Reservas de lucros	(240,4)	-6,7%	58,5	1,6%	< -100%	(199,6)	0,0%	20,5%
Ajuste de avaliação patrimonial	(46,6)	-1,3%	7,2	0,2%	< -100%	(24,0)	0,0%	94,3%
Total do passivo	3.595,9	100,0%	3.611,3	100,0%	-0,4%	3.483,5	0,0%	3,2%

Demonstração do Resultado

R\$ Milhões	1T26	1T25	4T25
Receita Líquida de Vendas	597,2	591,9	642,4
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(397,7)	(367,7)	(440,0)
Lucro Operacional Bruto (LOB)	199,5	224,1	202,4
Receitas (despesas) operacionais líquidas	(158,0)	(198,7)	(205,6)
Vendas	(160,2)	(164,0)	(172,6)
Gerais e Administrativas	(36,5)	(30,3)	(36,0)
Outras Receitas Operacionais	56,3	18,7	18,8
Outras Despesas Operacionais	(15,5)	(25,5)	(12,0)
Redução ao Valor Recuperável do Contas a Receber	(2,1)	2,5	(3,8)
Lucro Operacional Antes do Resultado Financeiro	41,5	25,4	(3,2)
Resultado Financeiro	(79,7)	(63,4)	(122,1)
Receitas Financeiras	9,1	4,0	9,7
Despesas Financeiras	(107,0)	(75,2)	(107,1)
Variação Cambial Líquida	18,3	7,8	(24,8)
Resultado Antes dos Tributos Sobre os Lucros	(38,2)	(38,0)	(125,4)
Imposto de Renda (IR) e Contribuição Social (CS)	(3,0)	5,3	(48,4)
Lucro (Prejuízo) Líquido do Período	(41,1)	(32,7)	(173,7)

Demonstração do Fluxo de Caixa

R\$ Milhões	1T26	1T25	4T25
Caixa Líquido Atividades Operacionais	(64,7)	143,6	(4,9)
Caixa Gerado nas Operações	(13,4)	49,0	(20,1)
Variações nos Ativos e Passivos	(31,6)	118,3	90,2
Juros e Tributos sobre o Lucro Pagos	(19,7)	(23,7)	(75,1)
Caixa Líquido Atividades de Investimento	29,2	(46,0)	(32,5)
Aquisição Ativo Imobilizado (Líquido C. Pagar)	(25,3)	(20,6)	(19,8)
Venda de Ativo Imobilizado	60,0	-	(13,0)
Aquisição do Ativo Intangível	(5,5)	(5,4)	0,3
Cotas FIDC	-	(20,0)	-
Caixa Líquido Atividades de Financiamento	50,3	236,2	(38,7)
Captação de Empréstimos e Financiamentos	187,4	310,1	65,1
Pagamento de Empréstimos, Financ. e Debêntures	(104,0)	(49,5)	(60,2)
Pagamento de Arrendamentos	(25,4)	(19,9)	(16,8)
Instrumentos Financeiros Derivativos - Swap	11,9	0,2	(7,1)
Aplicações Financeiras Vínculadas	(19,6)	(4,7)	(19,8)
Aumento Redução Caixa e Equivalentes de Caixa	14,9	333,7	(76,2)
Efeito Variação Cambial - Caixa e Equivalentes	(0,9)	(1,1)	0,4
Saldo Inicial	171,3	79,4	247,1
Saldo Final	185,2	412,0	171,3



BOSSA ON THE ROAD
LIVING HOME
Portobello