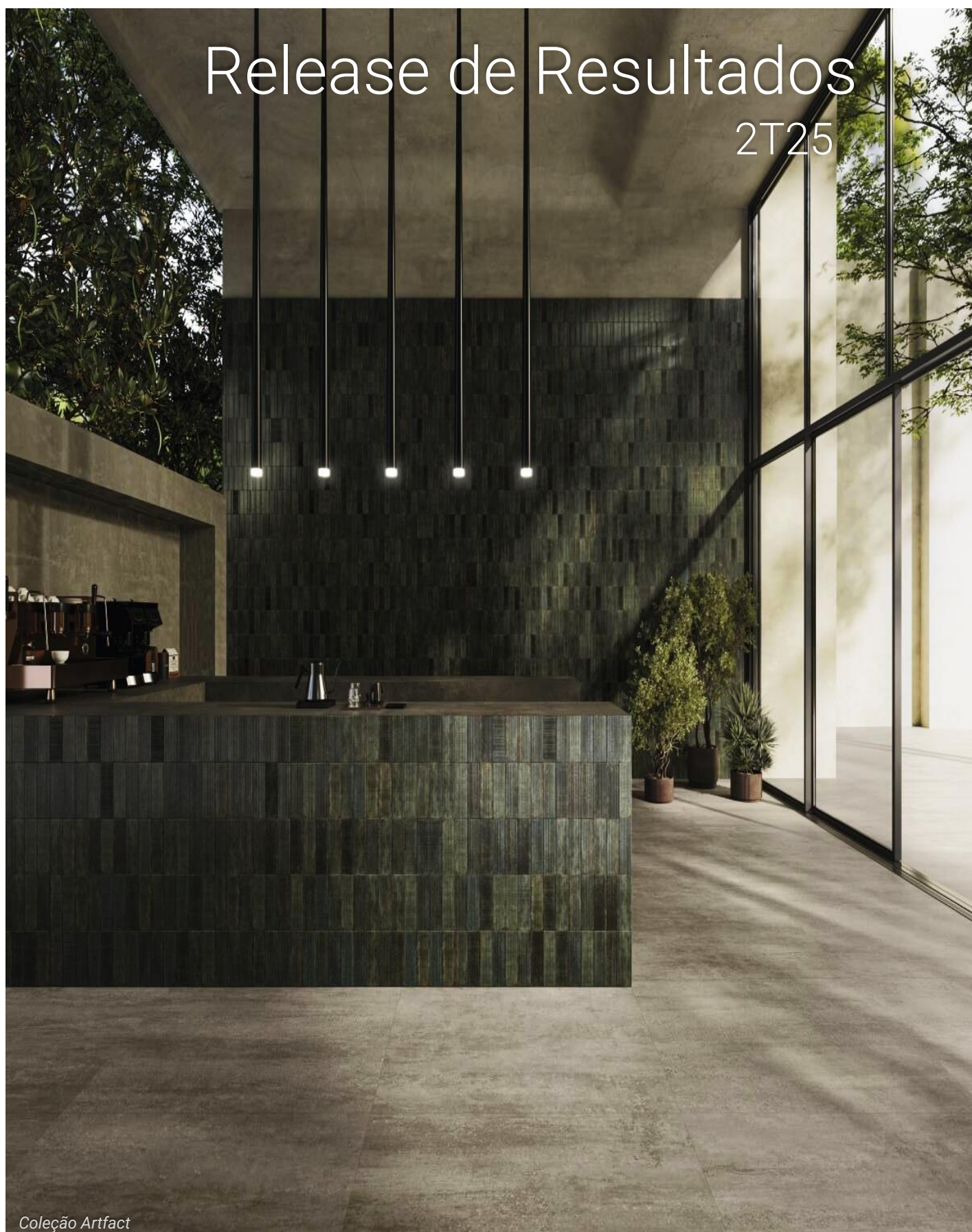


Portobello Grupo

Release de Resultados

2T25



Coleção Artifact

Portobello

Portobello
shop

POINTER

Portobello
America

ri.portobello

Tijucas, 06 de agosto de 2025. A PBG S.A. (B3: PTBL3), “PBG” ou “Companhia”, empresa de revestimentos cerâmicos, anuncia o resultado do segundo trimestre de 2025. 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 Relatórios Financeiros (IFRS). As comparações referem-se aos mesmos períodos de 2024 e/ou anos anteriores, conforme indicado.

Principais Destaques do 2T25



Receita Líquida: R\$ 686,8 milhões no 2T25 (+16,6% vs. 2T24), com crescimento em todas as Unidades. O desempenho foi impulsionado pela expansão da Portobello America, pela consolidação das exportações e pela consistência das operações no Brasil, mesmo diante de um cenário macroeconômico desafiador.

EBITDA Ajustado: R\$ 101,1 milhões no 2T25, representando um crescimento de 44,8% em relação ao 2T24, com margem de 14,7%. Esse desempenho reflete o aumento da receita, a estabilidade das margens e o controle das despesas operacionais, evidenciando um avanço operacional consistente e alcançando o *breakeven* em U\$ na unidade Portobello America, a qual consolida um novo patamar de rentabilidade pelo segundo trimestre consecutivo.

Geração de Caixa: R\$ 63,4 milhões de caixa livre no trimestre, comparada aos R\$ 6 milhões no 2T24. A melhora reflete a gestão eficiente do Capital de Giro, com suporte de instrumentos financeiros estruturados, como FIDCs de clientes e fornecedores voltados à preservação da liquidez e otimização do fluxo de caixa.

Resultado Líquido Ajustado: Prejuízo de R\$ 38,3 milhões, refletindo o impacto pontual das despesas financeiras em um trimestre marcado por ações de reforço da liquidez de curto prazo.

Dívida Líquida e Alavancagem: A Dívida Líquida encerrou o trimestre em R\$ 890,8 milhões, com alavancagem Proforma¹ de 2,3x e posição de caixa de R\$ 286,7 milhões.



¹ Alavancagem Proforma é uma medida gerencial que exclui os efeitos *one-off* da otimização operacional no 4T24 e das inundações em SC no 1T25.

Relações com Investidores

dri@portobello.com.br

Videoconferência de Resultados 2T25

A apresentação dos resultados do 2º trimestre de 2025 será realizada em formato de videoconferência, com transmissão ao vivo, no dia:

- Quinta-feira, 7 de agosto de 2025
- 14h00 (Brasília) | 13h00 (Nova York)
- Link Acesso: [Conferência 2T25](#)

A transmissão contará com tradução simultânea para o inglês.

A apresentação e os materiais estarão disponíveis no site de Relações com Investidores da Portobello.

Site RI: ri.portobello.com.br

Caio Gonçalves de Moraes

Diretor Vice-Presidente de Finanças e
Relações com Investidores

Andrés Lopez

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

No primeiro semestre de 2025, o Portobello Grupo manteve sua trajetória de crescimento e execução estratégica, consolidando seu posicionamento como uma empresa de design com atuação integrada em indústria e varejo. O crescimento das vendas foi sustentado por uma estratégia multicanal bem coordenada, que permitiu capturar oportunidades em diferentes mercados e canais, preservando a rentabilidade, mesmo diante de um ambiente macroeconômico adverso.

No 2T25, enquanto o mercado brasileiro de revestimentos cerâmicos recuou 2,3% em volume (segundo a ANFACER), o Portobello Grupo cresceu 6,0% e ampliou sua participação de mercado no Brasil e no exterior. As exportações brasileiras do setor recuaram no trimestre, mas as operações internacionais da Companhia avançaram 44,0%, impulsionadas pela força dos lançamentos e pela atuação estratégica da marca. A Portobello America foi destaque, com crescimento de 52,4% em reais e 34,9% em dólares, refletindo o ganho de escala industrial, a qualificação do mix de produtos e o fortalecimento dos canais comerciais. Nos Estados Unidos, o consumo permaneceu praticamente estável, e a Companhia cresceu acima do mercado local, consolidando sua relevância como player competitivo na região.

No Brasil, todas as Unidades contribuíram positivamente. A Unidade Portobello apresentou crescimento em Receita e rentabilidade, apoiada pela performance do canal Engenharia e das exportações. A Portobello Shop avançou em Receita com estabilidade de Margem, impulsionada pela maturidade do modelo de franquias e pelo fortalecimento da experiência do cliente no varejo especializado.

A Pointer manteve a trajetória de crescimento, apoiada na atuação regional e no ganho de eficiência. A integração entre canais, com flexibilidade para adaptação da oferta, permitiu à Companhia capturar oportunidades de mercado e preservar a Margem Bruta.

O EBITDA Proforma totalizou R\$ 101,1 milhões no 2T25, com crescimento de 44,8% e margem de 14,7%. A Geração de Caixa Livre totalizou R\$ 63,4 milhões no trimestre, com posição final de caixa de R\$ 286,7 milhões. O Desempenho Operacional e as ações de reforço da liquidez como o uso de FIDC de clientes e de fornecedores, contribuíram para a redução da Dívida Líquida, que totalizou R\$ 890,8 milhões, e para o recuo da alavancagem para 2,3x (Dívida Líquida / EBITDA Proforma dos últimos 12 meses), frente a 2,7x no 1T25. Em linha com a estratégia de fortalecimento do balanço, a Companhia concluiu em junho a 6ª emissão de Debêntures, no valor de R\$ 300 milhões, com foco no alongamento do perfil da dívida.

Apesar desses avanços, o Resultado Líquido permaneceu pressionado pelas despesas financeiras, que refletiram o cenário de juros elevados e a maior utilização de instrumentos de financiamento de curto prazo.

O Portobello Grupo segue comprometido com a execução do plano estratégico, com foco em inovação, geração de caixa, expansão internacional e rentabilidade sustentável, por meio de uma plataforma integrada de marca, indústria e varejo.

Desempenho Econômico e Financeiro Consolidado

	R\$ Milhões	2T25	2T24	▲ %	▲ Abs	1S25	1S24	▲ %	▲ Abs
Desempenho	Receita Líquida	686,8	589,1	16,6%	97,7	1.278,6	1.114,5	14,7%	164,1
	Lucro Bruto Ajustado e Recorrente	252,4	215,1	17,3%	37,3	476,5	410,9	16,0%	65,6
	Margem Bruta Ajustado e Recorrente	36,7%	36,5%	0,2 p.p.		37,3%	36,9%	0,4 p.p.	
	Lucro Bruto	252,4	215,1	17,3%	37,3	476,5	410,9	16,0%	65,6
	Margem Bruta	36,7%	36,5%	0,2 p.p.		37,3%	36,9%	0,4 p.p.	
	EBIT Ajustado e Recorrente	49,7	26,2	89,9%	23,5	75,0	64,0	17,2%	11,0
	Margem EBIT Ajustado e Recorrente	7,2%	4,4%	2,8 p.p.		5,9%	5,7%	0,1 p.p.	
	EBIT	43,8	47,9	-8,6%	(4,1)	69,1	85,7	-19,4%	(16,6)
	Margem EBIT	6,4%	8,1%	-1,8 p.p.		5,4%	7,7%	-2,3 p.p.	
	EBIT Proforma	43,8	47,9	-8,6%	(4,1)	98,2	85,7	14,5%	12,5
	Margem EBIT Proforma	6,4%	8,1%	-1,8 p.p.		7,5%	7,7%	-0,2 p.p.	
	Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado e Recorrente	(38,3)	(19,0)	> 100,0%	(19,2)	(71,1)	(24,9)	> 100,0%	(46,2)
	Margem Líquida Ajustado e Recorrente	-5,6%	-3,2%	-2,3 p.p.		-5,6%	-2,2%	-3,3 p.p.	
	Lucro (Prejuízo)	(44,2)	(11,5)	> 100,0%	(32,6)	(76,9)	(32,3)	> 100,0%	(44,7)
	Margem Líquida	-6,4%	-2,0%	-4,5 p.p.		-6,0%	-2,9%	-3,1 p.p.	
	Lucro (Prejuízo) Líquido Proforma	(38,3)	(33,3)	< 100,0%	(5,0)	(42,2)	(53,8)	< 100,0%	11,6
	Margem Líquida Proforma	-5,6%	-5,6%	0,1 p.p.		-3,2%	-4,8%	1,6 p.p.	
	EBITDA Ajustado e Recorrente	101,1	69,8	44,8%	31,3	176,7	151,4	16,7%	25,3
Indicadores	Margem EBITDA Ajustado e Recorrente	14,7%	11,9%	2,9 p.p.		13,8%	13,6%	0,2 p.p.	
	EBITDA	95,2	91,5	4,0%	3,7	170,9	172,9	-1,2%	(2,1)
	Margem EBITDA	13,9%	15,5%	-1,7 p.p.		13,4%	15,5%	-2,2 p.p.	
	EBITDA Proforma	101,1	69,8	44,8%	31,3	205,7	151,4	35,9%	54,3
	Margem EBITDA Proforma	14,7%	11,9%	2,9 p.p.		16,1%	13,6%	2,5 p.p.	
	Capital de Giro (R\$)	86,8	252,1	-65,6%	(165,3)				
	Ciclo de Conversão de Caixa (dias)	6	40	-85%	(34)				
	Dívida Líquida	890,8	1.007,2	-11,6%	(116)				
	Dívida Líquida/EBITDA	2,9x	3,0x	-5%	(0,2)				
	Dívida Líquida/EBITDA Proforma	2,3x	3,0x	-24%	(0,7)				
PTBL3	Cotação Fechamento	4,63	4,68	-1,1%	(0,0)				
	Valor de Mercado	652,8	659,8	-1,1%	(7,0)				
	Volume Médio Mensal de Negociação (12 Meses)	39,0	124,5	-68,7%	(85)				
	Volume Médio Diário de Negociação (ADTV)	1,6	4,0	-60,2%	(2,4)				



Desempenho Operacional das Unidades de Negócios

Portobello¹

R\$ milhões	2T25	2T24	▲ %	▲ Abs	1S25	1S24	▲ %	▲ Abs
Receita líquida	275,7	258,7	6,6%	17,0	515,1	491,4	4,8%	23,7
(-) CPV	167,5	161,9	3,5%	5,6	309,3	305,3	1,3%	4,0
Lucro Bruto	108,2	96,8	11,8%	11,4	205,8	186,2	10,6%	19,7
Margem Bruta	39,2%	37,4%	1,8 p.p.		40,0%	37,9%	2,1 p.p.	

No segundo trimestre de 2025, a Unidade Portobello registrou Receita Líquida de R\$ 275,7 milhões, crescimento de 6,6% em relação ao 2T24. O desempenho reflete a convergência entre eficiência industrial e inovação em produto, com destaque para os lançamentos estratégicos na Revestir, que rapidamente ganharam escala comercial e impacto sobre o mix.

O Lucro Bruto da Unidade totalizou R\$ 108,2 milhões, avanço de 11,8%, com Margem Bruta de 39,2% (+1,8 p.p.). Essa melhora é resultado direto da adoção acelerada dos novos produtos nos mercados nacional e internacional.

A aceitação dos lançamentos fortaleceu o posicionamento da marca no segmento de maior valor agregado e contribuiu diretamente para o desempenho da Portobello Shop, ancorada na mesma curadoria de produto.

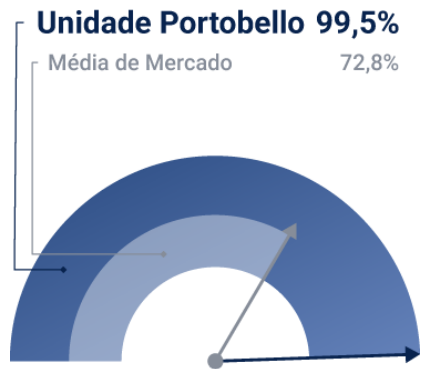
No início do trimestre, a Unidade concluiu sua migração para o mercado livre de gás natural, encerrando o fornecimento pelo ambiente cativo da SCGás. A partir de então, o suprimento passou a ser realizado diretamente pela Petrobrás, conforme o novo modelo regulatório. A transição amplia a flexibilidade de abastecimento, fortalece o planejamento energético de longo prazo e contribui para ganhos de eficiência operacional no capital de giro e custo.

A ocupação industrial média de 99,5%, patamar superior à média do setor (ANFACER²) permitiu diluição de custos fixos e sustentação da margem, com flexibilidade para atender tanto o mercado doméstico quanto as exportações, que alcançaram um dos maiores volumes da história da Companhia.

A presença internacional foi ampliada com a participação nas edições da CASACOR Peru e Bolívia, além da feira INDEX, em Dubai, onde tivemos forte presença. Destaca-se ainda a Coverings, principal foco da PBA, que também proporcionou o atendimento a clientes da América Central e Caribe.

Em junho, a fábrica de Tijucas completou 46 anos de operação, reforçando o legado da marca em inovação, consistência industrial e geração de valor.

Ocupação Unidade Portobello
(Via Úmida)



¹ Receita com eliminações consideradas.
² Fonte: ANFACER (Associação de Fabricantes de Revestimento Cerâmico). Média mercado brasileiro no 2T25 de 72,8% vs. 74,1% no 2T24.

ri.portobello

Portobello Shop¹

R\$ milhões	2T25	2T24	▲ %	▲ Abs	1S25	1S24	▲ %	▲ Abs
Receita Líquida	265,9	242,7	9,6%	23,3	506,2	459,9	10,1%	46,3
(-) CPV	147,6	132,3	11,6%	15,3	280,5	249,0	12,6%	31,5
Lucro Bruto	118,4	110,4	7,2%	8,0	225,7	210,9	7,0%	14,8
Margem Bruta	44,5%	45,5%	-1,0 p.p.		44,6%	45,9%	-1,3 p.p.	

No segundo trimestre de 2025, a Portobello Shop manteve trajetória sólida de crescimento, com Receita Líquida de R\$ 265,9 milhões, alta integração de canais e experiência diferenciada ao consumidor final.

A excelência no atendimento e o padrão elevado das lojas se traduzem em indicadores consistentes, como o NPS de 86,5, evidenciando o alinhamento entre proposta de valor, experiência de marca e fidelização do cliente.

A rentabilidade da Unidade seguiu resiliente, sustentada pela expansão do Lucro Bruto, pela combinação estratégica entre canais e pela forte penetração dos lançamentos na Revestir, que seguiram ganhando escala no B2B.

O resultado reflete a resiliência do modelo comercial da Companhia, apoiado pela curadoria de produto, foco em arquitetura e especificação.

A Portobello Shop consolida-se como elo central da estratégia comercial do Grupo, conectando a inovação em *design* e o portfólio de alto valor agregado com uma rede de lojas cada vez mais madura, integrada e orientada à geração de valor sustentável.

	Lojas Próprias	Lojas Franqueadas
Qtd de lojas	29 lojas	133 lojas

¹ Receita com eliminações consideradas.

Pointer¹

R\$ milhões	2T25	2T24	▲ %	▲ Abs	1S25	1S24	▲ %	▲ Abs
Receita líquida	63,5	56,4	12,7%	7,2	121,4	104,0	16,7%	17,4
(-) CPV	57,5	47,9	19,9%	9,5	108,5	91,7	18,2%	16,7
Lucro Bruto	6,0	8,4	-28,3%	(2,4)	13,0	12,3	5,3%	0,7
Margem Bruta	9,5%	14,9%	-5,4 p.p.		10,7%	11,8%	-1,2 p.p.	

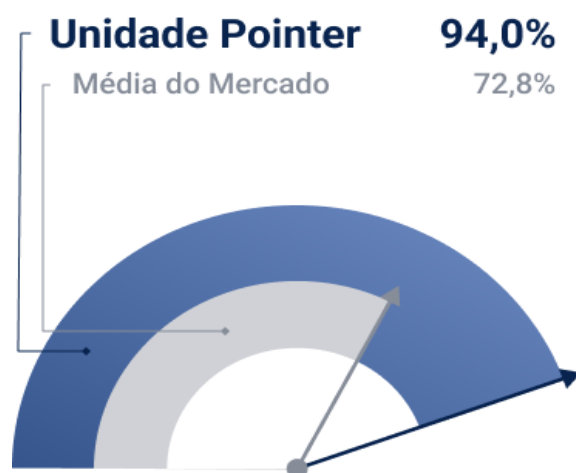
A Pointer registrou Receita Líquida de R\$ 63,5 milhões no 2T25, crescimento de 12,7% em relação ao 2T24. No semestre, o avanço foi de 16,7%, impulsionado pela consolidação do programa de relacionamento Loja Perfeita, crescimento consistente de volume e adaptação do portfólio à demanda.

A ocupação industrial atingiu 94%, acima da média do setor, refletindo ganhos de eficiência e a maturidade do modelo de produção da unidade. O foco em escala e produtividade permanece alinhado à estratégia de ampliação da Margem Bruta no médio prazo.

Mesmo com pressões pontuais sobre o custo de produção, a evolução dos volumes e a resiliência do modelo comercial sustentaram o Lucro Bruto no semestre.

A Unidade segue ganhando participação nos mercados em que atua, reforçando sua proposta de valor acessível, eficiente e próxima do consumidor final.

Ocupação Fábrica Pointer (Via Seca)



¹ Receita com eliminações consideradas.

Portobello America¹

R\$ milhões	2T25	2T24	▲ %	▲ Abs	1S25	1S24	▲ %	▲ Abs
Receita líquida	110,8	72,7	52,4%	38,1	203,5	128,3	58,6%	75,2
(-) CPV	94,3	77,0	22,5%	17,3	171,9	132,4	29,8%	39,5
Lucro Bruto	16,5	(4,3)	< 100%	20,8	31,7	(4,1)	< 100%	35,8
Margem Bruta	14,9%	-5,9%	20,8 p.p.		15,6%	-3,2%	18,8 p.p.	

A Portobello America apresentou desempenho relevante no 2T25, dando continuidade ao processo de expansão da rentabilidade. A Receita Líquida cresceu 52,4% em reais (34,9% em dólares) frente ao 2T24, impulsionada por maior escala industrial, fortalecimento dos canais comerciais e maior participação no mercado dos Estados Unidos. No acumulado do semestre, a receita avançou 58,6%.

A Margem Bruta atingiu 14,9% no trimestre, revertendo o patamar negativo do 2T24 (-5,9%). No semestre, o indicador chegou a 15,6% (vs. -3,2% em 1S24), refletindo maior estabilidade operacional, com diluição de custos fixos, qualificação do mix e ampliação de itens de maior valor agregado.

Durante o 2T25, a fábrica em Baxter (EUA) operou com 80,9% de ocupação da capacidade instalada, consolidando o modelo fabril local. Atualmente, cerca de 70% do portfólio comercializado é produzido internamente, especialmente no segmento premium e na distribuição direta, o restante sendo estrategicamente complementado por produtos brasileiros com alto valor agregado.

Essa autonomia operacional vem se tornando ainda mais relevante diante do atual cenário regulatório nos Estados Unidos. A Companhia acompanha de perto o processo de revisão das tarifas de importação, mas ressalta que a decisão estratégica de instalar uma operação industrial nos EUA sem dependência de matéria-prima importada do Brasil posiciona a Unidade de forma resiliente e alinhada às exigências do mercado local.

A Portobello America consolida assim o modelo “*Made in the USA*”, combinando capacidade produtiva, agilidade logística e um portfólio alinhado às preferências do consumidor americano. Embora o momento seja de maior incerteza regulatória, a Companhia acredita que o contexto também pode abrir oportunidades relevantes para a Unidade como plataforma de crescimento e geração de valor internacional.

¹ Receita com eliminações consideradas.



Desempenho Consolidado

Receita Líquida

R\$ Milhões	2T25	2T24	▲ %	▲ Abs	1S25	1S24	▲ %	▲ Abs
Receita líquida	686,8	589,1	16,6%	97,7	1.278,6	1.114,5	14,7%	164,1
Mercado Interno (BR)	493,5	454,8	8,5%	38,7	925,6	876,2	5,6%	49,3
Mercado Externo	193,3	134,3	44,0%	59,0	353,1	238,3	48,2%	114,8
Mercado Externo (US\$)	33,4	26,2	27,6%	7,2	61,3	46,6	31,5%	14,7

No segundo trimestre de 2025, a Receita Líquida Consolidada do Portobello Grupo somou R\$ 686,8 milhões, crescimento de 16,6% em relação ao 2T24. No acumulado do semestre, a alta foi de 14,7%, desempenho acima da média do mercado, refletindo a efetividade da estratégia multicanal.

A performance foi sustentada por ganhos consistentes de participação nos mercados internacionais e pelo bom desempenho do canal Engenharia, com foco em projetos de maior valor agregado.

O portfólio foi ajustado com agilidade às oportunidades dos mercados em expansão, contribuindo para ampliar a canal Engenharia, que tem reforçado sua relevância em projetos de maior escala.

Geografia dos Negócios

Mercado Externo:

A Receita internacional somou R\$ 193,3 milhões no 2T25, alta de 44,0% em reais e 27,6% em dólares. No semestre, o crescimento foi de 48,2% em reais e 31,5% em dólares, impulsionado pela evolução da Portobello America e pela expansão das exportações para outros mercados.

Mercado Interno:

A Receita no Brasil atingiu R\$ 493,5 milhões no 2T25, crescimento de 8,5% frente o 2T24. No semestre, somou R\$ 925,6 milhões, avanço de 5,6%, refletindo a consistência na execução da estratégia comercial.

Lucro Bruto e Margem Bruta Consolidado

R\$ Milhões	2T25	2T24	▲ %	▲ Abs	1S25	1S24	▲ %	▲ Abs
Receita Operacional Líquida	686,8	589,1	16,6%	97,7	1.278,6	1.114,5	14,7%	164,1
Custo Produto Vendido (CPV)	(434,4)	(374,0)	-16,2%	(60,4)	(802,2)	(703,6)	-14,0%	(98,5)
Lucro Operacional Bruto	252,4	215,1	17,4%	37,3	476,5	410,9	16,0%	65,6
Margem Bruta	36,7%	36,5%	0,2 p.p.		37,3%	36,9%	0,4 p.p.	

O Lucro Bruto consolidado somou R\$ 252,4 milhões no 2T25, alta de 17,4% frente a 2T24. No semestre, totalizou R\$ 476,5 milhões (+16,0%). A Margem Bruta Recorrente atingiu 36,7% no trimestre e 37,3% no semestre, mesmo diante de um cenário desafiador.

O crescimento foi impulsionado por ganhos operacionais em todas as Unidades, com destaque para a Portobello America, que alcançou virada operacional relevante e contribuiu positivamente para o resultado consolidado. A Portobello (Brasil) registrou avanço com os lançamentos e desempenho

estável da indústria, enquanto a Pointer sustentou margens com aumento de volume e eficiência fabril.

A combinação entre ações comerciais, foco em mix e portfólio de maior valor agregado e melhoria da rentabilidade.

O Grupo também deu continuidade à sua estratégia de *design* e inovação, com lançamentos apresentados nas feiras Revestir e Coverings, que ampliaram a visibilidade internacional da marca e apoiaram o desempenho nas exportações, engenharia e varejo.

Despesas Operacionais

R\$ Milhões	2T25	%RL	2T24	%RL	▲ %	▲ Abs	1S25	%RL	1S24	%RL	▲ %	▲ Abs
Despesas Operacionais												
Vendas	(160,6)	23,4%	(158,1)	26,8%	1,6%	(2,5)	(307,5)	24,0%	(301,4)	27,0%	2,0%	(6,1)
Gerais e Administrativas	(20,3)	3,0%	(19,7)	3,3%	3,0%	(0,6)	(41,1)	3,2%	(38,0)	3,4%	8,2%	(3,1)
Outras Receitas (Despesas)	(27,7)	4,0%	10,6	-1,8%	> 100%	(38,3)	(58,6)	4,6%	14,0	-1,3%	> 100%	(72,6)
Despesas Operacionais	(208,6)	30,4%	(167,2)	28,4%	24,7%	(41,4)	(407,3)	31,9%	(325,4)	29,2%	25,2%	(81,9)
Despesas / Receitas Não-Recorrentes	5,9	-0,9%	(21,7)	3,7%	< 100%	27,6	5,8	-0,5%	(21,6)	2%	< 100%	27,4
Despesas Operacionais Ajustado e Recorrente	(202,7)	29,5%	(189,0)	32,1%	7,3%	(13,8)	(401,5)	31,4%	(346,9)	31,1%	15,7%	(54,5)
Despesas Operacionais	(202,7)	29,5%	(189,0)	32,1%	7,3%	(13,8)	(401,5)	31,4%	(346,9)	31%	15,7%	(54,5)
Otimização Operacional	-	0,0%	-	0,0%	0,0%	0,0	-	0,0%	-	0%	0,0%	0,0
Efeitos da chuva	-	0,0%	-	0,0%	0,0%	0,0	20,8	-1,6%	-	0%	0,0%	20,8
Despesas Operacionais Proforma	(202,7)	29,5%	(189,0)	32,1%	7,3%	(13,8)	(380,7)	29,2%	(346,9)	31%	9,7%	(33,7)

As Despesas Operacionais Ajustado e Recorrente totalizaram R\$ 202,7 milhões no 2T25, equivalentes a 29,5% da Receita líquida. No semestre, somaram R\$ 401,2 milhões (31,4%). A melhora relativa reflete os ganhos iniciais de eficiência administrativa decorrentes da reestruturação organizacional realizada no 4T24, com foco na simplificação das estruturas, eliminação de sobreposições e revisão dos processos administrativos e comerciais.

As despesas com vendas cresceram 1,6% no 2T25, enquanto a Receita Líquida aumentou 16,6%. Essa diferença gerou diluição de 3,4 p.p. no trimestre e de 3,0 p.p. no semestre, evidenciando ganho de produtividade por canal e melhor alocação dos recursos de *marketing* e distribuição.

As Despesas Gerais e Administrativas totalizaram R\$ 20,3 milhões no trimestre, representando 3,0% da Receita Líquida, uma redução em relação aos 3,3% registrados anteriormente, refletindo maior diluição das despesas frente à evolução da receita.

A linha de Outras Receitas e Despesas Operacionais registrou uma despesa de R\$ 27,7 milhões no 2T25, dos quais R\$ 5,9 milhões referem-se a provisões judiciais. No 2T24, essa linha apresentou uma receita de R\$ 10,6 milhões, influenciada principalmente pela otimização tributária relacionada ao ICMS na base de cálculo do PIS/COFINS e pela reversão de despesas judiciais referentes ao processo da Mineração, que totalizaram R\$ 21,7 milhões.

Nas Despesas Operacionais Proforma do semestre, houve impacto das provisões das chuvas de janeiro, com destaque para perdas de estoques no valor de R\$ 20,8 milhões.

A Companhia segue com foco na disciplina de custos, visando diluição progressiva das despesas fixas ao longo dos próximos trimestres.

EBITDA

R\$ Milhões	2T25	2T24	▲ %	▲ Abs	1S25	1S24	▲ %	▲ Abs
EBITDA Ajustado e Recorrente	101,1	69,8	44,8%	31,3	176,7	151,4	16,7%	25,3
Margem EBITDA Ajustado e Recorrente	14,7%	11,9%	2,8 p.p.		13,8%	13,6%	0,2 p.p.	
Eventos Não Recorrentes:	(5,9)	21,7	< 100%	-27,6	(5,8)	21,6	< 100%	-27,4
Otimização tributária	-	7,5			0,1	7,3		
Reconhecimento e Atualizações Processos Judiciais	(5,9)	14,2			(5,9)	14,2		
EBITDA	95,2	91,5	4,0%	3,7	170,9	172,9	-1,2%	(2,1)
Margem EBITDA	13,9%	15,5%	-1,7 p.p.		13,4%	15,5%	-2,2 p.p.	
Eventos one-off	5,9	(21,7)			34,9	(21,6)		
Otimização Tributária	-	(7,5)		7,5	0,1	(7,3)		7,5
Efeitos da chuva	-	-		0,0	28,9	-		28,9
Reconhecimento e Atualizações Processos Judiciais	5,9	(14,2)		20,1	5,9	(14,2)		20,1
EBITDA Pro forma	101,1	69,8	44,8%	31,3	205,8	151,4	36,0%	54,5
Margem EBITDA Pro forma	14,7%	11,9%	2,9 p.p.		15,8%	13,6%	2,2 p.p.	

O EBITDA Proforma totalizou R\$ 101,1 milhões no 2T25, avanço de 44,8% em relação ao 2T24, com margem de 14,7% (+2,9 p.p.). No semestre, somou R\$ 205,8 milhões, crescimento de 36,0% frente ao 1S24, refletindo a retomada da rentabilidade operacional do Grupo.

O melhor desempenho do trimestre foi impulsionado por três vetores principais:

- Avanço operacional da Portobello America, com maior escala e previsibilidade industrial;

- Crescimento de receita com ganho de Margem Bruta, apoiado por lançamentos de alto valor agregado;
- Diluição das despesas operacionais, reflexo da reestruturação conduzida no 4T24 e da alavancagem de receita ao longo do semestre.

Lucro Líquido

R\$ Milhões	2T25	2T24	▲ %	▲ Abs	1S25	2S24	▲ %	▲ Abs
EBITDA	95,2	91,5	4,0%	3,7	170,9	172,9	-1,2%	(2,1)
(-) Despesas Financeiras	(92,6)	(61,1)	-51,5%	(31,5)	(156,2)	(113,5)	-37,5%	(42,6)
(-) Depreciação e Amortização	(51,4)	(43,7)	-17,8%	(7,8)	(101,7)	(87,4)	-16,3%	(14,3)
(-) Tributos Sobre Lucro	4,7	1,7	> 100,0%	3,0	10,0	(4,3)	> 100,0%	14,3
Resultado Líquido	(44,2)	(11,5)	< 100,0%	(32,7)	(76,9)	(32,3)	< 100,0%	(44,7)
Margem Líquida	-6,4%	-2,0%	-4,5 p.p.		-6,0%	-2,9%	-3,1 p.p.	
Eventos não recorrentes	(5,9)	7,5	< 100,0%	(13,4)	(5,8)	7,3	< 100,0%	(13,2)
Reconhecimento e Atualizações Processos Judiciais	(5,9)	-			(5,9)	0,0		
Otimização tributária	-	7,5			0,1	7,3		
Otimização Operacional	-	-			-	-		
Resultado Líquido Ajustado e Recorrente	(38,3)	(19,0)	< 100,0%	(19,2)	(71,1)	(24,9)	< 100,0%	(46,2)
Margem Líquida Ajustado e Recorrente	-5,6%	-3,2%	-2,3 p.p.		-5,6%	-2,2%	-3,3 p.p.	
Efeitos One-Off	5,9	(21,7)	> 100,0%	27,6	34,7	(21,6)	> 100,0%	56,3
Efeitos da chuva	-	-			28,9	-		
Reconhecimento e Atualizações Processos Judiciais	5,9	(14,2)			5,9	(14,2)		
Otimização tributária	-	(7,5)			(0,1)	(7,3)		
Resultado Líquido Proforma	(38,3)	(33,3)	< 100,0%	(5,0)	(42,2)	(53,8)	21,6%	11,6
Margem Líquida Proforma	-5,6%	-5,6%	0,1 p.p.		-3,2%	-4,8%	1,6 p.p.	

O Portobello Grupo registrou Prejuízo Líquido Proforma de R\$ 38,3 milhões no 2T25, ante resultado negativo de R\$ 33,3 milhões no 2T24. A principal pressão veio da linha de despesas financeiras, que totalizou R\$ 92,6 milhões no trimestre, alta de 51,5% na comparação anual.

Ressaltamos que a Companhia permanece focada em disciplina financeira, com ações voltadas à geração de caixa e redução da alavancagem.

Esse aumento reflete, majoritariamente, o cenário de juros elevados e a maior utilização de instrumentos estruturados de financiamento com o objetivo de melhorar o ciclo de capital de giro da Companhia e garantir a liquidez das operações, mas que impõem custos relevantes para a estrutura de capital no curto prazo.

A linha de IR/CSLL apresentou saldo positivo de R\$ 4,7 milhões, ante R\$ 1,7 milhão no 2T24, influenciado pelo reconhecimento de créditos tributários diferidos sobre lucros de subsidiárias.

Fluxo de Caixa Gerencial

R\$ Milhões	2T25	2T24	▲ %	▲ Abs	1S25	1S24	▲ %	▲ Abs
Atividades								
Operacionais	103,8	57,1	81,9%	46,8	258,3	37,8	> 100,0%	220,5
Investimento	(40,4)	(51,1)	20,9%	10,7	(59,2)	(91,6)	35,4%	32,4
Financiamento	(188,8)	(97,4)	-93,8%	(91,4)	8,1	(199,1)	> 100,0%	207,2
Variação no Caixa	(125,4)	(91,4)	-37,1%	(33,9)	207,2	(252,9)	> 100,0%	460,1
Saldo Inicial	412,0	325,0	26,8%	87,0	79,4	486,4	-83,7%	(407,0)
Saldo Final	286,7	233,5	22,7%	53,1	286,7	233,5	22,7%	53,1
Fluxo de Caixa Livre	63,4	6,0	> 100,0%	57,4	199,1	(53,8)	> 100,0%	252,9

O Portobello Grupo gerou R\$ 63,4 milhões de Fluxo de Caixa Livre no 2T25, frente a R\$ 6,0 milhões no 2T24, um avanço de R\$ 57,4 milhões na comparação anual. O desempenho reflete a consolidação da disciplina financeira e a capacidade do Grupo de sustentar geração de caixa mesmo em um cenário desafiador.

A Geração de Caixa Operacional somou R\$ 103,8 milhões no trimestre, impulsionada pela melhoria da rentabilidade, gestão eficiente do Capital de Giro e controle das despesas operacionais. Os investimentos totalizaram R\$ 40,4 milhões, abaixo do patamar do 2T24, os aportes se concentraram na conservação da base operacional, modernização tecnológica, ganhos de eficiência industrial e suporte aos lançamentos de produtos.

Em junho, a Companhia concluiu a captação de R\$ 300 milhões por meio da 6ª emissão de Debêntures, com prazo de cinco anos, como parte da estratégia de fortalecimento da estrutura de capital e alongamento do perfil da dívida.

Os recursos foram utilizados majoritariamente para liquidar integralmente a 4ª emissão e realizar o resgate parcial da 5ª emissão, reduzindo pressões de curto prazo sobre o caixa.

Assim, encerramos o trimestre com saldo de caixa de R\$ 286,7 milhões, 22,7% acima do mesmo período do 2T24.

Capital de Giro

		2T25	2T24	▲ %	▲ Abs	1T25	▲ %	▲ Abs
R\$ milhões	Contas a Receber	119,7	161,1	-25,7%	(41,4)	123,8	-3,3%	(4,1)
	Estoques	583,5	544,8	7,1%	38,7	570,6	2,3%	12,9
	Fornecedores	(616,4)	(453,8)	35,8%	(162,6)	(627,3)	-1,7%	10,9
	Capital de Giro	86,8	252,1	-65,6%	(165,3)	67,1	29,4%	19,7
Dias	Contas a Receber	13	18	-29,5%	(5)	14	-8,6%	(1)
	Estoques	122	129	-5,4%	(7)	131	-7,2%	(9)
	Fornecedores	(128)	(107)	19,9%	(21)	(144)	-10,8%	16
	Ciclo de Conversão de Caixa (CCC)	6	40	-84,6%	(34)	1	100,0%	5

O Portobello Grupo encerrou o 2T25 com Ciclo de Conversão de Caixa (CCC) de 6 dias, resultado que representa uma melhora de 34 dias em relação ao 2T24, refletindo avanços estruturais na gestão do Capital de Giro nos últimos 12 meses.

O consumo líquido de Capital de Giro no trimestre foi de R\$ 86,8 milhões, frente a R\$ 252,1 milhões no mesmo período do ano anterior. Parte desse consumo decorre de decisões estratégicas para reforço da liquidez no curto prazo, com utilização de instrumentos estruturados como FIDCs de clientes e fornecedores, além de negociações com parceiros estratégicos.

Capital de Giro no 2T25:

Fornecedores: Aumento de 21 dias no prazo médio de pagamento, refletindo a reorganização do FIDC Fornecedores e ajustes no cronograma de pagamentos, como parte da estratégia de reforço de liquidez.

Contas a Receber: Estabilidade no prazo médio, com manutenção do controle de crédito e suporte à estratégia comercial.

Estoques: Redução de 7 dias no giro, mesmo com ocupação plena das fábricas, resultado da otimização dos níveis médios e mitigação dos impactos das chuvas sobre os estoques.

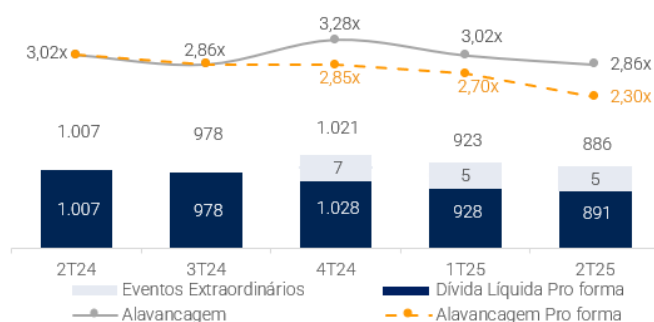
Endividamento e Estrutura de Capital ³

R\$ milhões	2T25	1T25	4T24	3T24	2T24
Dívida Bancária Bruta	1.286,4	1.422,9	1.165,5	1.192,6	1.274,1
Disponibilidades	(395,6)	(494,8)	(137,4)	(214,5)	(266,8)
Endividamento Líquido	890,8	928,2	1.028,1	978,1	1.007,2
EBITDA (Últimos 12 meses)	311,4	286,1	291,9	319,9	311,5
Dívida Líquida / EBITDA	2,9x	3,0x	3,3x	2,9x	3,0x
Endividamento Líquido Proforma	885,8	923,2	1.021,1	978,1	1.007,2
Dívida Líquida / EBITDA Proforma	2,3x	2,7x	2,8x	2,9x	3,0x

No 2T25, a Dívida Bruta Bancária do Portobello Grupo recuou R\$ 136,5 milhões, encerrando o trimestre em R\$ 1.286,4 milhões, impulsionada pela melhora no Capital de Giro e ganhos operacionais. No mesmo período, a Dívida Líquida consolidada totalizou R\$ 890,8 milhões, uma redução de R\$ 37,4 milhões em relação ao 1T25, refletindo a preservação de caixa, o avanço na gestão do Capital de Giro e medidas contínuas de eficiência financeira ao longo do trimestre.

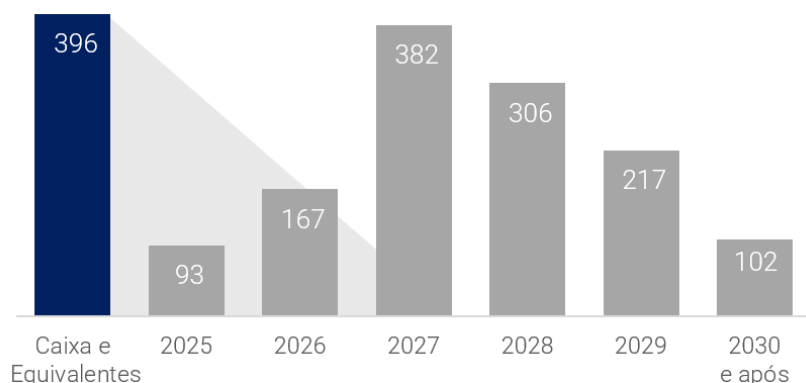
O índice de alavancagem, medido pela relação Dívida Líquida/EBITDA Proforma dos últimos 12 meses, caiu de 2,7x no 1T25 para 2,3x no 2T25, reforçando a trajetória de disciplina financeira da Companhia.

Em junho, a Companhia concluiu a 6ª emissão de Debêntures, no valor de R\$ 300 milhões, com prazo de cinco anos. A captação visou reforçar a liquidez e alongar o perfil da dívida.

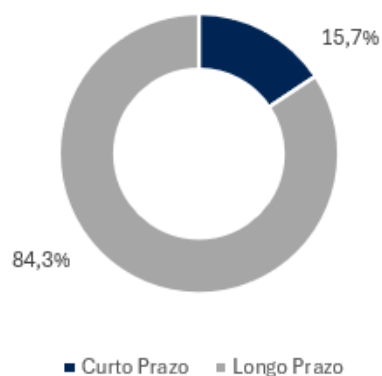


³ A visão gerencial inclui os arrendamentos de veículos.

Cronograma de amortização (Dívida Bancária Bruta)



Prazo da Dívida Bancária



O atual perfil da dívida bancária reflete a continuidade do plano de *Liability Management*, com foco em operações estruturadas que alongam o perfil de endividamento da Companhia. Nesse contexto, o montante de caixa e equivalentes de caixa (R\$ 396 milhões) cobre com folga os vencimentos programados para os anos de 2025, 2026 e parte de 2027. Essa situação mitiga pressões de liquidez no curto prazo e reforça a capacidade da Companhia de honrar seus compromissos financeiros.

⁶ R\$ 287 milhões em disponibilidades, R\$ 44 milhões em aplicações financeiras e o restante em cotas do FIDC.

Perspectivas Tarifaço

Em julho de 2025, o governo dos Estados Unidos anunciou a implementação de tarifas de importação para produtos provenientes do Brasil, a serem aplicadas a partir de 6 de agosto de 2025.

A Companhia acompanha atentamente os efeitos da tarifa de 50 % imposta pelos Estados Unidos sobre determinadas importações brasileiras. Ainda que sejam necessários ajustes temporários nas cadeias de suprimentos, a Companhia identifica uma janela estratégica de oportunidade. A medida fortalece o posicionamento do Portobello Grupo através de sua subsidiária Portobello América como fabricante local de pisos e revestimentos, ampliando sua vantagem competitiva no mercado norte-americano.

Embora represente uma mudança relevante no cenário comercial internacional, a parcela das exportações para os Estados Unidos não representa um impacto relevante para o Portobello Grupo.

O cenário reforça a estratégia de crescimento sustentável e de longo prazo da Companhia.

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 Financeiro

Balanço Patrimonial

Ativo	2T25	AV %	4T24	AV %	Var%
Circulante	1.258,5	34,7%	1.016,4	30,4%	23,8%
Disponibilidades	286,7	7,9%	79,4	2,4%	261,1%
Contas a receber	278,7	7,7%	282,1	8,4%	-1,2%
Estoques	584,5	16,1%	553,9	16,6%	5,5%
Adiantamentos a fornecedores	2,3	0,1%	5,5	0,2%	-58,2%
Outros	106,3	2,9%	95,5	2,9%	11,3%
Não circulante	2.367,3	65,3%	2.330,4	69,6%	1,6%
Realizável a Longo Prazo	421,2	11,6%	362,3	10,8%	16,3%
Depósitos judiciais	5,5	0,2%	5,5	0,2%	0,0%
Ativos judiciais	120,4	3,3%	118,5	3,5%	1,6%
Depósito em garantia	16,3	0,4%	16,1	0,5%	1,2%
Aplicações financeiras vinculadas	43,9	1,2%	34,9	1,0%	25,8%
Tributos a recuperar correntes e diferidos	114,4	3,2%	122,3	3,7%	-6,5%
Títulos e valores mobiliários	68,0	1,9%	26,1	0,8%	160,5%
Outros	52,7	1,5%	39,0	1,2%	35,1%
Ativos fixos	1.946,1	53,7%	1.968,0	58,8%	-1,1%
Ativo Intangível, Imobilizado e Investimentos	1.176,7	32,5%	1242,1	37,1%	-5,3%
Ativo de arrendamento	769,4	21,2%	725,9	21,7%	6,0%
Total do ativo	3.625,8	100,0%	3.346,8	100,0%	8,3%

Passivo	2T25	AV %	4T24	AV %	Var%
Circulante	1.334,7	36,8%	1.359,1	40,6%	-1,8%
Empréstimos e debêntures	217,2	6,0%	406,0	12,1%	-46,5%
Fornecedores e cessão de crédito	618,7	17,1%	496,2	14,8%	24,7%
Contas a pagar de imobilizado	72,3	2,0%	22,5	0,7%	221,3%
Obrigações de arrendamento	53,8	1,5%	71,5	2,1%	-24,8%
Obrigações tributárias	78,8	2,2%	51,3	1,5%	53,6%
Obrigações sociais e trabalhistas	90,2	2,5%	78,3	2,3%	15,2%
Adiantamento de clientes	159,0	4,4%	146,4	4,4%	8,6%
Outros	44,7	1,2%	86,9	2,6%	-48,6%
Não circulante	2.042,4	56,3%	1.616,5	48,3%	26,3%
Empréstimos e debêntures	1.067,6	29,4%	757,7	22,6%	40,9%
Contas a pagar de imobilizado	93,6	2,6%	182,7	5,5%	-48,8%
Dívidas com pessoas ligadas	56,3	1,6%	56,3	1,7%	0,0%
Provisões	61,9	1,7%	57,6	1,7%	7,5%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	6,8	0,2%	2,7	0,1%	151,9%
Obrigações de arrendamento	622,1	17,2%	503,9	15,1%	23,5%
Outros	134,1	3,7%	55,5	1,7%	141,6%
Patrimônio líquido	248,7	6,9%	371,1	11,1%	-33,0%
Capital social	250,0	6,9%	250,0	7,5%	0,0%
Reservas de lucros	14,7	0,4%	91,0	2,7%	-83,8%
Ajuste de avaliação patrimonial	(16,0)	-0,4%	30,1	0,9%	-153,2%
Total do passivo	3.625,8	100,0%	3.346,8	100,0%	8,3%

Demonstração do Resultado

R\$ Milhões	2T25	2T24
Receita líquida de vendas	1.278,6	1.114,5
Custo dos produtos vendidos	(802,2)	(703,6)
Lucro operacional bruto	476,5	410,9
Receitas (despesas) operacionais líquidas	(407,4)	(325,4)
Vendas	(338,7)	(310,7)
Gerais e administrativas	(65,0)	(66,0)
Outras receitas/despesas operacionais	(5,9)	52,5
Redução ao valor recuperável do contas a receber	2,1	(1,2)
Lucro operacional antes do resultado financeiro	69,1	85,6
Resultado financeiro	(156,0)	(113,5)
Receitas financeiras	13,8	11,4
Despesas financeiras	(186,8)	(106,0)
Variação cambial líquida	17,0	(19,0)
Resultado antes dos tributos sobre os lucros	(86,9)	(28,0)
Imposto de renda e contribuição social	10,0	(4,3)
Lucro (prejuízo) líquido do período	(76,9)	(32,2)

Fluxo de Caixa

R\$ Milhões	2T25	2T24
Caixa líquido das atividades operacionais	190,0	(31,7)
Caixa gerado nas operações	90,0	155,1
Variações nos ativos e passivos	187,8	(84,5)
Juros e tributos sobre o lucro pagos	(87,8)	(102,3)
Caixa líquido das atividades de investimento	(79,9)	(97,1)
Aquisição do ativo Imobilizado (líquido de contas a pagar)	(56,9)	(32,4)
Aquisição do ativo Intangível	(21,3)	(25,1)
Aquisição de ativo de arrendamento - fundo de comércio	38,2	(17,1)
FIDC cotas	(40,0)	(22,5)
Caixa líquido das atividades de financiamento	99,3	(124,1)
Captação de empréstimos e financiamentos	629,3	172,8
Pagamento de empréstimos, financiamentos e debêntures	(476,1)	(258,4)
Pagamento de arrendamentos	(43,2)	(38,5)
Instrumentos financeiros derivativos - Swap	(1,7)	-
Aplicações financeiras vinculadas	(9,1)	-
Aumento/(redução) de caixa e equivalentes de caixa	209,3	(252,9)
Efeito variação cambial em caixa e equivalentes de caixa	-2,1	0,0
Saldo inicial	79,4	486,5
Saldo final	286,7	233,5

*Fluxo de Caixa Indireto considera abertura conforme visão societária.

Portobello Grupo

Earnings Release

2Q25

Artifact Collection

Portobello

Portobello
shop

POINTER

Portobello
America

ri.portobello

Tijucas, August 06, 2025. PBG S.A. (B3: PTBL3), “PBG” or “Company”, a ceramic tile company, announces its results for the second quarter of 2025. The information presented herein is based on the consolidated Quarterly Financial Statements of the Company, prepared in accordance with the standards issued by the Accounting Pronouncements Committee (CPC) and the International Financial Reporting Standards (IFRS). Comparisons refer to the same periods of 2024 and/or prior years, as indicated.

2Q25 Main Highlights

Net Revenue: R\$ 686.8 million in 2Q25 (+16.6% vs. 2Q24), with growth in all units. The performance was driven by the expansion of Portobello America, the consolidation of exports, and the consistency of operations in Brazil, despite a challenging macroeconomic scenario.

Adjusted EBITDA: R\$ 101.1 million in 2Q25, accounting for a growth of 44.8% compared to 2Q24, with a margin of 14.7%. This performance reflects the increase in revenue, the stability of margins, and the control of operating expenses, highlighting consistent operational progress and the achievement of breakeven in US\$ \$ at the Portobello America unit, which consolidates a new level of profitability for the second consecutive quarter.

Cash Generation: R\$ 63.4 million in free cash for the quarter, compared to R\$ 6 million in 2Q24. The improvement reflects the efficient management of working capital, supported by structured financial instruments, such as FIDCs for clients and suppliers aimed at preserving liquidity and optimizing Cash flow.

Adjusted Net Income (loss): Net loss of R\$ 38.3 million, reflecting the one-off impact of financial expenses in a quarter marked by short-term liquidity strengthening measures.

Net Debt and Leverage: Net Debt closed the quarter at R\$ 890.8 million, with Proforma leverage of 2.3x and a cash position of R\$ 286.7 million.

Artifact Collection

Investor Relations

dri@portobello.com.br

Earnings Videoconference Call 2Q25

The presentation of the results for the 2nd quarter of 2025 will be held in a videoconference format, with live transmission, on:

- Thursday, August 07, 2025
- 2:00 pm (Brasilia) | 1:00 pm (New York)
- Access Link: [2Q25 Conference](#)

The transmission will include simultaneous translation into English.

The presentation and materials will be available on Portobello's Investor Relations website.

IR Website: ri.portobello.com.br

Caio Gonçalves de Moraes

Vice-President and Chief Financial and
Investor Relations Officer

Andrés Lopez

Investor Relations Manager

Suelen Toniane Hames

Investor Relations Coordinator

Tayni Batista das Neves

Investor Relations Analyst

Message from Management

In the first semester of 2025, Portobello Group maintained its growth trajectory and strategic execution, consolidating its position as a design-driven company with integrated operations across industry and retail. Sales growth was underpinned by a well-coordinated multichannel strategy, which allowed us to capture opportunities in different markets and channels while preserving profitability, despite an adverse macroeconomic environment.

In 2Q25, while the Brazilian ceramic tile market dropped 2.3% in volume (according to ANFACER), Portobello Group grew 6.0% and increased market share in both Brazil and abroad. Brazilian exports in the industry declined during the quarter, but the international operations of the Company grew 44.0%, driven by the strength of the entries and the strategic actions of the brand. Portobello America stood out, with growth of 52.4% in BRL and 34.9% in USD, reflecting the gain from industrial scale, the qualification of the product mix, and the strengthening of commercial channels. In the United States, consumption remained practically stable, and the Company outperformed the local market, consolidating its relevance as a competitive player in the region.

In Brazil, all units made a positive contribution. The Portobello unit recorded growth in revenue and profitability, supported by the performance of the Engineering channel and exports. Portobello Shop grew in revenue with stable margins, driven by the maturity of its franchise model and by strengthening the client's experience in specialized retail.

Pointer maintained its growth trajectory, supported by regional operations and efficiency gains. The integration between channels, with flexibility in adapting to the offer, allowed the Company to capture market opportunities and preserve its gross margin.

Proforma EBITDA totaled R\$ 101.1 million in 2Q25, accounting for a growth of 44.8% and a margin of 14.7%. The free cash generation totaled R\$ 63.4 million in the quarter, ending the quarter with a cash and equivalents position of R\$ 396 million. The operational performance and the use of liquidity instruments to improve working capital, including client and supplier Credit Rights Investment Funds (FIDCs) contributed to the reduction of net debt, which totaled R\$ 890.8 million, and to the decrease in leverage to 2.3x (net debt / proforma EBITDA for the last 12 months), compared to 2.7x in 1Q25. In line with the strategy to strengthen the balance sheet, the Company completed the issue of Debentures on June 6, totaling R\$ 300 million, focusing on extending the debt profile.

Despite these advances, net income remained pressured by financial expenses, which reflected the scenario of high interest rates and the greater use of short-term financing instruments.

Portobello Group remains committed to executing its strategic plan, focusing on innovation, cash generation, international expansion and sustainable profitability through an integrated brand, industry, and retail platform.

Economic and Financial Performance - Consolidated

	R\$ Million	2Q25	2Q24	▲ %	▲ Abs	2025	2024	▲ %	▲ Abs
Desempenho	Net Revenue	686.8	589.1	16.6%	97.7	1,278.6	1,114.5	14.7%	164.1
	Adjusted and Recurring Gross Profit	252.4	215.1	17.3%	37.3	476.5	410.9	16.0%	65.6
	Adjusted and Recurring Gross Margin	36.7%	36.5%	0.2 p.p.		37.3%	36.9%	0.4 p.p.	
	Gross Profit	252.4	215.1	17.3%	37.3	476.5	410.9	16.0%	65.6
	Gross Margin	36.7%	36.5%	0.2 p.p.		37.3%	36.9%	0.4 p.p.	
	Adjusted and Recurring EBIT	49.7	26.2	89.9%	23.5	75.0	64.0	17.2%	11.0
	Adjusted and Recurring EBIT Margin	7.2%	4.4%	2.8 p.p.		5.9%	5.7%	0.1 p.p.	
	EBIT	43.8	47.9	-8.6%	(4.1)	69.1	85.7	-19.4%	(16.6)
	Ebit Margin	6.4%	8.1%	-1.8 p.p.		5.4%	7.7%	-2.3 p.p.	
	Proforma EBIT	43.8	47.9	-8.6%	(4.1)	98.2	85.7	14.5%	12.5
	Proforma EBIT Margin	6.4%	8.1%	-1.8 p.p.		7.5%	7.7%	-0.2 p.p.	
	Adjusted and Recurring Net Income (Loss)	(38.3)	(19.0)	> 100.0%	(19.2)	(71.1)	(24.9)	> 100.0%	(46.2)
	Adjusted and Recurring Net Margin	-5.6%	-3.2%	-2.3 p.p.		-5.6%	-2.2%	-3.3 p.p.	
	Net Income (Loss)	(44.2)	(11.5)	> 100.0%	(32.6)	(76.9)	(32.3)	> 100.0%	(44.7)
	Net Margin	-6.4%	-2.0%	-4.5 p.p.		-6.0%	-2.9%	-3.1 p.p.	
	Proforma Net Income (Loss)	(38.3)	(33.3)	< 100.0%	(5.0)	(42.2)	(53.8)	< 100.0%	11.6
	Proforma Net Margin	-5.6%	-5.6%	0.1 p.p.		-3.2%	-4.8%	1.6 p.p.	
Indicadores	Adjusted and Recurring EBITDA	101.1	69.8	44.8%	31.3	176.7	151.4	16.7%	25.3
	Adjusted and Recurring EBITDA Margin	14.7%	11.9%	2.9 p.p.		13.8%	13.6%	0.2 p.p.	
	EBITDA	95.2	91.5	4.0%	3.7	170.9	172.9	-1.2%	(2.1)
	EBITDA Margin	13.9%	15.5%	-1.7 p.p.		13.4%	15.5%	-2.2 p.p.	
	Proforma EBITDA	101.1	69.8	44.8%	31.3	205.7	151.4	35.9%	54.3
	Proforma EBITDA Margin	14.7%	11.9%	2.9 p.p.		16.1%	13.6%	2.5 p.p.	
	Working Capital (R\$)	86.8	252.1	-65.6%	(165.3)				
PTBL3	Cash Conversion Cycle (days)	6	40	-85.0%	(34)				
	Net Debt	890.8	1,007.2	-11.6%	(116)				
	Net debt/EBITDA	2.9x	3.0x	-5.0%	(0.2)				
	Net Debt / Proforma EBITDA	2.3x	3.0x	-24.0%	(0.7)				
	Share Price	4.63	4.68	-1.1%	(0.0)				
	Market Value	652.8	659.8	-1.1%	(7.0)				
	Average Trading Volume (12 Months)	39.0	124.5	-68.7%	(85)				
PTBL3	Average daily trading volume (ADTV)	1.6	4.0	-60.2%	(2.4)				



Business Unit Operating Performance

Portobello²

R\$ million	2Q25	2Q24	▲ %	▲ Abs	2H25	2H24	▲ %	▲ Abs
Net Revenue	275.7	258.7	6.6%	17.0	515.1	491.4	4.8%	23.7
(-) COGS	167.5	161.9	3.5%	5.6	309.3	305.3	1.3%	4.0
Gross Profit	108.2	96.8	11.8%	11.4	205.8	186.2	10.6%	19.7
Gross Margin	39.2%	37.4%	1.8 p.p.		40.0%	37.9%	2.1 p.p.	

In the second quarter of 2025, the Portobello Unit recorded net revenue of R\$ 275.7 million, representing growth of 6.6% compared to 2Q24. The performance reflects the convergence of industrial efficiency and product innovation, with an emphasis on the strategic Expo Revestir launches, which quickly gained commercial traction and positively impacted the product mix.

The Gross Profit of the Unit totaled R\$ 108.2 million, accounting for an increase of 11.8%, with a gross margin of 39.2% (+1.8 p.p.). This improvement reflects the accelerated adoption of new products across both domestic and international markets.

The successful market reception of the new portfolio strengthened the brand's positioning in the higher value-added segment and directly contributed to the performance of Portobello Shop, anchored in the same curated product assortment.

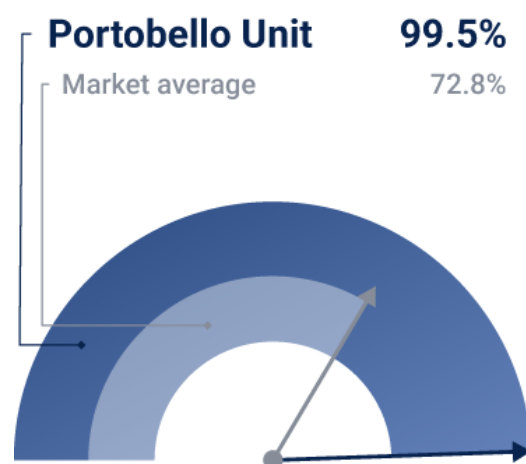
At the beginning of the quarter, the business unit completed its migration to the free natural gas market, terminating supply under the regulated environment of SC Gas. From that point onward, supply has been sourced directly from Petrobras, aligned with the new regulatory framework. This transition enhances supply flexibility, strengthens long-term energy planning, and supports operational efficiency by improving working capital management and reducing costs.

The average industrial occupancy of 99.5%, higher than the industry average (ANFACER¹), enabled the dilution of fixed costs and sustained margins, with flexibility to serve both the domestic market and the exports, which reached one of the largest volumes in the history of the Company.

The international presence was expanded through participation in the CASACOR editions in Peru and Bolivia, as well as the INDEX trade show in Dubai, where the Company had a strong presence. Additionally, Coverings – the focus for Portobello America – stood out, also fostering engagement with clients from Central America and the Caribbean.

In June, the Tijucas plant celebrated 46 years of operations, reinforcing the brand's legacy in innovation, industrial consistency, and value creation.

Portobello Unit Occupation (Wet Lay Method)



¹ Source: ANFACER (Association of Ceramic Tile Manufacturers). Average Brazilian market in 2Q25 of 72.8% vs. 74.1% in 2Q24.

² Revenue including intercompany eliminations.

Portobello Shop¹

R\$ million	2Q25	2Q24	▲ %	▲ Abs	2H25	2H24	▲ %	▲ Abs
Net Revenue	265.9	242.7	9.6%	23.3	506.2	459.9	10.1%	46.3
(-) COGS	147.6	132.3	11.6%	15.3	280.5	249.0	12.6%	31.5
Gross Profit	118.4	110.4	7.2%	8.0	225.7	210.9	7.0%	14.8
Gross Margin	44.5%	45.5%	-1.0 p.p.		44.6%	45.9%	-1.3 p.p.	

In the second quarter of 2025, Portobello Shop maintained a solid growth trajectory, reporting net revenue of R\$ 265.9 million, strong channel integration, and a differentiated end-customer experience.

Service excellence and high store standards are reflected in consistent performance indicators, such as an NPS of 86.5, highlighting the alignment between value proposition, brand experience, and customer loyalty.

The unit's profitability remained resilient, supported by gross profit expansion, a strategic channel mix, and the strong market penetration of the Expo Revestir launches, which continued to scale in the B2B segment.

The result reflects the resilience of the Company's business model, supported by product curation with a focus on architecture and specifications.

Portobello Shop consolidated its position as a central pillar in the Group's commercial strategy, connecting design innovation and a high added-value portfolio with a store network that is increasingly mature, integrated and focused on generating sustainable value.

	Own stores	Franchised stores
Number of stores	29 stores	133 stores

¹ Revenue including intercompany eliminations.

Pointer¹

R\$ million	2Q25	2Q24	▲ %	▲ Abs	2H25	2H24	▲ %	▲ Abs
Net Revenue	63.5	56.4	12.7%	7.2	121.4	104.0	16.7%	17.4
(-) COGS	57.5	47.9	19.9%	9.5	108.5	91.7	18.2%	16.7
Gross Profit	6.0	8.4	-28.3%	(2.4)	13.0	12.3	5.3%	0.7
Gross Margin	9.5	14.9%	-5.4 p.p.		10.7%	11.8%	-1.2 p.p.	

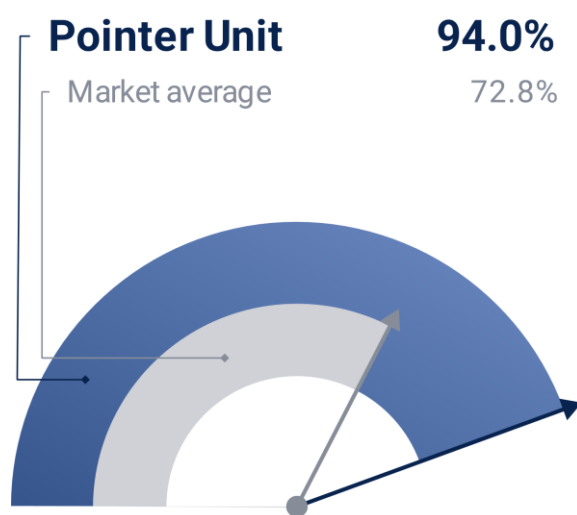
Pointer recorded net revenue of R\$ 63.5 million in 2Q25, representing a 12.7% increase compared to 2Q24. Semester growth reached 16.7%, driven by the consolidation of the “Perfect Store”² relationship program, consistent volume expansion, and an optimized portfolio aligned with market demand.

Industrial occupancy reached 94%, above the industry average, reflecting productivity gains and the maturity of the unit’s optimized production model. The strategic focus on scale and productivity remains aligned with the goal of increasing Gross Margin in the medium term.

Despite occasional cost pressures, the combination of volume growth and the resilience of the business model helped sustain gross profit during the semester.

The unit continues to gain market share in the regions where it operates, reinforcing its value proposition of being accessible, efficient, and close to the consumer.

Pointer Plant Occupancy (Dry Lay Method)



¹ Revenue including intercompany eliminations.

² <https://pointer.com.br/blog/loja-perfeita-conheca-o-programa-de-relacionamento-da-pointer/>
ri.portobello

Portobello America¹

R\$ million	2Q25	2Q24	▲ %	▲ Abs	2H25	2H24	▲ %	▲ Abs
Net Revenue	110.8	72.7	52.4%	38.1	203.5	128.3	58.6%	75.2
(-) COGS	94.3	77.0	22.5%	17.3	171.9	132.4	29.8%	39.5
Gross Profit	16.5	(4.3)	< 100.0%	20.8	31.7	(4.1)	< 100.0%	35.8
Gross Margin	14.9%	-5.9%	20.8 p.p.		15.6%	-3.2%	18.8 p.p.	

Portobello America recorded a significant performance in 2Q25, continuing to expand profitability. Net revenue grew 52.4% in BRL (34.9% in USD) compared to 2Q24, driven by greater industrial scale, stronger commercial channels, and increased share in the United States market. In the first half of the year, revenue rose 58.6%.

Gross Margin reached 14.9% in the quarter, reversing the negative level of 2Q24 (-5.9%). In the first semester, the margin reached 15.6% (vs. -3.2% in 1S24), reflecting operational stability, fixed cost dilution, mix improvement, and the expansion of high value-added products.

During 2Q25, the Baxter (USA) plant operated at 80.9% of its installed capacity, consolidating the local manufacturing model. Currently, around 70% of the traded portfolio is produced domestically, especially in the premium segment and direct distribution, with the remainder strategically complemented by high value-added Brazilian products.

This operational autonomy is increasingly relevant given the current regulatory scenario in the United States. The Company closely monitors the process of reviewing import tariffs but emphasizes that the strategic decision to establish industrial operations in the USA without reliance on raw materials imported from Brazil positions the Unit as a resilient player aligned with local market demands.

Portobello America consolidates the "Made in the USA" model, combining production capacity, logistical agility, and a portfolio tailored to U.S. consumer preferences. Although the current environment presents regulatory uncertainty, the Company believes this context may also create opportunities for the unit as a platform for growth and international value creation.

² Revenue including intercompany eliminations.



Consolidated Performance

Net Revenue

R\$ Million	2Q25	2Q24	▲ %	▲ Abs	2H25	2H24	▲ %	▲ Abs
Net Revenue	686.8	589.1	16.6%	97.7	1,278.6	1,114.5	14.7%	164.1
Domestic Market (BR)	493.5	454.8	8.5%	38.7	925.6	876.2	5.6%	49.3
International Market	193.5	134.3	44.0%	59.0	353.1	238.3	48.2%	114.8
International Market (US\$)	33.4	26.2	27.6%	7.2	61.3	46.6	31.5%	14.7

In the second quarter of 2025, the Portobello Group's Consolidated Net Revenue Totaled R\$ 686.8 million, accounting for a growth of 16.6% compared to 2Q24. In the first semester of the year, the increase was 14.7%, a performance above the market average, reflecting the effectiveness of the multichannel strategy.

This performance was sustained by consistent gains in international market share and by the strong performance of the Engineering channel, focused on higher value-added projects.

The portfolio was rapidly adjusted to the opportunities in expanding markets, supporting the expansion of the Engineering channel, which has strengthened its relevance in large-scale projects.

Business Geography

Foreign Market:

International revenue totaled R\$ 193.5 million in 2Q25, accounting for an increase of 44.0% in reais and 27.6% in US dollars. In the semester, the growth was 48.2% in reais and 31.5% in US dollars, driven by the performance of Portobello America and the expansion of exports to other markets.

Domestic Market:

Revenue in Brazil reached R\$ 493.5 million in 2Q25, reflecting an increase of 8.5% compared to 2Q24. In the first semester, it totaled R\$ 925.6 million, an increase of 5.6%, reflecting the consistent execution of the commercial strategy.

Consolidated Gross Profit and Gross Margin

R\$ Million	2Q25	2Q24	▲ %	▲ Abs	2H25	2H24	▲ %	▲ Abs
Net Operating Revenue	686.8	589.1	16.6%	97.7	1,278.6	1,114.5	14.7%	164.1
Cost of Goods Sold (COGS)	(434.4)	(374.0)	-16.2%	(60.4)	(802.2)	(703.6)	-14.0%	(98.5)
Gross Operating Profit	252.4	215.1	17.4%	37.3	476.5	410.9	16.0%	65.6
Gross Margin	36.7%	36.5%	0.2 p.p.		37.3%	36.9%	0.4 p.p.	

Consolidated Gross Profit totaled R\$ 252.4 million in 2Q25, accounting for an increase of 17.4% compared to 2Q24. In the semester, it totaled R\$ 476.5 million (+16.0%). The Recurring Gross Margin reached 36.7% in the quarter and 37.3% in the semester, even in the face of a challenging environment.

The growth was driven by operational gains across all units, especially Portobello America, which achieved a significant operational turnaround and positively contributed to the consolidated profit or loss. Portobello (Brazil) recorded progress with the launches and stable performance in the industry, while Pointer maintained margins with an increase in volume and manufacturing efficiency.

The combination of commercial actions focused on mix, a portfolio of higher value-added items improved profitability.

The Group also continued its design and innovation strategy, with launches presented at the “EXPO Revestir” and Coverings fairs, which increased the international visibility of the brand and supported performance in exports, engineering, and retail.

Operating Expenses

R\$ Million	2Q25	%RL	2Q24	%RL	▲ %	▲ Abs	2H25	%RL	2H24	%RL	▲ %	▲ Abs
Operating Expenses												
Selling	(160.6)	23.4%	(158.1)	26.8%	1.6%	(2.5)	(307.5)	24.0%	(301.4)	27.0%	2.0%	(6.1)
General and Administrative	(20.3)	3.0%	(19.7)	3.3%	3.0%	(0.6)	(41.1)	3.2%	(38.0)	3.4%	8.2%	(3.1)
Other Revenues (Expenses)	(27.7)	4.0%	10.6	-1.8%	> 100.0%	(38.3)	(58.6)	4.6%	14.0	-1.3	> 100.0%	(72.6)
Operating Expenses	(208.6)	30.4%	(167.2)	28.4%	24.7%	(41.4)	(407.3)	31.9%	(324.5)	29.2%	25.2%	(81.9)
Non-Recurring Revenues	5.9	-0.9%	(21.7)	3.7%	< 100.0%	27.6	5.8	-0.5%	(21.6)	2.0%	< 100.0%	27.4
Adjusted Operating Expenses	(202.7)	29.5%	(189.0)	32.1%	7.3%	(13.8)	(401.5)	31.4%	(346.9)	31.1%	15.7%	(54.5)
Operating Expenses	(202.7)	29.5%	(189.0)	32.1%	7.3%	(13.8)	(401.5)	31.4%	(346.9)	31.1%	15.7%	(54.5)
Operational Optimization	-	0.0%	-	0.0%	0.0%	0.0	-	0.0%	-	0.0%	0.0%	0.0
Impact of Rainfall	-	0.0%	-	0.0%	0.0%	0.0	20.8	-1.6%	-	0.0%	0.0%	20.8
Proforma Operating Expenses	(202.7)	29.5%	(189.0)	32.1%	7.3%	(13.8)	(380.7)	29.2%	(346.9)	31.0%	9.7%	(33.7)

Adjusted and Recurring Operating Expenses totaled R\$ 202.7 million in 2Q25, equivalent to 29.5% of Net Revenue. In the semester, they totaled R\$ 401.2 million (31.4%). The relative improvement reflects the initial gains in administrative efficiency from the organizational restructuring carried out in 4Q24, which focused on simplifying structures, eliminating overlaps, and reviewing administrative and commercial processes.

Sales expenses grew 1.6% in 2Q25, while net revenue increased 16.6%. This difference resulted in a dilution of 3.4 percentage points in the quarter and 3.0 percentage points in the semester, highlighting a gain in productivity by channel and better allocation of marketing and distribution resources.

General and Administrative Expenses totaled R\$ 20.3 million in the quarter, or 3.0% of Net Revenue, accounting for a decrease compared to the 3.2% recorded previously, reflecting greater control in administrative and executive functions.

Other Operating Revenues and Expenses totaled an expense of R\$ 27.7 million in 2Q25, consisting of R\$ 17.4 million in corporate expenses and R\$ 5.9 million in legal provisions. In 2Q24, the result of this caption was R\$ 10.6 million, with the main effect being the tax optimization of ICMS on the PIS/COFINS base and the reversal of legal expenses related to the Mining process, totaling R\$ 21.7 million.

In the Proforma Operating Expenses for the semester, there was an impact from the provisions for the January rains, particularly highlighting a loss of inventory totaling R\$ 20.8 million.

The Company continues to focus on cost discipline, aiming for a progressive dilution of fixed expenses over the next quarters.

EBITDA

R\$ Million	2Q25	2Q24	▲ %	▲ Abs	2H25	2H24	▲ %	▲ Abs
Adjusted and Recurring EBITDA	101.1	69.8	44.8%	31.3	176.7	151.4	16.7%	25.3
Adjusted and Recurring EBITDA Margin	14.7%	11.9%	2.8 p.p.		13.8%	13.6%	0.2 p.p.	
Non-Recurring Events:	(5.9)	21.7	< 100.0%	-27.6	(5.8)	21.6	< 100.0%	(27.4)
Tax Optimization	-	7.5			0.1	7.3		
Legal Proceedings – Recognition and Updates	(5.9)	14.2			(5.9)	14.2		
EBITDA	95.2	91.5	4.0%	3.7	170.9	172.9	-1.2%	(2.1)
EBITDA Margin	13.9%	15.5%	1.7 p.p.		13.4%	15.5%	-2.2 p.p.	
One-Off Events	5.9	(21.7)			34.9	(21.6)		
Tax Optimization	-	(7.5)		7.5	0.1	(7.3)		7.5
Weather-Related Effects (Heavy Rain)	-	-			28.9	-		28.9
Legal Proceedings – Recognition and Updates	5.9	(14.2)		20.1	5.9	(14.2)		20.1
Proforma EBITDA	101.1	69.8	44.8%	31.3	205.8	151.4	36.0%	54.5
Proforma EBITDA Margin	14.7%	11.9%	2.9 p.p.		15.8%	13.6%	2.2 p.p.	

Proforma EBITDA totaled R\$ 101.1 million in 2Q25, a 44.8% increase compared to 2Q24, with a margin of 14.7% (+2.9 p.p.). In the first half, it reached R\$ 205.8 million, a 36.0% growth versus 1H24, reflecting the recovery of the Group's operational profitability.

The performance was driven by three main vectors:

- Portobello America's operational progress, with greater scale and industrial predictability.

- Revenue growth with an increase in Gross Margin, supported by high value launches.
- Dilution of operating expenses, a result of the restructuring carried out in 4Q24 and the leveraging of revenue throughout the semester.

Net Profit

R\$ Million	2Q25	2Q24	▲ %	▲ Abs	2H25	2H24	▲ %	▲ Abs
EBITDA	95.2	91.5	4.0%	3.7	170.9	172.9	-1.2%	(2.1)
(-) Financial Expenses	(92.6)	(61.1)	-51.5%	(31.5)	(156.2)	(113.5)	-37.5%	(42.6)
(-) Depreciation and Amortization	(51.4)	(43.7)	-17.8%	(7.8)	(101.7)	(87.4)	-16.3%	(14.3)
(-) Income Taxes	4.7	1.7	> 100.0%	3.0	10.0	(4.3)	> 100.0%	14.3
Net Income	(44.2)	(11.5)	< 100.0%	(32.7)	(76.9)	(32.3)	< 100.0%	(44.7)
Net Margin	-6.4%	-2.0%	-4.5%		-6.0%	-2.9%	-3.1 p.p.	
Non-Recurring Events:	(5.9)	7.5	< 100.0%	(13.4)	(5.8)	7.3	< 100.0%	(13.2)
Recognition and Restatements of Lawsuits	(5.9)	-			(5.9)	-		
Tax optimization	-	7.5			0.1	7.3		
Operational Optimization	-	-			-	-		
Adjusted and Recurring Net Income	(38.3)	(19.0)	< 100.0%	(19.2)	(71.1)	(24.9)	< 100.0%	(46.2)
Adjusted and Recurring Net Margin	-5.6%	-3.2%	-2.3 p.p.		-5.6%	-2.2%	-3.3 p.p.	
One-Off Effects	5.9	(21.7)	> 100.0%	27.6	34.7	(21.6)	> 100.0%	56.3
Weather-Related Impacts	-	-			28.9	-		
Recognition and Restatements of Lawsuits	5.9	(14.2)			5.9	(14.2)		
Tax optimization	-	(7.5)			(0.1)	(7.3)		
Proforma Net Income	(38.3)	(33.3)	< 100.0%	(5.0)	(42.2)	(53.8)	21.6%	11.6
Proforma Net Margin	-5.6%	-5.6%	0.1 p.p.		-3.2%	-4.8%	1.6 p.p.	

Portobello Group reported a net loss of R\$ 38.3 million in 2Q25, compared to a net loss of R\$ 33.3 million in 2Q24. The main pressure came from the financial expenses line, which totaled R\$ 92.6 million in the quarter, accounting for an increase of 51.5% compared to the previous year.

This increase mainly reflects the scenario of high interest rates and the greater use of structured financing instruments, such as FIDC. Such instruments were adopted to improve the Company's working capital cycle and to ensure the liquidity of operations, but they impose significant costs on the capital structure in the short term.

The IR/CSLL line recorded a positive balance of R\$ 4.7 million, compared to an expense of R\$ 1.7 million in 2Q24, driven by the recognition of deferred tax assets on profits from subsidiaries.

The Company remains committed to financial discipline, prioritizing cash generation and a gradual deleveraging of its capital structure.

Managerial Cash Flow

R\$ Million	2Q25	2Q24	▲ %	▲ Abs	2H25	2H24	▲ %	▲ Abs
Activities								
Operating	103.8	57.1	81.9%	46.8	258.3	37.8	> 100.0%	220.5
Investment	(40.4)	(51.1)	20.9%	10.7	(59.2)	(91.6)	35.4%	32.4
Financing	(188.8)	(97.4)	-93.8%	(91.4)	8.1	(199.1)	> 100.0%	207.2
Changes in Cash	(125.4)	(91.4)	-37.1%	(33.9)	207.2	(252.9)	> 100.0%	460.1
Opening Balance	412.0	325.0	26.8%	87.0	79.4	486.4	-83.7%	(407.0)
Closing Balance	286.7	233.5	22.7%	53.1	286.7	233.5	22.7%	53.1
Free Cash Flow	63.4	6.0	> 100.0%	57.4	199.1	(53.8)	> 100.0%	252.9

Portobello Group generated R\$ 63.4 million in Free Cash Flow in 2Q25, compared to R\$ 6.0 million in 2Q24, representing an increase of R\$ 57.4 million year-over-year. The performance reflects the consolidation of financial discipline and the Group's ability to sustain cash generation even in a challenging scenario.

Operating Cash Generation Totaled R\$ 103.8 million in the quarter, driven by improved profitability, efficient working capital management, and tight control of operating expenses. Investments reached R\$ 40.4 million, below the 2Q24 level, with capital expenditure focused on maintaining the operational base, technological modernization, industrial efficiency gains, and product development support.

In June, the Company completed the raising of R\$ 300 million through the 6th issue of issuance, with a term of five years, as part of the strategy to strengthen the capital structure and extend the debt profile.

The resources were mainly used to fully settle the 4th issuance and partially redeem the 5th issuance, mitigating short-term cash pressures.

As a result, we ended the quarter with a cash balance of R\$ 286.7 million, 22.7% higher than the same period of 2Q24.

Working Capital

		2Q25	2Q24	▲ %	▲ Abs	1Q25	▲ %	▲ Abs
R\$ million	Accounts Receivable	119.7	161.1	-25.7%	(41.4)	123.8	-3.3%	(4.1)
	Inventories	583.5	544.8	7.1%	38.7	570.6	2.3%	12.9
	Suppliers	(616.4)	(453.8)	35.8%	(162.6)	(627.3)	-1.7%	10.9
	Working Capital	86.8	252.1	-65.6%	(165.3)	67.1	29.4%	19.7
Days	Accounts Receivable	13	18	-29.5%	(5)	14	-8.6%	(1)
	Inventories	122	129	-5.4%	(7)	131	-7.2%	(9)
	Suppliers	(128)	(107)	19.9%	(21)	(144)	-10.8%	16
	Cash Conversion Cycle (CCC)	6	40	-84.6%	(34)	1	> 100.0%	5

Portobello Group closed 2Q25 with a Cash Conversion Cycle (CCC) of 6 days, a result that represents an improvement of 34 days compared to 2Q24, reflecting structural advances in the management of working capital over the last 12 months.

The net consumption of working capital in the quarter was R\$ 86.8 million, compared to R\$ 252.1 million in the same period of the previous year. Part of this consumption arises from strategic decisions to strengthen liquidity in the short term, using structured instruments such as FIDCs from clients and suppliers, in addition to negotiations with strategic partners.

Working capital in 2Q25:

Suppliers: Increase of 21 days in the average payment term, reflecting the reorganization of the FIDC Suppliers and adjustments in the payment schedule, as part of the liquidity reinforcement strategy.

Accounts receivable: Stability in the medium term, with maintenance of credit control and support for the commercial strategy.

Inventories: A reduction of 7 days in turnover, even with full occupancy of the plants, resulting from the optimization of average levels and mitigation of the impacts of rain on the inventories.

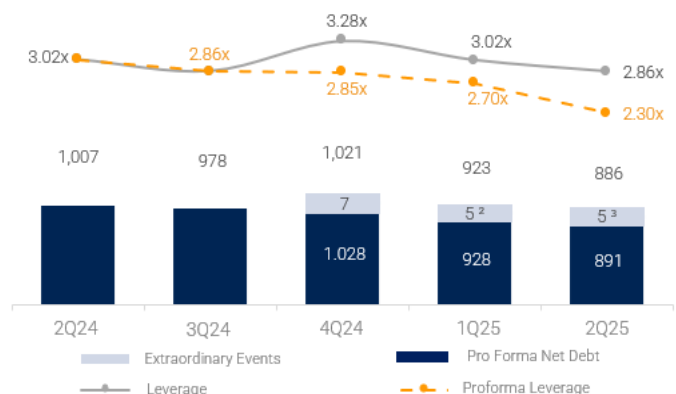
Indebtedness and Capital Structure ³

R\$ million	2Q25	1Q25	4Q24	3Q24	2Q24
Gross Bank Debt	1,286.4	1,422.9	1,165.5	1,192.6	1,274.1
Cash and Cash Equivalents	(395.6)	(494.8)	(137.4)	(214.5)	(266.8)
Net Indebtedness	890.8	928.2	1,028.1	978.1	1,007.2
EBITDA (LTM)	311.4	286.1	291.9	319.9	311.5
Net Debt-to-EBITDA	2.9x	3.0x	3.3x	2.9x	3.0x
Pro forma Net Debt	885.8	923.2	1,021.1	978.1	1,007.2
Net Debt / Proforma EBITDA	2.3x	2.7x	2.8x	2.9x	3.0x

In 2Q25, Portobello Grupo's Gross Bank Debt decreased to R\$ 136.5 million, ending the quarter at R\$ 1,286.4 million, driven by improvements in working capital and operational gains. In the same period, the consolidated net debt totaled R\$ 890.8 million, down R\$ 37.4 million compared to 1Q25, reflecting cash preservation, progress in working capital management, and ongoing financial efficiency measures throughout the quarter.

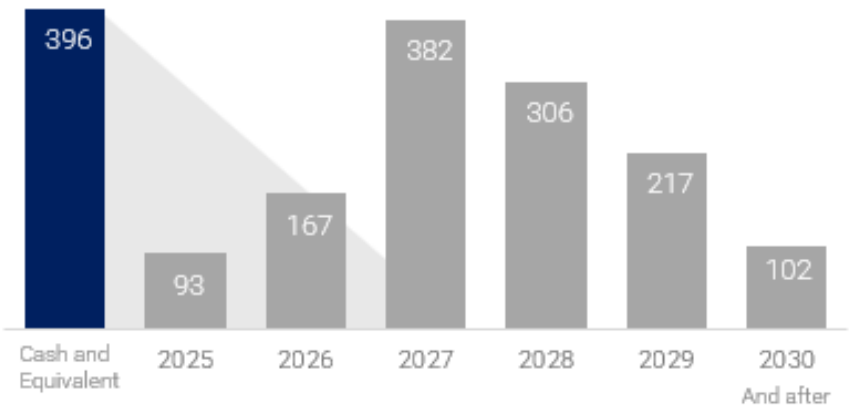
The leverage ratio, measured by the Net Debt/Proforma EBITDA ratio for the last 12 months, decreased from 2.7x in 1Q25 to 2.3x in 2Q25, reinforcing the Company's financial discipline trajectory.

In June, the Company completed the 6th issue of debentures, in the amount of R\$ 300 million, with a term of five years. The fundraising aimed to strengthen liquidity and extend the debt profile.



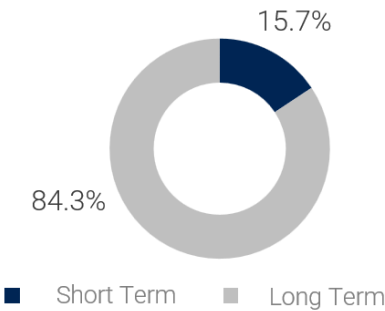
³ The management view includes the leases of vehicles.

Amortization schedule (Gross Banking Debt)



The current profile of the Company’s bank debt reflects the ongoing execution of its Liability Management plan, focused on structured operations aimed at extending the maturity profile. In this context, the cash and cash equivalents position (R\$ 396 million) comfortably covers scheduled maturities for 2025, 2026, and part of 2027. This liquidity position mitigates short-term pressure and reinforces the Company’s ability to meet its financial obligations.

Banking Debt Term



⁶ R\$ 287 million in Cash and cash equivalents, R\$ 44 million in interest earning bank deposits, and the remainder in units of the FIDC

Outlook – Import Tariffs

In July 2025, the United States government announced the implementation of import tariffs on products originating from Brazil, effective as of August 6, 2025.

The Company is closely monitoring the effects of the 50% tariff imposed by the U.S. on certain Brazilian imports. While temporary adjustments in supply chains may be necessary, the Company sees a strategic window of opportunity. The measure strengthens Portobello Group's positioning through its subsidiary, Portobello America, as a local manufacturer of flooring and tile products, enhancing its competitive advantage in the North American market.

In June, the Company completed the 6th issue of debentures, in the amount of R\$ 300 million, with a term of five years. The fundraising aimed to strengthen liquidity and extend the debt profile.

Although this represents a significant shift in the international trade landscape, the share of exports to the U.S. does not have a material impact on Portobello Group.

This scenario reinforces the Company's long-term, sustainable growth strategy.

Independent Audit

The Company's policy on the rendering of non-audit services by its independent auditors is firmly based on the preservation of professional independence. This policy is based on the principles that the auditor should not audit their own work, perform managerial functions, or act as a lawyer for their client. By following these principles, the Company ensures the objectivity and integrity of the independent audit process, strengthening confidence in its financial statements.





LAB Roomscenes

Financial Statements

Balance Sheet

Assets	2Q25	AV %	4Q24	AV %	Var%
Current assets	1,258.5	34.7%	1,016.4	30.4%	23.8%
Cash and cash equivalents	286.7	7.9%	79.4	2.4%	100.0%
Trade Receivables	278.7	7.7%	282.1	8.4%	-1.2%
Inventories	584.5	16.1%	553.9	16.6%	5.5%
Advances to suppliers	2.3	0.1%	5.5	0.2%	-58.2%
Other	106.3	2.9%	95.5	2.9%	11.3%
Non-current assets	2,367.3	65.3%	2,330.4	69.6%	1.6%
Long-term assets	421.2	11.6%	362.3	10.8%	16.3%
Judicial deposits	5.5	0.2%	5.5	0.2%	0.0%
Judicial assets	120.4	3.3%	118.5	3.5%	1.6%
Guarantee deposit	16.3	0.4%	16.1	0.5%	1.2%
Related party credits	43.9	1.2%	34.9	1.0%	25.8%
Receivables - Eletrobrás	114.4	3.2%	122.3	3.7%	-6.5%
Securities and Bonds	68.0	1.9%	26.1	0.8%	100.0%
Restricted financial investments	52.7	1.5%	39.0	1.2%	35.1%
Recoverable taxes and deferred tax	1,946.1	53.7%	1,968.0	58.8%	-1.1%
Intangible Assets, Fixed Assets and Investments	1,176.7	32.5%	1,242.1	37.1%	-5.3%
Lease assets	769.4	21.2%	725.9	21.7%	6.0%
Total assets	3,625.8	100.0%	3,346.8	100.0%	8.3%
Passive	2Q25	AV%	4Q24	AV%	Var%
Current	1,334.7	36.8%	1,359.1	40.6%	-1.8%
Loans and Debentures	217.2	6.0%	406.0	12.1%	-46.5%
Suppliers and credit assignment	618.7	17.1%	496.2	14.8%	24.7%
Fixed asset accounts payable	72.3	2.0%	22.5	0.7%	100.0%
Lease obligations	53.8	1.5%	71.5	2.1%	-24.8%
Tax obligations	78.8	2.2%	51.3	1.5%	53.6%
Social and labor obligations	90.2	2.5%	78.3	2.3%	15.2%
Customer advance	159.0	4.4%	146.4	4.4%	8.6%
Others	44.7	1.2%	86.9	2.6%	-48.6%
Non-current	2,042.4	56.3%	1,616.5	48.3%	26.3%
Loans and Debentures	1,067.6	29.4%	757.7	22.6%	40.9%
Fixed asset accounts payable	93.6	2.6%	182.7	5.5%	-48.8%
Debts with related people	56.3	1.6%	56.3	1.7%	0.0%
Provisions	61.9	1.7%	57.6	1.7%	7.5%
Deferred income tax and social contribution	6.8	0.2%	2.7	0.1%	100.0%
Lease obligations	622.1	17.2%	503.9	15.1%	23.5%
Others	134.1	3.7%	55.5	1.7%	100.0%
Net worth	248.7	6.9%	371.1	11.1%	-33.0%
Share capital	250.0	6.9%	250.0	7.5%	0.0%
Profit reserves	14.7	0.4%	91.0	2.7%	-83.8%
Asset valuation adjustment	(16.0)	-0.4%	30.1	0.9%	-100.0%
Total liabilities	3,625.8	100.0%	3,346.8	100.0%	8.3%

Statement of Income

R\$ Million	2Q25	2Q24
Net Sales Revenue	1,278.6	1,114.5
Cost of goods sold	(802.2)	(703.6)
Gross Operating Profit	476.5	410.9
Operating Income (Expenses), Net	(407.4)	(325.4)
Selling	(338.7)	(310.7)
General and Administrative	(65.0)	(66.0)
Other Operating Income (Expenses)	(5.9)	52.5
Impairment of trade receivables	2.1	(1.2)
Operating Profit before Financial Income	69.1	85.6
Financial Result	(156.0)	(113.5)
Financial Revenues	13.8	11.4
Financial Expenses	(186.8)	(106.0)
Net exchange rate change	17.0	(19.0)
Income (loss) before income taxes	(86.9)	(28.0)
Income Tax and Social Contribution	10.0	(4.3)
Net income (loss) for the Period	(76.9)	(32.2)

Cash Flow

R\$ Million	2Q25	2Q24
Cash Flows from Operating Activities	190.0	(31.7)
Cash generated from operations	90.0	155.1
Changes in assets and liabilities	187.8	(84.5)
Interest and taxes on profit paid	(87.8)	(102.3)
Net cash used in investment activities	(79.9)	(97.1)
Acquisition of fixed assets (net of accounts payable)	(56.9)	(32.4)
Acquisition of intangible assets	(21.3)	(25.1)
Acquisition of lease asset - goodwill	38.2	(17.1)
FIDC quotas	(40.0)	(22.5)
Net cash provided by (used in) financing activities	99.3	(124.1)
Obtaining loans and financing	629.3	172.8
Payment of loans and financing and debentures	(476.1)	(258.4)
Payment of leases	(43.2)	(38.5)
Derivative financial instruments - Swap	(1.7)	-
Linked financial applications	(9.1)	-
Increase/(Decrease) in Cash for the period/year	209.3	(252.9)
Effect of exchange rate variation on cash and cash equivalents	-2.1	0.0
Opening Balance	79.4	486.5
Closing Balance	286.7	233.5

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