

# Release de Resultados

4T25 | 2025

Portobello

Portobello  
shon

POINTER

Portobello  
America

**Tijucas, 30 de março 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 quarto 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 Relatório Financeiro (*International Financial Reporting Standards – IFRS*). As comparações referem-se aos mesmos períodos de 2024 e/ou a trimestres anteriores, conforme indicado.

## Principais Destaques de 2025 e 4T25

**Receita Líquida:** Alcançou R\$ 2,6 bilhões em 2025, com alta de 8,2% frente a 2024, sustentada principalmente pelo mercado externo. No 4T25, somou R\$ 642,4 milhões, com crescimento de 1,7% na comparação com o mesmo período do ano anterior.

**EBITDA:** Totalizou R\$ 321,2 milhões em 2025, com acréscimo de 2,4% em relação ao ano anterior e com margem de 12,3%. No 4T25, foi de R\$ 52,8 milhões, com margem de 8,2%, refletindo a dinâmica operacional do trimestre.

**Geração de Caixa:** Acumulada no ano de R\$ 316 milhões e R\$ 48,4 no trimestre, reflexo do resultado operacional e iniciativas de gestão do capital de giro e preservação da liquidez.

**Endividamento e Liquidez:** A Dívida Líquida encerrou 2025 em R\$ 995,8 milhões, com alavancagem de 3,09x EBITDA, enquanto no ano anterior este índice foi 3,27x.

### Eventos Subsequentes:

- Obtenção de R\$ 160 milhões junto ao BNDES Exim (linha que apoia exportações brasileiras) no 1T26, contribuindo para o fortalecimento da liquidez e o alongamento do perfil da dívida.
- A Companhia concluiu operação de *Sale-Leaseback* do imóvel localizado no Município de Marechal Deodoro, Estado de Alagoas, com sua alienação no valor de R\$ 102,5 milhões e subsequente locação, mantendo a continuidade das operações no ativo.

## Relações com Investidores

[dri@portobello.com.br](mailto:dri@portobello.com.br)

### Videoconferência de Resultados

A apresentação dos resultados do **4º trimestre de 2025** será realizada em formato de **videoconferência**, com transmissão ao vivo no dia:

- Quarta-feira, 01 de abril de 2026
- 14h00 (Brasília) | 13h00 (Nova York)
- **Link Acesso:** [Conferência 4T25](#)

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](http://ri.portobello.com.br)

### Caio Gonçalves de Moraes

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 ano de 2025, assim como seu quarto trimestre, refletiu um ambiente mais adverso para o setor, marcado por menor dinamismo da demanda doméstica, intensificação da competição e efeitos do cenário político e econômico global. Nesse contexto, o Portobello Grupo continuou a demonstrar a solidez de seus negócios e a assertividade das escolhas estratégicas apresentando resultado resiliente de crescimento e ganhos de *market share*, sustentado por ajustes operacionais e disciplina na gestão, em um período que exigiu maior foco na preservação de caixa e na adequação da estrutura ao nível de atividade.

No acumulado de 2025, a receita líquida avançou 8,2%, refletindo a sólida performance no mercado externo e a estratégia de diversificação geográfica. O desempenho operacional permanece consistente, mesmo diante de desafios ao longo do trimestre. Em um cenário marcado por maior pressão de preços e ambiente competitivo mais intenso, a Companhia demonstrou solidez e capacidade de execução, sustentando seu resultado operacional. Esse desempenho reforça seu posicionamento diferenciado, com trajetória de crescimento alinhada à dinâmica do mercado, aliada a uma gestão disciplinada e foco na geração de valor.

A Unidade Portobello America manteve trajetória de crescimento ao longo do ano, mesmo diante de um ambiente mais desafiador nos Estados Unidos, impactado por medidas do Tarifaço. O desempenho reflete a consolidação gradual da operação e o fortalecimento da presença comercial, passando a representar cerca de 15% da receita total do grupo. No trimestre, o desempenho em moeda local permaneceu estável, com crescimento de 7,1% em relação ao 4T24, sendo a variação reportada impactada pelo efeito cambial.

A Portobello Shop reforçou seu papel como canal direto com o consumidor final, avançando na expansão e qualificação da rede. Em conjunto com a Unidade Ceramica Portobello, contribuiu para a geração de caixa do Grupo ao longo do exercício, apoiada por disciplina operacional e eficiência comercial, ainda que em um ambiente de maior competitividade.

Ao longo do período, a Companhia operou com elevado nível de utilização de sua capacidade produtiva, refletindo a estabilidade da demanda e a eficiência operacional das unidades industriais.

Sob a ótica financeira, o trimestre foi marcado por esforços voltados à recomposição de caixa, em um contexto de maior consumo financeiro e custo de capital elevado. Na geração operacional de caixa observou-se uma evolução muito favorável [a melhor geração de caixa dos últimos anos]. O saldo final apresentou evolução na comparação anual, refletindo o foco da Companhia na preservação de caixa e no reforço da liquidez, com ênfase em disciplina financeira e maior eficiência na alocação de capital.

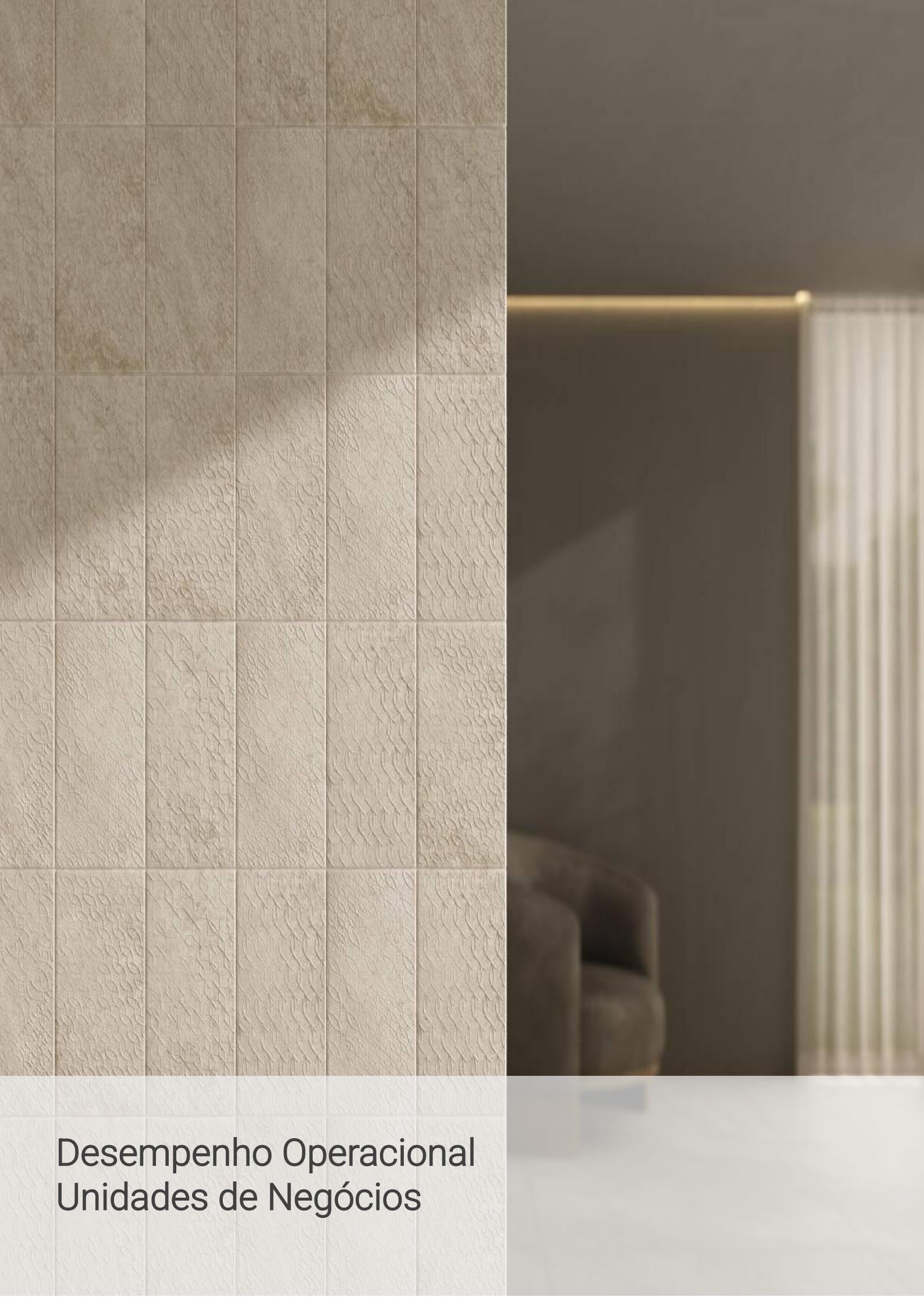
A estrutura de capital passou por ajustes ao longo do exercício, com reequilíbrio no perfil de endividamento e menor concentração de vencimentos. Ainda assim, com o nível de alavancagem e as despesas financeiras continuam em patamares elevados, a melhoria da estrutura de capital do Grupo permanecerá como prioridade.

Encerramos 2025 em um ambiente desafiador, porém com fundamentos preservados e resultados operacionais consistentes, embora sob pressão mais intensa em margens e despesas financeiras.

A Companhia mantém sua estratégia de longo prazo, adotando postura mais cautelosa diante de um cenário competitivo e de juros elevados, com prioridade para disciplina operacional, gestão prudente de caixa e avanços na estrutura de capital.

## Desempenho Econômico e Financeiro Consolidado

R\$ Milhões		4T25	4T24	▲ %	▲ Abs	2025	2024	▲ %	▲ Abs
Desempenho	<b>Receita Líquida</b>	<b>642,4</b>	<b>631,7</b>	<b>1,7%</b>	<b>10,8</b>	<b>2.606,1</b>	<b>2.407,8</b>	<b>8,2%</b>	<b>198,3</b>
	<b>Lucro Bruto Ajustado e Recorrente</b>	<b>202,4</b>	<b>229,2</b>	<b>-11,7%</b>	<b>(26,8)</b>	<b>931,9</b>	<b>893,6</b>	<b>4,3%</b>	<b>38,3</b>
	Margem Bruta Ajustado e Recorrente	31,5%	36,3%	-4,8 p.p.		35,8%	37,1%	-1,4 p.p.	
	<b>Lucro Bruto</b>	<b>202,4</b>	<b>200,9</b>	<b>0,7%</b>	<b>1,5</b>	<b>931,9</b>	<b>865,4</b>	<b>7,7%</b>	<b>66,5</b>
	Margem Bruta	31,5%	31,8%	-0,3 p.p.		35,8%	35,9%	-0,2 p.p.	
	<b>EBIT Ajustado e Recorrente</b>	<b>(16,0)</b>	<b>33,6</b>	<b>&lt; -100%</b>	<b>(49,6)</b>	<b>108,2</b>	<b>153,8</b>	<b>-29,6%</b>	<b>(45,6)</b>
	Margem EBIT Ajustado e Recorrente	-2,5%	5,3%	-7,8 p.p.		4,2%	6,4%	-2,2 p.p.	
	<b>EBIT</b>	<b>(3,2)</b>	<b>(11,5)</b>	<b>-72,2%</b>	<b>8,3</b>	<b>114,5</b>	<b>130,0</b>	<b>-12,0%</b>	<b>(15,6)</b>
	Margem EBIT	-0,5%	-1,8%	1,3 p.p.		4,4%	5,4%	-1 p.p.	
	<b>Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado e Recorrente</b>	<b>(186,5)</b>	<b>(27,3)</b>	<b>&gt; 100%</b>	<b>(159,2)</b>	<b>(298,0)</b>	<b>(64,0)</b>	<b>&gt; 100%</b>	<b>(233,9)</b>
	Margem Líquida Ajustado e Recorrente	-29,0%	-4,3%	-24,7 p.p.		-11,4%	-2,7%	-8,8 p.p.	
	<b>Lucro (Prejuízo)</b>	<b>(173,7)</b>	<b>(72,4)</b>	<b>&gt; 100%</b>	<b>(101,3)</b>	<b>(291,7)</b>	<b>(102,0)</b>	<b>&gt; 100%</b>	<b>(189,7)</b>
	Margem Líquida	-27,0%	-11,5%	-15,6 p.p.		-11,2%	-4,2%	-7 p.p.	
	<b>Lucro (Prejuízo) Líquido Proforma</b>	<b>(173,7)</b>	<b>(27,3)</b>	<b>&gt; 100%</b>	<b>(146,4)</b>	<b>(257,2)</b>	<b>(64,0)</b>	<b>&gt; 100%</b>	<b>(193,2)</b>
	Margem Líquida Proforma	-27,0%	-4,3%	-22,7 p.p.		-9,9%	-2,7%	-7,2 p.p.	
	<b>EBITDA Ajustado e Recorrente</b>	<b>40,0</b>	<b>82,5</b>	<b>-51,5%</b>	<b>(42,5)</b>	<b>315,0</b>	<b>337,2</b>	<b>-6,6%</b>	<b>(22,2)</b>
Margem EBITDA Ajustado e Recorrente	6,2%	13,1%	-6,8 p.p.		12,1%	14,0%	-1,9 p.p.		
<b>EBITDA</b>	<b>52,8</b>	<b>37,4</b>	<b>41,1%</b>	<b>15,4</b>	<b>321,2</b>	<b>313,5</b>	<b>2,5%</b>	<b>7,7</b>	
Margem EBITDA	8,2%	5,9%	2,3 p.p.		12,3%	13,0%	-0,7 p.p.		
Indicadores	<b>Capital de Giro (R\$)</b>	<b>87,0</b>	<b>199,0</b>	<b>-56,3%</b>	<b>(111,9)</b>				
	<b>Ciclo de Conversão de Caixa (dias)</b>	<b>12</b>	<b>29</b>	<b>-58,1%</b>	<b>(17)</b>				
	<b>Dívida Líquida</b>	<b>995,8</b>	<b>1.028,1</b>	<b>-3,1%</b>	<b>(32)</b>				
	Dívida Líquida/EBITDA	3,09x	3,27x	-5,5%	(0,2)				
PTBL3	Cotação Fechamento	3,15	3,66	-13,9%	(0,5)				
	Valor de Mercado	444,1	516,0	-13,9%	(71,9)				
	Volume Médio Mensal de Negociação (12 Meses)	24,6	64,8	-62,0%	(40)				
	Volume Médio Diário de Negociação (ADTV)	0,6	1,4	-57,8%	(0,8)				

The image is a composite of two parts. The left side features a close-up of a wall with a grid of square tiles. Each tile has a subtle, embossed pattern of overlapping circles or ripples. The right side shows a blurred interior scene with a dark sofa, a window with light-colored curtains, and a warm, ambient light source, possibly a lamp or track lighting, creating a soft glow.

# Desempenho Operacional Unidades de Negócios

## Ceramica Portobello

R\$ milhões	4T25	4T24	▲%	▲Abs	2025	2024	▲%	▲Abs
<b>Receita líquida</b>	<b>261,3</b>	<b>248,9</b>	<b>5,0%</b>	<b>12,4</b>	<b>1.057,1</b>	<b>1.002,3</b>	<b>5,5%</b>	<b>54,8</b>
(-) CPV	162,0	147,1	10,1%	14,9	642,1	611,2	5,1%	30,9
<b>Lucro Bruto</b>	<b>99,3</b>	<b>101,8</b>	<b>-2,4%</b>	<b>(2,5)</b>	<b>415,0</b>	<b>391,2</b>	<b>6,1%</b>	<b>23,8</b>
Margem Bruta	38,0%	40,9%	-2,9 p.p.		39,3%	39,0%	0,2 p.p.	

A Unidade Ceramica Portobello encerrou 2025 com receita líquida de R\$ 1,05 bilhão, crescimento de 5,5% em relação ao ano anterior, superando o desempenho do mercado brasileiro de revestimentos cerâmicos em via úmida, que registrou retração de 1,1% em volume, segundo a ANFACER. O resultado evidencia ganho de participação de mercado ao longo do exercício.

No 4T25, a Unidade totalizou R\$ 261,3 milhões em receita líquida, avanço de 5,0% frente ao 4T24, refletindo a consistência da estratégia comercial e a competitividade do portfólio, mesmo em um ambiente setorial mais desafiador.

No acumulado do ano, o lucro bruto cresceu 6,1%, alcançando R\$ 415,0 milhões, com margem de 39,3%, praticamente estável mesmo em um ambiente inflacionário (IPCA de 4,26% em 2025), maior concorrência e cenário deflacionário no setor de via úmida, em linha com a menor ocupação do mercado e com a manutenção de níveis elevados da taxa Selic. A resiliência da rentabilidade reflete, entre outros fatores, os efeitos positivos da adesão ao Mercado Livre de Gás, que contribuiu para mitigar pressões de custos energéticos e de outros insumos.

No trimestre, o lucro bruto totalizou R\$ 99,3 milhões, retração de 2,4% na comparação anual, com margem de 38,0% (-2,9 p.p.), refletindo decisões comerciais voltadas ao aumento do ritmo de vendas e à aceleração do giro de estoques, com foco na geração de caixa no período.

No 4T25, a parada pontual de fornos para controle de estoques impactou temporariamente a absorção de custos fixos, em linha com a gestão do capital de giro. A medida também refletiu o contexto de mercado, marcado pelas tarifas nos Estados Unidos e pelo baixo poder de reação da oferta. Ainda assim, a Ceramica Portobello manteve sua relevância na geração de caixa do Grupo, em linha com o papel estratégico da Unidade na estrutura de capital da Companhia.

Ao longo de 2025, a Unidade manteve elevada utilização de sua capacidade produtiva, operando com capacidade plena. Enquanto a média do setor permaneceu próxima de 69% na via úmida, conforme dados da ANFACER, a Unidade operou de forma consistente em patamar significativamente superior ao observado na indústria, evidenciando elevada eficiência operacional e forte alinhamento entre produção e demanda.

O desempenho foi sustentado pelo avanço das exportações, com presença em mais de 70 países, que se destacaram tanto no acumulado do ano quanto no trimestre, contribuindo para um desempenho superior à dinâmica observada no mercado doméstico.

No período, a Unidade também recebeu o Certificado de Responsabilidade Social, Destaque SC, concedido pela Assembleia Legislativa de Santa Catarina (Alesc), em reconhecimento às práticas ESG incorporadas às suas operações industriais.

## Portobello Shop

R\$ milhões	4T25	4T24	▲ %	▲ Abs	2025	2024	▲ %	▲ Abs
<b>Receita líquida</b>	<b>253,3</b>	<b>258,1</b>	<b>-1,9%</b>	<b>(4,8)</b>	<b>1.042,3</b>	<b>996,2</b>	<b>4,6%</b>	<b>46,1</b>
(-) CPV	145,4	130,4	11,5%	15,0	583,8	514,3	13,5%	69,6
<b>Lucro Bruto</b>	<b>107,8</b>	<b>127,7</b>	<b>-15,5%</b>	<b>(19,8)</b>	<b>458,4</b>	<b>481,9</b>	<b>-4,9%</b>	<b>(23,4)</b>
Margem Bruta	42,6%	49,5%	-6,9 p.p.		44,0%	48,4%	-4,4 p.p.	

A Portobello Shop encerrou 2025 com crescimento de 4,6% na receita líquida, alcançando R\$ 1,04 bilhão, consolidando o varejo como um dos principais vetores de geração de valor do Portobello Grupo. O desempenho reflete a escala atingida pela rede, com presença nacional por meio de lojas próprias e franqueadas, além do fortalecimento do canal, do mix premium e do relacionamento direto com consumidores e especificadores, reforçando o posicionamento estratégico da marca no varejo especializado.

No 4T25, a Unidade registrou receita líquida de R\$ 253,3 milhões, variação de -1,9% em relação ao 4T24. O período foi marcado por iniciativas comerciais direcionadas à ampliação de volumes no canal direto B2B, aumento de visibilidade da marca e consolidação em praças estratégicas, o que contribuiu para ganho de participação de mercado, ainda que com impacto sobre o mix de preços. Destaca-se, no trimestre, a realização da maior campanha de *Black Friday* da história da Unidade em termos de *sell-out*, consolidando-se como referência no varejo de materiais de construção.

No acumulado do período, o lucro bruto totalizou R\$ 458,4 milhões, com retração de 4,9% na comparação anual e margem de 44,0%. No 4T25, o lucro bruto somou R\$ 107,8 milhões, queda de 15,5% em relação ao 4T24, com margem bruta de 42,6% (-6,9 p.p.).

O desempenho do trimestre refletiu maior participação de iniciativas comerciais voltadas à aceleração do *sell-out*, com impactos sobre o mix e a dinâmica de preços no período. Como consequência, observou-se retração de margens no trimestre, em linha com a estratégia de priorização de volumes e fortalecimento do posicionamento comercial, com potencial de sustentação de receita e captura de alavancagem operacional ao longo do ciclo, contribuindo também para uma melhor geração de caixa para o grupo.

Ao longo do trimestre, a Portobello Shop deu continuidade à expansão da rede, com a abertura de uma loja franqueada em Natal (RN) e o início da operação de uma Unidade própria em Ribeirão Preto (SP). O modelo que combina lojas próprias e franquias sustenta o crescimento da rede, ao mesmo tempo em que preserva o controle sobre a marca, o portfólio e a experiência do cliente.

A expansão da rede foi acompanhada por indicadores consistentes de qualidade operacional e experiência do cliente. No período, a Portobello Shop registrou NPS de 86,6 e foi reconhecida no Prêmio Reclame Aqui 2025, na categoria Revestimentos, Pisos e Cerâmica, refletindo a aderência do modelo de varejo à proposta de valor da companhia e a eficiência na execução em escala.

## Pointer

R\$ milhões	4T25	4T24	▲%	▲Abs	2025	2024	▲%	▲Abs
<b>Receita líquida</b>	<b>68,8</b>	<b>73,8</b>	<b>-6,8%</b>	<b>(5,0)</b>	<b>258,2</b>	<b>248,7</b>	<b>3,8%</b>	<b>9,5</b>
(-) CPV	63,7	65,5	-2,8%	(1,8)	233,1	218,6	6,7%	14,5
<b>Lucro Bruto</b>	<b>5,1</b>	<b>8,3</b>	<b>-38,7%</b>	<b>(3,2)</b>	<b>25,1</b>	<b>30,1</b>	<b>-16,7%</b>	<b>(5,0)</b>
Margem Bruta	7,4%	11,3%	-3,9 p.p.		9,7%	12,1%	-2,4 p.p.	

A Pointer encerrou 2025 com receita líquida de R\$ 258,2 milhões, registrando crescimento de 3,8% em relação a 2024. No mesmo período, o mercado brasileiro de revestimentos cerâmicos em via seca avançou 2,1% em volume, segundo a ANFACER, em um ambiente competitivo mais pressionado ao longo do exercício. A variação de volume da Unidade ficou acima da média do setor no acumulado do ano.

No trimestre, a receita líquida totalizou R\$ 68,8 milhões, retração de 6,8% na comparação anual. Em volume de vendas, a Pointer apresentou leve crescimento no trimestre; contudo, o desempenho ficou abaixo da média do setor, que registrou alta de 3,2% no período, segundo a ANFACER. O resultado refletiu maior intensidade competitiva, com realinhamentos de preços, além da continuidade da estratégia de racionalização de estoques e priorização da conversão operacional em caixa.

No acumulado de 2025, o lucro bruto somou R\$ 25,1 milhões, queda de 16,7% frente a 2024, com margem bruta de 9,7% (-2,4 p.p.). No 4T25, o lucro bruto atingiu R\$ 5,1 milhões, retração de 38,7% na comparação anual, e margem de 7,4% (-3,9 p.p.). O desempenho refletiu pressão adicional sobre preços e efeitos de mix, em um contexto setorial mais desafiador. No trimestre, a parada programada de uma semana na Unidade fabril gerou impactos temporários sobre produtividade e absorção de custos fixos.

Sob a ótica operacional, a Pointer manteve disciplina industrial, ajustando o ritmo produtivo e a gestão de estoques para preservar o alinhamento entre produção e demanda. Enquanto a utilização média da capacidade do setor permaneceu em patamar moderado, conforme dados da ANFACER, a Unidade operou próxima da capacidade plena no trimestre.

## Portobello America

R\$ milhões	4T25	4T24	▲ %	▲ Abs	2025	2024	▲ %	▲ Abs
<b>Receita líquida</b>	<b>88,9</b>	<b>83,0</b>	<b>7,1%</b>	<b>5,9</b>	<b>379,1</b>	<b>298,1</b>	<b>27,2%</b>	<b>81,0</b>
(-) CPV	95,0	82,3	15,5%	12,8	341,1	300,2	13,6%	40,9
<b>Lucro Bruto</b>	<b>(6,1)</b>	<b>0,7</b>	<b>&lt; -100%</b>	<b>(6,9)</b>	<b>38,0</b>	<b>(2,2)</b>	<b>&lt; -100%</b>	<b>40,1</b>
Margem Bruta	-6,9%	0,9%	-7,8 p.p.		10,0%	-0,7%	10,7 p.p.	

A Portobello America registrou crescimento de 27,2% na receita líquida em 2025, alcançando R\$ 379,1 milhões. Em dólares, a expansão foi de 14,4%, evidenciando a solidez da operação mesmo em um ambiente mais desafiador no mercado norte-americano, marcado por pressões tarifárias e maior complexidade competitiva ao longo do período.

O desempenho reflete a evolução estrutural da operação nos Estados Unidos, com ampliação gradual da base de clientes, fortalecimento da presença comercial e maior participação de lançamentos no mix de vendas. Com isso, a operação passou a representar cerca de 15% da receita consolidada do grupo.

No 4T25, a receita líquida alcançou R\$ 88,9 milhões, com crescimento de 7,1% em relação ao 4T24. O desempenho reflete a estabilidade do nível de atividade no período, com variação positivamente influenciada pela dinâmica cambial. Adicionalmente, o trimestre ainda apresentou efeitos residuais de ajustes de estoques por parte de clientes, em decorrência de movimentos anteriores relacionados ao impacto do Tarifaço.

A margem bruta apresentou evolução em relação a 2024, alcançando 10,0% no acumulado de 2025, refletindo a consolidação da estrutura operacional, maior diluição de custos fixos e captura gradual de eficiência na operação local. No trimestre, a margem foi impactada por uma estratégia comercial voltada à escoamento de estoques e geração de caixa. Adicionalmente, a parada programada de forno reduziu temporariamente o nível de alavancagem operacional, elevando o peso relativo dos custos fixos sobre a receita e pressionando a margem no período. Esse efeito teve caráter pontual e, desconsiderando esse fator, a margem teria se situado em aproximadamente 5,5%.

A Unidade fortaleceu sua presença nos Estados Unidos ao ampliar gradualmente sua base de clientes e participar de eventos importantes do setor, como a *Miami Art Week* e a *Art Basel Miami Beach*. Também reforçou o relacionamento com distribuidores, arquitetos e especificadores por meio do *Technical Office* na Flórida, criado para apoiar projetos locais e consolidar seu posicionamento estratégico no mercado norte-americano.



Desempenho Consolidado

## Receita Líquida

R\$ Milhões	4T25	4T24	▲ %	▲ Abs	2025	2024	▲ %	▲ Abs
<b>Receita Líquida</b>	<b>642,4</b>	<b>631,7</b>	<b>1,7%</b>	<b>10,8</b>	<b>2.606,1</b>	<b>2.407,8</b>	<b>8,2%</b>	<b>198,3</b>
Mercado Interno (BR)	479,4	485,4	-1,2%	(6,0)	1.931,1	1.871,8	3,2%	59,3
Mercado Externo	163,0	146,3	11,4%	16,7	675,0	536,0	25,9%	139,0

De acordo com a ANFACER, o mercado externo de revestimentos cerâmicos registrou crescimento de 4,7% em 2025, refletindo uma dinâmica mais favorável ao longo do período. No mercado interno, o desempenho foi heterogêneo, com retração de 1,1% na via úmida e crescimento de 2,1% na via seca. No consolidado, o mercado brasileiro apresentou expansão moderada de 1,1% no volume total em relação a 2024, sinalizando uma recuperação gradual ao longo do exercício.

No quarto trimestre, as exportações apresentaram avanço de 9,0%, reforçando a crescente relevância do mercado externo para a dinâmica do setor. No mercado interno, o desempenho foi positivo, com crescimento de 3,2%, sendo baixa de 1,2% na via úmida e de 5,2% na via seca.

Em um contexto de mercado mais pressionado, com maior intensidade competitiva e pressão sobre preços, a receita líquida consolidada do Portobello Grupo atingiu R\$ 2,6 bilhões em 2025, representando crescimento de 8,2% em relação a 2024. A performance operacional mostrou-se sólida, com evolução consistente ao longo do período.

No 4T25, a receita líquida consolidada cresceu 1,7% em relação ao 4T24, apesar da retração de 1,2% no mercado interno. No Brasil, o cenário permaneceu mais pressionado, com retração nas unidades domésticas, à exceção da Unidade Ceramica Portobello, que apresentou desempenho resiliente no período, em linha com a sazonalidade dos segmentos em que o Grupo atua.

O desempenho foi sustentado pela evolução do mercado externo, cuja participação na receita consolidada passou de 22% para 25,9%. No trimestre, o mercado externo foi o destaque, com crescimento de 11,4%, impulsionado tanto pela evolução do canal de exportação da Unidade Ceramica Portobello quanto pela performance da Unidade Portobello America, reforçando a relevância da diversificação geográfica para a sustentação do resultado consolidado.

## Lucro Bruto e Margem Bruta consolidado

R\$ Milhões	4T25	4T24	▲ %	▲ Abs	2025	2024	▲ %	▲ Abs
Receita Operacional Líquida	642,4	631,7	1,7%	10,8	2.606,1	2.407,8	8,2%	198,3
Custo Produto Vendido (CPV)	(440,0)	(430,7)	2,2%	(9,3)	(1.674,3)	(1.542,4)	8,5%	(131,9)
<b>Lucro Operacional Bruto</b>	<b>202,4</b>	<b>200,9</b>	<b>0,7%</b>	<b>1,5</b>	<b>931,9</b>	<b>865,4</b>	<b>7,7%</b>	<b>66,5</b>
<b>Margem Bruta</b>	<b>31,5%</b>	<b>31,8%</b>	<b>-0,3 p.p.</b>		<b>35,8%</b>	<b>35,9%</b>	<b>-0,2 p.p.</b>	

No acumulado de 2025, o lucro bruto consolidado totalizou R\$ 931,9 milhões, crescimento de 7,7% em relação a 2024, em linha com a evolução da receita no período. A margem bruta encerrou o exercício em 35,8%, mantendo-se estável na comparação anual e em patamar consistente no consolidado do ano.

No 4T25, o lucro bruto consolidado atingiu R\$ 202,4 milhões, com crescimento de 0,7% frente ao 4T24, e margem bruta de 31,5%, retração de 0,3 p.p. na comparação anual.

O trimestre refletiu um ambiente mais competitivo, onde o cenário setorial foi marcado por retração da demanda e intensificação da competição comercial, resultando em ajustes de preços.

Nesse contexto, as operações adotaram estratégias voltadas ao incremento do ritmo de vendas e à maior eficiência no giro de estoques, influenciando a composição do mix e a dinâmica de rentabilidade no período.

As paradas planejadas dos fornos nas unidades diminuíram temporariamente a absorção dos custos fixos, resultando em compressão de rentabilidade no período.

Concluindo, no 4T25 a Companhia priorizou a preservação de caixa e a adequação de estoques, trazendo compressão de margem no período.

## Despesas Operacionais

R\$ Milhões	4T25	%RL	4T24	%RL	▲ %	▲ Abs	2025	%RL	2024	%RL	▲ %	▲ Abs
<b>Despesas Operacionais</b>												
Vendas	(164,3)	25,6%	(160,5)	25,4%	2,4%	(3,8)	(633,7)	24,3%	(616,3)	25,6%	2,8%	(17,4)
Gerais e Administrativas	(26,6)	4,1%	(26,0)	4,1%	2,3%	(0,6)	(90,7)	3,5%	(88,4)	3,7%	2,6%	(2,3)
Outras Receitas (Despesas)	(14,7)	2,3%	(26,0)	4,1%	-43,5%	11,3	(93,0)	3,6%	(30,7)	1,3%	> 100%	(62,3)
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(205,6)</b>	<b>32,0%</b>	<b>(212,5)</b>	<b>33,6%</b>	<b>-3,2%</b>	<b>6,9</b>	<b>(817,4)</b>	<b>31,4%</b>	<b>(735,3)</b>	<b>30,5%</b>	<b>11,2%</b>	<b>(82,0)</b>
Despesas / Receitas Não-Recorrentes	27,2	-4,2%	16,9	-2,7%	60,9%	10,3	99,0	-3,8%	(4,5)	0,2%	< -100%	103,4
<b>Despesas Operacionais Ajustado e Recorrente</b>	<b>(178,5)</b>	<b>27,8%</b>	<b>(195,6)</b>	<b>31,0%</b>	<b>-8,8%</b>	<b>17,1</b>	<b>(718,4)</b>	<b>27,6%</b>	<b>(739,8)</b>	<b>30,7%</b>	<b>-2,9%</b>	<b>21,4</b>

As despesas operacionais ajustadas e recorrentes totalizaram R\$ 718,4 milhões em 2025, representando retração de 2,9% em relação a 2024. No 4T25, as despesas somaram R\$ 178,5 milhões, queda de 8,8% na comparação anual, refletindo, em parte, efeitos positivos não recorrentes, incluindo o reconhecimento de crédito-prêmio de IPI e a reversão de contingências.

As despesas com vendas totalizaram R\$ 633,7 milhões em 2025, alta de 2,8% na comparação anual. No 4T25, somaram R\$ 164,3 milhões, crescimento de 2,4%, mantendo-se estáveis como percentual da receita líquida e refletindo disciplina comercial.

As despesas gerais e administrativas somaram R\$ 90,7 milhões em 2025, equivalentes a 3,5% da receita líquida, alta de 2,6% em relação ao exercício anterior. No 4T25, a linha totalizou R\$ 26,6 milhões, correspondentes a 4,1% da receita líquida.

A linha de Outras Receitas e Despesas Operacionais apresentou impacto negativo de R\$ 93,0 milhões em 2025, influenciada principalmente por eventos não recorrentes, como perdas de estoques decorrentes de chuvas, despesas judiciais e efeitos relacionados ao ambiente tarifário. No 4T25, totalizou R\$ 14,7 milhões, com melhora de 43,5% na comparação anual, refletindo efeitos positivos pontuais, como crédito-prêmio de IPI e reversão de contingências.

Em 2024, a rubrica apresentou resultado negativo de R\$ 30,7 milhões, influenciado por efeitos não recorrentes, como otimizações tributárias e reversões de despesas judiciais.

A linha de receitas e despesas não recorrentes registrou resultado positivo de R\$ 99,0 milhões em 2025 (R\$ 27,2 milhões no 4T25), impulsionada pelo crédito-prêmio de IPI, parcialmente compensado por efeitos de chuvas e provisões judiciais. Em 2024, apresentou impacto negativo no ano e resultado positivo no 4T24, influenciado por otimizações tributárias.

## EBITDA

R\$ Milhões	4T25	4T24	▲ %	▲ Abs	2025	2024	▲ %	▲ Abs
<b>Resultado Líquido</b>	<b>(173,7)</b>	<b>(72,4)</b>	<b>&gt; 100%</b>	<b>(101,3)</b>	<b>(291,7)</b>	<b>(102,0)</b>	<b>&gt; 100%</b>	<b>(189,7)</b>
<b>EBITDA Ajustado e Recorrente</b>	<b>40,0</b>	<b>82,5</b>	<b>-51,5%</b>	<b>(42,5)</b>	<b>315,0</b>	<b>337,2</b>	<b>-6,6%</b>	<b>(22,2)</b>
<b>Margem EBITDA Ajustado e Recorrente</b>	<b>6,2%</b>	<b>13,1%</b>	<b>-6,8 p.p.</b>		<b>12,1%</b>	<b>14,0%</b>	<b>-1,9 p.p.</b>	
<b>Eventos Não Recorrentes:</b>	<b>12,8</b>	<b>45,1</b>	<b>-71,6%</b>	<b>(32,3)</b>	<b>6,2</b>	<b>23,7</b>	<b>-73,7%</b>	<b>(17,5)</b>
Otimização Tributária	3,9	-			4,0	(7,1)		
Reconhecimento e Atualizações Processos Judiciais	(5,7)	-			(12,4)	(14,2)		
Otimização Operacional	-	45,1			-	45,1		
Crédito Prêmio IPI - Fase 3	14,6	-			14,6	-		
<b>EBITDA</b>	<b>52,8</b>	<b>37,4</b>	<b>41,1%</b>	<b>15,4</b>	<b>321,2</b>	<b>313,5</b>	<b>2,4%</b>	<b>7,7</b>
<b>Margem EBITDA</b>	<b>8,2%</b>	<b>5,9%</b>	<b>2,3 p.p.</b>		<b>12,3%</b>	<b>13,0%</b>	<b>-0,7 p.p.</b>	

No acumulado de 2025, o EBITDA do Portobello Grupo totalizou R\$ 321,2 milhões, avanço de 2,4% em relação a 2024. No trimestre, o indicador somou R\$ 52,8 milhões, com margem de 8,2%, aumento de 2,3 p.p. na comparação trimestral. O resultado refletiu a compressão de preços no mercado doméstico, a recomposição do mix entre unidades e canais e um ambiente de maior pressão competitiva.

O saldo no trimestre também esteve associado à menor alavancagem operacional, em um contexto de maior peso relativo dos custos, movimento que acompanhou a redução do lucro bruto e resultou em compressão da rentabilidade no período.

Adicionalmente, o desempenho do exercício foi influenciado por eventos não recorrentes, incluindo contingências judiciais, efeitos do ambiente tarifário e impactos de chuvas no início de 2025, além do reconhecimento de crédito-prêmio de IPI e reversão de provisões no 4T25.

## Resultado Líquido

R\$ Milhões	4T25	4T24	▲ %	▲ Abs	2025	2024	▲ %	▲ Abs
<b>EBITDA</b>	<b>52,8</b>	<b>37,4</b>	<b>41,1%</b>	<b>15,4</b>	<b>321,2</b>	<b>313,5</b>	<b>2,4%</b>	<b>7,7</b>
(-) Despesas Financeiras	(122,2)	(73,7)	65,7%	-48,4	(353,4)	(239,6)	47,5%	-113,8
(-) Depreciação e Amortização	(56,0)	(48,9)	14,4%	-7,1	(206,7)	(183,5)	12,7%	-23,3
(-) Tributos Sobre Lucro	(48,4)	12,9	< -100%	-61,2	(52,8)	7,6	< -100%	-60,4
<b>Resultado Líquido</b>	<b>(173,7)</b>	<b>(72,4)</b>	<b>&gt; 100%</b>	<b>-101,3</b>	<b>(291,7)</b>	<b>(102,0)</b>	<b>&gt; 100%</b>	<b>-189,7</b>
<b>Margem Líquida</b>	<b>-27,0%</b>	<b>-11,5%</b>	<b>-15,6 p.p.</b>		<b>-11,2%</b>	<b>-4,2%</b>	<b>-7 p.p.</b>	
<b>Eventos Não Recorrentes</b>	<b>(12,8)</b>	<b>(45,1)</b>	<b>-71,6%</b>	<b>32,3</b>	<b>(6,2)</b>	<b>(23,7)</b>	<b>-73,7%</b>	<b>17,5</b>
Reconhecimento e Atual. Processos Judiciais	5,7	-			12,4	14,2		
Otimização Tributária	(3,9)	-			(4,0)	7,1		
Otimização Operacional	-	(45,1)			-	(45,1)		
Crédito Prêmio IPI - Fase 3	(14,6)	-			(14,6)	-		
<b>Resultado Líquido Ajustado e Recorrente</b>	<b>(186,5)</b>	<b>(27,3)</b>	<b>&gt; 100%</b>	<b>-159,2</b>	<b>(298,0)</b>	<b>(78,3)</b>	<b>&gt; 100%</b>	<b>-219,7</b>
<b>Margem Líquida Ajustado e Recorrente</b>	<b>-29,0%</b>	<b>-4,3%</b>	<b>-24,7 p.p.</b>		<b>-11,4%</b>	<b>-3,3%</b>	<b>-8,2 p.p.</b>	
<b>Eventos One-Off</b>	<b>-</b>	<b>45,1</b>	<b>-100,0%</b>	<b>(45,1)</b>	<b>34,5</b>	<b>38,0</b>	<b>-9,1%</b>	<b>(3,5)</b>
Efeitos da Chuva	-	-			28,9	-		
Otimização Tributária	-	-			-	(7,1)		
Tarifaço	-	-			5,6	-		
Otimização Operacional	-	45,1			-	45,1		
<b>Resultado Líquido Proforma</b>	<b>(173,7)</b>	<b>(27,3)</b>	<b>&gt; 100%</b>	<b>-146,4</b>	<b>(257,2)</b>	<b>(64,0)</b>	<b>&gt; 100%</b>	<b>-193,2</b>
<b>Margem Líquida Proforma</b>	<b>-27,0%</b>	<b>-4,3%</b>	<b>-22,7 p.p.</b>		<b>-9,9%</b>	<b>-2,7%</b>	<b>-7,2 p.p.</b>	

Em um ambiente desafiador, o Grupo apresentou maior consumo de liquidez e intensificou o uso de instrumentos financeiros, resultando em aumento relevante das despesas financeiras (+47,5% no ano e +65,7% no trimestre), refletindo maior custo do endividamento e maior utilização de crédito. No Brasil, o IPCA encerrou 2025 em 4,26%, com a Selic mantida em 15,0% a.a., indicando um cenário de juros elevados por período prolongado.

O resultado também foi impactado pelo aumento das despesas com depreciação, que cresceram 11,7% no ano e 14,4% no trimestre, elevando os encargos fixos no período.

No 4T25, o lucro líquido foi impactado pelo reconhecimento de IR sobre resultados não realizados e pela revisão conservadora de ativos fiscais diferidos, em um cenário macroeconômico mais desafiador. Trata-se de efeito contábil, não recorrente e sem impacto no caixa ou na geração operacional da Companhia.

Do ponto de vista operacional, o período refletiu um ambiente mais adverso, com foco na preservação de caixa e liquidez, implicando concessões comerciais e pressão sobre margens. Apesar do maior volume de negócios, houve compressão de rentabilidade no trimestre.

## Fluxo de Caixa Gerencial

R\$ Milhões	4T25	4T24	▲ %	▲ Abs	2025	2024	▲ %	▲ Abs
<b>Atividades</b>								
Operacionais	86,3	33,8	> 100%	52,5	432,9	185,5	> 100%	247,5
Investimento	(37,9)	(21,3)	78,3%	(16,7)	(117,0)	(139,8)	-16,3%	22,8
<b>Fluxo de Caixa Livre</b>	<b>48,4</b>	<b>12,5</b>	<b>&gt; 100%</b>	<b>35,9</b>	<b>316,0</b>	<b>45,7</b>	<b>&gt; 100%</b>	<b>270,3</b>
Financiamento	(124,2)	(114,1)	8,9%	(10,2)	(224,1)	(452,7)	-50,5%	228,6
<b>Variação no Caixa</b>	<b>(75,8)</b>	<b>(101,5)</b>	<b>-25,3%</b>	<b>25,7</b>	<b>91,9</b>	<b>(407,0)</b>	<b>&lt; -100%</b>	<b>498,8</b>
<b>Saldo Inicial</b>	<b>247,1</b>	<b>181,0</b>	<b>36,5%</b>	<b>66,1</b>	<b>79,4</b>	<b>486,4</b>	<b>-83,7%</b>	<b>(407,0)</b>
<b>Saldo Final</b>	<b>171,3</b>	<b>79,4</b>	<b>&gt; 100%</b>	<b>91,9</b>	<b>171,3</b>	<b>79,4</b>	<b>&gt; 100%</b>	<b>91,9</b>

No acumulado de 2025, o fluxo de caixa operacional totalizou R\$ 432,9 milhões, aumento de R\$ 247,4 milhões em relação a 2024, refletindo iniciativas estruturadas de gestão de capital de giro ao longo do exercício. O desempenho se destaca como um dos principais marcos do período, evidenciando a efetiva execução das prioridades financeiras estabelecidas pela Companhia e a consistência na entrega dos compromissos assumidos ao mercado.

Com investimentos de R\$ 117,0 milhões (-16,3%), o fluxo de caixa livre atingiu R\$ 316,0 milhões no ano, refletindo o menor nível de CAPEX e iniciativas de preservação de caixa, em um contexto de maior pressão sobre a rentabilidade e a estrutura de capital.

No fluxo de financiamentos, o consumo de caixa em 2025 totalizou R\$ 224,1 milhões, ainda em patamar mais pressionado, embora inferior ao observado em 2024. No quarto trimestre, o consumo somou R\$ 124,2 milhões, refletindo o elevado volume de desembolsos com juros e amortizações no contexto atual.

A posição final de caixa atingiu R\$ 171,3 milhões, frente a R\$ 79,4 milhões no ano anterior, resultado influenciado por medidas de gestão financeira ao longo do exercício, em um cenário que segue demandando disciplina na alocação de recursos e controle do endividamento.

## Capital de Giro

	4T25	4T24	▲ %	▲ Abs	3T25	▲ %	▲ Abs	
R\$ milhões	Contas a Receber	77,2	135,7	-43,1%	(58,5)	157,5	< -100%	(80,3)
	Estoques	598,1	553,9	8,0%	44,2	593,8	-92,6%	4,3
	Fornecedores	(588,3)	(490,6)	19,9%	(97,7)	(619,6)	-84,2%	31,3
	<b>Capital de Giro</b>	<b>87,0</b>	<b>199,0</b>	<b>-56,3%</b>	<b>(111,9)</b>	<b>131,8</b>	<b>&lt; -100%</b>	<b>(44,8)</b>
Dias	Contas a Receber	10	15	-35,2%	5	16	-67,2%	7
	Estoques	(125)	116	< -100%	241	(130)	< -100%	5
	Fornecedores	127	(103)	< -100%	229	124	84,6%	2
	<b>Ciclo de Conversão de Caixa (CCC)</b>	<b>12</b>	<b>29</b>	<b>-58,1%</b>	<b>17</b>	<b>11</b>	<b>50,2%</b>	<b>5</b>

O capital de giro consolidado do Grupo encerrou 2025 em R\$ 87,0 milhões, ante R\$ 199,0 milhões em 2024, refletindo redução no período. Esse movimento foi influenciado pela redução das contas a receber, que contribuiu para a entrada líquida de caixa no período. A dinâmica refletiu a utilização de instrumentos de gestão de recebíveis, contribuindo para a posição financeira da companhia, porém com reflexos nas despesas financeiras ao longo do exercício.

O saldo de fornecedores refletiu ajustes nas condições comerciais, resultando em alongamento do prazo médio e contribuindo para a recomposição da posição de caixa.

Os estoques cresceram em valor no trimestre, acompanhando o nível de atividade em um ambiente de demanda mais seletiva. Embora não tenha havido deterioração dos indicadores operacionais, a dinâmica do capital de giro refletiu os efeitos do cenário mais desafiador e das iniciativas de gestão financeira e operacional adotadas ao longo do exercício.

Assim, o ciclo de conversão de caixa (CCC) foi reduzido para 12 dias no 4T25, frente a 29 dias em 2024.

Endividamento e Estrutura de Capital <sup>1</sup>

R\$ Milhões	4T25	3T25	2T25	1T25	4T24
<b>Dívida Bancária Bruta</b>	<b>1.289,4</b>	<b>1.288,3</b>	<b>1.286,4</b>	<b>1.422,9</b>	<b>1.165,5</b>
Disponibilidades	(293,6)	(344,1)	(395,6)	(494,8)	(137,4)
<b>Endividamento Líquido</b>	<b>995,8</b>	<b>944,1</b>	<b>890,8</b>	<b>928,2</b>	<b>1.028,1</b>
EBITDA (Últimos 12 meses)	322,0	305,8	311,4	307,8	313,5
<b>Dívida Líquida / EBITDA</b>	<b>3,09x</b>	<b>3,09x</b>	<b>2,86x</b>	<b>3,02x</b>	<b>3,27x</b>

No que se refere à estrutura de capital, a dívida bancária bruta encerrou o 4T25 em R\$ 1,29 bilhão, enquanto as disponibilidades totalizaram R\$ 293,6 milhões, resultando em dívida líquida de R\$ 995,8 milhões.

Ao longo do período, a Companhia avançou na gestão do passivo, com maior diversificação e substituição por linhas de crédito de fomento, destacando-se a contratação de R\$ 35 milhões junto ao BRDE no 3T25. Adicionalmente, como evento subsequente, em março de 2026, foi obtido financiamento de R\$ 160 milhões junto ao BNDES Exim, linha voltada ao apoio às exportações brasileiras reforçando a liquidez e contribuindo para a otimização da estrutura de capital.

Considerando o EBITDA dos últimos 12 meses, de R\$ 322,0 milhões, a alavancagem reportada atingiu 3,09x, em redução em relação aos 3,27x registrados no 4T24 e em linha com o nível observado no 3T25, mesmo em um contexto macroeconômico mais desafiador.

O perfil da dívida é majoritariamente de longo prazo, representando cerca de 83% do total, enquanto o curto prazo corresponde a aproximadamente 17%, contribuindo para menor pressão de liquidez no curto prazo.

A estrutura da dívida segue demandando gestão financeira cuidadosa dos vencimentos, enquanto o atual nível de alavancagem continua requerendo atenção no contexto de mercado, especialmente diante do ambiente de custos financeiros mais elevados.

<sup>1</sup> A visão gerencial inclui os arrendamentos de veículos.

## Auditoria Independente

Essa política está embasada nos princípios de que o auditor não deve revisar trabalhos de sua própria autoria, exercer funções administrativas na entidade auditada ou atuar em defesa dos interesses do cliente.





Demonstrativos Financeiro

## Balanço Patrimonial

Ativo	4T25	AV %	4T24	AV %	Var%
<b>Circulante</b>	<b>1.122,3</b>	<b>32,2%</b>	<b>1.016,4</b>	<b>30,4%</b>	<b>10,4%</b>
Disponibilidades	171,3	4,9%	79,4	2,4%	> 100%
Contas a receber	238,4	6,8%	282,1	8,4%	-15,5%
Estoques	597,2	17,1%	559,6	16,7%	6,7%
Adiantamentos a fornecedores	2,5	0,1%	5,5	0,2%	-54,8%
Outros	112,9	3,2%	89,7	2,7%	25,9%
<b>Não circulante</b>	<b>2.361,2</b>	<b>67,8%</b>	<b>2.330,4</b>	<b>69,6%</b>	<b>1,3%</b>
<b>Realizável a Longo Prazo</b>	<b>380,0</b>	<b>10,9%</b>	<b>362,3</b>	<b>10,8%</b>	<b>4,9%</b>
Depósitos judiciais	5,2	0,1%	5,5	0,2%	-5,4%
Ativos judiciais	147,0	4,2%	118,5	3,5%	24,1%
Depósito em garantia	16,6	0,5%	16,1	0,5%	3,1%
Aplicações financeiras vinculadas	39,1	1,1%	34,9	1,0%	12,2%
Tributos a recuperar correntes e diferidos	76,1	2,2%	122,3	3,7%	-37,8%
Títulos e valores mobiliários	69,1	2,0%	26,1	0,8%	> 100%
Outros	26,9	0,8%	39,0	1,2%	-31,0%
<b>Ativos fixos</b>	<b>1.981,2</b>	<b>56,9%</b>	<b>1.968,0</b>	<b>58,8%</b>	<b>0,7%</b>
Ativo Intangível, Imobilizado e Investimentos	1.171,7	33,6%	1.242,1	37,1%	-5,7%
Ativo de arrendamento	809,5	23,2%	725,9	21,7%	11,5%
<b>Total do ativo</b>	<b>3.483,5</b>	<b>100,0%</b>	<b>3.346,8</b>	<b>100,0%</b>	<b>4,1%</b>
<b>Passivo</b>	<b>4T25</b>	<b>AV %</b>	<b>4T24</b>	<b>AV %</b>	<b>Var%</b>
<b>Circulante</b>	<b>1.307,5</b>	<b>37,5%</b>	<b>1.359,1</b>	<b>40,6%</b>	<b>-3,8%</b>
Empréstimos e debêntures	219,3	6,3%	406,0	12,1%	-46,0%
Fornecedores e cessão de crédito	595,3	17,1%	496,2	14,8%	20,0%
Contas a pagar de imobilizado	74,4	2,1%	22,5	0,7%	> 100%
Obrigações de arrendamento	46,8	1,3%	71,5	2,1%	-34,6%
Obrigações tributárias	95,3	2,7%	51,3	1,5%	85,6%
Obrigações sociais e trabalhistas	76,3	2,2%	78,3	2,3%	-2,5%
Adiantamento de clientes	161,2	4,6%	146,4	4,4%	10,1%
Outros	39,0	1,1%	86,9	2,6%	-55,1%
<b>Não circulante</b>	<b>2.149,5</b>	<b>61,7%</b>	<b>1.616,547</b>	<b>48,3%</b>	<b>33,0%</b>
Empréstimos e debêntures	1.068,0	30,7%	757,7	22,6%	41,0%
Contas a pagar de imobilizado	91,0	2,6%	182,7	5,5%	-50,2%
Dívidas com pessoas ligadas	56,3	1,6%	56,3	1,7%	0,0%
Provisões	67,0	1,9%	57,6	1,7%	16,3%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	5,0	0,1%	2,7	0,1%	84,4%
Obrigações de arrendamento	685,3	19,7%	503,9	15,1%	36,0%
Outros	176,8	5,1%	55,5	1,7%	> 100%
<b>Patrimônio líquido</b>	<b>26,5</b>	<b>0,8%</b>	<b>371,1</b>	<b>11,1%</b>	<b>-92,9%</b>
Capital social	250,0	7,2%	250,0	7,5%	0,0%
Reservas de lucros	(199,6)	-5,7%	91,0	2,7%	< -100%
Ajuste de avaliação patrimonial	(24,0)	-0,7%	30,1	0,9%	< -100%
<b>Total do passivo</b>	<b>3.483,5</b>	<b>100,0%</b>	<b>3.346,8</b>	<b>100,0%</b>	<b>4,1%</b>

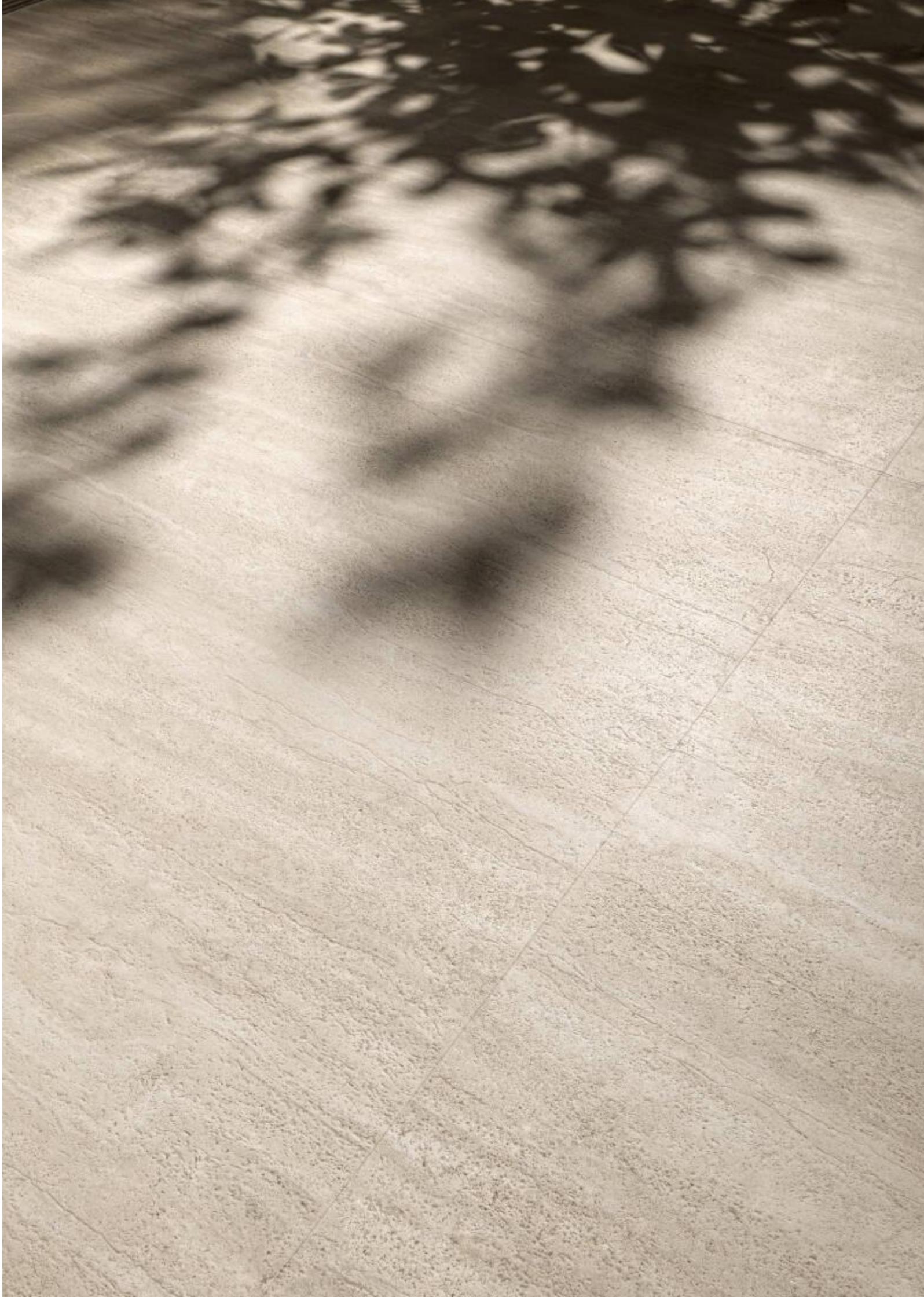
## Demonstração do Resultado

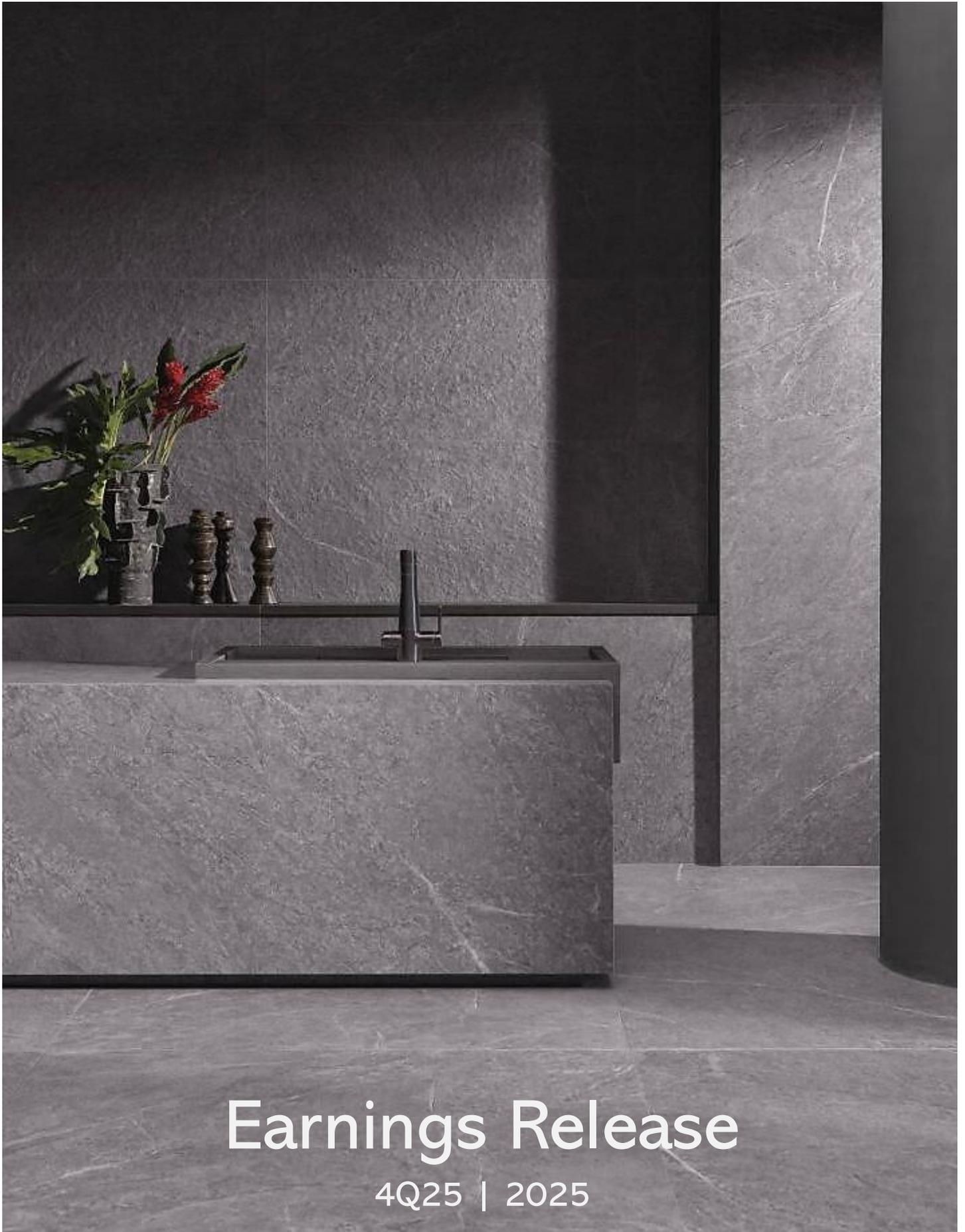
<b>R\$ Milhões</b>	<b>2025</b>	<b>2024</b>
Receita Líquida de Vendas	2.606,1	2.407,8
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(1.674,3)	(1.542,4)
<b>Lucro Operacional Bruto (LOB)</b>	<b>931,9</b>	<b>865,4</b>
<b>Receitas (despesas) operacionais líquidas</b>	<b>(817,3)</b>	<b>(735,3)</b>
Vendas	(688,4)	(661,7)
Gerais e Administrativas	(136,1)	(140,1)
Outras Receitas Operacionais	54,1	88,7
Outras Despesas Operacionais	(48,3)	(17,2)
Redução ao Valor Recuperável do Contas a Receber	1,3	(5,0)
<b>Lucro Operacional Antes do Resultado Financeiro</b>	<b>114,5</b>	<b>130,1</b>
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>(353,4)</b>	<b>(239,6)</b>
Receitas Financeiras	34,2	22,6
Despesas Financeiras	(398,2)	(235,5)
Variação Cambial Líquida	10,6	(26,7)
<b>Resultado Antes dos Tributos Sobre os Lucros</b>	<b>(238,9)</b>	<b>(109,6)</b>
Imposto de Renda (IR) e Contribuição Social (CS)	(52,8)	7,6
<b>Lucro (Prejuízo) Líquido do Período</b>	<b>(291,7)</b>	<b>(102,0)</b>

## Fluxo de Caixa

R\$ Milhões	4T25	4T24
<b>Caixa Líquido Atividades Operacionais</b>	<b>202,5</b>	<b>94,8</b>
Caixa Gerado nas Operações	130,8	330,3
Variações nos Ativos e Passivos	257,2	(34,2)
Juros e Tributos sobre o Lucro Pagos	(185,4)	(201,3)
<b>Caixa Líquido Atividades de Investimento</b>	<b>(134,6)</b>	<b>(183,9)</b>
Aquisição Ativo Imobilizado (Líquido C. Pagar)	(88,8)	(103,8)
Aquisição do Ativo Intangível	(44,3)	(39,9)
Aquisição Ativo de Arrendamento - Fundo	38,5	(17,0)
Cotas FIDC	(40,0)	(23,1)
<b>Caixa Líquido Atividades de Financiamento</b>	<b>26,0</b>	<b>(320,4)</b>
Captação de Empréstimos e Financiamentos	754,0	304,8
Pagamento de Empréstimos, Financ. e Debêntures	(603,4)	(518,5)
Pagamento de Arrendamentos	(85,2)	(80,2)
Instrumentos Financeiros Derivativos - Swap	(18,1)	(2,0)
Aplicações Financeiras Vinculadas	(21,4)	(24,6)
<b>Aumento/redução Caixa e Equivalentes de Caixa</b>	<b>93,9</b>	<b>(409,5)</b>
<b>Efeito Variação Cambial - Caixa e Equivalentes</b>	<b>(2,0)</b>	<b>2,5</b>
<b>Saldo Inicial</b>	<b>79,4</b>	<b>486,5</b>
<b>Saldo Final</b>	<b>171,3</b>	<b>79,4</b>

\*Fluxo de Caixa Indireto considera abertura conforme visão societária.





# Earnings Release

4Q25 | 2025

Portobello

Portobello  
shop

POINTER

Portobello  
America

**Tijucas, March 30, 2026. PBG S.A. (B3: PTBL3)** (“PBG” or “Company”), one of the leading companies in the ceramic tile segment, announces its results for the fourth quarter of 2025.

The information presented herein is based on the consolidated Quarterly Financial Statements of the Company, prepared in accordance with the standards of the Accounting Pronouncement Committee (CPC) and the International Financial Reporting Standards (IFRS). Comparisons refer to the same periods of 2024 and/or previous quarters, as indicated.

## Main Highlights of 2025 and 4Q25

**Net Revenue:** Reached R\$ 2.6 billion in 2025, accounting for an increase of 8.2% compared to 2024, mainly supported by the external market. In 4Q25, it totaled R\$ 642.4 million, up 1.7% compared to the same period of the previous year.

**EBITDA:** Totaled R\$ 321.2 million in 2025, up 2.4% year-over-year, with a margin of 12.3%. In 4Q25, it reached R\$ 52.8 million, with a margin of 8.2%, reflecting the quarter’s operating dynamics.

**Cash generation:** Year-to-date of R\$ 316 million and R\$ 48.4 million in the quarter, reflecting the operating income and initiatives in working capital management and liquidity preservation.

**Indebtedness and Liquidity:** Net Debt closed 2025 at R\$ 995.8 million, with leverage of 3.09x EBITDA, compared to 3.27x in the prior year.

### Subsequent events:

- Raising of R\$ 160 million from BNDES Exim (a facility that supports Brazilian exports) in 1Q26, contributing to the strengthening of liquidity and the extension of the debt profile.
- The Company completed a Sale-Leaseback operation of the property located in the municipality of Marechal Deodoro, state of Alagoas, with its disposal of R\$ 102.5 million and subsequent lease, maintaining the continuity of operations in the asset.

**PTBL3**  
B3 LISTED

IBOVESPA B3 ISE B3 IGC-NMB3 ITAG B3

## Investor Relations

[dri@portobello.com.br](mailto:dri@portobello.com.br)

### Earnings Videoconference Call

The presentation of the results for the 4<sup>th</sup> quarter of 2025 will be held in a videoconference format, with live transmission, on:

- Wednesday, April 1, 2026
- 2:00 pm (Brasília) | 1:00 pm (New York)
- **Access Link:** [4Q25 Conference](#)

The transmission will include **simultaneous translation into English.**

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

IR Website: [ri.portobello.com.br](http://ri.portobello.com.br)

### Caio Gonçalves de Moraes

Vice-President and Chief Financial and Investor Relations Officer

### Josiane Soares Tamanini

Investor Relations Manager

### Suelen Toniane Hames

Investor Relations Coordinator

### Tayni Batista das Neves

Investor Relations Analyst

## Message from Management

The year 2025, as well as its fourth quarter, reflected a more challenging environment for the sector, marked by softer domestic demand, intensified competition, and the impact of the global political and economic backdrop. In this context, Portobello Group continued to demonstrate the strength of its business and the effectiveness of its strategic decisions, delivering resilient growth and market share gains, supported by operational adjustments and disciplined management, in a period that required a stronger focus on cash preservation and aligning the cost structure with the level of activity.

In the year-to-date period of 2025, net revenue increased 8.2%, reflecting strong performance in the external market and the geographic diversification strategy. Operational performance remains consistent, even in the face of challenges throughout the quarter. In a scenario marked by greater price pressure and a more intense competitive environment, the Company demonstrated solidity and execution capability, sustaining its operating income. This performance reinforces its differentiated positioning, with a growth trajectory aligned with market dynamics, coupled with disciplined management and a focus on value generation.

The Portobello America Unit maintained a growth trajectory throughout the year, even in a more challenging environment in the United States, impacted by the Tariff measures. The performance reflects the gradual consolidation of the operation and the strengthening of the commercial presence, coming to represent about 15% of the group's total revenue. In the quarter, performance in local currency remained stable, with growth of 7.1% compared to 4Q24, with the reported change impacted by the exchange rate effect.

Portobello Shop strengthened its role as a direct channel to the end consumer, advancing in the expansion and qualification of the network. Together with the Portobello Ceramic Unit, it contributed to the Group's cash generation throughout the year, supported by operational discipline and commercial efficiency, even in a more competitive environment.

Throughout the period, the Company operated with a high level of utilization of its production capacity, reflecting the stability of demand and the operational efficiency of the industrial units.

From a financial perspective, the quarter was marked by efforts to rebuild cash, in a context of higher financial consumption and elevated cost of capital. Operating cash generation showed a very favorable trend, reaching [the strongest cash generation in the last years]. The ending cash balance increased year-over-year, reflecting the Company's focus on cash preservation and strengthening liquidity, with an emphasis on financial discipline and more efficient capital allocation.

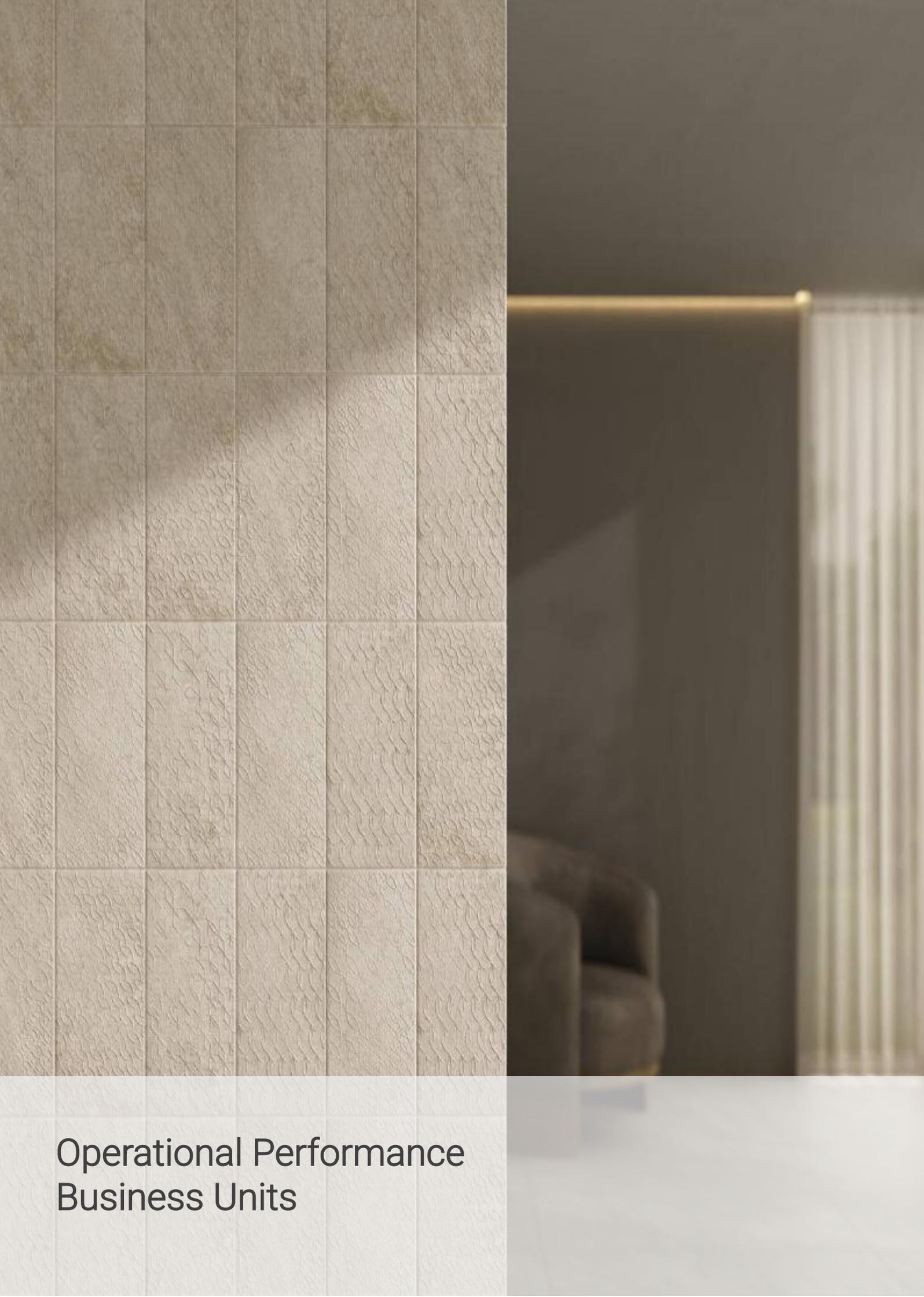
The capital structure underwent adjustments throughout the year, with a rebalancing of the debt profile and a lower concentration of maturities. However, given that leverage levels and financial expenses remain elevated, improving the Group's capital structure will continue to be a priority.

We closed 2025 in a challenging environment, yet with preserved fundamentals and consistent operating income (loss), although under more intense pressure on margins and financial expenses.

The Company maintains its long-term strategy, adopting a more cautious stance in the face of a competitive environment and high interest rates, with priority given to operational discipline, prudent cash management, and advances in capital structure.

Economic and Financial Performance - Consolidated

	R\$ Million	4Q25	4Q24	▲ %	▲ Abs	2025	2024	▲ %	▲ Abs
Performance	<b>Net Revenue</b>	<b>642.4</b>	<b>631.7</b>	<b>1.7%</b>	<b>10.8</b>	<b>2,606.1</b>	<b>2,407.8</b>	<b>8.2%</b>	<b>198.3</b>
	<b>Adjusted Recurring Gross Profit</b>	<b>202.4</b>	<b>229.2</b>	<b>-11.7%</b>	<b>(26.8)</b>	<b>931.9</b>	<b>893.6</b>	<b>4.3%</b>	<b>38.3</b>
	Adjusted Recurring Gross Margin	31.5%	36.3%	-4.8 p.p.		35.8%	37.1%	-1.4 p.p.	
	<b>Gross Profit</b>	<b>202.4</b>	<b>200.9</b>	<b>0.7%</b>	<b>1.5</b>	<b>931.9</b>	<b>865.4</b>	<b>7.7%</b>	<b>66.5</b>
	Gross Margin	31.5%	31.8%	-0.3 p.p.		35.8%	35.9%	-0.2 p.p.	
	<b>Adjusted Recurring EBIT</b>	<b>(16.0)</b>	<b>33.6</b>	<b>&lt; -100%</b>	<b>(49.6)</b>	<b>108.2</b>	<b>153.8</b>	<b>-29.6%</b>	<b>(45.6)</b>
	Adjusted Recurring EBIT Margin	-2.5%	5.3%	-7.8 p.p.		4.2%	6.4%	-2.2 p.p.	
	<b>EBIT</b>	<b>(3.2)</b>	<b>(11.5)</b>	<b>-72.2%</b>	<b>8.3</b>	<b>114.5</b>	<b>130.0</b>	<b>-12.0%</b>	<b>(15.6)</b>
	EBIT Margin	-0.5%	-1.8%	1.3 p.p.		4.4%	5.4%	-1 p.p.	
	<b>Adjusted Recurring Net Income (Loss)</b>	<b>(186.5)</b>	<b>(27.3)</b>	<b>&gt; 100%</b>	<b>(159.2)</b>	<b>(298.0)</b>	<b>(64.0)</b>	<b>&gt; 100%</b>	<b>(233.9)</b>
	Adjusted Recurring Net Margin	-29.0%	-4.3%	-24.7 p.p.		-11.4%	-2.7%	-8.8 p.p.	
	<b>Net Income (Loss)</b>	<b>(173.7)</b>	<b>(72.4)</b>	<b>&gt; 100%</b>	<b>(101.3)</b>	<b>(291.7)</b>	<b>(102.0)</b>	<b>&gt; 100%</b>	<b>(189.7)</b>
	Net Margin	-27.0%	-11.5%	-15.6 p.p.		-11.2%	-4.2%	-7 p.p.	
	<b>Pro Forma Net Income (Loss)</b>	<b>(173.7)</b>	<b>(27.3)</b>	<b>&gt; 100%</b>	<b>(146.4)</b>	<b>(257.2)</b>	<b>(64.0)</b>	<b>&gt; 100%</b>	<b>(193.2)</b>
	Pro Forma Net Margin	-27.0%	-4.3%	-22.7 p.p.		-9.9%	-2.7%	-7.2 p.p.	
<b>Adjusted Recurring EBITDA</b>	<b>40.0</b>	<b>82.5</b>	<b>-51.5%</b>	<b>(42.5)</b>	<b>315.0</b>	<b>337.2</b>	<b>-6.6%</b>	<b>(22.2)</b>	
Adjusted Recurring EBITDA Margin	6.2%	13.1%	-6.8 p.p.		12.1%	14.0%	-1.9 p.p.		
<b>EBITDA</b>	<b>52.8</b>	<b>37.4</b>	<b>41.1%</b>	<b>15.4</b>	<b>321.2</b>	<b>313.5</b>	<b>2.5%</b>	<b>7.7</b>	
EBITDA Margin	8.2%	5.9%	2.3 p.p.		12.3%	13.0%	-0.7 p.p.		
Indicators	<b>Working Capital (R\$)</b>	<b>87.0</b>	<b>199.0</b>	<b>-56.3%</b>	<b>(111.9)</b>				
	<b>Cash Conversion Cycle (days)</b>	<b>12</b>	<b>29</b>	<b>-58.1%</b>	<b>(17)</b>				
	<b>Net Debt</b>	<b>995.8</b>	<b>1,028.1</b>	<b>-3.1%</b>	<b>(32)</b>				
	Net Debt / EBITDA	3.09x	3.27x	-5.5%	(0.2)				
PTBL3	Closing Share Price	3.15	3.66	-13.9%	(0.5)				
	Market Capitalization	444.1	516.0	-13.9%	(71.9)				
	Average Monthly Trading Volume (12 Months)	24.6	64.8	-62.0%	(40)				
	Average Daily Trading Volume (ADTV)	0.6	1.4	-57.8%	(0.8)				

The image is a composite of two parts. The left side features a close-up of a wall with a grid of square tiles. Each tile has a subtle, embossed pattern that resembles a textured surface. The right side shows a blurred interior space, likely a living room, with a dark-colored sofa and a window with light-colored curtains. A thin, glowing horizontal light fixture is visible above the sofa.

# Operational Performance Business Units

## Ceramica Portobello

R\$ million	4Q25	4Q24	▲%	▲Abs	2025	2024	▲%	▲Abs
<b>Net Revenue</b>	<b>261.3</b>	<b>248.9</b>	<b>5.0%</b>	<b>12.4</b>	<b>1,057.1</b>	<b>1,002.3</b>	<b>5.5%</b>	<b>54.8</b>
(-) COGS	162.0	147.1	10.1%	14.9	642.1	611.2	5.1%	30.9
<b>Gross Profit</b>	<b>99.3</b>	<b>101.8</b>	<b>-2.4%</b>	<b>(2.5)</b>	<b>415.0</b>	<b>391.2</b>	<b>6.1%</b>	<b>23.8</b>
Gross Margin	38.0%	40.9%	-2.9 p.p.		39.3%	39.0%	0.2 p.p.	

Ceramica Portobello Unit closed 2025 with net revenue of R\$ 1.05 billion, accounting for a 5.5% increase compared to the previous year, outperforming the Brazilian wet method ceramic coatings market, which recorded a 1.1% decline in volume, according to ANFACER. The result shows a gain in market equity interest throughout the year.

In 4Q25, the Unit totaled R\$ 261.3 million in net revenue, accounting for an increase of 5.0% compared to 4Q24, reflecting the consistency of the commercial strategy and the competitiveness of the portfolio, even in a more challenging sector environment.

In the year-to-date, gross profit grew by 6.1%, reaching R\$ 415.0 million, with a margin of 39.3%, practically stable even in an inflationary environment (IPCA of 4.26% in 2025), increased competition, and a deflationary scenario in the Wet Method sector, in line with lower market occupancy and the maintenance of high Selic rate levels. The resilience of profitability reflects, among other factors, the positive effects of joining the free market for Gas, which helped to mitigate pressures from energy costs and other inputs.

In the quarter, gross profit totaled R\$ 99.3 million, accounting for a decrease of 2.4% year-over-year, with a margin of 38.0% (-2.9 p.p.), reflecting commercial decisions aimed at increasing the sales pace and accelerating inventory turnover, focusing on cash generation during the period.

In 4Q25, the timely shutdown of furnaces for inventory control temporarily impacted the absorption of fixed costs, in line with working capital management. The measure also reflected the market context, marked by tariffs in the United States and the low responsiveness of supply. Even so, Ceramica Portobello maintained its relevance in the Group's cash generation, in line with the strategic role of the unit in the Company's capital structure.

Throughout 2025, the Unit maintained high-capacity utilization, operating at full capacity. While the industry average remained close to 69% in the Wet Method, according to ANFACER data, the Unit consistently operated at a significantly higher level than observed in the industry, demonstrating high operational efficiency and strong alignment between production and demand.

The performance was supported by the growth of exports, with a presence in over 70 countries, which stood out both in the year-to-date and in the quarter, contributing to a performance superior to the dynamics observed in the domestic market.

During the period, the Unit also received the Social Responsibility Certificate, Destaque SC, awarded by the Legislative Assembly of Santa Catarina (Alesc), in recognition of the ESG practices incorporated into its industrial operations.

## Portobello Shop

R\$ million	4Q25	4Q24	▲ %	▲ Abs	2025	2024	▲ %	▲ Abs
<b>Net Revenue</b>	<b>253.3</b>	<b>258.1</b>	<b>-1.9%</b>	<b>(4.8)</b>	<b>1,042.3</b>	<b>996.2</b>	<b>4.6%</b>	<b>46.1</b>
(-) COGS	145.4	130.4	11.5%	15.0	583.8	514.3	13.5%	69.6
<b>Gross Profit</b>	<b>107.8</b>	<b>127.7</b>	<b>-15.5%</b>	<b>(19.8)</b>	<b>458.4</b>	<b>481.9</b>	<b>-4.9%</b>	<b>(23.4)</b>
Gross Margin	42.6%	49.5%	-6.9 p.p.		44.0%	48.4%	-4.4 p.p.	

Portobello Shop ended 2025 with a 4.6% growth in net revenue, reaching R\$ 1.04 billion, consolidating Retail as one of the main drivers of value generation for Portobello Group. The performance reflects the scale achieved by the network, with a national presence through own and franchised stores, in addition to strengthening the channel, the premium mix, and the direct relationship with consumers and specifiers, reinforcing the brand's strategic positioning in specialized retail.

In 4Q25, the Unit recorded net revenue of R\$ 253.3 million, a change of -1.9% compared to 4Q24. The period was marked by commercial initiatives aimed at increasing volumes in the direct B2B channel, increasing brand visibility, and consolidation in strategic markets, which contributed to a gain in market equity interest, albeit with an impact on the price mix. The highlight of the quarter is the execution of the largest Black Friday campaign in the history of the Unit in terms of sell-out, establishing itself as a benchmark in the retail of construction materials.

In the accumulated period, the gross profit totaled R\$ 458.4 million, accounting for a decrease of 4.9% compared to the previous year and a margin of 44.0%. In 4Q25, the gross profit totaled R\$ 107.8 million, down 15.5% compared to 4Q24, with a gross margin of 42.6% (-6.9 p.p.).

The quarter's performance reflected a greater contribution from commercial initiatives aimed at accelerating sell-out, with impacts on mix and pricing dynamics during the period. As a result, margins contracted in the quarter, in line with the strategy of prioritizing volumes and strengthening the commercial positioning, with potential to sustain revenue and capture operating leverage over the cycle, also contributing to improved cash generation for the Group.

Throughout the quarter, Portobello Shop continued the expansion of the network, with the opening of a franchised store in Natal (RN) and the start of operations of an own unit in Ribeirão Preto (SP). The model that combines Own stores and franchises supports the network's growth while preserving control over the brand, the portfolio, and the client experience.

The network expansion was accompanied by consistent indicators of operational quality and client experience. During the period, Portobello Shop recorded an NPS of 86.6 and was recognized at the Reclame Aqui Award 2025 in the category of Coatings, Flooring, and Ceramics, reflecting the retail model's alignment with the company's value proposition and efficiency in scaled execution.

## Pointer

R\$ million	4Q25	4Q24	▲%	▲Abs	2025	2024	▲%	▲Abs
<b>Net Revenue</b>	<b>68.8</b>	<b>73.8</b>	<b>-6.8%</b>	<b>(5.0)</b>	<b>258.2</b>	<b>248.7</b>	<b>3.8%</b>	<b>9.5</b>
(-) COGS	63.7	65.5	-2.8%	(1.8)	233.1	218.6	6.7%	14.5
<b>Gross Profit</b>	<b>5.1</b>	<b>8.3</b>	<b>-38.7%</b>	<b>(3.2)</b>	<b>25.1</b>	<b>30.1</b>	<b>-16.7%</b>	<b>(5.0)</b>
Gross Margin	7.4%	11.3%	-3.9 p.p.		9.7%	12.1%	-2.4 p.p.	

Pointer closed 2025 with net revenue of R\$ 258.2 million, recording a growth of 3.8% compared to 2024. In the same period, the Brazilian dry ceramic coatings market grew by 2.1% in volume, according to ANFACER, in a more competitive environment throughout the year. The unit's volume change was above the sector average for the year to date.

In the quarter, net revenue totaled R\$ 68.8 million, accounting for a decrease of 6.8% compared to the previous year. In sales volume, Pointer showed slight growth in the quarter; However, the performance was below the industry average, which recorded a 3.2% increase during the period, according to ANFACER. The result reflected greater competitive intensity, with price realignments, as well as the continuation of the strategy of inventory rationalization and prioritization of operational cash conversion.

In 2025, gross profit totaled R\$ 25.1 million, accounting for a decrease of 16.7% compared to 2024, with a gross margin of 9.7% (-2.4 p.p.). In 4Q25, gross profit reached R\$ 5.1 million, down 38.7% year over year, with a margin of 7.4% (-3.9 p.p.). The performance reflected additional pressure on prices and mix effects, in a more challenging sectoral context. In the quarter, the scheduled one-week shutdown at the manufacturing unit caused temporary impacts on productivity and fixed cost absorption.

From an operational perspective, Pointer maintained industrial discipline, adjusting the production pace and inventory management to preserve the alignment between production and demand. While the average capacity utilization of the sector remained at a moderate level, according to ANFACER data, The Unit operated close to full capacity during the quarter.

## Portobello America

R\$ million	4Q25	4Q24	▲ %	▲ Abs	2025	2024	▲ %	▲ Abs
<b>Net Revenue</b>	<b>88.9</b>	<b>83.0</b>	<b>7.1%</b>	<b>5.9</b>	<b>379.1</b>	<b>298.1</b>	<b>27.2%</b>	<b>81.0</b>
(-) COGS	95.0	82.3	15.5%	12.8	341.1	300.2	13.6%	40.9
<b>Gross Profit</b>	<b>(6.1)</b>	<b>0.7</b>	<b>&lt; -100%</b>	<b>(6.9)</b>	<b>38.0</b>	<b>(2.2)</b>	<b>&lt; -100%</b>	<b>40.1</b>
Gross Margin	-6.9%	0.9%	-7.8 p.p.		10.0%	-0.7%	10.7 p.p.	

Portobello America recorded a 27.2% growth in net revenue in 2025, reaching R\$ 379.1 million. In US dollars, the expansion was 14.4%, demonstrating the strength of the operation even in a more challenging environment in the North American market, marked by tariff pressures and increased competitive complexity throughout the period.

The performance reflects the structural evolution of the operation in the United States, with a gradual expansion of the client base, strengthening of the commercial presence, and a greater equity interest of entries in the sales mix. With this, the operation came to represent about 15% of the group's consolidated revenue.

In 4Q25, net revenue reached R\$ 88.9 million, with a growth of 7.1% compared to 4Q24. The performance reflects the stability of the activity level during the period, with variation positively influenced by exchange rate dynamics. Furthermore, the quarter still showed residual effects of inventory adjustments for clients, due to previous movements related to the impact of the Tarifaço.

The gross margin recorded improvement compared to 2024, reaching 10.0% in the accumulated period of 2025, reflecting the consolidation of the operational structure, greater dilution of fixed costs, and gradual capture of efficiency in the local operation. In the quarter, the margin was impacted by a commercial strategy focused on inventory clearance and cash generation. Additionally, the scheduled furnace shutdown temporarily reduced the level of operational leverage, increasing the relative weight of fixed costs on revenue and pressuring the margin during the period. This effect was non-recurring and, disregarding this factor, the margin would have been approximately 5.5%.

The Unit strengthened its presence in the United States by gradually expanding its client base and participating in important industry events, such as Miami Art Week and Art Basel Miami Beach. It also strengthened relationships with distributors, architects, and specifiers through the Technical Office in Florida, created to support local projects and consolidate its strategic positioning in the North American market.



Consolidated Performance

## Net Revenue

R\$ million	4Q25	4Q24	▲ %	▲ Abs	2025	2024	▲ %	▲ Abs
<b>Net Revenue</b>	<b>642.4</b>	<b>631.7</b>	<b>1.7%</b>	<b>10.8</b>	<b>2,606.1</b>	<b>2,407.8</b>	<b>8.2%</b>	<b>198.3</b>
Domestic Market (BR)	479.4	485.4	-1.2%	(6.0)	1,931.1	1,871.8	3.2%	59.3
International Market	163.0	146.3	11.4%	16.7	675.0	536.0	25.9%	139.0

According to ANFACER, the external market for ceramic coatings recorded a growth of 4.7% in 2025, reflecting a more favorable dynamic throughout the period. In the domestic market, performance was heterogeneous, with a 1.1% drop in the Wet Method and a 2.1% growth in the dry method. Overall, the Brazilian market showed a moderate expansion of 1.1% in total volume compared to 2024, indicating a gradual recovery throughout the year.

In the fourth quarter, exports showed an increase of 9.0%, reinforcing the growing importance of the external market for the sector's dynamics. In the domestic market, the performance was positive, with a growth of 3.2%, including an increase of 1.2% in the Wet Method and 5.2% in the dry method.

In a more pressured market context, with increased competitive intensity and price pressure, the Consolidated net revenue of Portobello Group reached R\$ 2.6 billion in 2025, representing 8.2% growth compared to 2024. Operational performance proved to be solid, with consistent improvement throughout the period.

In 4Q25, consolidated net revenue grew 1.7% compared to 4Q24, despite a 1.2% contraction in the domestic market. In Brazil, the situation remained more pressured, with a decline in domestic units, except for the Portobello Ceramic Unit, which showed resilient performance during the period, in line with the seasonality of the segments in which the Group operates.

The performance was supported by the growth of the external market, whose representation in consolidated revenue increased from 22% to 25.9%. In the quarter, the external market stood out, with an 11.4% growth, driven both by the development of the export channel of the Portobello Ceramic Unit and by the performance of the Portobello America Unit, reinforcing the importance of geographic diversification for sustaining the consolidated result.

## Consolidated Gross Profit and Gross Margin

R\$ million	4Q25	4Q24	▲ %	▲ Abs	2025	2024	▲ %	▲ Abs
Net Operating Revenue	642.4	631.7	1.7%	10.8	2,606.1	2,407.8	8.2%	198.3
Cost of Goods Sold (COGS)	(440.0)	(430.7)	2.2%	(9.3)	(1,674.3)	(1,542.4)	8.5%	(131.9)
<b>Gross Operating Profit</b>	<b>202.4</b>	<b>200.9</b>	<b>0.7%</b>	<b>1.5</b>	<b>931.9</b>	<b>865.4</b>	<b>7.7%</b>	<b>66.5</b>
<b>Gross Margin</b>	<b>31.5%</b>	<b>31.8%</b>	<b>-0.3 p.p.</b>		<b>35.8%</b>	<b>35.9%</b>	<b>-0.2 p.p.</b>	

In the 2025 YTD, consolidated gross profit totaled R\$ 931.9 million, accounting for a growth of 7.7% compared to 2024, in line with the revenue evolution during the period. The gross margin ended the year at 35.8%, remaining stable in the annual comparison and at a consistent level in the consolidated year.

In 4Q25, consolidated gross profit reached R\$ 202.4 million, with growth of 0.7% compared to 4Q24, and a gross margin of 31.5%, a decrease of 0.3 p.p. in the annual comparison.

The quarter reflected a more competitive environment, where the sector scenario was marked by a contraction in demand and an intensification of commercial competition, resulting in adjustments for prices.

In this context, operations adopted strategies aimed at increasing the sales pace and greater efficiency in inventory turnover, influencing the breakdown of the mix and the profitability dynamics during the period.

The planned shutdowns of the furnaces at the units temporarily reduced the absorption of fixed costs, resulting in profitability compression during the period.

In conclusion, in 4Q25 the Company prioritized cash preservation and inventory adjustment, resulting in margin compression during the period.

## Operating Expenses

R\$ million	4Q25	%RL	4Q24	%RL	▲ %	▲ Abs	2025	%RL	2024	%RL	▲ %	▲ Abs
<b>Operating Expenses</b>												
Selling Expenses	(164.3)	25.6%	(160.5)	25.4%	2.4%	(3.8)	(633.7)	24.3%	(616.3)	25.6%	2.8%	(17.4)
General and Administrative Expenses (G&A)	(26.6)	4.1%	(26.0)	4.1%	2.3%	(0.6)	(90.7)	3.5%	(88.4)	3.7%	2.6%	(2.3)
Other Operating Income (Expenses)	(14.7)	2.3%	(26.0)	4.1%	-43.5%	11.3	(93.0)	3.6%	(90.7)	1.3%	> 100%	(62.3)
<b>Operating Expenses</b>	<b>(205.6)</b>	<b>32.0%</b>	<b>(212.5)</b>	<b>33.6%</b>	<b>-3.2%</b>	<b>6.9</b>	<b>(817.4)</b>	<b>31.4%</b>	<b>(735.3)</b>	<b>30.5%</b>	<b>11.2%</b>	<b>(82.0)</b>
Non-Recurring Items	27.2	-4.2%	16.9	-2.7%	60.9%	10.3	99.0	-3.8%	(4.5)	0.2%	< -100%	103.4
<b>Adjusted Recurring Operating Expenses</b>	<b>(178.5)</b>	<b>27.8%</b>	<b>(195.6)</b>	<b>31.0%</b>	<b>-8.8%</b>	<b>17.1</b>	<b>(718.4)</b>	<b>27.6%</b>	<b>(739.8)</b>	<b>30.7%</b>	<b>-2.9%</b>	<b>21.4</b>

Adjusted and recurring operating expenses totaled R\$ 718.4 million in 2025, accounting for a decrease of 2.9% compared to 2024. In 4Q25, expenses totaled R\$ 178.5 million, a decrease of 8.8% year-over-year, reflecting, in part, positive non-recurring effects, including the recognition of IPI tax credit and the reversal of contingencies.

Sales expenses totaled R\$ 633.7 million in 2025, accounting for an increase of 2.8% compared to the previous year. In 4Q25, they totaled R\$ 164.3 million, accounting for a growth of 2.4%, remaining stable as a percentage of net revenue and reflecting commercial discipline.

General and administrative expenses totaled R\$ 90.7 million in 2025, equivalent to 3.5% of net revenue, an increase of 2.6% compared to the previous year. In 4Q25, the line totaled R\$ 26.6 million, corresponding to 4.1% of net revenue.

Other operating revenues and expenses showed a negative impact of R\$ 93.0 million in 2025, mainly influenced by non-recurring events, such as inventory losses due to rainfall, legal expenses, and effects related to the tariff environment. In 4Q25, it totaled R\$ 14.7 million, with a 43.5% improvement year-over-year, reflecting positive one-time effects, such as IPI tax credit and reversal of contingencies.

In 2024, the caption showed a negative result of R\$ 30.7 million, driven by non-recurring effects, such as tax optimizations and reversals of judicial expenses.

The line of non-recurring revenues and expenses recorded a positive result of R\$ 99.0 million in 2025 (R\$ 27.2 million in 4Q25), driven by the IPI tax credit, partially offset by the effects of rains and judicial provisions. In 2024, it recorded a negative impact for the year and a positive result in 4Q24, influenced by tax optimizations.

## EBITDA

R\$ million	4Q25	4Q24	▲ %	▲ Abs	2025	2024	▲ %	▲ Abs
<b>Net Income</b>	<b>(173.7)</b>	<b>(72.4)</b>	<b>&gt; 100%</b>	<b>(101.3)</b>	<b>(291.7)</b>	<b>(102.0)</b>	<b>&gt; 100%</b>	<b>(189.7)</b>
<b>Adjusted Recurring EBITDA</b>	<b>40.0</b>	<b>82.5</b>	<b>-51.5%</b>	<b>(42.5)</b>	<b>315.0</b>	<b>337.2</b>	<b>-6.6%</b>	<b>(22.2)</b>
<b>Adjusted Recurring EBITDA Margin</b>	<b>6.2%</b>	<b>13.1%</b>	<b>-6.8 p.p.</b>		<b>12.1%</b>	<b>14.0%</b>	<b>-1.9 p.p.</b>	
<b>Non-Recurring Items</b>	<b>12.8</b>	<b>45.1</b>	<b>-71.6%</b>	<b>(32.3)</b>	<b>6.2</b>	<b>23.7</b>	<b>-73.7%</b>	<b>(17.5)</b>
Tax Optimization	3.9	-			4.0	(7.1)		
Legal Provisions and Case Updates	(5.7)	-			(12.4)	(14.2)		
Operational Optimization	-	45.1			-	45.1		
IPI Tax Credit – Phase 3	14.6	-			14.6	-		
<b>EBITDA</b>	<b>52.8</b>	<b>37.4</b>	<b>41.1%</b>	<b>15.4</b>	<b>321.2</b>	<b>313.5</b>	<b>2.4%</b>	<b>7.7</b>
<b>EBITDA Margin</b>	<b>8.2%</b>	<b>5.9%</b>	<b>2.3 p.p.</b>		<b>12.3%</b>	<b>13.0%</b>	<b>-0.7 p.p.</b>	

In 2025, Portobello Group's EBITDA totaled R\$ 321.2 million, up 2.4% compared to 2024. In the quarter, EBITDA reached R\$ 52.8 million, with a margin of 8.2%, an increase of 2.3 p.p. quarter-over-quarter. The result reflects price compression in the domestic market, the rebalancing of the mix across business units and channels, and a more competitive environment.

The quarterly performance was also impacted by lower operating leverage, in a context of higher relative cost weight, following the decline in gross profit and resulting in margin compression during the period.

Additionally, the performance for the year was driven by non-recurring events, including legal contingencies, effects of the tariff environment, and impacts of rainfall at the beginning of 2025, as well as the recognition of IPI tax credit-premium and reversal of provision in 4Q25.

## Net income (loss)

R\$ million	4Q25	4Q24	▲ %	▲ Abs	2025	2024	▲ %	▲ Abs
<b>EBITDA</b>	<b>52.8</b>	<b>37.4</b>	<b>41.1%</b>	<b>15.4</b>	<b>321.2</b>	<b>313.5</b>	<b>2.4%</b>	<b>7.7</b>
(-) Net Financial Expenses	(122.2)	(73.7)	65.7%	-48.4	(353.4)	(239.6)	47.5%	-113.8
(-) Depreciation and Amortization	(56.0)	(48.9)	14.4%	-7.1	(206.7)	(183.5)	12.7%	-23.3
(-) Income Taxes	(48.4)	12.9	< -100%	-61.2	(52.8)	7.6	< -100%	-60.4
<b>Net Income</b>	<b>(173.7)</b>	<b>(72.4)</b>	<b>&gt; 100%</b>	<b>-101.3</b>	<b>(291.7)</b>	<b>(102.0)</b>	<b>&gt; 100%</b>	<b>-189.7</b>
<b>Net Margin</b>	<b>-27.0%</b>	<b>-11.5%</b>	<b>-15.6 p.p.</b>		<b>-11.2%</b>	<b>-4.2%</b>	<b>-7 p.p.</b>	
<b>Non-Recurring Items</b>	<b>(12.8)</b>	<b>(45.1)</b>	<b>-71.6%</b>	<b>32.3</b>	<b>(6.2)</b>	<b>(23.7)</b>	<b>-73.7%</b>	<b>17.5</b>
Legal Provisions and Updates	5.7	-			12.4	14.2		
Tax optimization	(3.9)	-			(4.0)	7.1		
Operational Optimization	-	(45.1)			-	(45.1)		
IPI Tax Credit – Phase 3	(14.6)	-			(14.6)	-		
<b>Adjusted Recurring Net Income</b>	<b>(186.5)</b>	<b>(27.3)</b>	<b>&gt; 100%</b>	<b>-159.2</b>	<b>(298.0)</b>	<b>(78.3)</b>	<b>&gt; 100%</b>	<b>-219.7</b>
<b>Adjusted Recurring Net Margin</b>	<b>-29.0%</b>	<b>-4.3%</b>	<b>-24.7 p.p.</b>		<b>-11.4%</b>	<b>-3.3%</b>	<b>-8.2 p.p.</b>	
<b>One-Off Items</b>	<b>-</b>	<b>45.1</b>	<b>-100.0%</b>	<b>(45.1)</b>	<b>34.5</b>	<b>38.0</b>	<b>-9.1%</b>	<b>(3.5)</b>
Weather Impact	-	-			28.9	-		
Tax Optimization	-	-			-	(7.1)		
Tariff Impact	-	-			5.6	-		
Operational Optimization	-	45.1			-	45.1		
<b>Proforma Net Income</b>	<b>(173.7)</b>	<b>(27.3)</b>	<b>&gt; 100%</b>	<b>-146.4</b>	<b>(257.2)</b>	<b>(64.0)</b>	<b>&gt; 100%</b>	<b>-193.2</b>
<b>Proforma Net Margin</b>	<b>-27.0%</b>	<b>-4.3%</b>	<b>-22.7 p.p.</b>		<b>-9.9%</b>	<b>-2.7%</b>	<b>-7.2 p.p.</b>	

In a challenging environment, the Group showed higher liquidity consumption and intensified the use of financial instruments, resulting in a significant increase in financial expenses (+47.5% year-over-year and +65.7% quarter-over-quarter), reflecting higher indebtedness costs and greater credit utilization. In Brazil, the IPCA ended 2025 at 4.26%, with the Selic maintained at 15.0% p.a., indicating a scenario of high interest rates for a prolonged period.

The result was also impacted by the increase in depreciation expenses, which grew 11.7% over the year and 14.4% in the quarter, raising fixed charges during the period.

In 4Q25, net income was impacted by the recognition of income tax on unrealized results and by the conservative revision of deferred tax assets, in a more challenging macroeconomic scenario. This is a non-recurring accounting effect with no impact on the Company's cash flow or operational generation.

From an operational standpoint, the period reflected a more adverse environment, with a focus on preserving cash and liquidity, implying commercial concessions and pressure on margins. Despite the higher volume of business, there was a compression of profitability in the quarter.

## Managerial Cash Flow

R\$ million	4Q25	4Q24	▲ %	▲ Abs	2025	2024	▲ %	▲ Abs
<b>Cash Flow Activities</b>								
Operating Activities	86.3	33.8	> 100%	52.5	432.9	185.5	> 100%	247.5
Investing Activities	(37.9)	(21.3)	78.3%	(16.7)	(117.0)	(139.8)	-16.3%	22.8
<b>Free Cash Flow</b>	<b>48.4</b>	<b>12.5</b>	<b>&gt; 100%</b>	<b>35.9</b>	<b>316.0</b>	<b>45.7</b>	<b>&gt; 100%</b>	<b>270.3</b>
Financing Activities	(124.2)	(114.1)	8.9%	(10.2)	(224.1)	(452.7)	-50.5%	228.6
<b>Change in Cash and Cash Equivalents</b>	<b>(75.8)</b>	<b>(101.5)</b>	<b>-25.3%</b>	<b>25.7</b>	<b>91.9</b>	<b>(407.0)</b>	<b>&lt; -100%</b>	<b>498.8</b>
<b>Beginning Cash Balance</b>	<b>247.1</b>	<b>181.0</b>	<b>36.5%</b>	<b>66.1</b>	<b>79.4</b>	<b>486.4</b>	<b>-83.7%</b>	<b>(407.0)</b>
<b>Ending Cash Balance</b>	<b>171.3</b>	<b>79.4</b>	<b>&gt; 100%</b>	<b>91.9</b>	<b>171.3</b>	<b>79.4</b>	<b>&gt; 100%</b>	<b>91.9</b>

In the 2025 YTD, the operational cash flow totaled R\$ 432.9 million, accounting for an increase of R\$ 247.4 million compared to 2024, reflecting structured working capital management initiatives throughout the year. The performance stands out as one of the main highlights of the period, demonstrating the effective execution of the financial priorities established by the Company and the consistency in fulfilling the commitments made to the market.

With investments of R\$ 117.0 million (-16.3%), free cash flow reached R\$ 316.0 million for the year, reflecting the lower level of CAPEX and cash preservation initiatives, in a context of greater pressure on profitability and capital structure.

In the financing flow, the cash consumption in 2025 totaled R\$ 224.1 million, still at a more pressured level, although lower than that observed in 2024. In the fourth quarter, consumption totaled R\$ 124.2 million, reflecting the high volume of disbursements for interest and amortizations in the current context.

The final cash position reached R\$ 171.3 million, compared to R\$ 79.4 million in the previous year, a result influenced by financial management measures throughout the year, in a scenario that continues to demand discipline in resource allocation and control of indebtedness.

## Working Capital

	4Q25	4Q24	▲ %	▲ Abs	3T25	▲ %	▲ Abs
R\$ million							
Accounts Receivable	77.2	135.7	-43.1%	(58.5)	157.5	< -100%	(80.3)
Inventories	598.1	553.9	8.0%	44.2	593.8	-92.6%	4.3
Accounts Payable	(588.3)	(490.6)	19.9%	(97.7)	(619.6)	-84.2%	31.3
<b>Working Capital</b>	<b>87.0</b>	<b>199.0</b>	<b>-56.3%</b>	<b>(111.9)</b>	<b>131.8</b>	<b>&lt; -100%</b>	<b>(44.8)</b>
Days							
Days Sales Outstanding (DSO)	10	15	-35.2%	(5)	16	< -100%	(7)
Days Inventory Outstanding (DIO)	(125)	116	< -100%	(241)	(130)	85.6%	5
Days Payables Outstanding (DPO)	127	(103)	< -100%	229	124	84.6%	2
<b>Cash Conversion Cycle (CCC)</b>	<b>12</b>	<b>29</b>	<b>-58.1%</b>	<b>(17)</b>	<b>11</b>	<b>&lt; -100%</b>	<b>5</b>

The Group's consolidated working capital ended 2025 at R\$ 87.0 million, compared to R\$ 199.0 million in 2024, reflecting a decrease during the period. This change was driven by the reduction in accounts receivable, which contributed to the net cash inflow during the period. The dynamics reflected the use of receivables management instruments, contributing to the company's financial position, but with impacts on financial expenses throughout the year.

The balance of suppliers reflected adjustments in commercial terms, resulting in an extension of the average term and contributing to the reconstitution of the cash position.

Inventories increased in value during the quarter, following the level of activity in an environment of more selective demand. Although there was no deterioration in operational indicators, the working capital dynamics reflected the effects of the more challenging environment and the financial and operational management initiatives adopted throughout the year.

Thus, the cash conversion cycle (CCC) was reduced to 12 days in 4Q25, compared to 29 days in 2024.

Indebtedness and Capital Structure <sup>1</sup>

R\$ million	4Q25	3Q25	2Q25	1Q25	4Q24
<b>Gross Debt</b>	<b>1,289.4</b>	<b>1,288.3</b>	<b>1,286.4</b>	<b>1,422.9</b>	<b>1,165.5</b>
Cash and Cash Equivalents	(293.6)	(344.1)	(395.6)	(494.8)	(137.4)
<b>Net Debt</b>	<b>995.8</b>	<b>944.1</b>	<b>890.8</b>	<b>928.2</b>	<b>1,028.1</b>
EBITDA (Last Twelve Months – LTM)	322.0	305.8	311.4	307.8	313.5
<b>Net Debt / EBITDA</b>	<b>3.09x</b>	<b>3.09x</b>	<b>2.86x</b>	<b>3.02x</b>	<b>3.27x</b>

Regarding the capital structure, gross bank debt ended 4Q25 at R\$ 1.29 billion, while cash and cash equivalents totaled R\$ 293.6 million, resulting in net debt of R\$ 995.8 million.

Throughout the period, the Company advanced in liability management, with greater diversification and substitution by development credit facilities, highlighting the contracting of R\$ 35 million with BRDE in 3Q25. Additionally, as a subsequent event, in March 2026, financing of R\$ 160 million was obtained from BNDES Exim, a facility aimed at supporting Brazilian exports, reinforcing liquidity and contributing to the optimization of the capital structure.

Considering the EBITDA of the last 12 months, of R\$ 322.0 million, the reported leverage reached 3.09x, a decrease compared to the 3.27x recorded in 4Q24 and in line with the level observed in 3Q25, even in a more challenging macroeconomic context.

The debt profile is predominantly long term, representing about 83% of the total, while the short-term corresponds to approximately 17%, contributing to lower liquidity pressure in the short term.

The debt structure continues to require careful financial management of maturities, while the current level of leverage still demands attention in the market context, especially given the environment of higher financial costs.

<sup>1</sup> The management view includes the leases of vehicles.

## Independent Audit

This policy is based on the principles that the Auditor should not review work of their own authorship, perform administrative functions in the audited entity, or act in defense of the client's interests.





Financial Statements

## Balance Sheet

<b>Assets</b>	<b>4Q25</b>	<b>AV %</b>	<b>4Q24</b>	<b>AV %</b>	<b>Var%</b>
<b>Current Assets</b>	<b>1,122.3</b>	<b>32.2%</b>	<b>1,016.4</b>	<b>30.4%</b>	<b>10.4%</b>
Cash and Cash Equivalents	171.3	4.9%	79.4	2.4%	> 100%
Trade Receivables	238.4	6.8%	282.1	8.4%	-15.5%
Inventories	597.2	17.1%	559.6	16.7%	6.7%
Advances to Suppliers	2.5	0.1%	5.5	0.2%	-54.8%
Other Current Assets	112.9	3.2%	89.7	2.7%	25.9%
<b>Non-Current Assets</b>	<b>2,361.2</b>	<b>67.8%</b>	<b>2,330.4</b>	<b>69.6%</b>	<b>1.3%</b>
<b>Non-Current Receivables</b>	<b>380.0</b>	<b>10.9%</b>	<b>362.3</b>	<b>10.8%</b>	<b>4.9%</b>
Judicial Deposits	5.2	0.1%	5.5	0.2%	-5.4%
Legal Claims Receivable	147.0	4.2%	118.5	3.5%	24.1%
Collateral Deposits	16.6	0.5%	16.1	0.5%	3.1%
Restricted Financial Investments	39.1	1.1%	34.9	1.0%	12.2%
Recoverable Taxes and Deferred Tax Assets	76.1	2.2%	122.3	3.7%	-37.8%
Marketable Securities	69.1	2.0%	26.1	0.8%	> 100%
Other Non-Current Assets	26.9	0.8%	39.0	1.2%	-31.0%
<b>Recoverable taxes and deferred tax</b>	<b>1,981.2</b>	<b>56.9%</b>	<b>1,968.0</b>	<b>58.8%</b>	<b>0.7%</b>
Intangible Assets, Fixed Assets and Investments	1,171.7	33.6%	1,242.1	37.1%	-5.7%
Right-of-Use Assets	809.5	23.2%	725.9	21.7%	11.5%
<b>Total Assets</b>	<b>3,483.5</b>	<b>100.0%</b>	<b>3,346.8</b>	<b>100.0%</b>	<b>4.1%</b>
<b>Liabilities</b>	<b>4Q25</b>	<b>AV %</b>	<b>4Q24</b>	<b>AV %</b>	<b>Var%</b>
<b>Current Liabilities</b>	<b>1,307.5</b>	<b>37.5%</b>	<b>1,359.1</b>	<b>40.6%</b>	<b>-3.8%</b>
Loans and Borrowings	219.3	6.3%	406.0	12.1%	-46.0%
Suppliers and Assigned Receivables	595.3	17.1%	496.2	14.8%	20.0%
Capital Expenditures Payable	74.4	2.1%	22.5	0.7%	> 100%
Lease Liabilities	46.8	1.3%	71.5	2.1%	-34.6%
Tax Liabilities	95.3	2.7%	51.3	1.5%	85.6%
Payroll and Social Charges	76.3	2.2%	78.3	2.3%	-2.5%
Customer Advances	161.2	4.6%	146.4	4.4%	10.1%
Other Current Liabilities	39.0	1.1%	86.9	2.6%	-55.1%
<b>Non-Current Liabilities</b>	<b>2,149.5</b>	<b>61.7%</b>	<b>1,616.547</b>	<b>48.3%</b>	<b>33.0%</b>
Loans and Borrowings	1,068.0	30.7%	757.7	22.6%	41.0%
Capex Payables	91.0	2.6%	182.7	5.5%	-50.2%
Related Party Liabilities	56.3	1.6%	56.3	1.7%	0.0%
Provisions	67.0	1.9%	57.6	1.7%	16.3%
Deferred Income Tax and Social Contribution	5.0	0.1%	2.7	0.1%	84.4%
Lease Liabilities	685.3	19.7%	503.9	15.1%	36.0%
Other Non-Current Liabilities	176.8	5.1%	55.5	1.7%	> 100%
<b>Equity</b>	<b>26.5</b>	<b>0.8%</b>	<b>371.1</b>	<b>11.1%</b>	<b>-92.9%</b>
Share capital	250.0	7.2%	250.0	7.5%	0.0%
Retained Earnings / Profit Reserves	(199.6)	-5.7%	91.0	2.7%	< -100%
Other Comprehensive Income (OCI)	(24.0)	-0.7%	30.1	0.9%	< -100%
<b>Total Liabilities and Equity</b>	<b>3,483.5</b>	<b>100.0%</b>	<b>3,346.8</b>	<b>100.0%</b>	<b>4.1%</b>

## Statement of Income

<b>R\$ million</b>	<b>2025</b>	<b>2024</b>
Net Revenue	2,606.1	2,407.8
Cost of Goods Sold (COGS)	(1,674.3)	(1,542.4)
<b>Gross Profit</b>	<b>931.9</b>	<b>865.4</b>
<b>Operating Expenses (Income), Net</b>	<b>(817.3)</b>	<b>(735.3)</b>
Selling Expenses	(688.4)	(661.7)
General and Administrative Expenses	(136.1)	(140.1)
Other Operating Income	54.1	88.7
Other Operating Expenses	(48.3)	(17.2)
Impairment Loss on Trade Receivables	1.3	(5.0)
<b>Operating Income (EBIT)</b>	<b>114.5</b>	<b>130.1</b>
<b>Financial Result (Net)</b>	<b>(353.4)</b>	<b>(239.6)</b>
Financial Income	34.2	22.6
Financial Expenses	(398.2)	(235.5)
Net Foreign Exchange Gain (Loss)	10.6	(26.7)
<b>Profit Before Income Taxes</b>	<b>(238.9)</b>	<b>(109.6)</b>
Income Tax and Social Contribution	(52.8)	7.6
<b>Net Income (Loss) for the Period</b>	<b>(291.7)</b>	<b>(102.0)</b>

## Cash Flow

R\$ million	4Q25	4Q24
<b>Net Cash from Operating Activities</b>	<b>202.5</b>	<b>94.8</b>
Cash Generated from Operations	130.8	330.3
Changes in Working Capital	257.2	(34.2)
Interest and Income Taxes Paid	(185.4)	(201.3)
<b>Net Cash from Investing Activities</b>	<b>(134.6)</b>	<b>(183.9)</b>
Acquisition of Property, Plant and Equipment (PP&E)	(88.8)	(103.8)
Acquisition of Intangible Assets	(44.3)	(39.9)
Acquisition of Right-of-Use Assets	38.5	(17.0)
Investment in Receivables Funds (FIDC)	(40.0)	(23.1)
<b>Net Cash from Financing Activities</b>	<b>26.0</b>	<b>(320.4)</b>
Proceeds from Loans and Financing	754.0	304.8
Repayment of Loans and Borrowings	(603.4)	(518.5)
Lease Payments	(85.2)	(80.2)
Derivative Financial Instruments – Swaps	(18.1)	(2.0)
Restricted Financial Investments	(21.4)	(24.6)
<b>Increase (Decrease) in Cash and Cash Equivalents</b>	<b>93.9</b>	<b>(409.5)</b>
<b>Effect of Exchange Rate Changes on Cash and Cash Equivalents</b>	<b>(2.0)</b>	<b>2.5</b>
<b>Cash at Beginning of Period</b>	<b>79.4</b>	<b>486.5</b>
<b>Cash at End of Period</b>	<b>171.3</b>	<b>79.4</b>

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

