


Release de Resultados | 1T26

Tijucas, 15 de maio de 2026. A PBG S.A. (B3: PTBL3) (“PBG” ou “Companhia”), uma das principais Companhias do segmento de revestimentos cerâmicos, divulga os Resultados referentes ao primeiro trimestre de 2026.

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

Principais Destaques do 1T26



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


Margem Bruta de 33,4% com melhoria de 1,9 p.p. vs. 4T25 impulsionada principalmente pela Portobello Shop, refletindo melhor qualidade de Receita e mix mais premium, e pela Portobello America, com avanço do canal distribuição, melhoria de custo e maior aproveitamento da capacidade produtiva.

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

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

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

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



Relações com Investidores

dri@portobello.com.br

Videoconferência de Resultados

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

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

A transmissão contará com **tradução simultânea para o inglês**.

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

Site RI: ri.portobello.com.br

Ronei Gomes

Diretor Vice-Presidente de Finanças e Relações com Investidores

Josiane Soares Tamanini

Gerente de Relações com Investidores

Suelen Toniane Hames

Coordenadora de Relações com Investidores

Tayni Batista das Neves

Analista de Relações com Investidores

Mensagem da Administração

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Mensagem da Administração

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

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

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

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

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

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

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

Perspectivas para 2T26 e 2026

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

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

As Despesas Operacionais também serão foco do ajuste no modelo de geração de valor e a Companhia está trabalhando forte para reorganizar/centralizar a estrutura de suporte administrativo financeiro e unificar áreas comuns nas estruturas comerciais de apoio as Unidades de Negócios. A expectativa é que estas iniciativas de readequação das estruturas organizacionais anulem o efeito de toda pressão inflacionária durante 2026, por volta de 7% do total das Despesas Operacionais.

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

Além das melhorias operacionais mencionadas, a Companhia já vem trabalhando de maneira estruturada junto aos parceiros bancários nas iniciativas de adequação da estrutura de capital, buscando o reperfilamento da Dívida Bancária, de modo a equalizar a capacidade de pagamento de juros e amortizações com a projeção de geração de Lucro Operacional no médio e longo prazo.

Desempenho Econômico e Financeiro Consolidado

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



Desempenho Operacional
Unidades de Negócios

Ceramica Portobello

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Portobello Shop

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

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

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

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

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

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

Pointer

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

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

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

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

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

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

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

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

Portobello America

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

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

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

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

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

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



Desempenho Consolidado

Receita Líquida

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Lucro Bruto e Margem Bruta Consolidado

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

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

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

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

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

Despesas Operacionais¹

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

EBITDA

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

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

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

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

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

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

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

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

Lucro (Prejuízo) Líquido

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

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

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

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

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

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

Fluxo de Caixa¹

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Capital de Giro | Visão Demonstração Financeira

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

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

Capital de Giro | Visão Operacional

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Endividamento e Estrutura de Capital¹

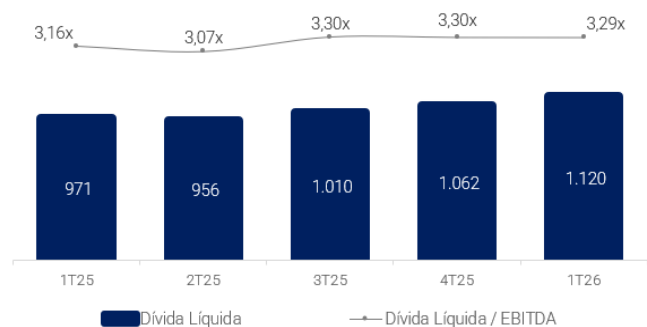
R\$ Milhões	1T26	4T25	3T25	2T25	1T25
Dívida Bancária Bruta	1.381,4	1.291,6	1.288,3	1.286,4	1.422,9
Disponibilidades	(261,1)	(227,6)	(278,3)	(330,6)	(451,6)
Endividamento Líquido	1.120,2	1.064,0	1.010,0	955,8	971,3
EBITDA (Últimos 12 meses)	340,1	322,0	305,8	311,4	307,8
Dívida Líquida / EBITDA	3,29x	3,30x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

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

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

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

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



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

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

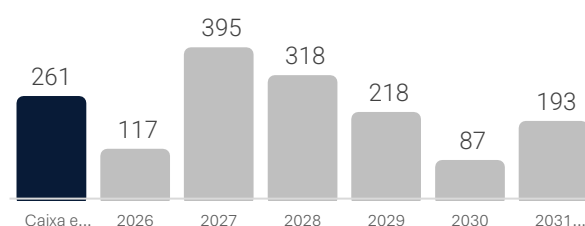
O custo médio da dívida encerrou o 1T26 em CDI +0,51%, frente a CDI +1,48% no 4T25 e CDI +1,13% no 1T25, refletindo a melhora no perfil das captações e na gestão da estrutura de endividamento da Companhia, em linha com o aumento da participação de linhas de longo prazo junto a bancos de fomento.

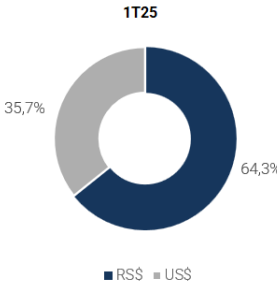
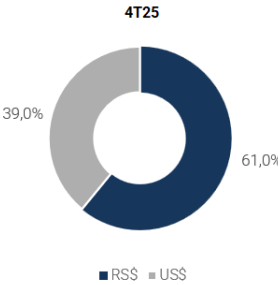
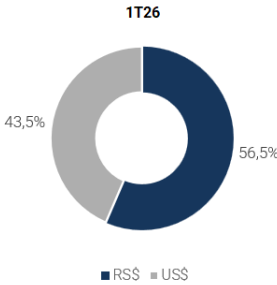
Como reflexo deste movimento, o custo médio nominal da dívida apresentou melhora em relação ao 4T25, passando de 16,33% a.a. para 15,16% a.a. no 1T26. Na comparação anual, o custo permaneceu em patamar similar ao observado no 1T25, de 15,28% a.a.

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

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

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









Demonstrativos Financeiros

Balanço Patrimonial

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

Demonstração do Resultado

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

Demonstração do Fluxo de Caixa

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



BOSSA ON THE ROAD
LIVING HOME
Portobello

Portobello Grupo

Earnings Release | 1Q26

Tijucas, May 15, 2026. PBG S.A. (B3: PTBL3) (“PBG” or “Company”), one of the leading companies in the ceramic tile segment, announces its results for the first quarter of 2026.

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 2025 and/or previous quarters, as indicated.

1Q26 Main Highlights

Net Revenue of R\$ 597.2 million, representing a **growth of 0.9% compared to 1Q25** (R\$ 5.3 million), despite a more competitive market.

Gross Margin of 33.4%, with an **improvement of 1.9 p.p.** compared to 4Q25, driven mainly by Portobello Shop, reflecting better revenue quality and a more premium product mix, and by Portobello America, with growth in the distribution channel, cost improvement, and greater utilization of production capacity.

EBITDA of R\$ 94.6 million, with an **EBITDA margin of 15.8%**, representing a **growth of R\$ 41.8 million** and an **expansion of 7.6 p.p.** compared to 4Q25, due to growth in Gross Margin of 1.9 p.p. and recognition of non-recurring events amounting to R\$ 43.4 million.

Adjusted and Recurring EBITDA of R\$ 51.2 million, with an **EBITDA Margin of 8.6%**, showing **growth of R\$ 11.2 million** and an **expansion of 2.4 p.p.** compared to 4Q25, due to growth in Gross Margin of 1.9 p.p. and absorption of Operating Expenses.

Working capital of R\$ 151.9 million, reflecting higher utilization of R\$ 66.7 million vs. 4Q25, equivalent to a **10-day increase in CCC** compared to 4Q25, mainly **due to the Supplier payment negotiation process**.

Net Indebtedness of R\$ 1,120.2 million showed growth of R\$ 56,2 million vs. 4Q25, due to the raising of R\$ 160 million from BNDES, which reduced the **average cost of bank debt to CDI +0.51%** and extended the **average term to 2.80 years**, while **Financial Leverage** remained **stable at 3.29x EBITDA**.

Investor Relations

dri@portobello.com.br

Earnings Videoconference Call

The presentation of the results for the **1st quarter of 2026** will be held in a **videoconference** format, with live transmission, on:

- Tuesday, May 19, 2026
- 2:00 pm (Brasília) | 1:00 pm (New York)
- **Access Link:** [1Q26 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

Ronei Gomes

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 first quarter of 2026 was marked by a challenging environment, characterized by increased competitive pressure, typical seasonality, and the maintenance of high interest rates, keeping the Company focused on balancing its capital structure, operational discipline, and preserving cash.

According to data from ANFACER, the Brazilian ceramic tile market showed moderate growth in 1Q26, with a 2.9% increase in total volume and an 8.0% expansion in exports. In this context, the Portobello Group recorded Net Revenue of R\$ 597.2 million, with slight growth of 0.9% year-on-year and a decrease of 7.0% compared to 4Q25, reflecting a more pressured competitive environment and the strategy of prioritizing profitability and revenue quality.

Throughout the quarter, we made progress on operational efficiency initiatives, with improvements in industrial management, productivity, and cost control. Although these measures have not yet been sufficient to fully neutralize the pressures on profitability, they establish important foundations for a gradual recovery of margins throughout the year.

In the international market, we maintained consistent performance, with growth in operations in the United States, increased market share, and a stronger brand presence. This move remains aligned with the strategy of internationalization and geographic diversification.

The Company also maintained a high level of utilization of its production capacity, demonstrating operational consistency and resilience in the demand met by its industrial units.

Gross margin expanded 1.9 p.p. compared to 4Q25, driven by operational improvements in the Portobello Shop, Pointer, and Portobello America units. In the year-on-year comparison, there was a contraction of -4.5 p.p., mainly reflecting price and mix pressure, as well as the strategy of prioritizing cash throughout the period.

EBITDA totaled R\$ 94.6 million in the quarter, representing a 79.2% increase compared to 4Q25, accompanied by 7.6 p.p. increase in EBITDA margin,

which rose from 8.2% to 15.8%. The performance mainly reflected the evolution of the Gross Margin and the effects of the Sale and Leaseback operation (operation in which the Company sells the asset and maintains its use through a lease agreement) regarding the industrial property located in Marechal Deodoro (AL), where the Pointer Unit is installed. Compared to the same quarter of the previous year, EBITDA grew by 25.0%, while EBITDA Margin increased by 3.1 p.p. compared to 1Q25.

In terms of Working Capital, the quarter reflected the seasonality characteristic of the beginning of the year and an operational dynamic influenced by the process of negotiating payments to Suppliers. In this context, the Cash Conversion Cycle (CCC) showed an increase of 10 days vs. 4Q25, ending the period at 21 days.

In terms of capital allocation, we continue to act with discipline, reducing the level of investments and prioritizing cash generation. At the same time, we strengthened our liquidity position and extended the maturity profile of our debt by raising long-term funds from development banks. This strategy helps to mitigate financial pressures, even though the short-term outlook remains challenging.

Net debt ended 1Q26 at R\$ 1,120.2 million, in a context of more moderate cash generation and the maintenance of high interest rates. Nevertheless, the Company made progress in extending the maturity profile of its debt, maintained leverage virtually stable at 3.29x, and strengthened its liquidity position by raising R\$ 160 million through the BNDES Exim line, in addition to receiving R\$ 60.0 million from the Sale and Leaseback transaction.

We recognize that the current level of leverage remains high and we remain committed to reducing it through a combination of operational improvement, Cash Generation, and rigorous financial discipline.

Given this context, the Company adopts a prudent stance, prioritizing operational efficiency, responsible Cash management, and the evolution of its structure of

Message from Management

capital, without losing sight of the long-term strategic pillars.

In the strategic and institutional field, the quarter was marked by the opening of Portobello Shop's first flagship store in São Paulo, during Expo Revestir 2026, reinforcing the brand's positioning. At the same event, the Company won the award for Best Ceramic Coating with the Matter Amber product, reaffirming its capacity for innovation and differentiation in the market.

Additionally, during Coverings 2026, held in Las Vegas, the Company was recognized as Supplier of the Year 2026 by the Ceramic Tile Distributors Association (CTDA), an international association in the ceramic tile industry that brings together distributors, manufacturers, and companies linked to the flooring and wall covering industry in the United States, reinforcing the Company's operational excellence and its strategy of expanding and strengthening its presence in the North American market.

The Portobello Group maintains its long-term vision, focusing on innovation, brand strengthening, close customer relationships, and operational excellence.

In this context, at the Annual Shareholders' Meeting held on April 30, 2026, independent board member Geraldo Luciano Mattos Junior was elected Chairman of the Board of Directors, ensuring the continuity of the Company's corporate governance and the Group's strategic alignment.

In this context, at the beginning of May 2026, the new members of the Group's leadership team were announced, with the return of the reference shareholder and founder, César Gomes Junior, as CEO (Chief Executive Officer), and the return of executive Ronei Gomes as CFO (Chief Financial Officer – Vice President of Finance) and Chief Investor Relations Officer, reinforcing the execution agenda and focus on initiatives aimed at operational improvement and optimization of the capital structure.

The Company also continues to benefit from the contributions of its former CEO, Mauro do Valle Pereira, who remains a member of the Board of Directors and has rejoined the management team to lead transformation initiatives and further strengthen the Company's operational and strategic evolution agenda.

Outlook for 2Q26 and 2026

The Company expects the building materials market to remain challenging throughout 2026, mainly due to industry overcapacity and elevated inventory levels, which continue to increase pricing pressure across the sector. In this context, despite the greater resilience of the premium building and finishing materials segment, the Company's core market, the expectation is for Net Revenue in Brazil to remain broadly stable throughout 2026.

Given this environment, the Company has been implementing initiatives aimed at adjusting its value generation model, with a focus on recovering Gross Margin through improved price management, a more profitable product mix, and enhanced industrial productivity. During April, the Company's Gross Margin returned to its recent historical level above 37.0%, supported by a 6% price increase across all Portobello product lines to offset cost pressures, combined with improvements in product mix and distribution channels. The expectation is for Gross Margin to remain at similar levels throughout 2Q26 and over the course of 2026, also reflecting the continued progression of Gross Margin and the achievement of the economic breakeven point at Portobello America.

Operating Expenses will also remain a key focus within the Company's value generation model adjustments. The Company is advancing initiatives to reorganize and centralize its financial and administrative support structure, as well as integrate shared functions across the commercial support structures of its Business Units. These organizational restructuring initiatives are expected to offset the full inflationary pressure projected for 2026, estimated at approximately 7% of total Operating Expenses.

In addition, as part of the adjustments to its value generation model, the Company will maintain a strong focus on reducing investments in Operating Working Capital, aiming to sustainably and consistently reduce the Cash Conversion Cycle (CCC) throughout 2026, thereby releasing resources to support part of the initiatives required to optimize its capital structure.

In addition to the operational improvements mentioned above, the Company has been working in a structured manner with its banking partners on initiatives aimed at optimizing its capital structure, including the reprofiling of its bank debt, with the objective of aligning interest and amortization obligations with the Company's projected operating profit generation capacity over the medium and long term.

Economic and Financial Performance - Consolidated

	R\$ Million	1Q26	1Q25	▲ %	▲ Abs	4Q25	▲ %	▲ Abs
Performance	Net Revenue	597.2	591.9	0.9%	5.3	642.4	-7.0%	(45.2)
	Gross Profit	199.4	224.1	-11.0%	(24.7)	202.4	-1.5%	(3.0)
	Gross Margin	33.4%	37.9%	-4.5 p.p.		31.5%	1.9 p.p.	
	EBIT	41.5	25.5	63.0%	16.0	(3.2)	< -100%	44.7
	EBIT Margin	7.0%	4.3%	2.6 p.p.		-0.5%	7.4 p.p.	
	Adjusted and Recurring Net Income (Loss)	(84.5)	(3.8)	> 100%	(80.7)	(186.5)	-54.7%	102.0
	Adjusted and Recurring Net Margin	-14.2%	-0.6%	-13.5 p.p.		-29.0%	14.9 p.p.	
	Net Income (Loss)	(41.1)	(32.7)	25.7%	(8.4)	(173.7)	-76.3%	132.6
	Net Margin	-6.9%	-5.5%	-1.4 p.p.		-27.0%	20.2 p.p.	
	Adjusted and Recurring EBITDA	51.2	104.5	-51.0%	(53.2)	40.0	28.1%	11.2
	Adjusted and Recurring EBITDA Margin	8.6%	17.7%	-9.1 p.p.		6.2%	2.4 p.p.	
	EBITDA	94.6	75.7	25.0%	18.9	52.8	79.2%	41.8
	EBITDA Margin	15.8%	12.8%	3.1 p.p.		8.2%	7.6 p.p.	
Indicators	Working Capital (R\$)	151.9	67.1	> 100%	84.9	85.2	78.3%	66.7
	Cash Conversion Cycle (days)	21	1	> 100%	19	10	99.8%	10
	Net Debt	1,120.2	971.3	15.3%	149	1,064.0	5.3%	56
	Net Debt / EBITDA	3.29x	3.16x	4.4%	0.1	3.30x	-0.3%	(0.0)
PTBL3	Closing Share Price	2.96	3.57	-17.1%	(0.6)	3.15	-6.0%	(0.2)
	Market Capitalization	417.3	503.3	-17.1%	(86.0)	444.1	-6.0%	(26.8)
	Average Monthly Trading Volume (12 Months)	20.7	29.2	-29.3%	(9)	24.6	-15.9%	(4)
	Average Daily Trading Volume (ADTV)	0.6	1.4	-57.8%	(0.8)	0.6	0.3%	0.0



Operational Performance
Business Units

Cerâmica Portobello

R\$ Million	1Q26	1Q25	▲%	▲Abs	4Q25	▲%	▲Abs
Net Revenue	237.8	239.5	-0.7%	(1.7)	261.3	-9.0%	(23.6)
(-) COGS	148.2	141.7	4.6%	6.5	162.0	-8.5%	(13.7)
Gross Profit	89.5	97.3	-8.0%	(7.8)	99.3	-9.9%	(9.8)
Gross Margin	37.7%	40.6%	-3.0 p.p.		38.0%	-0.4 p.p.	

Cerâmica Portobello reported net revenue of R\$ 237.8 million in 1Q26. Compared to 1Q25, Revenue remained stable, mainly supported by the growth in resale operations and the increase in volumes during the period. Compared to 4Q25, Revenue showed a decrease of -9.0% (-R\$ 23.6 million), reflecting the seasonality characteristic of the beginning of the year.

Throughout the quarter, the Business Unit advanced operational efficiency and industrial management initiatives, focusing on productivity, cost control, greater commercial selectivity, and the improvement of the sales mix, with highlights on the expansion of large-format products and 2026 launches. These initiatives contributed to sustaining high levels of manufacturing capacity utilization and partially mitigating the impacts of the increased competitive pressure observed in the domestic market during the period.

Gross Margin reached 37.7% in the quarter, in line with the level reported in 4Q25. In the domestic market, the Business Unit recorded margin recovery compared to the previous quarter, mainly driven by improvements in the commercial mix, a higher contribution from new product launches, and initiatives focused on profitability management. This movement partially offset the impacts of stronger pricing pressure in the domestic market and foreign exchange effects on international operations. Compared to 1Q25, Gross Margin declined by 3.0 p.p., mainly reflecting the more competitive market environment and foreign exchange effects on the export channel.

Gross profit in 1Q26 totaled R\$ 89.5 million, representing a decrease of -9.9% compared to 4Q25, impacted by the lower sales volume during the period, in line with the seasonality characteristic of the quarter.

In the year-on-year comparison, the reduction was -8.0% compared to 1Q25, mainly reflecting the effects of Exchange-Rate Changes on the export channel, in addition to a less favorable mix composition in the Engineering segment.

Throughout 1Q26, the Unit maintained a high level of utilization of its manufacturing capacity, around 91.6%, remaining above the Brazilian market average, which was 63.8% during the period, according to ANFACER data. This performance reinforces not only the resilience of the demand met, but also the consistency of the commercial strategy and the efficiency in conducting the industrial management of the operation.

The quarter was also marked by the continuation of the operational discipline and working capital management agenda, with inventory levels evolving in line with plan, reinforcing the Business Unit's focus on operational efficiency, cash generation, and disciplined capital allocation.

The Unit participated in MIPIM (*Marché International des Professionnels de l'Immobilier*) 2026 in Cannes, where projects developed with the Engineering channel gained prominence at one of the leading global events in the real estate market.

This international recognition adds to the achievement of the title of Best Supplier in the Hospitality Industry 2025, received in February 2026, reinforcing its strategic relevance in the sector, its performance in high-impact projects, and its commitment to operational excellence, close relationships, and innovation, enhancing the customer experience in Brazil and abroad.

Portobello Shop

R\$ Million	1Q26	1Q25	▲%	▲Abs	4Q25	▲%	▲Abs
Net Revenue	231.1	240.2	-3.8%	(9.1)	253.3	-8.8%	(22.2)
(-) COGS	129.5	133.0	-2.6%	(3.5)	145.4	-11.0%	(15.9)
Gross Profit	101.6	107.2	-5.2%	(5.6)	107.8	-5.8%	(6.2)
Gross Margin	44.0%	44.6%	-0.7 p.p.		42.6%	1.4 p.p.	

In the first quarter of 2026, Net Revenue showed a slight decrease of -3.8% compared to 1Q25, mainly reflecting the dynamics of the franchise channel. Compared to 4Q25, there was a decline of -8.8%, in line with a more challenging demand environment, coupled with the seasonality characteristic of the beginning of the year and the implementation of adjustments in the commercial strategy, with a greater focus on profitability and revenue quality. The period was also impacted by lower sales volumes in the franchise channel, which was offset by the performance of company-owned stores.

Gross Margin reached 44.0%, expanding by 1.4 p.p. compared to 4Q25 and showing a slight decrease compared to 1Q25. The move reflects the effects of the operational strategy, with a greater focus on profitability. In this context, the growth of the B2B channel and the strong performance of new product launches, which reached record levels of sales penetration, stood out.

Gross profit totaled R\$ 101.6 million in the period, a decrease of -5.8% compared to 4Q25. Despite the reduction in comparison, an improvement in revenue quality was observed compared to the previous period, driven by a more premium product mix, enabling improved profitability. Compared to 1Q25, Gross Profit showed a decrease of -5.2%, reflecting a business strategy more focused on preserving Cash.

During this period, the Unit also advanced strategic brand positioning initiatives, with the opening of its first flagship store in São Paulo, during the week of Expo Revestir, held in March. Located at Alameda Gabriel Monteiro da Silva and designed by Isay Weinfeld, the flagship store spans 2,000 m² and was conceived as a space for experience and interaction, integrating architecture, design, and technology.

The activation of the space throughout the period increased the brand's visibility among architects, opinion leaders, partners, and the press, in addition to registering more than 1.2 thousand participants in guided tours throughout the week.

Pointer

R\$ Million	1Q26	1Q25	▲ %	▲ Abs	4Q25	▲ %	▲ Abs
Net Revenue	53.1	58.1	-8.6%	(5.0)	68.8	-22.8%	(15.7)
(-) COGS	48.3	51.0	-5.3%	(2.7)	63.7	-24.2%	(15.4)
Gross Profit	4.8	7.1	-32.3%	(2.3)	5.1	-5.3%	(0.3)
Gross Margin	9.1%	12.3%	-3.2 p.p.		7.4%	1.7 p.p.	

In 1Q26, the Pointer Unit recorded Net Revenue of R\$ 53.1 million, a decrease of -8.6% compared to 1Q25, mainly impacted by price and mix effects, in addition to the discontinuation of export operations and a greater strategic focus on engineering and resale channels. Both channels experienced increased pressure during the period, influencing the commercial and operational dynamics of the Unit. Compared to 4Q25, Net Revenue showed a decrease of -22.8%, reflecting a more pressured market environment, especially in the resale channel, in addition to the seasonality characteristic of the beginning of the year.

Gross Margin increased by 1.7 p.p. compared to 4Q25, driven by lower cost pressures and the stabilization of operational impacts observed in the previous period.

Compared to 1Q25, the Gross Margin decreased from 12.3% in 1Q25 to 9.1% in 1Q26, representing a compression of -3,2 p.p. This performance reflected a more competitive market environment, coupled with the continued strategy of optimizing Inventory and prioritizing operational Cash conversion.

Gross Profit fell -5.3% compared to 4Q25, still benefiting from cost reductions, a more favorable mix composition, and the normalization of operational effects related to the furnace shutdown carried out at the end of the previous year. Compared to 1Q25, Gross Profit fell by -32.3%, reflecting increased price pressure, a less favorable mix, and a more competitive environment.

The Alagoas plant operated at full capacity throughout the period, demonstrating operational discipline and a high level of utilization of industrial assets, even in a more challenging sectoral context.

Despite this context, the period also brought significant commercial advancements. The Unit promoted the launch of Cycle 1 of 2026 through a traveling tour in the Northeast, presenting new products and reinforcing its positioning of accessible design, focusing on the North and Northeast markets. The initiative replaced participation in traditional trade shows, such as Expo Revestir, strengthening relationships with clients, partners, and specifiers, as well as expanding commercial proximity in regions that are strategic for the operation.

As disclosed as a subsequent event in the previous quarter, the Company entered into a Sale and Leaseback agreement (an operation in which the company sells an asset and simultaneously retains its use through a lease agreement) in March 2026 for the industrial property located in Marechal Deodoro (AL), where the Pointer Unit is located. The transaction totaled R\$ 102.5 million and ensures the continuity of operations through a long-term lease agreement, expiring in 15 years. The transaction resulted in a net gain of R\$ 53.6 million, in addition to strengthening the Company's short-term liquidity position, in line with its strategy of optimizing its capital structure and preserving Cash.

Portobello America

R\$ Million	1Q26	1Q25	▲ %	▲ Abs	4Q25	▲ %	▲ Abs
Net Revenue	102.6	92.8	10.6%	9.8	88.9	15.4%	13.7
(-) COGS	97.1	77.6	25.2%	19.5	95.0	2.2%	2.1
Gross Profit	5.5	15.2	-63.9%	(9.7)	(6.1)	< -100%	11.6
Gross Margin	5.3%	16.4%	-11.0 p.p.		-6.9%	12.2 p.p.	

US\$ Million	1Q26	1Q25	▲ %	▲ Abs	4Q25	▲ %	▲ Abs
Net Revenue	19.5	15.9	22.7%	3.6	16.5	18.1%	3.0
(-) COGS	18.5	13.3	38.8%	5.2	17.6	4.7%	0.8
Gross Profit	1.0	2.6	-59.7%	(1.6)	(1.1)	< -100%	2.2
Gross Margin	5.3%	16.4%	-11.0 p.p.		-6.9%	12.2 p.p.	

Portobello America Unit maintained a consistent growth rate in 1Q26 compared to 1Q25, with a 10.6% increase in Net Revenue in reais and a 22.7% increase in dollars. The performance was primarily driven by increased volume, expanded market share, and a strengthened commercial presence in the United States. The Income (loss) reinforces the resilience and execution capacity of the operation, even in a still challenging scenario for the industry, marked by an approximate 13.4% contraction in volume in the North American market in 1Q26 compared to 1Q25, according to data from the Tile Council of North America (TCNA).

In relation to 4Q25, the Gross Margin improved from -6.9% to 5.3% in 1Q26, mainly reflecting the improvement in the channel mix, especially the greater share of the Distribution channel. In the year-on-year comparison, the Gross Margin showed a compression of 11.0 p.p., reflecting the pressure on profitability, in line with the Cash prioritization strategy, in addition to a higher comparative base in 1Q25, benefiting from effects related to transfer pricing.

Gross Profit showed improvement compared to 4Q25, reflecting the operational recovery observed during the period. The movement stems primarily from advancements in the channel mix, with a greater share of the Distribution channel, as well as improved cost dilution due to a higher level of operational activity. In the year-on-year comparison, between 1Q25 and 1Q26, Gross Profit showed a decrease of 63.9%, going from R\$ 15.2 million to R\$ 5.2 million.

On the first day of Coverings 2026, one of the leading global events in the coatings industry, the Company was recognized as Supplier of the Year 2026 by the Ceramic Tile Distributors Association, an entity that plays a relevant role in connecting and strengthening the distribution chain in the North American market. From a market perspective, the award reinforces the Company's operational excellence and validates its internationalization strategy, based on proximity to the customer, strengthening local partnerships, and integration with relevant institutions in the sector.



Consolidated Performance

Net Revenue

R\$ Million	1Q26	1Q25	▲ %	▲ Abs	4Q25	▲ %	▲ Abs
Net Revenue	597.2	591.9	0.9%	5.3	642.4	-7.0%	(45.2)
Domestic Market (BR)	432.9	432.1	0.2%	0.8	479.4	-9.7%	(46.6)
International Market	164.3	159.8	2.9%	4.6	163.0	0.8%	1.3
International Market (US\$)	31.5	27.4	14.9%	4.1	29.4	7.1%	2.1

According to data from ANFACER, the Brazilian ceramic tile market showed moderate growth of 2.9% in total volume compared to the previous year. In the domestic market, consolidated volume increased by 2.3%, although the wet process segment registered a 2.8% decrease compared to the previous quarter, while the dry process segment showed growth of 5.2%.

In the foreign market, Brazilian exports of ceramic tiles increased by 8.0% in volume in 1Q26 compared to 1Q25, indicating a relatively more favorable dynamic throughout the period.

In this context, Portobello Group's volumes showed a 3.3% decrease in 1Q26 compared to 1Q25, a performance below the market average, reflecting a more pressured competitive environment, coupled with a strategy of prioritizing profitability and seeking a sales mix with higher added value.

Compared to 1Q25, revenue showed slight growth of 0.9%, demonstrating a more moderate commercial dynamic throughout the period. In this context, the Company's performance fell short of the market's performance, reflecting specific characteristics of its operations, strategic decisions focused on prioritizing profitability and revenue quality, as well as the impacts of Exchange-Rate Changes.

Net Revenue in 1Q26 totaled R\$ 597.2 million, a decrease of -7.0% compared to 4Q25, reflecting the seasonal effects characteristic of the beginning of the year, combined with a more selective and competitive market environment.

In the Domestic Market, Net Revenue totaled R\$ 432.9 million in 1Q26. In the year-on-year comparison, revenue remained virtually stable, with a slight increase of 0.2% compared to 1Q25.

Compared to 4Q25, Net Revenue showed a 9.7% decrease, reflecting a more moderate domestic demand dynamic, coupled with the seasonality characteristic of the period and the implementation of adjustments to the commercial strategy, with a greater focus on profitability. This trend was observed primarily at Portobello Shop and Cerâmica Portobello Units.

In the Foreign Market, Net Revenue totaled R\$ 164.3 million in 1Q26, with growth of 2.9% in reais and 14.0% in dollars compared to 1Q25, representing 27.4% of consolidated Net Revenue, with the Portobello America Unit standing out for its performance in the quarter.

Compared to the previous quarter, there was a slight increase of 0.8% in reais and 7.1% in dollars, reflecting a relatively more dynamic international scenario throughout the period. This movement was supported by the growth of international operations, whose share of consolidated revenue remained above 25%, driven mainly by the Portobello America Unit.

Consolidated Gross Profit and Margin

R\$ Million	1Q26	1Q25	▲ %	▲ Abs	4Q25	▲ %	▲ Abs
Net Operating Revenue	597.2	591.9	0.9%	5.3	642.4	-7.0%	(45.2)
Cost of Goods Sold (COGS)	(397.7)	(367.7)	8.2%	(30.0)	(440.0)	-9.6%	42.3
Gross Operating Profit	199.4	224.1	-11.0%	(24.7)	202.4	-1.5%	(3.0)
Gross Margin	33.4%	37.9%	-4.5 p.p.		31.5%	1.9 p.p.	

Consolidated Gross Margin expanded by 1.9 p.p. compared to 4Q25, a movement driven mainly by the performance of the Portobello Shop Unit, supported by improvements in the pricing strategy of operations. Additionally, the Portobello America Unit also contributed positively to the Income (loss), with the Gross Margin improving from -6.9% to 5.3% in 1Q26, mainly reflecting the improvement in the channel mix, with emphasis on the greater share of the Distribution channel and better utilization of production capacity.

In relation to 1Q25, the consolidated Gross Margin showed a decrease of 4.5 p.p., mainly reflecting the impacts observed in the operation of the Portobello America Unit, due to a higher comparative base in the previous period, benefiting from non-recurring effects, and in the Ceramica Portobello Unit due to increased competitive pressure in the domestic market and foreign exchange effects.

Gross Profit fell by -1.5% compared to 4Q25, influenced by the seasonality of the period. Nevertheless, it reflected the positive effects of the implemented price adjustments and cost reductions in operations.

In the annual view, consolidated Gross Profit showed a decrease of 11.0%, reflecting, in part, the stability of Net Revenue in an environment marked by greater competitive pressure, price compression, and a less favorable sales mix throughout the period. Additionally, strategies focused on preserving Cash and optimizing inventory limited profitability in the quarter, particularly due to the impacts observed in the Pointer and Portobello America Business Units.

Operating Expenses¹

R\$ Million	1Q26	% NR	1Q25	% NR	▲ %	▲ Abs	4Q25	% NR	▲ %	▲ Abs
Operating Expenses										
Selling Expenses ²	(150.1)	25.1%	(146.9)	24.8%	2.2%	(3.2)	(164.3)	25.6%	-8.7%	14.2
General and Administrative Expenses ²	(22.3)	3.7%	(20.8)	3.5%	7.2%	(1.5)	(26.6)	4.1%	-16.1%	4.3
Other Income (Expenses) ²	14.5	-2.4%	(30.9)	5.2%	< -100%	45.4	(14.7)	2.3%	< -100%	29.2
Operating Expenses	(157.9)	26.4%	(198.6)	33.6%	-20.5%	40.7	(205.6)	32.0%	-23.2%	47.7
Non-Recurring Expenses / Revenues	(43.4)	7.3%	20.8	-3.5%	< -100%	(64.2)	(12.8)	2.0%	> 100%	(30.6)
Adjusted and Recurring Operating Expenses	(201.3)	33.7%	(177.8)	30.0%	13.2%	(23.5)	(218.4)	34.0%	-7.8%	17.1

¹ In 1Q25, R\$ 20.8 million was presented on a pro forma basis and, in this quarter, it has been classified as a non-recurring item.

² The classification among accounts follows the Company's managerial view and may differ from the accounting presentation.

Adjusted and Recurring Operating Expenses totaled R\$ 201.3 million in 1Q26, representing a decrease of 7.8% compared to 4Q25, equivalent to a reduction of -R\$ 17.1 million. The performance reflects greater discipline in expense management and the normalization of a higher comparative base in the previous quarter, when expenses totaled R\$ 218.4 million. In the year-on-year comparison, there was growth of 13.2%, equivalent to R\$ 23.5 million compared to 1Q25, accompanied by the evolution of the main expense lines throughout the period.

Sales expenses totaled R\$ 150.1 million in 1Q26, showing a decrease of -8.7% compared to 4Q25 (R\$ 164.3 million), reflecting the seasonality of commercial activity after the higher volume recorded in the fourth quarter. In terms of operational efficiency, an improvement of 0.5 p.p. was observed, with the share of these expenses falling to 25.1% of Net Revenue, compared to 25.6% in the previous quarter, reflecting greater operational dilution and the effects of adjustments made throughout the period.

In the year-on-year comparison, sales expenses registered growth of 2.2% compared to 1Q25, influenced, among other factors, by changes in logistics configuration, the composition of sales channels, and the evolution of the distribution model. In terms of operational efficiency, a slight pressure of 0.3 p.p. was observed, with these expenses accounting for 24.8% of Net Revenue over the period.

General and Administrative Expenses totaled R\$ 22.4 million in 1Q26, representing a decrease of -16.0% compared to 4Q25. In relative terms, the share of Net Revenue decreased by -0.4 p.p., indicating greater rationalization and discipline in expense management throughout the period.

In comparison between 1Q26 and 1Q25, expenses registered growth of 7.4%, with the share of Net Revenue increasing from 3.5% to 3.7%, reflecting, among other factors, greater investments in digital retail and inflationary effects throughout the period.

The line item for Other Operating Revenues and Expenses, which includes various entries, including effects classified as non-recurring, showed a positive Income (loss) of R\$ 14.6 million in 1Q26, driven mainly by extraordinary events that occurred during the period. In particular, the Sale and Leaseback operation (An operation in which the company sells an asset and simultaneously maintains its use through a lease agreement) of the property located in Marechal Deodoro (Pointer Unit), whose disposal totaled R\$ 102.5 million, generating a net gain of R\$ 53.6 million after the asset was written off. Additionally, the quarter was impacted by the recognition related to the sale of IPI Premium Credits (phases 1, 2 and 3), totaling non-recurring effects of R\$ 43.4 million in the period.

In 1Q25, the line item for Other Revenues and Expenses showed an Income (loss) of R\$ 30.9 million, mainly impacted by the heavy rains that occurred in January, which resulted in an estimated gross impact of -R\$ 20.8 million in provisions for Inventory losses and were recorded as non-recurring items. In 4Q25, the Income (loss) was negative at -R\$ 14.7 million, reflecting, among other factors, provisions for contingencies, and non-recurring items totaled -R\$ 12.8 million.

EBITDA

R\$ Million	1Q26	1Q25	▲ %	▲ Abs	4Q25	▲ %	▲ Abs
Net Income	(41.1)	(32.7)	25.7%	(8.4)	(173.7)	-76.3%	132.6
(+) Financial Expenses	79.7	63.5	25.4%	16.2	122.2	-34.8%	(42.5)
(+) Depreciation and Amortization	53.1	50.2	5.8%	2.9	56.0	-5.1%	(2.9)
(+) Income Taxes	3.0	(5.3)	< -100%	8.3	48.4	-93.8%	(45.4)
EBITDA	94.6	75.7	25.0%	18.9	52.8	79.2%	41.8
EBITDA Margin	15.8%	12.8%	3.1 p.p.		8.2%	7.6 p.p.	
Non-Recurring Events:	(43.4)	28.8	< -100%	(72.2)	(12.8)	> 100%	(30.6)
Tax Optimization Effects	-	(0.1)			(3.9)		
Recognition and Updates of Legal Claims	-	-			5.7		
Rainfall Effects	-	28.9			-		
IPI Tax Credit – Phases 1, 2 and 3	10.3	-			(14.6)		
Sale and Leaseback – Marechal Deodoro (Pointer)	(53.7)	-			-		
Adjusted and Recurring EBITDA	51.2	104.5	-51.0%	(53.2)	40.0	28.1%	11.2
Adjusted and Recurring EBITDA Margin	8.6%	17.7%	-9.1 p.p.		6.2%	2.4 p.p.	

EBITDA totaled R\$ 94.6 million in 1Q26, showing growth of 79.2% compared to 4Q25, equivalent to an increase of R\$ 41.8 million. The EBITDA margin expanded by 7.6 p.p. during the period, rising from 8.2% in 4Q25 to 15.8% in 1Q26. The performance reflected the improvement in operating profitability observed during the quarter, even in a context of more moderate volumes, combined with efficiency gains in expense management and the effects of non-recurring entries recorded during the period.

Additionally, there was improvement in important lines of Income (loss), most notably the Income Taxes item, which showed a decrease of -93.8%. In 4Q25, Income Taxes were impacted by the recognition of income tax on unrealized results and by the review of deferred tax assets.

In the year-on-year comparison (1Q26 vs. 1Q25), EBITDA showed growth of 25.0%, equivalent to R\$ 18.9 million. EBITDA Margin improved from 12.8% in 1Q25 to 15.8% in 1Q26, representing an expansion of 3.1 p.p., mainly driven by non-recurring effects related to the Sale and Leaseback operation of the property located in Marechal Deodoro (AL), where the Pointer Unit is installed.

Additionally, the performance reflected the operational evolution observed during the period, with contributions from improved volumes and effects related to depreciation.

For the calculation of Adjusted and Recurring EBITDA, the effects of non-recurring events recorded in the comparative periods were disregarded. In 1Q26, the impacts totaled a positive effect of R\$ 43.4 million, mainly resulting from the Sale and Leaseback operation of the Marechal Deodoro (AL) plant, related to the Pointer Unit, partially offset by the recognition of R\$ 10.3 million related to impairment in the sale of IPI Premium Credit (Phases 1, 2 and 3).

In 1Q25, the effects were related to the rainfall that occurred in January 2025. In 4Q25, there was a positive impact of R\$ 12.8 million, resulting from tax optimizations and the recognition of IPI Premium Credit (Phase 3), partially offset by one-off negative effects related to legal contingencies.

As a result, Adjusted and Recurring EBITDA totaled R\$ 51.2 million in 1Q26. Compared to 4Q25, there was growth of 28.1%, accompanied by an expansion of 2.4 p.p. in the Adjusted and Recurring EBITDA Margin. In the year-on-year comparison, Adjusted and Recurring EBITDA showed a decrease of -51.0% compared to 1Q25 (R\$ 104.5 million), while the Adjusted and Recurring EBITDA Margin fell -9.1 p.p., from 17.7% to 8.6%.

Net income (loss)

R\$ Million	1Q26	1Q25	▲ %	▲ Abs	4Q25	▲ %	▲ Abs
EBITDA	94.6	75.7	25.0%	18.9	52.8	79.2%	41.8
(-) Financial Expenses	(79.7)	(63.5)	25.4%	-16.2	(122.2)	-34.8%	42.5
(-) Depreciation and Amortization	(53.1)	(50.2)	5.8%	-2.9	(56.0)	-5.1%	2.9
(-) Income Taxes	(3.0)	5.3	< -100%	-8.3	(48.4)	-93.8%	45.4
Net Income (Loss)	(41.1)	(32.7)	25.7%	-8.4	(173.7)	-76.3%	132.6
Net Margin	-6.9%	-5.5%	-1.4 p.p.		-27.0%	20.2 p.p.	
Non-Recurring Events:	(43.4)	29.0	< -100%	(72.4)	(12.8)	> 100%	(30.6)
Rainfall Effects	-	28.9			-		
Recognition and Updates of Legal Claims	-	-			5.7		
Tax Optimization Effects	-	0.1			(3.9)		
IPI Tax Credit – Phases 1, 2 and 3	10.3	-			(14.6)		
Sale and Leaseback – Marechal Deodoro (Pointer)	(53.7)	-			-		
Adjusted and Recurring Net Income (Loss)	(84.5)	(3.8)	> 100%	-80.8	(186.5)	-54.7%	102.0
Adjusted and Recurring Net Margin	-14.2%	-0.6%	-13.5 p.p.		-29.0%	14.9 p.p.	

The net loss in 1Q26 totaled R\$ -41.1 million, with a negative Net Margin of -6.9%. Compared to 4Q25, there was an improvement in the Income (loss), considering that the previous quarter had ended with a Net Loss of -R\$ 173.7 million and a negative Net Margin of -27.0%.

In a comparison between 1Q26 and 1Q25, the Net Loss increased by 25.7%, accompanied by a deterioration of -1.4 p.p. in the Net Margin. Income (loss) remained pressured by the growth in financial expenses, which increased by 25.4% during the period, mainly influenced by the higher average cost of debt, including financial charges, receivables transactions, and derivative instruments.

The Adjusted and Recurring Net Loss in 1Q26 totaled -R\$ 84.5 million, with a negative Net Margin of 14.2%. Compared to the same period last year, there was a 54.7% improvement in the Income (loss), accompanied by a 14.9 p.p. increase in the Net Margin.

The Adjusted and Recurring Net Loss in 1Q26 totaled -R\$ 84.5 million, compared to a negative Income (loss) of -R\$ 3.8 million in 1Q25. The Adjusted and Recurring Net Margin ended the period at -14.2%, compared to a negative Margin of -0.6% recorded in the same period of the previous year.

In 1Q26, non-recurring events totaling R\$ 43.4 million were recorded, mainly resulting from the Sale and Leaseback operation of the Marechal Deodoro (AL) plant, related to the Pointer Unit, partially offset by the recognition of impairment related to the sale of IPI Premium Credits (Phase 1, 2 and 3).

Cash flow¹

R\$ Million	1Q26	1Q25	▲ %	▲ Abs	4Q25	▲ %	▲ Abs
Activities							
Operating Activities	(64.7)	143.6	< -100%	(208.3)	(4.9)	> 100%	(59.8)
Investing Activities	29.2	(46.0)	< -100%	75.3	(32.5)	< -100%	61.7
Free Cash Flow	(35.5)	97.6	< -100%	(133.0)	(37.4)	-5.2%	2.0
Financing Activities	50.3	236.2	-78.7%	(185.9)	(38.7)	< -100%	89.1
Change in Cash	14.9	333.7	-95.5%	(318.9)	(76.2)	< -100%	91.0
Foreign Exchange Variation Effect	(0.9)	(1.1)	-18.1%	0.2	0.4	< -100%	(1.3)
Beginning Cash Balance	171.3	79.4	> 100%	91.9	247.1	-30.7%	(75.8)
Ending Cash Balance	185.2	412.0	-55.0%	(226.8)	171.3	8.1%	13.9

¹ There was a change in the way the Cash Flow is presented, shifting from a managerial perspective to an accounting perspective, in alignment with the published financial statements.

Operating Cash Flow resulted in a Cash outflow of R\$ 64.7 million in 1Q26, compared to an outflow of R\$ 4.9 million in 4Q25, reflecting the dynamics of the Cash generated from operations. Compared to 1Q25, there was a negative variation of -R\$ 208.3 million, mainly driven by trade receivables (R\$ 74 million) and accounts payable (R\$ 162 million), partially offset by inventory.

Investments totaled R\$ 29.2 million in 1Q26, representing a reduction of -R\$ 61.7 million compared to 4Q25 and R\$ 75.3 million compared to 1Q25, reflecting greater discipline in capital allocation throughout the period, in addition to the recognition of the Sale and Leaseback operation of the Marechal Deodoro (AL) plant, relating to the Pointer Unit.

As a result, free Cash Flow in 1Q26, when compared to 4Q25, showed a decrease of -5.2%, closing with a negative balance of -R\$ 35.5 million, reflecting lower operational generation throughout the quarter.

In the Financing Flow, there was a Cash outflow totaling R\$ 50.3 million in 1Q26, better than that recorded in 4Q25 (-R\$ 38.7 million), but below the positive R\$ 236.2 million observed in 1Q25, representing a change of -R\$ 185.9 million compared to the same period of the previous year.

In the quarter, R\$ 160.0 million was obtained from BNDES Exim, a line of support for Brazilian exports, which made up the total of R\$ 187.0 million raised, however less than the R\$ 310.0 million raised in the same period of the previous year, through Export Pre-Payment (PPE) operations.

During the same period, amortizations totaled R\$ 104.0 million, compared to R\$ 49 million in the previous year. Compared to 4Q25, there was a positive change of R\$ 89.1 million, given the higher volume of inflows and the lower volume of amortizations.

Thus, the Cash flow change was positive at R\$ 14.9 million in the quarter, higher than the generation observed in 4Q25 (-R\$ 76.2 million), but lower than the disbursement recorded in 1Q25 (R\$ 333.7 million).

The closing balance at the end of 1Q26 was R\$ 185.2 million, representing a slight increase compared to 4Q25 (R\$ 171.3 million) and a decrease compared to 1Q25 (R\$ 412.0 million).

Working Capital | Financial Statement Overview

	1Q26	1Q25	▲ %	▲ Abs	4Q25	▲ %	▲ Abs	
R\$ million	Accounts Receivable	132.1	123.8	6.7%	8.3	77.2	71.1%	54.9
	Inventory	584.2	570.6	2.4%	13.6	597.2	-2.2%	(13.0)
	Suppliers	(564.4)	(627.3)	-10.0%	63.0	(589.2)	-4.2%	24.8
	Working Capital	151.9	67.1	> 100%	84.9	85.2	78.3%	66.7
Days	Accounts Receivable	16	15	6.3%	1	9	85.7%	7
	Inventory	132	140	-5.3%	(7)	122	8.2%	10
	Accounts Payable	(128)	(154)	-16.8%	26	(121)	6.0%	(7)
	Cash Conversion Cycle (CCC) ¹	21	1	> 100%	19	10	99.8%	10

¹ The CCC calculation methodology was adjusted to consider the average of GOI and COGS over the last three months, reducing the effects of seasonality and occasional fluctuations in Working Capital indicators.

Working Capital | Operational Overview

	1Q26	1Q25	▲ %	▲ Abs	4Q25	▲ %	▲ Abs	
R\$ million	Accounts Receivable	401.0	357.6	12.1%	43.4	405.2	-1.0%	(4.2)
	Inventory	584.2	570.6	2.4%	13.6	597.2	-2.2%	(13.0)
	Suppliers	(442.3)	(455.1)	-2.8%	-2.8%	(485.5)	-8.9%	43.2
	Working Capital	542.8	473.1	14.7%	69.7	516.9	5.0%	25.9
Days	Accounts Receivable	49	44	11.6%	5	45	7.4%	3
	Inventory	132	140	-5.3%	(7)	122	8.2%	10
	Accounts Payable	(100)	(111)	-10.1%	11	(99)	0.8%	(1)
	Cash Conversion Cycle (CCC)	81	72	12.4%	9	68	18.5%	13

² Operating Working Capital follows the Company's managerial view and may differ from the statutory financial statements.

In 1Q26, Working Capital totaled R\$ 151.9 million, an increase compared to 4Q25 (R\$ 85.2 million) and compared to 1Q25 (R\$ 67.1 million).

Accounts Receivable ended 1Q26 at R\$ 132.1 million, compared to R\$ 77.2 million in 4Q25, reflecting the characteristic seasonality of the beginning of the year with a lower billing base for the period and a lower level of advances, thus the average collection period increased from 9 to 16 days. Compared to 1Q25, when the balance was R\$ 123.8 million, the evolution reflects the commercial and sales dynamics throughout the period, with the average collection period remaining in line with that observed in the previous year.

Total Inventories amounted to R\$ 584.2 million in 1Q26, compared to R\$ 597.2 million in 4Q25, while the average inventory holding period increased from 122 days in 4Q25 to 132 days in 1Q26, reflecting the seasonality characteristic of the beginning of the year.

In the year-on-year comparison, compared to the balance of R\$ 570.6 million recorded in 1Q25, an improvement was observed in Inventory management, with a reduction in the average storage period, which went from 140 to 132 days.

Suppliers totaled -R\$ 564.4 million in 1Q26, compared to -R\$ 589.2 million in 4Q25 and -R\$ 627.3 million in 1Q25. The average payment term reached -128 days, compared to -121 days in 4Q25 and -154 days in 1Q25, related to the Supplier payment process.

The Cash Conversion Cycle (CCC) totaled 21 days in 1Q26, compared to 10 days in 4Q25. In the year-on-year comparison, the indicator showed an increase of 19 days compared to 1Q25.

The Company also added the operational view of the Cash Conversion Cycle (CCC), isolating the effects of financial instruments within trade receivables and negotiations within accounts payable. Under this methodology, the CCC increased by 13 days compared to 4Q25, mainly driven by inventory levels. On a year-over-year basis, the CCC increased by 9 days, primarily reflecting shorter payment terms.

Indebtedness and Capital Structure¹

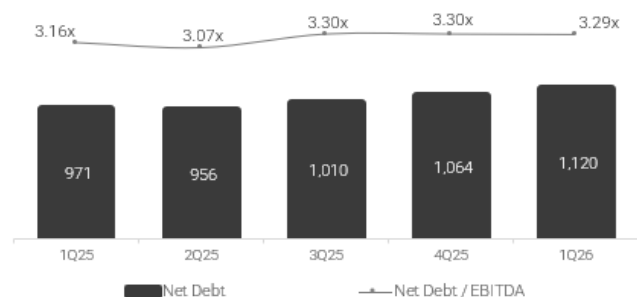
R\$ Million	1Q26	4Q25	3Q25	2Q25	1Q25
Gross Bank Debt	1,381.4	1,291.6	1,288.3	1,286.4	1,422.9
Cash and Cash Equivalents	(261.1)	(227.6)	(278.3)	(330.6)	(451.6)
Net Debt	1,120.2	1,064.0	1,010.0	955.8	971.3
EBITDA (Last Twelve Months - LTM)	340.1	322.0	305.8	311.4	307.8
Net Debt / EBITDA	3.29x	3.30x	3.30x	3.07x	3.16x

¹ The criteria for cash equivalents from prior periods were updated for the purposes of this analysis, with no impact on the balance sheet.

In this quarter, Gross Debt totaled R\$ 1,380.0 million, showing an increase compared to 4Q25 (R\$ 1,289.4 million) and a decrease compared to 1Q25 (R\$ 1,422.9 million). Cash and cash equivalents totaled R\$ 261.1 million, above the balance recorded in 4Q25 (R\$ 227.6 million), but below that observed in 1Q25 (R\$ 451.6 million).

As a result, Net Debt reached R\$ 1,120.2 million, exceeding the levels reported in 4Q25 (R\$ 1,064.0 million) and 1Q25 (R\$ 971.3 million). The change reflects a context of more moderate Cash Generation during the period, mainly due to a strategy of regularizing Supplier payment terms.

Also noteworthy is the raising of R\$ 160 million through BNDES Exim, strengthening liquidity, Cash position, and extending the debt profile in a more challenging environment.



The schedule of debt amortization maintained a longer profile in 1Q26, with a predominant concentration in the long term, which represented 89.7% of total indebtedness, compared to 83.0% in 4Q25 and 69.9% in 1Q25. In line with this trend, the average debt Duration reached 2.80 years in 1Q26, compared to 2.65 years in 4Q25 and 2.12 years in 1Q25, reflecting the extension of the maturity profile over the periods analyzed.

Additionally, the Debt Duration was extended during the period, driven mainly by funding from BNDES, with a term of seven years.

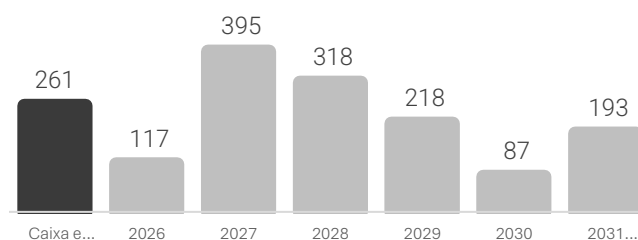
The average cost of debt ended 1Q26 at CDI +0.51%, compared to CDI +1.48% in 4Q25 and CDI +1.13% in 1Q25, reflecting the improvement in the fundraising profile and the management of the Company's debt structure, in line with the increased participation of long-term lines of credit with development banks.

As a reflection of this change, the average nominal cost of debt improved compared to 4Q25, going from 16.33% p.a. to 15.16% p.a. in 1Q26. In the year-on-year comparison, the cost remained at a similar level to that observed in 1Q25, at 15.28% p.a.

In 1Q26, the share of debt in foreign currency increased to 43.5%, compared to 39.0% in 4Q25 and 35.7% in 1Q25, proportionally reducing the share denominated in reais.

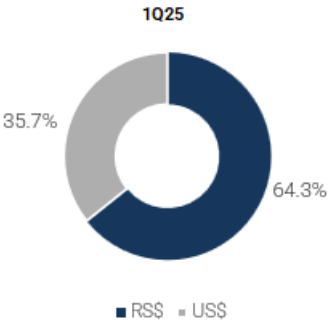
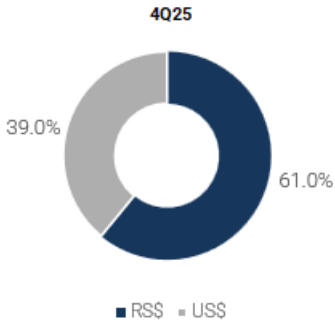
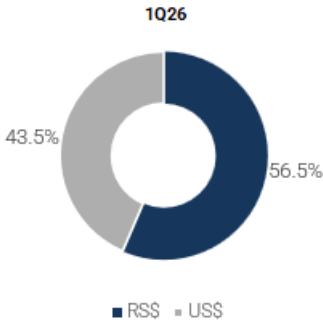
In this context, the Net Debt/EBITDA ratio ended 1Q26 at 3.29x, practically stable compared to 4Q25 (3.30x) and above 1Q25 (3.16x).

The Capital Structure continues to demand active management of the maturity profile, while the current leverage level requires continuous monitoring, especially in a scenario of higher financial costs.



Portobello Grupo

1Q26 Earnings Release





Financial Statements

Balance Sheet

Assets	1Q26	AV %	1Q25	AV %	Var%	4Q25	AV %	Var%
Current Assets	1,260.6	35.1%	1,347.2	37.3%	-6.4%	1,122.3	32.2%	12.3%
Cash and Cash Equivalents	185.2	5.2%	412.0	11.4%	-55.0%	171.3	4.9%	8.1%
Trade Receivables	291.3	8.1%	262.9	7.3%	10.8%	238.4	6.8%	22.2%
Inventory	584.2	16.2%	570.6	15.8%	2.4%	597.2	17.1%	-2.2%
Advances to Suppliers	2.8	0.1%	2.2	0.1%	26.9%	2.5	0.1%	11.1%
Others	197.1	5.5%	99.5	2.8%	98.2%	112.9	3.2%	74.6%
Non-Current Assets	2,335.3	64.9%	2,264.2	62.7%	3.1%	2,361.2	67.8%	-1.1%
Long-Term Assets	355.9	9.9%	389.0	10.8%	-8.5%	380.0	10.9%	-6.3%
Legal Deposits	4.9	0.1%	5.5	0.2%	-10.0%	5.2	0.1%	-4.6%
Judicial Assets	75.1	2.1%	119.5	3.3%	-37.1%	147.0	4.2%	-48.9%
Collateral Deposits	16.9	0.5%	16.3	0.5%	3.8%	16.6	0.5%	2.2%
Restricted Financial Investments	60.7	1.7%	39.5	1.1%	53.5%	39.1	1.1%	55.1%
Current and Deferred Tax Assets	73.8	2.1%	123.0	3.4%	-40.0%	76.1	2.2%	-3.0%
Marketable Securities	68.8	1.9%	46.2	1.3%	49.0%	69.1	2.0%	-0.4%
Others	55.6	1.5%	39.0	1.1%	42.5%	26.9	0.8%	106.3%
Fixed Assets	1,979.4	55.0%	1,875.2	51.9%	5.6%	1,981.2	56.9%	-0.1%
Intangible Assets, Fixed Assets and Investments	1,082.2	30.1%	1,205.7	33.4%	-10.2%	1,171.7	33.6%	-7.6%
Right-of-Use Assets	897.3	25.0%	669.5	18.5%	34.0%	809.5	23.2%	10.8%
Total Assets	3,595.9	100.0%	3,611.3	100.0%	-0.4%	3,483.5	96.5%	3.2%
Liabilities	1Q26	AV %	1Q25	AV %	Var%	4Q25	AV %	Var%
Current Liabilities	1,318.7	36.7%	1,546.5	42.8%	-14.7%	1,307.5	0.0%	0.9%
Loans and Debentures	214.8	6.0%	448.1	12.4%	-52.1%	219.3	0.0%	-2.0%
Suppliers and Credit Assignment	567.2	15.8%	629.5	17.4%	-9.9%	595.3	0.0%	-4.7%
Property, Plant and Equipment Accounts Payable	61.5	1.7%	73.8	2.0%	-16.6%	74.4	0.0%	-17.3%
Lease Liabilities	77.3	2.2%	65.6	1.8%	17.9%	46.8	0.0%	65.4%
Tax Liabilities	120.7	3.4%	63.6	1.8%	89.8%	95.3	0.0%	26.6%
Labor and Social Obligations	81.2	2.3%	82.3	2.3%	-1.4%	76.3	0.0%	6.4%
Advances from Customers	159.2	4.4%	139.1	3.9%	14.5%	161.2	0.0%	-1.2%
Others	36.8	1.0%	44.7	1.2%	-17.7%	39.0	0.0%	-5.7%
Non-Current Liabilities	2,314.2	64.4%	1,749.0	48.4%	32.3%	2,149.5	0.0%	7.7%
Loans and Debentures	1,155.5	32.1%	972.9	26.9%	18.8%	1,068.0	0.0%	8.2%
Property, Plant and Equipment Accounts Payable	81.9	2.3%	125.1	3.5%	-34.5%	91.0	0.0%	-9.9%
Related Party Payables	56.3	1.6%	56.3	1.6%	0.0%	56.3	0.0%	0.0%
Provisions	52.7	1.5%	56.4	1.6%	-6.5%	67.0	0.0%	-21.4%
Deferred Income Tax and Social Contribution	5.2	0.1%	6.7	0.2%	-22.0%	5.0	0.0%	3.1%
Lease Liabilities	751.3	20.9%	465.5	12.9%	61.4%	685.3	0.0%	9.6%
Others	211.4	5.9%	66.2	1.8%	> 100%	176.8	0.0%	19.5%
Net worth	(37.0)	-1.0%	315.8	8.7%	< -100%	26.5	0.0%	-239.6%
Share capital	250.0	7.0%	250.0	6.9%	0.0%	250.0	0.0%	0.0%
Profit reserves	(240.4)	-6.7%	58.5	1.6%	< -100%	(199.6)	0.0%	20.5%
Asset Valuation Adjustments	(46.6)	-1.3%	7.2	0.2%	< -100%	(24.0)	0.0%	94.3%
Total liabilities	3,595.9	100.0%	3,611.3	100.0%	-0.4%	3,483.5	0.0%	3.2%

Statement of Income

R\$ Million	1Q26	1Q25	4Q25
Net Sales Revenue	597.2	591.9	642.4
Cost of Goods Sold (COGS)	(397.7)	(367.7)	(440.0)
Gross Profit	199.5	224.1	202.4
Net Operating Expenses	(158.0)	(198.7)	(205.6)
Selling Expenses	(160.2)	(164.0)	(172.6)
General and Administrative Expenses	(36.5)	(30.3)	(36.0)
Other Operating Income	56.3	18.7	18.8
Other Operating Expenses	(15.5)	(25.5)	(12.0)
Impairment Loss on Trade Receivables	(2.1)	2.5	(3.8)
Operating Profit Before Financial Income (Expenses)	41.5	25.4	(3.2)
Financial Income (Expenses)	(79.7)	(63.4)	(122.1)
Financial Income	9.1	4.0	9.7
Financial Expenses	(107.0)	(75.2)	(107.1)
Net Foreign Exchange Effects	18.3	7.8	(24.8)
Profit Before Income Taxes	(38.2)	(38.0)	(125.4)
Income Tax and Social Contribution	(3.0)	5.3	(48.4)
Net Income (Loss) for the Period	(41.1)	(32.7)	(173.7)

Statement of cash flow

R\$ Million	1Q26	1Q25	4Q25
Net Cash from Operating Activities	(64.7)	143.6	(4.9)
Cash Generated from Operations	(13.4)	49.0	(20.1)
Changes in Assets and Liabilities	(31.6)	118.3	90.2
Interest and Income Taxes Paid	(19.7)	(23.7)	(75.1)
Net Cash from Investing Activities	29.2	(46.0)	(32.5)
Acquisition of Property, Plant and Equipment (Net of Payables)	(25.3)	(20.6)	(19.8)
Disposal of Property, Plant and Equipment	60.0	-	(13.0)
Acquisition of Intangible Assets	(5.5)	(5.4)	0.3
Investment in FIDC Quotas	-	(20.0)	-
Net Cash from Financing Activities	50.3	236.2	(38.7)
Proceeds from Loans and Financing	187.4	310.1	65.1
Repayment of Loans, Financing and Debentures	(104.0)	(49.5)	(60.2)
Lease Payments	(25.4)	(19.9)	(16.8)
Derivative Financial Instruments – Swap	11.9	0.2	(7.1)
Restricted Financial Investments	(19.6)	(4.7)	(19.8)
Increase / (Decrease) in Cash and Cash Equivalents	14.9	333.7	(76.2)
Effect of Exchange Rate Changes on Cash and Cash Equivalents	(0.9)	(1.1)	0.4
Beginning Cash Balance	171.3	79.4	247.1
Ending Cash Balance	185.2	412.0	171.3



BOSSA ON THE ROAD
LIVING HOME
Portobello