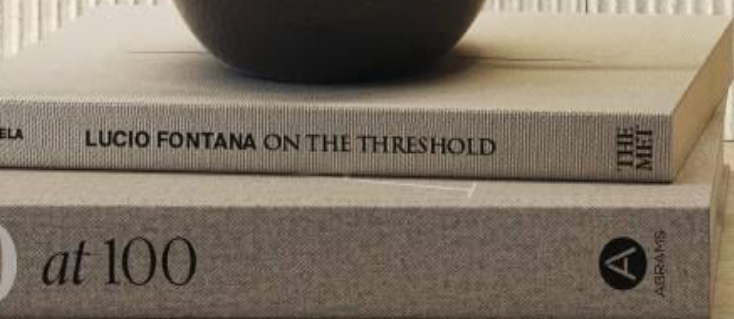


Portobello Grupo



Resultado Trimestral

2T | 2026

Tijucas, 13 de agosto 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 2T26. As informações apresentadas neste documento têm como base a Demonstrações Financeira Intermediária Consolidada da Companhia, elaborada em conformidade com o Pronunciamento Técnico CPC 21 (R1) – "Demonstração Intermediária" e com a IAS 34 – "Interim Financial Reporting" emitido pelo *International Accounting Standards Board* ("IASB") e apresentadas de forma condizente com as normas aprovadas e expedidas pela Comissão de Valores Mobiliários ("CVM"), aplicáveis à elaboração das Informações Trimestrais – ITR. As comparações referem-se aos mesmos períodos de 2025 e/ou a trimestres anteriores, conforme indicado.

Principais Destaques do 2T26



Receita Líquida de R\$ 651,3 milhões, com crescimento de 10,3% vs. 1T26 e praticamente estável vs. 2T25 em moeda constante, com o forte crescimento na unidade Portobello America e Exportações compensando um ambiente de demanda mais moderada no mercado brasileiro, durante período de reajustes de preços e qualificação do mix de produtos com objetivo de melhorar rentabilidade.

Margem Bruta alcançou 37,9% no 2T26, com expansão de 4,6 p.p. vs. 1T26 e 1,6 p.p. em moeda constante, decorrente principalmente dos avanços em preços e qualificação do mix de produtos, apresentando evolução nas Unidades Portobello America, Portobello Shop e Ceramica Portobello.

EBITDA Ajustado e Recorrente de R\$ 97,1 milhões, com crescimento de 89,6% vs. 1T26 e estável vs. 2T26, em função de forte evolução no Lucro Bruto e maior diluição da Despesas.

Margem EBITDA Ajustada e Recorrente de 14,9%, representando expansão de 6,3 p.p. vs. 1T26 e 0,2 p.p. versus o 2T25, em moeda constante, refletindo o foco em melhoria operacional dos negócios através evolução da Margem Bruta e maior eficiência na gestão das Despesas.

Capital de Giro Operacional de R\$ 590,3 milhões, representando aumento de R\$ 55,0 milhões em relação ao 1T26, em função do crescimento dos Negócios no período e consequentemente da conta Clientes, porém o **Ciclo de Conversão de Caixa (CCC) Operacional** se manteve estável em 82 dias. O Capital de Giro Operacional aumentou R\$ 74,6 milhões e o CCC cresceu 19 dias vs. 2T25 em função do faseamento no ajuste de Estoques.

Endividamento Líquido de R\$ 1.171,0 milhões, comparáveis a R\$ 1.120,2 milhões no 1T26, com Custo Médio da Dívida de CDI + 0,71% e Alavancagem Financeira de 3,47x EBITDA.



Relações com Investidores

dri@portobello.com.br

Videoconferência de Resultados

A apresentação dos Resultados do **2º trimestre de 2026** será realizada em formato de **videoconferência**, com transmissão ao vivo no dia:

- Segunda, 17 de agosto de 2026
- 14h00 (Brasília) | 13h00 (Nova York)
- **Link Acesso:** [Conferência 2T26](#)

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

Tayni Batista das Neves

Analista de Relações com Investidores

Mensagem da Administração

No 2T26, a Companhia deu sequência a evolução de seu modelo de geração de valor, priorizando a rentabilidade e a qualidade das Vendas. Os ajustes no modelo foram sustentados pela revisão de preços, pela qualificação do mix de produtos e canais, pelos ganhos de eficiência operacional. Como resultado, a Companhia manteve o Volume em patamar estável em relação ao 1T26, ao mesmo tempo em que promoveu expansão da Margem Bruta e da rentabilidade operacional. Esse processo fortalece as bases para uma geração de resultados econômicos e de Caixa mais consistente e sustentável nos próximos trimestres.

O ambiente de mercado permaneceu desafiador ao longo do 2T26, estável no mercado interno e com retração nos EUA. Mesmo nesse contexto, a Companhia avançou em sua atuação internacional através da Unidade Portobello America e fortaleceu sua presença no mercado externo através das exportações.

O elevado nível de utilização da capacidade instalada deste período contribuiu para a diluição dos custos de produção. Em conjunto com a estratégia comercial baseada na revisão de preços e na qualificação do mix de produtos e canais, esse movimento favoreceu a recuperação das margens e a evolução da rentabilidade. Como resultado, a Margem Bruta atingiu 37,9% no 2T26, com expansão de 4,6 p.p. em relação ao 1T26 e de 1,6 p.p. frente ao 2T25, ambos em moeda constante. Esse desempenho foi impulsionado, principalmente, pela evolução das margens das Unidades Cerâmica Portobello, Portobello Shop e Portobello America.

Adicionalmente, a Companhia iniciou seu plano de redução de Despesas, registrando alguns efeitos de reestruturação das operações que capturaram economia na ordem de R\$ 10,5 milhões no 2T26, além de gerar benefícios futuros.

O EBITDA Ajustado e Recorrente totalizou R\$ 97,1 milhões, com forte crescimento de 89,6% em relação ao 1T26, porém permanecendo praticamente no mesmo patamar do 2T25. A Margem EBITDA Ajustada alcançou 14,9%, com expansão de 6,3 p.p. em relação ao 1T26 e de 0,2 p.p. na comparação contra o 2T25, refletindo a evolução operacional observada no período.

A melhoria da rentabilidade foi acompanhada por uma maior necessidade de Capital de Giro, em especial de Estoques, decorrente dos ajustes implementados no modelo de geração de valor da Companhia. Esse movimento pressionou temporariamente o Ciclo de Conversão de Caixa, mas está alinhado à estratégia de fortalecimento das margens e da geração de valor no longo prazo.

A geração de Caixa mais moderada no trimestre resultou em uma Alavancagem Financeira de 3,47x EBITDA no 2T26. A Companhia permanece focada na otimização de sua estrutura de Capital, por meio do reperfilamento da Dívida e do alongamento do perfil de amortizações, buscando adequar seus compromissos financeiros à capacidade de geração de Caixa e fortalecer sua posição financeira no longo prazo.

No 2T26, a Companhia também avançou em sua agenda ESG com a publicação do Relatório de Sustentabilidade, a realização da Semana da Sustentabilidade e a permanência, pelo segundo ano consecutivo, na carteira do Índice de Sustentabilidade Empresarial (ISE B3). Essas iniciativas reforçam o compromisso do Portobello Grupo com a sustentabilidade e a transparência.

Em junho de 2026, o Portobello Grupo celebrou 47 anos de história, reafirmando sua trajetória de inovação, excelência operacional e desenvolvimento contínuo. Ao longo de mais de quatro décadas, consolidou-se como uma das principais referências da indústria cerâmica brasileira.

Por fim, no início de julho de 2026, a Companhia anunciou a potencial alienação da Unidade Pointer, operação alinhada à estratégia de otimização da estrutura de capital e de fortalecimento da estratégia de longo prazo de foco no varejo e internacionalização. A transação permanece sujeita ao cumprimento das condições precedentes usuais e, até sua conclusão, a Unidade seguirá operando normalmente.

Perspectivas para 2S26

A expectativa da Companhia é que o ambiente macroeconômico e setorial seja ainda mais desafiador durante o 3T26 e restante de 2026.

O mercado de revestimento cerâmico no mercado Brasileiro segue pressionado em Volumes e preços, fundamentalmente por consequência da conjuntura econômica, pelo alto Volume de Estoques e baixo nível de utilização da capacidade produtiva. Já no mercado Norte-Americano, apesar de não haver perspectivas de crescimento no curto prazo, há uma expectativa de um rebalanceamento entre o consumo de produtos importados e os fabricados localmente, fortalecendo a indústria local, que historicamente representa apenas cerca de 30% do mercado.

Desta forma, para o 3T26 e restante de 2026, a Companhia permanecerá focada na execução das 2 principais prioridades definidas para o exercício: Melhoria operacional através da evolução do modelo de geração de valor e otimização da estrutura de capital.

Na frente de melhoria operacional, a Companhia seguirá priorizando a rentabilidade, por meio da gestão de preços, da qualificação do mix de produtos e canais e da disciplina na gestão de custos e despesas.

Com isto, a expectativa da Companhia é de acompanhar o desempenho de Volume de Vendas do mercado, com pequeno aumento no 2S26 em relação ao 1S26, como consequência dos efeitos da sazonalidade histórica do setor, porém continuando bastante pressionado para manter o patamar do ano de 2025. A Receita Líquida, por sua vez, deve apresentar pequeno crescimento contra 2025, refletindo a priorização de um portfólio premium e de canais que apresentam melhores rentabilidades.

A Companhia espera preservar a evolução observada nas margens ao longo dos próximos trimestres, com Margem Bruta por volta de 37,0%, apoiada na continuidade das iniciativas de melhoria operacional e na evolução do desempenho da Unidade Portobello America.

As Despesas seguem como foco do ajuste no modelo de geração de valor e a Companhia deve começar a capturar os benefícios da readequação das estruturas organizacionais, assim como de outras iniciativas de otimização.

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.

Adicionalmente, permanecem na pauta as iniciativas para reduzir os investimentos em Capital de Giro Operacional, em especial nos estoques, como adequação dos níveis de utilização da capacidade fabril, considerando o patamar de Volume de Vendas previsto.

Na frente otimização da estrutura de capital, a Companhia seguirá trabalhando de maneira estruturada junto aos parceiros financeiros 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. Essas iniciativas buscam ampliar a flexibilidade financeira, fortalecer a liquidez e criar condições para a redução gradual da Alavancagem Financeira da Companhia ao longo do tempo.

A Companhia seguirá conduzindo as etapas necessárias para a potencial alienação da Unidade Pointer. Até sua eventual conclusão, a Unidade continuará operando normalmente sob gestão do Portobello Grupo.

A estratégia de fortalecimento das operações internacionais e do varejo, aliada ao foco na geração de valor e na eficiência operacional, deverá fortalecer a evolução da rentabilidade sustentável e a criação de valor para os acionistas.

Desempenho Econômico e Financeiro do Grupo

R\$ Milhões	2T26	Constante		Corrente		1S26	Constante	Corrente
		▲ % 2T25	▲ % 1T26	▲ % 2T25	▲ % 1T26		▲ % 1S25	▲ % 1S25
Desempenho								
Receita Líquida	651,3	-1,9%	10,3%	-5,2%	9,1%	1.248,5	0,8%	-2,4%
Lucro Bruto	246,7	2,3%	25,6%	-2,2%	23,7%	446,2	-2,4%	-6,4%
Margem Bruta	37,9%	1,6 p.p.	4,6 p.p.	1,1 p.p.	4,5 p.p.	35,7%	-1,2 p.p.	-1,5 p.p.
EBIT Ajustado e Recorrente	42,5			-14,4%	< -100%	40,6		-60,9%
Margem EBIT Ajustado e Recorrente	6,5%			-0,7 p.p.	6,8 p.p.	3,3%		-4,9 p.p.
EBIT	38,4			-12,3%	-7,5%	79,9		15,6%
Margem EBIT	5,9%			-0,5 p.p.	-1,1 p.p.	6,4%		1 p.p.
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado e Recorrente	(58,6)			53,0%	-30,7%	(143,1)		> 100%
Margem Líquida Ajustado e Recorrente	-9,0%			-3,4 p.p.	5,2 p.p.	-11,5%		-8,2 p.p.
Lucro (Prejuízo) Líquido	(62,7)			42,0%	52,5%	(103,9)		35,0%
Margem Líquida	-9,6%			-3,2 p.p.	-2,7 p.p.	-8,3%		-2,3 p.p.
EBITDA Ajustado e Recorrente	97,1			-3,9%	89,6%	148,4		-27,8%
Margem EBITDA Ajustado e Recorrente	14,9%			0,2 p.p.	6,3 p.p.	11,9%		-4,2 p.p.
EBITDA	93,0			-2,3%	-1,7%	187,6		9,8%
Margem EBITDA	14,3%			0,4 p.p.	-1,6 p.p.	15,0%		1,7 p.p.
Indicadores								
Capital de Giro (R\$)	254,4			> 100%	67,5%			
Ciclo de Conversão de Caixa (dias)	36			> 100%	74,1%			
Dívida Líquida	1.171,0			22,5%	4,5%			
Dívida Líquida/EBITDA	3,47x			12,9%	5,2%			
PTBL3								
Cotação Fechamento	1,65			-64,4%	-44,3%			
Valor de Mercado	232,6			-64,4%	-44,3%			
Volume Médio Mensal de Negociação (12 Meses)	17,9			-46,4%	-13,4%			
Volume Médio Diário de Negociação (ADTV)	1,4			-9,5%	> 100%			

A partir do 2T26, a Companhia passa a apresentar as comparações de desempenho até o Lucro Bruto em moeda corrente e em moeda constante. A moeda constante elimina os efeitos das oscilações cambiais, permitindo uma avaliação mais consistente da evolução operacional, em linha com a crescente representatividade das operações internacionais. Para fins de comparabilidade, os resultados do 2T26 foram convertidos pelas taxas médias ponderadas de câmbio dos períodos comparativos (1T26 e 2T25), isolando os efeitos da variação cambial.



Desempenho do Grupo

Receita Líquida

R\$ Milhões	2T26	Constante		Corrente		1S26	Constante	Corrente
		▲ % 2T25	▲ % 1T26	▲ % 2T25	▲ % 1T26		▲ % 1S25	▲ % 1S25
Receita Líquida	651,3	-1,9%	10,3%	-5,2%	9,1%	1.248,5	0,8%	-2,4%
Mercado Interno (BR)	466,9	-5,4%	7,9%	-5,4%	7,9%	899,8	-2,8%	-2,8%
Mercado Externo	184,4	7,0%	16,8%	-4,6%	12,2%	348,7	10,2%	-1,2%
Mercado Externo (US\$)	36,5	7,0%	16,8%	7,0%	16,8%	67,8	10,2%	10,4%

Segundo dados da ANFACER, o Volume de Vendas do setor cresceu 7,4% na comparação entre o 2T26 e o 1T26, impulsionado, principalmente, pelo avanço de 49,5% das exportações no período. Na comparação com o 2T25, o setor registrou crescimento de 1,1%, igualmente sustentado pelo desempenho do mercado externo, cujas exportações avançaram 18,2%.

No mercado doméstico, o cenário permaneceu desafiador, com aumento de 2,7% no Volume de Vendas na comparação com o 1T26 e de -1,2% frente ao 2T25. Apesar disso, o segmento de produtos de via úmida apresentou crescimento de 2,3% em relação ao 1T26, enquanto, na comparação contra o 2T25, registrou retração de -1,8%. Os dados evidenciam a continuidade de uma demanda mais moderada no mercado interno, parcialmente compensada pelo fortalecimento das Vendas ao mercado externo.

No período, a Companhia seguiu a estratégia de priorizar a rentabilidade, com foco na qualificação das Vendas, na otimização do mix de produtos e na geração de maior valor por Unidade comercializada. Como resultado, o Volume comercializado apresentou leve evolução em relação ao 1T26. Na comparação com o 2T25, o Volume do mercado interno e das exportações, desconsiderando a Unidade Portobello America, recuou -8,4%.

No 2T26, a Receita Líquida consolidada totalizou R\$ 651,3 milhões. Em relação ao 1T26, a Receita cresceu 10,3%, em moeda constante, impulsionada, principalmente, pelo melhor desempenho do mercado externo (Exportações e Portobello America) e pela estratégia de aumento de preços. Na comparação com o 2T25, a Receita Líquida apresentou retração de 1,9%, em moeda constante, refletindo o ambiente de demanda mais moderada no mercado interno, parcialmente compensado pela expansão das Receitas no mercado externo e pelos reajustes de preços.

No mercado interno, a Receita Líquida totalizou R\$ 466,9 milhões no 2T26. Em moeda constante, cresceu 7,9% em relação ao 1T26, impulsionada pela maior atividade e pelo aumento de preços nas Unidades Ceramica Portobello e Portobello Shop. Na comparação com o 2T25, registrou retração de 5,4%, refletindo o ambiente desafiador do mercado doméstico, com impacto em todas as Unidades no Brasil.

No mercado externo, a Receita Líquida alcançou R\$ 184,4 milhões (US\$ 36,5 milhões) no 2T26. Em relação ao 1T26, a Receita Líquida cresceu 16,8% em moeda constante, refletindo a evolução das operações internacionais e o fortalecimento da presença da Companhia em mercados estratégicos. Na comparação com o 2T25, a Receita Líquida apresentou crescimento de 7,0%, em moeda constante, enquanto a Portobello America cresceu 7,8%, também em moeda constante, mesmo diante de um cenário global marcado por conflitos geopolíticos e maior volatilidade econômica. Esse desempenho reforça a assertividade da estratégia de internacionalização da Companhia e sua crescente diversificação geográfica.

Lucro Bruto e Margem Bruta do Grupo

R\$ Milhões	2T26	Constante		Corrente		1S26	Constante	Corrente
		▲ % 2T25	▲ % 1T26	▲ % 2T25	▲ % 1T26		▲ % 1S25	▲ % 1S25
Receita Líquida	651,3	-1,9%	10,3%	-5,2%	9,1%	1.248,5	0,8%	-2,4%
Custo Produto Vendido (CPV)	(404,6)	-4,4%	2,6%	-6,9%	1,7%	(802,3)	2,7%	0,0%
Lucro Bruto	246,7	2,3%	25,6%	-2,2%	23,7%	446,2	-2,4%	-6,4%
Margem Bruta	37,9%	1,6 p.p.	4,6 p.p.	1,1 p.p.	4,5 p.p.	35,7%	-1,2 p.p.	-1,5 p.p.

Em linha com a prioridade de melhoria operacional via ajustes modelo de geração de valor, a Margem Bruta do 2T26 retornou ao patamar superior a 37%, refletindo a efetividade das iniciativas comerciais e operacionais implementadas ao longo dos últimos meses. Esse desempenho foi sustentado pela revisão de preços, qualificação do mix de produtos e canais de distribuição, disciplina na gestão de custos e pela elevada utilização da capacidade produtiva, fatores que contribuíram para ganhos de eficiência operacional, maior geração de valor.

Nesse contexto, o Lucro Bruto consolidado totalizou R\$ 246,7 milhões no 2T26, representando crescimento de 25,6% em relação ao 1T26, em moeda constante. A Margem Bruta alcançou 37,9%, com expansão de 4,6 p.p. frente ao 1T26, impulsionada, principalmente, pelo desempenho das Unidades Ceramica Portobello, Portobello Shop e Portobello America.

Na Unidade Ceramica Portobello, a evolução foi sustentada pelo maior peso do mercado externo, pela melhor estratégia de preços, pela evolução do mix de produtos e pela forte aceitação dos lançamentos de 2026.

Na Unidade Portobello Shop, o avanço refletiu a evolução do preço médio, especialmente no Canal de Lojas Próprias. Já na Portobello America, o resultado decorreu da maior utilização da capacidade produtiva, da evolução do preço médio e da melhoria do mix de vendas.

Na comparação com o 2T25, o Lucro Bruto apresentou crescimento de 2,3%, enquanto a Margem Bruta expandiu 1,6 p.p., ambos em moeda constante. O desempenho evidencia a evolução da rentabilidade operacional da Companhia, mesmo em um ambiente de mercado desafiador. Entre os principais destaques, a Ceramica Portobello manteve a evolução do mercado externo e avançou em precificação, a Portobello Shop obteve qualificação do mix de vendas e crescimento de participação do Canal B2B, enquanto a Portobello America ampliou sua rentabilidade por meio da otimização do portfólio, da melhoria do mix de vendas e do fortalecimento dos canais de revenda de distribuidores e *home centers*.

Despesas ¹

R\$ Milhões	2T26	%RL 2T26	%RL 2T25	▲ % 2T25	%RL 1T26	▲ % 1T26	1S26	%RL 1S26	%RL 1S25	▲ % 1S25
Despesas	(208,3)	32,0%	30,4%	-0,1%	26,5%	31,9%	(366,3)	29,3%	31,9%	-10,1%
Vendas	(158,7)	24,4%	23,4%	-1,2%	25,2%	5,3%	(309,4)	24,8%	24,0%	0,6%
Gerais e Administrativas	(22,5)	3,5%	3,0%	10,8%	3,7%	2,8%	(44,4)	3,6%	3,2%	7,8%
Outras Receitas Despesas	(27,1)	4,2%	4,0%	-2,1%	-2,4%	< -100%	(12,5)	1,0%	4,6%	-78,6%
Não recorrente	4,1	-0,6%	-0,9%	-29,7%	7,3%	< -100%	(39,2)	3,1%	-2,1%	< -100%
Outras Receitas Despesas Ajustado e Recorrente	(23,0)	3,5%	3,2%	-1,8%	4,8%	-20,1%	(51,8)	4,1%	2,5%	57,6%
Despesas Ajustado e Recorrente	(204,2)	31,4%	29,5%	0,7%	33,7%	1,4%	(405,5)	32,5%	29,8%	6,6%

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.

A gestão das Despesas permaneceu como um dos principais focos da Companhia no aprimoramento de seu modelo de geração de valor. Nesse contexto, foram implementadas iniciativas voltadas à reorganização das estruturas, com o objetivo de capturar ganhos de eficiência e otimizar custos, reforçando a disciplina na gestão.

As Despesas Totais Ajustadas e Recorrentes totalizaram R\$ 204,2 milhões no 2T26, representando crescimento de 1,4% em relação ao 1T26. O aumento refletiu a maior atividade comercial no período, evidenciada pelo crescimento de 5,3% das Despesas com Vendas e de 2,8% das Despesas Gerais e Administrativas. Esse movimento foi compensado pela redução da rubrica de Outras Receitas e Despesas. Na comparação com o 2T25, as Despesas Totais Ajustadas e Recorrentes permaneceram praticamente estáveis, evidenciando disciplina na gestão dos gastos.

As Despesas com Vendas totalizaram R\$ 158,7 milhões no 2T26, representando crescimento de 5,3% em relação ao 1T26, refletindo a maior atividade comercial, com destaque para a Portobello Shop. Apesar do aumento em valor absoluto, sua participação sobre a Receita Líquida recuou de 25,2% no 1T26 para 24,4% no 2T26, evidenciando maior diluição dos investimentos e gastos comerciais no trimestre. Na comparação com o 2T25, as Despesas com Vendas apresentaram redução de -1,2% em valor absoluto. Contudo, sua participação sobre a Receita Líquida aumentou de 23,4% para 24,4%, refletindo a menor Receita Líquida registrada no 2T26.

As Despesas Gerais e Administrativas totalizaram R\$ 22,5 milhões no 2T26, representando crescimento de 2,8% em relação ao 1T26. Apesar do crescimento em valor absoluto, sua participação sobre a Receita Líquida reduziu de 3,7% para 3,5%. Em relação ao 2T25, contudo, a representatividade dessa rubrica aumentou de 3,0% para 3,5% da Receita Líquida, refletindo expansão de 0,5 p.p., dado aumento no valor absoluto relacionados a inflação e projetos.

Desconsiderando os efeitos Não Recorrentes registrados no período, a rubrica de Outras Receitas e Despesas apresentou saldo de R\$ 23,0 milhões no 2T26, inferior ao observado no 1T26.

Os Eventos Não Recorrentes registraram impacto negativo de R\$ 4,1 milhões no 2T26, decorrente, principalmente, das Despesas com Reestruturação Organizacional (-R\$ 3,8 milhões), vinculadas ao plano de otimização da estrutura administrativa e comercial da Companhia, que contempla a centralização de atividades de suporte e a integração de áreas comuns entre as Unidades de Negócios. Estas iniciativas deverão capturar ganhos permanentes de eficiência, sustentando uma estrutura de despesas mais competitiva. Também impactou o período o reconhecimento da despesa de ITBI (-R\$ 2,1 milhões) relacionada à operação de *Sale and Leaseback* da Unidade de Marechal Deodoro (Pointer), parcialmente compensado pela Receita proveniente da venda de uma Loja da Portobello Shop (R\$ 1,7 milhão).

EBITDA

R\$ Milhões	2T26	▲ % 2T25	▲ % 1T26	1S26	▲ % 1S25
Lucro Operacional Bruto	246,7	-2,2%	23,7%	446,2	-6,4%
Despesas Operacionais	(208,3)	-0,1%	31,9%	(366,3)	-10,1%
EBIT	(38,4)	-12,3%	-7,5%	(79,9)	15,4%
Resultado Líquido	(62,7)	42,0%	52,5%	(103,9)	35,0%
(+) Despesas Financeiras	96,8	4,5%	21,6%	176,5	13,0%
(+) Depreciação e Amortização	54,6	6,2%	2,8%	107,7	6,0%
(+) Tributos Sobre Lucro	4,3	< -100%	43,7%	7,3	< -100%
EBITDA	93,0	-2,3%	-1,7%	187,6	9,8%
Margem EBITDA	14,3%	0,4 p.p.	-1,6 p.p.	15,0%	1,7 p.p.
Eventos Não Recorrentes:	4,1	-29,9%	< -100%	(39,3)	< -100%
Reestruturação Organizacional	3,8			3,8	
Crédito Prêmio IPI - Fase 1, 2 e 3	-			10,3	
<i>Sales and Leaseback - Marechal Deodoro (Pointer)</i>	2,1			(51,6)	
Venda Ativo	(1,7)			(1,7)	
EBITDA Ajustado e Recorrente	97,1	-3,9%	89,6%	148,4	-27,8%
Margem EBITDA Ajustado e Recorrente	14,9%	0,2 p.p.	6,3 p.p.	11,9%	-4,2 p.p.

O EBITDA Ajustado e Recorrente totalizou R\$ 97,1 milhões no 2T26, representando crescimento de 89,6% em relação ao 1T26 e redução de -3,9% frente ao 2T25. A Margem EBITDA Ajustada alcançou 14,9%, com expansão de 6,3 p.p. em relação ao 1T26, refletindo o avanço da Margem Bruta e redução das Despesas em relação à Receita Líquida, alinhado à estratégia e iniciativas implementadas pela Companhia. Na comparação com o 2T25, o indicador permaneceu praticamente estável, mesmo diante de um cenário de mercado mais desafiador.

Os Eventos Não Recorrentes totalizaram impacto negativo de R\$ 4,1 milhões no 2T26, decorrentes, principalmente, das Despesas com Reestruturação Organizacional, totalizando R\$ 3,8 milhões, relacionadas à otimização da estrutura administrativa e comercial da Companhia e do reconhecimento da despesa de ITBI referente à operação de *Sale and Leaseback* da Unidade de Marechal Deodoro (Pointer), no montante de R\$ 2,1 milhões, parcialmente compensados pela Receita de R\$ 1,7 milhão decorrente da venda de uma Loja da Portobello Shop.

O EBITDA consolidado totalizou R\$ 93,0 milhões no 2T26, com redução de -1,7% em relação ao 1T26. A Margem EBITDA alcançou 14,3%, retração de -1,6 p.p. frente ao trimestre anterior. Apesar da evolução da Margem Bruta e da rentabilidade operacional o desempenho do EBITDA foi impactado pelo aumento das Outras Despesas e Receitas, sendo que no período comparativo foi reconhecido Receita proveniente a operação de *Sale and Leaseback* da Unidade de Marechal Deodoro (Pointer).

Na comparação com o 2T25, o EBITDA apresentou redução de -2,3%, refletindo principalmente a menor geração de resultado operacional, decorrente da redução do Lucro Bruto. Apesar disso, a Margem EBITDA expandiu 0,4 p.p., evidenciando a evolução da rentabilidade operacional da Companhia e a maior eficiência na gestão dos custos e despesas em relação à Receita Líquida.

Lucro (Prejuízo) Líquido

R\$ Milhões	2T26	▲ % 2T25	▲ % 1T26	1S26	▲ % 1S25
EBITDA	93,0	-2,3%	-1,7%	187,6	9,8%
(-) Despesas Financeiras	(96,8)	4,5%	21,6%	(176,5)	13,0%
(-) Depreciação e Amortização	(54,6)	6,2%	2,8%	(107,7)	6,0%
(-) Tributos Sobre Lucro	(4,3)	< -100%	43,7%	(7,3)	< -100%
Lucro (Prejuízo) Líquido	(62,7)	42,0%	52,5%	(103,9)	35,0%
Margem Líquida	-9,6%	-3,2 p.p.	-2,7 p.p.	-8,3%	-2,3 p.p.
Eventos Não Recorrentes	4,1	-29,9%	< -100%	(39,3)	< -100%
Reestruturação Organizacional	3,8			3,8	
Crédito Prêmio IPI - Fase 1, 2 e 3	-			10,3	
<i>Sales and Leaseback - Marechal Deodoro (Pointer)</i>	2,1			(51,6)	
Venda Ativo	(1,7)			(1,7)	
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado e Recorrente	(58,6)	53,1%	-30,7%	(143,1)	> 100%
Margem Líquida Ajustado e Recorrente	-9,0%	-3,4 p.p.	5,2 p.p.	-11,5%	-8,2 p.p.

O Prejuízo Líquido Ajustado e Recorrente totalizou -R\$ 58,6 milhões no 2T26, representando redução de -30,7% em relação ao 1T26 e aumento de 53,1% frente a 2T25.

Os Eventos Não Recorrentes totalizaram impacto negativo de R\$ 4,1 milhões no 2T26, decorrentes, principalmente, das Despesas com Reestruturação Organizacional, relacionadas à otimização da estrutura administrativa e comercial da Companhia, conforme mencionado no capítulo de Despesas Operacionais, e do reconhecimento da despesa de ITBI referente à operação de *Sale and Leaseback* da Unidade de Marechal Deodoro (Pointer), no montante de R\$ 2,1 milhões, parcialmente compensados pela Receita de R\$ 1,7 milhão decorrente da venda de uma Loja da Portobello Shop.

No 2T26, as Despesas Financeiras totalizaram R\$ 96,8 milhões, representando crescimento de 21,6% em relação ao 1T26 e de 4,5% na comparação com o 2T25. Estas variações entre os trimestres ocorreram principalmente por efeitos cambiais.

As Despesas com Depreciação e Amortização totalizaram R\$ 54,6 milhões no 2T26, representando crescimento de 2,8% em relação ao 1T26 e de 6,2% na comparação com o 2T25, refletindo, em especial, o aumento das despesas com arrendamentos.

Os Tributos sobre o Lucro alcançaram R\$ 4,3 milhões no 2T26, representando crescimento de 43,7% frente ao 1T26, em função da maior geração de resultado tributável das operações de Lojas Próprias. Em relação ao 2T25, o aumento foi influenciado, principalmente, pelo reconhecimento de Créditos Tributários Diferidos sobre Lucros de Subsidiárias no período anterior.

O Prejuízo Líquido consolidado totalizou -R\$ 62,7 milhões no 2T26, representando aumento de 52,5% em relação ao 1T26. A Margem Líquida encerrou o período em -9,6%, com piora de 2,7 p.p. frente ao trimestre anterior. Embora a Companhia tenha registrado rentabilidade operacional, o aumento das Despesas Financeiras exerceu pressão sobre o Resultado Líquido.

Na comparação com o 2T25, o Prejuízo Líquido apresentou aumento de 42,0%. A Margem Líquida encerrou o período com redução de -3,2 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior, refletindo principalmente o Resultado Financeiro, seguido de Tributos sobre o Lucro.

Fluxo de Caixa ¹

R\$ Milhões	2T26	2T25	▲ %	▲ Abs	1S26	1S25	▲ %	▲ Abs	1T26	▲ %	▲ Abs
Atividades											
Operacionais	18,1	46,4	-61,0%	(28,3)	(46,6)	190,0	< -100%	(236,6)	(64,7)	< -100%	82,8
Investimento	9,7	(33,9)	< -100%	43,6	38,9	(79,9)	< -100%	118,9	29,2	-66,8%	(19,5)
Fluxo de Caixa Livre	27,8	12,5	> 100%	15,3	(7,7)	110,0	< -100%	(117,7)	(35,5)	< -100%	63,2
Financiamento	(78,6)	(136,9)	-42,6%	58,3	(28,3)	99,3	< -100%	(127,6)	50,3	< -100%	(129,0)
Variação no Caixa	(50,9)	(124,4)	-59,1%	73,6	(36,0)	209,3	< -100%	(245,3)	14,9	< -100%	(65,7)
Efeito Variação Cambial	0,1	(0,9)	< -100%	1,0	(0,8)	(2,1)	-59,6%	1,2	(0,9)	< -100%	1,0
Saldo Inicial	185,2	412,0	-55,0%	(226,8)	171,3	79,4	> 100%	91,9	171,3	8,1%	13,9
Saldo Final	134,5	286,7	-53,1%	(152,2)	134,5	286,7	-53,1%	(152,2)	185,2	-27,4%	(50,8)

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 Saldo de Caixa no final do 2T26 foi de R\$ 134,5 milhões, representando uma redução de R\$ 50,8 milhões em relação ao 1T26. Na comparação com o 2T25 o consumo de Caixa foi menor em R\$73,6 milhões.

O Fluxo de Caixa Livre no 2T26 foi positivo em R\$ 27,8 milhões, representando uma evolução de R\$ 63,2 milhões vs. 1T26 e compensando parcialmente o consumo de Caixa nas Atividades de Financiamento.

O Fluxo de Caixa Operacional totalizou geração de Caixa de R\$ 18,1 milhões no 2T26 (vs. consumo de R\$ 64,7 milhões no 1T26). A Variação do Caixa no trimestre refletiu a dinâmica operacional e os ajustes no Capital de Giro impactados pela menor utilização de instrumentos de antecipação de recebíveis e pela gestão de prazos com Fornecedores.

Na comparação com o 2T25, a variação de -R\$ 28,3 milhões refletiu, em especial, a maior necessidade de Capital de Giro proveniente das movimentações de Clientes e Fornecedores, além de maior nível de Estoque, efeito temporário da estratégia de preservação da rentabilidade.

Os Investimentos somaram liberação de R\$ 9,7 milhões no 2T26, frente a liberação de R\$ 29,2 no 1T26, essa variação decorre principalmente em função do recebimento da segunda parcela da operação de *Sale and Leaseback* da planta de Marechal Deodoro (AL), referente à Unidade Pointer (R\$ 42,5 milhões). Na comparação com o 2T25 (-R\$ 33,9 milhões) houve variação positiva de R\$ 43,6 milhões também em função desta operação.

No Fluxo de Financiamento, houve consumo de Caixa que totalizou -R\$ 78,6 milhões no 2T26, enquanto o registrado no 1T26 foi positivo em R\$ 50,3, quando ocorreu a captação de R\$ 160,0 milhões junto ao BNDES Exim, linha de apoio às exportações brasileiras. Na comparação com o 2T25 o fluxo das Atividades de Financiamento foi menor em R\$ 58,3 milhões, reflexo da concentração de amortizações no 2T25 relacionadas ao reperfilamento de debêntures.

Capital de Giro | Visão Operacional

	2T26	2T25	▲ %	▲ Abs	1T26	▲ %	▲ Abs
R\$ milhões							
Contas a Receber	445,2	439,1	1,4%	6,2	393,2	13,2%	52,0
Estoque	606,6	583,5	4,0%	23,1	584,2	3,8%	22,4
Fornecedores	(461,5)	(506,9)	-9,0%	45,4	(442,1)	4,4%	(19,4)
Capital de Giro	590,3	515,7	14,5%	74,6	535,3	10,3%	55,0
Dias							
Contas a Receber	50	47	6,5%	3	48	4,4%	2
Estoque	135	121	11,6%	14	132	2,1%	3
Fornecedores	(103)	(105)	-2,2%	2	(100)	2,6%	(3)
Ciclo de Conversão de Caixa (CCC) ¹	82	63	31,0%	19	80	2,8%	2

¹ O Capital de Giro Operacional segue visão gerencial da Companhia e pode apresentar diferenças em relação às DFs societárias.

Capital de Giro | Visão Demonstração Financeira

	2T26	2T25	▲ %	▲ Abs	1T26	▲ %	▲ Abs
R\$ milhões							
Contas a Receber	182,9	119,7	52,8%	63,2	132,1	38,4%	50,8
Estoque	606,6	583,5	4,0%	23,1	584,2	3,8%	22,4
Fornecedores	(540,9)	(616,4)	-12,2%	75,5	(564,4)	-4,2%	23,4
Capital de Giro	248,6	86,8	> 100%	161,8	151,9	63,6%	96,6
Dias							
Contas a Receber	21	13	65,6%	8	16	31,7%	5
Estoque	135	121	11,6%	14	132	2,1%	3
Fornecedores	(120)	(128)	-5,8%	7	(128)	-5,8%	7
Ciclo de Conversão de Caixa (CCC) ¹	36	6	> 100%	30	21	74,1%	15

¹ A metodologia de cálculo do CCC foi ajustada a partir do 1T26 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.

Ao final do 2T26, o Capital de Giro Operacional somava R\$ 590,3 milhões, um aumento de R\$ 55,0 milhões em relação ao 1T26 e de R\$ 74,6 milhões na comparação com o 2T25. O Ciclo de Conversão de Caixa (CCC), encerrou o 2T26 em 82 dias, ante 80 dias no 1T26 e 63 dias no 2T25. Esse movimento decorre, em especial, dos ajustes implementados no modelo operacional da Companhia, que contribuíram para a expansão das margens, mas também resultaram em uma maior necessidade de Capital de Giro.

As Contas a Receber totalizaram R\$ 445,2 milhões ao final do 2T26, frente a R\$ 393,2 milhões no 1T26, resultando na elevação do prazo médio de recebimento de 48 dias para 50 dias. Na comparação com o 2T25 houve um incremento 3 dias. Ambos os movimentos relacionados a aumento de prazos na Unidade Cerâmica Portobello.

Os Estoques encerraram o 2T26 em R\$ 606,6 milhões, frente a R\$ 584,2 milhões no 1T26. O prazo médio de estocagem passou de 132 para 135 dias, refletindo a menor absorção dos Estoques em decorrência da redução do Volume de Vendas no período. Em relação ao 2T25, quando os Estoques somavam R\$ 583,5 milhões, o prazo médio de estocagem passou de 121 para 135 dias, refletindo o menor giro dos Estoques no período.

Tanto na comparação trimestral quanto na anual, essa variação decorreu, principalmente, da elevação dos níveis de Estoque nas operações do Brasil, que refletem os efeitos do direcional estratégico da priorização da rentabilidade.

Os Fornecedores registraram saldo de R\$ 461,5 milhões ao final do 2T26, frente a R\$ 442,1 milhões no 1T26 e R\$ 506,9 milhões no 2T25. O prazo médio de pagamento foi de 103 dias, em comparação com 100 dias no 1T26 e 105 no 2T25, sem variações relevantes e alinhado às condições comerciais.

O Ciclo de Conversão de Caixa (CCC), considerando a visão das Demonstrações Financeiras, encerrou o 2T26 em 36 dias, ante 21 dias no 1T26, refletindo a menor utilização de instrumentos de antecipação de recebíveis e pela gestão de prazos com Fornecedores. Na comparação com o 2T25, o indicador apresentou aumento de 30 dias, influenciado pelos níveis atuais de estoque e pela redução de Instrumentos Financeiros na ordem de R\$ 100 milhões e refletem na otimização das Despesas Financeiras.

Endividamento e Estrutura de Capital ¹

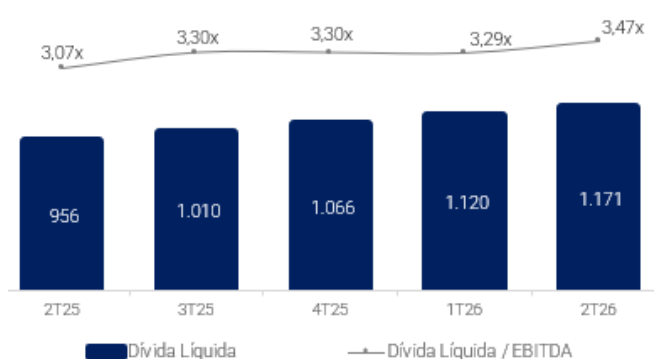
R\$ Milhões	2T26	1T26	4T25	3T25	2T25
Dívida Bancária Bruta	1.383,9	1.381,4	1.293,8	1.288,3	1.286,4
Disponibilidades	(212,9)	(261,1)	(227,6)	(278,3)	(330,6)
Caixa	(134,5)	(185,2)	(171,3)	(247,1)	(286,7)
Aplicações Financeiras	(78,4)	(75,9)	(56,3)	(31,1)	(44,0)
Endividamento Líquido	1.171,0	1.120,2	1.066,2	1.010,0	955,8
EBITDA (Últimos 12 meses)	337,9	340,1	322,0	305,8	311,4
Dívida Líquida / EBITDA	3,47x	3,29x	3,30x	3,30x	3,07x

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

No 2T26, a Dívida Bruta totalizou R\$ 1.383,9 milhões, mantendo-se praticamente estável em relação ao 1T26 (R\$ 1.381,4 milhões) e acima do saldo registrado no 2T25 (R\$ 1.286,4 milhões) em função da captação realizada junto ao BNDES Exim no 1T26 (R\$ 160 milhões).

As Disponibilidades encerraram o período em R\$ 212,9 milhões, abaixo dos R\$ 261,1 milhões registrados no 1T26 e dos R\$ 330,6 milhões observados no 2T25, refletindo a menor utilização de instrumentos financeiros no período, também impactado pelo menor Volume de Vendas e aumento de prazo dos Clientes.

Dessa forma, a Dívida Líquida atingiu R\$ 1.171,0 milhões ao final do 2T26, ante R\$ 1.120,2 milhões no 1T26 e R\$ 955,8 milhões no 2T25.



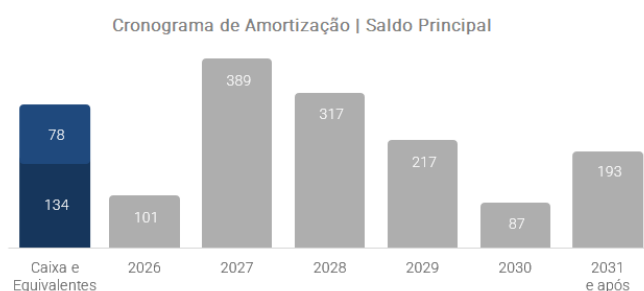
O Cronograma de Amortização da Dívida manteve perfil predominantemente de longo prazo no 2T26, com 76,0% do Endividamento total vencendo no longo prazo, ante 89,7% no 1T26. Em linha com esse movimento, a *Duration* média da Dívida passou de 2,87 anos no 1T26 para 2,67 anos no 2T26.

Ao final do 2T26 o custo médio da Dívida foi de CDI + 0,71% no 2T26, ante CDI + 0,51% no 1T26, correspondendo a uma taxa efetiva aproximada de 14,86% ao ano, frente a 15,16% ao ano no 1T26. A redução da taxa efetiva reflete o ambiente de taxas de juros ainda elevadas, porém em trajetória de queda, aliado à estrutura de financiamento da Companhia.

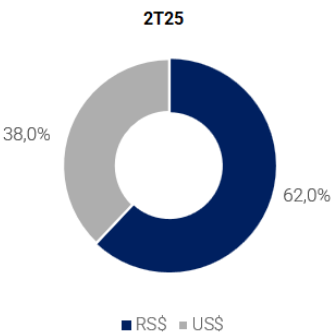
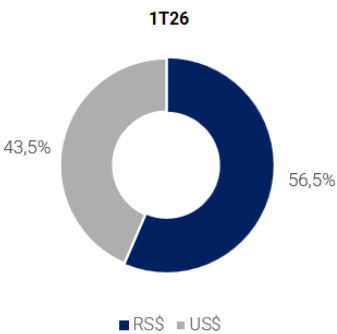
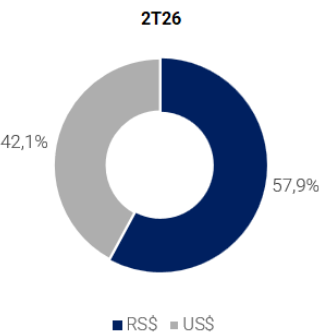
No 2T26, a participação da Dívida em moeda estrangeira representou 42,1% do Endividamento total, ante 43,5% no 1T26, refletindo uma leve redução na exposição cambial da Companhia. Na comparação com o 2T25 (38%) houve um aumento em função da captação do BNDES Exim no 1T26. O fluxo das exportações da Companhia ao longo dos próximos períodos permite a cobertura dos pagamentos relacionados à Dívida pelas entradas em moeda estrangeira.

A relação Dívida Líquida/EBITDA encerrou o 2T26 em 3,47x, acima dos 3,29x registrados no 1T26 e dos 3,07x observados no 2T25.

A gestão da estrutura de Capital segue orientada pela otimização do perfil de vencimentos e pela disciplina financeira, buscando preservar a flexibilidade financeira da Companhia mesmo em um cenário de custos financeiros elevados.



Composição da Dívida por Moeda





Desempenho das Unidades de Negócios

Ceramica Portobello

R\$ Milhões	2T26	Constante		Corrente		1S26	Constante	Corrente
		▲ % 2T25	▲ % 1T26	▲ % 2T25	▲ % 1T26		▲ % 1S25	▲ % 1S25
Receita Líquida	261,6	-1,7%	11,3%	-5,1%	10,0%	499,3	0,0%	-3,1%
(-) CPV	154,2	-7,9%	4,1%	-7,9%	4,1%	302,5	-2,2%	-2,2%
Lucro Bruto	107,3	7,8%	23,3%	-0,8%	19,9%	196,8	3,4%	-4,4%
Margem Bruta	41,0%	3,8 p.p.	4,1 p.p.	1,8 p.p.	3,4 p.p.	39,4%	1,3 p.p.	-0,5 p.p.

A Unidade Ceramica Portobello encerrou o 2T26 com Receita Líquida de R\$ 261,6 milhões. Em moeda constante, a Receita cresceu 11,3% em relação ao 1T26 e apresentou retração de 1,7% frente ao 2T25, refletindo principalmente o menor desempenho do mercado interno. Em contrapartida, a Receita do mercado externo avançou 7,5% em dólares, contribuindo para mitigar parcialmente os efeitos desse cenário.

A Margem Bruta da Ceramica Portobello alcançou 41,0% no 2T26, com expansão de 4,1 p.p. em relação ao 1T26 e de 3,8 p.p. frente ao 2T25, ambos em moeda constante. Em ambos os períodos, o desempenho foi impulsionado pelo maior peso do mercado externo, pela melhor realização de preços, pela evolução do mix de produtos, pela forte aceitação dos lançamentos de 2026 e pelos ganhos decorrentes do planejamento energético de longo prazo, que contribuíram para a otimização dos custos de produção e para a evolução da rentabilidade da operação.

O Lucro Bruto totalizou R\$ 107,3 milhões no 2T26, um crescimento de 23,3% em relação ao 1T26, em moeda constante. Na comparação com o 2T25, o Lucro Bruto avançou 7,8%, em moeda constante, evidenciando a consistência da estratégia comercial e a expansão da Margem Bruta.

A Unidade operou a plena capacidade ao longo do trimestre, mantendo nível de utilização significativamente superior à média do setor, estimada pela ANFACER em cerca de 70%. O elevado nível de ocupação da capacidade produtiva contribuiu para a diluição dos custos de produção e para o fortalecimento da rentabilidade da operação.

A estratégia do mercado externo continuou avançando no trimestre, fortalecendo a presença da marca em mercados prioritários. A Companhia ampliou sua atuação por meio da participação de eventos importantes na América do Sul, ampliou ações de relacionamento e capacitação com parceiros estratégicos na América Central, Europa, África e Oceania, consolidando a presença da marca como uma das principais referências do segmento de materiais de construção em diversos mercados. Essas iniciativas reforçam a presença da marca e ampliam o relacionamento com arquitetos, designers, especificadores e distribuidores, e sustentam a estratégia de crescimento consistente do mercado externo.

Portobello Shop

R\$ Milhões	2T26	Constante *		Corrente		1S26	Constante*	Corrente
		▲ % 2T25	▲ % 1T26	▲ % 2T25	▲ % 1T26		▲ % 1S25	▲ % 1S25
Receita Líquida	260,2	-2,2%	12,6%	-2,2%	12,6%	491,3	-2,9%	-2,9%
(-) CPV	140,2	-5,0%	8,2%	-5,0%	8,2%	269,7	-3,9%	-3,9%
Lucro Bruto	120,0	1,4%	18,1%	1,4%	18,1%	221,6	-1,8%	-1,8%
Margem Bruta	46,1%	1,6 p.p.	2,2 p.p.	1,6 p.p.	2,2 p.p.	45,1%	0,5 p.p.	0,5 p.p.

*A Unidade não possui exposição cambial, uma vez que suas operações são realizadas predominantemente em moeda local.

A Unidade encerrou o 2T26 com Receita Líquida de R\$ 260,2 milhões. A Receita apresentou crescimento de 12,6% em relação ao 1T26, com evolução em todos os canais de venda. Frente ao 2T25, registrou retração de -2,2%, refletindo principalmente o menor desempenho dos canais de lojas próprias e franquias, parcialmente compensado pela evolução do Canal B2B.

A Margem Bruta alcançou 46,1% no 2T26, o maior patamar registrado pela Unidade nos últimos trimestres, representando expansão de 2,2 p.p. em relação ao 1T26. O desempenho foi impulsionado pela evolução do preço médio em todos os canais de venda, com destaque para Lojas Próprias, refletindo a melhor gestão comercial, a qualificação do mix de vendas, a priorização de produtos de maior valor agregado, aliada à manutenção de um nível de custos controlado.

Frente ao 2T25, a Margem Bruta expandiu 1,6 p.p., refletindo principalmente o desempenho das Lojas Próprias e do Canal B2B, aliado à evolução do mix de vendas, à maior participação de produtos de maior valor agregado e à melhor gestão de preços. Em conjunto, esses fatores impulsionaram a expansão da rentabilidade da Unidade.

O Lucro Bruto totalizou R\$ 120,0 milhões no 2T26, crescendo 18,1% em relação ao 1T26 e 1,4% frente ao 2T25, refletindo a expansão da Margem Bruta e a maior rentabilidade das operações.

Ao longo do trimestre, a Portobello Shop promoveu os Encontros Regionais com seus franqueados, reforçando o alinhamento estratégico da rede e as prioridades para o segundo semestre. A iniciativa fortaleceu a integração entre os franqueados e as áreas de suporte da Companhia, contribuindo para o desenvolvimento da rede, a disseminação das melhores práticas e a geração sustentável de valor.

Em junho, a Portobello Shop também celebrou 28 anos de história com ações comerciais e iniciativas de relacionamento voltadas a arquitetos, especificadores e parceiros, reforçando o posicionamento da marca e a proximidade com seus públicos estratégicos. Ao final do trimestre, a rede manteve sua presença nacional com 158 Lojas em operação, mantendo ampla presença nacional, evidenciando a solidez do modelo de negócios e o fortalecimento da rede.

Pointer

R\$ Milhões	2T26	Constante *		Corrente		1S26	Constante	Corrente
		▲ % 2T25	▲ % 1T26	▲ % 2T25	▲ % 1T26		▲ % 1S25	▲ % 1S25
Receita Líquida	53,3	-16,1%	0,2%	-16,1%	0,2%	106,4	-12,2%	-12,4%
(-) CPV	48,5	-15,5%	0,5%	-15,5%	0,5%	96,9	-10,7%	-10,7%
Lucro Bruto	4,7	-21,6%	-2,0%	-21,6%	-2,0%	9,6	-24,5%	-26,3%
Margem Bruta	8,9%	-0,6 p.p.	-0,2 p.p.	-0,6 p.p.	-0,2 p.p.	9,0%	-1,5 p.p.	-1,7 p.p.

*As comparações entre os períodos consideram que a Unidade manteve operações de exportação até o 1T26. Dessa forma, no 2T26, a Unidade não apresentou exposição cambial.

A Unidade Pointer encerrou o 2T26 com Receita Líquida de R\$ 53,3 milhões. Em relação ao 1T26, a Receita Líquida permaneceu praticamente estável, sustentada pelo avanço do Canal de Revenda, que compensou a menor performance observada no Canal de Engenharia que foi pressionado pela competitividade de preços. O resultado ganha ainda mais relevância ao considerar que, neste trimestre, a Unidade já não contou com Receitas do Canal de Exportação, demonstrando maior resiliência das operações voltadas ao mercado interno.

Em relação ao 2T25, a Unidade registrou retração do Volume e redução de -16,1% da Receita Líquida. O desempenho reflete um ambiente de mercado ainda desafiador, marcado pela maior seletividade do consumo e por um cenário de crédito mais restritivo, fatores que impactaram principalmente o Canal de Revenda. Em contrapartida, o Canal de Engenharia apresentou crescimento, atenuando parcialmente os efeitos desse cenário e evidenciando a importância da diversificação dos canais de atuação da Unidade.

A Margem Bruta do 2T26 alcançou 8,9%, apresentou leve retração de -0,2 p.p. em relação ao 1T26, mantendo-se praticamente estável. Na comparação com o 2T25, a Margem reduziu -0,6 p.p.

O desempenho foi influenciado principalmente pela alteração do mix de canais, dado o encerramento da operação de Exportação logo no início de 2026.

O Lucro Bruto totalizou R\$ 4,7 milhões no 2T26, com retração de 2,0% em relação ao 1T26 e de 21,6% frente ao 2T25, impactado principalmente pelo menor volume de vendas na Revenda e pelo encerramento da operação de Exportação.

Ao longo do 2T26, a Unidade operou a plena capacidade mantendo elevado nível de utilização dos ativos industriais e desempenho superior à média do setor na via seca, segundo a ANFACER.

Em julho de 2026, a Companhia anunciou a potencial alienação desta Unidade de Negócio, alinhada às prioridades estratégicas do Portobello Grupo, reforçando o foco no varejo e internacionalização, além da otimização da estrutura de capital. A transação permanece sujeita ao cumprimento das condições precedentes usuais e, até sua conclusão, a Unidade seguirá operando normalmente

Portobello America

R\$ Milhões	2T26	Constante		Corrente		1S26	Constante	Corrente
		▲ % 2T25	▲ % 1T26	▲ % 2T25	▲ % 1T26		▲ % 1S25	▲ % 1S25
Receita líquida	106,5	7,8%	8,0%	-3,9%	3,8%	209,0	14,5%	2,7%
(-) CPV	89,0	5,8%	-4,6%	-5,7%	-8,4%	186,1	20,5%	8,2%
Lucro Bruto	17,5	19,4%	> 100%	6,1%	> 100%	23,0	-18,0%	-27,5%
Margem Bruta	16,4%	1,6 p.p.	11,1 p.p.	1,6 p.p.	11,1 p.p.	11,0%	-4,6 p.p.	-4,6 p.p.

US\$ Milhões	2T26	Constante		Corrente		1S26	Constante	Corrente
		▲ % 2T25	▲ % 1T26	▲ % 2T25	▲ % 1T26		▲ % 1S25	▲ % 1S25
Receita líquida	21,1	7,8%	8,0%	7,8%	8,0%	40,6	14,5%	14,5%
(-) CPV	17,6	5,8%	-4,6%	5,8%	-4,6%	36,1	20,5%	20,5%
Lucro Bruto	3,5	19,4%	> 100%	19,4%	> 100%	4,5	-18,0%	-18,0%
Margem Bruta	16,4%	1,6 p.p.	11,1 p.p.	1,6 p.p.	11,1 p.p.	11,1%	-4,4 p.p.	-4,4 p.p.

A Portobello America encerrou o 2T26 com Receita Líquida de R\$ 106,5 milhões (US\$ 21,1 milhões). Em relação ao 1T26, a Receita Líquida cresceu 8,0% em moeda constante, refletindo a evolução do mix de canais, a maior participação de produtos de maior valor agregado e a consistência da demanda, mesmo com Volume praticamente estável.

Na comparação com o 2T25, a Receita Líquida avançou 7,8%, em moeda constante, resultado que ganha ainda mais relevância diante de um mercado norte-americano aproximadamente 12% (dado até maio) inferior ao observado no mesmo período do ano anterior. Nesse contexto, a Companhia ampliou sua participação de mercado, impulsionada pela maturação da base comercial construída nos últimos anos, pela gestão ativa do portfólio e pela boa aceitação dos lançamentos, especialmente nas categorias de revestimentos para paredes e produtos decorados.

A Margem Bruta alcançou 16,4% no 2T26, representando expansão de 11,1 p.p. em relação ao 1T26. O desempenho foi impulsionado principalmente pela melhor utilização da capacidade fabril e evolução do preço médio nos canais, combinada à melhoria do mix de vendas, fatores que

contribuíram para o fortalecimento da rentabilidade da operação.

Em relação ao 2T25, a Margem Bruta apresentou expansão de 1,6 p.p., evidenciando os resultados das iniciativas implementadas para elevar a rentabilidade da operação, com destaque para a otimização do portfólio nos Home Centers e o fortalecimento dos canais de maior valor agregado.

O Lucro Bruto totalizou R\$ 17,5 milhões (US\$ 3,5 milhões) no 2T26, crescimento de 19,4% em relação ao 1T26 e superior a 100% frente ao 2T25.

A Unidade manteve elevado nível de utilização da capacidade industrial no 2T26, operando a plena capacidade. Esse desempenho contribuiu para ganhos de eficiência operacional, maior diluição dos custos de produção e fortalecimento da rentabilidade da operação.

Ao longo do trimestre, a Unidade promoveu iniciativas voltadas ao fortalecimento da marca e do relacionamento com o mercado, com destaque para a participação na *Coverings*, e a realização de um encontro da Câmara de Comércio em sua fábrica, reforçando a proximidade com parceiros estratégicos.



Demonstrativos
Financeiros

Balanço Patrimonial

Ativo	2T26	AV %	4T25	AV %	Var%	2T25	AV %	Var%
Circulante	1.213,1	34,7%	1.122,3	32,2%	8,1%	1.258,5	34,8%	-3,6%
Disponibilidades	134,5	3,8%	171,3	4,9%	-21,5%	286,7	7,9%	-53,1%
Contas a receber	322,4	9,2%	238,4	6,8%	35,2%	278,7	7,7%	15,7%
Estoques	606,6	17,3%	597,2	17,1%	1,6%	584,5	16,2%	3,8%
Adiantamentos a fornecedores	2,9	0,1%	2,5	0,1%	15,5%	2,3	0,1%	24,9%
Outros	146,6	4,2%	112,9	3,2%	29,9%	106,3	2,9%	38,0%
Não circulante	2.286,7	65,3%	2.361,2	67,8%	-3,2%	2.358,9	65,2%	-3,1%
Realizável a Longo Prazo	351,9	10,1%	380,0	10,9%	-7,4%	412,8	11,4%	-14,7%
Depósitos judiciais	7,6	0,2%	5,2	0,1%	48,1%	5,4	0,2%	40,5%
Ativos judiciais	75,1	2,1%	147,0	4,2%	-48,9%	120,4	3,3%	-37,6%
Depósito em garantia	17,3	0,5%	16,6	0,5%	4,4%	16,7	0,5%	3,6%
Aplicações financeiras vinculadas	50,2	1,4%	39,1	1,1%	28,3%	44,0	1,2%	14,3%
Tributos a recuperar correntes e diferidos	75,5	2,2%	76,1	2,2%	-0,8%	128,3	3,5%	-41,2%
Títulos e valores mobiliários	70,3	2,0%	69,1	2,0%	1,7%	68,0	1,9%	3,3%
Outros	56,0	1,6%	26,9	0,8%	> 100%	30,0	0,8%	86,6%
Ativos fixos	1.934,8	55,3%	1.981,2	56,9%	-2,3%	1.946,1	53,8%	-0,6%
Ativo Intangível, Imobilizado e Investimentos	1.064,7	30,4%	1.171,7	33,6%	-9,1%	1.176,7	32,5%	-9,5%
Ativo de arrendamento	870,1	24,9%	809,5	23,2%	7,5%	769,4	21,3%	13,1%
Total do ativo	3.499,8	100,0%	3.483,5	100,0%	0,5%	3.617,4	100,0%	-3,2%
Passivo	2T26	AV %	4T25	AV %	Var%	2T25	AV %	Var%
Circulante	1.454,0	41,5%	1.307,5	37,5%	11,2%	1.334,7	36,9%	8,9%
Empréstimos e debêntures	381,3	10,9%	219,3	6,3%	73,9%	217,2	6,0%	75,6%
Fornecedores e cessão de crédito	548,7	15,7%	595,3	17,1%	-7,8%	618,7	17,1%	-11,3%
Contas a pagar de imobilizado	65,5	1,9%	74,4	2,1%	-12,0%	72,3	2,0%	-9,5%
Obrigações de arrendamento	74,9	2,1%	46,8	1,3%	60,1%	53,8	1,5%	39,3%
Obrigações tributárias	117,2	3,3%	95,3	2,7%	22,9%	78,8	2,2%	48,7%
Obrigações sociais e trabalhistas	91,0	2,6%	76,3	2,2%	19,2%	90,2	2,5%	0,8%
Adiantamento de clientes	127,1	3,6%	161,2	4,6%	-21,1%	159,0	4,4%	-20,0%
Outros	48,4	1,4%	39,0	1,1%	24,1%	44,6	1,2%	8,4%
Não circulante	2.149,7	61,4%	2.149,5	61,7%	0,0%	2.034,0	56,2%	5,7%
Empréstimos e debêntures	991,0	28,3%	1.068,0	30,7%	-7,2%	1.067,6	29,5%	-7,2%
Contas a pagar de imobilizado	61,2	1,7%	91,0	2,6%	-32,7%	93,6	2,6%	-34,6%
Dívidas com pessoas ligadas	56,3	1,6%	56,3	1,6%	0,0%	47,9	1,3%	17,5%
Provisões	53,5	1,5%	67,0	1,9%	-20,2%	61,9	1,7%	-13,6%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	5,1	0,1%	5,0	0,1%	1,9%	6,8	0,2%	-25,1%
Obrigações de arrendamento	737,8	21,1%	685,3	19,7%	7,7%	622,1	17,2%	18,6%
Outros	244,8	7,0%	176,8	5,1%	38,4%	134,0	3,7%	82,7%
Patrimônio líquido	(103,9)	-3,0%	26,5	0,8%	< -100%	248,7	6,9%	-141,8%
Capital social	250,0	7,1%	250,0	7,2%	0,0%	250,0	6,9%	0,0%
Reservas de lucros	(302,8)	-8,7%	(199,6)	-5,7%	51,7%	14,7	0,4%	-2165,8%
Ajuste de avaliação patrimonial	(51,1)	-1,5%	(24,0)	-0,7%	> 100%	(16,0)	-0,4%	219,5%
Total do passivo	3.499,8	100,0%	3.483,5	100,0%	0,5%	3.617,3	100,0%	-3,2%

Demonstração do Resultado

R\$ Milhões	2T26	2T25	1S26	1S25
Receita Líquida de Vendas	651,3	686,8	1.248,5	1.278,6
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(404,5)	(434,4)	(802,2)	(802,2)
Lucro Operacional Bruto (LOB)	246,7	252,4	446,2	476,5
Receitas (despesas) operacionais líquidas	(208,4)	(208,7)	(366,3)	(407,4)
Vendas	(168,4)	(174,7)	(328,6)	(338,7)
Gerais e Administrativas	(34,0)	(34,7)	(70,5)	(65,0)
Outras Receitas Operacionais	8,4	8,1	64,7	26,8
Outras Despesas Operacionais	(13,0)	(7,2)	(28,5)	(32,7)
Redução ao Valor Recuperável do Contas a Receber	(1,3)	(0,3)	(3,5)	2,1
Lucro Operacional Antes do Resultado Financeiro	38,4	43,7	79,9	69,1
Resultado Financeiro	(96,8)	(92,6)	(176,5)	(156,0)
Receitas Financeiras	7,0	9,8	16,1	13,8
Despesas Financeiras	(107,8)	(111,6)	(214,9)	(186,8)
Variação Cambial Líquida	4,0	9,2	22,3	17,0
Resultado Antes dos Tributos Sobre os Lucros	(58,5)	(48,9)	(96,6)	(86,9)
Imposto de Renda (IR) e Contribuição Social (CS)	(4,3)	4,7	(7,3)	10,0
Lucro (Prejuízo) Líquido do Período	(62,7)	(44,2)	(103,9)	(76,9)

Demonstração do Fluxo de Caixa

R\$ Milhões	2T26	1T26	2T25	1T25
Caixa Líquido Atividades Operacionais	18,1	(64,7)	46,4	143,6
Caixa Gerado nas Operações	77,5	(13,4)	41,0	49,0
Variações nos Ativos e Passivos	(37,9)	(31,6)	69,5	118,3
Juros e Tributos sobre o Lucro Pagos	(21,5)	(19,7)	(64,1)	(23,7)
Caixa Líquido Atividades de Investimento	9,7	29,2	(33,9)	(46,0)
Aquisição Ativo Imobilizado (Líquido C. Pagar)	(26,7)	(25,3)	(36,3)	(20,6)
Venda de Ativo Imobilizado	42,5	60,0	(21,3)	-
Aquisição do Ativo Intangível	(6,1)	(5,5)	43,6	(5,4)
Cotas FIDC	-	-	(20,0)	(20,0)
Caixa Líquido Atividades de Financiamento	(78,6)	50,3	(136,9)	236,2
Captação de Empréstimos e Financiamentos	15,0	187,4	319,2	310,1
Pagamento de Empréstimos, Financ. e Debêntures	(37,1)	(104,0)	(426,7)	(49,5)
Pagamento de Arrendamentos	(29,4)	(25,4)	(23,2)	(19,9)
Instrumentos Financeiros Derivativos - Swap	(24,6)	11,9	(1,9)	0,2
Aplicações Financeiras Vinculadas	(2,5)	(19,6)	(4,4)	(4,7)
Aumento Redução Caixa e Equivalentes de Caixa	(50,9)	14,9	(124,4)	333,7
Efeito Variação Cambial - Caixa e Equivalentes	0,1	(0,9)	(0,9)	(1,1)
Saldo Inicial	185,2	171,3	412,0	79,4
Saldo Final	134,5	185,2	286,7	412,0

Reconciliação Receita Líquida e Lucro Bruto em Moeda Constante

Consolidado R\$ Milhões	2T26	Constante (câmbio 2T25)	Constante (câmbio 1T26)
		2T26	2T26
Receita Líquida	651,3	673,6	658,8
Mercado Interno (BR)	466,9	466,9	466,9
Mercado Externo	184,4	206,7	191,9
<i>Mercado Externo (US\$)</i>	36,5	36,5	36,5
<i>Cambio Médio</i>	5,0	5,7	5,3
Custo Produto Vendido (CPV)	(404,6)	(415,5)	(408,2)
<i>CPV PBA R\$</i>	89,0	99,8	92,6
<i>CPV PBA Dólar</i>	17,6	17,6	17,6
<i>Cambio Médio</i>	5,0	5,7	5,3
Lucro Bruto	246,7	258,2	250,5

Ceramica Portobello R\$ Milhões	2T26	Constante (câmbio 2T25)	Constante (câmbio 1T26)
		2T26	2T26
Receita Líquida	261,6	270,9	264,7
Mercado Interno (BR)	183,7	183,7	183,7
Mercado Externo	77,9	87,2	81,0
<i>Mercado Externo (US\$)</i>	15,4	15,4	15,4
<i>Cambio Médio</i>	5,0	5,7	5,3
Custo Produto Vendido (CPV)	154,2	154,2	154,2
Lucro Bruto	107,3	116,7	110,4

Portobello America R\$ Milhões	2T26	Constante (câmbio 2T25)	Constante (câmbio 1T26)
		2T26	2T26
Receita Líquida	106,5	119,5	110,8
<i>Mercado Externo (US\$)</i>	21,1	21,1	21,1
<i>Cambio Médio</i>	5,0	5,7	5,3
Custo Produto Vendido (CPV)	89,0	99,8	92,6
<i>CPV U\$</i>	17,6	17,6	17,6
<i>Cambio Médio</i>	5,0	5,7	5,3
Lucro Bruto	17,5	19,6	18,2
<i>Lucro Bruto U\$</i>	3,5	3,5	3,5
<i>Cambio Médio</i>	5,0	5,7	5,3



Portobello Grupo



Earnings Release
2Q | 2026

Tijucas, August 13, 2026. PBG S.A. (B3: PTBL3) ("PBG" or "Company"), one of the leading companies in the ceramic tile segment, announces its results for the 2Q26. The information presented herein is based on the Company's Consolidated Interim Financial Statements, prepared in accordance with Technical Pronouncement CPC 21 (R1) - "Interim Financial Reporting" and with IAS 34 - "Interim Financial Reporting", issued by the International Accounting Standards Board ("IASB"), as well as for the presentation of this information in a manner consistent with the standards approved and issued by the Securities Commission (CVM), applicable to the preparation of the Quarterly Information - ITR. Comparisons refer to the same periods of 2025 and/or previous quarters, as indicated.

2Q26 Main Highlights



Net Revenue of R\$ 651.3 million, accounting for a growth of 10.3% vs. 1Q26 and practically stable vs. 2Q25 in constant currency, with strong growth in the Portobello America unit and exports offsetting a more moderate demand environment in the Brazilian market, during a period of price adjustments and product mix qualification aimed at improving profitability.

Gross Margin reached 37.9% in 2Q26, up 4.6 p.p. vs. 1Q26 and 1.6 p.p. in constant currency, mainly due to advances in prices and product mix qualification, showing improvement in Portobello America Units, Portobello Shop, and Ceramica Portobello.

Adjusted and Recurring EBITDA of R\$ 97.1 million, with growth of 89.6% vs. 1Q26 and stable vs. 2Q26, due to strong improvement in Gross Profit and greater dilution of Expenses.

Adjusted and Recurring EBITDA Margin of 14.9%, accounting for an expansion of 6.3 p.p. vs. 1Q26 and 0.2 p.p. vs. 2Q25 in constant currency, reflecting the focus on operational improvement of the businesses through the evolution of Gross Margin and greater efficiency in the management of Expenses.

Operational Working Capital of R\$ 590.3 million, accounting for an increase of R\$ 55.0 million compared to 1Q26, due to the growth of the Businesses during the period and consequently the Clients account. However, the **Operational Cash Conversion Cycle (CCC)** remained stable at 82 days. Operational Working Capital increased by R\$ 74.6 million and the CCC grew by 19 days vs. 2Q25 due to the phasing in the Inventory adjustment.

Net Indebtedness of R\$ 1,171.0 million, comparable to R\$ 1,120.2 million in 1Q26, with an Average Cost of Debt of CDI + 0.71% and Financial Leverage of 3.47x EBITDA.



Investor Relations

dri@portobello.com.br

Earnings Videoconference Call

The presentation of the results for the **2nd quarter of 2026** will be held in a **videoconference** format, with live transmission, on:

- Monday, August 17, 2026
- 2:00 pm (Brasília) | 1:00 pm (New York)
- **Access Link:** [2Q26 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

Tayni Batista das Neves

Investor Relations Analyst

Message from Management

In 2Q26, the Company continued to evolve its value generation model, prioritizing profitability and the quality of Sales. The adjustments to the model were supported by price revision, product and channel mix qualification, and operational efficiency gains. Accordingly, the Company maintained Volume at a stable level compared to 1Q26, while also promoting expansion of the Gross Margin and operational profitability. This process strengthens the foundations for a more consistent and sustainable generation of economic and cash results in the coming quarters.

The market environment remained challenging throughout 2Q26, stable in the domestic market and with a contraction in the USA. Even in this context, the Company advanced its international operations through the Portobello America Unit and strengthened its presence in the external market through exports.

The high level of utilization of installed capacity during this period contributed to the dilution of production costs. Together with the commercial strategy based on price review and the qualification of the product and channel mix, this movement favored the recovery of margins and the improvement of profitability.

As a result, the Gross Margin reached 37.9% in 2Q26, growing 4.6 p.p. compared to 1Q26 and 1.6 p.p. compared to 2Q25, both in constant currency. This performance was driven mainly by the margin growth of the Portobello Ceramic Units, Portobello Shop, and Portobello America.

Furthermore, the Company initiated its plan to reduce Expenses, recording some effects of operational restructuring that captured savings of approximately R\$ 10.5 million in 2Q26, as well as generating future benefits.

The adjusted and recurring EBITDA totaled R\$ 97.1 million, with strong growth of 89.6% compared to 1Q26, but remaining practically at the same level as 2Q25. The Adjusted EBITDA Margin reached 14.9%, with an expansion of 6.3 p.p. compared to 1Q26 and 0,2 p.p. compared to 2Q25, reflecting the operational progress recorded during the period.

The improvement in profitability was accompanied by a greater need for Working Capital, especially Inventory, resulting from the adjustments implemented in the Company's value generation model. This movement temporarily pressured the Cash Conversion Cycle, but it is aligned with the strategy of strengthening margins and value generation in the long term.

The more moderate Cash generation in the quarter resulted in a Financial Leverage of 3.47x EBITDA in 2Q26. The Company remains focused on optimizing its Capital structure through Debt restructuring and extending the amortization profile, aiming to align its financial commitments with its Cash generation capacity and strengthen its financial position in the long term.

In 2Q26, the Company also advanced its ESG agenda with the publication of the Sustainability Report, the holding of Sustainability Week, and remaining, for the second consecutive year, in the portfolio of the Corporate Sustainability Index (ISE B3). These initiatives reinforce Portobello Group's commitment to sustainability and transparency.

In June 2026, Portobello Group celebrated 47 years of history, reaffirming its path of innovation, operational excellence, and continuous development. Over more than four decades, it has established itself as one of the main references in the Brazilian ceramic industry.

Finally, at the beginning of July 2026, the Company announced the potential disposal of the Pointer Unit, an operation aligned with the strategy of optimizing the capital structure and strengthening the long-term strategy focused on retail and internationalization. The transaction remains subject to the fulfillment of the usual precedent conditions and, until its completion, the Unit will continue operating normally.

Outlook for 2S26

The Company's expectation is that the macroeconomic and sectoral environment will be even more challenging during 3Q26 and the remainder of 2026.

The ceramic coating market in the Brazilian market remains pressured in volumes and prices, mainly as a consequence of the economic situation, due to the high volume of inventories and low level of utilization of production capacity. Although there are no short-term growth prospects in the North American market, there is an expectation of a rebalancing between the consumption of imported products and those manufactured locally, strengthening the local industry, which historically represents only about 30% of the market.

Thus, for 3Q26 and the remainder of 2026, the Company will remain focused on executing the 2 main priorities defined for the year: Operational improvement through the evolution of the value generation model and optimization of the capital structure.

On the operational improvement front, the Company will continue prioritizing profitability through price management, qualification of the product and channel mix, and discipline in managing costs and expenses.

Thus, the Company's expectation is to follow the Sales Volume performance of the market, with a small increase in 2H26 compared to 1H26, as a consequence of the historical seasonality effects of the sector, but still remaining quite pressured to maintain the level of the year 2025. In turn, Net Revenue should record slight growth compared to 2025, reflecting the prioritization of a premium portfolio and channels that offer better profitability.

The Company expects to maintain the margin trends observed over the coming quarters, with a Gross Margin around 37.0%, supported by the continuation of operational improvement initiatives and the performance growth of the Portobello America Unit.

Expenses remain the focus of the adjustment in the value generation model, and the Company should begin to capture the benefits of the restructuring of organizational structures, as well as other optimization initiatives.

The expectation is that these initiatives to readjust organizational structures will offset the effect of all inflationary pressure during 2026, around 7% of the total Expenses.

Additionally, initiatives to reduce investments in Operational Working Capital, especially in inventories, remain on the agenda, such as adjusting the levels of factory capacity utilization, considering the forecasted Sales Volume.

In terms of capital structure optimization, the Company will continue to work in a structured manner with financial partners on initiatives to adjust the capital structure, seeking to reschedule Bank Debt to balance the capacity to pay interest and amortizations with the projected generation of Operating Profit in the medium and long term. These initiatives aim to increase financial flexibility, strengthen liquidity, and create conditions for the gradual reduction of the Company's Financial Leverage over time.

The Company will continue to carry out the necessary steps for the potential disposal of the Pointer Unit. Until its eventual completion, the Unit will continue operating normally under the management of Portobello Group.

The strategy of strengthening international operations and retail, coupled with a focus on value generation and operational efficiency, should enhance the sustainable profitability growth and value creation for the shareholders.

Group's Economic and Financial Performance

R\$ Million	2Q26	Constant Currency		Current Currency		1S26	Constant	Current
		▲ % 2Q25	▲ % 1Q26	▲ % 2Q25	▲ % 1Q26		▲ % 1S25	▲ % 1S25
Net Revenue	651.3	-1.9%	10.3%	-5.2%	9.1%	1,248.5	0.8%	-2.4%
Gross Profit	246.7	2.3%	25.6%	-2.2%	23.7%	446.2	-2.4%	-6.4%
Gross Margin	37.9%	1.6 p.p.	4.6 p.p.	1.1 p.p.	4.5 p.p.	35.7%	-1.2 p.p.	-1.5 p.p.
Adjusted and Recurring EBIT	42.5			-14.4%	< -100%	40.6		-60.9%
Adjusted and Recurring EBIT Margin	6.5%			-0.7 p.p.	6.8 p.p.	3.3%		-4.9 p.p.
EBIT	38.4			-12.3%	-7.5%	79.9		15.6%
EBIT Margin	5.9%			-0.5 p.p.	-1.1 p.p.	6.4%		1 p.p.
Adjusted and Recurring Net Income (Loss)	(58.6)			53.0%	-30.7%	(143.1)		> 100%
Adjusted and Recurring Net Margin	-9.0%			-3.4 p.p.	5.2 p.p.	-11.5%		-8.2 p.p.
Net Income (Loss)	(62.7)			42.0%	52.5%	(103.9)		35.0%
Net Margin	-9.6%			-3.2 p.p.	-2.7 p.p.	-8.3%		-2.3 p.p.
Adjusted and Recurring EBITDA	97.1			-3.9%	89.6%	148.4		-27.8%
Adjusted and Recurring EBITDA Margin	14.9%			0.2 p.p.	6.3 p.p.	11.9%		-4.2 p.p.
EBITDA	93.0			-2.3%	-1.7%	187.6		9.8%
EBITDA Margin	14.3%			0.4 p.p.	-1.6 p.p.	15.0%		1.7 p.p.
Working Capital (R\$)	254.4			> 100%	67.5%			
Cash Conversion Cycle (days)	36			> 100%	74.1%			
Net Debt	1,171.0			22.5%	4.5%			
Net Debt / EBITDA	3.47x			12.9%	5.2%			
Closing Share Price	1.65			-64.4%	-44.3%			
Market Capitalization	232.6			-64.4%	-44.3%			
Average Monthly Trading Volume (12 Months)	17.9			-46.4%	-13.4%			
Average Daily Trading Volume (ADTV)	1.4			-9.5%	> 100%			

Starting from 2Q26, the Company will present performance comparisons up to Gross Profit in both current currency and constant currency. The constant currency eliminates the effects of exchange rate fluctuations, allowing for a more consistent assessment of operational performance, in line with the increasing significance of international operations. For comparability purposes, the results of 2Q26 were translated using the weighted average exchange rates of the comparative periods (1Q26 and 2Q25), isolating the effects of exchange-rate changes.



Group's Performance

Net Revenue

R\$ Million	2Q26	Constant Currency		Current Currency		1S26	Constant	Current
		▲ % 2Q25	▲ % 1Q26	▲ % 2Q25	▲ % 1Q26		▲ % 1S25	▲ % 1S25
Net Revenue	651.3	-1.9%	10.3%	-5.2%	9.1%	1,248.5	0.8%	-2.4%
Domestic Market (BR)	466.9	-5.4%	7.9%	-5.4%	7.9%	899.8	-2.8%	-2.8%
International Market	184.4	7.0%	16.8%	-4.6%	12.2%	348.7	10.2%	-1.2%
International Market (US\$)	36.5	7.0%	16.8%	7.0%	16.8%	67.8	10.2%	10.4%

According to data from ANFACER, the Sales Volume of the sector grew by 7.4% in the comparison between 2Q26 and 1Q26, driven mainly by the 49.5% increase in exports during the period. Compared to 2Q25, the sector recorded a growth of 1.1%, also supported by the performance of the external market, whose exports increased by 18.2%.

In the domestic market, the scenario remained challenging, with an increase of 2.7% in Sales Volume compared to 1Q26 and a decrease of -1.2% compared to 2Q25. Despite this scenario, the wet method product segment recorded growth of 2.3% compared to 1Q26, while it recorded a decline of -1.8% compared to 2Q25. The data show the continuation of a more moderate demand in the domestic market, partially offset by the strengthening of sales to the external market.

During the period, the Company followed the strategy of prioritizing profitability, focusing on sales qualification, optimizing the product mix, and generating greater value per unit sold. As a result, the traded volume showed slight growth compared to 1Q26. Compared to 2Q25, the volume of the domestic market and exports, excluding the Portobello America Unit, decreased -8.4%.

In 2Q26, consolidated Net Revenue totaled R\$ 651.3 million. Compared to 1Q26, Revenue grew 10.3% in constant currency, driven mainly by the better performance of the external market (Exports and Portobello America) and the price increase strategy. Compared to 2Q25, Net Revenue dropped 1.9% in constant currency, reflecting a more moderate demand environment in the domestic market, partially offset by the expansion of revenues in the external market and price adjustments.

In the Domestic Market, Net Revenue totaled R\$ 466.9 million in 2Q26. In constant currency, it grew 7.9% compared to 1Q26, driven by higher activity and the increase in prices at the Ceramica Portobello and Portobello Shop Units. Compared to 2Q25, it recorded a decline of 5.4%, reflecting the challenging environment of the domestic market, impacting all Units in Brazil.

In the external market, Net Revenue reached R\$ 184.4 million (US\$ 36.5 million) in 2Q26. In relation to 1Q26, Net Revenue grew 16.8% in constant currency, reflecting the growth of international operations and the strengthening of the Company's presence in strategic markets. Compared to 2Q25, Net Revenue grew 7.0% in constant currency, while Portobello America grew 7.8%, also in constant currency, despite a global scenario marked by geopolitical conflicts and greater economic volatility. This performance reinforces the accuracy of the Company's internationalization strategy and its growing geographic diversification.

Group's Gross Income and Margin

R\$ Million	2Q26	Constant Currency		Current Currency		1S26	Constant	Current
		▲ % 2Q25	▲ % 1Q26	▲ % 2Q25	▲ % 1Q26		▲ % 1S25	▲ % 1S25
Net Operating Revenue	651.3	-1.9%	10.3%	-5.2%	9.1%	1,248.5	0.8%	-2.4%
Cost of Goods Sold (COGS)	(404.6)	-4.4%	2.6%	-6.9%	1.7%	(802.3)	2.7%	0.0%
Gross Profit	246.7	2.3%	25.6%	-2.2%	23.7%	446.2	-2.4%	-6.4%
Gross Margin	37.9%	1.6 p.p.	4.6 p.p.	1.1 p.p.	4.5 p.p.	35.7%	-1.2 p.p.	-1.5 p.p.

In line with the priority of operational improvement through adjustments to the value generation model, the Gross Margin for 2Q26 returned to a level above 37%, reflecting the effectiveness of the commercial and operational initiatives implemented over the past few months. This performance was sustained by price revision, qualification of the product mix and distribution channels, cost management discipline, and high utilization of production capacity, factors that contributed to gains in operational efficiency and greater value generation.

In this context, consolidated Gross Profit totaled R\$ 246.7 million in 2Q26, representing a growth of 25.6% compared to 1Q26, in constant currency. The Gross Margin reached 37.9%, with an expansion of 4.6 percentage points compared to 1Q26, driven mainly by the performance of the Ceramica Portobello, Portobello Shop, and Portobello America Units.

At the Portobello Ceramic Unit, growth was supported by the greater weight of the external market, a better pricing strategy, the evolution of the product mix, and the strong acceptance of the 2026 entries.

At the Portobello Shop Unit, the progress reflected the evolution of the average price, especially in the Own Stores Channel. At Portobello America, the result was due to greater utilization of production capacity, the evolution of the average price, and the improvement of the sales mix.

Compared to 2Q25, Gross Profit increased 2.3%, while the Gross Margin grew 1.6 p.p., both in constant currency. The performance highlights the evolution of the Company's operational profitability, even in a challenging market environment. Among the main highlights, Ceramica Portobello maintained the growth in the external market and advanced in pricing, Portobello Shop achieved qualification of the sales mix and growth in equity interest of the B2B Channel, while Portobello America increased its profitability through portfolio optimization, improvement of the sales mix, and strengthening of distributor resale channels and home centers.

Expenses¹

R\$ Million	2Q26	%NR 2T26	%NR 2T25	▲ % 2Q25	%NR 1T26	▲ % 1Q26	1S26	%NR 1S26	%NR 1S25	▲ % 1S25
Operating Expenses	(208.3)	32.0%	30.4%	-0.1%	26.5%	31.9%	(366.3)	29.3%	31.9%	-10.1%
Selling Expenses	(158.7)	24.4%	23.4%	-1.2%	25.2%	5.3%	(309.4)	24.8%	24.0%	0.6%
General and Administrative Expenses	(22.5)	3.5%	3.0%	10.8%	3.7%	2.8%	(44.4)	3.6%	3.2%	7.8%
Other Income (Expenses)	(27.1)	4.2%	4.0%	-2.1%	-2.4%	< -100%	(12.5)	1.0%	4.6%	-78.6%
Non-Recurring Items	4.1	-0.6%	-0.9%	-29.7%	7.3%	< -100%	(39.2)	3.1%	-2.1%	< -100%
Adjusted and Recurring Other Income (Expenses)	(23.0)	3.5%	3.2%	-1.8%	4.8%	-20.1%	(51.8)	4.1%	2.5%	57.6%
Adjusted and Recurring Operating Expenses	(204.2)	31.4%	29.5%	0.7%	33.7%	1.4%	(405.5)	32.5%	29.8%	6.6%

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 the accounts follows the Company's managerial view, which may present differences compared to the accounting view.

The management of Expenses remained one of the Company's main focuses in improving its value generation model. In this context, initiatives aimed at reorganizing structures were implemented with the objective of capturing efficiency gains and optimizing costs, reinforcing discipline in management.

Adjusted and Recurring Total Expenses totaled R\$ 204.2 million in 2Q26, accounting for an increase of 1.4% compared to 1Q26. The increase reflected the higher business activity during the period, evidenced by the 5.3% growth in Sales expenses and the 2.8% growth in General and Administrative Expenses. This movement was offset by the reduction in the caption of Other revenues and expenses. In comparison with 2Q25, Adjusted and Recurring Total Expenses remained practically stable, demonstrating discipline in expense management.

Sales Expenses totaled R\$ 158.7 million in 2Q26, representing a growth of 5.3% compared to 1Q26, reflecting increased commercial activity, with emphasis on Portobello Shop. Despite the increase in absolute value, its share in Net revenue dropped from 25.2% in 1Q26 to 24.4% in 2Q26, showing greater dilution of investments and commercial expenses in the quarter. Compared to 2Q25, Sales expenses recorded a decrease of -1.2% in absolute value. However, its share in Net revenue increased from 23.4% to 24.4%, reflecting the lower Net revenue recorded in 2Q26.

General and Administrative Expenses totaled R\$ 22.5 million in 2Q26, representing a decrease of 2.8% compared to 1Q26. Despite the growth in absolute value, its share in Net Revenue decreased from 3.7% to 3.5%. However, compared to 2Q25, the representativeness of this caption increased from 3.0% to 3.5% of Net Revenue, reflecting an expansion of 0.5 p.p., given the increase in the absolute value related to inflation and projects.

Disregarding the Non-Recurring effects recorded in the period, the caption of Other Revenues and Expenses recorded a balance of R\$ 23.0 million in 2Q26, lower than that observed in 1Q26.

The Non-Recurring Events recorded a negative impact of R\$ 4.1 million in 2Q26, mainly due to Organizational Restructuring Expenses (-R\$ 3.8 million), related to the plan to optimize the Company's administrative and commercial structure, which includes the centralization of support activities and the integration of common areas among the Business Units. These initiatives should capture permanent efficiency gains, supporting a more competitive expense structure. The period was also impacted by the recognition of the Real Estate Transfer Tax (ITBI) expense (-R\$ 2.1 million) related to the Sale and Leaseback operation of the Marechal Deodoro Unit (Pointer), partially offset by the revenue from the sale of a Portobello Shop store (R\$ 1.7 million).

EBITDA

R\$ Million	2Q26	▲ % 2Q25	▲ % 1Q26	1S26	▲ % 1S25
Gross Profit	246.7	-2.2%	23.7%	446.2	-6.4%
Operating Expenses	(208.3)	-0.1%	31.9%	(366.3)	-10.1%
EBIT	(38.4)	-12.3%	-7.5%	(79.9)	15.4%
Net Income	(62.7)	42.0%	52.5%	(103.9)	35.0%
(+) Financial Expenses	96.8	4.5%	21.6%	176.5	13.0%
(+) Depreciation and Amortization	54.6	6.2%	2.8%	107.7	6.0%
(+) Income Taxes	4.3	< -100%	43.7%	7.3	< -100%
EBITDA	93.0	-2.3%	-1.7%	187.6	9.8%
EBITDA Margin	14.3%	0.4 p.p.	-1.6 p.p.	15.0%	1.7 p.p.
Non-Recurring Events:	4.1	-29.9%	< -100%	(39.3)	< -100%
Organizational Restructuring	3.8			3.8	
IPI Tax Credit – Phases 1, 2 and 3	-			10.3	
Sale and Leaseback – Marechal Deodoro (Pointer)	2.1			(51.6)	
Asset Sale	(1.7)			(1.7)	
Adjusted and Recurring EBITDA	97.1	-3.9%	89.6%	148.4	-27.8%
Adjusted and Recurring EBITDA Margin	14.9%	0.2 p.p.	6.3 p.p.	11.9%	-4.2 p.p.

The adjusted and recurring EBITDA totaled R\$ 97.1 million in 2Q26, accounting for an increase of 89.6% compared to 1Q26 and a decrease of -3.9% compared to 2Q25. The Adjusted EBITDA Margin reached 14.9%, with an expansion of 6.3 p.p. compared to 1Q26, reflecting the improvement in Gross Margin and reduction of Expenses in relation to Net revenue, aligned with the strategy and initiatives implemented by the Company. Compared to 2Q25, the indicator remained practically stable, even in the face of a more challenging market environment.

Non-Recurring Events had a negative impact of R\$ 4.1 million in 2Q26, mainly due to Organizational Restructuring Expenses, totaling R\$ 3.8 million, related to the optimization of the Company's administrative and commercial structure, and the recognition of a Real Estate Transfer Tax (ITBI) expense of a R\$ 2.1 million related to the sale-and-leaseback transaction involving the Marechal Deodoro Unit (Pointer). These expenses were partially offset by R\$ 1.7 million in revenue from the sale of a Portobello Shop store.

Consolidated EBITDA totaled R\$ 93.0 million in 2Q26, a decrease of -1.7% compared to 1Q26. The EBITDA Margin reached 14.3%, down -1.6 p.p. compared to the previous quarter. Despite the improvement in Gross Margin and operational profitability, the EBITDA performance was impacted by the increase in Other Expenses and Revenues, with revenue from the Sale and Leaseback operation of the Marechal Deodoro Unit (Pointer) being recognized in the comparative period.

Compared to 2Q25, EBITDA decreased by -2.3%, mainly reflecting the lower generation of operating income, resulting from the reduction in Gross Profit. Despite this, the EBITDA Margin expanded by 0.4 p.p., demonstrating the improvement in the Company's operational profitability and greater efficiency in managing costs and expenses in relation to Net revenue.

Net Income (Loss)

R\$ Million	2Q26	▲ % 2Q25	▲ % 1Q26	1S26	▲ % 1S25
EBITDA	93.0	-2.3%	-1.7%	187.6	9.8%
(-) Financial Expenses	(96.8)	4.5%	21.6%	(176.5)	13.0%
(-) Depreciation and Amortization	(54.6)	6.2%	2.8%	(107.7)	6.0%
(-) Income Taxes	(4.3)	< -100%	43.7%	(7.3)	< -100%
Net Income (Loss)	(62.7)	42.0%	52.5%	(103.9)	35.0%
Net Margin	-9.6%	-3.2 p.p.	-2.7 p.p.	-8.3%	-2.3 p.p.
Non-Recurring Events:	4.1	-29.9%	< -100%	(39.3)	< -100%
Organizational Restructuring	3.8			3.8	
IPI Tax Credit – Phases 1, 2 and 3	-			10.3	
Sale and Leaseback – Marechal Deodoro (Pointer)	2.1			(51.6)	
Asset Sale	(1.7)			(1.7)	
Adjusted and Recurring Net Income (Loss)	(58.6)	53.1%	-30.7%	(143.1)	> 100%
Adjusted and Recurring Net Margin	-9.0%	-3.4 p.p.	5.2 p.p.	-11.5%	-8.2 p.p.

The adjusted and recurring net loss totaled -R\$ 58.6 million in 2Q26, representing a reduction of -30.7% compared to 1Q26 and an increase of 53.1% compared to 2Q25.

Non-Recurring Events had a negative impact of R\$ 4.1 million in 2Q26, mainly due to Organizational Restructuring Expenses related to the optimization of the Company's administrative and commercial structure, as mentioned in the Operating Expenses section, and the recognition of a Real Estate Transfer Tax (ITBI) expense of R\$ 2.1 million related to the sale-and-leaseback transaction involving the Marechal Deodoro Unit (Pointer). These expenses were partially offset by R\$ 1.7 million in Revenue from the sale of a Portobello Shop store.

In 2Q26, Financial Expenses totaled R\$ 96.8 million, representing a growth of 21.6% compared to 1Q26 and 4.5% compared to 2Q25. These changes between the quarters occurred mainly due to exchange rate effects.

Depreciation and Amortization Expenses totaled R\$ 54.6 million in 2Q26, accounting for an increase of 2.8% compared to 1Q26 and 6.2% compared to 2Q25, mainly reflecting the increase in lease expenses.

Income Taxes reached R\$ 4.3 million in 2Q26, representing a 43.7% increase compared to 1Q26, due to higher taxable income generation from Own Stores operations. Compared to 2Q25, the increase was mainly driven by the recognition of Deferred Tax Credits on Subsidiaries' Profits in the previous period.

The consolidated Net Loss totaled -R\$ 62.7 million in 2Q26, accounting for an increase of 52.5% compared to 1Q26. The Net Margin ended the period at -9.6%, with a deterioration of 2.7 p.p. compared to the previous quarter. Although the Company recorded operational profitability, the increase in Financial Expenses put pressure on the Net Income (Loss).

Compared to 2Q25, the Net Loss increased 42.0%. The Net Margin ended the period with a decrease of -3.2 p.p. compared to the same period of the previous year, mainly reflecting Financial Income (Loss), followed by Income taxes.

Cash Flow¹

R\$ Million	2Q26	2Q25	▲ %	▲ Abs	1S26	1S25	▲ %	▲ Abs	1Q26	▲ %	▲ Abs
Activities											
Operating Activities	18.1	46.4	-61.0%	(28.3)	(46.6)	190.0	< -100%	(236.6)	(64.7)	< -100%	82.8
Investing Activities	9.7	(33.9)	< -100%	43.6	38.9	(79.9)	< -100%	118.9	29.2	-66.8%	(19.5)
Free Cash Flow	27.8	12.5	> 100%	15.3	(7.7)	110.0	< -100%	(117.7)	(35.5)	< -100%	63.2
Financing Activities	(78.6)	(136.9)	-42.6%	58.3	(28.3)	99.3	< -100%	(127.6)	50.3	< -100%	(129.0)
Change in Cash	(50.9)	(124.4)	-59.1%	73.6	(36.0)	209.3	< -100%	(245.3)	14.9	< -100%	(65.7)
Effect of Exchange Rate Changes	0.1	(0.9)	< -100%	1.0	(0.8)	(2.1)	-59.6%	1.2	(0.9)	< -100%	1.0
Beginning Cash Balance	185.2	412.0	-55.0%	(226.8)	171.3	79.4	> 100%	91.9	171.3	8.1%	13.9
Ending Cash Balance	134.5	286.7	-53.1%	(152.2)	134.5	286.7	-53.1%	(152.2)	185.2	-27.4%	(50.8)

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.

The Cash Balance at the end of 2Q26 was R\$ 134.5 million, accounting for a decrease of R\$ 50.8 million compared to 1Q26. Compared to 2Q25, cash consumption was R\$ 73.6 million lower.

The Free Cash Flow in 2Q26 was positive by R\$ 27.8 million, representing an improvement of R\$ 63.2 million compared to 1Q26 and partially offsetting the cash consumption in Financing Activities.

Operating Cash Flow resulted in a Cash generation of R\$ 18.1 million in 2Q26 (compared to a consumption of R\$ 64.7 million in 1Q26). The Cash Variation in the quarter reflected the operational dynamics and adjustments in Working Capital impacted by the lower use of receivables advance instruments and the management of terms with Suppliers.

Compared to 2Q25, the variation of -R\$ 28.3 million mainly reflected the greater need for working capital arising from the movements of clients and suppliers, as well as a higher level of inventory, a temporary effect of the profitability preservation strategy.

Investments totaled a release of R\$ 9.7 million in 2Q26, compared to a release of R\$ 29.2 million in 1Q26. This change is mainly due to the receipt of the second installment of the Sale and Leaseback operation of the Marechal Deodoro (AL) plant, relating to the Pointer Unit (R\$ 42.5 million). Compared to 2Q25 (-R\$ 33.9 million), there was a positive variation of R\$ 43.6 million also due to this operation.

In the Financing Flow, there was a Cash outflow totaling -R\$ 78.6 million in 2Q26, while the amount recorded in 1Q26 was positive at R\$ 50.3 million, when a R\$ 160.0 million funding was raised from BNDES Exim, a support line for Brazilian exports. Compared to 2Q25, the cash flow from Financing Activities was lower by R\$ 58.3 million, reflecting the concentration of amortizations in 2Q25 related to the rescheduling of debentures.

Working Capital | Operational Overview

	2Q26	2Q25	▲ %	▲ Abs	1Q26	▲ %	▲ Abs
R\$ million							
Accounts Receivable	445.2	439.1	1.4%	6.2	393.2	13.2%	52.0
Inventory	606.6	583.5	4.0%	23.1	584.2	3.8%	22.4
Suppliers	(461.5)	(506.9)	-9.0%	45.4	(442.1)	4.4%	(19.4)
Working Capital	590.3	515.7	14.5%	74.6	535.3	10.3%	55.0
Days							
Accounts Receivable	50	47	6.5%	3	48	4.4%	2
Inventory	135	121	11.6%	14	132	2.1%	3
Accounts Payable	(103)	(105)	-2.2%	2	(100)	2.6%	(3)
Cash Conversion Cycle (CCC) ¹	82	63	31.0%	19	80	2.8%	2

¹ Operational Working Capital follows the Company's managerial view and may present differences compared to the corporate financial statements.

Working Capital | Financial Statement Overview

	2Q26	2Q25	▲ %	▲ Abs	1Q26	▲ %	▲ Abs
R\$ million							
Accounts Receivable	188.8	119.7	57.7%	69.1	132.1	42.9%	56.6
Inventory	606.6	583.5	4.0%	23.1	584.2	3.8%	22.4
Suppliers	(540.9)	(616.4)	-12.2%	75.5	(564.4)	-4.2%	23.4
Working Capital	254.4	86.8	> 100%	167.6	151.9	67.5%	102.5
Days							
Accounts Receivable	21	13	65.6%	8	16	31.7%	5
Inventory	135	121	11.6%	14	132	2.1%	3
Accounts Payable	(120)	(128)	-5.8%	7	(128)	-5.8%	7
Cash Conversion Cycle (CCC) ¹	36	6	> 100%	30	21	74.1%	15

¹ The CCC calculation methodology was adjusted as of 1Q26 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.

At the end of 2Q26, the Operational Working Capital totaled R\$ 590.3 million, accounting for an increase of R\$ 55.0 million compared to 1Q26 and an increase of R\$ 74.6 million compared to 2Q25. The Cash Conversion Cycle (CCC) ended 2Q26 at 82 days, compared to 80 days in 1Q26 and 63 days in 2Q25. This movement stems especially from the adjustments implemented in the Company's operational model, which contributed to the expansion of margins but also resulted in a greater need for Working Capital.

Accounts Receivable totaled R\$ 445.2 million at the end of 2Q26, compared to R\$ 393.2 million in 1Q26, resulting in an increase in the average collection term from 48 days to 50 days. Compared to 2Q25, there was an increase of 3 days. Both movements are related to an increase in terms at the Portobello Ceramic Unit.

Inventories ended 2Q26 at R\$ 606.6 million, compared to R\$ 584.2 million in 1Q26. The average storage term increased from 132 to 135 days, reflecting lower inventory absorption due to the reduction in Sales Volume during the period. Compared to 2Q25, when Inventories totaled R\$ 583.5 million, the average storage term increased from 121 to 135 days, reflecting the lower turnover of Inventories during the period.

Both in the quarterly and annual comparisons, this change was mainly due to the increase in Inventory levels in the operations in Brazil, which reflect the effects of the strategic direction prioritizing profitability.

Suppliers recorded the balance of R\$ 461.5 million at the end of 2Q26, compared to R\$ 442.1 million in 1Q26 and R\$ 506.9 million in 2Q25. The average payment term was 103 days, compared to 100 days in 1Q26 and 105 in 2Q25, with no significant changes and aligned with commercial conditions.

Considering the perspective of the Financial Statements, the Cash Conversion Cycle (CCC) ended 2Q26 at 36 days, compared to 21 days in 1Q26, reflecting the lower use of receivables advance instruments and the management of terms with Suppliers. Compared to 2Q25, the indicator recorded an increase of 30 days, driven by current inventory levels and a reduction of Financial Instruments by approximately R\$ 100 million, reflecting the optimization of Financial Expenses.

Indebtedness and Capital Structure¹

R\$ Million	2Q26	1Q26	4Q25	3Q25	2Q25
Gross Bank Debt	1,383.9	1,381.4	1,293.8	1,288.3	1,286.4
Cash and Cash Equivalents	(212.9)	(261.1)	(227.6)	(278.3)	(330.6)
Cash	(134.5)	(185.2)	(171.3)	(247.1)	(286.7)
Financial Investments	(78.4)	(75.9)	(56.3)	(31.1)	(44.0)
Net Debt	1,171.0	1,120.2	1,066.2	1,010.0	955.8
LTM EBITDA	337.9	340.1	322.0	305.8	311.4
Net Debt / EBITDA	3.47x	3.29x	3.30x	3.30x	3.07x

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 2Q26, the Gross Debt totaled R\$ 1,383.9 million, remaining practically stable compared to 1Q26 (R\$ 1,381.4 million) and above the balance recorded in 2Q25 (R\$ 1,286.4 million) due to the funding obtained from BNDES Exim in 1Q26 (R\$ 160 million).

Cash and Cash Equivalents ended the period at R\$ 212.9 million, below the R\$ 261.1 million recorded in 1Q26 and the R\$ 330.6 million observed in 2Q25, reflecting lower use of financial instruments during the period, also impacted by lower Sales Volume and increase in Client term.

Thus, Net Debt reached R\$ 1,171.0 million at the end of 2Q26, compared to R\$ 1,120.2 million in 1Q26 and R\$ 955.8 million in 2Q25.



The Debt Amortization Schedule maintained a predominantly long-term profile in 2Q26, with 76.0% of total indebtedness maturing in the long term, compared to 89.7% in 1Q26. In line with this trend, the average Debt Duration decreased from 2.87 years in 1Q26 to 2.67 years in 2Q26.

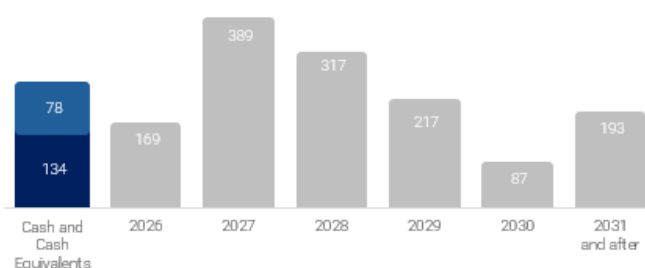
At the end of 2Q26, the average cost of Debt was CDI + 0.71% in 2Q26, compared to CDI + 0.51% in 1Q26, corresponding to an approximate effective rate of 14.86% p.a., compared to 15.16% p.a. in 1Q26. The reduction in the effective rate reflects the environment of still high interest rates, but on a decreasing trajectory, combined with the Company's financing structure.

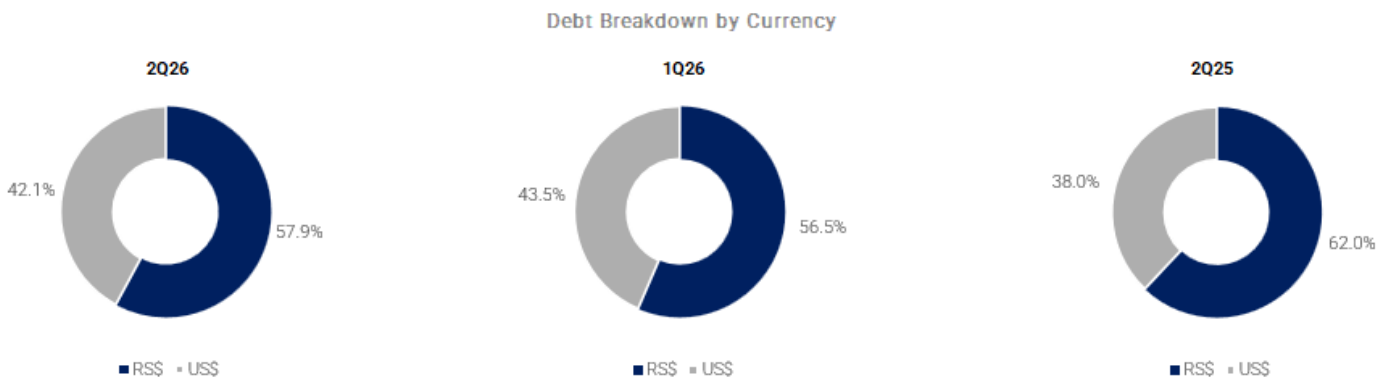
In 2Q26, foreign-currency-denominated Debt accounted for 42.1% of total Indebtedness, compared with 43.5% in 1Q26, reflecting a slight reduction in the Company's foreign exchange exposure. Compared to 2Q25 (38%), there was an increase due to the BNDES Exim funding in 1Q26. The flow of the Company's exports over the coming periods allows for the coverage of payments related to the Debt through inflows in foreign currency.

The Net Debt/EBITDA ratio ended 2Q26 at 3.47x, above the 3.29x recorded in 1Q26 and the 3.07x observed in 2Q25.

The management of the Capital structure is guided by the optimization of the maturity profile and financial discipline, aiming to preserve the Company's financial flexibility even in a scenario of high financial costs.

Debt Maturity Schedule | Balance Including Interest







Business Unit Performance



Ceramica Portobello

R\$ Million	2Q26	Constant Currency		Current Currency		1S26	Constant	Current
		▲ % 2Q25	▲ % 1Q26	▲ % 2Q25	▲ % 1Q26		▲ % 1S25	▲ % 1S25
Net Revenue	261.6	-1.7%	11.3%	-5.1%	10.0%	499.3	0.0%	-3.1%
(-) COGS	154.2	-7.9%	4.1%	-7.9%	4.1%	302.5	-2.2%	-2.2%
Gross Profit	107.3	7.8%	23.3%	-0.8%	19.9%	196.8	3.4%	-4.4%
Gross Margin	41.0%	3.8 p.p.	4.1 p.p.	1.8 p.p.	3.4 p.p.	39.4%	1.3 p.p.	-0.5 p.p.

The Portobello Ceramic Unit ended 2Q26 with Net Revenue of R\$ 261.6 million. In constant currency, Revenue grew 11.3% compared to 1Q26 and dropped 1.7% compared to 2Q25, mainly reflecting the weaker performance of the domestic market. On the other hand, external market Revenue increased 7.5% in US dollars, helping to partially mitigate the effects of this scenario.

Ceramica Portobello's Gross Margin reached 41.0% in 2Q26, with an expansion of 4.1 p.p. compared to 1Q26 and 3.8 p.p. compared to 2Q25, both in constant currency. In both periods, the performance was driven by the greater weight of the external market, better price realization, the evolution of the product mix, the strong acceptance of the 2026 entries, and the gains resulting from long-term energy planning, which contributed to the optimization of production costs and the improvement of operational profitability.

Gross Profit totaled R\$ 107.3 million in 2Q26, a 23.3% increase compared to 1Q26, in constant currency. Compared to 2Q25, Gross Profit increased 7.8% in constant currency, demonstrating the consistency of the commercial strategy and the expansion of the Gross Margin.

The Unit operated at full capacity throughout the quarter, maintaining a utilization level significantly higher than the industry average, estimated by ANFACER at around 70%. The high level of utilization of productive capacity contributed to the dilution of production costs and to the strengthening of the operation's profitability.

The external market strategy continued to advance during the quarter, strengthening the brand's presence in priority markets. The Company expanded its presence through participation in major events in South America and increased relationship-building and training initiatives with strategic partners in Central America, Europe, Africa, and Oceania, further strengthening the brand's position as one of the leading references in the building materials segment across several markets. These initiatives strengthen the brand presence and expand relationships with architects, designers, specifiers, and distributors, supporting the strategy of consistent growth in the external market.

Portobello Shop

R\$ Million	2Q26	Constant Currency*		Current Currency		1S26	Constant*	Current
		▲ % 2Q25	▲ % 1Q26	▲ % 2Q25	▲ % 1Q26		▲ % 1S25	▲ % 1S25
Net Revenue	260.2	-2.2%	12.6%	-2.2%	12.6%	491.3	-2.9%	-2.9%
(-) COGS	140.2	-5.0%	8.2%	-5.0%	8.2%	269.7	-3.9%	-3.9%
Gross Profit	120.0	1.4%	18.1%	1.4%	18.1%	221.6	-1.8%	-1.8%
Gross Margin	46.1%	1.6 p.p.	2.2 p.p.	1.6 p.p.	2.2 p.p.	45.1%	0.5 p.p.	0.5 p.p.

*The Unit has no foreign exchange exposure, as its operations are carried out predominantly in local currency.

The Unit ended 2Q26 with Net Revenue of R\$ 260.2 million. Revenue increased 12.6% compared to 1Q26, with growth across all sales channels. Compared to 2Q25, it recorded a decline of -2.2%, mainly reflecting the lower performance of the own stores and franchises, partially offset by the growth of the B2B Channel.

The Gross Margin reached 46.1% in 2Q26, the highest level recorded by the Unit in recent quarters, representing an expansion of 2.2 p.p. compared to 1Q26. The performance was driven by the evolution of the average price across all sales channels, with emphasis on Own Stores, reflecting better commercial management, the qualification of the sales mix, the prioritization of higher value-added products, combined with the maintenance of a controlled cost level.

Compared to 2Q25, the Gross Margin grew 1.6 p.p., mainly reflecting the performance of Own Stores and the B2B Channel, combined with the evolution of the sales mix, a higher equity interest of higher value-added products, and better price management. Together, these factors drove the expansion of the Unit's profitability.

Gross Profit totaled R\$ 120.0 million in 2Q26, growing 18.1% compared to 1Q26 and 1.4% compared to 2Q25, reflecting the expansion of the Gross Margin and higher profitability of operations.

Throughout the quarter, Portobello Shop held Regional Meetings with its franchisees, reinforcing the network's strategic alignment and priorities for the second half of the year. The initiative strengthened the integration between franchisees and the Company's support areas, contributing to the development of the network, the dissemination of best practices, and the sustainable generation of value.

In June, Portobello Shop also celebrated 28 years of history with commercial actions and relationship initiatives aimed at architects, specifiers, and partners, reinforcing the brand's positioning and closeness with its strategic audiences. At the end of the quarter, the network maintained its national presence with 158 stores in operation, sustaining a broad national presence, demonstrating the solidity of the business model and the strengthening of the network.

Pointer

R\$ Million	2Q26	Constant Currency*		Current Currency		1S26	Constant	Current
		▲ % 2Q25	▲ % 1Q26	▲ % 2Q25	▲ % 1Q26		▲ % 1S25	▲ % 1S25
Net Revenue	53.3	-16.1%	0.2%	-16.1%	0.2%	106.4	-12.2%	-12.4%
(-) COGS	48.5	-15.5%	0.5%	-15.5%	0.5%	96.9	-10.7%	-10.7%
Gross Profit	4.7	-21.6%	-2.0%	-21.6%	-2.0%	9.6	-24.5%	-26.3%
Gross Margin	8.9%	-0.6 p.p.	-0.2 p.p.	-0.6 p.p.	-0.2 p.p.	9.0%	-1.5 p.p.	-1.7 p.p.

*The comparisons between the periods consider that the Unit maintained export operations until 1Q26. Thus, in 2Q26, the Unit did not present foreign exchange exposure.

The Pointer Unit ended 2Q26 with Net Revenue of R\$ 53.3 million. Compared to 1Q26, Net Revenue remained practically stable, supported by the growth of the Resale Channel, which offset the lower performance observed in the Engineering Channel that was pressured by price competitiveness. The result becomes even more relevant when considering that, in this quarter, the Unit no longer had Export Channel Revenues, demonstrating greater resilience of operations focused on the domestic market.

Compared to 2Q25, the Unit recorded a decline in Volume and a reduction of -16.1% in Net revenue. The performance reflects a still challenging market environment, characterized by more selective consumption and a more restrictive credit scenario, factors that mainly impacted the Resale Channel. On the other hand, the Engineering Channel showed growth, partially mitigating the effects of this scenario and highlighting the importance of diversifying the Unit's channels of operation.

The Gross Margin for 2Q26 reached 8.9%, recording a slight decrease of -0.2 p.p. compared to 1Q26, remaining practically stable. Compared to 2Q25, the margin decreased by 0.6 p.p.

The performance was mainly driven by the change in the channel mix, given the closure of the Export operation at the beginning of 2026.

Gross Profit totaled R\$ 4.7 million in 2Q26, accounting for a decrease of 2.0% compared to 1Q26 and 21.6% compared to 2Q25, mainly impacted by lower sales volume in Resale and the closure of the Export operation.

Throughout 2Q26, the Unit operated at full capacity, maintaining a high level of utilization of industrial assets and performance above the industry average in the dry route, according to ANFACER.

In July 2026, the Company announced the potential disposal of this Business Unit, aligned with Portobello Group's strategic priorities, reinforcing the focus on retail and internationalization, as well as optimizing the capital structure. The transaction remains subject to the fulfillment of the usual precedent conditions and, until its completion, the Unit will continue operating normally.

Portobello America

R\$ Million	2Q26	Constant Currency		Current Currency		1S26	Constant	Current
		▲ % 2Q25	▲ % 1Q26	▲ % 2Q25	▲ % 1Q26		▲ % 1S25	▲ % 1S25
Net Revenue	106.5	7.8%	8.0%	-3.9%	3.8%	209.0	14.5%	2.7%
(-) COGS	89.0	5.8%	-4.6%	-5.7%	-8.4%	186.1	20.5%	8.2%
Gross Profit	17.5	19.4%	> 100%	6.1%	> 100%	23.0	-18.0%	-27.5%
Gross Margin	16.4%	1.6 p.p.	11.1 p.p.	1.6 p.p.	11.1 p.p.	11.0%	-4.6 p.p.	-4.6 p.p.

US\$ Million	2Q26	Constant Currency		Current Currency		1S26	Constant	Current
		▲ % 2Q25	▲ % 1Q26	▲ % 2Q25	▲ % 1Q26		▲ % 1S25	▲ % 1S25
Net Revenue	21.1	7.8%	8.0%	7.8%	8.0%	40.6	14.5%	14.5%
(-) COGS	17.6	5.8%	-4.6%	5.8%	-4.6%	36.1	20.5%	20.5%
Gross Profit	3.5	19.4%	> 100%	19.4%	> 100%	4.5	-18.0%	-18.0%
Gross Margin	16.4%	1.6 p.p.	11.1 p.p.	1.6 p.p.	11.1 p.p.	11.1%	-4.4 p.p.	-4.4 p.p.

Portobello America ended 2Q26 with Net Revenue of R\$ 106.5 million (US\$ 21.1 million). Compared to 1Q26, Net Revenue grew 8.0% in constant currency, reflecting the evolution of the channel mix, the higher equity interest of higher value-added products, and the consistency of demand, even with volume remaining practically stable.

Compared to 2Q25, Net Revenue increased 7.8% in constant currency, a result that becomes even more significant given a U.S. market approximately 12% (data up to May) lower than that observed in the same period of the previous year. In this context, the Company expanded its market share, driven by the maturation of the commercial base built in recent years, active portfolio management, and the good acceptance of the entries, especially in the categories of wall coverings and decorated products.

The Gross Margin reached 16.4% in 2Q26, up 11.1 p.p. compared to 1Q26. The performance was mainly driven by better utilization of manufacturing capacity and the evolution of the average price in the channels, combined with the improvement in the sales mix, factors that

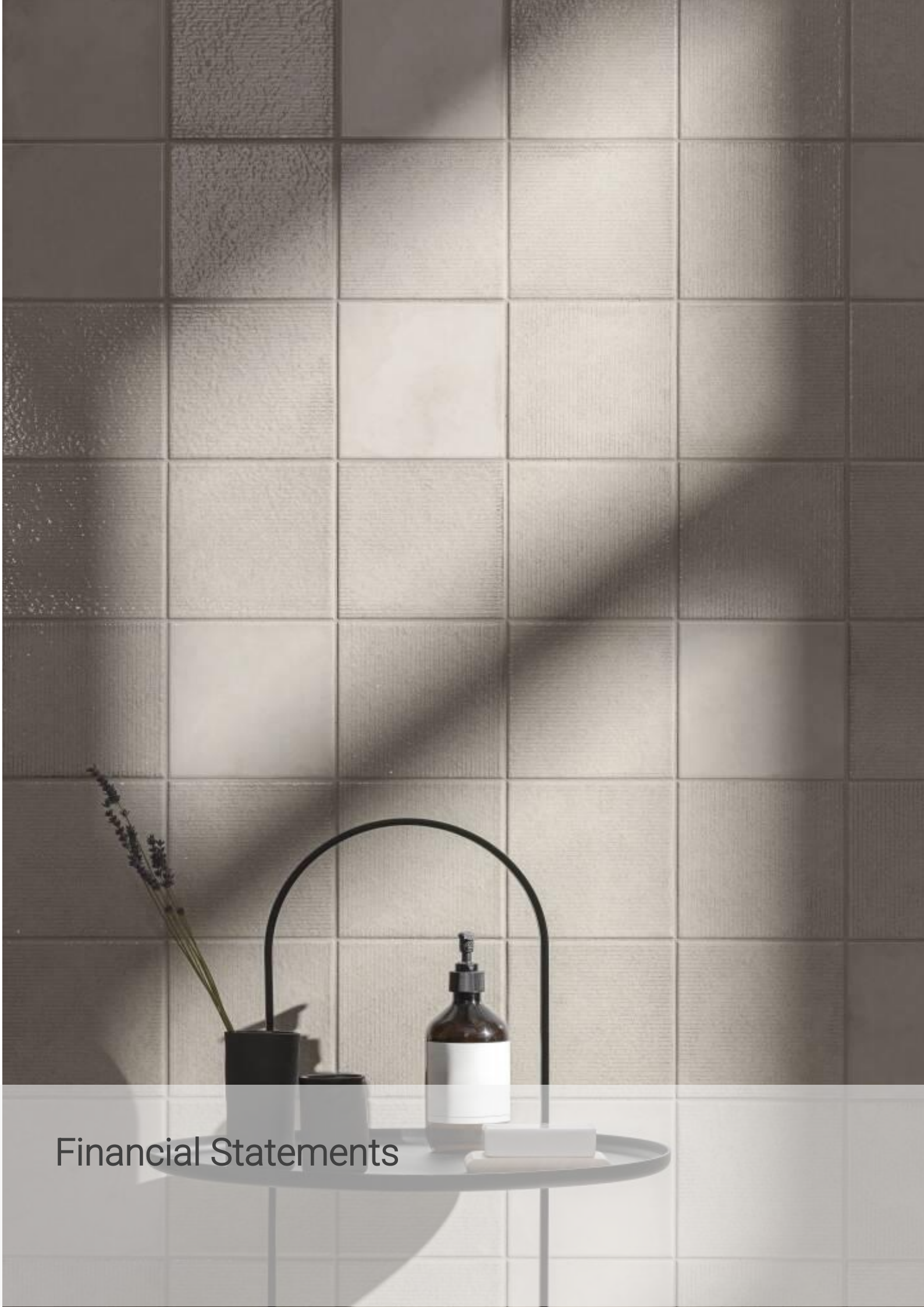
contributed to strengthening the profitability of the operation.

Compared to 2Q25, the Gross Margin grew 1.6 p.p., highlighting the results of initiatives implemented to increase the profitability of the operation, with emphasis on portfolio optimization in Home Centers and the strengthening of higher value-added channels.

Gross Profit totaled R\$ 17.5 million (US\$ 3.5 million) in 2Q26, accounting for an increase of 19.4% compared to 1Q26 and more than 100% compared to 2Q25.

The Unit maintained a high level of industrial capacity utilization in 2Q26, operating at full capacity. This performance contributed to gains in operational efficiency, greater dilution of production costs, and strengthening of the operation's profitability.

Throughout the quarter, the Unit carried out initiatives aimed at strengthening the brand and its relationship with the market, particularly its participation in Coverings and the hosting of a Chamber of Commerce event at its plant, reinforcing its close relationship with strategic partners.

A minimalist still life composition on a white, circular tray. The tray holds a black cylindrical vase with dried lavender, a small black jar, a brown glass bottle with a white label and a black pump dispenser, and a white rectangular soap bar. The background is a wall of large, square, gold-colored tiles with a textured surface. A black metal arch stands behind the tray. The scene is lit with soft, directional light, creating subtle shadows.

Financial Statements

Balance Sheet

Assets	2Q26	VA %	4Q25	VA %	Var%	2Q25	VA %	Var%
Current Assets	1,213.1	34.7%	1,122.3	32.2%	8.1%	1,258.5	34.8%	-3.6%
Cash and Cash Equivalents	134.5	3.8%	171.3	4.9%	-21.5%	286.7	7.9%	-53.1%
Trade Receivables	322.4	9.2%	238.4	6.8%	35.2%	278.7	7.7%	15.7%
Inventories	606.6	17.3%	597.2	17.1%	1.6%	584.5	16.2%	3.8%
Advances to Suppliers	2.9	0.1%	2.5	0.1%	15.5%	2.3	0.1%	24.9%
Other	146.6	4.2%	112.9	3.2%	29.9%	106.3	2.9%	38.0%
Non-Current Assets	2,286.7	65.3%	2,361.2	67.8%	-3.2%	2,358.9	65.2%	-3.1%
Long-Term Receivables	351.9	10.1%	380.0	10.9%	-7.4%	412.8	11.4%	-14.7%
Judicial Deposits	7.6	0.2%	5.2	0.1%	48.1%	5.4	0.2%	40.5%
Legal Assets	75.1	2.1%	147.0	4.2%	-48.9%	120.4	3.3%	-37.6%
Collateral Deposits	17.3	0.5%	16.6	0.5%	4.4%	16.7	0.5%	3.6%
Restricted Financial Investments	50.2	1.4%	39.1	1.1%	28.3%	44.0	1.2%	14.3%
Current and Deferred Tax Assets	75.5	2.2%	76.1	2.2%	-0.8%	128.3	3.5%	-41.2%
Marketable Securities	70.3	2.0%	69.1	2.0%	1.7%	68.0	1.9%	3.3%
Other	56.0	1.6%	26.9	0.8%	> 100%	30.0	0.8%	86.6%
Non-Current Assets / Fixed Assets	1,934.8	55.3%	1,981.2	56.9%	-2.3%	1,946.1	53.8%	-0.6%
Intangible Assets, Property, Plant and Equipment, and Investments	1,064.7	30.4%	1,171.7	33.6%	-9.1%	1,176.7	32.5%	-9.5%
Right-of-Use Assets	870.1	24.9%	809.5	23.2%	7.5%	769.4	21.3%	13.1%
Total Assets	3,499.8	100.0%	3,483.5	100.0%	0.5%	3,617.4	100.0%	-3.2%
Liabilities	2Q26	VA %	4Q25	VA %	Var%	2Q25	VA %	Var%
Current Liabilities	1,454.0	41.5%	1,307.5	37.5%	11.2%	1,334.7	36.9%	8.9%
Loans and Debentures	381.3	10.9%	219.3	6.3%	73.9%	217.2	6.0%	75.6%
Trade Payables and Credit Assignment	548.7	15.7%	595.3	17.1%	-7.8%	618.7	17.1%	-11.3%
Property, Plant and Equipment Payables	65.5	1.9%	74.4	2.1%	-12.0%	72.3	2.0%	-9.5%
Lease Liabilities	74.9	2.1%	46.8	1.3%	60.1%	53.8	1.5%	39.3%
Tax Liabilities	117.2	3.3%	95.3	2.7%	22.9%	78.8	2.2%	48.7%
Payroll and Related Liabilities	91.0	2.6%	76.3	2.2%	19.2%	90.2	2.5%	0.8%
Advances from Customers	127.1	3.6%	161.2	4.6%	-21.1%	159.0	4.4%	-20.0%
Other	48.4	1.4%	39.0	1.1%	24.1%	44.6	1.2%	8.4%
Non-Current Liabilities	2,149.7	61.4%	2,149.5	61.7%	0.0%	2,034.0	56.2%	5.7%
Loans and Debentures	991.0	28.3%	1,068.0	30.7%	-7.2%	1,067.6	29.5%	-7.2%
Property, Plant and Equipment Payables	61.2	1.7%	91.0	2.6%	-32.7%	93.6	2.6%	-34.6%
Related-Party Payables	56.3	1.6%	56.3	1.6%	0.0%	47.9	1.3%	17.5%
Provisions	53.5	1.5%	67.0	1.9%	-20.2%	61.9	1.7%	-13.6%
Deferred Income Tax and Social Contribution	5.1	0.1%	5.0	0.1%	1.9%	6.8	0.2%	-25.1%
Lease Liabilities	737.8	21.1%	685.3	19.7%	7.7%	622.1	17.2%	18.6%
Other	244.8	7.0%	176.8	5.1%	38.4%	134.0	3.7%	82.7%
Shareholders' Equity	(103.9)	-3.0%	26.5	0.8%	< -100%	248.7	6.9%	-141.8%
Share Capital	250.0	7.1%	250.0	7.2%	0.0%	250.0	6.9%	0.0%
Profit reserves	(302.8)	-8.7%	(199.6)	-5.7%	51.7%	14.7	0.4%	-2165.8%
Equity Valuation Adjustments	(51.1)	-1.5%	(24.0)	-0.7%	> 100%	(16.0)	-0.4%	219.5%
Total Liabilities and Shareholders' Equity	3,499.8	100.0%	3,483.5	100.0%	0.5%	3,617.3	100.0%	-3.2%

Statement of Income

R\$ Million	2Q26	2Q25	1S26	1S25
Net Revenue	651.3	686.8	1,248.5	1,278.6
Cost of Goods Sold (COGS)	(404.5)	(434.4)	(802.2)	(802.2)
Gross Profit	246.7	252.4	446.2	476.5
Net Operating Income (Expenses)	(208.4)	(208.7)	(366.3)	(407.4)
Selling Expenses	(168.4)	(174.7)	(328.6)	(338.7)
General and Administrative Expenses	(34.0)	(34.7)	(70.5)	(65.0)
Other Operating Income	8.4	8.1	64.7	26.8
Other Operating Expenses	(13.0)	(7.2)	(28.5)	(32.7)
Impairment Loss on Trade Receivables	(1.3)	(0.3)	(3.5)	2.1
Operating Profit Before Net Financial Result	38.4	43.7	79.9	69.1
Net Financial Result	(96.8)	(92.6)	(176.5)	(156.0)
Financial Income	7.0	9.8	16.1	13.8
Financial Expenses	(107.8)	(111.6)	(214.9)	(186.8)
Net Foreign Exchange Gain (Loss)	4.0	9.2	22.3	17.0
Profit Before Income Taxes	(58.5)	(48.9)	(96.6)	(86.9)
Income Tax and Social Contribution	(4.3)	4.7	(7.3)	10.0
Net Income (Loss) for the Period	(62.7)	(44.2)	(103.9)	(76.9)

Statement of cash flow

R\$ Million	2Q26	1Q26	2Q25
Net Cash from Operating Activities	18.1	(64.7)	46.4
Cash Generated from Operations	77.5	(13.4)	41.0
Changes in Assets and Liabilities	(37.9)	(31.6)	69.5
Interest and Income Taxes Paid	(21.5)	(19.7)	(64.1)
Net Cash from Investing Activities	9.7	29.2	(33.9)
Acquisition of Property, Plant and Equipment	(26.7)	(25.3)	(36.3)
	42.5	60.0	(21.3)
Acquisition of Intangible Assets	(6.1)	(5.5)	43.6
Acquisition of Lease Asset – Key Money	-	-	-
Acquisition of other investments	-	-	-
Receipt for the sale and reimbursement of fixed assets	-	-	-
Fixed asset accounts payable	-	-	-
Investment in FIDC Quotas	-	-	(20.0)
Net Cash from Financing Activities	(78.6)	50.3	(136.9)
Borrowings and Financing Raised	15.0	187.4	319.2
Repayment of Loans, Financing and Debentures	(37.1)	(104.0)	(426.7)
Dividend Payment	-	-	-
Lease Payments	(29.4)	(25.4)	(23.2)
Derivative Financial Instruments – Swap	(24.6)	11.9	(1.9)
Restricted Financial Investments	(2.5)	(19.6)	(4.4)
Increase / (Decrease) in Cash and Cash Equivalents	(50.9)	14.9	(124.4)
Effect of Exchange Rate Changes on Cash and Cash Equivalents	0.1	(0.9)	(0.9)
Opening Balance	185.2	171.3	412.0
Closing Balance	134.5	185.2	286.7

Net Revenue and Gross Profit Reconciliation at Constant Currency

Consolidated R\$ Million	2Q26	Constant (2Q25 Exchange Rate)	Constant (1Q26 Exchange Rate)
		2Q26	2Q26
Net Revenue	651.3	673.6	658.8
Domestic Market (BR)	466.9	466.9	466.9
International Market	184.4	206.7	191.9
International Market (US\$)	36.5	36.5	36.5
Average Exchange Rate	5.0	5.7	5.3
Cost of Goods Sold (COGS)	(404.6)	(415.5)	(408.2)
PBA COGS (R\$)	89.0	99.8	92.6
PBA COGS (US\$)	17.6	17.6	17.6
Average Exchange Rate	5.0	5.7	5.3
Gross Profit	246.7	258.2	250.5

Ceramica Portobello R\$ Million	2Q26	Constant (2Q25 Exchange Rate)	Constant (1Q26 Exchange Rate)
		2Q26	2Q26
Net Revenue	261.6	270.9	264.7
Domestic Market (BR)	183.7	183.7	183.7
International Market	77.9	87.2	81.0
International Market (US\$)	15.4	15.4	15.4
Average Exchange Rate	5.0	5.7	5.3
Cost of Goods Sold (COGS)	154.2	154.2	154.2
Gross Profit	107.3	116.7	110.4

Portobello America R\$ Million	2Q26	Constant (2Q25 Exchange Rate)	Constant (1Q26 Exchange Rate)
		2Q26	2Q26
Net Revenue	106.5	119.5	110.8
International Market (US\$)	21.1	21.1	21.1
Average Exchange Rate	5.0	5.7	5.3
Cost of Goods Sold (COGS)	89.0	99.8	92.6
COGS (US\$)	17.6	17.6	17.6
Average Exchange Rate	5.0	5.7	5.3
Gross Profit	17.5	19.6	18.2
Gross Profit (US\$)	3.5	3.5	3.5
Average Exchange Rate	5.0	5.7	5.3

