

Ceramica
Portobello

Portobello
shop

POINTER

Portobello
America

Apresentação de Resultados 2T26

Portobello Grupo



Disclaimer

As informações preparadas pela PBG S/A, incluindo perspectivas, projeções e metas operacionais e financeiras relativas aos negócios, são previsões baseadas nas expectativas da administração em relação ao futuro da companhia.

Essas considerações futuras não constituem garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, e suas expectativas dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Além disso, tais expectativas estão sujeitas às condições dos mercados nacional e internacional, ao desempenho econômico geral do país e ao setor específico em que a empresa opera. Essas variáveis podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos nas considerações futuras.

Portanto, é importante observar que as declarações prospectivas feitas pela administração da Companhia refletem apenas as expectativas na data em que foram feitas e estão sujeitas a mudanças. Fatores como alterações na legislação, mudanças nas políticas de tributação, flutuações econômicas, avanços tecnológicos, aumento da concorrência, e eventos imprevisíveis, como pandemias ou conflitos internacionais, podem impactar significativamente os resultados reais.





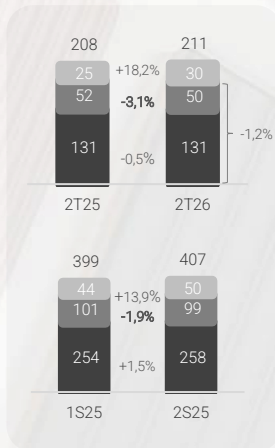
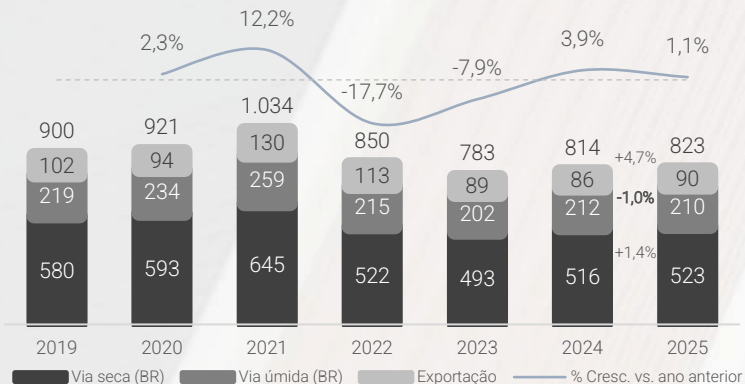
Mercado Brasileiro de Revestimentos

Demanda em queda em volume e elevada ociosidade seguem pressionando o mercado.

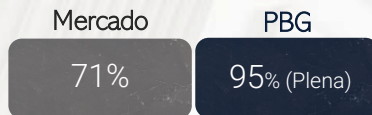
- Mercado brasileiro segue operando em ambiente competitivo, com demanda moderada e nível de utilização da capacidade ainda abaixo do potencial do setor.
- Mercado brasileiro de Via Úmida segue sendo mais impactado, com queda acumulada de -1,9% no ano (-3,1% 2T26), parcialmente compensado pelo crescimento das exportações.
- PBG manteve ocupação fabril plena e preservou posição competitiva superior à do mercado na evolução histórica dos volumes.

Evolução do volume de vendas | Anfacer (mercado total)

Milhões m²



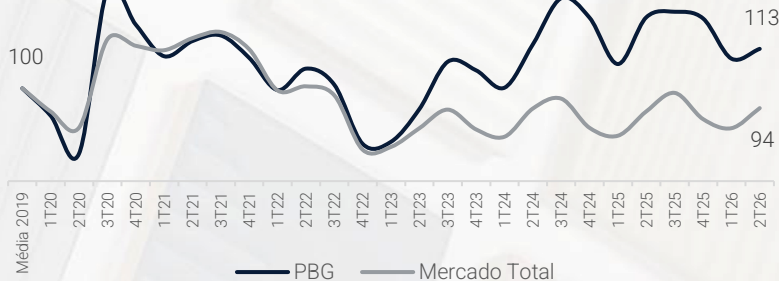
Ocupação Fabril 2T26



Crescimento do Volume Revestimento Cerâmico (mercado brasileiro)



Evolução Base 100 do Volume Mercado e PBG



¹ Volume de vendas mercado brasileiro: via úmida. Fonte: Anfacer;

² Volume de vendas mercado brasileiro: via úmida e via seca. Fonte: Anfacer;

³ Volume de vendas Portobello Brasil: via úmida.



Mercado Brasileiro de Varejo

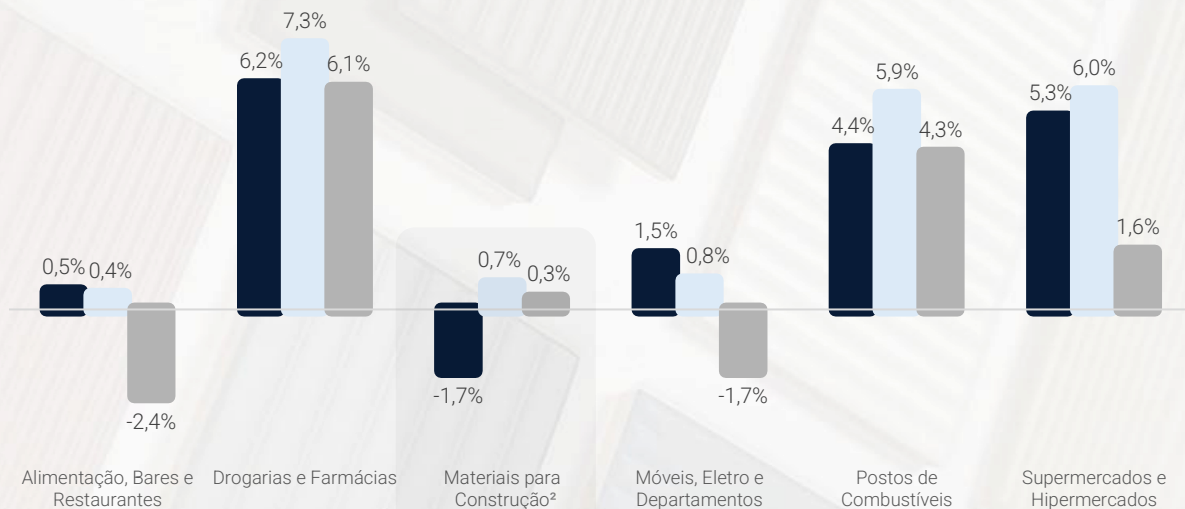
Demanda moderada no setor de Materiais de Construção em valor, com crescimento seletivo e bem abaixo dos setores de Bens de Consumo, Farmácias, Combustíveis e Supermercados.

- O mercado de Materiais de Construção permanece inserido em um ambiente de consumo seletivo e dinâmica competitiva pressionada.
- Não apresentou mudança material entre o desempenho do 2T26 vs. 1T26.
- No acumulado do ano, o setor de Materiais de Construção permaneceu estável, na comparação com o mesmo período do ano anterior.
- Varejo brasileiro sendo puxado principalmente por Bens de Consumo como Drogarias e Farmácias, Combustível e Mercados.

ICVA¹ | Material de Construção

% Variação do Faturamento Brasil | Evolução Anual

■ 2024 ■ 2025 ■ 2026 Acumulado até Junho



- -0,4% no 1T26 vs. 1T25
- +1,1% no 2T26 vs. 2T25

¹ Índice Cielo de Varejo Ampliado. Valor nominal.

² Média ponderada YoY.



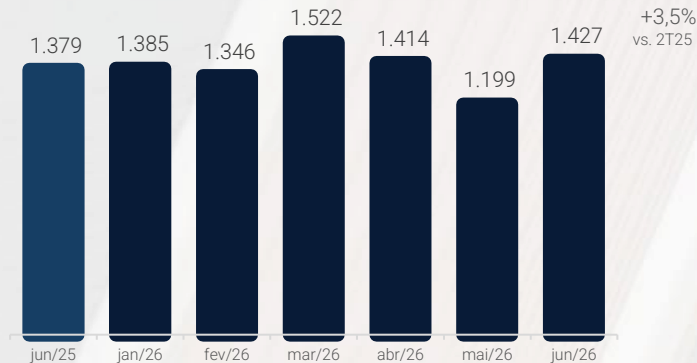
Mercado Norte-Americano de Revestimentos

O setor de Revestimentos em volume segue em retração, porém os produtores locais vem ganhando representatividade nos últimos 3 trimestres.

- Ambiente macroeconômico e imobiliário ainda desafiador.
- O início de novas construções aumentou +3,5% em junho de 2026 vs. ano anterior (média móvel).
- Volume de vendas de Revestimento Cerâmicos reduziu -12,6% no 1S26 vs. 1S25.¹
- Portobello América segue ampliando presença local e capturando oportunidades (+1,7% no 1S26 vs. 1S25).

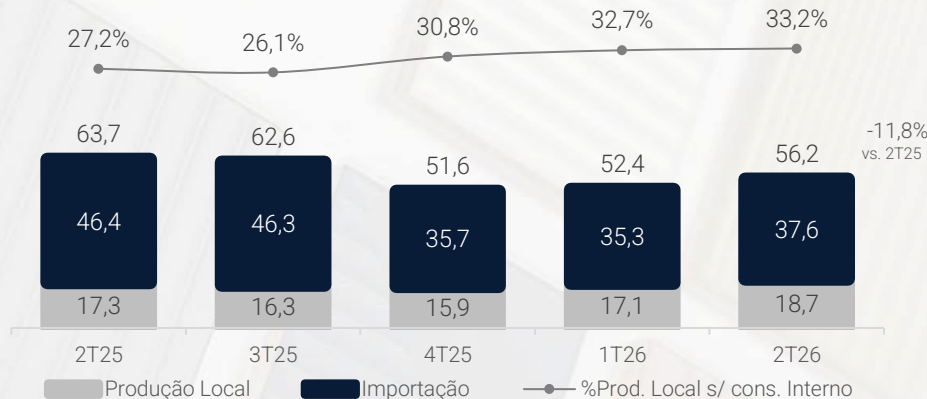
Início de Construções Residenciais ² (*Housing Starts*)

Volume anualizado e ajustado pela sazonalidade (em milhares de Unidades)



Venda de Revestimentos Cerâmicos Mercado Norte Americano (TCNA)¹

Volume em milhões de m²



¹ Fonte: Tile Council of North America; (junho estimado)

² Fonte: U.S. Census Bureau. Valores em milhares;

Recapitulando:

Prioridades 2026

1. Melhoria Operacional.
2. Otimização da Estrutura de Capital.



A prioridade de Melhoria Operacional redefine os direcionadores do **Modelo de Geração de Valor**.

	2023 - 2025	2026
 Volume	↑	↔
 Receita	↑	↑
 Margem Bruta	↓	↑
 Despesas	↑	↔
 EBITDA	↔	↑
 Capital de Giro	↑	↓



Perspectivas 2T26 e 2026



Mercado e Receita

- **Setor estável, ociosidade fabril**, estoques elevados e pressão por redução de preços.
- Para a Companhia, **Receita Líquida praticamente estável** na comparação com o ano anterior.



Margem Bruta

- Ajuste do modelo de geração de valor com foco em **recuperar Margem Bruta** através de melhor gerenciamento de preços e mix de produtos mais rentáveis e busca de produtividade industrial, gerando margem no **acima de 37,0%**.



Despesas

- As **Despesas** também serão foco, buscando eficiência e reorganização/otimização da estrutura, contribuindo para **anular o efeito da pressão inflacionária, por volta de 7,0%**, durante o ano de 2026..



Capital de Giro

- Além disso, a Companhia vai trabalhar para **reduzir os investimentos em Capital de Giro** de maneira sustentável de modo a liberar recursos para financiar parte dos ajustes necessários para adequação da estrutura de capital.



Estrutura de Capital

- **Adequação da estrutura de capital** por meio do reperfilamento da dívida, priorização da alocação de capital e geração de caixa

Entrega 2T26

- O **volume** do mercado brasileiro de **via úmida** sofreu **redução de -3,1%**, frente ao 2T25.
- A **Receita Líquida cresceu +10,3% vs. 1T26 e praticamente estável vs. 2T25**, com retração de -1,9%, em moeda constante.

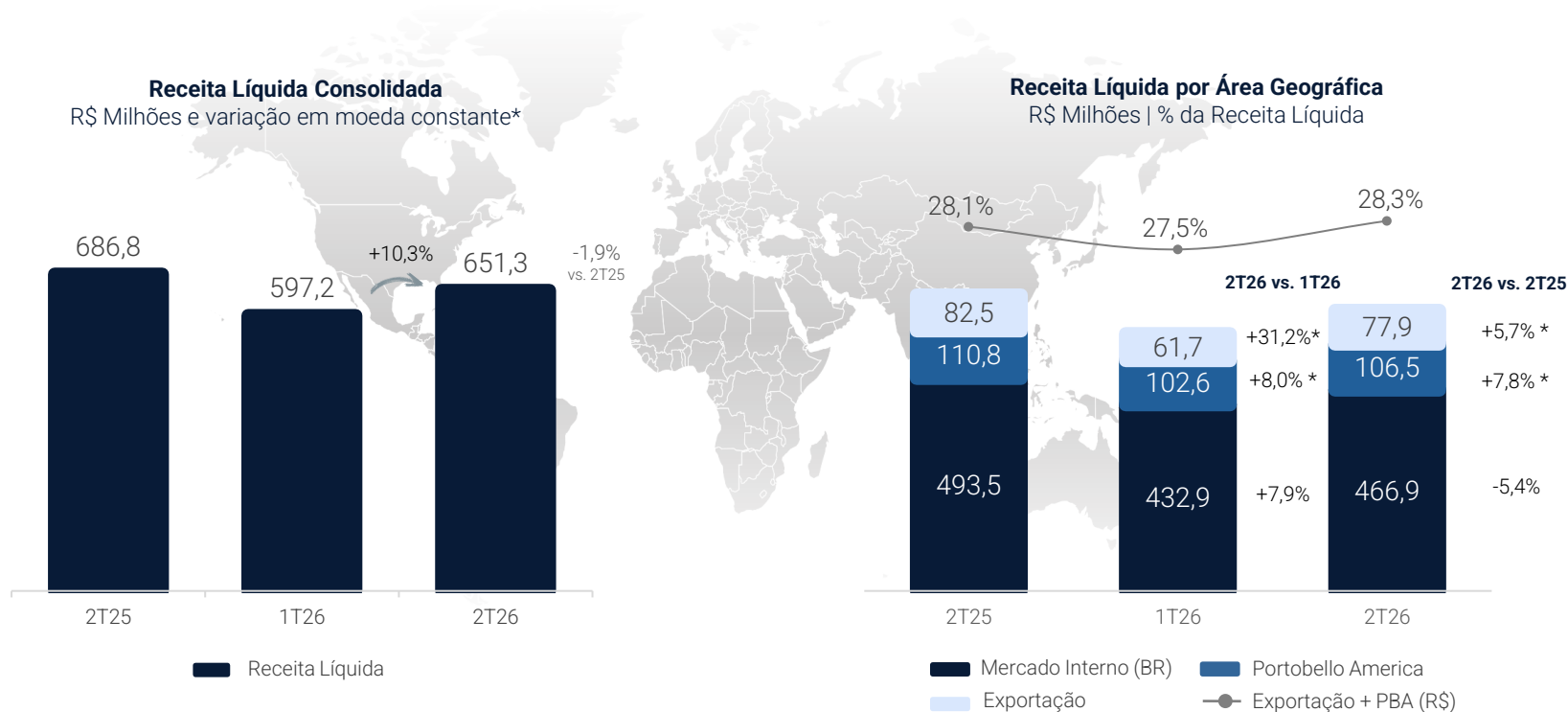
- **Margem Bruta de 37,9%** sendo **+4,6 p.p.** em relação ao 1T26 e **+1,6 p.p.** versus o 2T25, em moeda contante, sustentada por preços, mix e ganhos operacionais.

- As **Despesas Totais Ajustadas e Recorrentes estáveis**, com variação de +0,7% vs. 2T25 e +1,4% vs. 1T26.
- Foram **capturados** cerca de **R\$ 10 milhões de otimizações no 2T26**, totalizando **R\$ 19 milhões no semestre**.

- **Ciclo de Conversão de Caixa (CCC) estável**, com variação de 2 dias versus 1T26 e 19 dias frente ao 2T25 em função principalmente do maior nível de estoques.

- Seguimos avançando de forma estruturada na pauta de melhoria da estrutura de capital da Companhia, neste trimestre realizamos a **Alienação da Unidade Pointer**.

Receita Líquida com crescimento de 10,3% vs. 1T26 e praticamente estável vs. 2T25, com forte crescimento internacional 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.



* Variação em moeda constante.

Receita Líquida por Unidade de Negócios

Ceramica Portobello: Enfrentou cenário mais desafiador no mercado interno, dada competitividade do setor, porém com avanço do mercado externo mitigando a menor demanda doméstica.

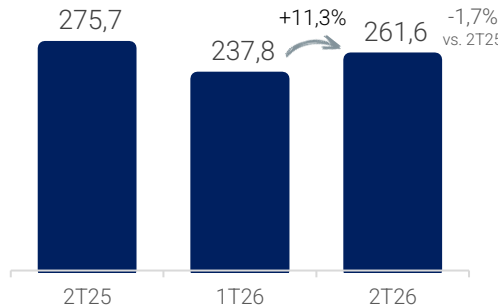
Portobello Shop: Cresceu na comparação com o 1T26 impulsionada pela evolução de todos os canais de venda, apesar da retração versus 2T25, pela competitividade de preços.

Pointer: Praticamente estável versus 1T26, sustentada pelo avanço do Canal Revenda e com retração frente a 2T25 pelo efeito de encerramento da operação de Exportação.

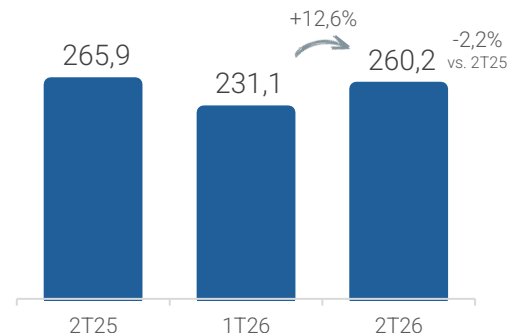
Portobello America: Crescimento em relação aos trimestres anteriores, impulsionada pela evolução do mix de canais e maior participação de produtos de valor agregado.

Receita Líquida por Unidade de Negócios*
R\$ Milhões e variação em moeda constante

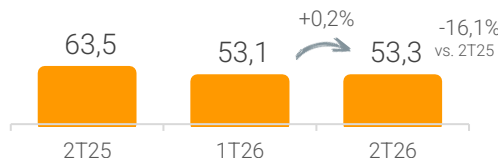
Ceramica Portobello



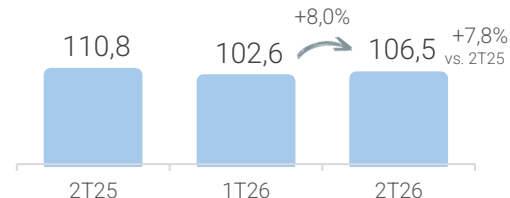
Portobello Shop



Pointer

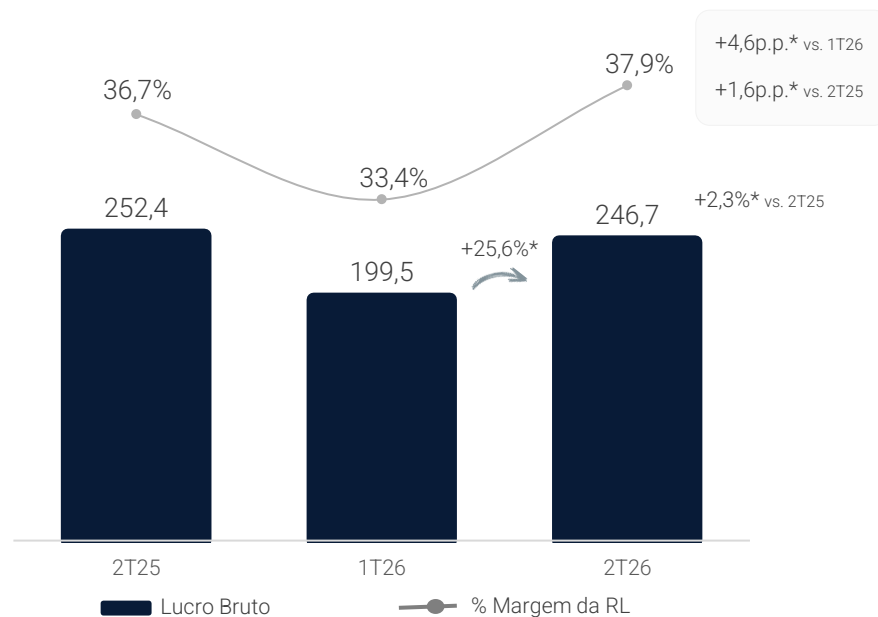


Portobello America



Lucro Bruto e Margem Bruta apresentaram evolução, decorrente principalmente dos avanços em preços e qualificação do mix de produtos nas Unidades Portobello America, Portobello Shop e Ceramica Portobello.

Lucro Bruto e Margem Bruta
R\$ Milhões e % da Receita Líquida



* Variação em moeda constante.

Margem Bruta por Unidade de Negócios

Lucro Bruto e Margem Bruta por Unidade de Negócios*

R\$ Milhões e % da Receita Líquida

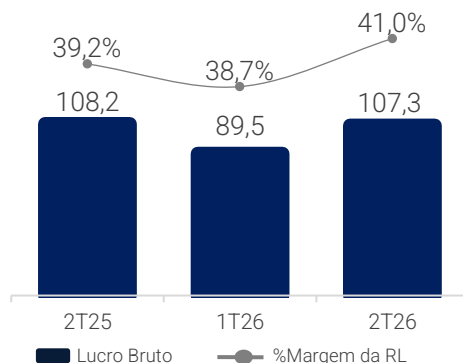
Ceramica Portobello: O desempenho foi impulsionado pela maior participação do mercado externo, gestão de preços e pela otimização do custo de produção decorrentes do planejamento energético de longo prazo.

Portobello Shop: Evolução da Margem Bruta pela evolução do preço médio em todos os canais de venda, com destaque para Lojas Próprias, e qualificação do mix, priorizando produtos de maior valor agregado,

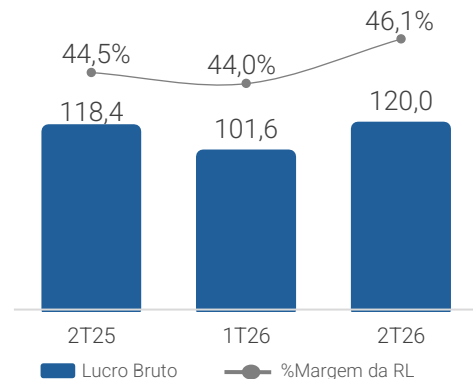
Pointer: Apresentou retração, refletindo o encerramento da operação de Exportação e cenário desafiador do mercado doméstico.

Portobello America: Crescimento refletindo eficiência e utilização da capacidade, evolução do mix de produtos e avanços no canal de distribuição.

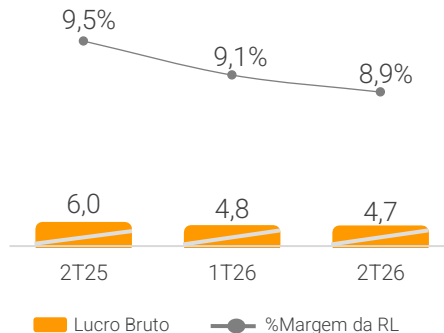
Ceramica Portobello



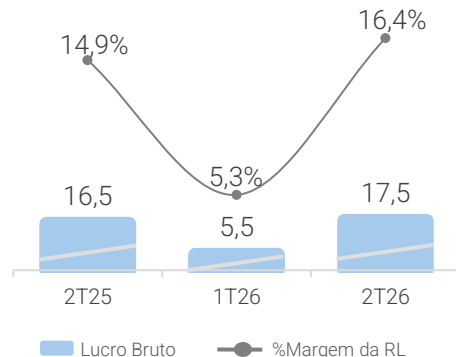
Portobello Shop



Pointer

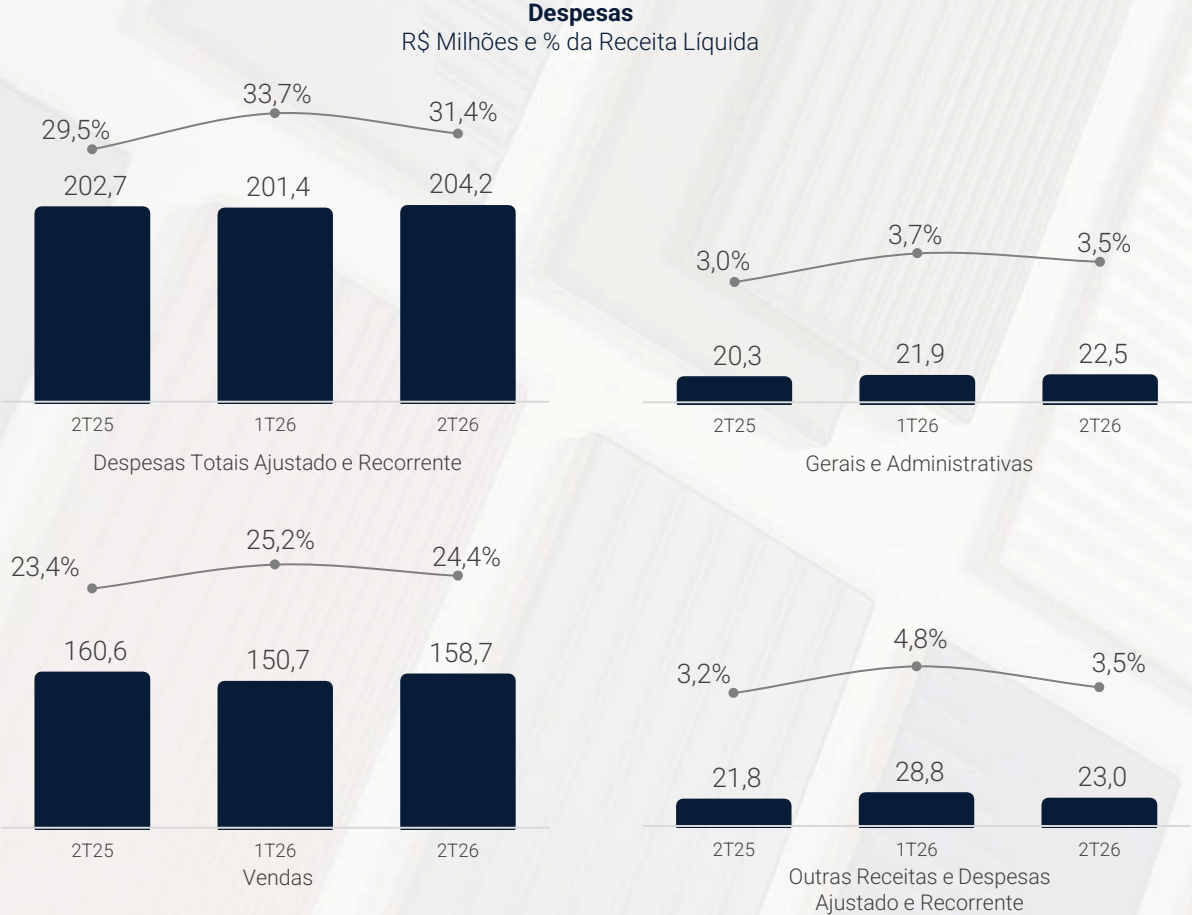


Portobello America



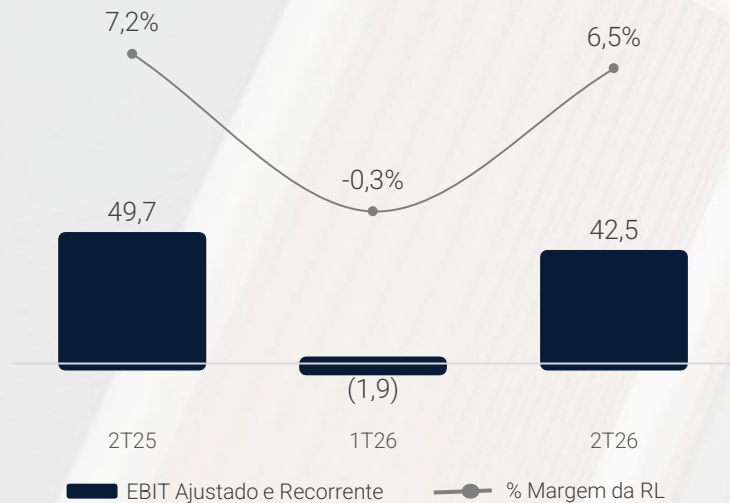
* Receita Líquida consolidada considera o efeito redutor das eliminações intercompany.

Despesas Ajustadas e Recorrentes permaneceram praticamente estáveis vs. 2T25 e 1T26, refletindo a maior atividade comercial e disciplina na gestão dos gastos. O crescimento com % é devido a maior redução da Receita Líquida.

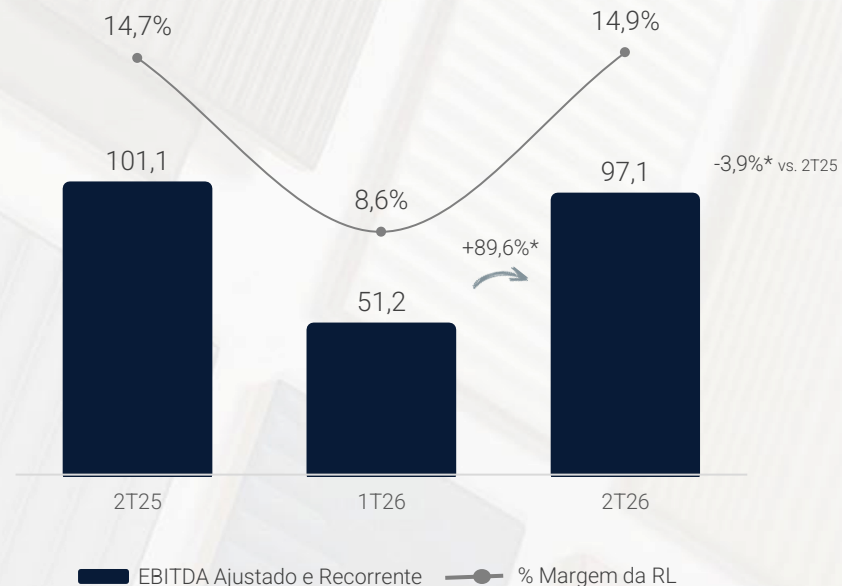


EBITDA Ajustado e Recorrente refletindo o foco em melhoria operacional dos negócios através evolução da Margem Bruta e maior eficiência na gestão das Despesas.

EBIT (LAJI) Ajustado e Recorrente
R\$ Milhões e % da Receita Líquida



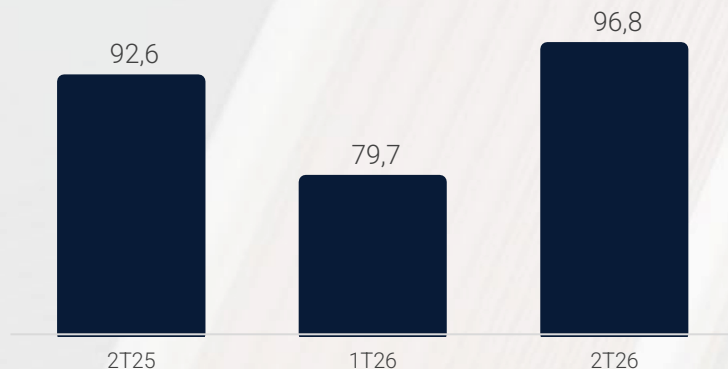
EBITDA Ajustado e Recorrente
R\$ Milhões e % da Receita Líquida



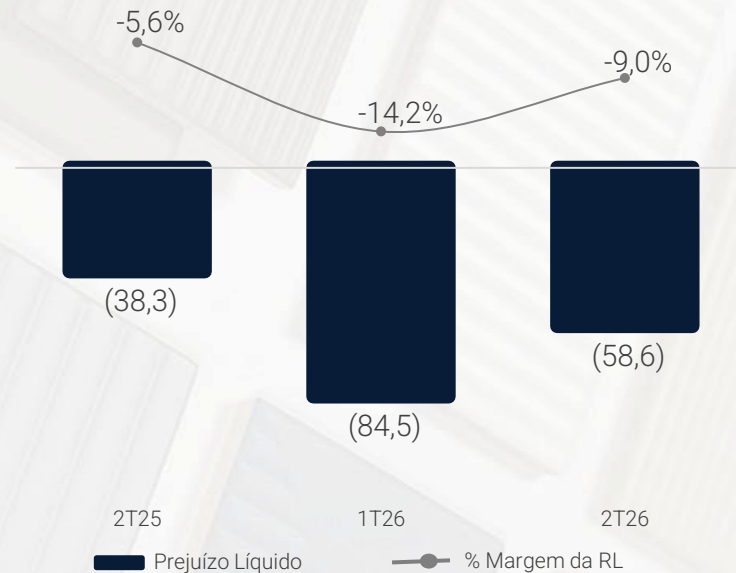
* Variação em moeda constante.

Resultado Líquido Ajustado e Recorrente reflete a evolução do desempenho com melhoria operacional em relação ao 1T26 e ao 2T25, porém ainda pressionado pelo alto patamar de Despesas Financeiras, devido ao ambiente de juros altos e desafios da estrutura de capital.

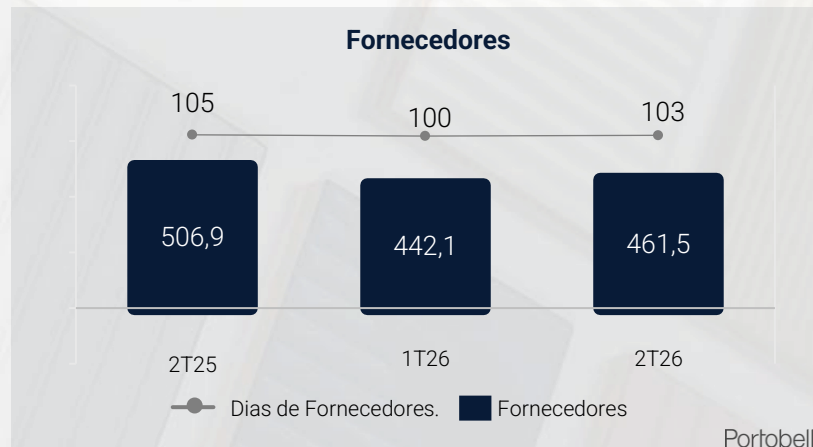
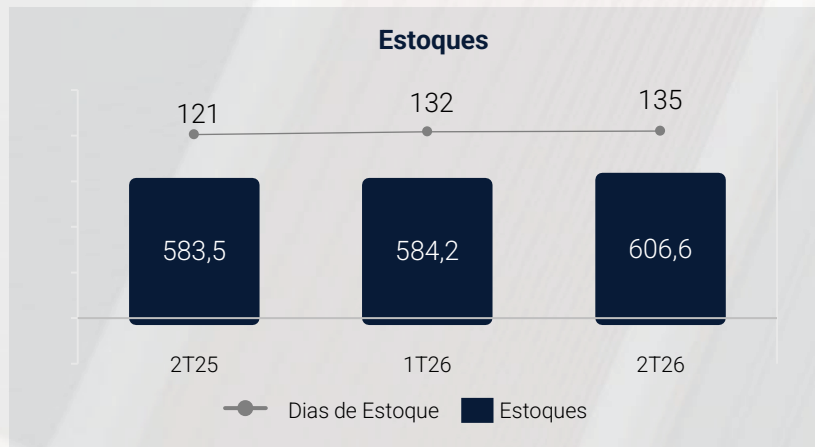
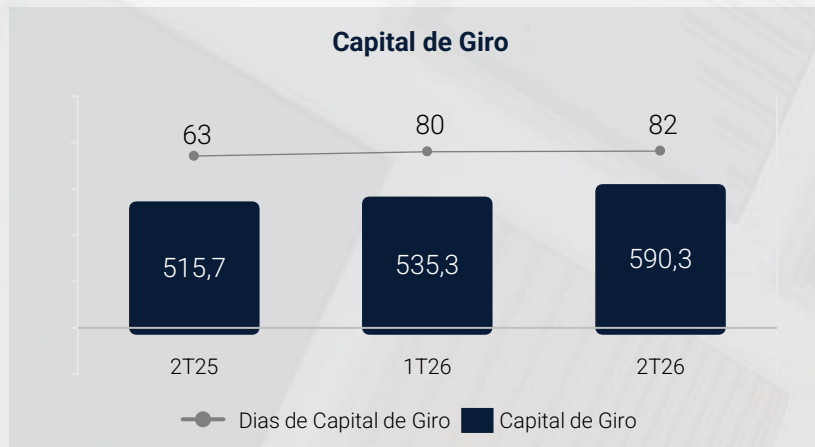
Despesas Financeiras
R\$ Milhões



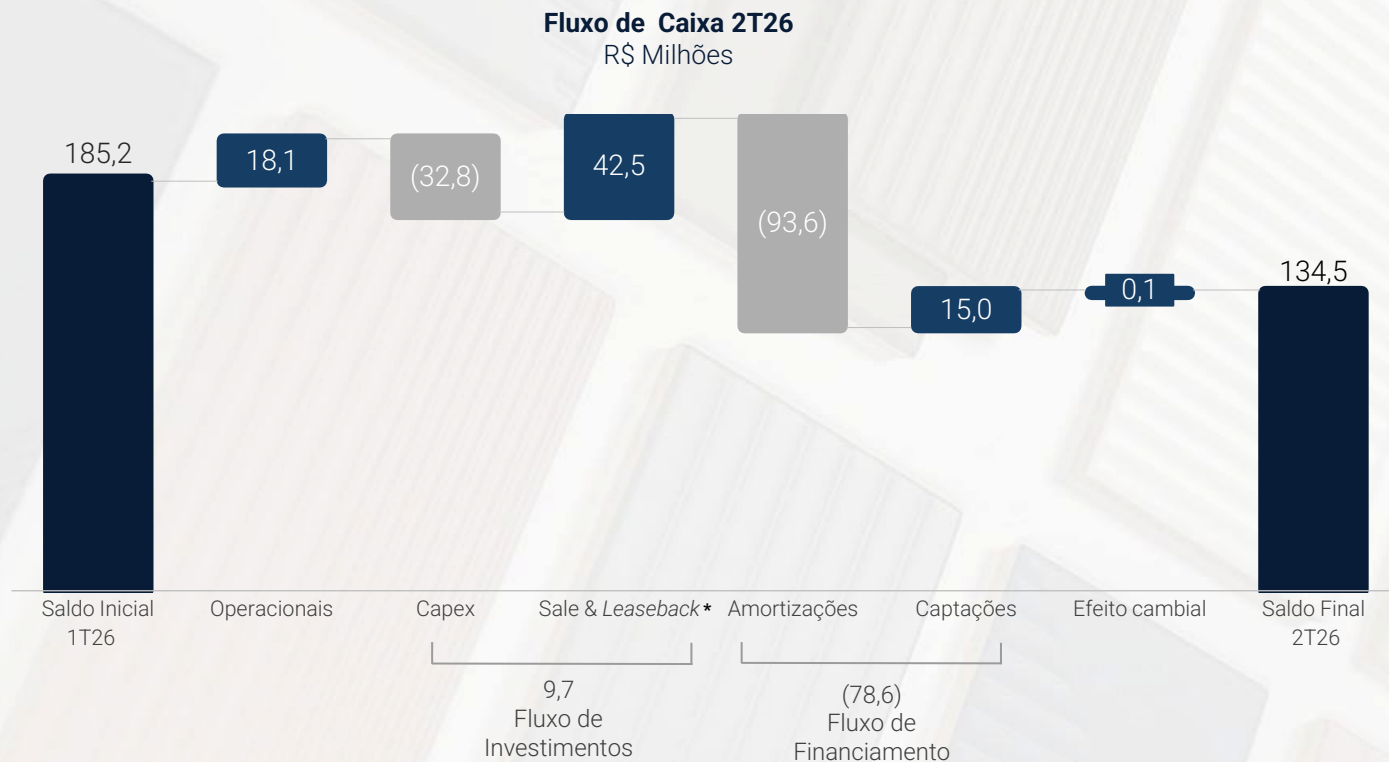
Prejuízo Líquido Ajustado e Recorrente
R\$ Milhões e % da Receita Líquida



Capital de Giro com CCC estável reflete os ajustes implementados no modelo de geração de valor, que contribuíram para a expansão das margens, mas também demandaram maior Capital de Giro em valores absolutos.



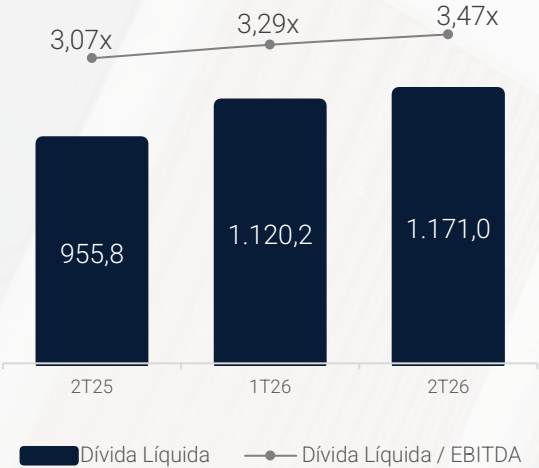
Fluxo de Caixa Livre positivo em R\$ 27,8 milhões, sustentado pela geração de caixa operacional de R\$ 18,1 milhões e pela entrada de recursos nas atividades de investimentos de R\$ 9,7 milhões (*Sale & Leaseback* Pointer).



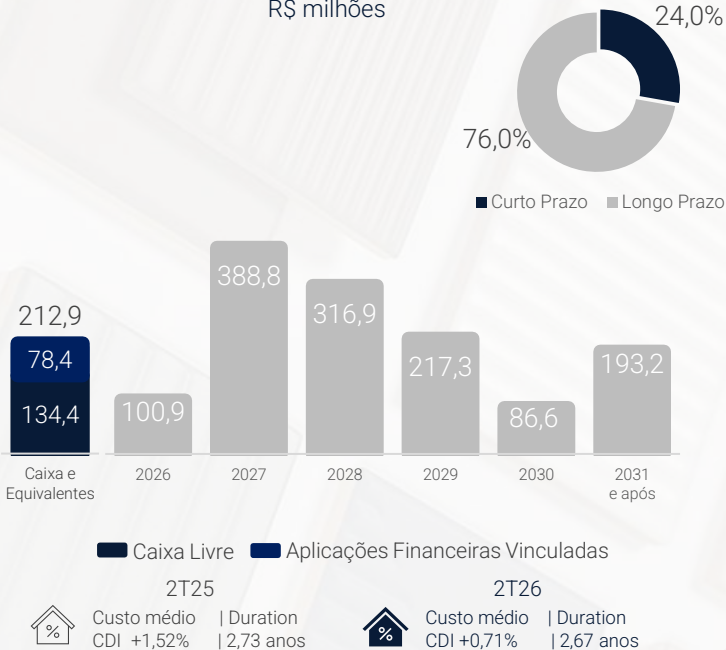
*Sale & Leaseback da planta Pointer totaliza R\$ 102,5 milhões no ano.

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.

Dívida Líquida e Dívida Líquida/EBITDA
R\$ Milhões



Cronograma de Amortização | 2T26
R\$ milhões



Alienação da Unidade de Negócios Pointer.



Alinhamento

Estratégia de Varejo integrado e expansão Internacional.

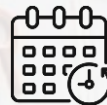
Otimização do portfolio com foco nos produtos premium da linha úmida.

Simplificação operacional com 3 Unidades de Negócios.



Financeiro

O valor da transação, somado à liberação do capital de giro alocado na unidade, contribuirá diretamente para a **otimização de estrutura de capital** da Companhia.



Cronograma

10 Ago: Transação aprovada pelo CADE.

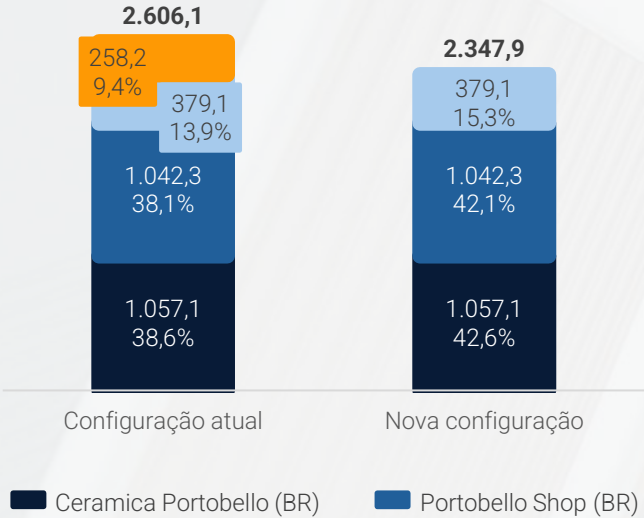
14 Ago: Assinatura do Contrato.

Setembro: Transição de gestão para o Grupo Almeida.

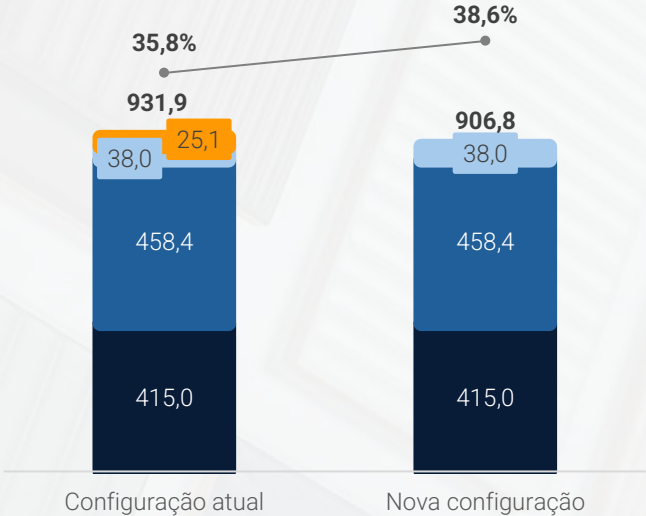
3T26: Impacto da desconsolidação dos resultados da Unidade.

Nova Configuração dos Negócios do Grupo com 85% da Receita Líquida nas Unidades de Negócios do Brasil e 15% na Unidade Portobello América, e aumento da Margem Bruta por volta de 2 p.p.

Participação na Receita Líquida por Unidade de Negócio (2025)*
R\$ Milhões e % de Participação



Lucro Bruto por Unidade de Negócio e Margem Bruta (2025)*
R\$ Milhões e % da Receita Líquida



■ Ceramica Portobello (BR)

■ Portobello Shop (BR)

■ Portobello America (EUA)

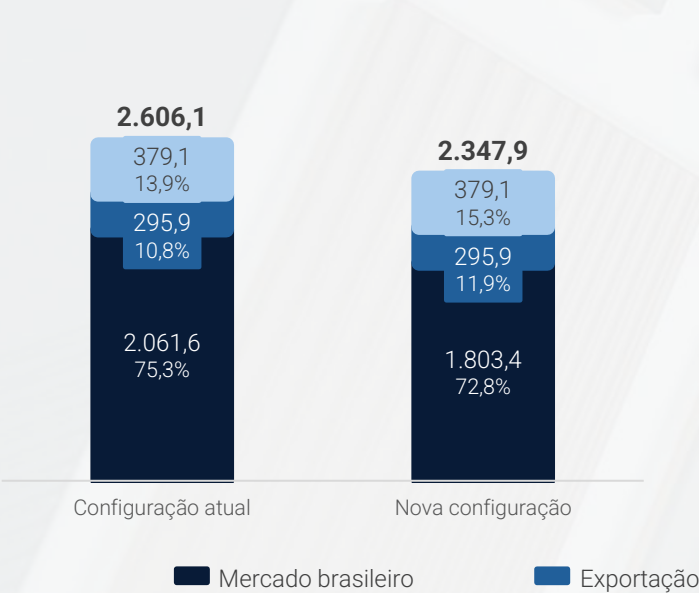
■ Pointer

— % Margem Bruta

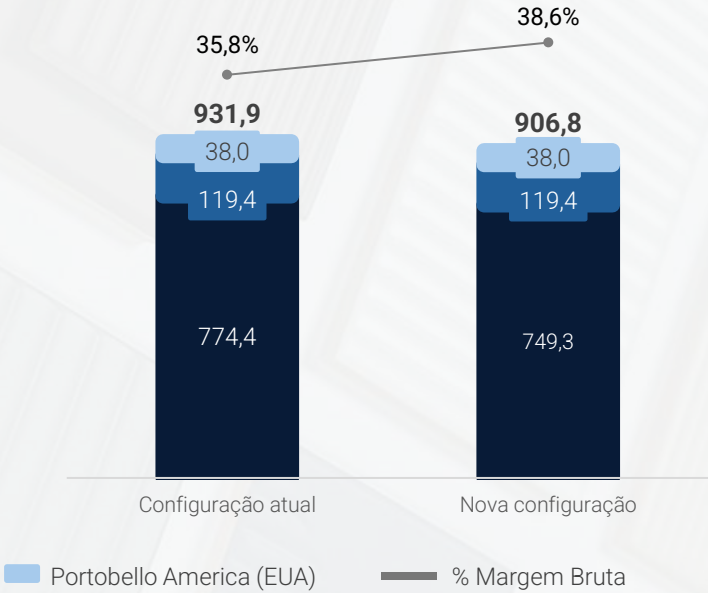
* Receita Líquida e Lucro Bruto consolidado considera o efeito redutor das eliminações intercompany.

Nova Configuração dos Negócios do Grupo com 73% da Receita Líquida no Brasil e 27% no Mercado Internacional (Portobello América e Exportações), e aumento da Margem Bruta em pelo menos 2 p.p.

Participação na Receita Líquida por Unidade de Negócio (2025)*
R\$ Milhões e % de Participação



Lucro Bruto por Unidade de Negócio e Margem Bruta (2025)*
R\$ Milhões e % da Receita Líquida



* Receita Líquida e Lucro Bruto consolidado considera o efeito redutor das eliminações intercompany.

Nova Estrutura Organizacional do Grupo busca maior foco nas sinergias entre os canais de distribuição dos Negócios Brasil e maiores eficiências na gestão das Operações Brasil e Funções Corporativas do Grupo.



Cesar Gomes Jr.
CEO Grupo*



Ronei Gomes
VP de Finanças
e RI Grupo*

- Finanças & RI
- Jurídico & Compliance



Carolina Giron
Diretora de Gente e
Gestão Grupo

- Recursos Humanos
- Comunicação



Romael Soso
VP Varejo e Inovação*
e CEO Negócios Portobello

- Canais de Distribuição Brasil
- Pricing & Revenue Management
- Marketing
- Inovação e Desenvolvimento Produto



Luciano Alves
CEO Operações
Portobello

- Exportações
- Operações: Industrial, Logística e Suprimentos
- Tecnologia & Digital



João Oliveira
CEO Portobello
America

Perspectivas 2S26



Mercado e Receita

- O ambiente macroeconômico e setorial deve permanecer desafiador ao longo do 2S26, com pressão sobre volumes e preços no mercado brasileiro.
- A Companhia seguirá **priorizando rentabilidade**, com expectativa de **volume em linha com o mercado** e **Receita Líquida com leve crescimento**, apoiada em **portfólio premium nos canais de maior valor agregado e crescimento internacional**.



Margem Bruta

- A Companhia espera preservar a evolução das margens, com Margem Bruta **por volta de 37,0%**, sustentada pela **gestão de preços, qualificação do mix e evolução operacional**, mesmo operando com aproximadamente 80% da capacidade fabril.
- A continuidade da **evolução da Unidade Portobello America** deverá contribuir para o fortalecimento da rentabilidade ao longo dos próximos trimestres.



Despesas

- As **Despesas** permanecem como prioridade do modelo de geração de valor, com foco na **captura dos benefícios das iniciativas de readequação organizacional**.
- Expectativa em **neutralizar os impactos da inflação** sobre as Despesas ao longo de 2026 (por volta de **7,0% da base de Despesas**).



Capital de Giro

- A Companhia seguirá priorizando iniciativas para redução do Capital de Giro, com foco na **otimização dos níveis de estoques** com adequação da utilização da capacidade produtiva..
- O objetivo permanece a **redução gradual do Ciclo de Conversão de Caixa** e a liberação de recursos para o negócio.



Estrutura de Capital

- Mantem-se as iniciativas de otimização da estrutura de capital, com foco no **reperfilamento da dívida bancária**, visando ampliar a flexibilidade financeira, fortalecer a **liquidez** e promover a **redução gradual da alavancagem financeira**.



Q&A



Considerações Finais

Relações com Investidores



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