Portobello Grupo



Resultado Trimestral

3T | 2026

ri.portobello

Portobello Grupo continua evoluindo modelo de geração de valor e internacionalização, registra EBITDA Ajustado de R$ 103,6 milhões e Margem EBITDA de 17,5% e apresenta primeiros benefícios das iniciativas de Otimização da Estrutura de Capital.

Tijucas, 13 de novembro 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 3T26. As informações apresentadas neste documento têm como base as Demonstrações Financeiras Intermediárias Consolidadas da Companhia, elaboradas em conformidade com o Pronunciamento Técnico CPC 21 (R1) – "Demonstração Intermediária" e com a IAS 34 – "*Interim Financial Reporting*", emitida pelo *International Accounting Standards Board* ("IASB"), e com as normas da Comissão de Valores Mobiliários ("CVM") aplicáveis às Informações Trimestrais – ITR. As comparações referem-se aos mesmos períodos de 2025 e/ou a trimestres anteriores, conforme indicado.

Destaques do 3T26



Receita Líquida de R$ 590,3 milhões no 3T26, praticamente estável versus 3T25 em moeda constante, com destaque para o desempenho da **Portobello America**, que **apresentou recorde de Receita** no trimestre e **crescimento de 33,1% versus 3T25** em moeda constante, e das **Exportações** que também apresentaram **crescimento de Receita de 11,2% versus 3T25**, compensando o desempenho de Receita no Brasil devido à retração do volume de vendas no mercado interno.

Lucro Bruto de R$ 235,7 milhões e **Margem Bruta de 39,9%**, com **crescimento de 0,3 p.p. versus 3T25** em moeda constante, com **melhoria na Portobello Brasil** em função da melhor gestão de mix de produtos e canais, combinado com o **avanço da Portobello America** devido à qualificação das vendas e iniciativas de eficiência operacional, compensando os efeitos de menor volume e da pressão de custos.

EBITDA Ajustado e Recorrente de R$ 103,6 milhões no 3T26, estável frente ao 3T25, e **Margem EBITDA Ajustada de 17,5%**, com **expansão de 0,7 p.p. versus 3T25**, refletindo o modelo de geração de valor que prioriza a evolução das margens combinado com gestão mais eficiente de despesas operacionais.

Capital de Giro Operacional totalizou R$ 522,6 milhões no 3T26 e o **Ciclo de Conversão de Caixa encerrou em 82 dias**, alta de R$ 53,5 milhões ante o 3T25, pois o **efeito favorável da redução dos estoques** não foi suficiente para cobrir o **ajuste no prazo médio de fornecedores**.

Endividamento Bancário Líquido totalizou R$ 1.108,2 milhões no 3T26, com **redução de R$ 62,8 milhões** versus 2T26, refletindo os **primeiros benefícios das iniciativas para otimização da estrutura de capital** e contribuindo para atingimento da Alavancagem Financeira de **3,82x do EBITDA Ajustado e Recorrente.**





Relações com Investidores

dri@portobello.com.br

Videoconferência de Resultados

A apresentação dos resultados do **3º trimestre de 2026** será realizada em formato de **videoconferência**, com transmissão ao vivo no dia:

- Segunda, 16 de novembro de 2026
- 14h00 (Brasília) | 12h00 (Nova York)
- **Link Acesso:** Conferência 3T26

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

O 3T26 transcorreu em um ambiente mais desafiador para o mercado brasileiro de revestimentos cerâmicos. A demanda enfraquecida, a elevada ociosidade do setor e a pressão sobre preços, em um cenário de juros altos, limitaram o desempenho do mercado. Os volumes vendidos no mercado doméstico de revestimentos por via úmida, segmento de atuação do Portobello Grupo, recuaram -7,7% em relação ao 3T25, segundo os dados da ANFACER (Associação Nacional dos Fabricantes de Cerâmica para Revestimentos). Sazonalmente, o terceiro trimestre é de suma importância para o setor por sua representatividade em volume de vendas no ano, no entanto o desempenho deste período em 2026 foi o pior desde 2017 e -6,2% abaixo da média histórica do terceiro trimestre.

Nos Estados Unidos, o setor também passa por um período de baixos patamares de confiança do construtor, refletindo os elevados níveis de juros e a alta nos custos diretos de construção. Com isso, o volume de vendas no mercado de revestimentos cerâmicos acumula queda de aproximadamente -11,2% nos primeiros 9 meses de 2026, segundo dados do TCNA (*Tile Council of North America*), impactado principalmente pelas importações, que recuaram -18,9% no mesmo período.

Apesar de todos os desafios do mercado no Brasil e Estados Unidos durante o 3T26, a Companhia deu sequência à evolução de seu modelo de geração de valor, priorizando a rentabilidade e a qualidade das vendas combinado com a expansão dos negócios internacionais em Dólar, que já representam 30,4% da Receita Líquida do Grupo. Os ajustes no modelo foram sustentados pela qualificação do mix de produtos e canais, pelos ganhos de eficiência operacional e adequação na estrutura de despesas operacionais. Esse processo de ajuste no modelo fortalece as bases para uma geração de resultados econômicos e de caixa mais consistente e sustentável nos próximos trimestres.

Como resultado dos ajustes no modelo de geração de valor no 3T26, a Companhia combinou a expansão das vendas internacionais com o avanço da rentabilidade no Brasil e Estados Unidos. Nesse contexto, a Receita Líquida totalizou R$ 590,3 milhões no 3T26, redução de -2,5% frente ao 3T25 em moeda constante, com a Portobello America apresentando forte ganho de participação de mercado e crescimento da Receita Liquida de 33,1% versus 3T25 em moeda constante, enquanto a Portobello Brasil teve redução de -11,0% na Receita Liquida versus 3T25, pois o crescimento das exportações, a qualificação das vendas com gestão de mix de produtos e portfólio dos canais de varejo, ajudou a compensar o menor volume comercializado no mercado interno.

O Lucro Bruto alcançou R$ 235,7 milhões, com Margem Bruta de 39,9% no 3T26 e avanço de 0,3 p.p. em relação ao 3T25 em moeda constante. O desempenho foi apoiado pela gestão de mix de produtos e canais no Brasil e pela qualificação das vendas e eficiência operacional na Portobello America, que ajudaram a compensar a pressão de custos pela redução da utilização da capacidade industrial. A Portobello America ampliou a Margem Bruta para 17,9%, com avanço de 3,5 p.p. versus 3T25 enquanto a Portobello Brasil melhorou a Margem Bruta para 44,2%, 2,0 p.p. versus 3T25, em moeda constante, devido à qualificação das vendas nos canais de varejo e à maior disciplina e adequação da capacidade produtiva ao comportamento da demanda.

Adicionalmente, a Companhia continuou seu plano de redução de despesas, registrando os efeitos de reestruturação das operações que capturaram economia na ordem de R$ 15,0 milhões no 3T26 e de 35,0 milhões nos 9M26, além de gerar benefícios futuros.

O EBITDA Ajustado e Recorrente totalizou R$ 103,6 milhões no 3T26, estável em relação ao 3T25, porém a Margem EBITDA Ajustada e Recorrente atingiu 17,5% no 3T26, com expansão de 0,7 p.p. versus o 3T25, refletindo a melhoria na Margem Bruta devido a priorização da rentabilidade e a gestão mais efetiva das despesas operacionais.

O Capital de Giro Operacional apresentou maior necessidade de recursos impactando o ciclo de conversão de caixa. O efeito favorável da redução dos estoques não foi suficiente para cobrir o ajuste no prazo médio de fornecedores. A Dívida Líquida encerrou o 3T26 em R$ 1.108,2 milhões, com redução de R$ 62,8 milhões versus 2T26, refletindo os primeiros benefícios das iniciativas para otimização da estrutura de capital e contribuindo para atingimento da Alavancagem Financeira de 3,82x o EBITDA Ajustado e Recorrente.

Em paralelo à prioridade de melhoria operacional, a Companhia segue trabalhando de maneira estruturada junto aos credores nas iniciativas para otimização 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. A Companhia também mantém negociações para alternativas de capitalização dos acionistas, cuja conclusão depende da evolução dos acordos com os credores. A combinação dessas iniciativas busca construir uma solução consensual e de longo prazo para o endividamento, ampliar a flexibilidade financeira, fortalecer a liquidez e criar condições para a redução gradual da Alavancagem Financeira, estabelecendo condições mais sustentáveis para o desenvolvimento dos negócios da Companhia. O reperfilamento da dívida bancária e a capitalização dos acionistas são frentes prioritárias da administração da Companhia, com divulgação dos desdobramentos relevantes à medida que os respectivos acordos forem concluídos.

Conforme comunicado ao mercado, após o encerramento do trimestre, as assembleias de debenturistas realizadas em 21 de outubro de 2026 aprovaram a postergação de obrigações específicas das quinta e sexta emissões para 31 de janeiro de 2027. Nesse contexto, a Fitch Ratings revisou a classificação nacional de longo prazo do Portobello Grupo para RD(bra), o que decorre da aplicação dos critérios metodológicos da agência a operações de renegociação de obrigações financeiras e deve ser analisada nesse contexto específico. A Companhia ressalta que todas as obrigações perante os credores financeiros permanecem adimplidas, observados os termos atualmente pactuados, inclusive os *waivers* concedidos. A atualização do rating não altera a continuidade das operações da Companhia, não impacta a execução de seu plano de negócios e tampouco modifica o curso das negociações em andamento com seus credores.

Por fim, em 17 de agosto de 2026, a Companhia anunciou a assinatura de um contrato de compra e venda com a Cerâmica Almeida referente à Unidade Pointer, abrangendo os ativos operacionais, bem como a marca e demais ativos intangíveis vinculados. A alienação da Unidade Pointer está alinhada à estratégia da Companhia de otimização da estrutura de capital e de fortalecimento da execução dos planos de longo prazo. A transação, submetida à análise do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE) em 03 de julho de 2026, obteve aprovação em 10 de agosto de 2026. O processo de transição começou no início de setembro, momento em que a gestão das operações da Unidade Pointer foi transferida para a Cerâmica Almeida.

Em atendimento às normas contábeis (CPC 31 / IFRS 5), a partir do 3T26 a Companhia passou a reportar os resultados da Unidade Pointer de maneira segregada, sendo apresentados sob a rubrica Operações Descontinuadas nas Demonstrações Financeiras, assim como os períodos comparativos de exercícios anteriores.

Perspectivas 4T26 e 1T27

A expectativa da Companhia é que o ambiente macroeconômico e o mercado de revestimento cerâmico se mantenham bastante desafiadores, tanto para o 4T26 como para 1T27, com continuidade de queda do volume de vendas.

O mercado de revestimento cerâmico no mercado brasileiro segue pressionado em volume e preço, fundamentalmente por consequência da conjuntura econômica, pelo alto nível de estoques e pelo baixo nível de utilização da capacidade produtiva. Já no mercado norte-americano, apesar de não haver perspectivas de crescimento de volume, 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 4T26 e 1T27, a Companhia permanecerá focada na execução das duas 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.

Como consequência, a expectativa da Companhia é de acompanhar o desempenho de volume de vendas do mercado, com redução do volume de vendas e manutenção da participação de mercado no Brasil, porém com ganho de participação de mercado nos Estados Unidos. A Receita Líquida, por sua vez, deve se manter estável na Portobello Brasil e apresentar crescimento na Portobello America, refletindo a priorização do portfólio premium de produtos e dos canais que apresentam melhores rentabilidades.

A Companhia espera preservar a evolução observada nas margens desde o 2T26, com Margem Bruta por volta de 36% no 4T26 e 1T27, apoiada na continuidade das iniciativas de melhoria operacional e na evolução do desempenho da Portobello America. A menor utilização da capacidade fabril deverá pressionar os custos unitários e a Margem Bruta no 4T26 e 1T27, porém a Companhia seguirá gerindo preços e melhorando o mix de produtos e canais para mitigar pressões inflacionárias, além de ampliar a produtividade, visando proteger a rentabilidade dos negócios.

As Despesas seguem como foco do ajuste no modelo de geração de valor e a Companhia está capturando 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, que representam por volta de 7% do total das Despesas, anulem todo o efeito da pressão inflacionária durante 2026. Para o 1T27, a Companhia buscará capturar os efeitos das iniciativas implementadas em 2026 e continuar avançando na otimização das despesas fixas. A gestão das despesas variáveis deve acompanhar a evolução da Receita Líquida.

Adicionalmente, permanecem na pauta as iniciativas para reduzir os investimentos em Capital de Giro Operacional, em especial nos estoques, com a adequação dos níveis de utilização da capacidade fabril, considerando o patamar de volume de vendas previsto. Os investimentos de CapEx serão priorizados para manutenção da capacidade instalada, automação e soluções digitais. A Companhia não tem expectativa de expansão da capacidade industrial e comercial.

A frente de otimização da estrutura de capital seguirá como prioridade, com a conclusão das negociações com os credores e capitalização dos acionistas previstas para o final de janeiro de 2027.

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

Em conformidade com o CPC 31 (Ativo Não Circulante Mantido para Venda e Operação Descontinuada), os valores apresentados refletem os resultados das operações continuadas. Os efeitos das operações descontinuadas são evidenciados em linha segregada, e os períodos comparativos foram reapresentados para assegurar a consistência e comparabilidade das informações.

			Constante	Corrente			Constante	Corrente	
	R$ Milhões	**3T26**	**▲ % 3T25**	**▲ % 3T25**	**▲ Abs**	**9M26**	**▲ % 9M25**	**▲ % 9M25**	**▲ Abs**
Desempenho	**Receita Líquida**	**590,3**	**-2,5%**	**-4,3%**	**(26,8)**	**1.732,2**	**0,5%**	**-2,4%**	**(42,1)**
	Lucro Bruto	**235,7**	**-1,9%**	**-4,2%**	**(10,3)**	**671,7**	**-1,9%**	**-5,3%**	**(37,8)**
	Margem Bruta	39,9%	0,3 p.p.	0,1 p.p.		38,8%	-1 p.p.	-1,2 p.p.	
	Despesas	**205,4**		**6,2%**	**12,0**	**608,6**		**5,5%**	**31,7**
	% da Receita Líquida	34,8%		3,5 p.p.		35,1%		2,6 p.p.	
	Despesas Ajustado e Recorrente	**186,4**		**-0,3%**	**(0,6)**	**577,5**		**6,6%**	**35,8**
	% da Receita Líquida	31,6%		1,3 p.p.		33,3%		2,8 p.p.	
	EBIT Ajustado e Recorrente	**48,9**		**-17,1%**	**(10,1)**	**94,2**		**-43,9%**	**(73,6)**
	Margem EBIT Ajustado e Recorrente	8,3%		-1,3 p.p.		5,4%		-4 p.p.	
	EBIT	**30,2**		**-42,6%**	**(22,4)**	**63,1**		**-52,4%**	**(69,4)**
	Margem EBIT	5,1%		-3,4 p.p.		3,6%		-3,8 p.p.	
	EBITDA Ajustado e Recorrente	**103,6**		**-0,2%**	**(0,2)**	**248,7**		**-18,6%**	**(56,8)**
	Margem EBITDA Ajustado e Recorrente	17,5%		0,7 p.p.		14,4%		-2,9 p.p.	
	EBITDA	**84,7**		**-13,1%**	**(12,7)**	**217,6**		**-19,5%**	**(52,8)**
	Margem EBITDA	14,3%		-1,4 p.p.		12,6%		-2,7 p.p.	
	Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado e Recorrente	**(92,7)**		**> 100%**	**(63,8)**	**(226,0)**		**> 100%**	**(161,4)**
	Margem Líquida Ajustado e Recorrente	-15,7%		-11 p.p.		-13,0%		-9,4 p.p.	
	Lucro (Prejuízo) Líquido	**(111,5)**		**> 100%**	**(76,1)**	**(257,2)**		**> 100%**	**(157,4)**
	Margem Líquida	-18,9%		-13,2 p.p.		-14,8%		-9,2 p.p.	
	Operações Descontinuadas	**(127,2)**		**> 100%**	**(121,5)**	**(85,4)**		**> 100%**	
Indicadores	**Capital de Giro Operacional**	**522,6**		**11,4%**	**53,5**				
	Ciclo de Conversão de Caixa (dias)	**82**		**26,8%**	**17**				
	Dívida Bancária Liquida	**1.108,2**		**9,7%**	**98,2**				
	Dívida Líquida Bancária / EBITDA Ajustado e Recorrente [1]	3,82x		47,1%	1,22				
PTBL3	Cotação Fechamento	1,54		-60,9%	(2,40)				
	Valor de Mercado	217,1		-60,9%	(338,37)				
	Volume Médio Mensal de Negociação (12 Meses)	15,0		-55,2%	(18,47)				
	Volume Médio Diário de Negociação (ADTV)	0,5		-46,3%	(0,40)				

[1] Alavancagem considerando EBITDA LTM de operações continuadas, critério distinto dos covenants bancários.

As variações dos resultados até o Lucro Bruto são apresentadas em moeda corrente e em moeda constante. A apresentação em moeda constante neutraliza os efeitos das oscilações cambiais e permite uma análise mais consistente da evolução operacional, especialmente diante da crescente representatividade das operações internacionais. Para fins de comparabilidade, os resultados do 3T26 foram convertidos pelas taxas médias ponderadas de câmbio observadas nos períodos comparativos (3T25 e 9M25), isolando, assim, os efeitos da variação cambial.

Operações Descontinuadas

	R$ Milhões	3T26 Com Descontinuadas	Op. Descontin.	3T26 Reportado	3T25 Com Descontinuadas	Op. Descontin.	3T25 Reportado
Desempenho	**Receita Líquida**	**643,3**	**(53,0)**	**590,3**	**685,1**	**(68,0)**	**617,1**
	Custo Produto Vendido (CPV)	404,0	(49,4)	354,6	432,1	(60,9)	371,2
	Lucro Bruto	**239,3**	**(3,7)**	**235,7**	**253,0**	**(7,0)**	**245,9**
	Margem Bruta	37,2%	7,0%	39,9%	36,9%	10,3%	39,9%
	Despesas	**332,4**	**(126,8)**	**205,4**	**204,5**	**(11,1)**	**193,2**
	% da Receita Líquida	51,7%		34,8%	29,9%		31,3%
	EBIT	**(93,0)**	**123,1**	**30,2**	**48,5**	**4,1**	**52,7**
	Margem EBIT	-14,5%		5,1%	7,1%		8,5%
	EBITDA Ajustado e Recorrente	**104,3**	**(0,8)**	**103,6**	**103,9**	**(0,1)**	**103,8**
	Margem EBITDA Ajustado e Recorrente	16,2%		17,5%	15,2%		16,8%
	EBITDA	**(35,0)**	**119,6**	**84,7**	**97,5**	**(0,1)**	**97,4**
	Margem EBITDA	-5,4%		14,3%	14,2%		15,8%
	Lucro (Prejuízo) Líquido	**(238,7)**	**127,2**	**(111,5)**	**(41,1)**	**5,7**	**(35,4)**
	Margem Líquida	-37,1%		-18,9%	-6,0%		-5,7%

	R$ Milhões	9M26 Com Descontinuadas	Op. Descontin.	9M26 Reportado	9M25 Com Descontinuadas	Op. Descontin.	9M25 Reportado
Desempenho	**Receita Líquida**	**1.891,8**	**(159,6)**	**1.732,2**	**1.963,7**	**(189,4)**	**1.774,3**
	Custo Produto Vendido (CPV)	1.206,3	(145,7)	1.060,5	1.234,3	(169,4)	1.064,9
	Lucro Bruto	**685,5**	**(13,9)**	**671,7**	**729,5**	**(20,0)**	**709,4**
	Margem Bruta	36,2%	8,7%	38,8%	37,1%	10,6%	40,0%
	Despesas	**698,7**	**(89,9)**	**608,6**	**611,8**	**(34,9)**	**576,8**
	% da Receita Líquida	36,9%		35,1%	31,2%		32,5%
	EBIT	**(13,1)**	**76,0**	**63,1**	**117,7**	**14,9**	**132,6**
	Margem EBIT	-0,7%		3,6%	6,0%		7,5%
	EBITDA Ajustado e Recorrente	**252,7**	**(3,9)**	**248,7**	**309,5**	**(4,0)**	**305,5**
	Margem EBITDA Ajustado e Recorrente	13,4%		14,4%	15,8%		17,2%
	EBITDA	**152,7**	**64,8**	**217,6**	**268,4**	**1,9**	**270,4**
	Margem EBITDA	8,1%		12,6%	13,7%		15,2%
	Lucro (Prejuízo) Líquido	**(342,6)**	**85,4**	**(257,2)**	**(118,0)**	**18,2**	**(99,8)**
	Margem Líquida	-18,1%		-14,8%	-6,0%		-5,6%

[1] Com Descontinuadas: Resultados incluindo as operações continuadas e descontinuadas.
[2] Reportado: Resultados desconsiderando as operações descontinuadas. Os trimestres anteriores foram reprocessados para permitir a comparabilidade. Essa mesma base de reapresentação é adotada nas demais tabelas deste release.

Em atendimento as normas contábeis (CPC 31 / IFRS 5), a partir do 3T26 a Companhia passou a reportar os resultados da Unidade Pointer de maneira segregada sendo apresentados sob a rubrica Operações Descontinuadas nas Demonstrações Financeiras, assim como os períodos comparativos de exercícios anteriores.

No 3T26, a Unidade Pointer apresentou Receita Líquida de R$ 53,0 milhões, redução de -22,0% em relação ao 3T25 e o Lucro Bruto somou R$ 3,7 milhões versus R$ 7,0 milhões do 3T25, com Margem Bruta de 7,0% no 3T26, frente a 10,3% no 3T25. As despesas atingiram R$ 126,8 milhões, frente a R$ 11,1 milhões no 3T25, refletindo os resultados de alienação e *impairment* de estoques, imobilizado e custos de desmobilização de R$ 22,5 milhões.



Receita Líquida

		Constante	Corrente			Constante	Corrente	
R$ Milhões	**3T26**	**▲ % 3T25**	**▲ % 3T25**	**▲ Abs**	**9M26**	**▲ % 9M25**	**▲ % 9M25**	**▲ Abs**
Receita Líquida	**590,3**	**-2,5%**	**-4,3%**	**(26,8)**	**1.732,2**	**0,5%**	**-2,4%**	**(42,1)**
Mercado Interno	410,8	-11,3%	-11,3%	(52,1)	1.205,9	-5,5%	-5,5%	(70,5)
Mercado Externo	179,5	23,6%	16,4%	25,3	526,3	16,1%	5,7%	28,3
Mercado Externo (US$)	35,0	23,6%	23,6%	6,7	102,4	16,1%	16,2%	14,3

O volume de vendas de revestimentos cerâmicos via úmida recuou -7,7% no 3T26 em relação ao 3T25 no mercado interno, segundo dados da ANFACER. No recorte do varejo este mesmo indicador apresentou queda ainda mais acentuada, chegando a -9,6% no mesmo período. A redução acumulada no volume vendido no ano chega a -4,0% na via úmida total e -4,8% no varejo. Este resultado foi parcialmente compensado pelos volumes vendidos para o mercado externo, que acumulam crescimento de +9,1% no ano, mas com arrefecimento no 3T26, que evoluiu apenas +0,6% vs. 3T25, ainda segundo dados da ANFACER.

Nesse contexto, a Companhia manteve o foco na rentabilidade, priorizando a qualidade das vendas, a composição do mix de produtos e a geração de maior valor por Unidade comercializada. No 3T26, a Receita Líquida recuou no mercado interno e cresceu nas Exportações e na Portobello America em relação ao 3T25, reforçando a importância da diversificação geográfica e estratégia de internacionalização do Grupo.

A Receita Líquida do Grupo totalizou R$ 590,3 milhões no 3T26, com retração de -2,5% em relação ao 3T25, em moeda constante. O desempenho refletiu a redução da receita no Brasil, concentrada no mercado doméstico, parcialmente compensada pelo crescimento da Portobello America e das Exportações.

No Mercado Interno, a Receita Líquida foi de R$ 410,8 milhões, queda de -11,3% em relação ao 3T25. O desempenho refletiu a redução do volume comercializado, evidenciando os efeitos da estratégia de foco na rentabilidade e geração de valor por unidade comercializada. Os canais de varejo (Lojas Próprias e Franquias), apresentaram contribuição positiva dos preços, enquanto os canais de Revenda e Engenharia enfrentaram maior pressão na relação entre preços e volume.

No mercado externo, a Receita Líquida alcançou R$ 179,5 milhões, equivalente a US$ 35,0 milhões. Em moeda constante, o resultado representou crescimento de 23,6% em relação ao 3T25. O avanço foi impulsionado pela Portobello America, registrando recorde de faturamento neste período e pelo canal Exportações, que apresentou evolução em volume e preço médio.

Lucro Bruto e Margem Bruta

		Constante	Corrente			Constante	Corrente	
R$ Milhões	**3T26**	**▲ % 3T25**	**▲ % 3T25**	**▲ Abs**	**9M26**	**▲ % 9M25**	**▲ % 9M25**	**▲ Abs**
Receita Líquida	590,3	-2,5%	-4,3%	(26,8)	1.732,2	0,5%	-2,4%	(42,1)
Custo Produto Vendido (CPV)	(354,6)	-3,0%	-4,5%	16,5	(1.060,5)	2,1%	-0,4%	4,3
Lucro Bruto	**235,7**	**-1,9%**	**-4,2%**	**(10,3)**	**671,7**	**-1,9%**	**-5,3%**	**(37,8)**
Margem Bruta	**39,9%**	**0,3 p.p.**	**0,1 p.p.**		**38,8%**	**-1 p.p.**	**-1,2 p.p.**	

Em linha com a estratégia de priorização da rentabilidade e geração de valor, a Margem Bruta do Grupo alcançou 39,9% no 3T26 e avançou 0,3 p.p. ante o 3T25 em moeda constante. Nessa base, o Custo do Produto Vendido recuou 3,0%, mais que a Receita Líquida, que caiu 2,5%. Como principais alavancas, preço e mix favoreceram a margem na Portobello Brasil. Na Portobello America, o efeito de custos foi a principal contribuição favorável à margem.

O Lucro Bruto do Grupo somou R$ 235,7 milhões no 3T26 e recuou 1,9% ante o 3T25 em moeda constante.

Na Portobello Brasil, o efeito de volume foi a principal pressão sobre o Lucro Bruto, com as maiores contribuições desfavoráveis em Lojas Próprias, Franquias e Engenharia. O efeito de preço compensou parte dessa pressão, principalmente em Lojas Próprias e Franquias, com contribuição adicional de Exportações. Exportações e B2B também se destacaram no efeito favorável do mix. As maiores contribuições desfavoráveis do efeito de custos vieram de Exportações, Engenharia e Revenda, enquanto o canal de Franquias ajudou a atenuar a pressão. A menor utilização da capacidade fabril também pesou sobre os custos. O desempenho das Exportações ajudou a atenuar o efeito do menor volume doméstico.

Na Portobello America, o Lucro Bruto passou de R$ 12,3 milhões no 3T25 para R$ 19,4 milhões no 3T26, em moeda corrente, atenuando a queda no Brasil. O efeito favorável de custos foi o principal impulso ao Lucro Bruto, seguido pelo efeito de volume. Na cesta comparável de revestimentos, o custo unitário caiu em dólares. Os efeitos de preço e de mix de formatos, acabamentos e depósitos atenuaram parte dos ganhos. A variação cambial também limitou o avanço em Reais.

Despesas

R$ Milhões	3T26	Corrente ▲ % 3T25	Corrente ▲ Abs	9M26	Corrente ▲ % 9M25	Corrente ▲ Abs
Despesas	**(205,4)**	**-6,2%**	(12,0)	**(608,6)**	**-5,5%**	(31,7)
% da Receita Líquida	***34,8%***	***3,5 p.p.***		***35,1%***	***2,6 p.p.***	
Vendas	(163,1)	1,4%	2,3	(475,7)	-5,1%	(23,0)
% da Receita Líquida	*27,6%*	*0,8 p.p.*		*27,5%*	*1,9 p.p.*	
Gerais e Administrativas	(36,4)	-8,3%	(2,8)	(103,9)	-7,4%	(7,2)
% da Receita Líquida	*6,2%*	*0,7 p.p.*		*6,0%*	*0,6 p.p.*	
Outras Receitas|Despesas	(6,0)	< -100%	(11,8)	(29,1)	-6,2%	(1,7)
% da Receita Líquida	*1,0%*	*2 p.p.*		*1,7%*	*0,1 p.p.*	
Não recorrente	(19,0)	> 100%	(12,6)	(31,4)	10,7%	3,8
% da Receita Líquida	*3,2%*	*2,2 p.p.*		*1,8%*	*-0,2 p.p.*	
Outras Receitas|Despesas Recorrentes	13,0	6,8%	0,8	2,3	-70,1%	(5,5)
% da Receita Líquida	*-2,2%*	*-0,2 p.p.*		*-0,1%*	*0,3 p.p.*	
Despesas Recorrentes	**(186,4)**	**0,3%**	**0,6**	**(577,5)**	**-6,6%**	**(35,8)**
% da Receita Líquida	***31,6%***	***1,3 p.p.***		***33,3%***	***2,8 p.p.***	

[1] Os eventos não recorrentes líquidos somaram R$ 19,0 milhões no trimestre. Sua composição e seus sinais devem ser lidos como ajustes ao resultado reportado, distinguindo ganhos de despesas.
[2] A classificação entre as contas segue visão gerencial da Companhia, podendo apresentar diferenças em relação à visão contábil.

A Companhia manteve o foco na gestão de despesas, como parte de seu modelo de geração de valor. Desta forma deu continuidade na implementação de iniciativas voltadas à reorganização das estruturas, com o objetivo de capturar ganhos de eficiência.

No período, as Despesas Recorrentes totalizaram R$ 186,4 milhões, mantendo-se estáveis em relação ao 3T25. O movimento refletiu a maior atividade em Despesas Gerais e Administrativas e Outras Receitas/Despesas, compensadas parcialmente por Despesas com Vendas.

As Despesas com Vendas totalizaram R$ 163,1 milhões, representando recuo de 1,4% em relação ao 3T25, refletindo a dinâmica do mix de canais do período e sua participação sobre a Receita Líquida movimentou de 26,8% no 3T25 para 27,6% no 3T26.

As Despesas Gerais e Administrativas somaram R$ 36,4 milhões no 3T26, representando crescimento de 8,3% na comparação com o 3T25, e sua participação sobre a Receita Líquida aumentou de 5,5% para 6,2%, por ajustes em depreciação e amortizações e pelo aumento dos gastos com serviços de informática. A redução de despesas com salários e encargos compensou parte desse efeito.

Outras Receitas e Despesas passaram de uma receita líquida de R$ 5,7 milhões no 3T25 para uma despesa líquida de R$ 6,0 milhões no 3T26, refletindo o maior impacto dos eventos não recorrentes. Excluídos esses efeitos, a rubrica registrou receita líquida de R$ 13,0 milhões, vs. R$ 12,2 milhões no 3T25.

Os eventos não recorrentes tiveram impacto negativo de R$ 19,0 milhões no 3T26, R$ 12,6 milhões acima do 3T25. Os principais efeitos foram o provisionamento de contingências de R$ 23,4 milhões, e as despesas com reestruturação de R$ 13,5 milhões, parcialmente compensados por R$ 5,2 milhões em otimização tributária e pela receita de R$ 12,8 milhões com Crédito-Prêmio de IPI.

A Companhia segue capturando os benefícios de seu plano de redução de despesas, com a reestruturação das operações gerando economias de aproximadamente R$ 15,0 milhões no 3T26 e de R$ 35,0 milhões nos 9M26, além de contribuir para reduções adicionais nos próximos períodos.

EBITDA

R$ Milhões	3T26	Corrente ▲ % 3T25	Corrente ▲ Abs	9M26	Corrente ▲ % 9M25	Corrente ▲ Abs
Lucro Operacional Bruto	**235,7**	**-4,2%**	**(10,3)**	**671,7**	**-5,3%**	**(37,8)**
Despesas Operacionais	**(205,4)**	**6,2%**	**(12,0)**	**(608,6)**	**5,5%**	**(31,7)**
EBIT	**30,2**	**-42,6%**	**(22,4)**	**63,1**	**-52,4%**	**(69,4)**
Resultado Líquido	**(111,5)**	**> 100%**	**(76,1)**	**(257,2)**	**> 100%**	**(157,4)**
(+) Despesas Financeiras	84,3	14,6%	10,7	255,6	12,2%	27,7
(+) Depreciação e Amortização	54,6	21,7%	9,7	154,5	12,2%	16,8
(+) Tributos Sobre Lucro	57,5	> 100%	43,0	64,7	> 100%	60,3
EBITDA	**84,7**	**-13,1%**	**(12,7)**	**217,6**	**-19,5%**	**(52,8)**
Margem EBITDA	**14,3%**	**-1,4 p.p.**		**12,6%**	**-2,7 p.p.**	
Eventos Não Recorrentes:	**19,0**	**> 100%**	**12,6**	**31,4**	**-10,7%**	**(3,8)**
Otimização Tributária	(5,2)			(5,2)		
Reestruturação Organizacional	13,5			17,3		
Crédito Prêmio IPI	(12,8)			(2,5)		
Venda Ativo	-			(1,7)		
Contingências	23,4			23,4		
EBITDA Ajustado e Recorrente	**103,6**	**-0,2%**	**(0,2)**	**248,7**	**-18,6%**	**(56,8)**
Margem EBITDA Ajustado e Recorrente	**17,5%**	**0,7 p.p.**		**14,4%**	**-2,9 p.p.**	

Nas operações continuadas, o EBITDA Ajustado e Recorrente foi de R$ 103,6 milhões no 3T26, vs. R$ 103,8 milhões no 3T25, em moeda corrente. A margem avançou 0,7 p.p., para 17,5% e o resultado recorrente permaneceu praticamente estável, mesmo com a Receita Líquida -4,3% menor na mesma base.

O Lucro Bruto refletiu o menor volume no mercado interno e a pressão de custos associada à menor utilização fabril no Brasil. Os efeitos de preço e mix ajudaram a sustentar a Margem Bruta no Brasil, e a Portobello America ampliou seu Lucro Bruto com maior volume e contribuição favorável de custos. A expansão da Portobello America e das Exportações compensou parte da retração da Receita Líquida no mercado interno. As Despesas Operacionais Recorrentes ficaram praticamente estáveis em R$ 186,4 milhões. A redução das Despesas com Vendas e a melhora de outras receitas recorrentes compensaram o aumento das Despesas Gerais e Administrativas.

Antes dos ajustes por eventos não recorrentes, o EBITDA totalizou R$ 84,7 milhões no 3T26, redução de -13,1% em relação ao 3T25, com Margem EBITDA de 14,3%, o que significa um recuo de -1,4 p.p na comparação com o mesmo período. O desempenho refletiu a redução de -4,2 % do Lucro Bruto e o aumento de 6,2% das Despesas Operacionais.

Os eventos não recorrentes tiveram impacto negativo de R$ 19,0 milhões no EBITDA do período. Entre os principais efeitos, destacam-se o provisionamento de contingências, no montante de R$ 23,4 milhões, e as despesas com reestruturação de R$ 13,5 milhões. Esses impactos foram parcialmente compensados pelo reconhecimento de R$ 5,2 milhões em otimização tributária e pela receita de R$ 12,8 milhões referente ao Crédito-Prêmio de IPI. No 3T25, os efeitos de eventos não recorrentes foram pouco relevantes, resultando em uma base de comparação reduzida e explicando a variação do período.

Lucro (Prejuízo) Líquido

		Corrente			Corrente	
R$ Milhões	**3T26**	**▲ % 3T25**	**▲ Abs**	**9M26**	**▲ % 9M25**	**▲ Abs**
EBITDA	**84,7**	**-13,1%**	**(12,7)**	**217,6**	-19,5%	(52,8)
(-) Resultado Financeiro	(84,3)	14,6%	-10,7	(255,6)	12,2%	(27,7)
(-) Depreciação e Amortização	(54,6)	21,7%	-9,7	(154,5)	12,2%	(16,8)
(-) Tributos Sobre Lucro	(57,5)	> 100%	-43,0	(64,7)	> 100%	(60,3)
Lucro (Prejuízo) Líquido	**(111,5)**	**> 100%**	**(76,1)**	**(257,2)**	**> 100%**	**(157,4)**
Margem Líquida	**-18,9%**	**-13,2 p.p.**		**-14,8%**	**-9,2 p.p.**	
Eventos Não Recorrentes:	**19,0**	**> 100%**	**12,6**	**31,4**	**-10,7%**	**(3,8)**
Otimização Tributária	(5,2)			(5,2)		
Reestruturação Organizacional	13,5			17,3		
Crédito Prêmio IPI	(12,8)			(2,5)		
Venda Ativo	-			(1,7)		
Contingências	23,4			23,4		
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado e Recorrente	**(92,7)**	**> 100%**	**(63,8)**	**(226,0)**	**> 100%**	**(161,4)**
Margem Líquida Ajustado e Recorrente	**-15,7%**	**-11 p.p.**		**-13,0%**	**-9,4 p.p.**	

O Prejuízo Líquido Ajustado e Recorrente das operações continuadas foi negativo em R$ 92,7 milhões, com Margem Líquida de -15,7% e recuou -11,0 p.p., frente ao 3T25. A variação reflete, principalmente, o aumento dos Tributos sobre o Lucro, que totalizaram R$ 57,5 milhões no trimestre, aumento de R$ 43,0 milhões na comparação com o 3T25.

Os eventos não recorrentes totalizaram impacto negativo de R$ 19,0 milhões no 3T26, decorrentes, principalmente do provisionamento de contingências, no montante de R$ 23,4 milhões e de despesas com reestruturação de R$ 13,5 milhões, que foram parcialmente compensados pelo reconhecimento de R$ 5,2 milhões em otimização tributária e pela receita de R$ 12,8 milhões referente ao Crédito-Prêmio de IPI.

O Resultado Financeiro líquido totalizou despesa de R$ 84,3 milhões no 3T26, representando acréscimo de 14,6% frente ao 3T25. Essa elevação reflete, principalmente, o comportamento das operações de derivativos de swap de juros, contratadas para gestão dos indexadores e fluxos da dívida da Companhia, decorrente das variações nas taxas e dos respectivos efeitos de liquidação e marcação a mercado dessas posições no período. Adicionalmente, contribuíram para a variação o aumento dos encargos financeiros decorrentes de contratos de arrendamento e a atualização monetária de passivos tributários parcelados, enquanto as despesas com juros bancários refletiram a estabilidade do custo efetivo da dívida em 14,56% ao ano, acompanhando o patamar da taxa básica de juros.

As despesas com Depreciação e Amortização totalizaram R$ 54,6 milhões no 3T26, representando crescimento de 21,7% em relação ao 3T25. Esse movimento ocorreu principalmente pelo aumento dos arrendamentos na Portobello America.

Os Tributos sobre o Lucro somaram R$ 57,5 milhões, vs. R$ 14,4 milhões no 3T25. Esta elevação decorre do reconhecimento da baixa de créditos tributários relacionados a prejuízos fiscais de exercícios anteriores, em decorrência da revisão da expectativa de recuperabilidade desses ativos, realizada pela Companhia. A análise considerou as perspectivas de geração de resultados tributáveis futuros e, consequentemente, a capacidade de realização desses créditos.

O Prejuízo Líquido das operações continuadas totalizou R$ -111,5 milhões no 3T26, representando aumento de R$ 76,1 milhões em relação ao 3T25 e Margem Líquida de -18,9%. Esse resultado reflete principalmente o impacto da baixa dos créditos tributários diferidos, embora a Companhia tenha registrado resultado operacional recorrente estável.

Fluxo de Caixa [1]

R$ Milhões	9M26	9M25	▲ %	▲ Abs
Atividades				
Operacionais	55,6	191,7	-71,0%	(136,2)
Investimento	(82,0)	(101,2)	-19,0%	19,2
Fluxo de Caixa Livre	**(26,4)**	**90,6**	**< -100%**	**(116,9)**
Financiamento	(58,6)	67,6	< -100%	(126,1)
Operações Descontinuadas	**45,7**	**12,0**	**> 100%**	**33,7**
Variação no Caixa	**(39,3)**	**170,1**	**< -100%**	**(209,3)**
Efeito Variação Cambial	(0,8)	(2,4)	**-65,2%**	**1,6**
Saldo Inicial	**171,3**	**79,4**	**> 100%**	**91,9**
Saldo Final	**131,2**	**247,1**	**-46,9%**	**(115,9)**

[1] Houve alteração na forma de apresentação do Fluxo de Caixa, passando da visão gerencial para a visão contábil, em alinhamento às Demonstrações Financeiras divulgadas.

No acumulado dos nove primeiros meses de 2026, o Fluxo de Caixa das Atividades Operacionais das operações continuadas apresentou geração de R$ 55,6 milhões, -71,0% inferior aos R$ 191,7 milhões registrados nos 9M25.

O desempenho foi impactado pelas movimentações do Capital de Giro, que demandaram maior volume de recursos no período, invertendo a dinâmica favorável observada no 9M25. Essa pressão decorreu fundamentalmente do ajuste no saldo de fornecedores, cujo prazo médio passou de 110 dias no 3T25 para 99 dias no 3T26 em virtude da dinâmica das negociações comerciais. Somou-se a esse movimento o aumento no prazo médio de recebimento de clientes, que passou de 44 para 48 dias acompanhando o mix de canais e a maior representatividade dos negócios internacionais, além do aumento dos saldos de tributos a recuperar. Parte relevante desse consumo foi minimizada pela redução nos pagamentos de juros e tributos, este último em decorrência de parcelamento de obrigações fiscais.

O Fluxo de Caixa das Atividades de Investimento apresentou consumo de R$ 82,0 milhões, versus R$ 101,2 milhões no 9M25, representando redução de 19,0% nos desembolsos, concentrados principalmente em menores aquisições de imobilizado e intangível.

Como resultado, o Fluxo de Caixa livre das operações continuadas foi negativo em R$ 26,4 milhões, comparado à geração positiva de R$ 90,6 milhões no 9M25.

Nas atividades de financiamento, houve consumo de R$ 58,6 milhões, enquanto no 9M25 foi registrada geração de R$ 67,6 milhões, refletindo principalmente o menor volume de captações no período.

As operações descontinuadas contribuíram positivamente com R$ 45,7 milhões, frente a R$ 12,0 milhões no 9M25, reflexo dos recursos financeiros associados ao processo de alienação dos ativos da unidade Pointer para a Cerâmica Almeida, somados à monetização gradual dos ativos circulantes da referida operação durante o período de transição de gestão.

Considerando todos os fluxos de caixa, a redução líquida de caixa no período foi de R$ 39,3 milhões, frente à geração de R$ 170,1 milhões no 9M25. Assim, o saldo de caixa encerrou setembro de 2026 em R$ 131,2 milhões, comparado a R$ 247,1 milhões ao final de setembro de 2025.

Capital de Giro | Visão Operacional

		3T26	3T25	▲ %	▲ Abs
R$ milhões	Contas a Receber	388,3	385,0	0,8%	3,3
	Estoques	525,7	538,8	-2,4%	(13,2)
	Fornecedores	(391,3)	(454,7)	-13,9%	63,4
	Capital de Giro	**522,6**	**469,1**	**11,4%**	**53,5**
Dias	Contas a Receber	48	44	8,0%	4
	Estoques	133	131	2,1%	3
	Fornecedores	(99)	(110)	-9,9%	11
	Ciclo de Conversão de Caixa (CCC) [1]	**82**	**64**	**26,8%**	**17**

[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

		3T26	3T25	▲ %	▲ Abs
R$ milhões	Contas a Receber	289,6	296,3	-2,3%	(6,8)
	Estoques	552,4	608,8	-9,3%	(56,4)
	Fornecedores	(528,1)	(688,5)	-23,3%	160,4
	Capital de Giro	**313,8**	**216,6**	**44,9%**	**97,2**
Dias	Contas a Receber	35	34	4,7%	2
	Estoques	141	148	-4,8%	(7)
	Fornecedores	(134)	(167)	-19,5%	33
	Ciclo de Conversão de Caixa (CCC) [1]	**42**	**15**	**> 100%**	**27**

[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 3T26, o Capital de Giro Operacional totalizou R$ 522,6 milhões, alta de R$ 53,5 milhões versus 3T25, tendo a redução do saldo de fornecedores como o principal fator. O Ciclo de Conversão de Caixa (CCC) encerrou o 3T26 em 82 dias, versus 64 dias no 3T25.

As Contas a Receber Operacionais encerraram o 3T26 em R$ 388,3 milhões, versus R$ 385,0 milhões no 3T25, esse efeito decorre principalmente da maior participação da Portobello America. O prazo médio de recebimento foi de 48 dias, versus 44 dias no 3T25.

Os Estoques encerraram o 3T26 em R$ 525,7 milhões, versus R$ 538,8 milhões no 3T25. O prazo médio de estocagem passou de 131 dias no 3T25 para 133 dias no 3T26. No contexto de mercado e demanda em queda, a Companhia optou por adequar a utilização de sua capacidade fabril para controlar os níveis de estoque.

O saldo de Fornecedores encerrou o 3T26 em R$ 391,3 milhões, versus R$ 454,7 milhões no 3T25, com prazo médio de pagamento de 99 dias, versus 110 dias no 3T25, refletindo a dinâmica das negociações comerciais do período.

Na visão das demonstrações financeiras, o Ciclo de Conversão de Caixa encerrou o 3T26 em 42 dias, versus 15 dias no 3T25. Na comparação, a redução do prazo médio de pagamento a fornecedores foi o principal fator da alta.

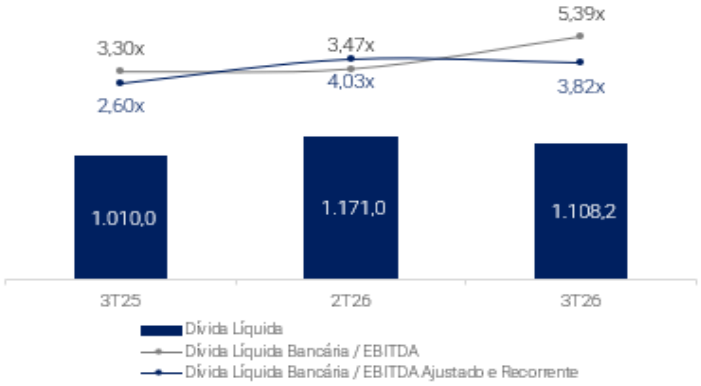
Endividamento Bancário e Estrutura de Capital

R$ Milhões	3T26	2T26	3T25
Dívida Bancária Bruta	**1.305,8**	**1.383,9**	**1.288,3**
Disponibilidades	(197,6)	(212,9)	(278,3)
Caixa	*(131,2)*	*(134,5)*	*(247,1)*
Aplicações Financeiras	*(66,4)*	*(78,4)*	*(31,1)*
Dívida Líquida Bancária	**1.108,2**	**1.171,0**	**1.010,0**
EBITDA (Últimos 12 meses)	273,2	286,0	308,8
EBITDA Ajustado e Recorrente (Últimos 12 meses)	290,2	290,5	389,1
Dívida Líquida Bancária / EBITDA [1]	**5,39x**	**3,47x**	**3,30x**
Dívida Líquida Bancária / EBITDA Ajustado e Recorrente [2]	**3,82x**	**4,03x**	**2,60x**

[1] Alavancagem considerando EBITDA LTM, contendo operações descontinuadas.
[2] Alavancagem considerando EBITDA LTM de operações continuadas, critério distinto dos covenants bancários.

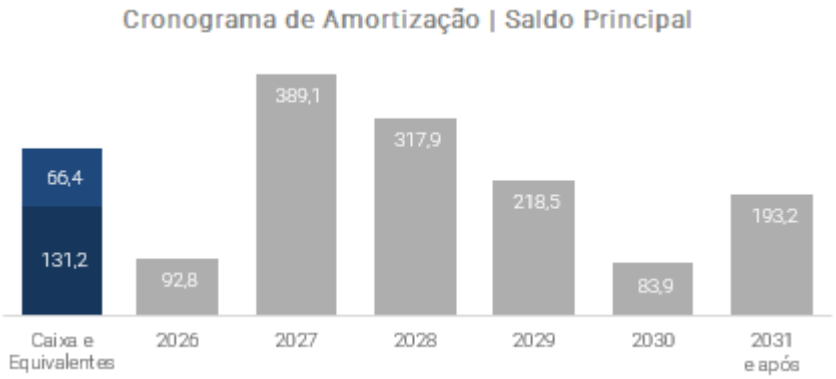
A Dívida Bancária Bruta encerrou o 3T26 em R$ 1.305,8 milhões, aumento de R$ 17,5 milhões em relação ao 3T25 e redução de R$ 78,1 milhões frente ao 2T26. As Disponibilidades totalizaram R$ 197,6 milhões, versus R$ 278,3 milhões no 3T25. Desse montante, R$ 131,2 milhões correspondiam a Caixa e R$ 66,4 milhões a Aplicações Financeiras.

A Dívida Bancária Líquida totalizou R$ 1.108,2 milhões, aumento de 9,7% em relação ao 3T25, mas com redução de R$ 62,8 milhões frente ao 2T26. Na comparação com o 3T25, a elevação refletiu o aumento de R$ 17,5 milhões na Dívida Bruta e a redução de R$ 80,7 milhões nas Disponibilidades.



No âmbito da gestão da estrutura de capital, a Companhia vem adotando medidas consistentes para fortalecer sua liquidez e otimizar o perfil do seu endividamento financeiro. Como passo inicial desse movimento, os acionistas controladores, por meio de sociedade por eles constituída e com recursos próprios, concluíram a aquisição de aproximadamente R$ 87,4 milhões em debêntures de emissão da Companhia, sem participação ou assunção de obrigações pela PBG nessa aquisição.

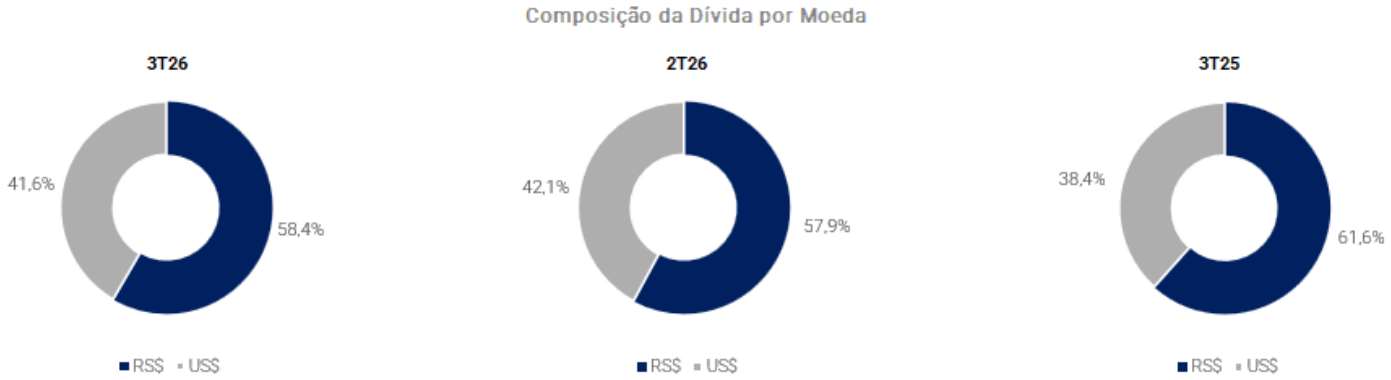
O cronograma de amortização da Dívida Bancária manteve perfil predominantemente de longo prazo no 3T26, com 72,7% do Endividamento total vencendo no longo prazo, versus 76,0% do 2T26. Em linha com esse movimento, a *duration* média da Dívida Bancária passou de 2,87 anos no 2T26 para 2,41 anos no 3T26.



No 3T26, o custo médio da Dívida Bancária foi de CDI + 0,78%, versus CDI + 0,71% no 2T26. Apesar da elevação do custo médio, a taxa efetiva anual permaneceu em aproximadamente 14,56% em linha com 2T26 que foi de 14,86%. Essa estabilidade refletiu o ambiente de juros ainda elevados e a estrutura de financiamento da Companhia.

A participação da Dívida Bancária denominada em moeda estrangeira correspondeu a 41,6% do endividamento total no 3T26, versus 42,1% no 2T26 e 38,4% no 3T25, o que representa redução de 0,5 p.p. na comparação sequencial e aumento de 3,2 p.p. na anual.

A relação Dívida Bancária Líquida/EBITDA Ajustado e Recorrente encerrou o 3T26 em 3,82x versus 2,60x no 3T25. 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.





Desempenho dos Negócios

Portobello Brasil

		Constante	Corrente			Constante	Corrente	
R$ Milhões	**3T26**	**▲ % 3T25**	**▲ % 3T25**	**▲ Abs**	**9M26**	**▲ % 9M25**	**▲ % 9M25**	**▲ Abs**
Receita líquida	**484,7**	**-11,0%**	**-11,8%**	**(64,8)**	**1.449,5**	**-4,8%**	**-6,1%**	**(94,8)**
(-) CPV	270,3	-14,1%	-14,1%	(44,4)	816,3	-7,1%	-7,1%	(61,9)
Lucro Bruto	**214,4**	**-6,8%**	**-8,7%**	**(20,3)**	**633,2**	**-1,9%**	**-4,9%**	**(32,9)**
Margem Bruta	44,2%	2,0 p.p.	1,5 p.p.		43,7%	1,3 p.p.	0,6 p.p.	

O mercado Brasileiro de revestimentos cerâmicos seguiu pressionado no 3T26 pela demanda fraca, elevada ociosidade e pressão sobre preços. No mercado doméstico, as Vendas de revestimentos por via úmida, segmento de atuação do Portobello Grupo, recuaram -7,7% frente ao 3T25 e avançaram 3,4% vs. o 2T26, segundo dados da ANFACER. Apesar da recuperação no curto prazo, o volume comercializado permaneceu significativamente abaixo da média histórica para o período.

No 3T26, a Portobello Brasil registrou Receita Líquida de R$ 484,7 milhões, redução de -11,0%, em moeda constante, frente ao 3T25. O desempenho reflete a retração de volume, parcialmente compensada pelos efeitos de preços e mix. Lojas Próprias e Franquias contribuíram com preços mais favoráveis, enquanto a expansão do B2B (*Business-to-Business*) e das Exportações foram importantes para mitigar a retração de volume nos outros Canais.

A Margem Bruta da Portobello Brasil alcançou 44,2% no 3T26 e avançou 2,0 p.p. ante o 3T25, em moeda constante. Os efeitos favoráveis de preço e mix compensaram a pressão de custos. Lojas Próprias e Franquias se destacaram no efeito de preço, enquanto Exportações e B2B contribuíram para o efeito favorável de mix. A utilização de 75% da capacidade industrial no trimestre limitou a diluição dos custos de produção, mas não impediu a evolução da margem.

O Lucro Bruto somou R$ 214,4 milhões e recuou -6,8% frente ao 3T25, em moeda constante, a qualificação das vendas nos canais de varejo, favoreceu a rentabilidade e compensaram em parte a redução de volume. Nos canais Revenda e Engenharia, a pressão de custos e a menor capacidade de repasse em preços limitaram a recomposição do Lucro Bruto. Já a Exportação, apresentou evolução no 3T26, sustentada pelo avanço de escala, pela qualificação das vendas por meio da estratégia de lançamentos e pela ampliação da atuação nos hubs internacionais, especialmente na Europa.

No trimestre, a Companhia avançou em iniciativas de inovação, experiência e expansão. Entre os destaques estão os lançamentos das linhas Nuance e Stone Lab, desenvolvidas a partir do Coletivo Criativo, além das ativações do Portobello Experience e de eventos em loja. Na Cersaie 2026, feira internacional de revestimentos cerâmicos e arquitetura realizada em Bolonha, na Itália, o estande recebeu mais de 120 clientes, de mais de 60 países, superando o público e o número de países alcançados na edição de 2025.

Portobello America

		Constante	Corrente			Constante	Corrente	
R$ Milhões	**3T26**	**▲ % 3T25**	**▲ % 3T25**	**▲ Abs**	**9M26**	**▲ % 9M25**	**▲ % 9M25**	**▲ Abs**
Receita líquida	**108,7**	**33,1%**	**25,4%**	**22,0**	**317,7**	**20,3%**	**9,5%**	**27,5**
(-) CPV	89,2	27,6%	20,2%	15,0	275,3	22,7%	11,9%	29,2
Lucro Bruto	**19,4**	**65,9%**	**57,7%**	**7,0**	**42,4**	**6,6%**	**-3,8%**	**(1,7)**
Margem Bruta	17,9%	3,5 p.p.	3,6 p.p.		13,4%	-1,7 p.p.	-1,8 p.p.	

		Constante	Corrente			Constante	Corrente	
US$ Milhões	**3T26**	**▲ % 3T25**	**▲ % 3T25**	**▲ Abs**	**9M26**	**▲ % 9M25**	**▲ % 9M25**	**▲ Abs**
Receita líquida	**21,2**	**33,1%**	**33,1%**	**5,3**	**61,8**	**20,3%**	**20,3%**	**10,4**
(-) CPV	17,4	27,6%	27,6%	3,8	53,5	22,7%	22,7%	9,9
Lucro Bruto	**3,8**	**65,9%**	**65,9%**	**1,5**	**8,3**	**6,6%**	**6,6%**	**0,5**
Margem Bruta	17,9%	3,5 p.p.	3,5 p.p.		13,4%	-1,7 p.p.	-1,7 p.p.	

O mercado de revestimentos cerâmicos segue pressionado por condições macroeconômicas adversas. Segundo o TCNA (Conselho de Revestimentos Cerâmicos da América do Norte), o consumo em volume recuou -11,1% no acumulado até agosto, na comparação anual, principalmente em razão dos efeitos prolongados das elevadas taxas de juros.

A Portobello America registrou Receita Líquida de R$ 108,7 milhões, equivalente a US$ 21,2 milhões. Em moeda constante, as vendas cresceram 33,1% em relação ao 3T25. A expansão da receita foi apoiada pelo aumento do volume e pela melhoria do mix das vendas. Em julho de 2026, a unidade atingiu recorde histórico de vendas, de US$ 7,7 milhões.

A Margem Bruta alcançou 17,9% no 3T26, representando expansão de 3,5 p.p., em moeda constante, em relação ao 3T25. O desempenho foi impulsionado principalmente pela produtividade de custos e evolução do preço médio nos canais, combinada à melhoria do mix de vendas, contribuindo para o recorde de rentabilidade da unidade. No 3T26, a unidade manteve o nível de utilização da capacidade industrial, operando à plena capacidade, o que contribuiu para a eficiência operacional, a diluição dos custos de produção e o fortalecimento da rentabilidade.

O Lucro Bruto foi de R$ 19,4 milhões, equivalente a US$ 3,8 milhões, crescimento de 65,9%, em moeda constante, em relação ao 3T25, refletindo o crescimento das vendas e o avanço consistente da rentabilidade da operação, com avanço nas margens em todos os canais.

No mês de setembro, a unidade participou da Cersaie, maior feira de revestimentos cerâmicos do mundo, reforçando seu papel estratégico e foco na inovação contínua, com forte presença de clientes do mercado americano. O trimestre também foi de destaques em produto, com a premiação da linha Loom, como *Best Product of the Year* pela *Architectural Record*. A inovação em produto, velocidade e eficiência nos lançamentos são pilares centrais na construção da estratégia local e na captura de *market share*.



Demonstrativos Financeiros

Balanço Patrimonial

Ativo	3T26	AV %	4T25	AV %	Var%	3T25	AV %	Var%
Circulante	**1.130,9**	**35,3%**	**1.122,3**	**32,2%**	**0,8%**	**1.266,5**	**35,5%**	**-10,7%**
Disponibilidades	131,2	4,1%	171,3	4,9%	-23,4%	247,1	6,9%	-46,9%
Contas a receber	289,6	9,0%	238,4	6,8%	21,5%	296,3	8,3%	-2,3%
Estoques	552,4	17,2%	597,2	17,1%	-7,5%	608,8	17,1%	-9,3%
Adiantamentos a fornecedores	2,1	0,1%	2,5	0,1%	-14,7%	2,7	0,1%	-20,5%
Outros	140,6	4,4%	112,9	3,2%	24,5%	111,6	3,1%	26,0%
Ativos Mantidos para Venda	15,0	0,5%	-	0,0%	0,0%	-	0,0%	0,0%
Não circulante	**2.073,7**	**64,7%**	**2.361,2**	**67,8%**	**-12,2%**	**2.300,6**	**64,5%**	**-9,9%**
Realizável a Longo Prazo	**338,5**	**10,6%**	**380,0**	**10,9%**	-10,9%	**399,8**	**11,2%**	-15,3%
Depósitos judiciais	3,8	0,1%	5,2	0,1%	-27,1%	5,4	0,2%	-30,2%
Ativos judiciais	86,9	2,7%	147,0	4,2%	-40,9%	120,9	3,4%	-28,1%
Depósito em garantia	17,7	0,6%	16,6	0,5%	6,7%	16,2	0,5%	9,2%
Aplicações financeiras vinculadas	52,4	1,6%	39,1	1,1%	33,8%	31,1	0,9%	68,1%
Tributos a recuperar correntes e diferidos	86,6	2,7%	76,1	2,2%	13,8%	118,9	3,3%	-27,2%
Títulos e valores mobiliários	69,6	2,2%	69,1	2,0%	0,7%	68,9	1,9%	1,0%
Outros	21,7	0,7%	26,9	0,8%	-19,5%	38,4	1,1%	-43,5%
Ativos fixos	**1.735,2**	**54,1%**	**1.981,2**	**56,9%**	**-12,4%**	**1.900,9**	**53,3%**	**-8,7%**
Ativo Intangível, Imobilizado e Investimentos	955,0	29,8%	1.171,7	33,6%	-18,5%	1.154,4	32,4%	-17,3%
Ativo de arrendamento	780,2	24,3%	809,5	23,2%	-3,6%	746,4	20,9%	4,5%
Total do ativo	**3.204,6**	**100,0%**	**3.483,5**	**100,0%**	**-8,0%**	**3.567,1**	**100,0%**	**-10,2%**

Passivo	3T26	AV %	4T25	AV %	Var%	3T25	AV %	Var%
Circulante	**1.449,6**	**45,2%**	**1.307,5**	**37,5%**	**10,9%**	**1.325,8**	**37,2%**	**9,3%**
Empréstimos e debêntures	443,0	13,8%	219,3	6,3%	> 100%	224,2	6,3%	97,6%
Fornecedores e cessão de crédito	456,6	14,2%	595,3	17,1%	-23,3%	622,2	17,4%	-26,6%
Contas a pagar de imobilizado	71,5	2,2%	74,4	2,1%	-3,9%	66,2	1,9%	8,0%
Obrigações de arrendamento	55,5	1,7%	46,8	1,3%	18,6%	51,1	1,4%	8,6%
Obrigações tributárias	129,2	4,0%	95,3	2,7%	35,6%	84,0	2,4%	53,8%
Obrigações sociais e trabalhistas	93,9	2,9%	76,3	2,2%	23,1%	99,9	2,8%	-5,9%
Adiantamento de clientes	131,4	4,1%	161,2	4,6%	-18,5%	138,7	3,9%	-5,3%
Outros	68,4	2,1%	39,0	1,1%	75,4%	39,6	1,1%	72,8%
Não circulante	**2.097,4**	**65,4%**	**2.149,5**	**61,7%**	**-2,4%**	**2.046,7**	**57,4%**	**2,5%**
Empréstimos e debêntures	942,1	29,4%	1.068,0	30,7%	-11,8%	1.061,1	29,7%	-11,2%
Contas a pagar de imobilizado	55,8	1,7%	91,0	2,6%	-38,7%	94,6	2,7%	-41,0%
Dívidas com pessoas ligadas	70,0	2,2%	56,3	1,6%	24,2%	56,3	1,6%	24,2%
Provisões	66,5	2,1%	67,0	1,9%	-0,8%	59,2	1,7%	12,3%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	19,1	0,6%	5,0	0,1%	> 100%	7,6	0,2%	150,7%
Obrigações de arrendamento	682,0	21,3%	685,3	19,7%	-0,5%	609,4	17,1%	11,9%
Outros	262,1	8,2%	176,8	5,1%	48,2%	158,6	4,4%	65,3%
Patrimônio líquido	**(342,4)**	**-10,7%**	**26,5**	**0,8%**	**< -100%**	**194,5**	**5,5%**	**-276,0%**
Capital social	250,0	7,8%	250,0	7,2%	0,0%	250,0	7,0%	0,0%
Reservas de lucros	(540,6)	-16,9%	(199,6)	-5,7%	> 100%	(26,1)	-0,7%	1970,2%
Ajuste de avaliação patrimonial	(51,9)	-1,6%	(24,0)	-0,7%	> 100%	(29,4)	-0,8%	76,7%
Total do passivo	**3.204,6**	**100,0%**	**3.483,5**	**100,0%**	**-8,0%**	**3.567,1**	**100,0%**	**-10,2%**

Demonstração do Resultado

R$ Milhões	3T26	3T25	9M26	9M25
Receita Líquida de Vendas	590,3	617,1	1.732,2	1.774,3
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(354,6)	(371,2)	(1.060,5)	(1.064,9)
Lucro Operacional Bruto (LOB)	**235,7**	**245,9**	**671,7**	**709,5**
Receitas (despesas) operacionais líquidas	**(205,4)**	**(193,2)**	**(608,6)**	**(576,8)**
Vendas	(163,0)	(165,5)	(475,5)	(488,6)
Gerais e Administrativas	(36,6)	(33,6)	(104,1)	(95,7)
Outras Receitas Operacionais	62,0	8,5	70,5	33,0
Outras Despesas Operacionais	(61,6)	(4,3)	(89,7)	(30,0)
Redução ao Valor Recuperável do Contas a Receber	(6,3)	1,7	(9,8)	4,5
Lucro Operacional Antes do Resultado Financeiro	**30,2**	**52,7**	**63,1**	**132,6**
Resultado Financeiro	**(84,3)**	**(73,7)**	**(255,6)**	**(228,0)**
Receitas Financeiras	11,6	10,7	27,7	24,4
Despesas Financeiras	(94,6)	(102,8)	(304,2)	(287,8)
Variação Cambial Líquida	(1,3)	18,5	21,0	35,4
Resultado Antes dos Tributos Sobre os Lucros	**(54,1)**	**(21,0)**	**(192,5)**	**(95,3)**
Imposto de Renda (IR) e Contribuição Social (CS)	(57,5)	(14,4)	(64,7)	(4,4)
Lucro (Prejuízo) Líquido do Período Operações Continuadas	**(111,5)**	**(35,4)**	**(257,2)**	**(99,8)**
Resultado das Operações Descontinuadas	(127,2)	(5,7)	(85,4)	(18,2)

Demonstração do Fluxo de Caixa

R$ Milhões	9M26	9M25
Caixa Líquido Atividades Operacionais	**2,4**	**207,5**
Caixa Gerado nas Operações	163,2	156,1
Variações nos Ativos e Passivos	(92,9)	161,8
Juros e Tributos sobre o Lucro Pagos	(67,8)	(110,3)
Caixa Líquido Atividades de Investimento	**20,6**	**(102,1)**
Aquisição Ativo Imobilizado (Líquido C. Pagar)	(62,2)	(68,1)
Aquisição do Ativo Intangível	(19,7)	(31,3)
Aquisição Ativo de Arrendamento - Fundo	-	38,2
Cotas FIDC	-	(40,0)
Operações Descontinuadas	102,5	(0,9)
Caixa Líquido Atividades de Financiamento	**(62,2)**	**64,6**
Captação de Empréstimos e Financiamentos	204,9	688,9
Pagamento de Empréstimos, Financ. e Debêntures	(154,5)	(543,2)
Pagamento de Arrendamentos	(80,5)	(65,5)
Instrumentos Financeiros Derivativos - Swap	(18,4)	(11,0)
Aplicações Financeiras Vínculadas	(10,1)	(1,6)
Operações Descontinuadas	(3,7)	(2,9)
Aumento|Redução Caixa e Equivalentes de Caixa	**(39,3)**	**170,1**
Efeito Variação Cambial - Caixa e Equivalentes	**(0,8)**	**(2,4)**
Saldo Inicial	**171,3**	**79,4**
Saldo Final	**131,2**	**247,1**

Reconciliação Receita Líquida e Lucro Bruto em Moeda Constante

Consolidado		**Constante (câmbio 3T25)**
R$ Milhões	**3T26**	**3T26**
Receita Líquida	**590,3**	**601,2**
Mercado Interno (BR)	410,8	410,8
Mercado Externo	179,5	190,4
Mercado Externo (US$)	*34,9*	*34,9*
Cambio Médio	*5,1*	*5,5*
Custo Produto Vendido (CPV)	**(354,6)**	**(360,1)**
CPV PBA R$	*89,2*	*94,7*
CPV PBA Dólar	*17,4*	*17,4*
Cambio Médio	*5,1*	*5,5*
Lucro Bruto	**235,7**	**241,2**

Portobello Brasil		**Constante (câmbio 3T25)**
R$ Milhões	**3T26**	**3T26**
Receita Líquida	**484,7**	**488,9**
Mercado Interno (BR)	415,7	415,7
Mercado Externo	68,9	73,1
Mercado Externo (US$)	*13,4*	*13,4*
Cambio Médio	*5,1*	*5,5*
Custo Produto Vendido (CPV)	**270,3**	**270,3**
Lucro Bruto	**214,4**	**218,6**

Portobello America		**Constante (câmbio 3T25)**
R$ Milhões	**3T26**	**3T26**
Receita Líquida	**108,7**	**115,3**
Mercado Externo (US$)	*21,2*	*21,2*
Cambio Médio	*5,1*	*5,5*
Custo Produto Vendido (CPV)	**89,2**	**94,7**
CPV U$	*17,4*	*17,4*
Cambio Médio	*5,1*	*5,5*
Lucro Bruto	**19,4**	**20,7**
Lucro Bruto U$	*3,8*	*3,8*
Cambio Médio	*5,1*	*5,5*



Portobello Grupo



Earnings Release

3Q | 2026

ri.portobello

Portobello Group continues to advance its value creation and internationalization strategy, reports Adjusted EBITDA of R$ 103.6 million and an EBITDA margin of 17.5%, and begins to capture the benefits of its capital structure optimization initiatives.

Tijucas, November 13, 2026. PBG S.A. (B3: PTBL3) ("PBG" or "Company"), one of the leading companies in the ceramic tile segment, announces its results for 3Q26. 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"), and with the standards of the Securities Commission ("CVM") applicable to the Quarterly Information - ITR. Comparisons refer to the same periods of 2025 and/or previous quarters, as indicated.

Highlights of 3Q26



Net Revenue of R$ 590.3 million in 3Q26, practically stable versus 3Q25 on a constant-currency basis, highlighted by the performance of **Portobello America**, which **posted record Revenue** for the quarter and **grew 33.1% versus 3Q25** on a constant-currency basis, and of **Exports**, which also posted **Revenue growth of 11.2% versus 3Q25**, offsetting the Revenue performance in Brazil due to the decline in domestic sales volume.

Gross Profit of R$ 235.7 million and **Gross Margin of 39.9%**, with **growth of 0.3 p.p. vs. 3Q25** in constant currency, with **improvement at Portobello Brasil** due to better management of the product and channel mix, combined with the **progress of Portobello America** driven by sales qualification and operational efficiency initiatives, offsetting the effects of lower volume and cost pressures.

Adjusted and Recurring EBITDA of R$ 103.6 million in 3Q26, stable compared with 3Q25, and **Adjusted EBITDA Margin of 17.5%**, accounting for a **0.7 p.p. expansion versus 3Q25**, reflecting the value-creation model that prioritizes margin improvement combined with more efficient operating expense management.

Total Operating Working Capital totaled R$ 522.6 million in 3Q26 and the **Cash Conversion Cycle ended at 82 days**, accounting for an increase of R$ 53.5 million compared with 3Q25, as the **favorable effect of the reduction in inventories** was not enough to offset the **adjustment in the average supplier payment period**.

Total Net Bank Debt totaled R$ 1,108.2 million in 3Q26, down **R$ 62.8 million** versus 2Q26, reflecting the **first benefits of the initiatives to optimize the capital structure.** This reduction contributed to bringing the Financial Leverage Ratio to **3.82x Adjusted and Recurring EBITDA.**





Investor Relations

dri@portobello.com.br

Earnings Videoconference Call

The presentation of the results for the **3rd quarter of 2026** will be held in a **videoconference** format, with live transmission, on:

- Monday, November 16, 2026
- 2:00 pm (Brasília) | 12:00 pm (New York)
- **Access Link:** 3Q26 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

The third quarter of 2026 unfolded in a more challenging environment for the Brazilian ceramic tile market. Weak demand, substantial excess capacity in the sector, and pricing pressure, amid high interest rates, constrained market performance. Volumes sold in the domestic wet-method tile market, the segment in which Portobello Group operates, dropped 7.7% compared with 3Q25, according to data from ANFACER (National Association of Ceramic Tile Manufacturers). Seasonally, the third quarter is of utmost importance to the sector because of its share of annual sales volume. However, the performance during this period in 2026 was the worst since 2017 and 6.2% below the historical average for the third quarter.

In the United States, the sector is also facing a period of low builder confidence, reflecting high interest rates and rising direct construction costs. As a result, sales volume in the ceramic tile market declined by approximately 11.2% in the first nine months of 2026, according to data from TCNA (Tile Council of North America), driven mainly by imports, which fell 18.9% over the same period.

Despite all the market challenges in Brazil and the United States during 3Q26, the Company continued to evolve its value generation model, prioritizing profitability and sales quality alongside the expansion of U.S. dollar-denominated international operations, which now account for 30.4% of the Group's Net Revenue. The adjustments to the model were supported by product and channel mix qualification, operational efficiency gains, and adjustments to the operating expense structure. This model adjustment process strengthens the foundations for a more consistent and sustainable generation of economic and cash results in the coming quarters.

As a result of adjustments to its value generation model in 3Q26, the Company combined international sales expansion with improved profitability in Brazil and the United States. In this context, Net Revenue totaled R$ 590.3 million in 3Q26, accounting for a decrease of 2.5% compared with 3Q25 on a constant-currency basis, with Portobello America recording strong market share gains and 33.1% growth in Net Revenue versus 3Q25 on a constant-currency basis, while Portobello Brasil recorded an 11.0% decrease in Net Revenue versus 3Q25, as export growth and improved sales quality through product mix management and the retail channel portfolio helped offset lower domestic sales volumes.

Gross profit reached R$ 235.7 million, with a gross margin of 39.9% in 3Q26, up 0.3 p.p. from 3Q25 in constant currency. Performance was supported by product and channel mix management in Brazil, as well as sales quality and operational efficiency at Portobello America, which helped to offset cost pressures resulting from reduced industrial capacity utilization. Portobello America expanded its Gross Margin to 17.9%, up 3.5 p.p. versus 3Q25, while Portobello Brazil improved its Gross Margin to 44.2%, up 2.0 p.p. versus 3Q25 on a constant-currency basis, driven by higher-quality sales through retail channels and greater discipline and alignment of production capacity with demand patterns.

Moreover, the Company continued its expense reduction plan, with the operational restructuring generating savings of approximately R$ 15.0 million in 3Q26 and R$ 35.0 million in 9M26, while also creating benefits for future periods.

Adjusted and Recurring EBITDA totaled R$ 103.6 million in 3Q26, remaining stable compared to 3Q25. However, Adjusted and Recurring EBITDA Margin reached 17.5% in 3Q26, growing 0.7 p.p. versus 3Q25, reflecting the improvement in Gross Margin driven by a focus on profitability and more effective management of operating expenses.

Operating Working Capital required more resources, impacting the cash conversion cycle. The favorable effect of inventory reduction was not enough to offset the adjustment in the average supplier payment period. Net Debt ended 3Q26 at R$ 1,108.2 million, down R$ 62.8 million from 2Q26, reflecting the initial benefits of the initiatives to optimize the capital structure and helping bring Financial Leverage to 3.82x Adjusted and Recurring EBITDA.

Concurrently with the operational improvement priority, the Company continues to work in a structured manner with creditors on initiatives to optimize 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. The Company is also engaged in negotiations regarding shareholder capitalization alternatives, the completion of which depends on the progress of agreements with creditors. The combination of these initiatives aims to build a consensual, long-term solution for the indebtedness, increase financial flexibility, strengthen liquidity, and create conditions for the gradual reduction of Financial Leverage, establishing more sustainable conditions for the development of the Company's business. The reprofiling of bank debt and shareholder capitalization are priority initiatives for the Company's management, with material developments to be disclosed as the respective agreements are finalized.

As disclosed to the market, following the end of the quarter, the debenture holders' meetings held on October 21, 2026 approved the postponement of specific obligations under the fifth and sixth issuances until January 31, 2027. In this context, Fitch Ratings revised Portobello Grupo's long-term national rating to RD(bra), resulting from the agency's application of its methodological criteria to financial obligation renegotiation transactions, and it should be considered within this specific context. The Company emphasizes that all obligations to its financial creditors remain current, in accordance with the terms currently agreed upon, including the waivers granted. The rating update does not affect the continuity of the Company's operations, impact the execution of its business plan, or change the course of ongoing negotiations with its creditors.

Finally, on August 17, 2026, the Company announced that it had signed a purchase and sale agreement with Cerâmica Almeida for the Pointer business unit, covering all operating assets, as well as the related brand and other intangible assets. The disposal of the Pointer Unit is aligned with the Company's strategy of optimizing its capital structure and strengthening the execution of its long-term plans. On July 3, 2026, this transaction was submitted for review by Brazil's Administrative Council for Economic Defense (CADE) and approved on August 10, 2026. The transition process began in early September, when management of the Pointer unit's operations was transferred to Cerâmica Almeida.

In accordance with accounting standards (CPC 31 / IFRS 5), as of 3Q26, the Company began reporting the results of the Pointer unit separately, presenting them under Discontinued Operations in the Financial Statements, along with comparative periods from prior years.

Outlook for 4Q26 and 1Q27

The Company expects the macroeconomic environment and the ceramic tile market to remain highly challenging, both in 4Q26 and 1Q27, with sales volume continuing to decline.

The Brazilian ceramic tile market remains pressured in volume and price, mainly as a consequence of the economic situation, due to the high level of inventories and the low level of utilization of production capacity. Although there are no volume 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 4Q26 and 1Q27, the Company will remain focused on executing the two 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.

Accordingly, the Company expects its sales volume performance to follow the market, with a reduction in sales volume and maintenance of its market share in Brazil, but with increased market share in the United States. In turn, Net Revenue should remain stable at Portobello Brasil and grow at Portobello America, reflecting the prioritization of a premium product portfolio and channels that offer better profitability.

The Company expects to maintain the margin improvement observed since 2Q26, with a Gross Margin of around 36% in 4Q26 and 1Q27, supported by ongoing operational improvement initiatives and the improved performance of Portobello America. Lower plant utilization is expected to pressure unit costs and Gross Margin in 4Q26 and 1Q27. The Company will continue managing prices and improving its product and channel mix to mitigate inflationary pressures, while increasing productivity to protect the profitability of its businesses.

Expenses remain the focus of the adjustment in the value generation model, and the Company is capturing 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, accounting for around 7% of the total Expenses. For 1Q27, the Company will seek to capture the effects of the initiatives implemented in 2026 and continue making progress in optimizing fixed expenses. Variable expense management should keep pace with the growth of Net Revenue.

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. CapEx investments will be prioritized for maintaining installed capacity, automation, and digital solutions. The Company does not expect to expand its industrial and commercial capacity.

The capital structure optimization initiative will remain a priority, with the conclusion of negotiations with creditors and the shareholders' capitalization expected by the end of January 2027.

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

In accordance with CPC 31 (Non-Current Assets Held for Sale and Discontinued Operations), the amounts presented reflect the results of continuing operations. The effects of discontinued operations are presented on a separate line, and the comparative periods have been restated to ensure the consistency and comparability of the information.

			Constant	Current			Constant	Current	
	R$ Million	3Q26	▲ % 3Q25	▲ % 3Q25	▲ Abs	9M26	▲ % 9M25	▲ % 9M25	▲ Abs
Performance	**Net Revenue**	**590.3**	**-2.5%**	**-4.3%**	**(26.8)**	**1,732.2**	**0.5%**	**-2.4%**	**(42.1)**
	Gross Profit	**235.7**	**-1.9%**	**-4.2%**	**(10.3)**	**671.7**	**-1.9%**	**-5.3%**	**(37.8)**
	Gross Margin	39.9%	0.3 p.p.	0.1 p.p.		38.8%	-1 p.p.	-1.2 p.p.	
	Operating Expenses	**205.4**		**6.2%**	**12.0**	**608.6**		**5.5%**	**31.7**
	% of Net Revenue	34.8%		3.5 p.p.		35.1%		2.6 p.p.	
	Adjusted and Recurring Expenses	**186.4**		**-0.3%**	**(0.6)**	**577.5**		**6.6%**	**35.8**
	% of Net Revenue	31.6%		1.3 p.p.		33.3%		2.8 p.p.	
	Adjusted and Recurring EBIT	**48.9**		**-17.1%**	**(10.1)**	**94.2**		**-43.9%**	**(73.6)**
	Adjusted and Recurring EBIT Margin	8.3%		-1.3 p.p.		5.4%		-4 p.p.	
	EBIT	**30.2**		**-42.6%**	**(22.4)**	**63.1**		**-52.4%**	**(69.4)**
	EBIT Margin	5.1%		-3.4 p.p.		3.6%		-3.8 p.p.	
	Adjusted and Recurring EBITDA	**103.6**		**-0.2%**	**(0.2)**	**248.7**		**-18.6%**	**(56.8)**
	Adjusted and Recurring EBITDA Margin	17.5%		0.7 p.p.		14.4%		-2.9 p.p.	
	EBITDA	**84.7**		**-13.1%**	**(12.7)**	**217.6**		**-19.5%**	**(52.8)**
	EBITDA Margin	14.3%		-1.4 p.p.		12.6%		-2.7 p.p.	
	Adjusted and Recurring Net Income (Loss)	**(92.7)**		**> 100%**	**(63.8)**	**(226.0)**		**> 100%**	**(161.4)**
	Adjusted and Recurring Net Income (Loss) Margin	-15.7%		-11 p.p.		-13.0%		-9.4 p.p.	
	Net Income (Loss)	**(111.5)**		**> 100%**	**(76.1)**	**(257.2)**		**> 100%**	**(157.4)**
	Net Margin	-18.9%		-13.2 p.p.		-14.8%		-9.2 p.p.	
	Discontinued Operations	**(127.2)**		**> 100%**	**(121.5)**	**(85.4)**		**> 100%**	
Indicators	**Working Capital (R$)**	**522.6**		**11.4%**	**53.5**				
	Cash Conversion Cycle (days)	**82**		**26.8%**	**17**				
	Net Bank Debt	**1,108.2**		**9.7%**	**98.2**				
	Net Bank Debt / Adjusted and Recurring EBITDA	3.82x		47.1%	1.22				
PTBL3	Closing Share Price	1.54		-60.9%	(2.40)				
	Market Capitalization	217.1		-60.9%	(338.37)				
	12-Month Average Monthly Trading Volume	15.0		-55.2%	(18.47)				
	Average Daily Trading Volume (ADTV)	0.5		-46.3%	(0.40)				

[2] Leverage based on LTM EBITDA from continuing operations, using a basis different from that applied to bank covenants.

Changes in results up to Gross Profit are presented in both current currency and constant currency. The presentation in constant currency neutralizes the effects of exchange rate fluctuations and allows for a more consistent analysis of operational performance, especially given the increasing significance of international operations. For comparability purposes, the results of 3Q26 were translated using the weighted average exchange rates observed in the comparative periods (3Q25 and 9M25), thus isolating the effects of exchange-rate changes.

Discontinued Operations

	R$ million	3Q26 incl. Disc. Ops.	Discontinued Operations	3Q26 Reported	3Q25 incl. Disc. Ops.	Discontinued Operations	3Q25 Reported
Performance	**Net Revenue**	**643.3**	**(53.0)**	**590.3**	**685.1**	**(68.0)**	**617.1**
	Cost of Goods Sold (COGS)	404.0	(49.4)	354.6	432.1	(60.9)	371.2
	Gross Profit	**239.3**	**(3.7)**	**235.7**	**253.0**	**(7.0)**	**245.9**
	Gross Margin	37.2%	7.0%	39.9%	36.9%	10.3%	39.9%
	Expenses	**332.4**	**(126.8)**	**205.4**	**204.5**	**(11.1)**	**193.2**
	% of Net Revenue	51.7%		34.8%	29.9%		31.3%
	EBIT	**(93.0)**	**123.1**	**30.2**	**48.5**	**4.1**	**52.7**
	EBIT Margin	-14.5%		5.1%	7.1%		8.5%
	Adjusted and Recurring EBITDA	**104.3**	**(0.8)**	**103.6**	**103.9**	**(0.1)**	**103.8**
	Adjusted and Recurring EBITDA Margin	16.2%		17.5%	15.2%		16.8%
	EBITDA	**(35.0)**	**119.6**	**84.7**	**97.5**	**(0.1)**	**97.4**
	EBITDA Margin	-5.4%		14.3%	14.2%		15.8%
	Net Income (Loss)	**(238.7)**	**127.2**	**(111.5)**	**(41.1)**	**5.7**	**(35.4)**
	Net Margin	-37.1%		-18.9%	-6.0%		-5.7%

	R$ million	9M26 incl. Disc. Ops.	Discontinued Operations	9M26 Reported	9M25 incl. Disc. Ops.	Discontinued Operations	9M25 Reported
Performance	**Net Revenue**	**1,891.8**	**(159.6)**	**1,732.2**	**1,963.7**	**(189.4)**	**1,774.3**
	Cost of Goods Sold (COGS)	1,206.3	(145.7)	1,060.5	1,234.3	(169.4)	1,064.9
	Gross Profit	**685.5**	**(13.9)**	**671.7**	**729.5**	**(20.0)**	**709.4**
	Gross Margin	36.2%	8.7%	38.8%	37.1%	10.6%	40.0%
	Expenses	**698.7**	**(89.9)**	**608.6**	**611.8**	**(34.9)**	**576.8**
	% of Net Revenue	36.9%		35.1%	31.2%		32.5%
	EBIT	**(13.1)**	**76.0**	**63.1**	**117.7**	**14.9**	**132.6**
	EBIT Margin	-0.7%		3.6%	6.0%		7.5%
	Adjusted and Recurring EBITDA	**252.7**	**(3.9)**	**248.7**	**309.5**	**(4.0)**	**305.5**
	Adjusted and Recurring EBITDA Margin	13.4%		14.4%	15.8%		17.2%
	EBITDA	**152.7**	**64.8**	**217.6**	**268.4**	**1.9**	**270.4**
	EBITDA Margin	8.1%		12.6%	13.7%		15.2%
	Net Income (Loss)	**(342.6)**	**85.4**	**(257.2)**	**(118.0)**	**18.2**	**(99.8)**
	Net Margin	-18.1%		-14.8%	-6.0%		-5.6%

[1] Including Discontinued Operations: Results, including continuing and discontinued operations.
[2] Reported: Results excluding discontinued operations. Prior quarters were restated to allow for comparability. This same basis of restatement is used in the other tables in this release.

In accordance with accounting standards (CPC 31 / IFRS 5), as of 3Q26, the Company began reporting the results of the Pointer unit separately, presenting them under Discontinued Operations in the Financial Statements, along with comparative periods from prior years.

In 3Q26, the Pointer unit reported Net Revenue of R$ 53.0 million, accounting for a decrease of 22.0% compared to 3Q25, and Gross Profit totaled R$ 3.7 million vs. R$ 7.0 million in 3Q25, with a Gross Margin of 7.0% in 3Q26, compared to 10.3% in 3Q25. Expenses reached R$ 126.8 million, compared with R$ 11.1 million in 3Q25, reflecting the results from the disposal and impairment of inventories, property, plant and equipment, as well as demobilization costs totaling R$ 22.5 million.



Group's Performance

Net Revenue

R$ million	3Q26	Constant ▲ % 3Q25	Current ▲ % 3Q25	Current ▲ Abs.	9M26	Constant ▲ % 9M25	Current ▲ % 9M25	Current ▲ Abs.
Net Revenue	**590.3**	**-2.5%**	**-4.3%**	**(26.8)**	**1,732.2**	**0.5%**	**-2.4%**	**(42.1)**
Domestic Market	410.8	-11.3%	-11.3%	(52.1)	1,205.9	-5.5%	-5.5%	(70.5)
Foreign Market	179.5	23.6%	16.4%	25.3	526.3	16.1%	5.7%	28.3
Foreign Market (US$)	35.0	23.6%	23.6%	6.7	102.4	16.1%	16.2%	14.3

According to ANFACER data, domestic sales volume of ceramic tiles produced using the wet method dropped 7.7% in 3Q26 compared with 3Q25. In the retail segment, this same indicator recorded an even sharper decline, reaching -9.6% over the same period. The cumulative reduction in sales volume for the year reaches -4.0% for the total wet method and -4.8% in retail. Higher export volumes partially offset this decline. Export volumes grew 9.1% year to date, although growth slowed to 0.6% in 3Q26 compared with 3Q25, according to ANFACER.

In this context, the Company maintained its focus on profitability, prioritizing sales quality, the composition of the product mix, and the generation of greater value per unit sold. In 3Q26, Net Revenue dropped in the domestic market and grew in exports and at Portobello America compared with 3Q25, reinforcing the importance of geographic diversification and of the Group's internationalization strategy.

The Group's Net Revenue totaled R$ 590.3 million in 3Q26, down 2.5% compared to 3Q25, in constant currency. Such performance reflected the decline in revenue in Brazil, concentrated in the domestic market, partially offset by growth at Portobello America and in Exports.

In the Domestic Market, Net Revenue totaled R$ 410.8 million, accounting for a decrease of 11.3% compared to 3Q25. This performance reflected the reduction in sales volume, highlighting the effects of the strategy focused on profitability and value generation per unit sold. Retail channels (Own Stores and Franchises) made a positive contribution from pricing, while the Resale and Engineering channels faced greater pressure in the relationship between pricing and volume.

In the external market, Net Revenue reached R$ 179.5 million, equivalent to US$ 35.0 million. In constant currency, the result represented a 23.6% increase compared to 3Q25. The growth was driven by Portobello America, which posted record revenue during this period, and by the Exports channel, which showed increases in volume and average price.

Gross Profit and Gross Margin

		Constant	Current			Constant	Current	
R$ million	**3Q26**	**▲ % 3Q25**	**▲ % 3Q25**	**▲ Abs.**	**9M26**	**▲ % 9M25**	**▲ % 9M25**	**▲ Abs.**
Net Revenue	590.3	-2.5%	-4.3%	(26.8)	1,732.2	0.5%	-2.4%	(42.1)
Cost of Goods Sold (COGS)	(354.6)	-3.0%	-4.5%	16.5	(1,060.5)	2.1%	-0.4%	4.3
Gross Profit	**235.7**	**-1.9%**	**-4.2%**	**(10.3)**	**671.7**	**-1.9%**	**-5.3%**	**(37.8)**
Gross Margin	**39.9%**	**0.3 p.p.**	**0.1 p.p.**		**38.8%**	**-1 p.p.**	**-1.2 p.p.**	

In line with the strategy of prioritizing profitability and value creation, the Group's Gross Margin reached 39.9% in 3Q26, up 0.3 p.p. compared to 3Q25 on a constant-currency basis. On this basis, Cost of Goods Sold declined 3.0%, more than Net Revenue, which fell 2.5%. As the main drivers, price and mix improved margins at Portobello Brasil. At Portobello America, the cost effect was the main favorable contribution to the margin.

The Group's Gross Profit totaled R$ 235.7 million in 3Q26, down 1.9% from 3Q25 on a constant-currency basis.

At Portobello Brasil, the volume effect was the main pressure on Gross Profit, with the largest unfavorable contributions coming from Own Stores, Franchises, and Engineering. The price effect offset part of this pressure, mainly in Own Stores and Franchises, with an additional contribution from Exports. Exports and B2B also stood out for their favorable mix effect.

The largest unfavorable contributions from the cost effect came from Exports, Engineering, and Resale, while the Franchises channel helped mitigate the pressure. Lower utilization of manufacturing capacity also weighed on costs. Export performance helped mitigate, the effect of lower domestic volume on the Group's Gross Profit.

At Portobello America, Gross Profit increased from R$ 12.3 million in 3Q25 to R$ 19.4 million in 3Q26 in current currency, mitigating the decline in Brazil. The favorable cost effect was the main driver of Gross Profit, followed by the volume effect. In the comparable basket of tiles, the unit cost decreased in dollar terms. The price and mix effects of sizes, finishes, and warehouses offset part of the gains. Currency fluctuations also limited the increase in reais.

Expenses

R$ million	3Q26	Current ▲ % 3Q25	Current ▲ Abs.	9M26	Current ▲ % 9M25	Current ▲ Abs.
Expenses	**(205.4)**	**-6.2%**	(12.0)	**(608.6)**	**-5.5%**	(31.7)
% of Net Revenue	***34.8%***	***3.5 p.p.***		***35.1%***	***2.6 p.p.***	
Selling	(163.1)	1.4%	2.3	(475.7)	-5.1%	(23.0)
% of Net Revenue	*27.6%*	*0.8 p.p.*		*27.5%*	*1.9 p.p.*	
General and Administrative	(36.4)	-8.3%	(2.8)	(103.9)	-7.4%	(7.2)
% of Net Revenue	*6.2%*	*0.7 p.p.*		*6.0%*	*0.6 p.p.*	
Other Income | Expenses	(6.0)	< -100%	(11.8)	(29.1)	-6.2%	(1.7)
% of Net Revenue	*1.0%*	*2 p.p.*		*1.7%*	*0.1 p.p.*	
Non-Recurring	(19.0)	> 100%	(12.6)	(31.4)	10.7%	3.8
% of Net Revenue	*3.2%*	*2.2 p.p.*		*1.8%*	*-0.2 p.p.*	
Other Recurring I ncome | Expenses	13.0	6.8%	0.8	2.3	-70.1%	(5.5)
% of Net Revenue	*-2.2%*	*-0.2 p.p.*		*-0.1%*	*0.3 p.p.*	
Recurring Expenses	**(186.4)**	**0.3%**	**0.6**	**(577.5)**	**-6.6%**	**(35.8)**
% of Net Revenue	***31.6%***	***1.3 p.p.***		***33.3%***	***2.8 p.p.***	

[1] Net non-recurring events totaled R$ 19.0 million in the quarter. These items and their signs should be read as adjustments to reported results, with gains shown separately from expenses.
[2] The classification among the accounts follows the Company's managerial view, which may present differences compared to the accounting view.

The Company remained focused on expense management as part of its value-creation model. Accordingly, it continued implementing initiatives aimed at reorganizing structures, with the objective of capturing efficiency gains.

During the period, Recurring Expenses totaled R$ 186.4 million, remaining stable compared to 3Q25. The changes reflected higher activity in G&A and Other Income/Expenses, partially offset by Selling Expenses.

Selling Expenses totaled R$ 163.1 million, accounting for a 1.4% decrease compared with 3Q25, reflecting the period's channel mix dynamics, while their share of Net Revenue increased from 26.8% in 3Q25 to 27.6% in 3Q26.

General and Administrative Expenses totaled R$ 36.4 million in 3Q26, up 8.3% compared with 3Q25, and their share of Net Revenue increased from 5.5% to 6.2%, due to adjustments in depreciation and amortization and higher spending on information technology services. The decrease in salaries and charges offset part of this effect.

Other Income and Expenses shifted from a net revenue of R$ 5.7 million in 3Q25 to a net expense of R$ 6.0 million in 3Q26, reflecting the greater impact of non-recurring events. Excluding these effects, the line item reported net revenue of R$ 13.0 million, against R$ 12.2 million in 3Q25.

Nonrecurring events had a negative impact of R$ 19.0 million in 3Q26, R$ 12.6 million higher than in 3Q25. The main effects were the provision for contingencies, totaling R$ 23.4 million, and restructuring expenses of R$ 13.5 million, partially offset by R$ 5.2 million in tax optimization and R$ 12.8 million in revenue from the IPI Tax Credit Premium.

The Company continues to capture the benefits of its expense reduction plan, with the restructuring of operations generating savings of approximately R$ 15.0 million in 3Q26 and R$ 35.0 million in 9M26, while also contributing to additional reductions in the coming periods.

EBITDA

R$ million	3Q26	Current ▲ % 3Q25	Current ▲ Abs.	9M26	Current ▲ % 9M25	Current ▲ Abs.
Gross Operating Profit	**235.7**	**-4.2%**	**(10.3)**	**671.7**	**-5.3%**	**(37.8)**
Operating Expenses	**(205.4)**	**6.2%**	**(12.0)**	**(608.6)**	**5.5%**	**(31.7)**
EBIT	**30.2**	**-42.6%**	**(22.4)**	**63.1**	**-52.4%**	**(69.4)**
Net Income	**(111.5)**	**> 100%**	**(76.1)**	**(257.2)**	**> 100%**	**(157.4)**
(+) Finance Costs	84.3	14.6%	10.7	255.6	12.2%	27.7
(+) Depreciation and Amortization	54.6	21.7%	9.7	154.5	12.2%	16.8
(+) Income Taxes	57.5	> 100%	43.0	64.7	> 100%	60.3
EBITDA	**84.7**	**-13.1%**	**(12.7)**	**217.6**	**-19.5%**	**(52.8)**
EBITDA Margin	**14.3%**	**-1.4 p.p.**		**12.6%**	**-2.7 p.p.**	
Non-Recurring Events:	**19.0**	**> 100%**	**12.6**	**31.4**	**-10.7%**	**(3.8)**
Tax Optimization	(5.2)			(5.2)		
Organizational Restructuring	13.5			17.3		
IPI Tax Credit Premium	(12.8)			(2.5)		
Asset Sale	-			(1.7)		
Contingencies	23.4			23.4		
Adjusted and Recurring EBITDA	**103.6**	**-0.2%**	**(0.2)**	**248.7**	**-18.6%**	**(56.8)**
Adjusted and Recurring EBITDA Margin	**17.5%**	**0.7 p.p.**		**14.4%**	**-2.9 p.p.**	

In continuing operations, Adjusted and Recurring EBITDA totaled R$ 103.6 million in 3Q26, compared with R$ 103.8 million in 3Q25, in current currency. The margin increased 0.7 p.p. to 17.5%, while the recurring result remained virtually stable, despite Net Revenue being 4.3% lower on the same basis.

Gross Profit reflected the lower volume in the domestic market and the cost pressures associated with lower plant utilization in Brazil. Price and mix effects helped sustain the Gross Margin in Brazil, and Portobello America increased its Gross Profit through higher volume and favorable cost contribution. The expansion of Portobello America and Exports offset part of the decline in Net Revenue in the domestic market. Recurring operating expenses remained virtually unchanged at R$ 186.4 million. The reduction in sales expenses and the improvement in other recurring revenue offset the increase in general and administrative expenses.

Before adjustments for nonrecurring events, EBITDA totaled R$ 84.7 million in 3Q26, accounting for a decrease of 13.1% compared with 3Q25, with an EBITDA margin of 14.3%, representing a decline of 1.4 p.p. compared with the same period. The performance reflected a 4.2% decrease in Gross Profit and a 6.2% increase in Operating Expenses.

Non-recurring events had a negative impact of R$19.0 million on EBITDA for the period. The main effects include the provision for contingencies of R$ 23.4 million and restructuring expenses of R$ 13.5 million. These impacts were partially offset by the recognition of R$ 5.2 million in tax optimization and R$ 12.8 million in revenue related to the IPI Tax Credit Premium. In 3Q25, the effects of nonrecurring events were immaterial, resulting in a lower comparison base and explaining the period-over-period change.

Net Income (Loss)

		Current			Current	
R$ million	**3Q26**	**▲ % 3Q25**	**▲ Abs.**	**9M26**	**▲ % 9M25**	**▲ Abs.**
EBITDA	**84.7**	**-13.1%**	**(12.7)**	**217.6**	-19.5%	(52.8)
(-) Net Financial Result	(84.3)	14.6%	-10.7	(255.6)	12.2%	(27.7)
(-) Depreciation and Amortization	(54.6)	21.7%	-9.7	(154.5)	12.2%	(16.8)
(-) Income Taxes	(57.5)	> 100%	-43.0	(64.7)	> 100%	(60.3)
Net Income (Loss)	**(111.5)**	**> 100%**	**(76.1)**	**(257.2)**	**> 100%**	**(157.4)**
Net Margin	**-18.9%**	**-13.2 p.p.**		**-14.8%**	**-9.2 p.p.**	
Non-Recurring Events:	**19.0**	**> 100%**	**12.6**	**31.4**	**-10.7%**	**(3.8)**
Tax Optimization	(5.2)			(5.2)		
Organizational Restructuring	13.5			17.3		
IPI Tax Credit Premium	(12.8)			(2.5)		
Asset Sale	-			(1.7)		
Contingencies	23.4			23.4		
Adjusted and Recurring Net Income (Loss)	**(92.7)**	**> 100%**	**(63.8)**	**(226.0)**	**> 100%**	**(161.4)**
Adjusted and Recurring Net Margin	**-15.7%**	**-11 p.p.**		**-13.0%**	**-9.4 p.p.**	

The Adjusted and Recurring Net Loss from continuing operations was -R$ 92.7 million, with a Net Margin of -15.7%, decreasing by -11.0 p.p. compared to 3Q25. This variation mainly reflects the increase in Income Taxes, which totaled R$ 57.5 million in the quarter, an increase of R$ 43.0 million compared to 3Q25.

Non-recurring events had a negative impact totaling R$ 19.0 million in 3Q26, mainly due to provisions for contingencies amounting to R$ 23.4 million and restructuring expenses of R$ 13.5 million. These were partially offset by the recognition of R$ 5.2 million in tax optimization benefits and R$ 12.8 million in revenue related to the IPI Tax Credit Premium.

Net Financial Result totaled an expense of R$ 84.3 million in 3Q26, representing a 14.6% increase compared with 3Q25. This increase mainly reflects the performance of interest rate swap transactions entered into to manage the indexation rates and cash flows of the Company's debt, driven by changes in interest rates and the resulting settlement and mark-to-market effects on these positions during the period. Moreover, the increase in financial charges arising from lease agreements and the monetary adjustment of installment-based tax liabilities contributed to the change, while bank interest expenses reflected the stability of the debt's effective cost at 14.56% per annum, in line with the benchmark interest rate.

Depreciation and Amortization expenses totaled R$ 54.6 million in 3Q26, representing a 21.7% increase compared to 3Q25. This change was primarily due to the increase in leases at Portobello America.

Income taxes totaled R$ 57.5 million, compared with R$ 14.4 million in 3Q25. This increase results from the recognition of the write-off of tax credits related to tax losses from prior years, following the Company's review of the expected recoverability of these assets. The analysis considered the prospects for generating future taxable income and, consequently, the realizability of these tax credits.

Net Loss from continuing operations totaled R$ 111.5 million in 3Q26, accounting for an increase of R$ 76.1 million compared to 3Q25 and a Net Margin of -18.9%. This result primarily reflects the impact of the write-off of deferred tax credits, although the Company recorded stable recurring operating results.

Cash Flow [1]

R$ million	9M26	9M25	▲ %	▲ Abs.
Activities				
Operating	55.6	191.7	-71.0%	(136.2)
Investing	(82.0)	(101.2)	-19.0%	19.2
Free Cash Flow	**(26.4)**	**90.6**	**< -100%**	**(116.9)**
Financing	(58.6)	67.6	< -100%	(126.1)
Discontinued Operations	**45.7**	**12.0**	**> 100%**	**33.7**
Change in Cash	**(39.3)**	**170.1**	**< -100%**	**(209.3)**
FX Effect	(0.8)	(2.4)	**-65.2%**	**1.6**
Opening Balance	**171.3**	**79.4**	**> 100%**	**91.9**
Closing Balance	**131.2**	**247.1**	**-46.9%**	**(115.9)**

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

In the first nine months of 2026, Cash Flow from Operating Activities from continuing operations generated R$ 55.6 million, 71.0% below the R$ 191.7 million recorded in 9M25.

Performance was impacted by working capital movements, which required a greater amount of resources during the period, reversing the favorable trend observed in 9M25. This pressure primarily resulted from the adjustment in the suppliers' balance, whose average payment term decreased from 110 days in 3Q25 to 99 days in 3Q26 due to the dynamics of commercial negotiations. This movement was compounded by an increase in the average customer collection period, which rose from 44 to 48 days in line with the channel mix and the greater share of international operations, as well as by an increase in recoverable tax balances. Lower interest and tax payments offset a significant portion of this cash outflow. Tax payments fell because tax obligations were paid in installments.

Cash Flow from Investing Activities amounted to an outflow of R$ 82.0 million, versus R$ 101.2 million in 9M25, accounting for a 19.0% reduction in expenditures, primarily driven by lower purchases of property, plant, and equipment and intangible assets.

As a result, free Cash Flow from continuing operations was negative at R$ 26.4 million, compared to the positive generation of R$ 90.6 million in 9M25.

Financing activities consumed R$ 58.6 million, whereas 9M25 generated R$ 67.6 million, primarily reflecting the lower volume of borrowings during the period.

Discontinued operations contributed positively by R$ 45.7 million, compared with R$ 12.0 million in 9M25, reflecting the financial proceeds associated with the sale of the Pointer unit's assets to Cerâmica Almeida, together with the gradual monetization of the operation's current assets during the management transition period.

Considering all cash flows, net cash decreased by R$ 39.3 million during the period, compared to cash generation of R$ 170.1 million in 9M25. Thus, the cash balance at the end of September 2026 was R$ 131.2 million, compared to R$ 247.1 million at the end of September 2025.

Working Capital | Operational Overview

		3Q26	3Q25	▲ %	▲ Abs.
R$ million	Accounts Receivable	388.3	385.0	0.8%	3.3
	Inventories	525.7	538.8	-2.4%	(13.2)
	Suppliers	(391.3)	(454.7)	-13.9%	63.4
	Working Capital	**522.6**	**469.1**	**11.4%**	**53.5**
Days	Accounts Receivable	48	44	8.0%	4
	Inventories	133	131	2.1%	3
	Suppliers	(99)	(110)	-9.9%	11
	Cash Conversion Cycle (CCC) [1]	**82**	**64**	**26.8%**	**17**

[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

		3Q26	3Q25	▲ %	▲ Abs.
R$ million	Accounts Receivable	289.6	296.3	-2.3%	(6.8)
	Inventories	552.4	608.8	-9.3%	(56.4)
	Suppliers	(528.1)	(688.5)	-23.3%	160.4
	Working Capital	**313.8**	**216.6**	**44.9%**	**97.2**
Days	Accounts Receivable	35	34	4.7%	2
	Inventories	141	148	-4.8%	(7)
	Suppliers	(134)	(167)	-19.5%	33
	Cash Conversion Cycle (CCC) [1]	**42**	**15**	**> 100%**	**27**

[1] The CCC calculation methodology was adjusted as of 1Q26 to consider the average of Gross Operating Revenue and COGS over the last three months, reducing the effects of seasonality and occasional fluctuations in Working Capital indicators.

At the end of 3Q26, total Operating Working Capital totaled R$ 522.6 million, accounting for an increase of R$ 53.5 million versus 3Q25, with the reduction in the accounts payable balance being the main factor. The Cash Conversion Cycle (CCC) ended 3Q26 at 82 days, compared to 64 days in 3Q25.

Operating Accounts Receivable closed 3Q26 at R$ 388.3 million, vs. R$ 385.0 million in 3Q25, primarily due to Portobello America's increased share. The average receipt term was 48 days, vs. 44 days in 3Q25.

Inventories ended 3Q26 at R$ 525.7 million, compared to R$ 538.8 million in 3Q25. The average storage term increased from 131 days in 3Q25 to 133 days in 3Q26. In the context of a declining market and demand, the Company chose to adjust its manufacturing capacity utilization to control inventory levels.

The Suppliers balance ended 3Q26 at R$ 391.3 million, vs. R$ 454.7 million in 3Q25, with an average payment period of 99 days, vs. 110 days in 3Q25, reflecting the dynamics of the period's commercial negotiations.

From the financial statements perspective, the Cash Conversion Cycle ended 3Q26 at 42 days, compared to 15 days in 3Q25. In the comparison, the reduction in the average payment period to suppliers was the main factor behind the increase.

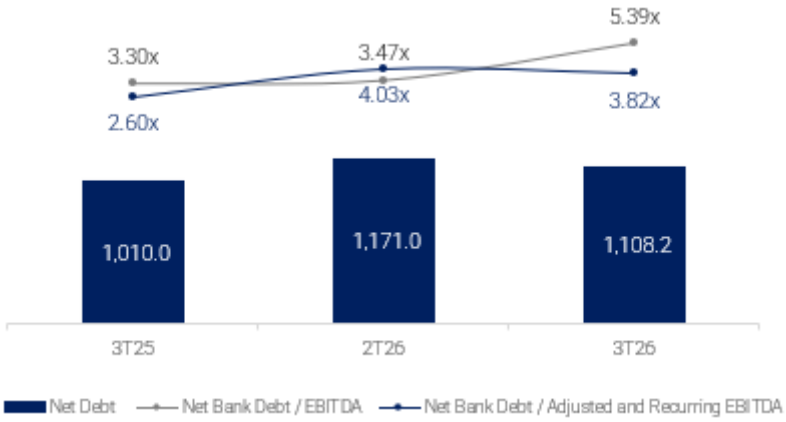
Bank Indebtedness and Capital Structure

R$ Million	3Q26	2Q26	3Q25	▲ %	▲ Abs
Gross Bank Debt	**1,305.8**	**1,383.9**	**1,288.3**	1.4%	17.5
Cash and Cash Equivalents	(197.6)	(212.9)	(278.3)	-29.0%	80.7
Cash	*(131.2)*	*(134.5)*	*(247.1)*	-46.9%	115.9
Financial Investments	*(66.4)*	*(78.4)*	*(31.1)*	> 100%	(35.2)
Net Bank Debt	**1,108.2**	**1,171.0**	**1,010.0**	9.7%	98
LTM EBITDA	273.2	286.0	308.8	-11.5%	(36)
Adjusted and Recurring LTM EBITDA	290.2	290.5	389.1	-25.4%	(99)
Net Bank Debt / LTM EBITDA [1]	**5.39x**	**3.47x**	**3.30x**		
Net Bank Debt / Adjusted and Recurring LTM EBITDA [2]	**3.82x**	**4.03x**	**2.60x**		

[1] Leverage based on LTM EBITDA, including discontinued operations.
[2] Leverage based on LTM EBITDA from continuing operations, using a basis different from that applied to bank covenants.

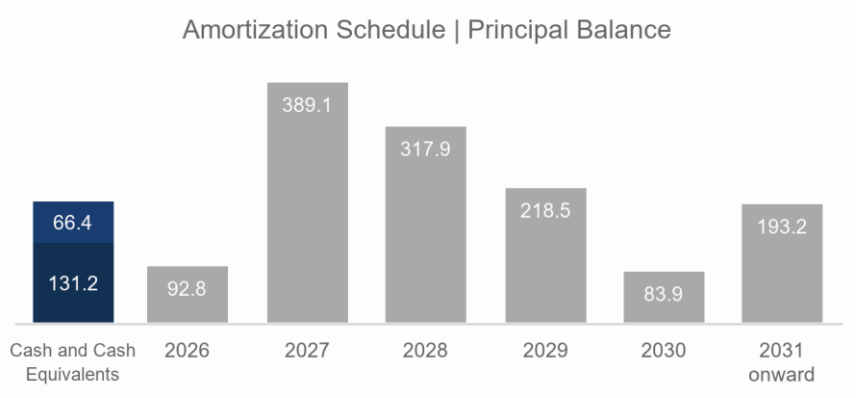
Gross Bank Debt ended 3Q26 at R$1,305.8 million, accounting for an increase of R$ 17.5 million compared with 3Q25, and a decrease of R$ 78.1 million compared with 2Q26. Cash and cash equivalents totaled R$ 197.6 million vs. R$ 278.3 million in 3Q25. Of this amount, R$ 131.2 million represented Cash and R$ 66.4 million represented Financial Investments.

Net Bank Debt totaled R$ 1,108.2 million, a 9.7% increase compared with 3Q25, but a reduction of R$ 62.8 million compared to 2Q26. Compared with 3Q25, the increase reflected a R$ 17.5 million rise in Gross Debt and a R$ 80.7 million decrease in Cash and Cash Equivalents.



As part of its capital structure management, the Company has been taking steps to strengthen liquidity and improve its financial debt profile. As a first step, the controlling shareholders, through a company they formed and funded with their own resources, completed the acquisition of approximately R$ 87.4 million in debentures issued by the Company. PBG did not participate in the acquisition or assume any obligations in connection with it.

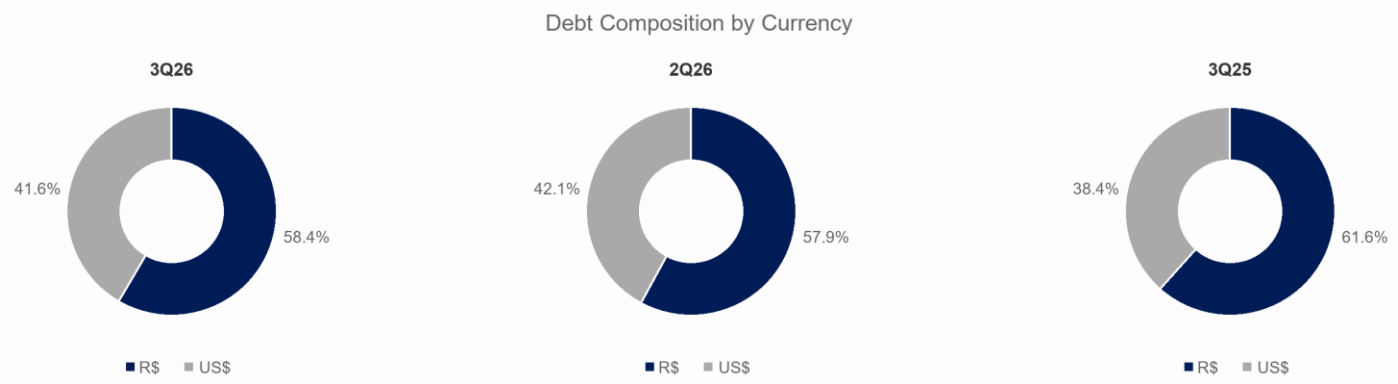
The Bank Debt Amortization schedule maintained a predominantly long-term profile in 3Q26, with 72.7% of total Indebtedness maturing in the long term, compared to 76.0% in 2Q26. In line with this trend, the average Bank Debt duration decreased from 2.87 years in 2Q26 to 2.41 years in 3Q26.



In 3Q26, the average cost of Bank Debt was CDI + 0.78%, vs. CDI + 0.71% in 2Q26. Despite the increase in the average cost, the effective annual rate remained at approximately 14.56%, in line with 2Q26, which was 14.86%. This stability reflected the environment of still high interest rates and the Company's financing structure.

The share of Bank Debt denominated in foreign currency accounted for 41.6% of total indebtedness in 3Q26, vs. 42.1% in 2Q26 and 38.4% in 3Q25, accounting for a decrease of 0.5 p.p. sequentially and an increase of 3.2 p.p. year over year.

The Net Bank Debt/Recurring EBITDA ratio ended 3Q26 at 3.82x versus 2.60x in 3Q25. 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.





Business Performance

Portobello Brasil

R$ Million	3Q26	Constant ▲ % 3Q25	Current ▲ % 3Q25	Current ▲ Abs	9M26	Constant ▲ % 9M25	Current ▲ % 9M25	Current ▲ Abs
Net Revenue	**484.7**	**-11.0%**	**-11.8%**	**(64.8)**	**1,449.5**	**-4.8%**	**-6.1%**	**(94.8)**
(-) COGS	270.3	-14.1%	-14.1%	(44.4)	816.3	-7.1%	-7.1%	(61.9)
Gross Profit	**214.4**	**-6.8%**	**-8.7%**	**(20.3)**	**633.2**	**-1.9%**	**-4.9%**	**(32.9)**
Gross Margin	44.2%	2.0 p.p.	1.5 p.p.		43.7%	1.3 p.p.	0.6 p.p.	

The Brazilian ceramic tile market remained under pressure in 3Q26 due to weak demand, high idle capacity, and pricing pressure. In the domestic market, sales of wet-process ceramic tiles, the segment in which Portobello Grupo operates, declined by 7.7% compared to 3Q25 and increased by 3.4% compared to 2Q26, according to ANFACER data. Despite the short-term recovery, the volume sold remained significantly below the historical average for the period.

In 3Q26, Portobello Brasil recorded Net Revenue of R$ 484.7 million, down 11.0% in constant currency compared to 3Q25. Said performance reflects the decline in volume, partially offset by price and mix effects. Own Stores and Franchises contributed more favorable prices, while the expansion of B2B (Business-to-Business) and exports was important in mitigating the decline in volume in the other channels.

Portobello Brasil's Gross Margin reached 44.2% in 3Q26, up 2.0 p.p. from 3Q25, on a constant-currency basis. The favorable price and mix effects offset cost pressures. Own Stores and Franchises stood out in terms of the price effect, while Exports and B2B contributed to the favorable mix effect. Using 75% of industrial capacity during the quarter limited the dilution of production costs but did not prevent margin improvement.

Gross Profit totaled R$ 214.4 million, down 6.8% compared with 3Q25 on a constant-currency basis. The improved sales mix in retail channels boosted profitability and partially offset the reduction in volume. In the Resale and Engineering channels, cost pressures and limited ability to pass through price increases constrained the recovery of Gross Profit. Exports, meanwhile, improved in 3Q26, supported by increased scale, better sales mix through the launch strategy, and expanded operations at international hubs, especially in Europe.

During the quarter, the Company made progress on initiatives in innovation, customer experience, and expansion. Highlights include the launches of the Nuance and Stone Lab lines, developed through the Creative Collective, as well as activations at Portobello Experience and in-store events. At Cersaie 2026, the international trade show for ceramic tile and architecture held in Bologna, Italy, the booth welcomed more than 120 clients from over 60 countries, surpassing the attendance and number of countries reached in the 2025 edition.

Portobello America

R$ Million	3Q26	Constant ▲ % 3Q25	Current ▲ % 3Q25	Current ▲ Abs	9M26	Constant ▲ % 9M25	Current ▲ % 9M25	Current ▲ Abs
Net Revenue	**108.7**	**33.1%**	**25.4%**	**22.0**	**317.7**	**20.3%**	**9.5%**	**27.5**
(-) COGS	89.2	27.6%	20.2%	15.0	275.3	22.7%	11.9%	29.2
Gross Profit	**19.4**	**65.9%**	**57.7%**	**7.0**	**42.4**	**6.6%**	**-3.8%**	**(1.7)**
Gross Margin	17.9%	3.5 p.p.	3.6 p.p.		13.4%	-1.7 p.p.	-1.8 p.p.	

US$ Million	3Q26	Constant ▲ % 3Q25	Current ▲ % 3Q25	Current ▲ Abs	9M26	Constant ▲ % 9M25	Current ▲ % 9M25	Current ▲ Abs
Net Revenue	**21.2**	**33.1%**	**33.1%**	**5.3**	**61.8**	**20.3%**	**20.3%**	**10.4**
(-) COGS	17.4	27.6%	27.6%	3.8	53.5	22.7%	22.7%	9.9
Gross Profit	**3.8**	**65.9%**	**65.9%**	**1.5**	**8.3**	**6.6%**	**6.6%**	**0.5**
Gross Margin	17.9%	3.5 p.p.	3.5 p.p.		13.4%	-1.7 p.p.	-1.7 p.p.	

The ceramic tile market remains under pressure from adverse macroeconomic conditions. According to the TCNA (Tile Council of North America), consumption volume declined 11.1% year over year through August, mainly due to the prolonged effects of high interest rates.

Portobello America reported Net Revenue of R$ 108.7 million, equivalent to US$ 21.2 million. In constant currency, sales increased 33.1% compared with 3Q25. Revenue growth was supported by higher sales volumes and an improved sales mix. In July 2026, the unit reached an all-time sales record of US$ 7.7 million.

The Gross Margin reached 17.9% in 3Q26, representing an expansion of 3.5 p.p. in constant currency compared to 3Q25. The performance was mainly driven by cost productivity and the evolution of the average price in the channels, combined with the improvement in the sales mix, contributing to the unit's record profitability. In 3Q26, the unit maintained its level of industrial capacity utilization, operating at full capacity, which contributed to operational efficiency, the dilution of production costs, and the strengthening of profitability.

Gross Profit totaled R$ 19.4 million, equivalent to US$ 3.8 million, representing 65.9% growth in constant currency compared to 3Q25, reflecting sales growth and the consistent improvement in the operation's profitability, with margin expansion across all channels.

In September, the unit participated in Cersaie, the world's largest ceramic tile trade show, reinforcing its strategic role and focus on continuous innovation, with a strong presence of customers from the U.S. market. The quarter also brought product highlights, with the Loom line being named Best Product of the Year by Architectural Record. Product innovation, speed, and efficiency in product launches are key pillars of the local strategy and efforts to gain market share.



Financial Statements

Balance Sheet

Assets	3Q26	% of Total	4Q25	% of Total	Chg.%	3Q25	% of Total	Chg.%
Current	**1,130.9**	**35.3%**	**1,122.3**	**32.2%**	**0.8%**	**1,266.5**	**35.5%**	**-10.7%**
Cash and Cash Equivalents	131.2	4.1%	171.3	4.9%	-23.4%	247.1	6.9%	-46.9%
Accounts Receivable	289.6	9.0%	238.4	6.8%	21.5%	296.3	8.3%	-2.3%
Inventories	552.4	17.2%	597.2	17.1%	-7.5%	608.8	17.1%	-9.3%
Advances to Suppliers	2.1	0.1%	2.5	0.1%	-14.7%	2.7	0.1%	-20.5%
Other	140.6	4.4%	112.9	3.2%	24.5%	111.6	3.1%	26.0%
Assets Held for Sale	15.0	0.5%	-	0.0%	0.0%	-	0.0%	0.0%
Non-Current	**2,073.7**	**64.7%**	**2,361.2**	**67.8%**	**-12.2%**	**2,300.6**	**64.5%**	**-9.9%**
Long-Term Receivables	**338.5**	**10.6%**	**380.0**	**10.9%**	-10.9%	**399.8**	**11.2%**	-15.3%
Judicial Deposits	3.8	0.1%	5.2	0.1%	-27.1%	5.4	0.2%	-30.2%
Judicial Assets	86.9	2.7%	147.0	4.2%	-40.9%	120.9	3.4%	-28.1%
Security Deposit	17.7	0.6%	16.6	0.5%	6.7%	16.2	0.5%	9.2%
Restricted Investments	52.4	1.6%	39.1	1.1%	33.8%	31.1	0.9%	68.1%
Current and Deferred Recoverable Taxes	86.6	2.7%	76.1	2.2%	13.8%	118.9	3.3%	-27.2%
Securities	69.6	2.2%	69.1	2.0%	0.7%	68.9	1.9%	1.0%
Other	21.7	0.7%	26.9	0.8%	-19.5%	38.4	1.1%	-43.5%
Fixed Assets	**1,735.2**	**54.1%**	**1,981.2**	**56.9%**	**-12.4%**	**1,900.9**	**53.3%**	**-8.7%**
Intangibles, PP&E and Investments	955.0	29.8%	1,171.7	33.6%	-18.5%	1,154.4	32.4%	-17.3%
Right-of-Use Assets	780.2	24.3%	809.5	23.2%	-3.6%	746.4	20.9%	4.5%
Total Assets	**3,204.6**	**100.0%**	**3,483.5**	**100.0%**	**-8.0%**	**3,567.1**	**100.0%**	**-10.2%**

Liabilities	3Q26	% of Total	4Q25	% of Total	Chg.%	3Q25	% of Total	Chg.%
Current	**1,449.6**	**45.2%**	**1,307.5**	**37.5%**	**10.9%**	**1,325.8**	**37.2%**	**9.3%**
Loans and Debentures	443.0	13.8%	219.3	6.3%	> 100%	224.2	6.3%	97.6%
Suppliers and Credit Assignment	456.6	14.2%	595.3	17.1%	-23.3%	622.2	17.4%	-26.6%
PP&E Payables	71.5	2.2%	74.4	2.1%	-3.9%	66.2	1.9%	8.0%
Lease Liabilities	55.5	1.7%	46.8	1.3%	18.6%	51.1	1.4%	8.6%
Tax Liabilities	129.2	4.0%	95.3	2.7%	35.6%	84.0	2.4%	53.8%
Social Security and Labor Obligations	93.9	2.9%	76.3	2.2%	23.1%	99.9	2.8%	-5.9%
Customer Advances	131.4	4.1%	161.2	4.6%	-18.5%	138.7	3.9%	-5.3%
Other	68.4	2.1%	39.0	1.1%	75.4%	39.6	1.1%	72.8%
Non-Current	**2,097.4**	**65.4%**	**2,149.5**	**61.7%**	**-2.4%**	**2,046.7**	**57.4%**	**2.5%**
Loans and Debentures	942.1	29.4%	1,068.0	30.7%	-11.8%	1,061.1	29.7%	-11.2%
PP&E Payables	55.8	1.7%	91.0	2.6%	-38.7%	94.6	2.7%	-41.0%
Debt with Related Parties	70.0	2.2%	56.3	1.6%	24.2%	56.3	1.6%	24.2%
Provisions	66.5	2.1%	67.0	1.9%	-0.8%	59.2	1.7%	12.3%
Deferred Income Tax and Social Contribution	19.1	0.6%	5.0	0.1%	> 100%	7.6	0.2%	150.7%
Lease Liabilities	682.0	21.3%	685.3	19.7%	-0.5%	609.4	17.1%	11.9%
Other	262.1	8.2%	176.8	5.1%	48.2%	158.6	4.4%	65.3%
Equity	**(342.4)**	**-10.7%**	**26.5**	**0.8%**	**< -100%**	**194.5**	**5.5%**	**-276.0%**
Share Capital	250.0	7.8%	250.0	7.2%	0.0%	250.0	7.0%	0.0%
Profit Reserves	(540.6)	-16.9%	(199.6)	-5.7%	> 100%	(26.1)	-0.7%	1970.2%
Equity Valuation Adjustment	(51.9)	-1.6%	(24.0)	-0.7%	> 100%	(29.4)	-0.8%	76.7%
Total Liabilities and Equity	**3,204.6**	**100.0%**	**3,483.5**	**100.0%**	**-8.0%**	**3,567.1**	**100.0%**	**-10.2%**

Statement of Income

R$ million	3Q26	3Q25	9M26	9M25
Net Sales Revenue	590.3	617.1	1,732.2	1,774.3
Cost of Goods Sold (COGS)	(354.6)	(371.2)	(1,060.5)	(1,064.9)
Gross Operating Profit	**235.7**	**245.9**	**671.7**	**709.5**
Net Operating Income (Expenses)	**(205.4)**	**(193.2)**	**(608.6)**	**(576.8)**
Selling	(163.0)	(165.5)	(475.5)	(488.6)
General and Administrative	(36.6)	(33.6)	(104.1)	(95.7)
Other Operating Income	62.0	8.5	70.5	33.0
Other Operating Expenses	(61.6)	(4.3)	(89.7)	(30.0)
Impairment of Accounts Receivable	(6.3)	1.7	(9.8)	4.5
Operating Profit Before Net Financial Result	**30.2**	**52.7**	**63.1**	**132.6**
Net Financial Result	**(84.3)**	**(73.7)**	**(255.6)**	**(228.0)**
Finance Income	11.6	10.7	27.7	24.4
Finance Costs	(94.6)	(102.8)	(304.2)	(287.8)
Net Foreign Exchange Variation	(1.3)	18.5	21.0	35.4
Income Before Income Taxes	**(54.1)**	**(21.0)**	**(192.5)**	**(95.3)**
Income Tax and Social Contribution	(57.5)	(14.4)	(64.7)	(4.4)
Net Income (Loss) from Continuing Operations	**(111.5)**	**(35.4)**	**(257.2)**	**(99.8)**
Result from Discontinued Operations	(127.2)	(5.7)	(85.4)	(18.2)
Net Income (Loss) for the Period	(238.7)	(41.1)	(342.6)	(118.0)

Statement of Cash Flows

R$ million	9M26	9M25
Net Cash from Operating Activities	**2.4**	**207.5**
Cash Generated from Operations	163.2	156.1
Changes in Assets and Liabilities	(92.9)	161.8
Interest and Income Taxes Paid	(67.8)	(110.3)
Net Cash from Investing Activities	**20.6**	**(102.1)**
Purchases of PP&E (Net of Payables)	(62.2)	(68.1)
Purchases of Intangible Assets	(19.7)	(31.3)
Acquisition of Leased Assets - Fund	-	38.2
FIDC Units	-	(40.0)
Discontinued Operations	102.5	(0.9)
Net Cash from Financing Activities	**(62.2)**	**64.6**
Proceeds from Loans and Financing	204.9	688.9
Repayment of Loans, Financing and Debentures	(154.5)	(543.2)
Lease Payments	(80.5)	(65.5)
Derivative Instruments - Swap	(18.4)	(11.0)
Restricted Investments	(10.1)	(1.6)
Discontinued Operations	(3.7)	(2.9)
Increase | Decrease in Cash and Cash Equivalents	**(39.3)**	**170.1**
FX Effect on Cash and Cash Equivalents	**(0.8)**	**(2.4)**
Opening Balance	**171.3**	**79.4**
Closing Balance	**131.2**	**247.1**

Net Revenue and Gross Profit Reconciliation at Constant Currency

Consolidated		**Constant (3Q25 FX)**
R$ million	**3Q26**	**3Q26**
Net Revenue	**590.3**	**601.2**
Domestic Market (BR)	410.8	410.8
Foreign Market	179.5	190.4
Foreign Market (US$)	*34.9*	*34.9*
Average FX Rate	*5.1*	*5.5*
Cost of Goods Sold (COGS)	**(354.6)**	**(360.1)**
PBA COGS (R$)	*89.2*	*94.7*
PBA COGS (US$)	*17.4*	*17.4*
Average FX Rate	*5.1*	*5.5*
Gross Profit	**235.7**	**241.2**

Portobello Brasil		**Constant (3Q25 FX)**
R$ million	**3Q26**	**3Q26**
Net Revenue	**484.7**	**488.9**
Domestic Market (BR)	415.7	415.7
Foreign Market	68.9	73.1
Foreign Market (US$)	*13.4*	*13.4*
Average FX Rate	*5.1*	*5.5*
Cost of Goods Sold (COGS)	**270.3**	**270.3**
Gross Profit	**214.4**	**218.6**

Portobello America		**Constant (3Q25 FX)**
R$ million	**3Q26**	**3Q26**
Net Revenue	**108.7**	**115.3**
Foreign Market (US$)	*21.2*	*21.2*
Average FX Rate	*5.1*	*5.5*
Cost of Goods Sold (COGS)	**89.2**	**94.7**
COGS (US$)	*17.4*	*17.4*
Average FX Rate	*5.1*	*5.5*
Gross Profit	**19.4**	**20.7**
Gross Prof it (US$)	*3.8*	*3.8*
Average FX Rate	*5.1*	*5.5*

