
Apresentação de Resultados 3T26
Portobello Grupo
Ceramica Portobello
Portobello shop
Portobello America

Disclaimer

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

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

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

Mesmo em um dos ambientes mais desafiadores para o setor desde 2017, o Portobello Grupo ampliou margens, acelerou o crescimento internacional e iniciou importantes movimentos de otimização da estrutura de capital.

EBITDA Ajustado e Recorrente recorde no ano: **R$ 103,6 milhões**, com **Margem EBITDA de 17,5%**, refletindo avanço operacional mesmo em um mercado doméstico desafiador.

Expansão internacional acelerada

30,4%[1] **da Receita Líquida do Grupo**

Portobello America cresceu Receita Liquida em 33,1% em moeda constante vs. 3T25, atingindo Recorde mensal de vendas em julho e Exportações seguem em Crescimento.

Melhora consistente de rentabilidade

39,9%

Margem Bruta consolidada alcançou 39,9%, enquanto a operação Brasil Atingiu 44,2%, impulsionadas por mix de maior valor agregado, gestão de preços e disciplina de custos.

Fortalecimento da estrutura de capital

–R$ 62,8 mi

Dívida Líquida Bancária reduzida, com conclusão da venda da Pointer e avanço em iniciativas de reperfilamento da dívida e Capitalização.

3T26 vs. 3T25, salvo indicação.
[1] Variação em moeda constante.

Mercado Brasileiro de Revestimentos tem pior trimestre no últimos 9 anos com forte declínio em todos os segmentos, porém queda é mais acentuada na via úmida.

Via úmida

Redução mais acentuada no 3T26

(-7,7% vs. 3T25).

No varejo esta queda foi ainda maior (-9,6% vs. 3T25).

Exportação

Resultado do setor foi impulsionado pelas exportações no 1S26

Crescimento não foi sustentado no 3T26.

PBG

Redução dos volumes de venda acima do mercado refletem ajuste na estratégia de geração de valor e cenário pressionado do setor.

Segmento	1T	2T	3T	Acumulado 9M (vs. 2025)
Mercado Interno, Via Seca	3,5%	-0,5%	-1,7%	0,3%
Mercado Interno, Via Úmida	-0,7%	-3,1%	-7,7%	-4,0%
Mercado Interno, Total	2,3%	-1,2%	-3,4%	-0,9%
Exportação Total	8,0%	18,2%	0,6%	9,1%
Total (MI + Exportação)	**2,9%**	**1,1%**	**-2,9%**	**0,2%**
Via Úmida, Varejo	-0,3%	-3,7%	-9,6%	-4,8%

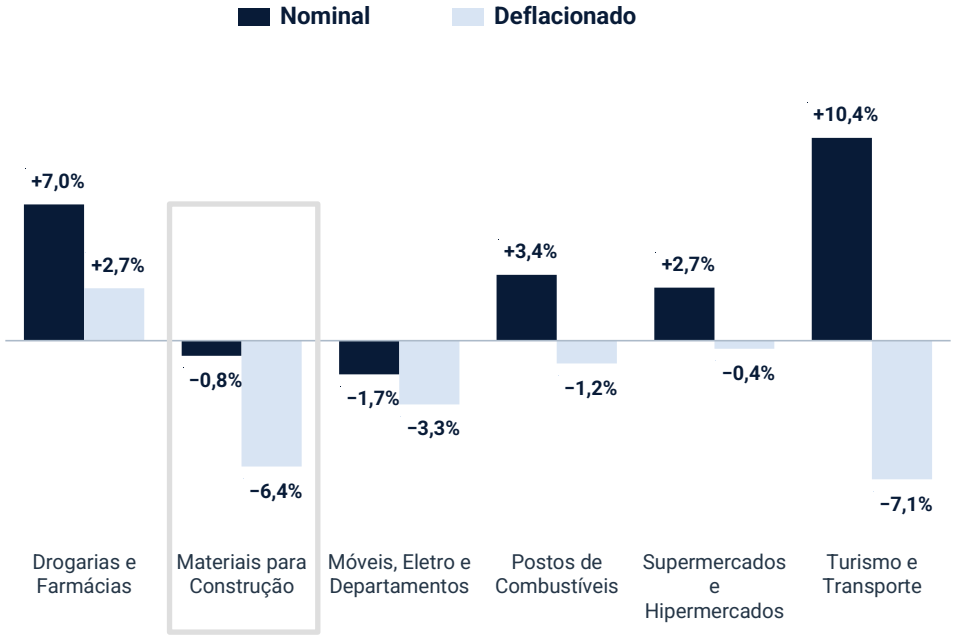
Fonte: ANFACER

Mercado Brasileiro de Varejo de Materiais de Construção também apresenta queda mais acentuada no trimestre vs. outros setores que cresceram.

- A dinâmica de renda, crédito e priorização do consumidor afeta diretamente a construção civil.
- Varejo sendo puxado principalmente por Bens de Consumo como Drogarias e Farmácias, Combustível, Supermercados e Turismo e Transporte.
- A inflação de alimentos, energia e medicamentos consome uma fatia maior da renda disponível, levando o consumidor a adiar investimentos de longo prazo como reformas residenciais.
- O indicador deflacionado do setor de materiais de construção aponta para uma queda de -5,5% no acumulado do ano.

ICVA[1] no Brasil

Variação do faturamento no 3T26 vs. 3T25

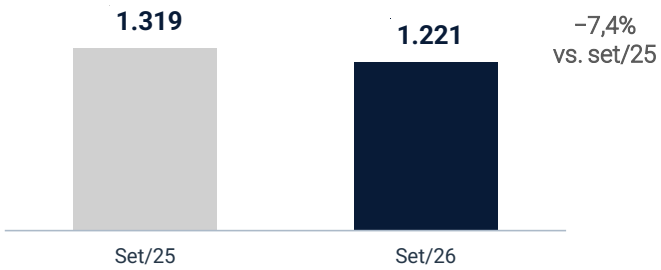


[1] Índice Cielo de Varejo Ampliado. Setores no trimestre: base ICVA Cielo.

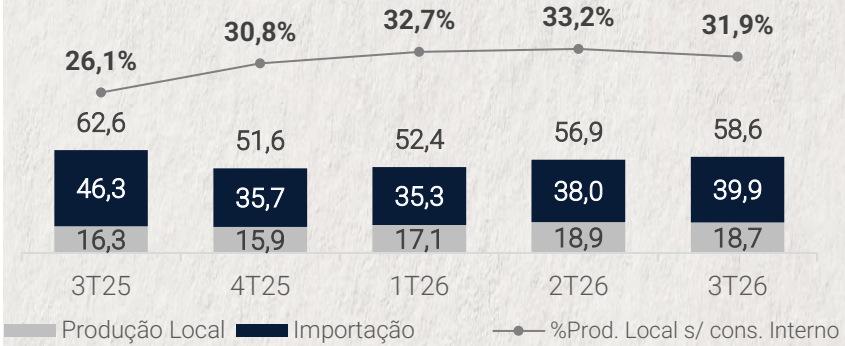
Mercado Norte-Americano de Revestimentos segue em retração, com os produtores locais ganhando mercado dos importadores. Portobello America cresce dobro dos locais.

- O início de novas construções recuou 7,4% vs. setembro de 2025.
- Mercado de revestimentos cerâmicos com queda de 6,5% no 3T26 vs. 3T25, impactado pelo menor nível de importações.
- Portobello America segue com importante crescimento, capturando oportunidades de mercado.

Início de Construções Residenciais² (*Housing Starts*)
Volume anualizado e ajustado pela sazonalidade (em milhares de Unidades)



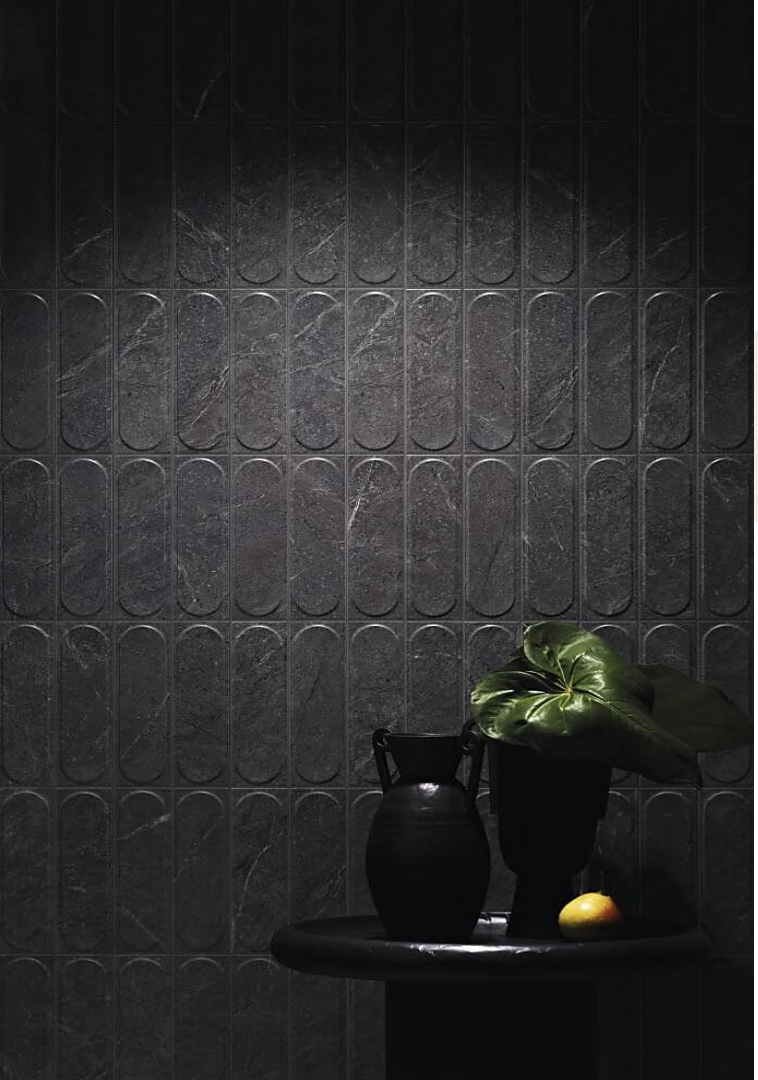
Venda de Revestimentos Cerâmicos
Mercado Norte Americano (TCNA)¹
Volume em milhões de m²



Crescimento do volume
3T26 vs. 3T25

Série	Variação
Produção local nos EUA[1]	+14,3%
Portobello America	+27,7%

¹ *Fonte: Tile Council of North America;*
² *Fonte: U.S. Census Bureau. Valores em milhares;*



Recapitulando: Prioridades 2026

1. **Melhoria Operacional** com foco na rentabilidade, na gestão de preços e mix e na otimização de custos e despesas.

2. **Otimização da Estrutura de Capital** através do reperfilamento da dívida bancária, fortalecimento da liquidez e redução gradual da alavancagem.

Perspectivas e Entregas

	Expectativas 3T26 e 2026	Entrega 3T26
Mercado e Receita	**Mercado** Ociosidade fabril, estoques elevados e pressão para reduzir preços. **Receita líquida** Quase estável vs. 3T25	**Mercado via úmida** **–7,7%** Volume no Brasil vs. 3T25 **Receita líquida** **–2,5%** vs. 3T25[1] –1,7% vs. 2T26[1]
Margem Bruta	**Acima de 37,0%** Gestão de preços, mix mais rentável e produtividade industrial.	**39,9% no 3T26** +0,3 p.p. vs. 3T25[1]
Despesas	**≈ - 7% no ano** Desafio para compensar a inflação **Eficiência e otimização de estrutura**	**≈ - 7% R$ 15 mi** no 3T26 **≈ - 6% | R$ 35 mi** em 9M26
Capital de Giro	**Foco na redução dos estoques** Adequação dos níveis de utilização da capacidade fabril.	**Redução de R$ 13 mi em estoques** mitigada por maior consumo em Fornecedores.
Estrutura de Capital	**Reperfilar a dívida** **Priorizar a alocação de capital** **Gerar caixa**	**Alienação da Unidade Pointer;** **Redução de R$ 87,4 mi de dívida bancária** através da aquisição pelos acionistas controladores.

[1] Em moeda constante.

Transação Estratégica

Alienação da Unidade de Negócios Pointer



01

Alinhamento

Estratégia de Varejo integrado e expansão Internacional.

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

Simplificação operacional redução de uma unidade de negócio.

02

Avanços

10 Ago: Transação aprovada pelo CADE.

14 Ago: Assinatura do Contrato.

Setembro: Transição de gestão para o Grupo Almeida.

3T26: Impacto da desconsolidação dos resultados da Unidade.

Resultado de Operações Descontinuadas gerou impacto econômico de R$ -127,2 milhões em função da desconsolidação no 3T26, conforme CPC 31/IFRS 5.

Indicadores em R$ milhões

	3T26			9M26		
Indicador	**Com Desontinuado**	**Descontinuado**	**Sem Descontinuado**	**Com Desontinuado**	**Descontinuado**	**Sem Descontinuado**
Receita Líquida	643,3	(53,0)	**590,3**	1.891,8	(159,6)	**1.732,2**
Lucro Bruto	239,3	(3,7)	**235,7**	685,5	(13,9)	**671,7**
Despesas	332,4	(126,8)	**205,4**	698,7	(89,9)	**608,6**
EBITDA Ajustado e Recorrente	104,3	(0,8)	**103,6**	252,7	(3,9)	**248,7**
Lucro (Prejuízo) Líquido	(238,7)	127,2	**(111,5)**	(342,6)	85,4	**(257,2)**

Com Descontinuado: Resultado incluindo operação descontinuada (Pointer)

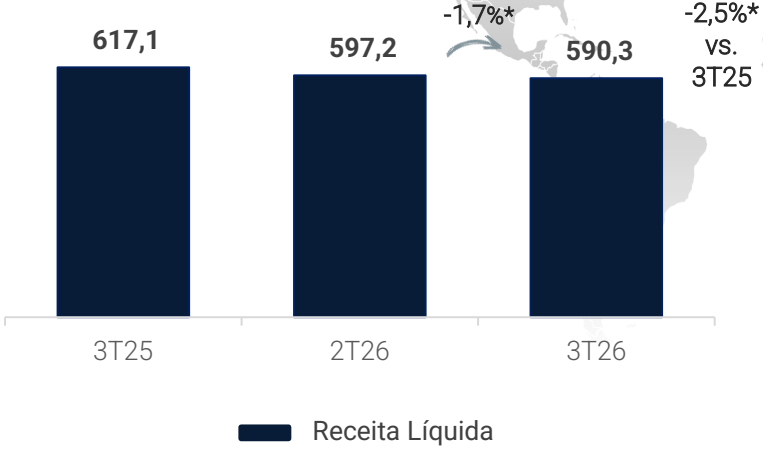
Descontinuado: Resultado da operação descontinuada (Pointer)

Sem Descontinuado: Resultado apenas das operações continuadas.

Receita Líquida estável no trimestre com forte crescimento no mercado externo compensando retração no Brasil e reforçando a importância da diversificação geográfica. Negócios internacionais já representam +30% da Receita Líquida.

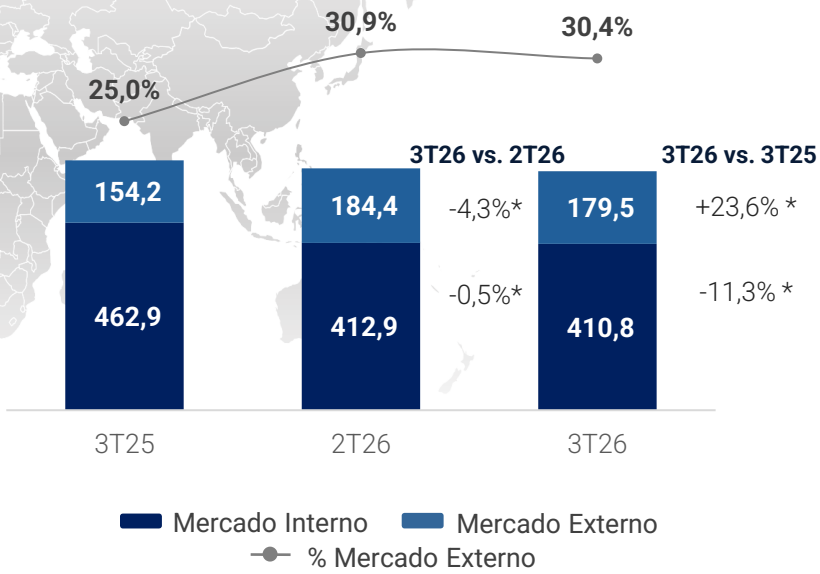
Receita Líquida Consolidada

R$ Milhões e variação em moeda constante



Receita Líquida por Área Geográfica

R$ Milhões | % da Receita Líquida



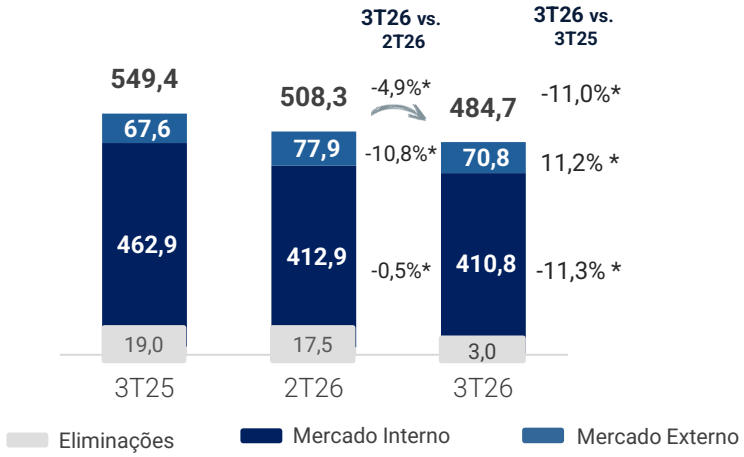
* Variação em moeda constante.

Receita Líquida por Negócio

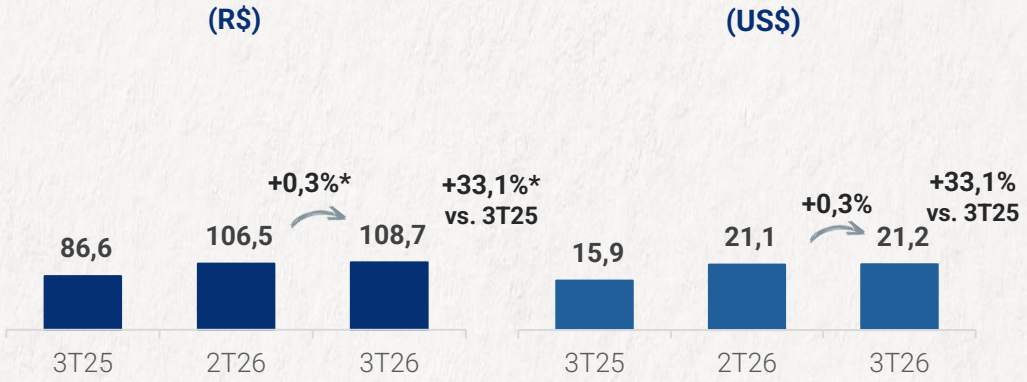
Portobello Brasil com retração de volume parcialmente compensada por melhores preços e mix, principalmente nos canais do Varejo e pela expansão do B2B e Exportações.

Portobello America com forte crescimento impulsionado pelo aumento do volume e pelo melhor mix de vendas. Em julho registrou recorde histórico de Receita Líquida de US$ 7,7 milhões.

Portobello Brasil[1]
R$ Milhões e variação em moeda constante



Portobello América[1]
Milhões e variação em moeda constante

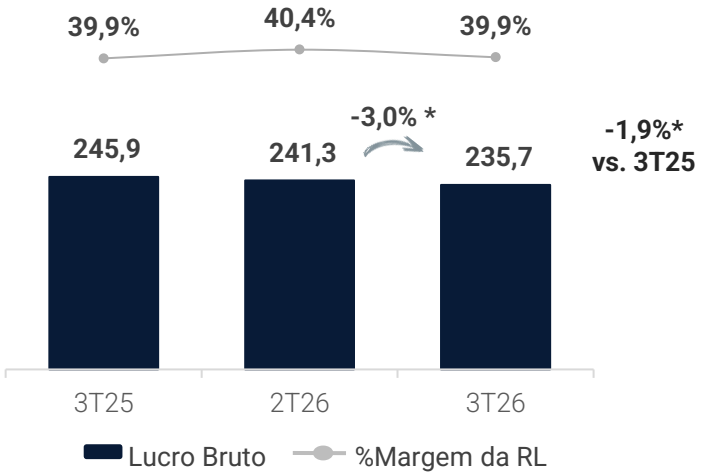


* Variação em moeda constante.



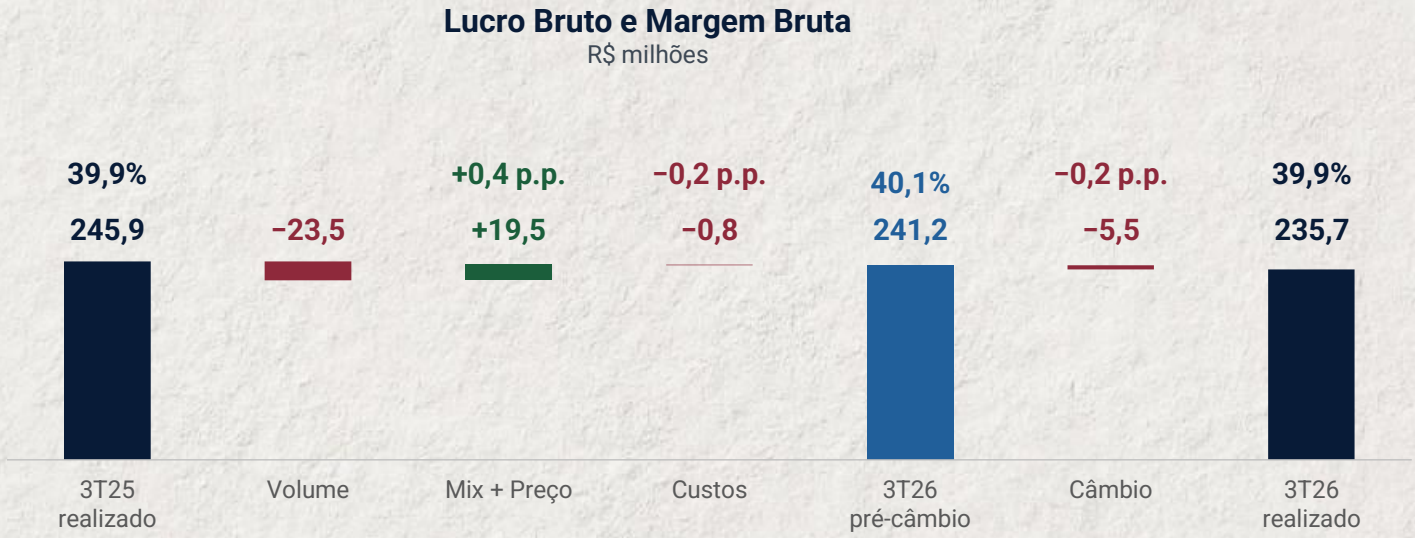
Lucro Bruto e Margem Bruta estável sequência à evolução de seu modelo de geração de valor, priorizando a rentabilidade e a qualidade das vendas.

Lucro Bruto e Margem Bruta
R$ Milhões e % da Receita Liquida



* Variação em moeda constante.

Margem Bruta impactada positivamente por avanços em preços e mix e ganhos de escala na Portobello América, compensando paradas para ajuste de estoques

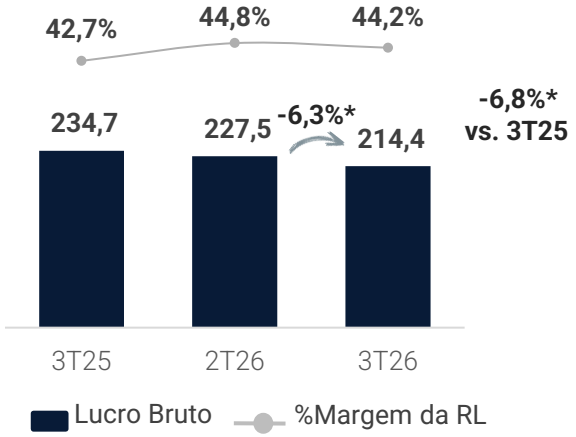


Lucro Bruto e Margem Bruta por Negócio

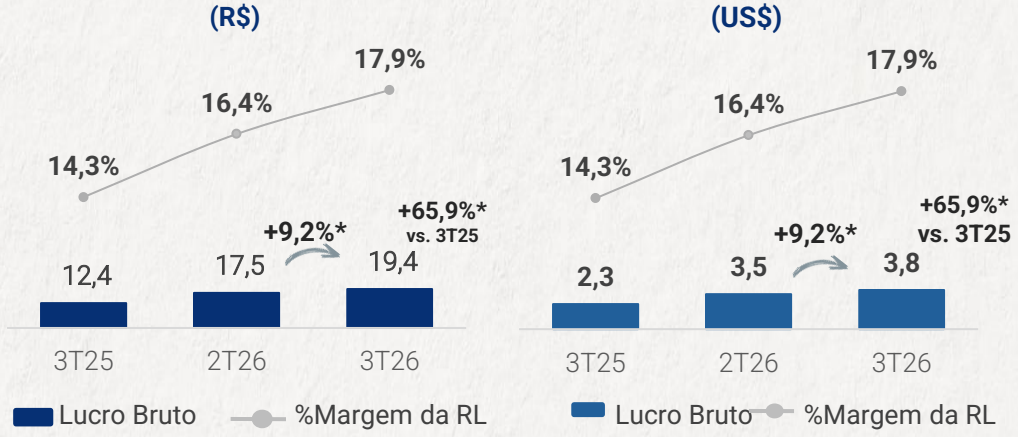
Portobello Brasil com melhor preço/mix no Varejo compensando parcialmente a queda de volume na Revenda e Engenharia e paradas. Exportações evoluíram apoiadas nos lançamentos.

Portobello America com crescimento refletindo eficiência e utilização da capacidade, evolução do mix de produtos e avanços no canal Distribuição.

Portobello Brasil
R$ Milhões

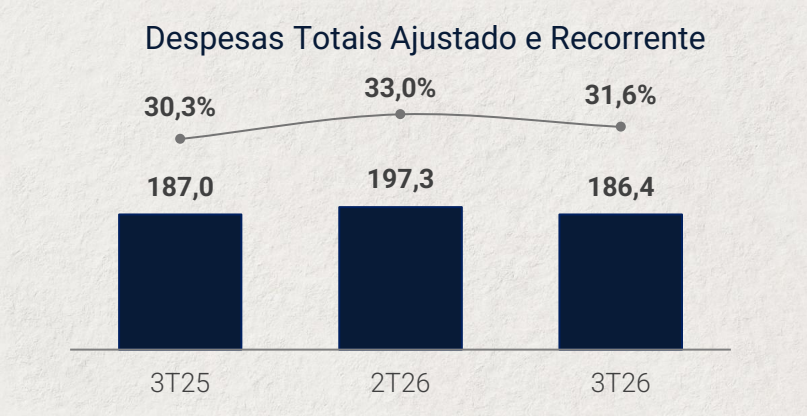


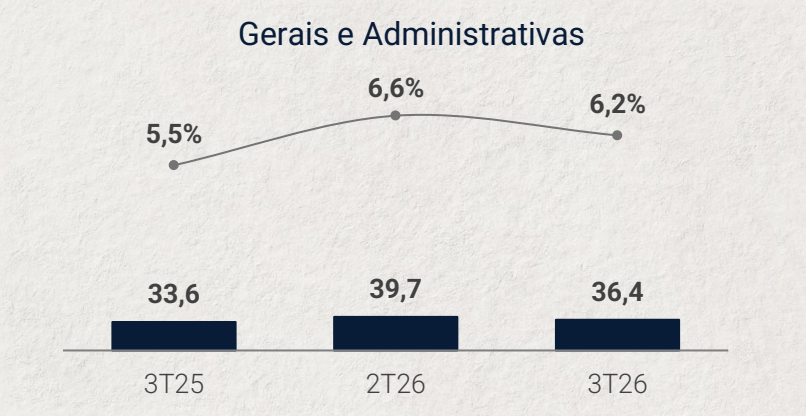
Portobello America
Milhões

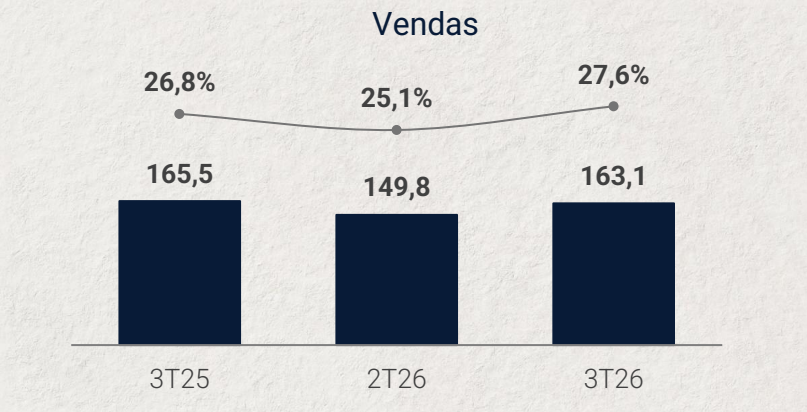


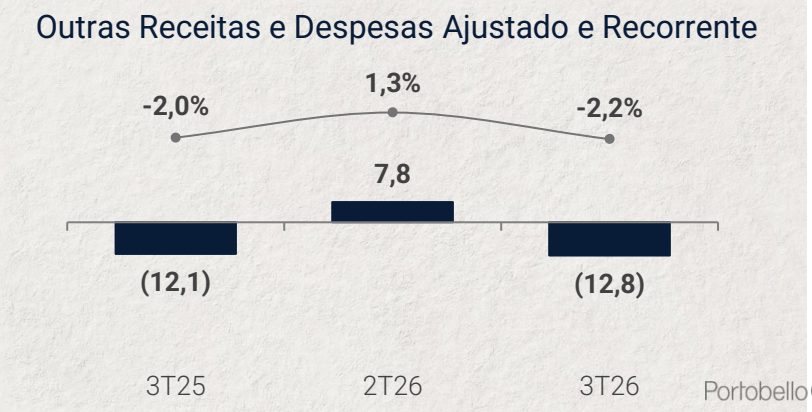
* Variação em moeda constante.

Despesas Ajustadas e Recorrentes estáveis em valores absolutos vs. 3T25 capturando as iniciativas voltadas à reorganização das estruturas e eficiências.



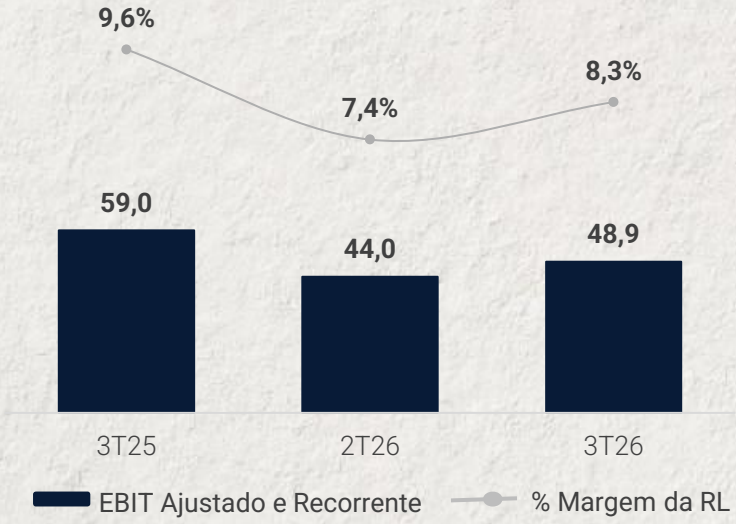




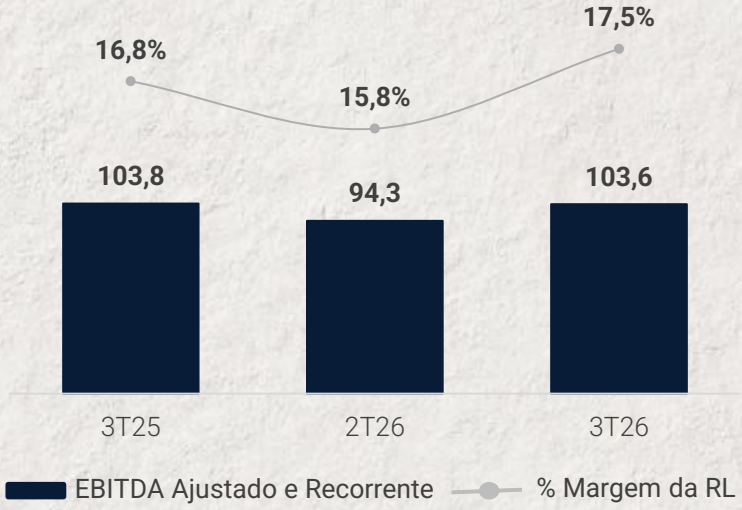


EBITDA Ajustado e Recorrente evoluiu em função da melhoria na Margem Bruta e dos esforços para redução de Despesas.

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



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

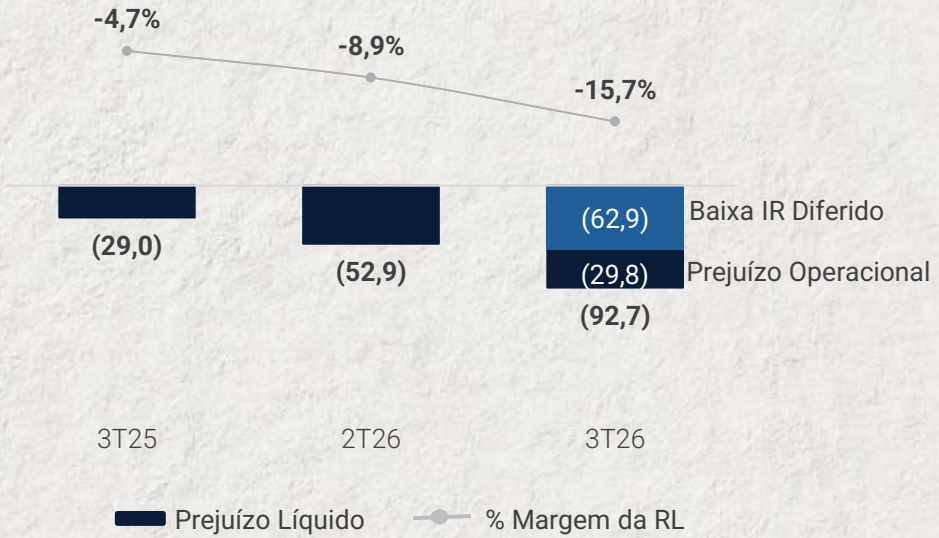


Resultado Líquido Ajustado e Recorrente refletiu, principalmente, o aumento dos tributos sobre o lucro, decorrente da baixa de créditos tributários de prejuízos fiscais de exercícios anteriores.

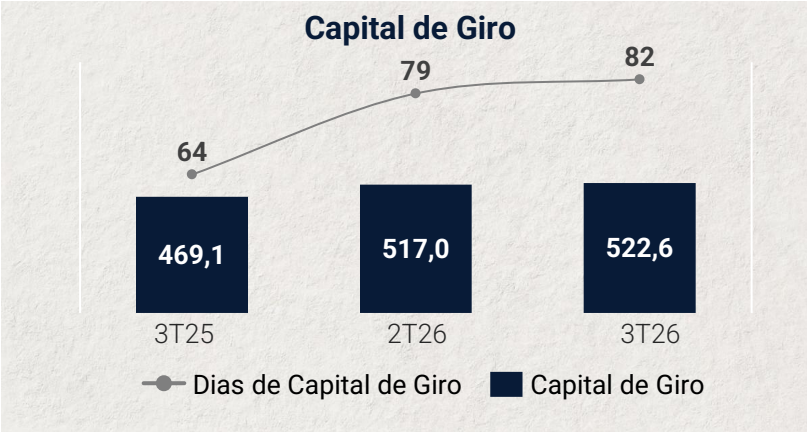
Resultado Financeiro
R$ Milhões



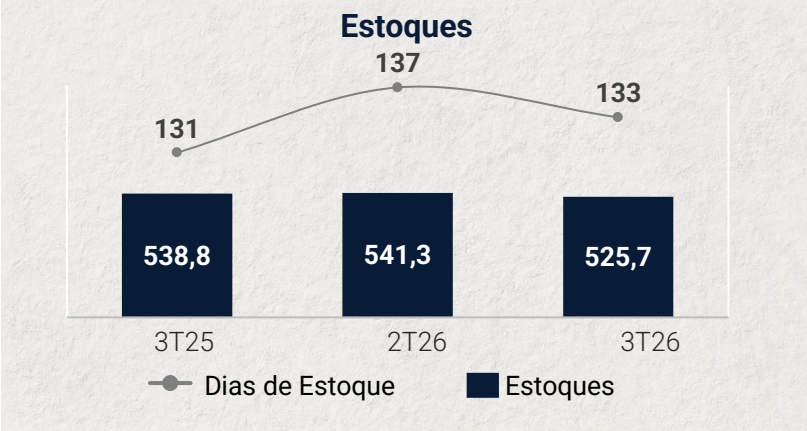
Prejuízo Líquido Ajustado e Recorrente
R$ Milhões e % da Receita Líquida

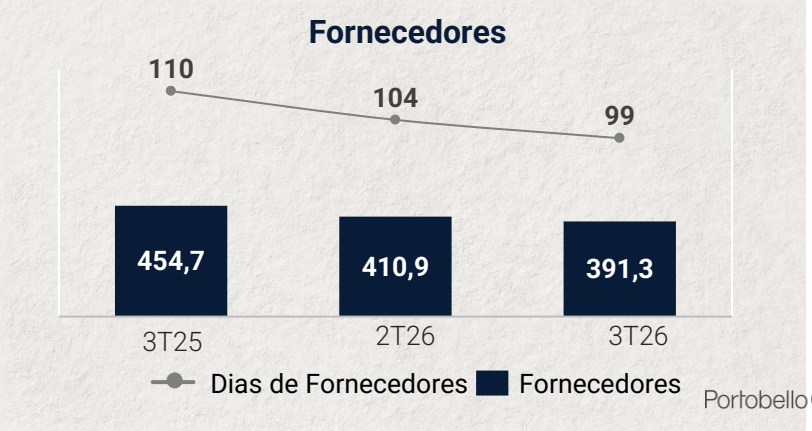


Capital de Giro com CCC (Ciclo de Conversão de Caixa) redução dos Estoques, apoiada na adequação da produção à demanda, compensada parcialmente pela redução do prazo de Fornecedores.



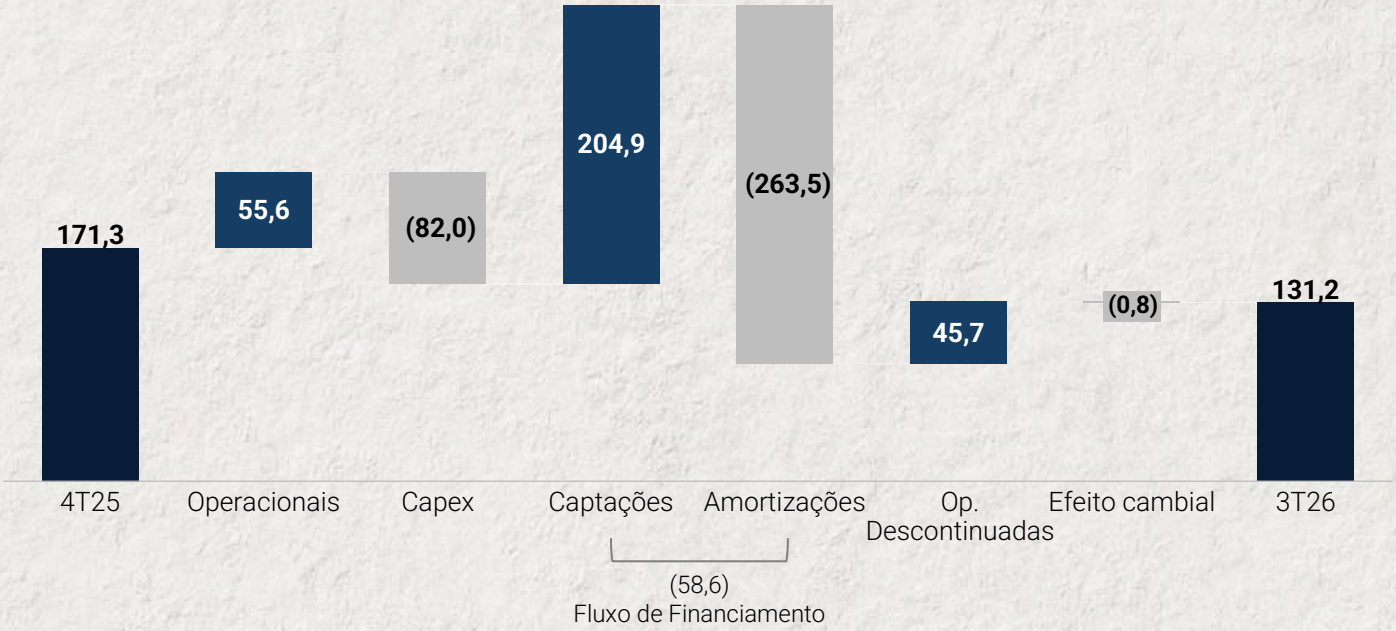


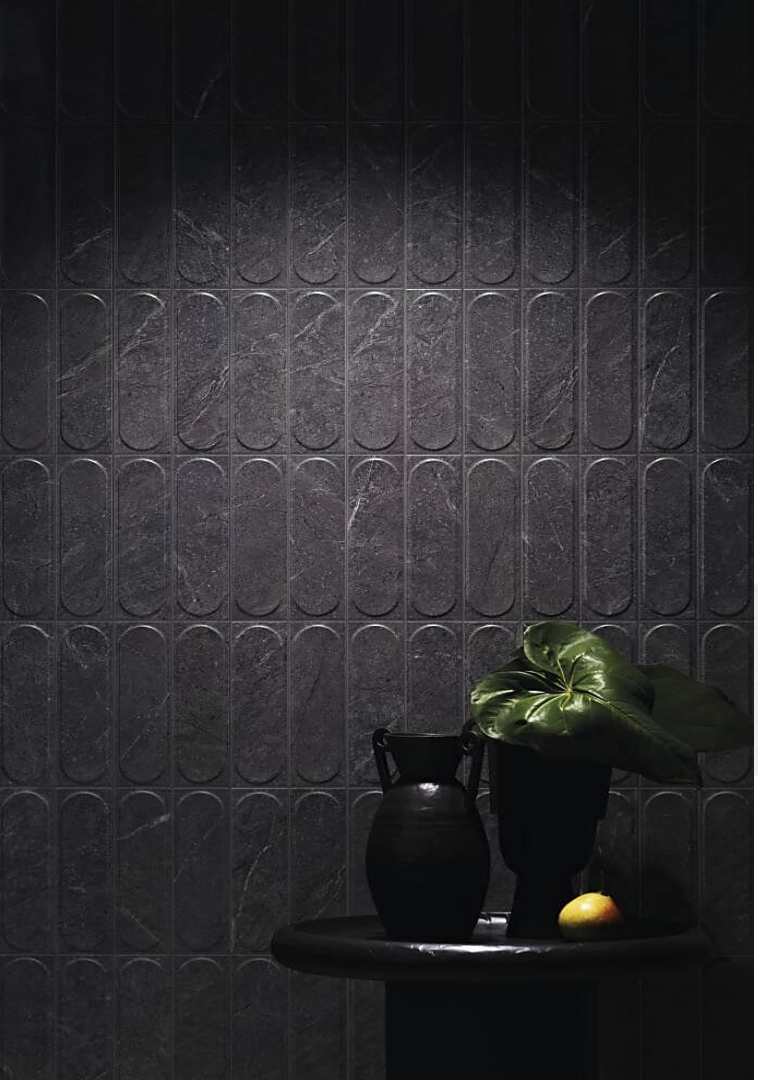




Fluxo de Caixa Livre com maior necessidade de Capital de Giro, parcialmente mitigada por menores pagamentos de juros e tributos e pelos recursos provenientes das operações descontinuadas, que contribuíram para atenuar a redução do Caixa.

Fluxo de Caixa 9M26
R$ Milhões





Recapitulando: Prioridades 2026

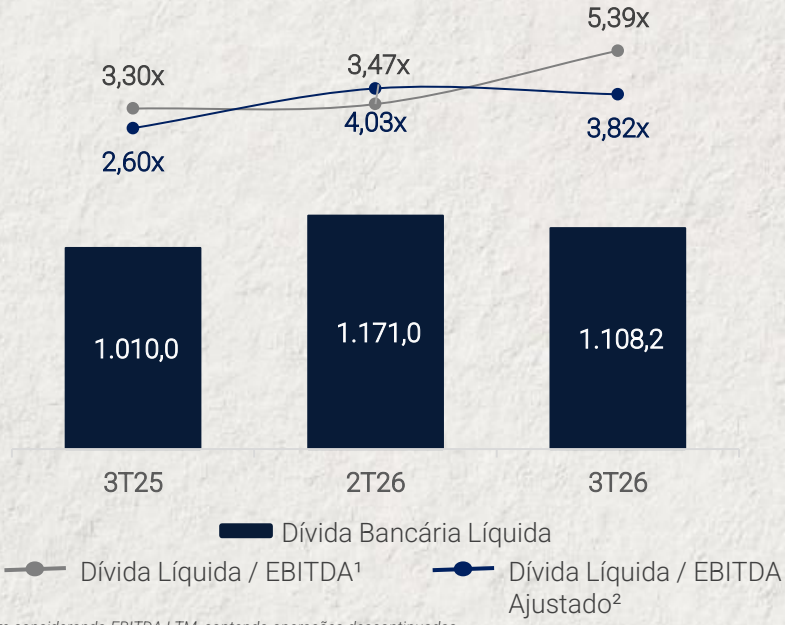
1. **Melhoria Operacional** com foco na rentabilidade, na gestão de preços e mix e na otimização de custos e despesas.

2. **Otimização da Estrutura de Capital** através do reperfilamento da dívida bancária, fortalecimento da liquidez e redução gradual da alavancagem.

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

Dívida Líquida e Dívida Líquida/EBITDA

R$ Milhões



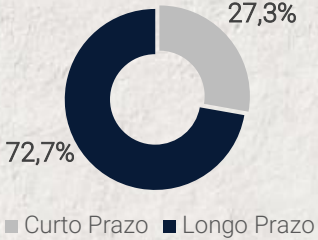
¹ *Alavancagem considerando EBITDA LTM, contendo operações descontinuadas*
² *Alavancagem considerando EBITDA LTM de operações continuadas, critério distinto dos covenants bancários.*

Cronograma de Amortização | 3T26

R$ Milhões

3T26
Custo médio CDI +0,86% | *Duration* | 2,41 anos

3T25
Custo médio CDI +1,52% | *Duration* | 2,50 anos

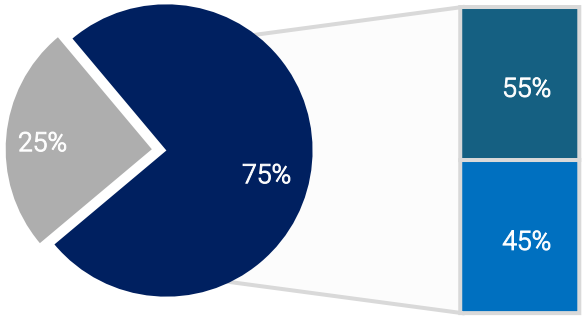




Portobello Grupo

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.

Endividamento atual



Bancos de fomento

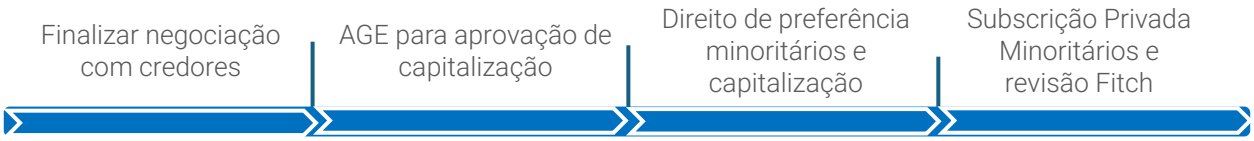
Dívida bancária sujeita a otimização

Estratégia de Otimização

Reperfilamento
Prazos alongados e custo aderente à capacidade de pagamento da Companhia

Capitalização
Conversão em *equity* através de aumento de capital, com redução imediata do endividamento

Cronograma preliminar proposto



Pilares da Otimização

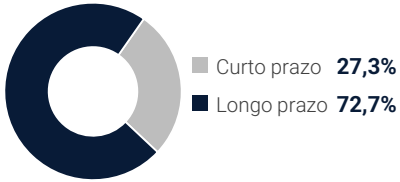
1. **Capacidade de pagamento**
   Geração de caixa operacional suficiente para pagamento das obrigações operacionais e juros.
2. **Liquidez**
   Melhoria do perfil de dívida, alongando prazo sem comprometimento do custo de capital.
3. **Adequação do endividamento**
   Indicadores de alavancagem em um patamar sustentável para a Companhia.
4. **Redução das despesas financeiras**
   Com a performance operacional mantida e menores despesas financeiras, a Companhia volta ao Lucro Líquido.
5. **Fortalecimento do Patrimônio Líquido**
   Maior solidez aos indicadores de balanço

Estrutura de Capital Proposta

Cenário Atual | 3T26

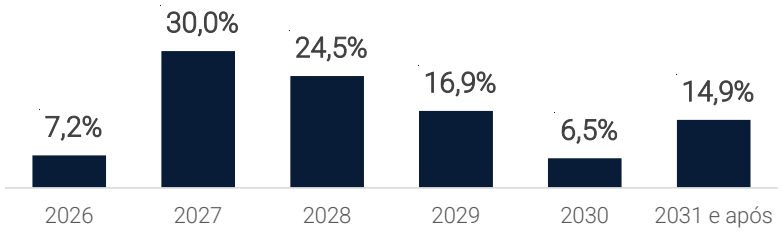
Duration **~2,4 anos**

Custo médio **~CDI +0,9%**



Cronograma de amortização

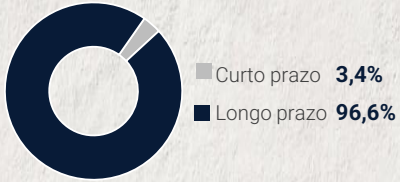
(em % da dívida total)



Cenário Projetado | Pós-Otimização

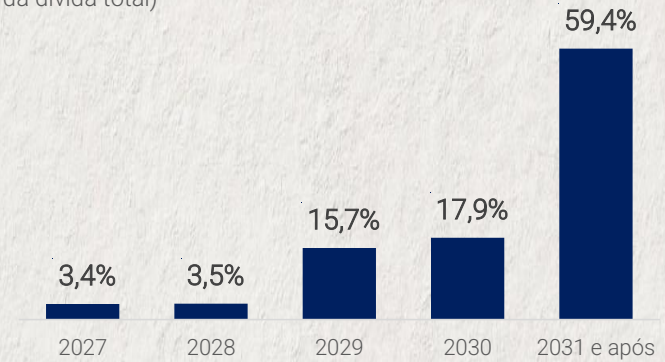
Duration **~4,9 anos**

Custo médio **~CDI -0,8%**



Cronograma de amortização

(em % da dívida total)



Perspectivas 4T26 e 1T27

Mercado e Receita	**Volume setorial em queda.** Ambiente macroeconômico e mercado cerâmico desafiadores	**Receita estável no Brasil e com crescimento nos mercados internacionais.** Volume em linha com o mercado. Foco em rentabilidade, portfólio premium nos canais de maior valor agregado e crescimento internacional.
Margem Bruta	**≈ 36%** Margem bruta esperada, com cenário atualizado de utilização da capacidade industrial.	**Gestão de preços, qualificação do mix e evolução operacional.** Menor utilização fabril para otimizar estoques pressiona a margem neste período. A evolução da Portobello America deve apoiar a rentabilidade.
Despesas	**Foco em redução de Despesas** Ondas contínuas de busca por eficiência.	**Capturar o *carry over* das iniciativas implementadas em 2026.** **Novas iniciativas de eficiência previstas para 2027.**
Capital de Giro	**Menor investimento** Em Capital de Giro e Capex	**Estoques em foco.** Ajustar o uso da capacidade fabril ao volume de vendas previsto.
Estrutura de Capital	**Reperfilar a dívida** **Priorizar a alocação de capital** **Gerar caixa**	**Conclusão das negociações com credores.** Processo de capitalização dos acionistas controladores e subscrição privada dos minoritários, previsão até final de janeiro.

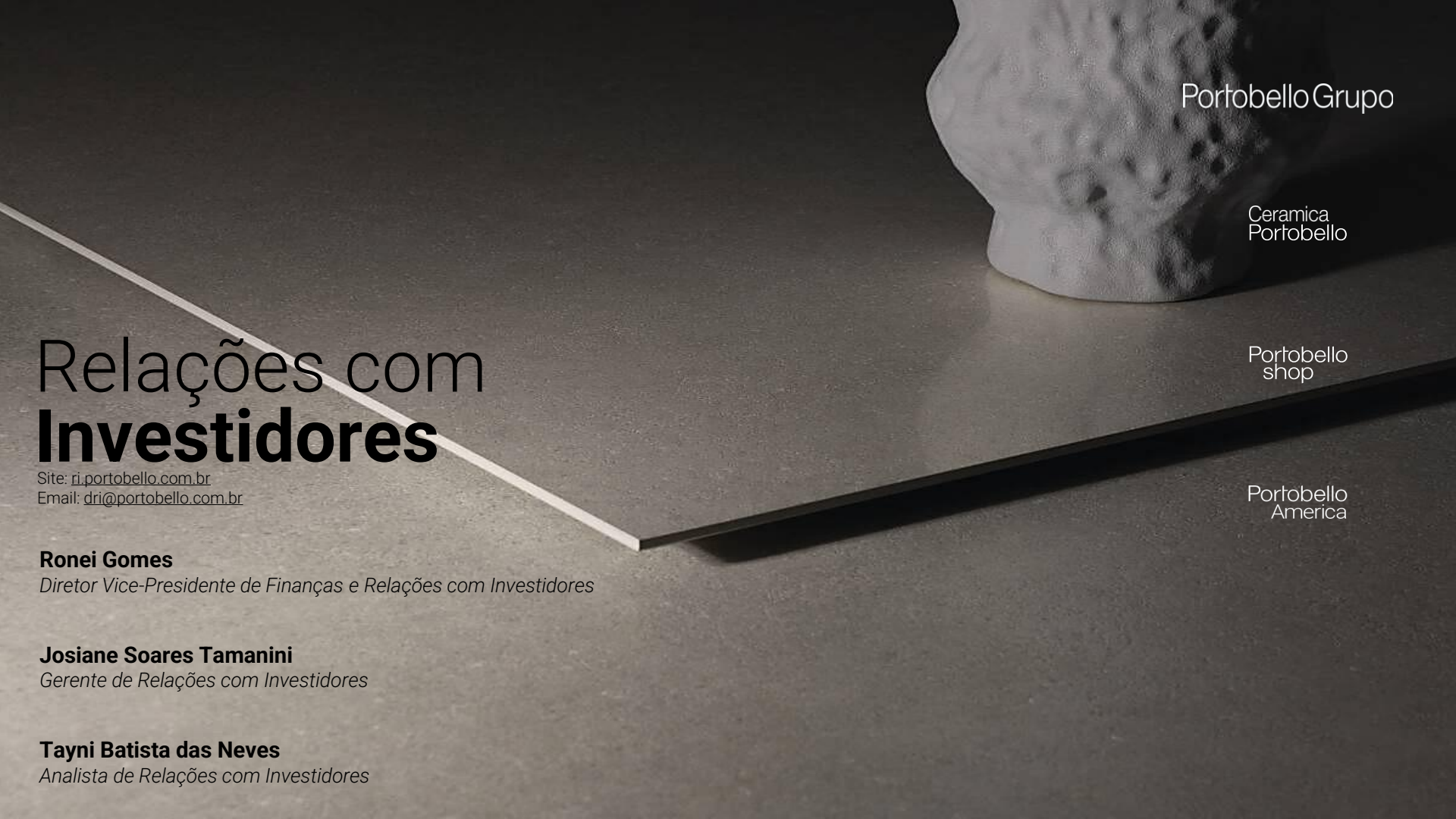


Q&A

Portobello Grupo



Considerações Finais



Relações com **Investidores**

Site: ri.portobello.com.br
Email: dri@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