75 anos

Dexco DAY 2026

PAINEL



ALFREDO SETUBAL

Presidente da Itaúsa e do Conselho de Administração da Dexco



RAUL GUARAGNA

Presidente da Dexco



GUILHERME SETUBAL

Diretor de Relações com Investidores, Relações Institucionais e Governamentais e ESG da Dexco



DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

3T2026

DISCLAIMER

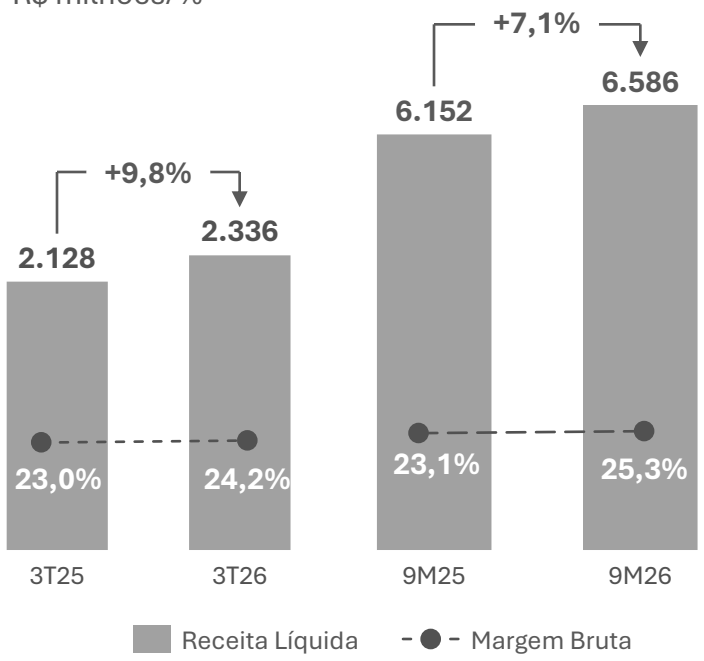
As informações aqui contidas foram preparadas pela Dexco S.A. e não constituem material de oferta para a subscrição ou compra de valores mobiliários da Companhia. Este material contém informações gerais sobre a Dexco e mercados em que se encontra inserida.

Nenhuma representação ou garantia, de forma expressa ou implícita, é feita acerca da exatidão, justificação ou totalidade das informações apresentadas, e nenhuma confiança deve ser depositada nelas. A Dexco não pode dar qualquer certeza quanto a realização das expectativas apresentadas.

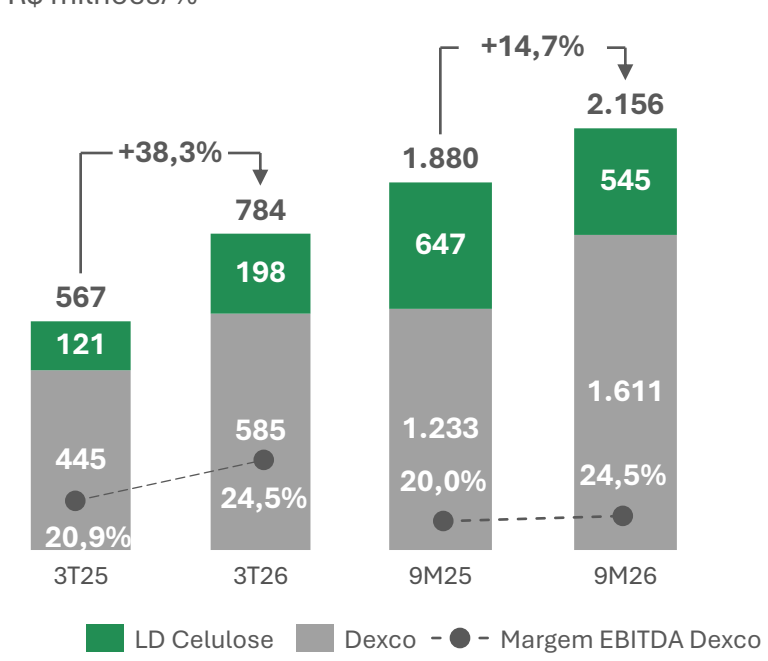
DESTAQUES 3T26 | 9M26

Dexco mantém evolução operacional no 3T26, sustentada pela resiliência de Madeira, foco em rentabilidade em Metais e Louças e contribuição da LD Celulose, enquanto Revestimentos avança em volumes em um ambiente de pressão sobre preços. A geração de resultados reforça a trajetória de desalavancagem financeira.

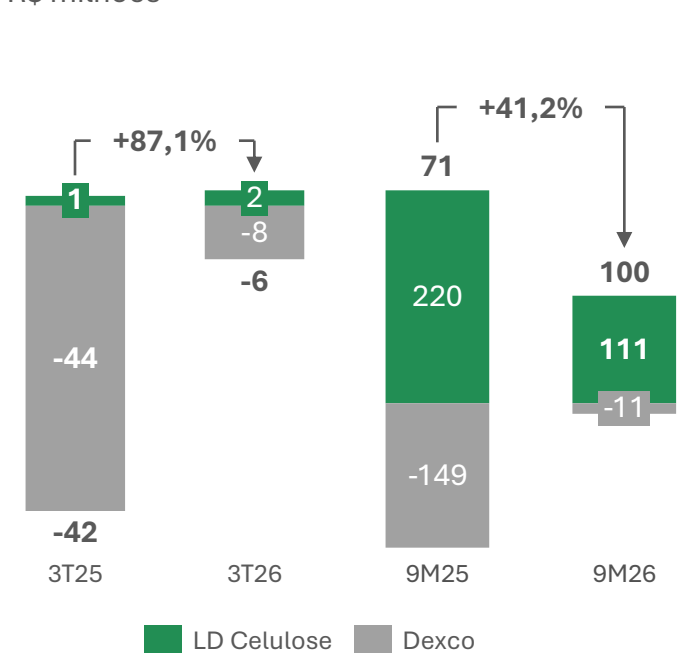
Receita e Margem Bruta



EBITDA e Margem



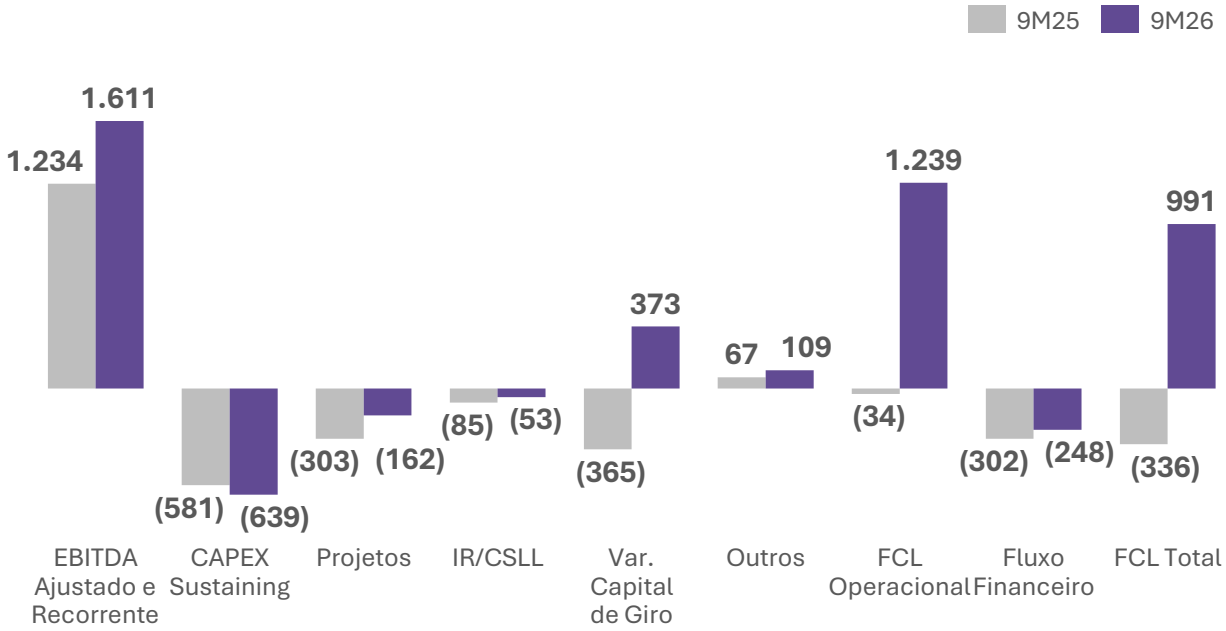
Lucro Líquido Recorrente



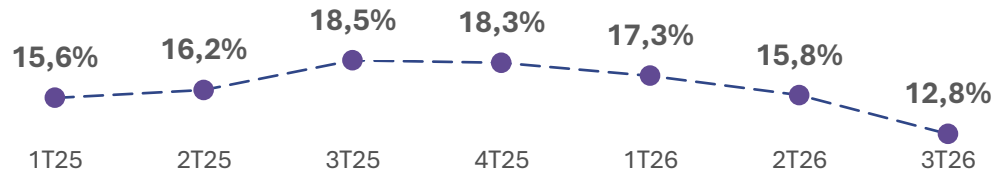
Fluxo de Caixa

- EBITDA ajustado e recorrente de R$ 1,6 bi nos 9M26 (+R$ 378 mi vs. 9M25) sustentou forte geração de caixa operacional;
- Capex de projetos somou R$ 162 mi nos 9M26 (-87% vs. 9M25), concentrado em operações de trading florestal com contrapartida no EBITDA;
- A gestão diligente do Capital de Giro/Receita Líquida reduziu o consumo de Caixa, com redução de estoques, ciclo financeiro e CGL/ROL, que foi de 18,5% no 3T25 para 12,8% no 3T26.

Fluxo de Caixa Livre YTD
R$ milhões



Capital Giro / Receita Líquida
Em %



	3T25	3T26	%	9M25	9M26	%
OPEX Manutenção	147	**161**	9,2%	407	**422**	3,8%
Manutenção	62	**79**	27,4%	165	**177**	7,2%
CAPEX Sustaining[1]	214	**248**	15,5%	581	**619**	6,5%
CAPEX Projetos	36	**63**	75,1%	303	**162**	-46,6%

(1) Manutenção, modernização fabril e sustentação do negócio.

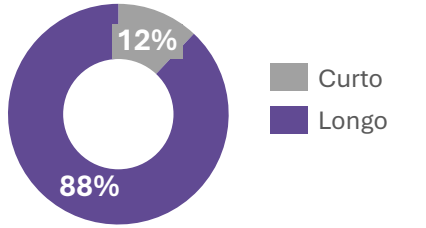
Endividamento

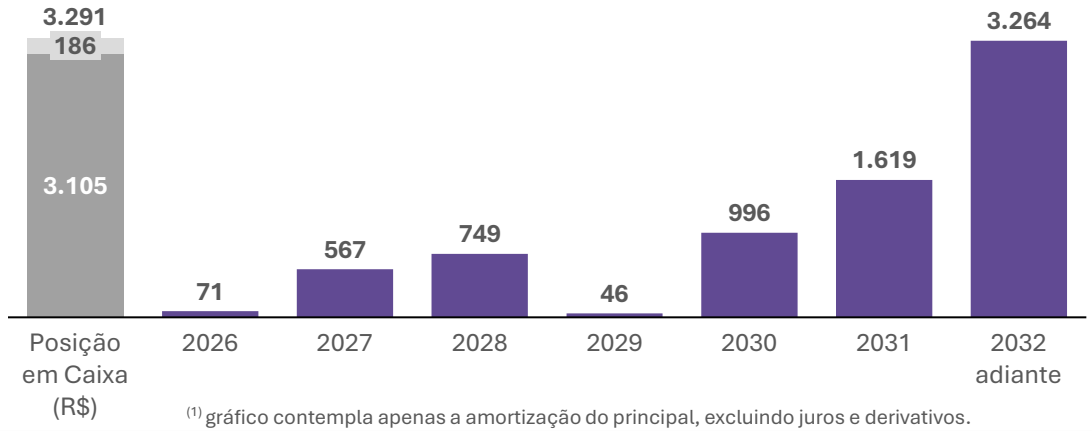
- Continuidade da trajetória de desalavancagem financeira, com o índice Dívida Líquida/EBITDA em 2,36x ao fim do 3T26, queda de 0,36x no comparativo trimestral sequencial e de 1,12x no comparativo anual;
- Posição de caixa de R$ 3,3 bilhões, equivalente a 3,5x as obrigações de curto prazo, com 88% da dívida concentrada no longo prazo;
- Redução de R$ 352 milhões na dívida líquida no trimestre e de R$ 737 milhões no acumulado de 2026, encerrando o 3T26 em R$ 4,8 bilhões.

Cronograma de Amortização
R$ milhões

Prazo médio
4,8 anos

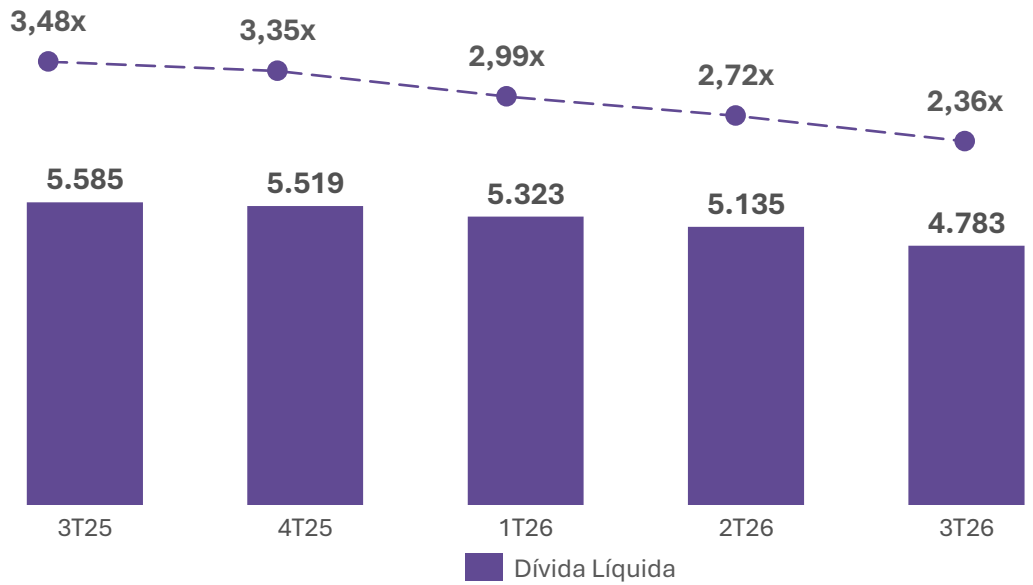
Custo médio
104,4% do CDI





(1) gráfico contempla apenas a amortização do principal, excluindo juros e derivativos.

Alavancagem Financeira
R$ milhões





REVESTIMENTOS CERÂMICOS

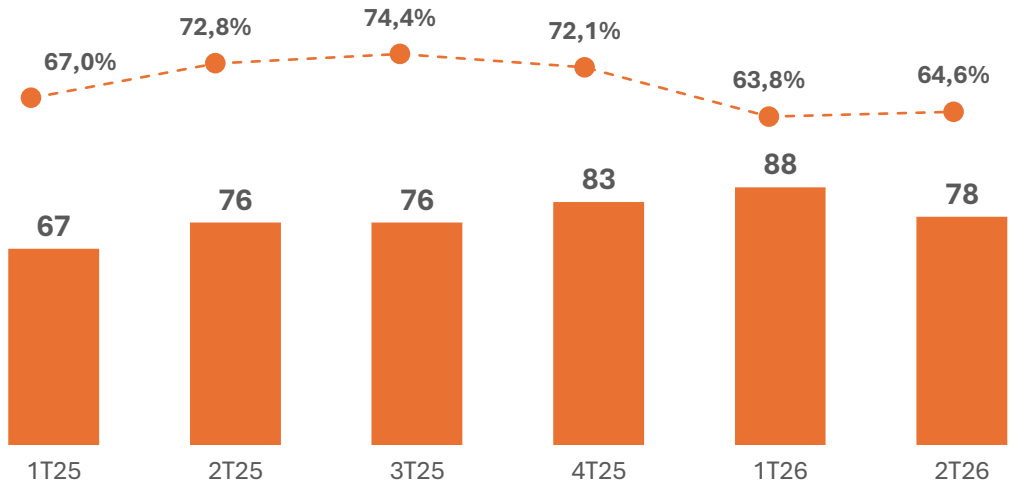
3T2026



AMBIENTE SETORIAL

- Mercado de revestimentos cerâmicos segue pressionado, com o segmento de via úmida sem sinais consistentes de retomada da demanda;
- Estoques do setor permanecem em patamar elevado e estáveis ao longo do trimestre, mantendo a pressão sobre preços, em especial nos grandes formatos;
- Capacidade ociosa segue elevada na indústria, sustentando um ambiente de forte competição em preços, sobretudo nos formatos de maior escala e menor valor agregado.

Estoque e Taxa de Ocupação do Mercado
em dias/ %

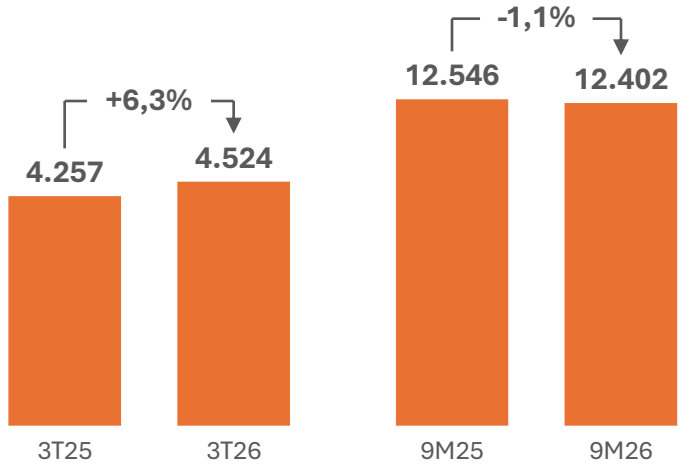


(*2T26 considera dados até maio/26)

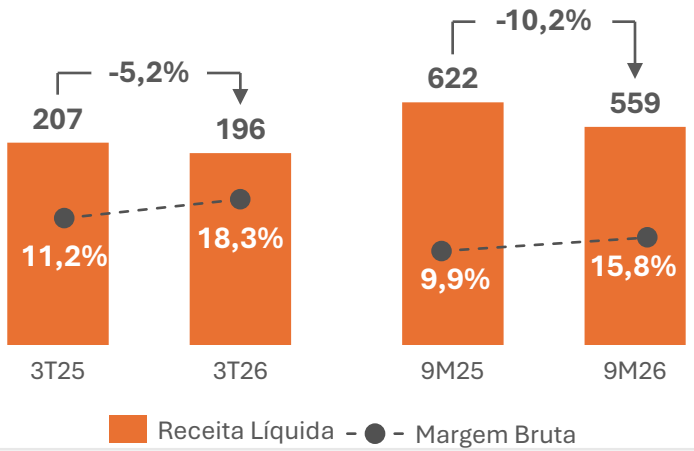
Revestimentos Cerâmicos

- Leve aumento na expedição na comparação trimestral, com produção realinhada à demanda e redução de estoques a patamares mais adequados após a revisão da capacidade produtiva;
- Expansão de margem bruta mesmo com receita menor, evidenciando disciplina de custo e aumento de produtividade à frente da queda de receita;
- Retomada da produtividade e avanço na revisão de portfólio e canais, com priorização de produtos de maior valor agregado.

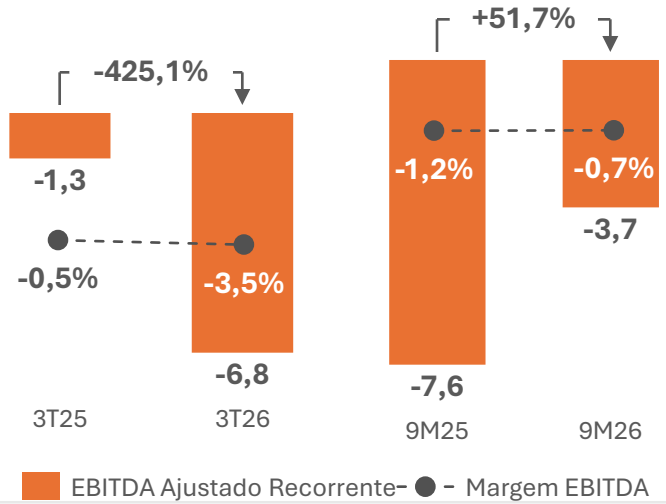
Volume
000m2



Receita líquida recorrente e margem bruta
R$ milhões / %



EBITDA Ajustado e Recorrente e Margem
R$ milhões / %







METAIS E LOUÇAS

3T2026



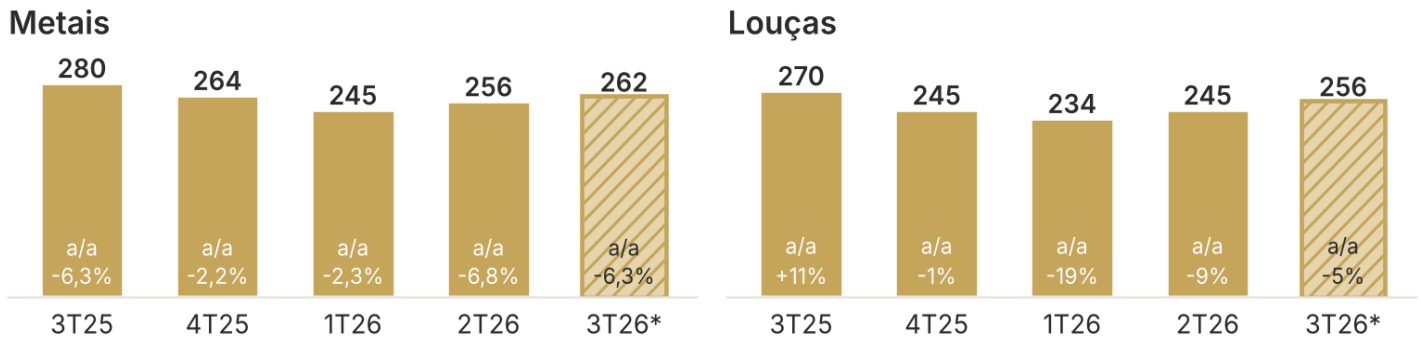


AMBIENTE SETORIAL

- Mercado de Metais e Louças segue abaixo do patamar de 2025 no acumulado do ano, mas com recuperação gradual a cada trimestre;
- Juros elevados e endividamento das famílias seguem como principais detratores do consumo, com maior impacto no varejo, enquanto o canal de engenharia é o único a apresentar crescimento;
- Setores sustentados mais por preço do que por volume: em Metais, pelos repasses do cobre; em Louças, com maior peso dos produtos de entrada, de menor valor agregado e maior pressão sobre a rentabilidade.

Mercado de Metais e Louças

Média faturamento mensal (R$ milhares)

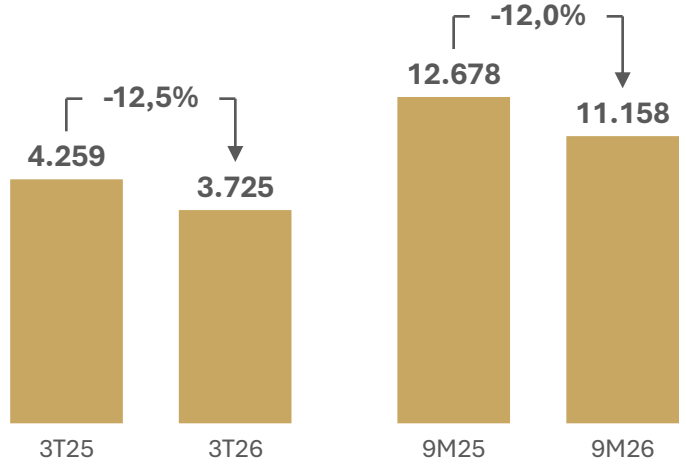


Fonte: M.Lab (Metais) e Asfamas (Louças); análises internas Dexco. *3T26 = jul–ago realizados + set. projetado

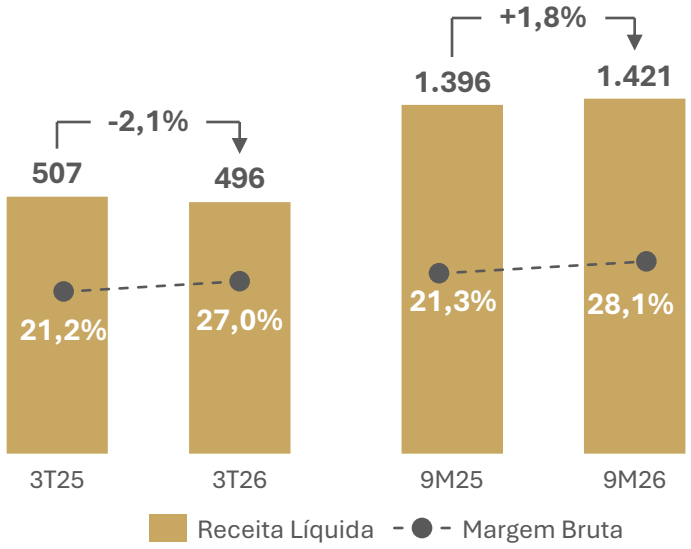
Metais e Louças

- Foco em rentabilidade e disciplina comercial, com a consolidação dos reajustes de preços implementados ao longo do ano e a revisão de portfólio, priorizando categorias de maior valor agregado;
- O recuo do volume reflete a priorização de preço e rentabilidade sobre volume e a revisão de portfólio, com a receita líquida unitária avançando 11,9% frente ao 3T25;
- EBITDA Ajustado e Recorrente de R$ 57,1 milhões no 3T26, com margem de 11,5%, e de R$ 152,2 milhões no acumulado de 9M26, ante R$ 68,9 milhões nos 9M25.

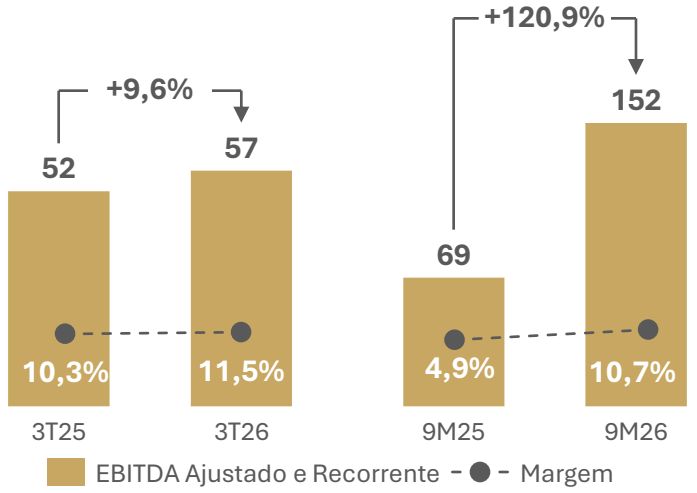
Volume
Milhares/unidade



Receita líquida recorrente e margem bruta
R$ milhões / %



EBITDA Ajustado e Recorrente e Margem
R$ milhões / %







MADEIRA

3T2026



AMBIENTE SETORIAL

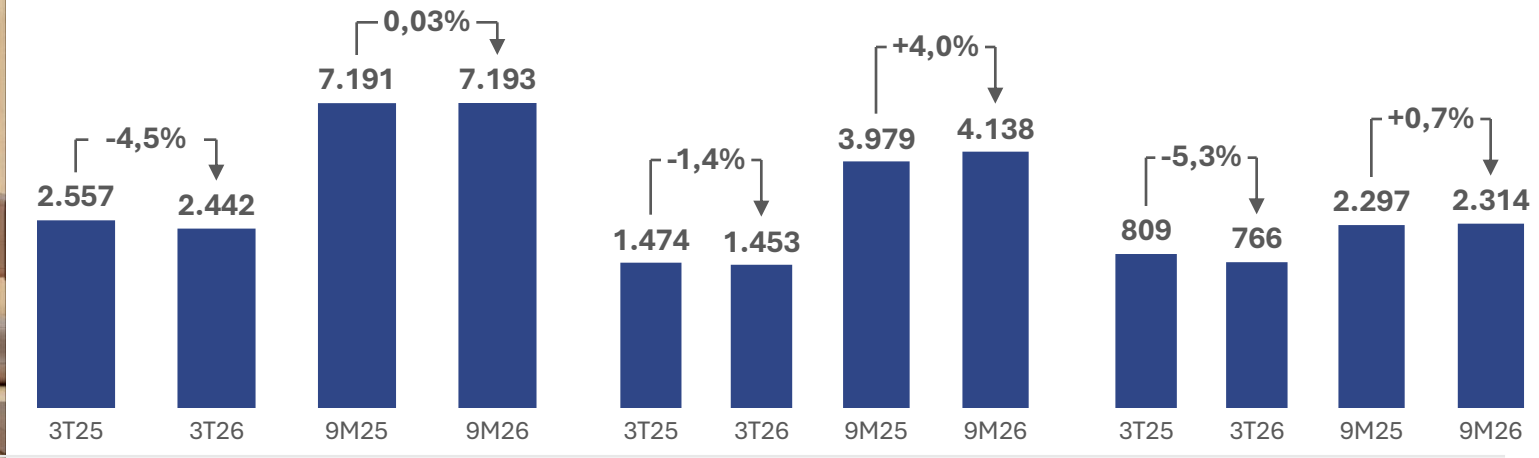
- Mercado interno de painéis segue positivo no acumulado do ano, com acomodação de volumes no trimestre após a antecipação de compras do primeiro semestre e sell-out no varejo ainda positivo;
- Reajustes de preços consolidados em todo o setor ao longo do trimestre, sustentando a receita mesmo em um ambiente de volumes mais moderados;
- Custo elevado do frete marítimo segue limitando as exportações do setor, ampliando a oferta no mercado doméstico.

Total de Painéis
Volume 000m³

vs 2025	3T26	9M26
Mercado Interno	-2,8%	2,8%
Mercado Externo	-18,4%	-19,1%

MDF
Mercado Interno
Volume 000m3

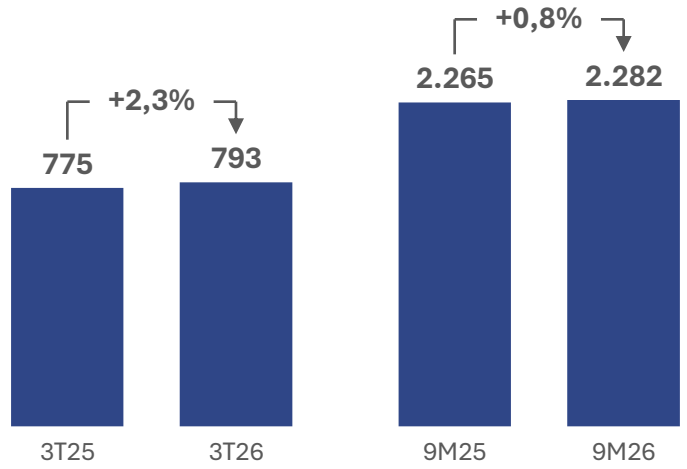
MDP
Mercado Interno
Volume 000m3



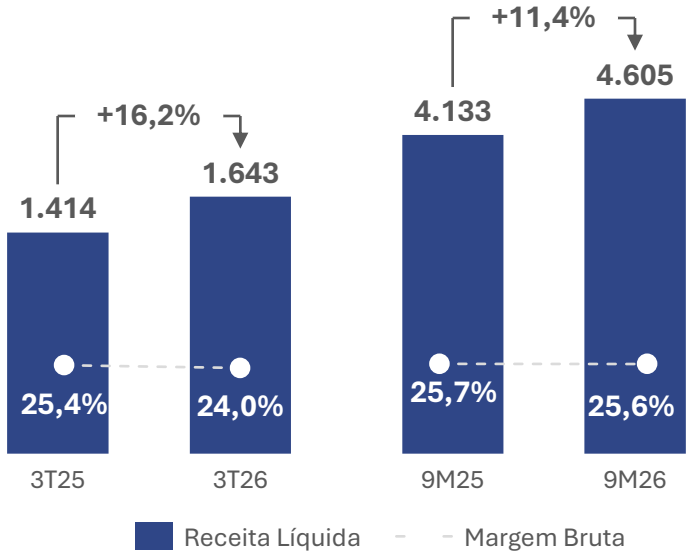
Madeira

- Priorização de mix de maior valor e captura dos reajustes de preços elevam a receita líquida unitária; gestão de custos e ganhos de produtividade mitigam a pressão de insumos e expedição levemente superior em relação ao 3T25 e acima quando comparada ao 2T26;
- Margem EBITDA de 32,6% no 3T26, avanço de 4,7 p.p. a/a e de 1,7 p.p. t/t, reflexo da estratégia de preço e mix e da contribuição de negócios florestais;
- EBITDA Ajustado e Recorrente de R$ 535 milhões no 3T26 e de R$ 1,46 bilhão nos 9M26, com a operação de painéis evoluindo frente ao 2T26 e com a contribuição crescente de negócios florestais.

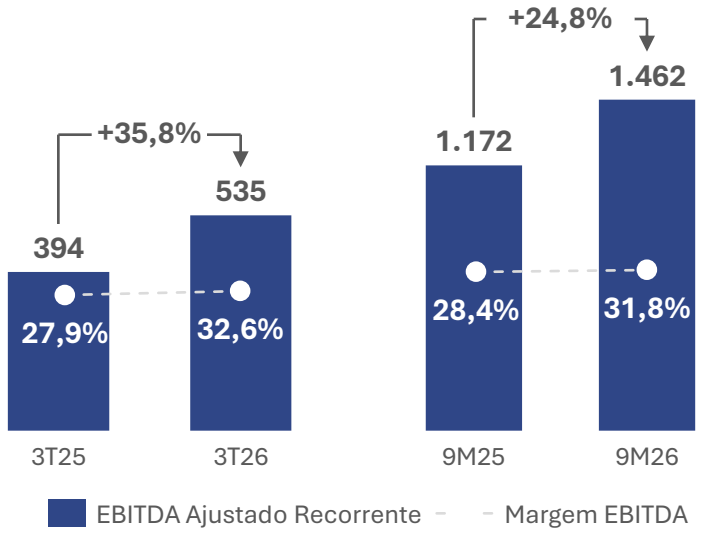
Volume
000m2

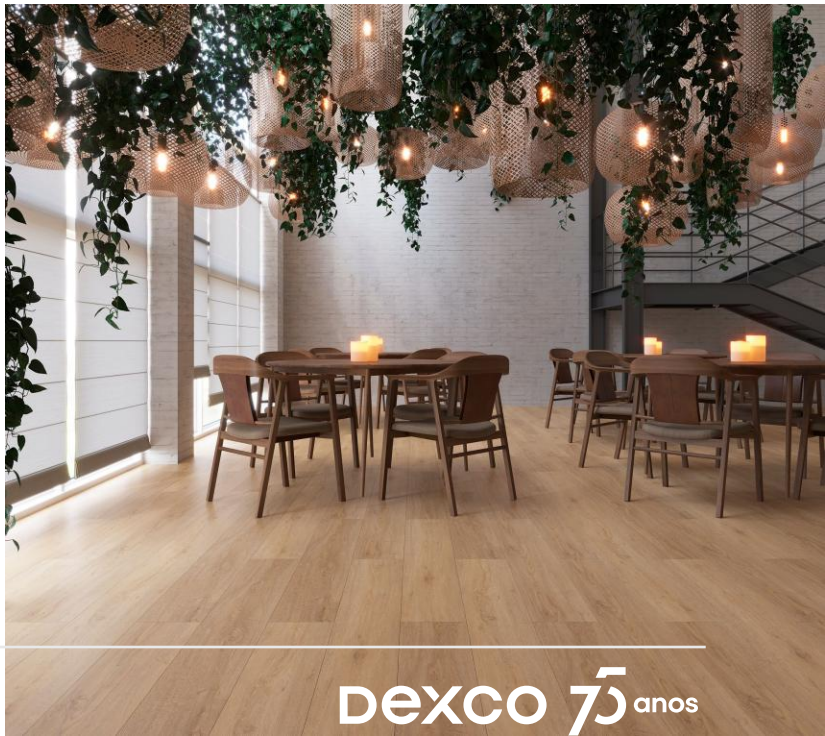


Receita líquida recorrente e margem bruta
R$ milhões / %



EBITDA Ajustado e Recorrente e Margem
R$ milhões / %







LD CELULOSE

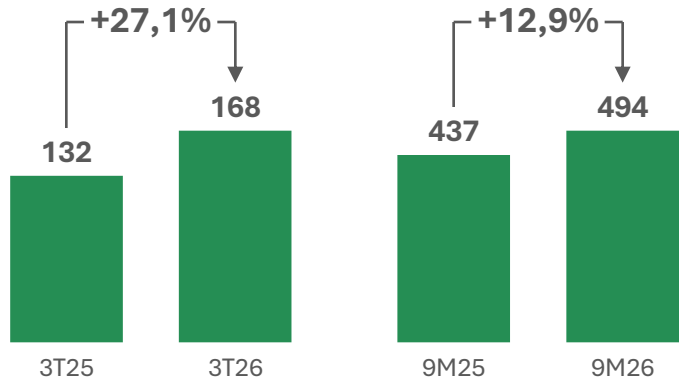
3T2026

RESULTADO REFERENTE A 100% DA OPERAÇÃO

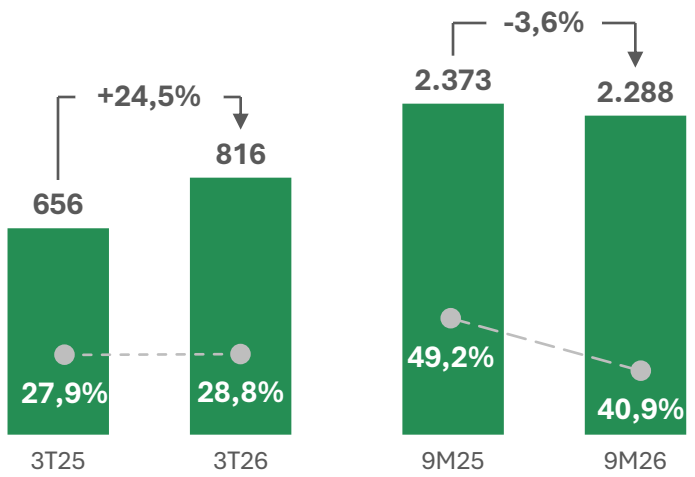
LD Celulose

- A retomada dos preços do DWP no mercado internacional, combinada ao maior volume, impulsionou a receita e elevou a margem EBITDA Ajustada e Recorrente;
- Custos ainda pressionados, principalmente pelo frete marítimo com cenário geopolítico incerto;
- A maior geração operacional não se refletiu no Lucro Líquido, impactado por efeitos contábeis sem impacto caixa e pelo resultado financeiro.

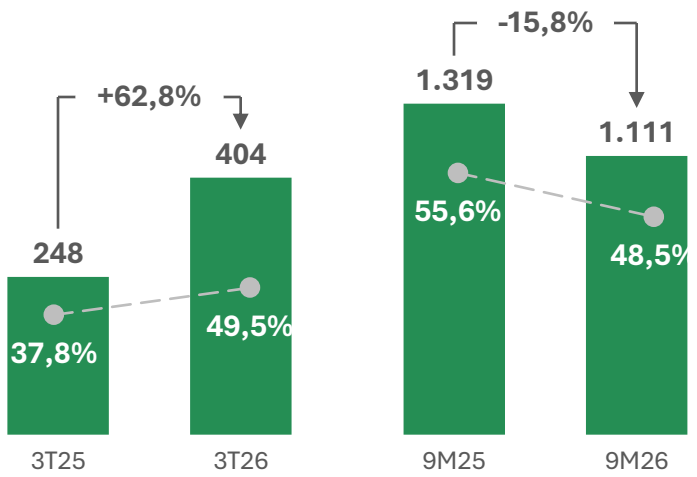
Volume Expedido
000´tonelada



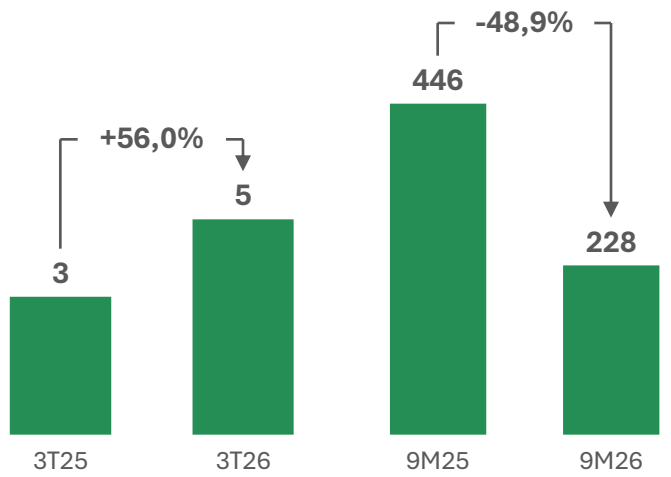
Receita líquida recorrente e margem bruta
R$ milhões / %



EBITDA Ajustado e Recorrente e Margem
R$ milhões / %



Lucro Líquido
R$ milhões





ESG

Avanços do 3T26 e direcionamento estratégico

Estratégia de Sustentabilidade

- **Novo ciclo estratégico:** integração de aspectos socioambientais ao negócio.
- **Indicadores de Desempenho:** métricas para monitorar execução e geração de valor.

Gestão de Riscos Climáticos

- **Riscos Físicos:** avaliação de potenciais impactos de incêndios florestais e secas nas operações.
- **Impactos Financeiros:** análise em alinhamento às normas IFRS S1 e S2.

Indicadores ambientais | 3T26 vs. 3T25

Água	Aterro	Emissões GEE	Energia
-4,5%	**-59,9%**	**-26,0%**	**-9,0%**
921,6 mil m^3	1.988 t	51,6 mil tCO_2e	2,12 milhões MWh

Indicadores Sociais – Acumulado até 30/09/2026

R$ 1,24 mi
Incentivos fiscais para 7 projetos

R$ 239 mil
Doações Concluídas

PLANO DE TRANSFORMAÇÃO

Eficiência operacional, competitividade e disciplina de capital investido para fortalecer a rentabilidade e a geração de caixa.

01

Desalavancagem Financeira

Estrutura de capital e geração de caixa

02

Turnaround de Revestimentos

Eficiência industrial e recuperação de margens

03

Competitividade em Metais e Louças

Preço, mix e produtividade

04

Go to Market

Canais, execução comercial e RGM

05

Inovação em Madeira

Eficiência florestal e novos negócios

Uma agenda integrada de execução para fortalecer a rentabilidade e sustentar a criação de valor.

DESALAVANCAGEM FINANCEIRA

Da agenda de eficiência à recuperação sustentável da rentabilidade e geração de caixa

Disciplina de capital, monetização de ativos não estratégicos e geração de caixa operacional para fortalecer a estrutura financeira da Dexco.

Jornada Contínua de Transformação

Direcionamento

- Alavancagem abaixo do intervalo de referência de 2,5x a 2,7x.
- Prioridade passa a ser a redução do valor absoluto da dívida líquida.
- Alavancas: EBITDA, otimização do Capex, capital de giro e gestão da base de ativos.

Execução do Plano

- Alavancagem de 2,36x no 3T26, ante 3,48x no 3T25.
- Redução de R$ 802,5 milhões na dívida líquida em 12 meses.
- Liberação de capital de giro e menor Capex com o fim do ciclo 2021-25.
- Monetização de ativos: Urussanga, fazendas e trading florestal.

Próximos Passos

- Converter a menor dívida em menor despesa financeira.
- Capex concentrado em sustentação do negócio e em projetos de retorno rápido.
- Concluir a monetização de ativos não operacionais remanescentes.

Turnaround Revestimentos Cerâmicos

Da agenda de eficiência à recuperação sustentável da rentabilidade e geração de caixa

Adequação da estrutura industrial, fortalecimento da equipe comercial, recuperação de margens e geração sustentável de caixa.

Jornada Contínua de Transformação

Direcionamento

- Consolidar o turnaround, com prioridade na geração de caixa operacional.
- Foco nos segmentos Premium e Super Premium, com ganho de value share.
- Operação enxuta em duas plantas e portfólio simplificado.

Execução do Plano

- Venda de Urussanga e produção concentrada em Criciúma e Botucatu.
- Redução relevante de SKUs e de estoques.
- GTM concluído, com equipe comercial dedicada por canal.

Próximos Passos

- Estabilizar a operação em 2027, com ganhos contínuos de produtividade e custo.
- Avançar em value share no Premium e na especificação de produtos.
- Retomar engenharia e exportação como avenidas complementares de volume.

COMPETITIVIDADE METAIS & LOUÇAS

Da agenda de eficiência à recuperação sustentável da rentabilidade e geração de caixa

Disciplina de preços, eficiência industrial e evolução do mix para fortalecer estruturalmente a rentabilidade do negócio.

Jornada Contínua de Transformação

Direcionamento

- Metais: consolidar a liderança e otimizar globalmente a cadeia de valor.
- Louças: modelo mais leve em ativos, focado nos segmentos de maior valor.
- Rentabilidade acima de volume: preço, mix e custo.

Execução do Plano

- Racionalização fabril: Paraíba (Jul/25), Metais SP (Ago/26) e Louças Recife (Out/26).
- Expansão da margem bruta com captura de preço e redução de custos.
- Melhor nível de serviço, com aderência ao plano de produção acima de 90%.

Próximos Passos

- Completar a automação de Louças em Jundiaí.
- Ampliar capilaridade via distribuidores.
- Foco em RGM nos segmentos médio e luxo.
- Monetizar terrenos e ativos das unidades encerradas.

Inovação Madeira

Da agenda de eficiência à recuperação sustentável da rentabilidade e geração de caixa

Competitividade estrutural, disciplina comercial e gestão integrada da base florestal para preservar margens e ampliar a geração de caixa.

Jornada Contínua de Transformação

Direcionamento

- Sustentar a rentabilidade em patamar elevado, em mercado de crescimento moderado.
- Valor sobre volume: mix de revestidos e linhas nobres em canais rentáveis.
- Base florestal própria como vantagem de custo e plataforma de operações florestais.

Execução do Plano

- Preço e mix compensando a pressão de custos (insumos, frete).
- Operações de Trading Florestal com contratos e rentabilidade de longo prazo.
- Permuta florestal que reduz o raio médio de abastecimento e os custos logísticos.

Próximos Passos

- Defender carteira e rentabilidade, com disciplina de preço.
- Desengargalamentos e tecnologia de processo para elevar a produtividade Industrial.
- Elevar a produtividade florestal e reduzir o raio médio.
- Operações florestais: Oportunidades e novas fronteiras ligadas à biomassa.

GO TO MARKET

Da agenda de eficiência à recuperação sustentável da rentabilidade e geração de caixa

Evolução do modelo comercial para capturar valor por meio de preços, mix, canais e maior rentabilidade.

Jornada Contínua de Transformação

Direcionamento

- Modelo comercial especializado por negócio, orientado à rentabilidade.
- RGM e inteligência de preços como capacidade permanente.

Execução do Plano

- Separação das equipes comerciais de Deca e Revestimentos (Jul/26).
- Primeiras ondas de RGM: arquitetura de preços em diferentes praças e canais.
- Casa Dexco com 17 lojas em operação ao fim do 3T26.

Próximos Passos

- Levar a IA para uso recorrente em preço e promoções.
- Ampliar a cobertura do varejo pulverizado via distribuidores.
- Expansão seletiva da Casa Dexco.

Perspectivas 4T26 | 2027

Disciplina de execução e de alocação de capital para sustentar a rentabilidade, ampliar a geração de caixa e aprofundar a desalavancagem.

CENÁRIO

Juros elevados, demanda seletiva e maior pressão competitiva reforçam a importância da disciplina operacional e financeira

EFICIÊNCIA OPERACIONAL

Consolidar a nova estrutura industrial

Capturar ganhos da readequação industrial, produtividade e racionalização de custos.

DISCIPLINA DE CAPITAL

Alocação seletiva de capital e gestão ativa de ativos

Priorizar CAPEX de maior retorno, eficiência no capital de giro e monetização de ativos.

ESTRUTURA FINANCEIRA

Aprofundar a desalavancagem

Converter geração de caixa e ganhos operacionais em menor dívida líquida e maior flexibilidade financeira.

EVOLUÇÃO EM 2026

*Posição ao final do 3T26

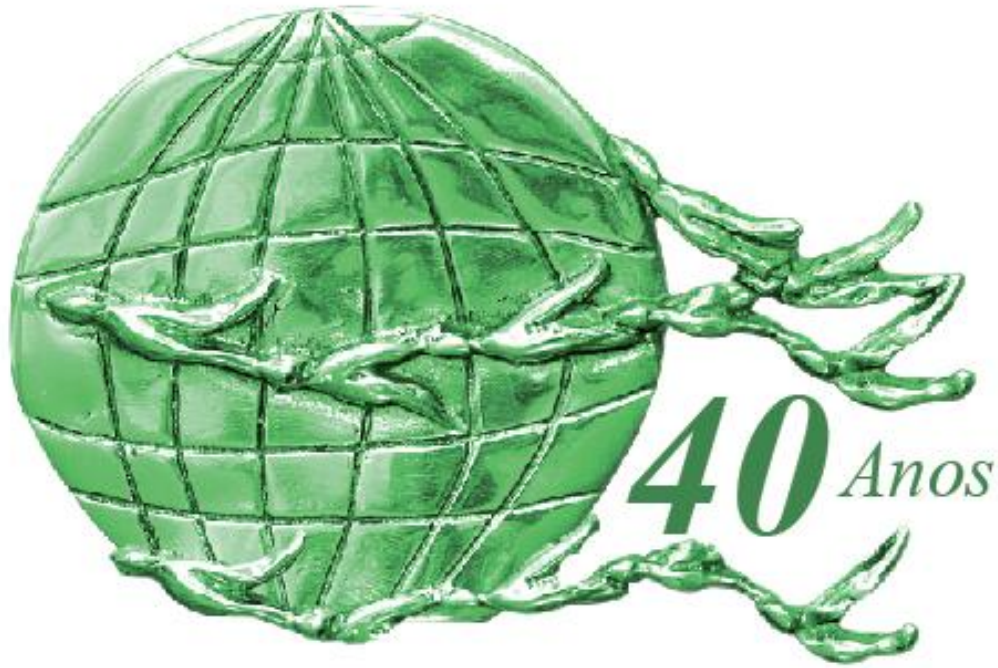
2,36x
Alavancagem 3T26

R$ 4,8 bi
Dívida líquida 3T26

12,8%
Capital de giro / receita

Menor intensidade de capital. Mais eficiência. Maior geração de caixa.

Q&A



Selo Assiduidade

APIMEC Brasil

Esmeralda

2026



DECA PORTINARI HYDRA DURATEX CASTELATTO CEUSA DURAFLOOR