

Apresentação de Resultados 2023

Viver design.
Transformar ambientes
e emocionar pessoas.

Portobello Grupo



Disclaimer

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

Considerações futuras não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas. Estas expectativas dependem das circunstâncias que podem ou não ocorrer, bem como das condições dos mercados nacional e internacional, do desempenho econômico geral do País e do setor, que podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.



Agenda

- 1 Visão de Mercado
- 2 Desempenho Operacional e Financeiro 2023 e 4T23
- 3 Atualização Projetos Estratégicos
- 4 Perspectivas 2024
- 5 Perguntas e Respostas



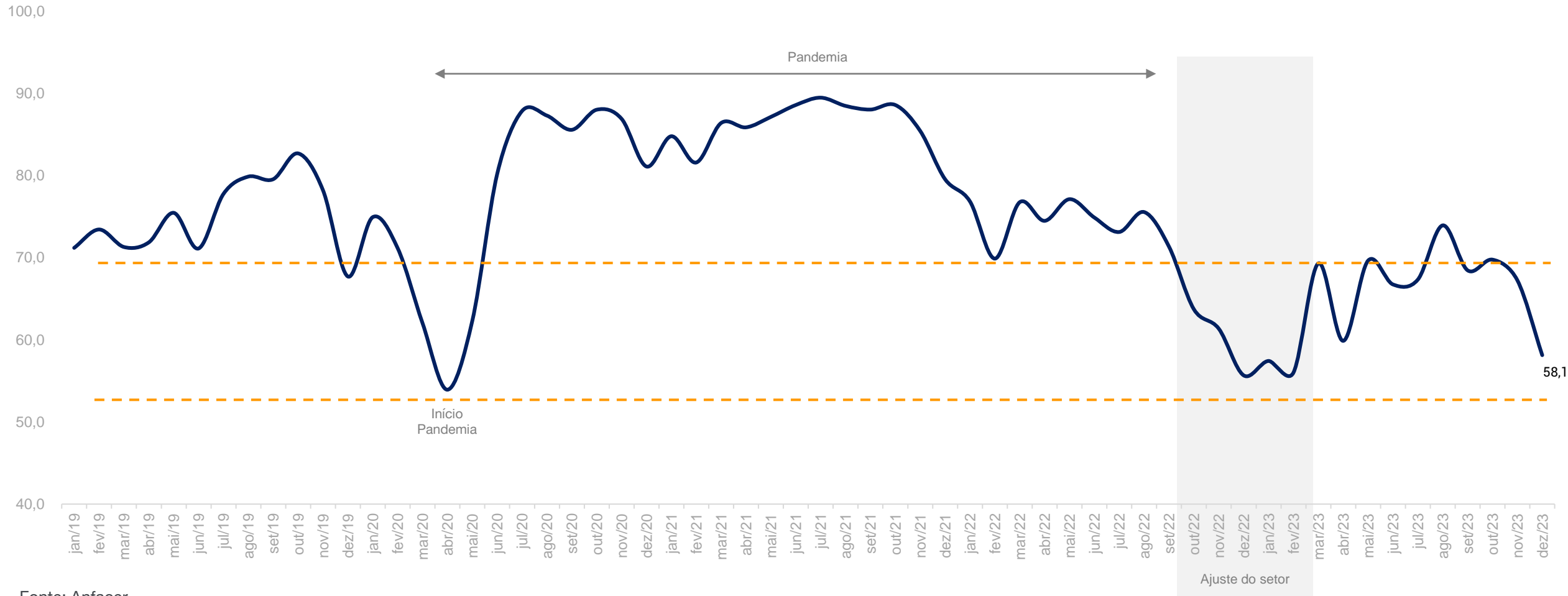
Visão de
Mercado

Desempenho do Mercado Interno (BR) | Revestimento Cerâmico

O setor apresentou crescimento de 9,2% no 4T23 vs. 4T22, apesar da queda de 5,7% comparado ao 3T23.

Evolução Mercado Cerâmico Total (Milhões m2)

Janeiro 2019 a Dezembro 2023



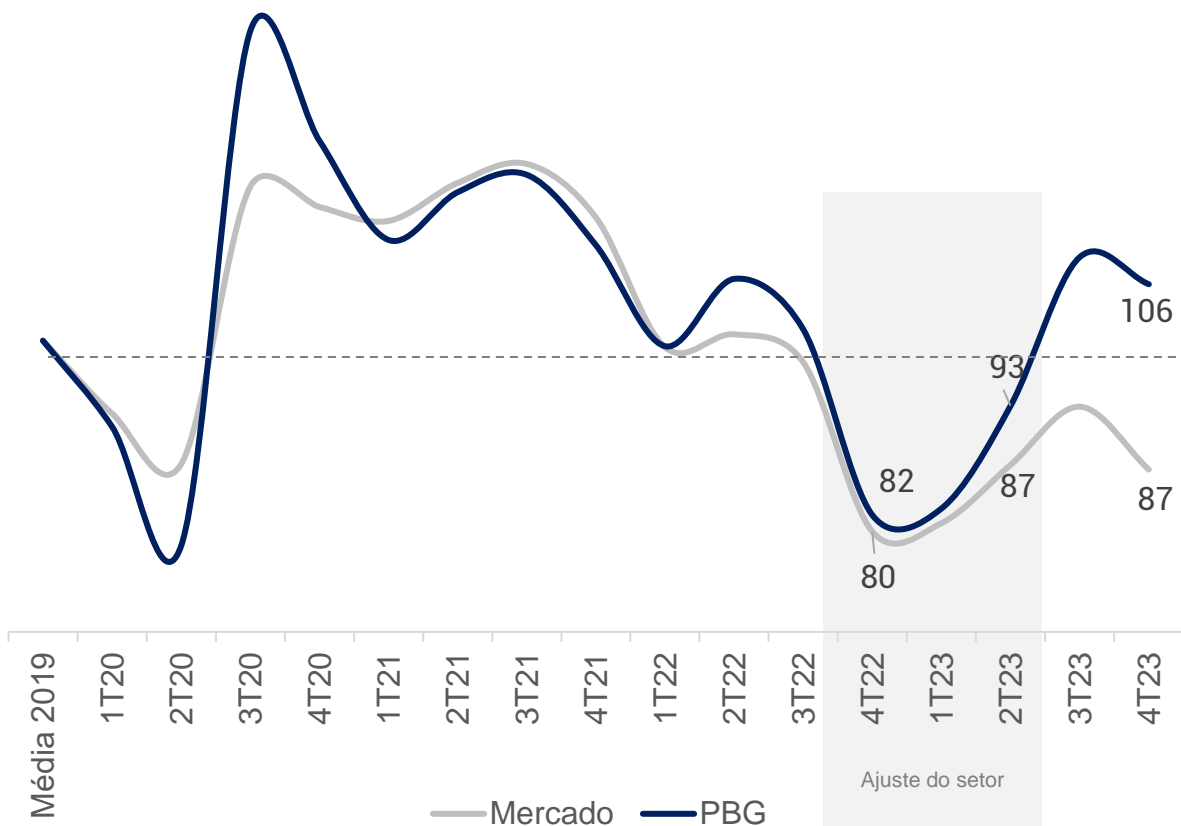
Mercado Brasileiro vs. PBG

Ganho de *market share* em todas as unidades

No 4T23 superamos o crescimento do mercado em volume em 21,0 p.p. vs. 4T22

- Mercado total +8,0% no 4T23 vs. 4T22
- PBG +29,0% 4T23 vs. 4T22

Evolução base 100 do volume mercado brasileiro e PBG

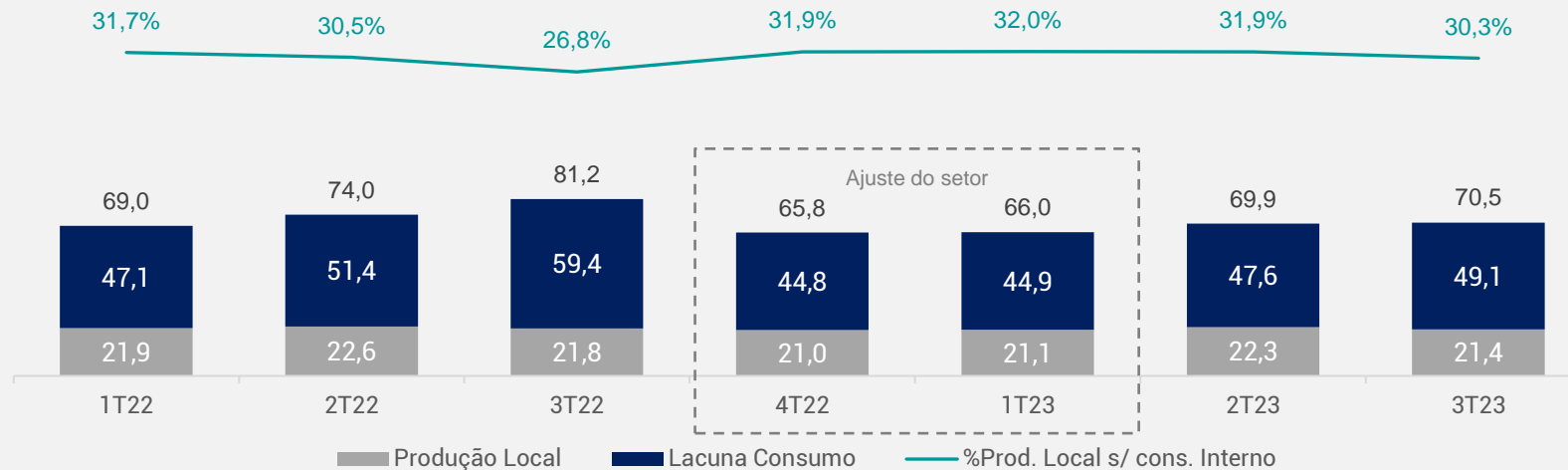


Mercado norte-americano

Setor ainda passa por ajustes principalmente nas importações, mas mantendo participação estável no consumo da produção local. Dados de *Housing Stars* indicam cenário de crescimento de 3,4% no 4T23 vs. 4T22 do volume de empreendimentos iniciados

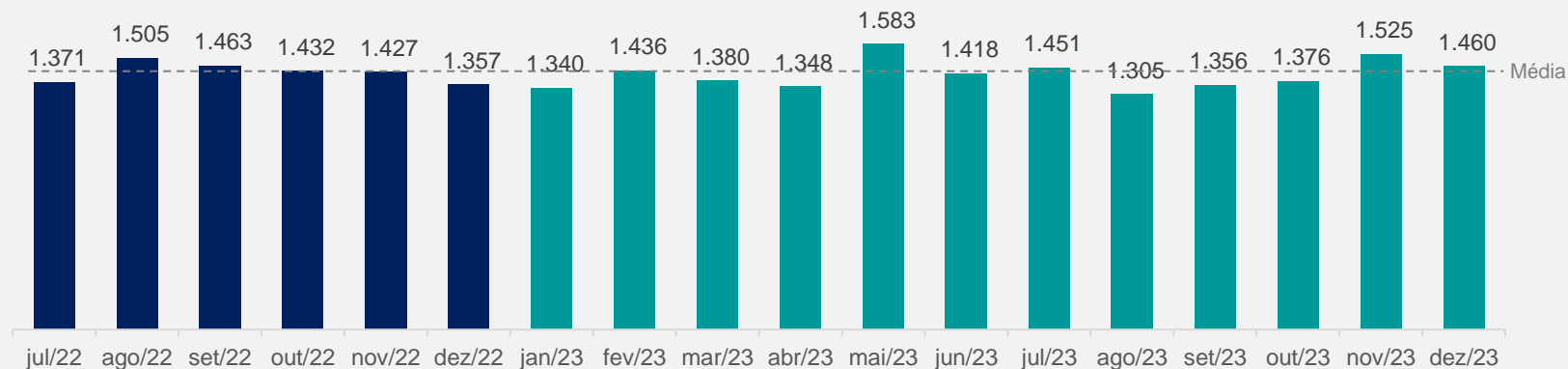
Consumo de Revestimentos Cerâmicos (TCNA)¹

Volume em milhões de m²



Housing Starts²

Volume anualizado e ajustado pela sazonalidade



¹ Fonte: Tile Council of North America; ² Fonte: U.S. Census Bureau. Valores em milhares. ³ Consumo interno equivale a soma da produção + importação - exportações.



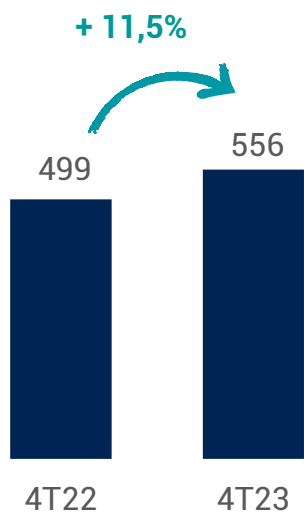
**Desempenho
Operacional e Financeiro
2023 e 4T23**

Receita Líquida

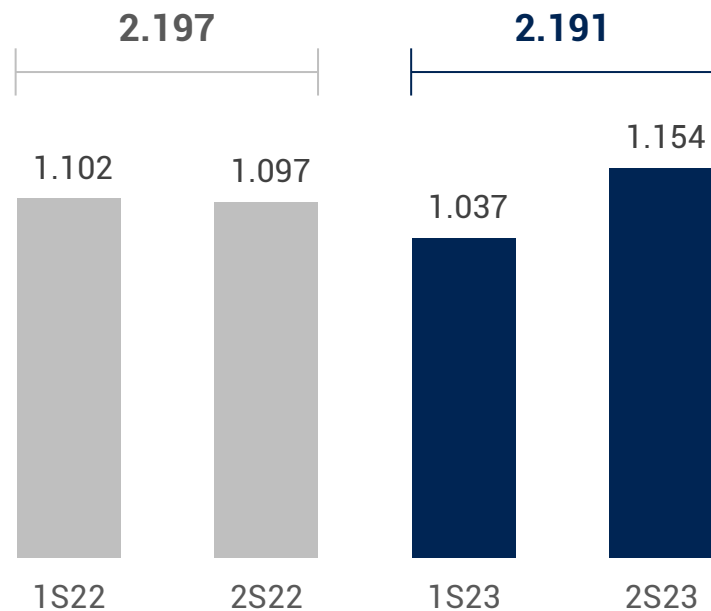
Evolução do resultado dos últimos trimestres de 2023, permitiu que a Companhia compensasse o cenário mais desafiador do 1º semestre

Receita Líquida R\$ milhões

4T23 vs. 4T22



Evolução por semestre



- Receita anual de 2023 similar ao ano de 2022 e com tendência mais forte de crescimento demonstrada na sequência semestral

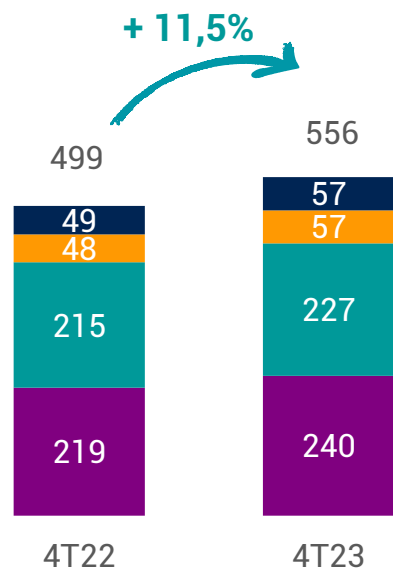
Receita Líquida por Unidade de Negócio

Melhoria das Receitas em todas as unidades de negócio no 4T23 vs. 4T22.
Destaque para o crescimento de 12,7% da receita da Portobello Shop

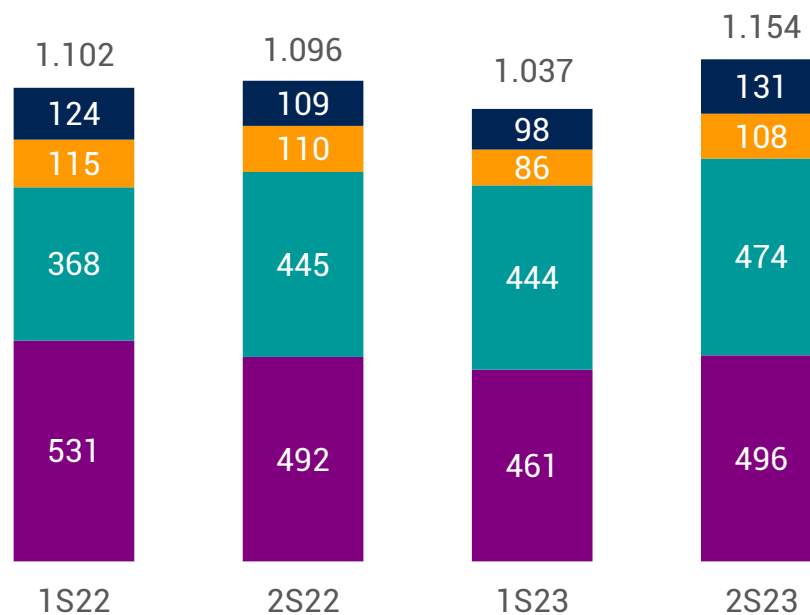
Receita Líquida por segmento

R\$ milhões

4T23 vs. 4T22



Evolução por semestre



■ Portobello ■ Portobello Shop ■ Pointer ■ Portobello America

Destaques

UN Portobello:

- Receita no Mercado Interno (BR) no 4T23 **+15,7%** vs. 4T22, com destaque para o canal de **Engenharia (+25,0%** vs. 4T22)

Portobello Shop:

- Crescimento de **+5,5%** no 4T23 vs. 4T22
- Unidade representou **41,9%** da receita do Grupo

Pointer

- Melhor receita do ano no 4T23 (**+19,0%** vs. 4T22) com avanços no volume de vendas. Destaque para o canal Revenda (**+15,7%** 4T23 vs. 4T22).

Portobello America:

- Crescimento de receita (**+13,9%** 4T23 vs. 4T22)
- Home Centers (**+29,8%** 4T23 vs. 4T22)

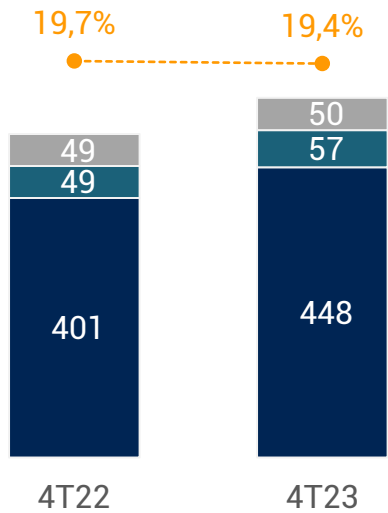
Receita Líquida por área geográfica

Avanços no **mercado interno (BR)** compensam menores receitas de exportação no ano. O **mercado norte-americano** avança nas Receitas de produção local

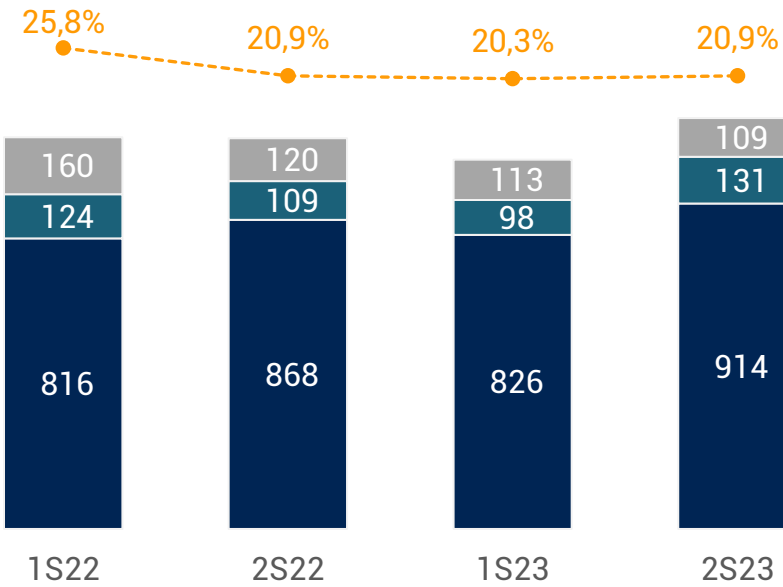
Participação na Receita Líquida

R\$ milhões | % sobre a Receita Líquida

4T23 vs. 4T22



Evolução Semestral



■ Mercado Interno (BR) ■ Portobello America ■ Exportação —●— Exportação + PBA



- **Mercado Interno (BR)** apresentou crescimento de **+11,8%** vs. 4T22 e **+3,3%** em 2023 vs. 2022.
- **Portobello America** (em U\$) cresceu **+38,4%** no 2S23 vs. 2S22, com destaque para o canal home center (**+46,6%**) e distribuidores (**+27,1%**)
- Mesmo com a instabilidade internacional e queda das exportações brasileiras, nossas ações para desenvolvimento do canal exportação, nos fizeram performar acima do mercado e exportamos para **mais de 75 países**

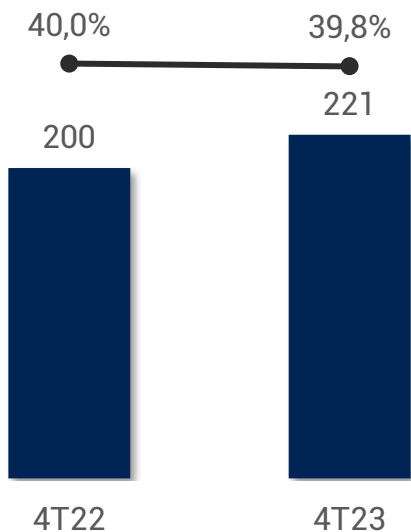
Lucro Bruto e Margem Bruta

Retomada da margem bruta para patamar de 40% no 2S23, puxado pela performance da Portobello Shop

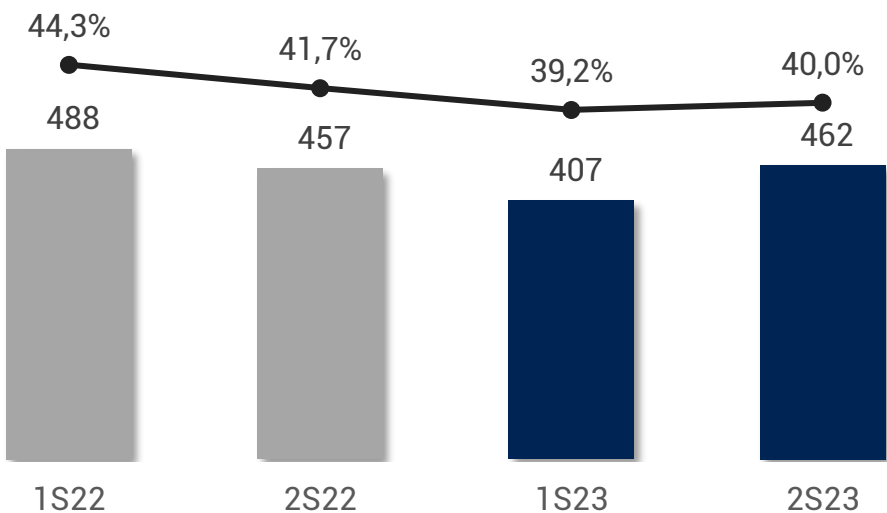
Lucro Bruto e Margem Bruta (Ajustado e Recorrente)

R\$ milhões e margem %

4T22 vs. 4T23



Evolução Semestral



LOB

Margem Bruta



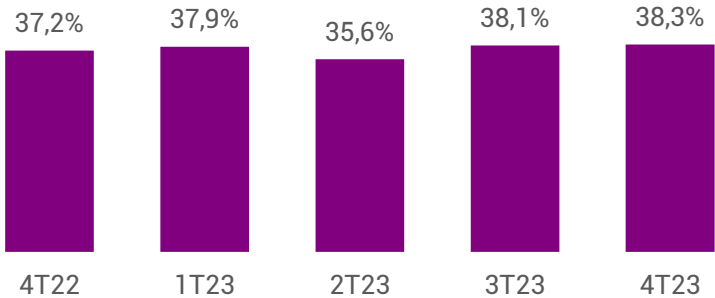
Ao longo do ano de 2023 a margem bruta enfrentou um mercado mais restrito, com maior competição em preços, além dum mercado com maior nível de ociosidade.

Margem Bruta por Unidade de Negócio

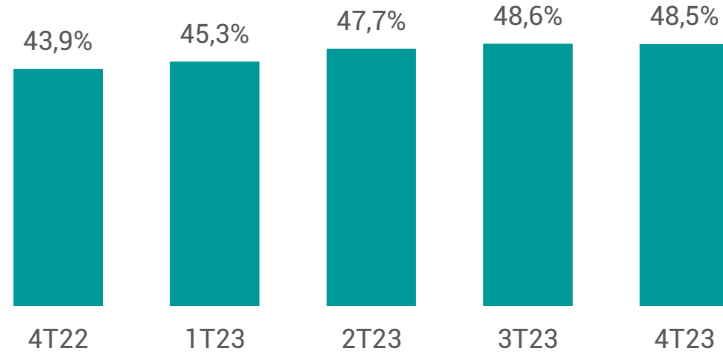
Evolução sequencial crescente de margens nas UNs Portobello e Shop

Margem Bruta (Ajustado e Recorrente)

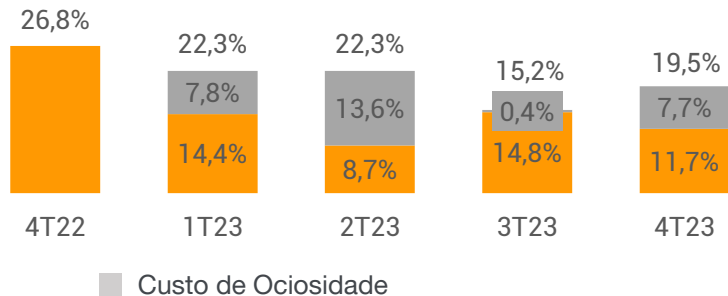
Portobello



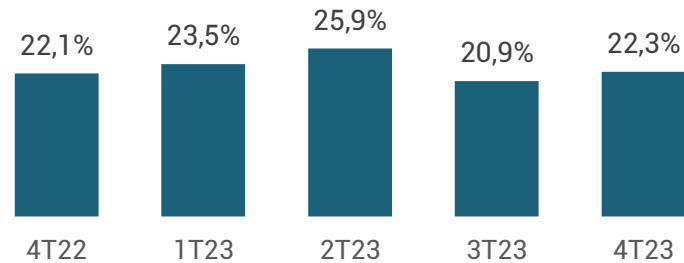
Portobello shop



POINTER



Portobello America



UN Portobello: Avanços tanto no mercado interno (BR) compensando impactos das exportações

Portobello Shop: Manutenção dos patamares crescentes de margem

Pointer: Margem foi impactada principalmente pela ociosidade ao longo do ano

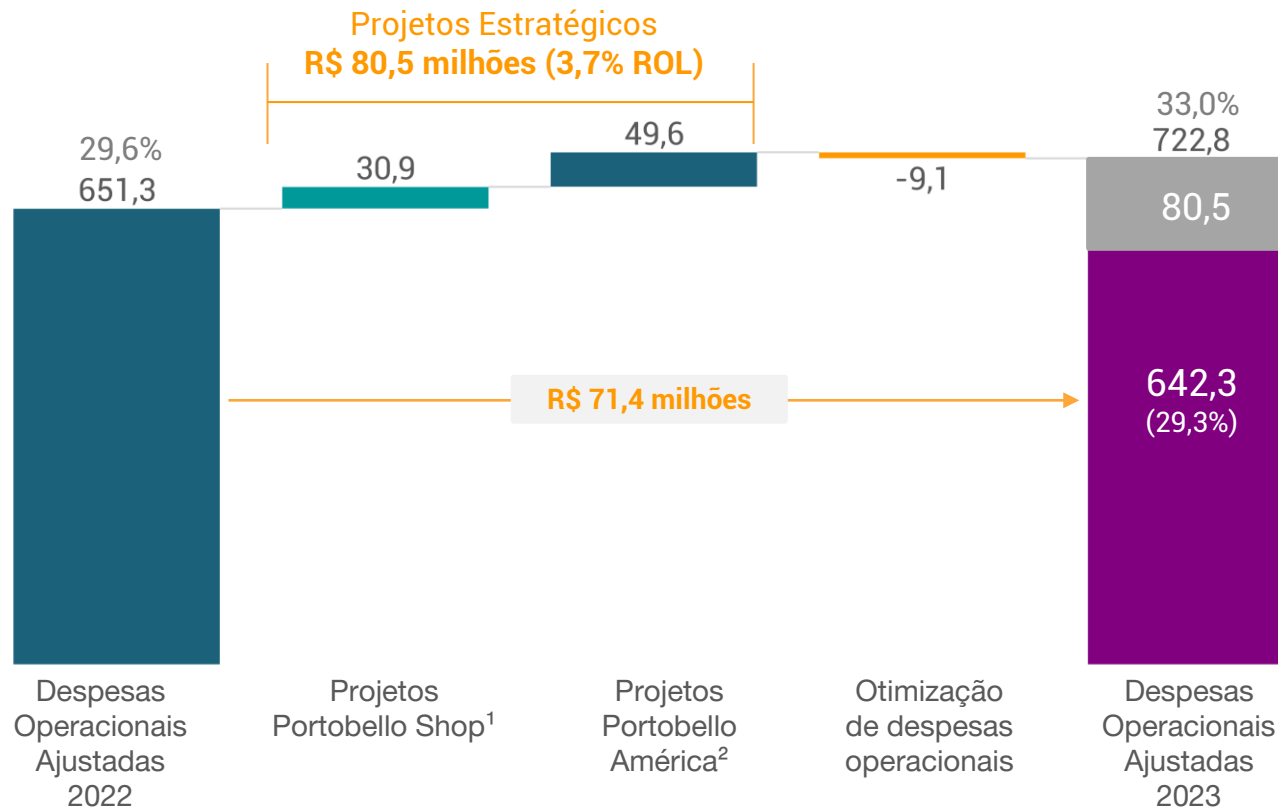
Portobello America: resultado no 4T23 superior ao 3T23 com *ramp-up* da fábrica

Despesas Operacionais

Em 2023 investimos R\$ 80 milhões em despesas de projetos estratégicos. Excluindo estes efeitos apresentamos otimização das despesas vs. 2022

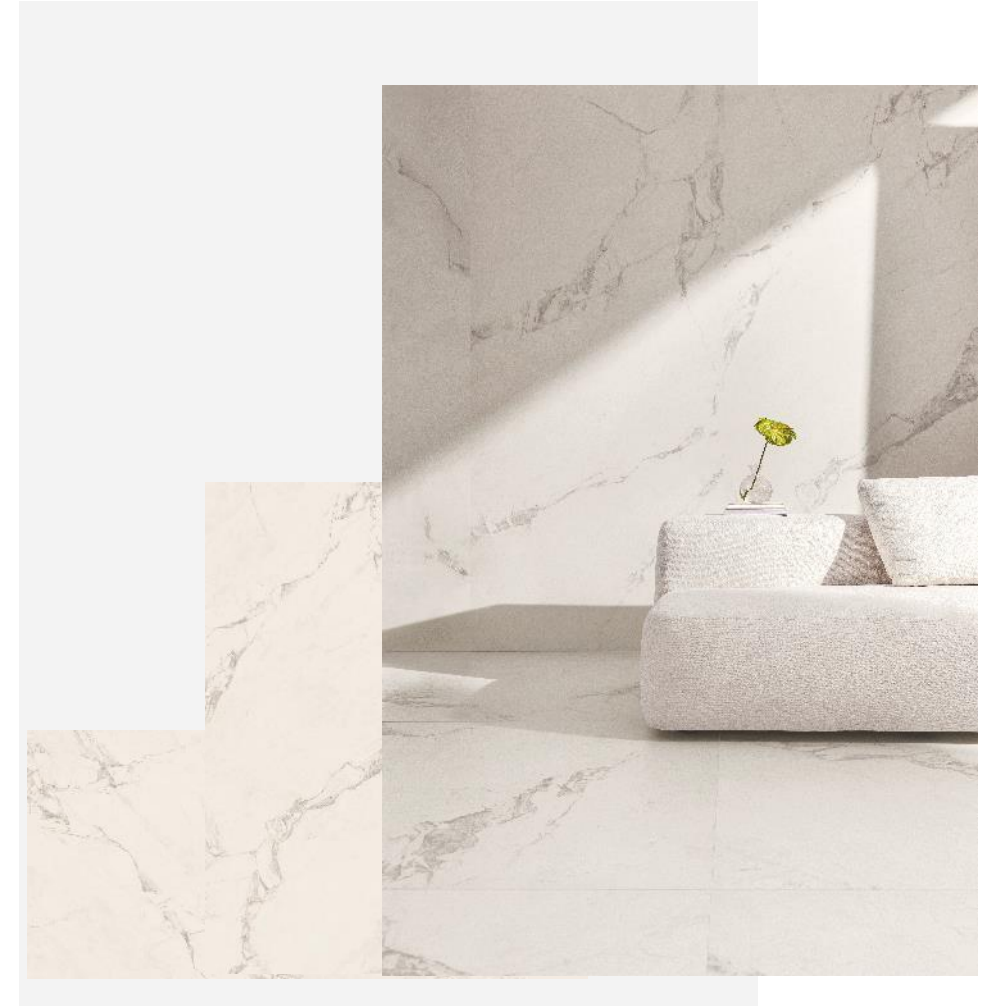
Despesas Operacionais Ajustada e Recorrente

R\$ milhões e % sobre Receita Líquida



¹ Investimentos estratégicos Portobello Shop: considera as despesas incrementais relacionadas a etapa de maturação das lojas adquiridas, com expectativa de geração de receitas futuras

² Investimentos estratégicos Portobello América: considera as despesas incrementais relacionadas a etapa de estruturação dos times em preparação ao *ramp-up* da nova fábrica

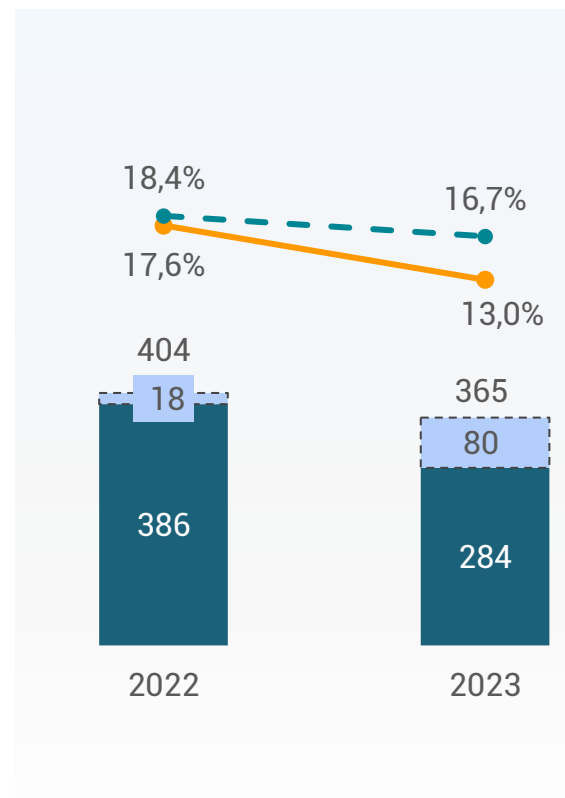
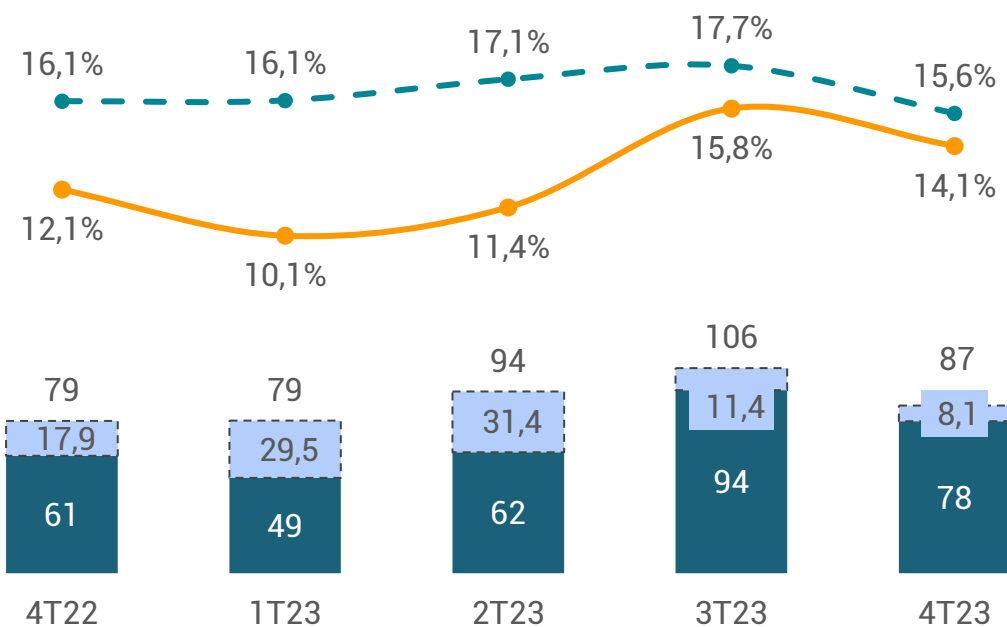


EBITDA ajustado e recorrente e Comparável

O EBITDA do 4T23 apresentou performance 29% superior ao 4T22. Ao longo de 2023 a margem EBITDA comparável se manteve estável, sustentando patamares próximos a 17%

EBITDA e Margem (Ajustado e Recorrente) e Comparável

R\$ milhões e % sobre Receita Líquida



■ EBITDA Ajustado e Recorrente ● %EBITDA Ajustado e Recorrente ▨ Projetos Estratégicos¹ -●- %EBITDA Ajustado Comparável

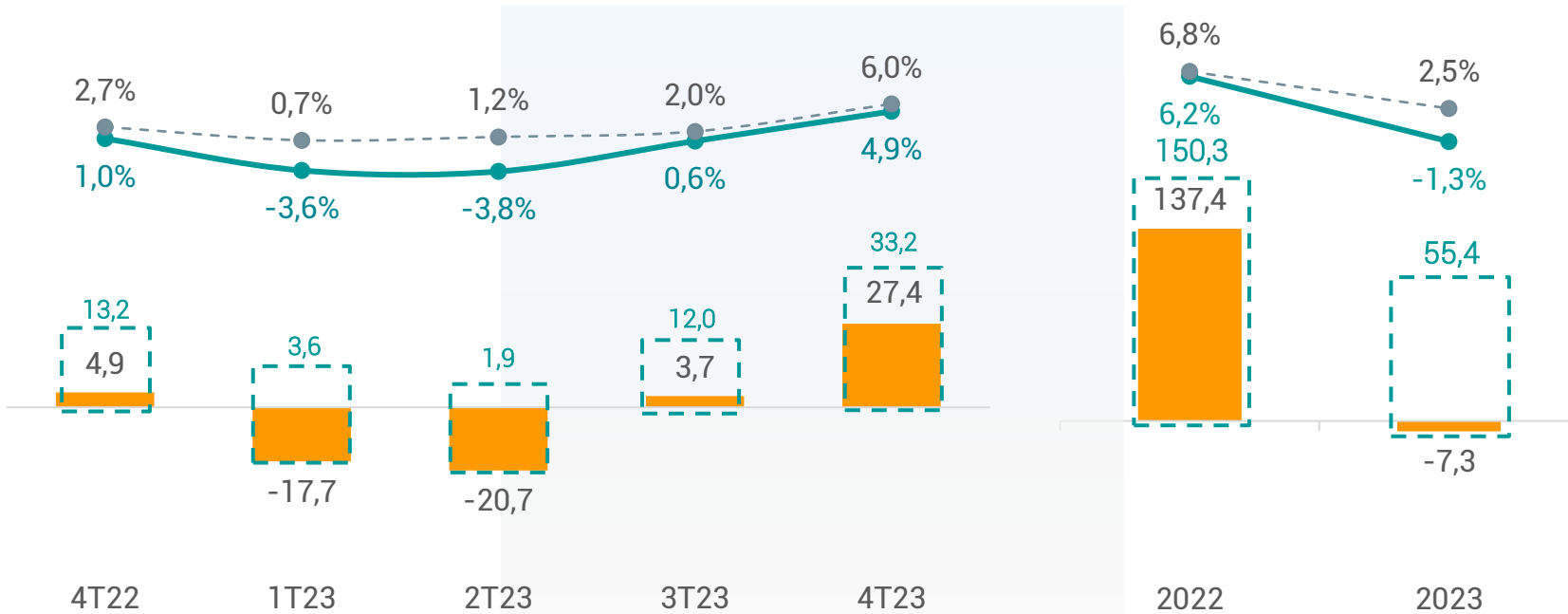
¹Projetos estratégicos na rede de Lojas Portobello Shop e na Portobello America

Lucro Líquido

O resultado comparável¹ seria de lucro líquido de R\$ 55,4 milhões no ano de 2023 em um cenário de incertezas e taxas de juros elevadas.

Lucro Líquido Ajustado e Recorrente

R\$ milhões e % da Receita Líquida



- Lucro Líquido Ajustado e Recorrente
- Margem Líquida Ajustada e Recorrente
- Efeitos das despesas incrementais nos projetos estratégicos
- Margem Líquida Ajustada Comparável

¹ Estimativa de Lucro Líquido comparável exclui o efeito das despesas de investimentos estratégicos na Portobello Shop e America e efeitos dos ajustes de estoque e ociosidade da Portobello America, líquidos de IR com alíquota de 28%.

² Maiores detalhes dos ajustes não-recorrentes estão explicados no release de resultados

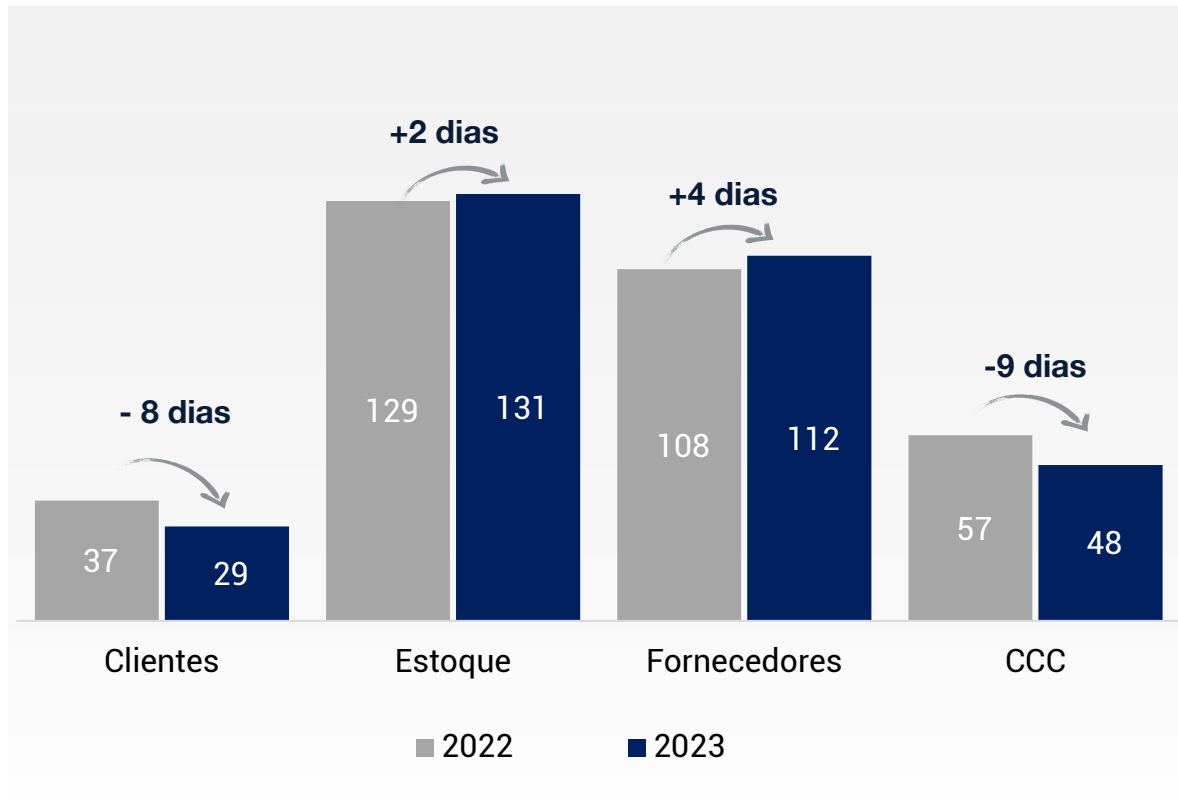
Capital de Giro

O Capital de Giro teve uma melhora significativa comparado ao 4T22 e 42,2% melhor do que 3T23.

O Ciclo de Conversão de Caixa apresentou redução de 9 dias em relação ao 4T22.

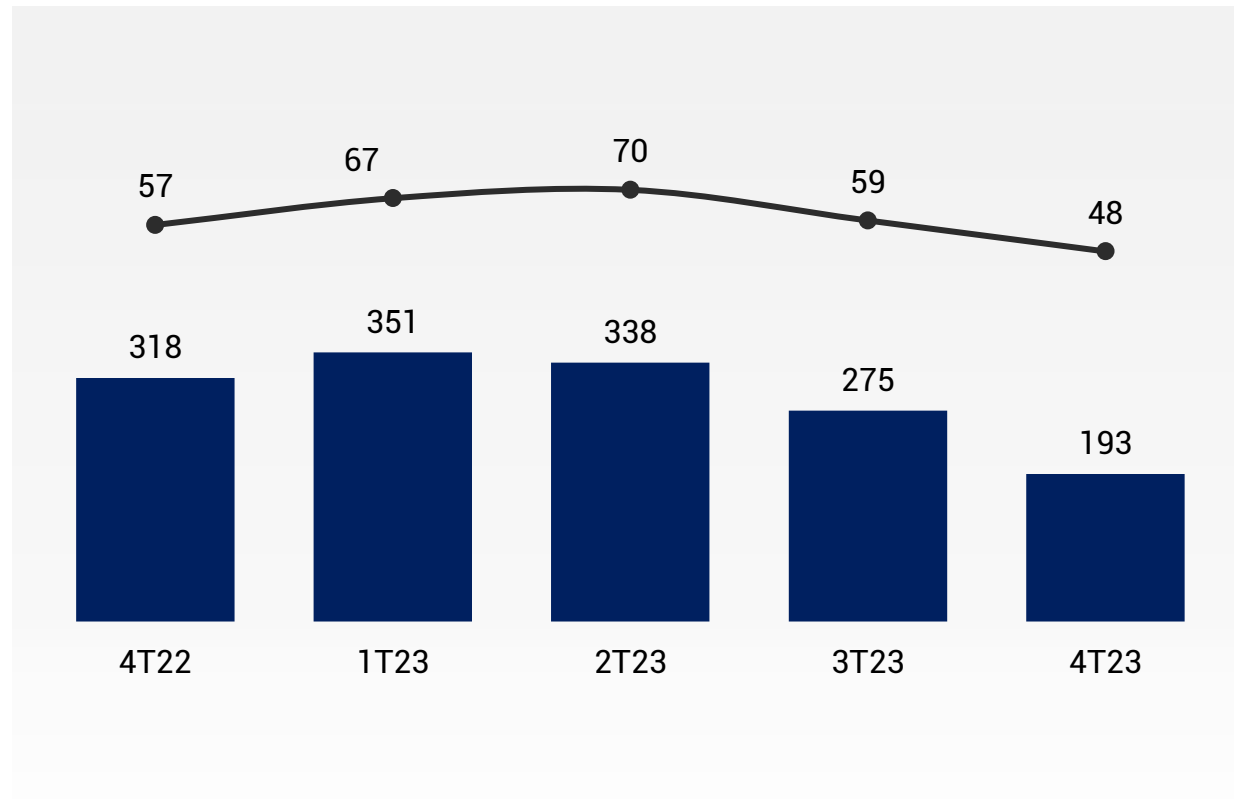
Ciclo de Conversão de Caixa (CCC)

Dias



Evolução do Ciclo de Conversão de Caixa (CCC)

R\$ milhões e dias

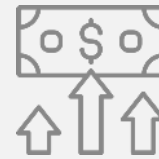
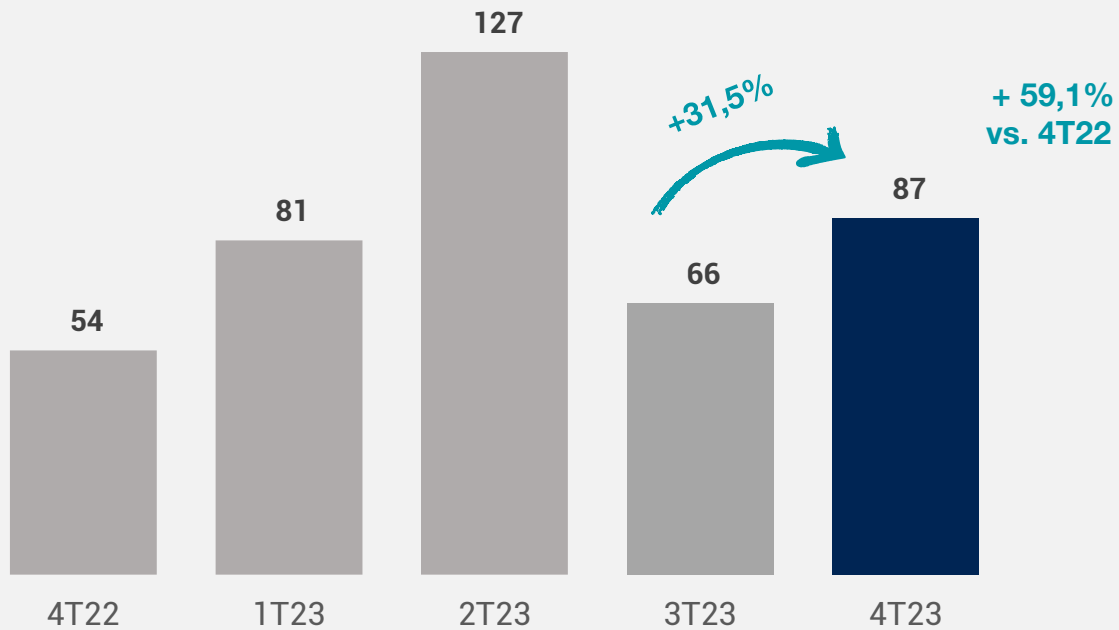


Investimentos

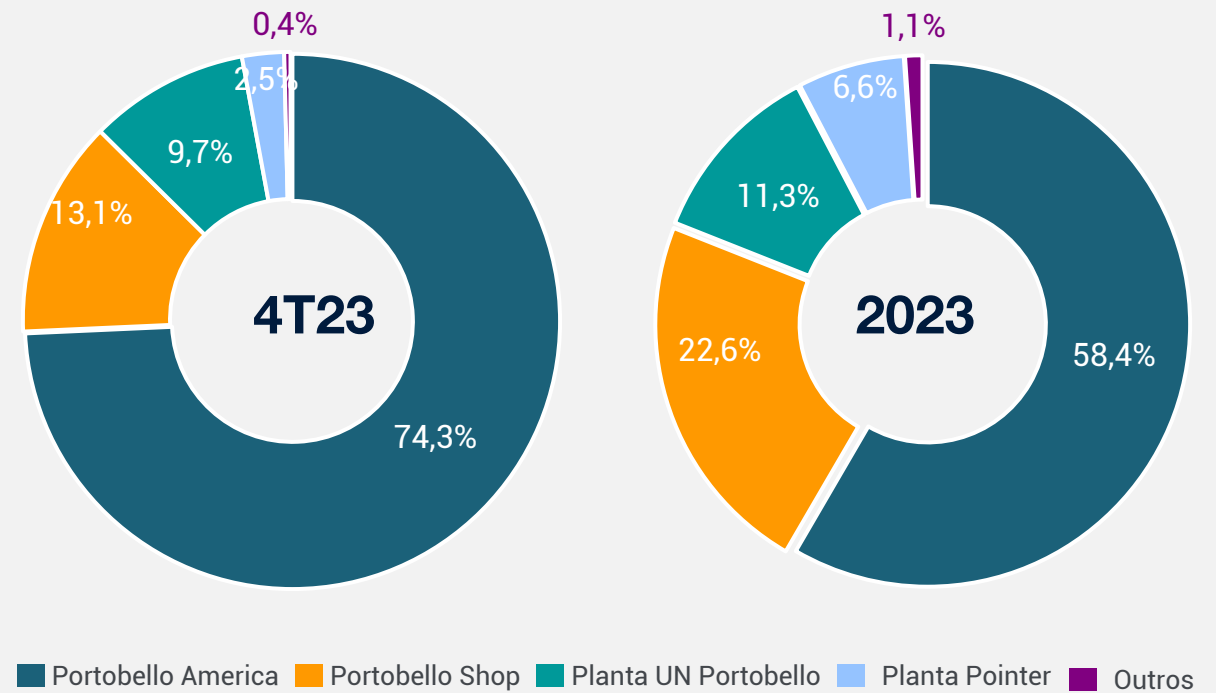
Os principais investimentos realizados em 2023 foram na **Portobello America**, que representaram 58,4% do total investido e na **Portobello Shop** com 22,6%



Investimentos
R\$ milhões



Composição
dos Investimentos

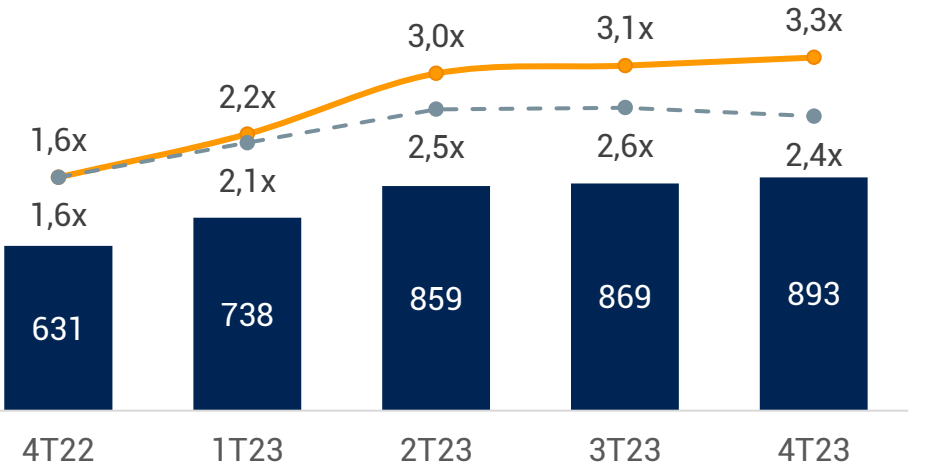


Dívida Líquida

No final de 2023 realizamos a 5ª emissão de Debêntures da Companhia, captando R\$ 367 milhões com o objetivo de alongar o cronograma de amortização

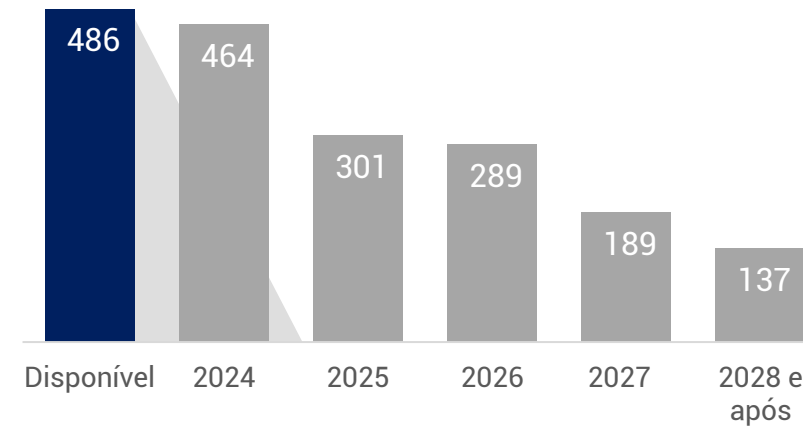
Dívida Líquida e Dívida Líquida/EBITDA

R\$ milhões



Cronograma de Amortização

R\$ milhões



■ Dívida Líquida — Alavancagem — Alavancagem (Comparável)¹



Custo médio
13,3% a.a.

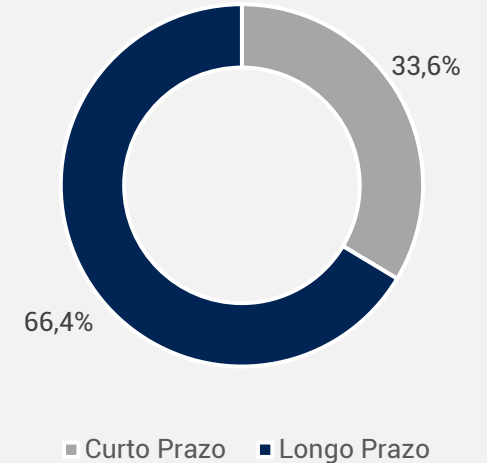
- 0,7 p.p. 2023 vs. 2022



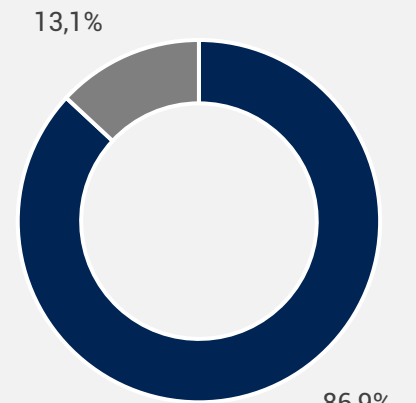
Prazo médio
5 anos

+1,2 ano em 2023 vs. 2022

Composição da Dívida



■ Curto Prazo ■ Longo Prazo



■ Moeda Local ■ Moeda Estrangeira

FitchRatings A-(bra)

¹Alavancagem Comparável considera projetos estratégicos na rede de Lojas Portobello Shop e fábrica Portobello America

A modern bedroom with a large window overlooking a city, a bed, and a blue wall. The room features a large window on the left side, providing a view of a cityscape. The room is furnished with a bed, a chair, and a table. The wall is decorated with a blue panel and a wooden slat wall. The floor is made of light-colored tiles.

Atualização Projetos Estratégicos

Portobello Shop

Portobello
shop



Portobello Shop

Unidade de negócio ultrapassou o patamar de R\$ 1 bilhão de faturamento, representando 42,6% das receitas do Grupo



Desempenho da Unidade de Negócio

R\$ 917 milhões
de Receita Líquida
2023

Crescimento
de **13%**
vs. 2022

Same Store Sales
5,1%
vs. 2022



Lojas Abertas

158 lojas (+16 lojas em 2023)

133 franquias | **25 lojas próprias**
(+1 loja em 2023)

Desempenho das lojas próprias

44,9%
da receita da
unidade Shop

+23%
nas vendas
vs. 2022

6,1%
Same Store Sale

86,9%
NPS

Varejo

Transformação do modelo de negócio do Portobello Grupo

Avanços no varejo integrado



Ciclo de investimentos

Mais de R\$ 200 milhões investidos entre 2021 e 2023



Customer Centricity

Cliente final como protagonista do negócio



NPS

CRM e *Loyalty* como ferramentas à serviço da excelência operacional e produtividade das Lojas



Excelência Operacional

Eficiência na execução e melhoria do nível de serviço através da simplificação e automação dos processos



Digital

Impulsionar a estratégia do Varejo através de soluções digitais inteligentes que garantam a execução e conversão



Loyalty

Maior Programa de Relacionamento do setor

Produtividade

Evolução do número de Lojas



Evolução da área de vendas e Receita Líquida por m²

m² e R\$ mil



Portobello America



Portobello America

2023 marcou o início das operações da fábrica, projeto que transforma o modelo de negócio do Portobello Grupo.

Evolução do Modelo de Negócio

Implantação do projeto
Instalação da fábrica

Set-up das máquinas
Ramp up de produtividade

Início da produção de **special pieces** (500k m² ano)

Crescimento do canal de distribuição

2018 - 2023

2024

Modelo de distribuição revendendo produtos fabricados pela UN Portobello e *Outsourcing*



Início das operações em 2023

Foco estratégico para 2024



- **Competitividade** no mercado norte-americano com distribuição local



- **Rentabilidade** com processo mais automatizado e menores custos na matriz energética e matérias-primas



- Reconhecimento como uma **marca de design** com produção local (Made in USA)



- Garantia de **nível de serviço** adequado ao consumidor norte-americano



- Desenvolvimento do *Supply chain*

Portobello
America

Mudança na Diretoria

Seguimos com foco nas estratégias para atingir os melhores resultados do Grupo, valorizando os talentos internos dentro de cada contexto de desenvolvimento da Companhia



Antes CEO da Portobello America, agora assume uma posição estratégica na Companhia, focado no desenvolvimento de **novos negócios** (CBDO)

Luiz Felipe Brito

Chief Business Development Officer (CBDO)



Antes CEO da Portobello, passa a assumir a fábrica dos EUA, para dar continuidade à etapa de **consolidação do modelo de negócio integrado à produção, crescimento e rentabilização**

João Henrique Oliveira

CEO Portobello America



CTO desde maio de 2023. Em 2024 assume como CEO interino da Unidade Portobello, trazendo sua expertise na transformação digital para alavancar o crescimento da UN

Luciano Alves Abrantes

CTO do Portobello Grupo e CEO interino da UN Portobello



Antes atuava como Diretora de Inovação e Branding da Unidade Shop. **Em 2024 assume a posição de CCO do Grupo**

Christiane Ferreira

Chief Creative Officer do Portobello Grupo (CCO)

Perspectivas
2024



Perspectivas 2024 | Agenda estratégica

Foco na execução e excelência operacional, rentabilizando os investimentos realizados com disciplina na gestão

Portobello
America

Evoluir no *ramp-up* de vendas e fábrica, buscando rentabilização e preparação para próximas etapas do projeto

Portobello
shop

Potencializar nossa proposta de valor de varejo (design, produto, experiência ...) e crescer nossa rede de B2B

Portobello

Crescer em todos os canais, avançar na internacionalização, com evolução no nosso mix de produtos e ganho de *market share*

POINTER

Avançar na estratégia do mercado, de pequenos e médios revendedores e fortalecer o canal de home centers

EBITDA



Disciplina na gestão de despesas através da Gestão Matricial (GMD) e foco na geração de caixa

Capex



Investimentos voltados para manutenção e atualização tecnológica

Alavancagem



Avanço sequencial na redução da alavancagem até o final do ano

Liability management



Desenvolvimento de soluções financeiras, melhoria da estrutura de capital, alongamento do cronograma de amortização da dívida e redução dos custos

Perguntas e Respostas



Relações com Investidores

John Suzuki

Diretor Presidente

Rosangela Sutil de Oliveira

Vice-Presidente de Finanças e
Relações com Investidores

Andrés López

Gerente de Relações
com Investidores

Renato Dias Dzierva

Coordenador de Relações com
Investidores

Camila de Sousa Limas

Analista de Relações com Investidores

dri@portobello.com.br

ri.portobello.com.br