



Apresentação de Resultados 4T21 e 2021

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.



Portobello Grupo

Agenda

- 1) Sumário 2021
- 2) Desempenho Operacional e Financeiro 4T21 e 2021
- 3) Perspectivas 2022 e 1T22
- 4) Atualização Projetos Estratégicos
- 5) Perguntas e Respostas



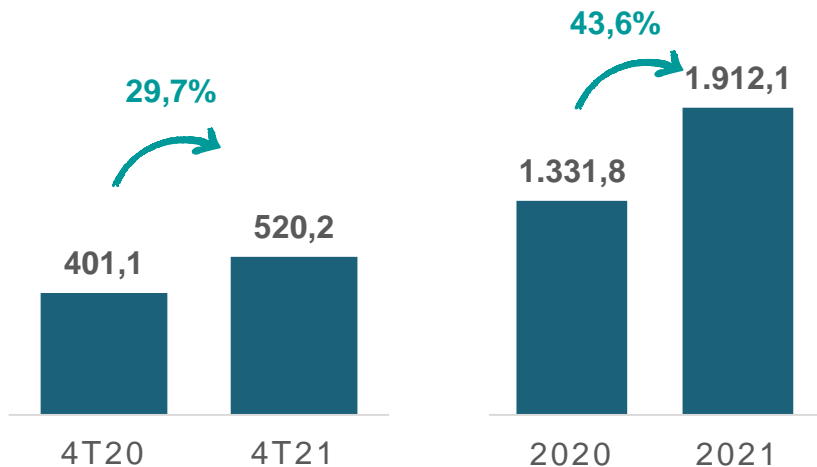
Sumário 2021

Sumário

Portobello Grupo consolida novo nível de performance operacional em 2021, com importantes conquistas e recorrentes quebras de recordes em termos de resultados

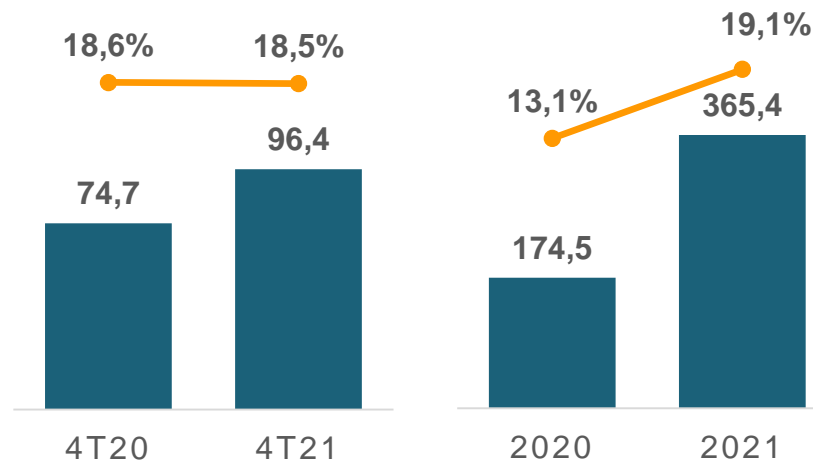
Receita Líquida

R\$ milhões e variação % vs. ano anterior



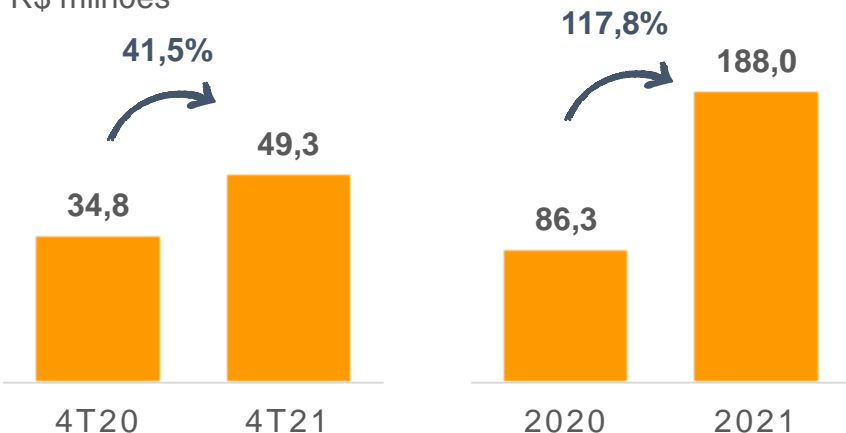
EBITDA e Margem (Ajustado e Recorrente)

R\$ milhões e % margem

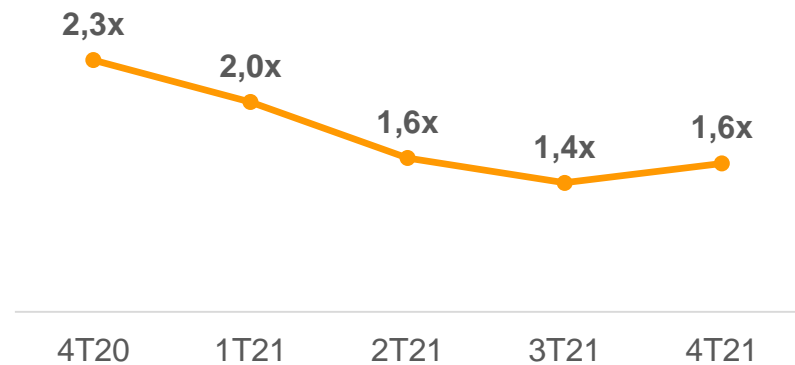


Lucro Líquido Ajustado e Recorrente

R\$ milhões



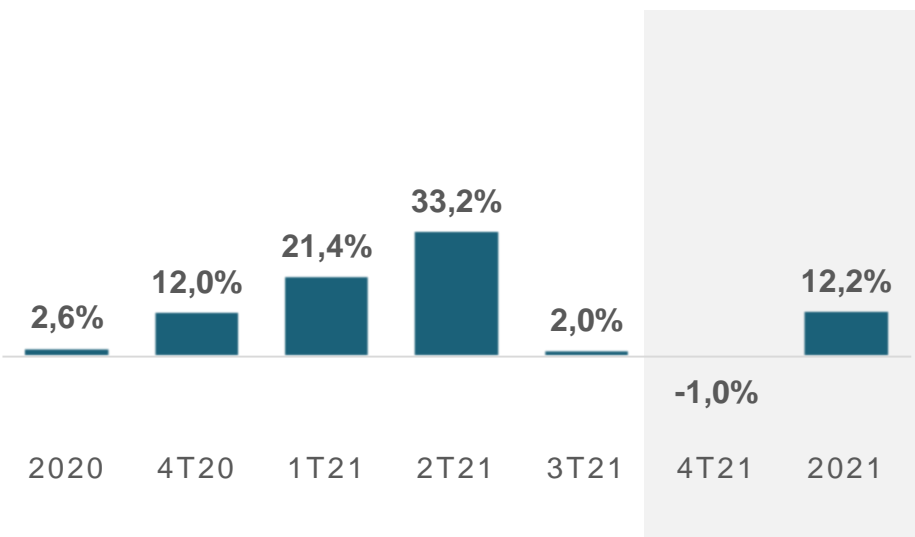
Dívida Líquida/EBITDA Ajustado e Recorrente



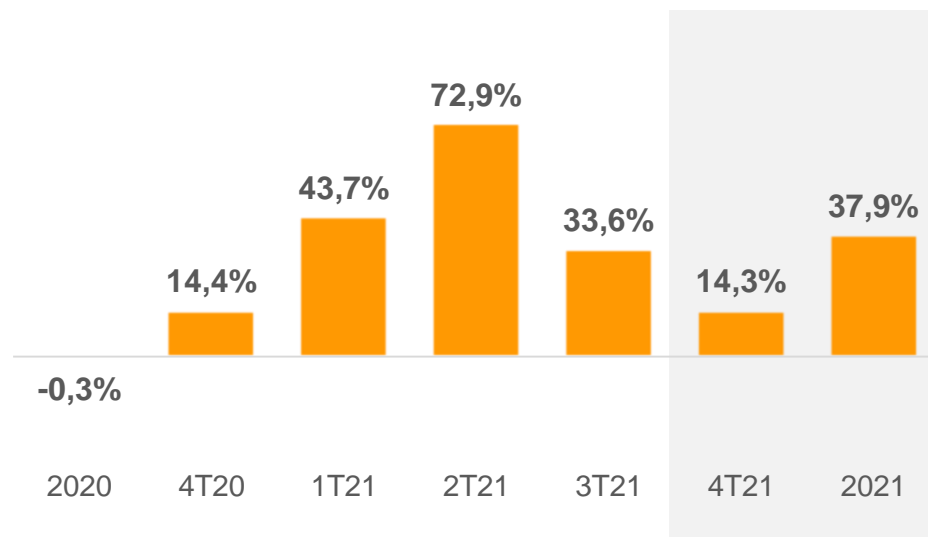
Desempenho do Mercado (Indústria)

Indústria continua com crescimento de duplo dígito no 4T21 em valor (preço e *mix*), porém com estabilidade de volume (fábricas com operação a pleno desde 3T20)

ANFACER
Volume



ABRAMAT
Valor (em termos nominais)

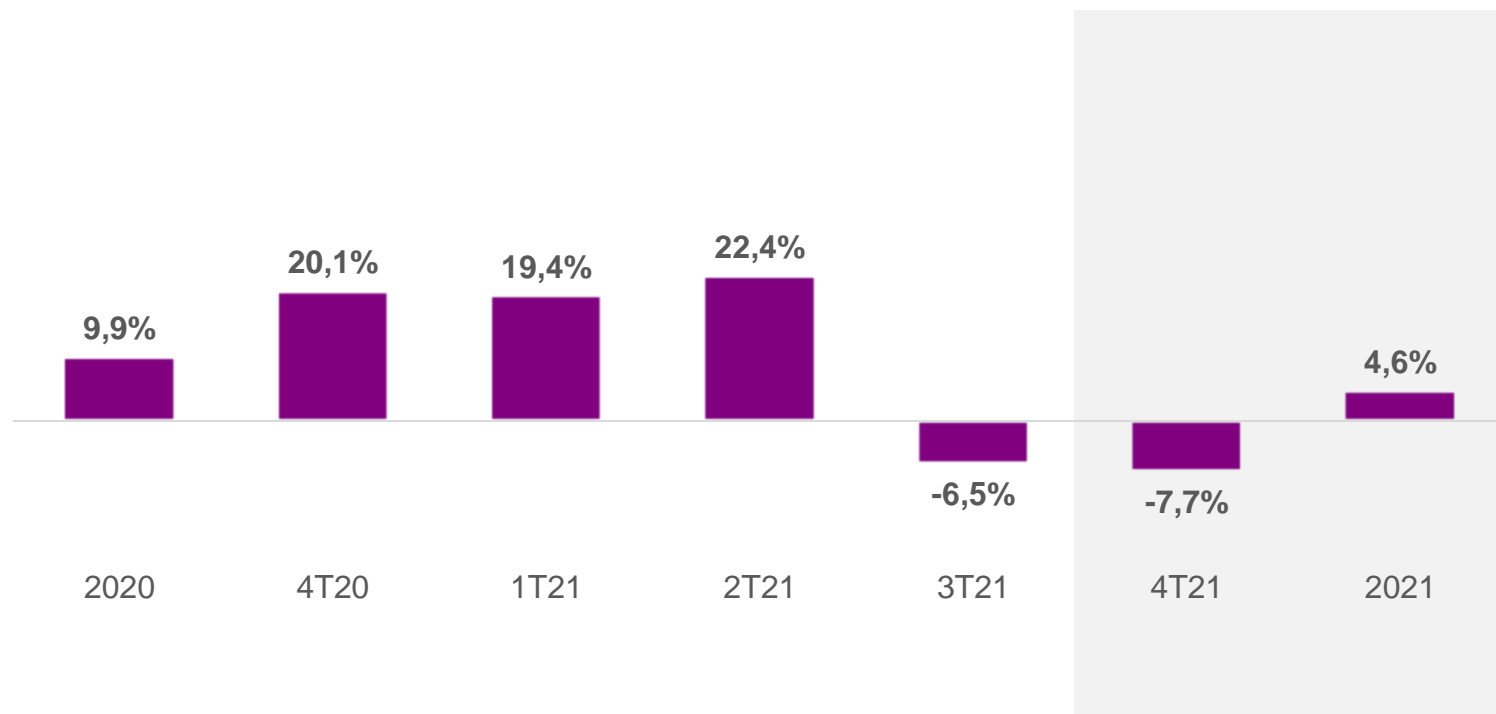


Desempenho do Mercado (Varejo)

Varejo com pequena retração no curto prazo em função da forte base de comparação e impacto da pandemia (reequilíbrio de consumo entre os segmentos)



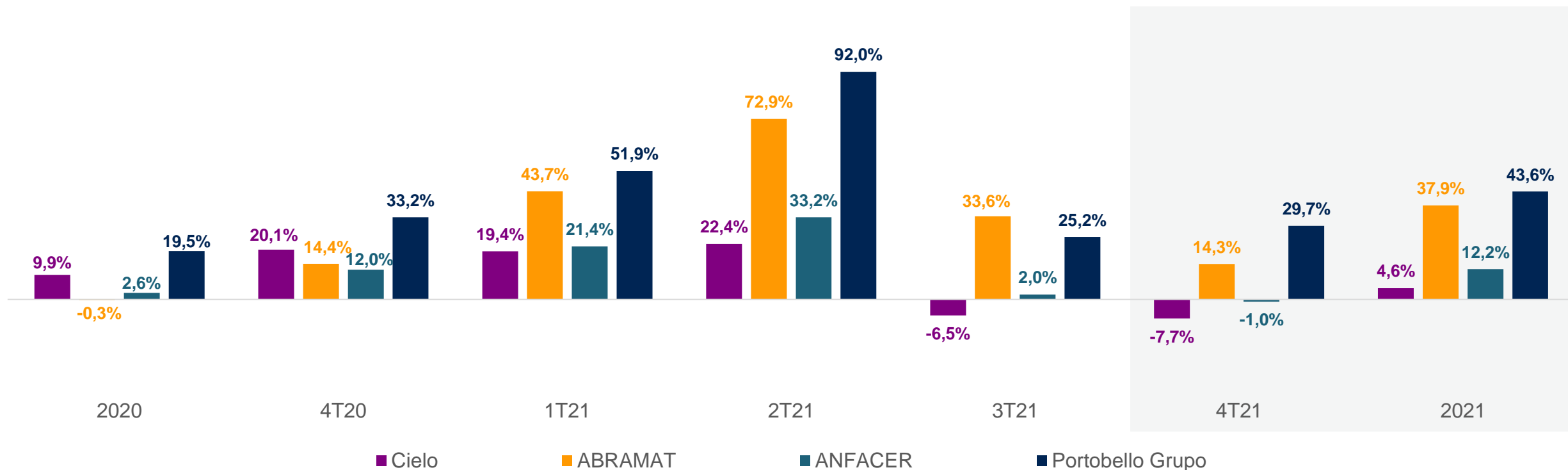
ICVA (Índice Cielo do Varejo Ampliado)
Setor de Materiais para Construção (em termos nominais)



Desempenho Portobello Grupo vs. Mercado

Grupo continua *outperforming* o mercado de materiais de construção, tanto no Varejo como na Indústria, com ganho de *marketshare* consistente no 4T21 e 2021

Varejo (Cielo) e Indústria (ABRAMAT e ANFACER) vs. Portobello Grupo
Variações vs. mesmo período ano anterior





4T21 e 2021

Desempenho Operacional
e Financeiro

Destaques

6º trimestre seguido de entrega consistente e progressiva, superando as perspectivas (*guidance*) trimestrais e quebrando recordes históricos

Perspectivas 4T21

Entrega 4T21



Produção e Vendas

- Receita Líquida similar ao 3T21 em termos absolutos, acima de R\$ 500 milhões

- **Receita Líquida de R\$ 520 milhões**
- Crescimento da Receita Líquida de **29,7% vs. 4T20**



Custos e Despesas

- Manutenção da Margem Bruta acima de 40,0%, apesar da forte pressão inflacionária;
- Gestão rigorosa de custos e despesas operacionais

- **Margem Bruta de 45,1%, 5,8 p.p. vs. 4T20**
- **Margem EBITDA 18,5%**



CapEx

- Foco em projetos estratégicos

- Investimentos de R\$ 37,9 milhões
- **38% Portobello América** e 50% planta Tijuca



Fluxo de Caixa

- Otimização do Ciclo de Conversão de Caixa
- Manutenção da Alavancagem Financeira < 2,5x EBITDA

- CCC de **32 dias, redução de 10 dias vs. 4T20**
- Dívida Líquida/EBITDA de **1,6x, redução de 0,7x vs. 4T20**



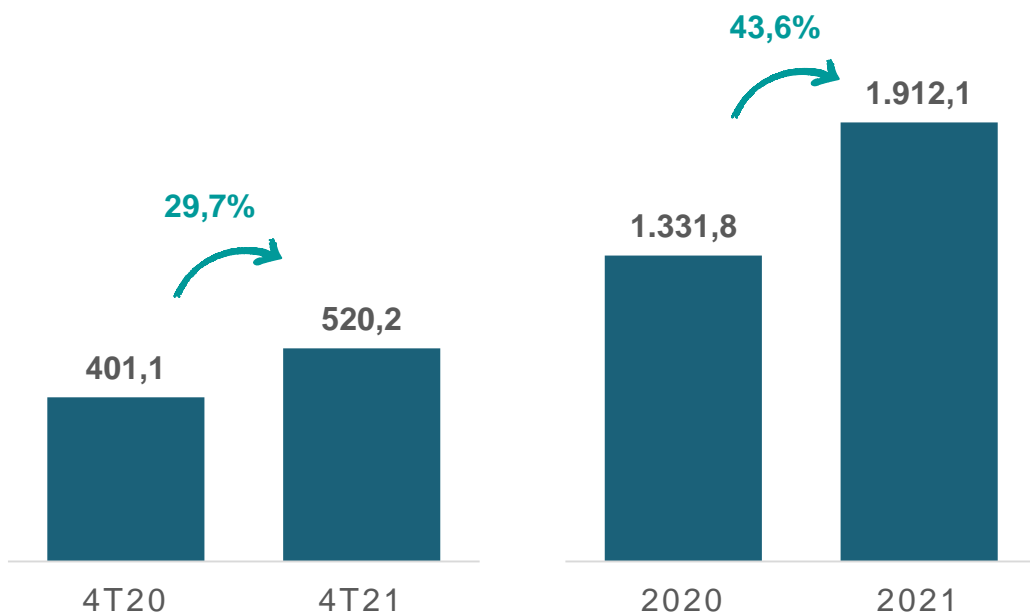
✓ em linha com *guidance* ✓✓ superior ao *guidance*

Receita Líquida e Lucro Bruto

Crescimento de Receita Líquida 29,7% no 4T21 e 43,6% em 2021, bem acima do mercado. Margem Bruta 45,1% no 4T21 e 43,3% em 2021, com grande progressão vs. 4T20 e 2020

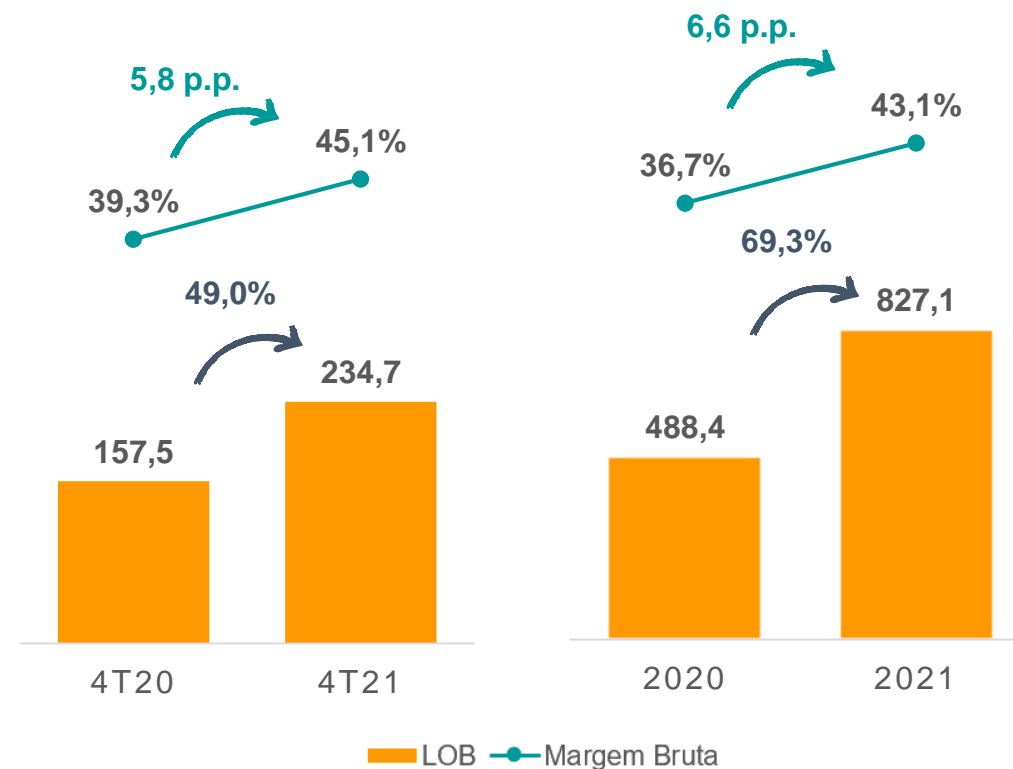
Receita Líquida

R\$ milhões e variação % vs. mesmo período do ano anterior



Lucro Bruto e Margem Bruta (Ajustado e Recorrente)

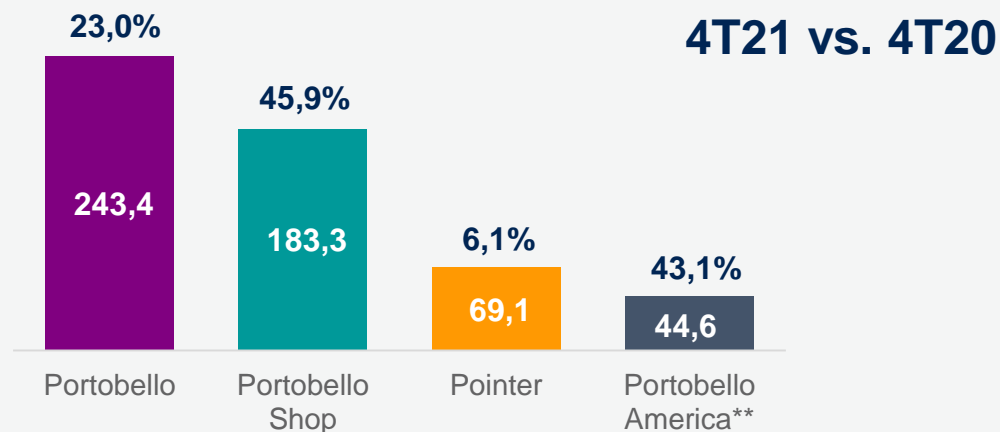
R\$ milhões e margem %



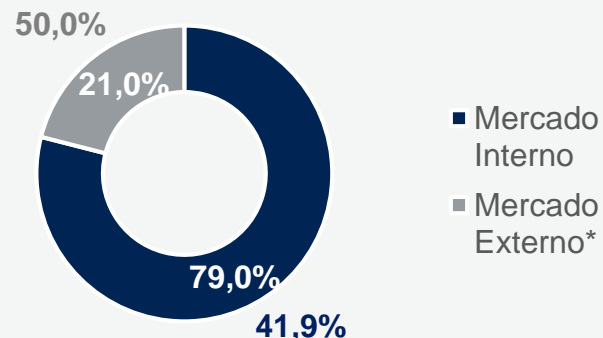
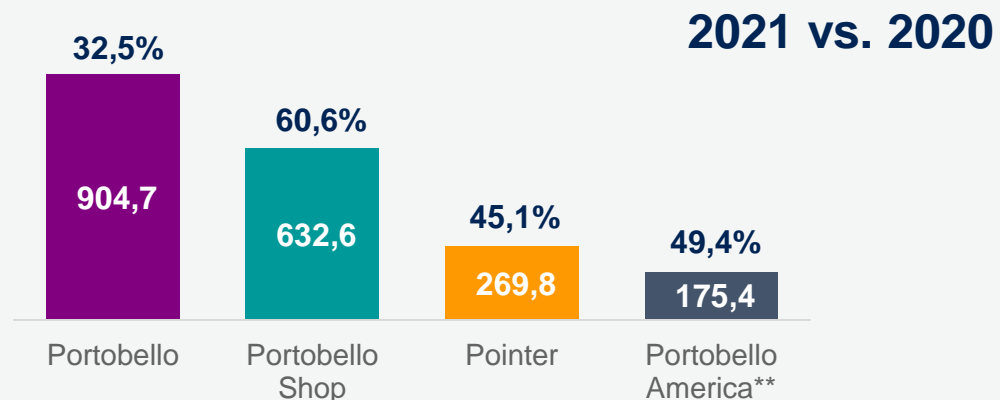
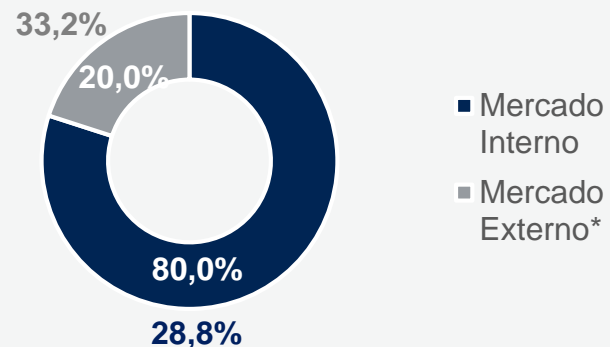
Receita Líquida por Segmento

Forte desempenho nos Mercados Interno e Externo, com todas as UNs crescendo dois dígitos, mas principalmente Shop e América com crescimento acima de 40%

Receita Líquida por segmento
R\$ milhões | % vs. mesmo período em 2020



Participação na Receita Líquida
Participação na receita | % vs. mesmo período em 2020



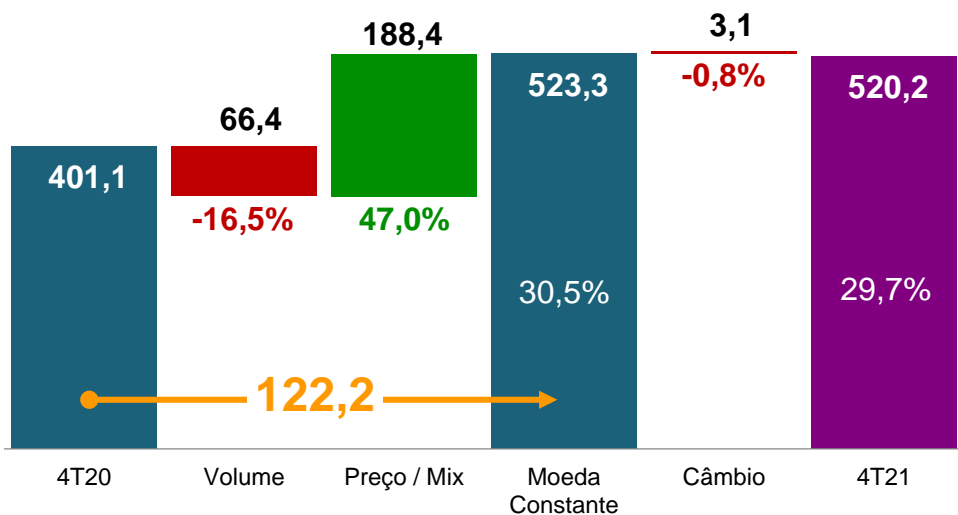
* Mercado Externo em Dólares: **4T21:** U\$ 19,8 milhões (36,9%) | **2021:** U\$ 76,4 milhões (47,0%)

** Portobello América em Dólares: **4T21:** U\$ 8,8 milhões (51,9%) | **2021:** U\$ 33,7 milhões (48,3%)

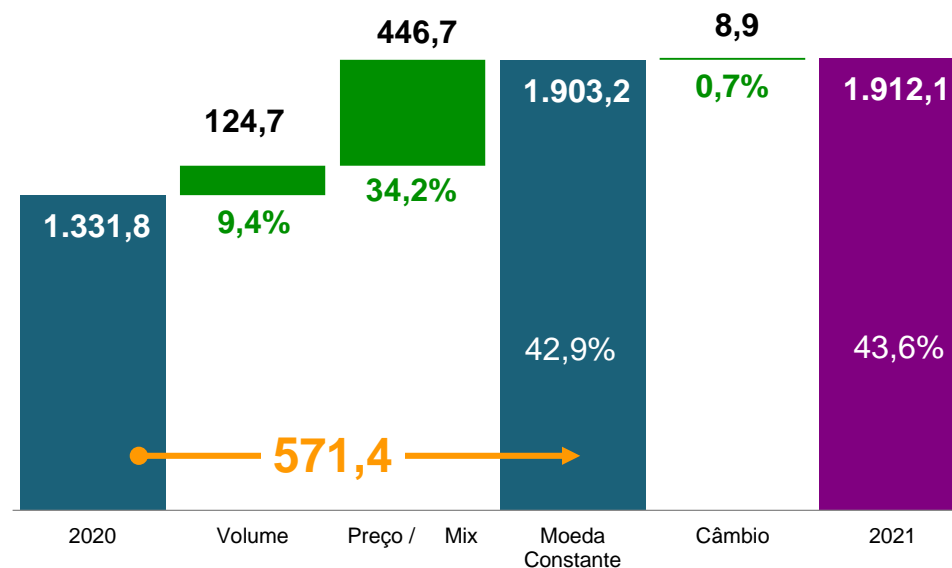
Drivers da Receita Líquida

No 4T21, crescimento veio totalmente da melhor gestão de preços/*mix*. Em 2021, crescimento veio de aumento de volume e da melhor gestão de preços/*mix*

Receita Líquida
R\$ milhões



4T21 vs. 4T20



2021 vs. 2020

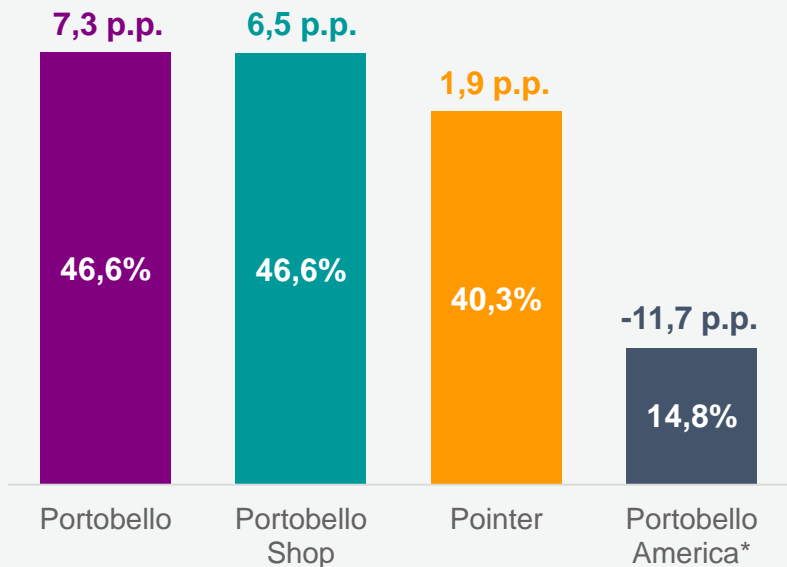


Margem Bruta por Segmento

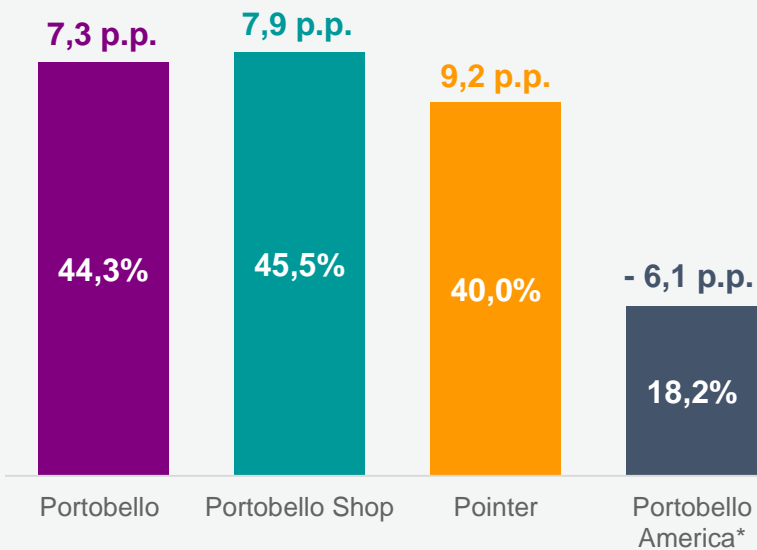
Ganho de Margem Bruta no 4T21 e em 2021 foi focado no Mercado Interno em todas UNs. Mercado Externo temporariamente impactado por pressão de custos

Margem Bruta Ajustada e Recorrente

Pontos percentuais e % vs. mesmo período em 2020



4T21 vs. 4T20



2021 vs. 2020

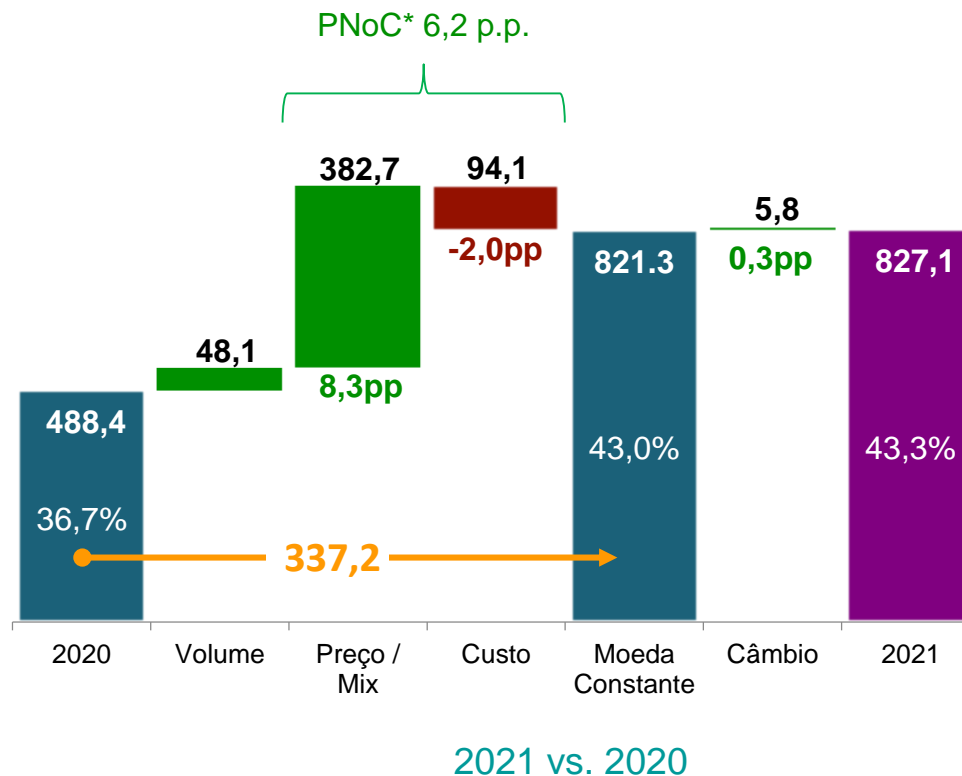
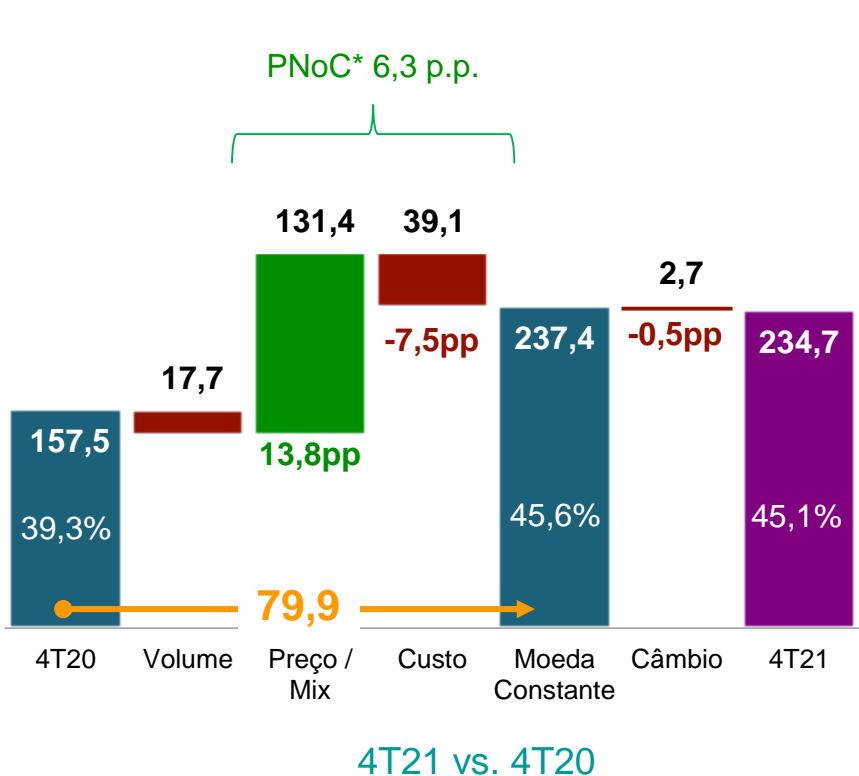


Drivers da Margem Bruta

Ganho sustentável de Margem Bruta em função de aumento de preços e melhoria de *mix*, apesar da forte pressão de custos (líquido de eficiências industriais)

Lucro Bruto e Margem Bruta (Ajustado e Recorrente)

R\$ milhões e % da Receita Líquida



* PNoC (Pricing Net of Cost)

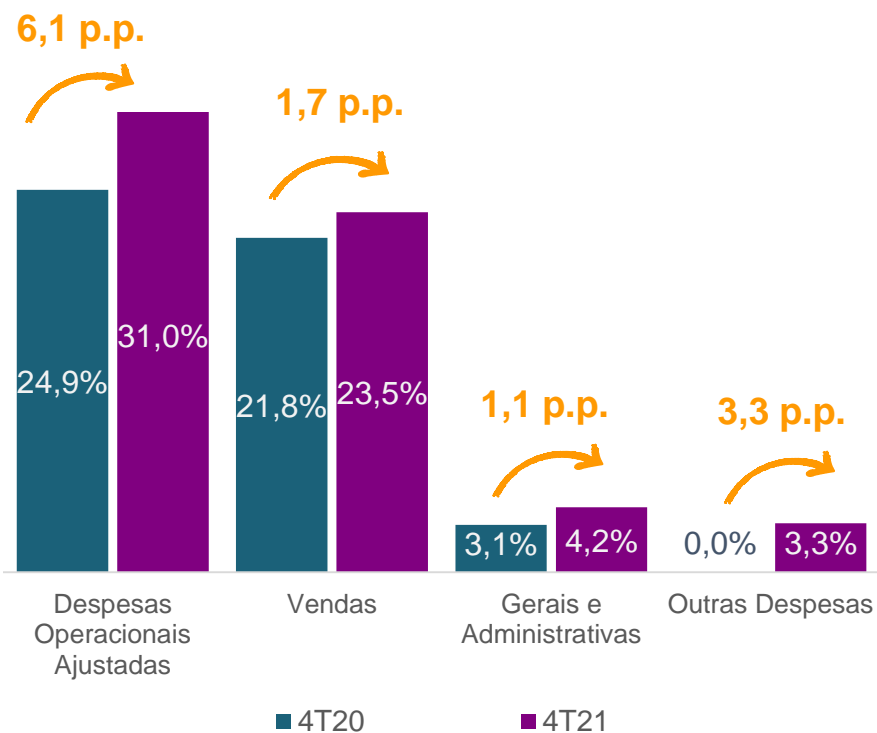


Despesas Operacionais

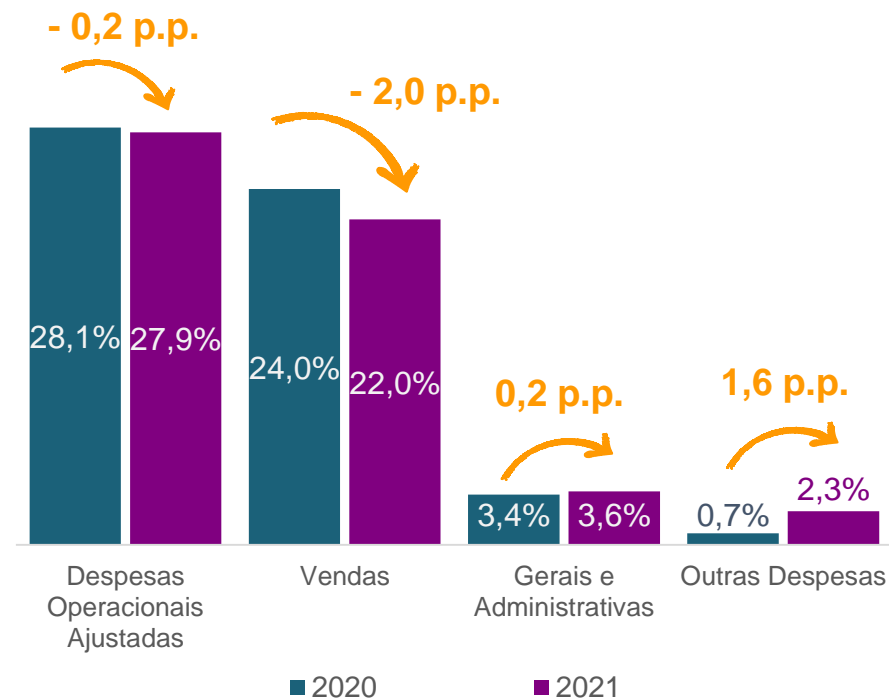
Disciplina nas escolhas gerou diluição de Despesas em 2021, principalmente Vendas. No 4T21, houve aumento nas Despesas devido a investimentos para benefício futuro

Despesas Operacionais Ajustada e Recorrente

R\$ milhões e % sobre Receita Líquida



4T21 vs. 4T20



2021 vs. 2021

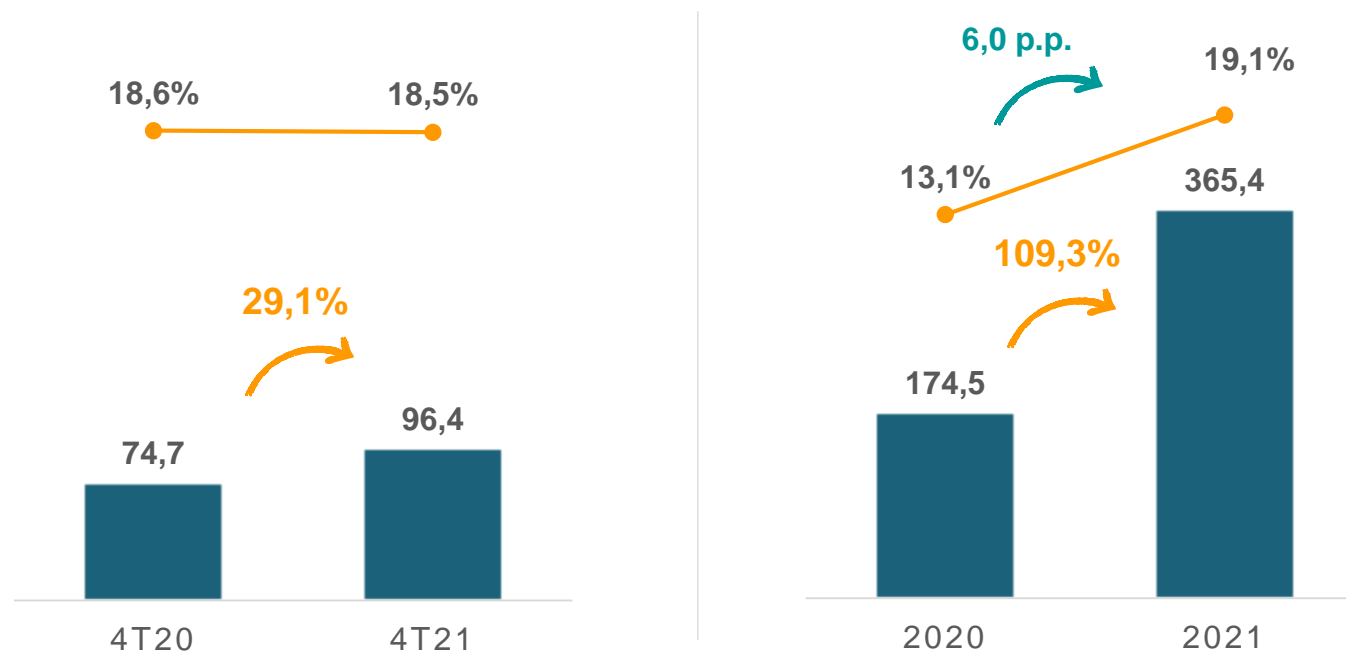
EBITDA

Em 2021 o EBITDA mais do que dobrou para R\$ 365 milhões e a Margem EBITDA avançou 5,9 p.p. para 19,1%, principalmente devido a progressão da Margem Bruta



EBITDA e Margem (Ajustado e Recorrente)

R\$ milhões e variação % | % sobre Receita Líquida

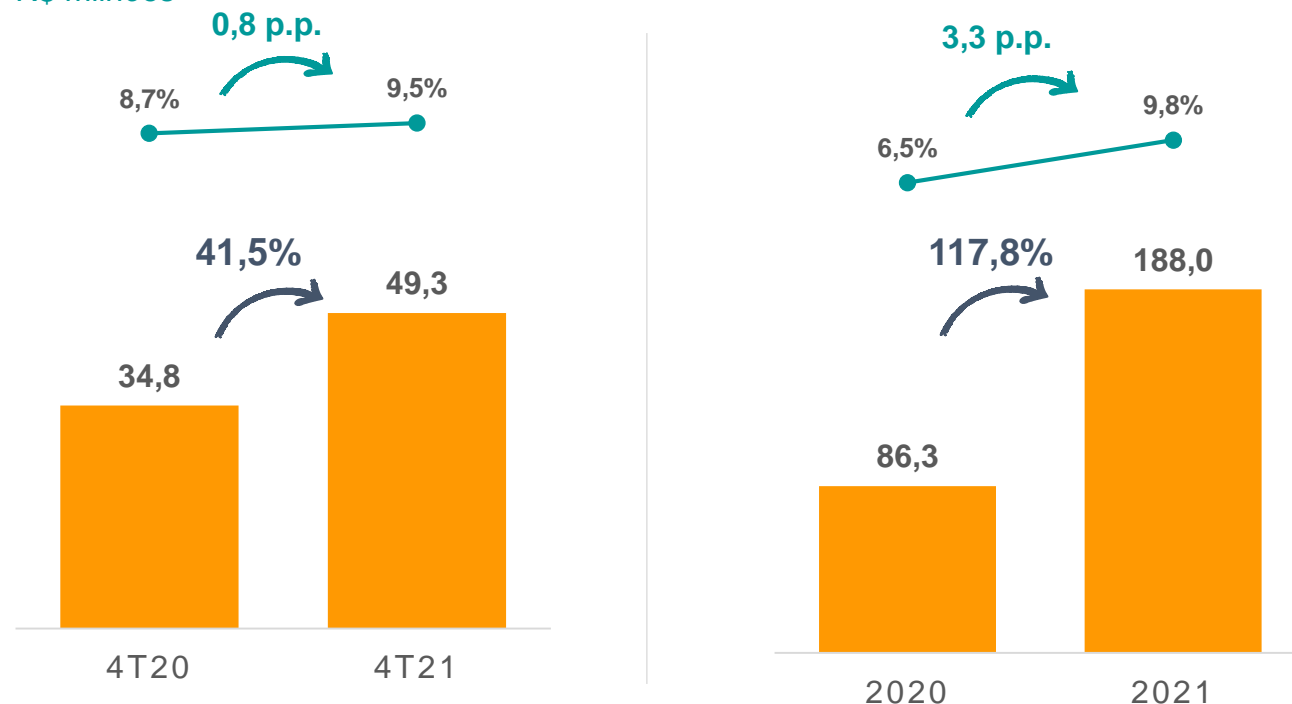


- EBITDA Ajustado e Recorrente
- Margem EBITDA Ajustada e Recorrente

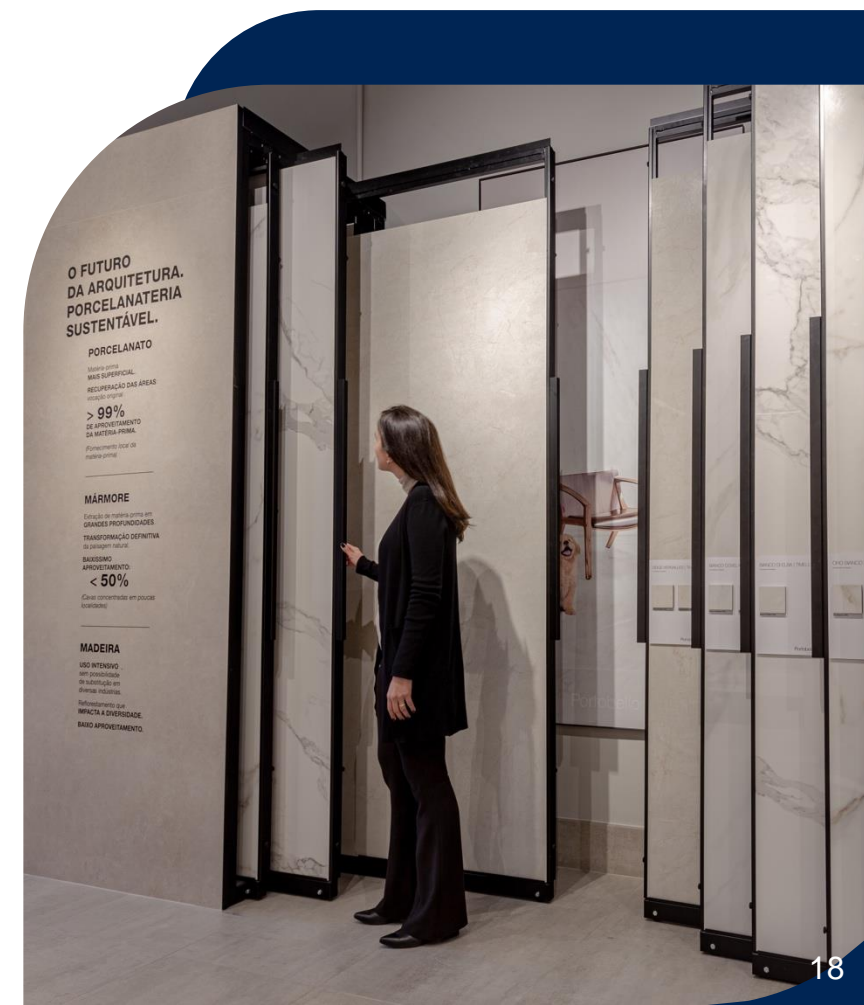
Lucro Líquido

Lucro Líquido também mais do que dobrou em 2021 para R\$ 188 milhões, devido a maior geração de EBITDA, parcialmente reduzido pelas Despesas Financeiras

Lucro Líquido Ajustado e Recorrente
R\$ milhões



- Lucro Líquido Ajustado e Recorrente
- Margem Líquida Ajustada e Recorrente

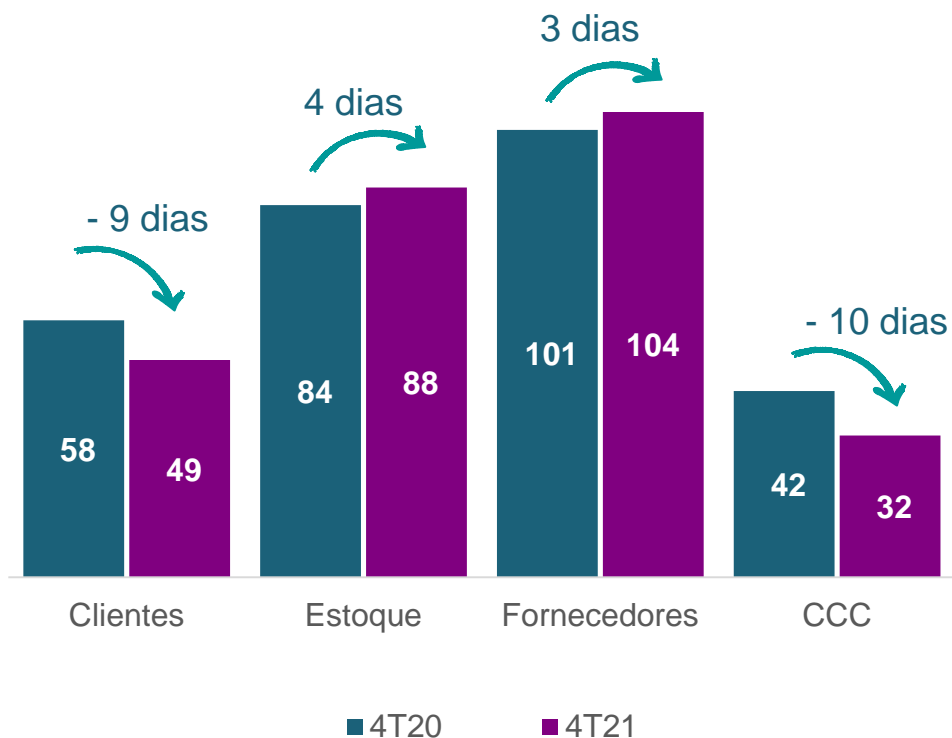


Capital de Giro

Otimização de 10 dias no CCC devido a melhor gestão carteira de recebíveis e ao alongamento do prazo de fornecedores, reduzindo investimento em Capital de Giro

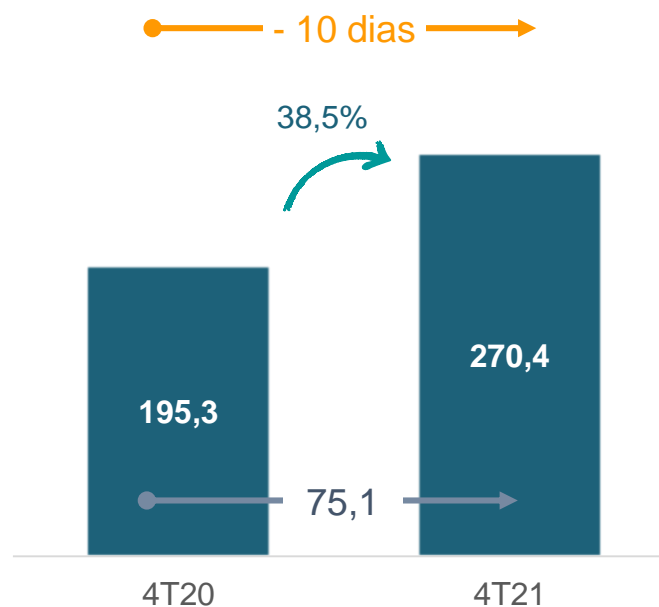
Ciclo de Conversão de Caixa (CCC)

R\$ milhões



Evolução do Ciclo de Conversão de Caixa (CCC)

R\$ milhões e dias

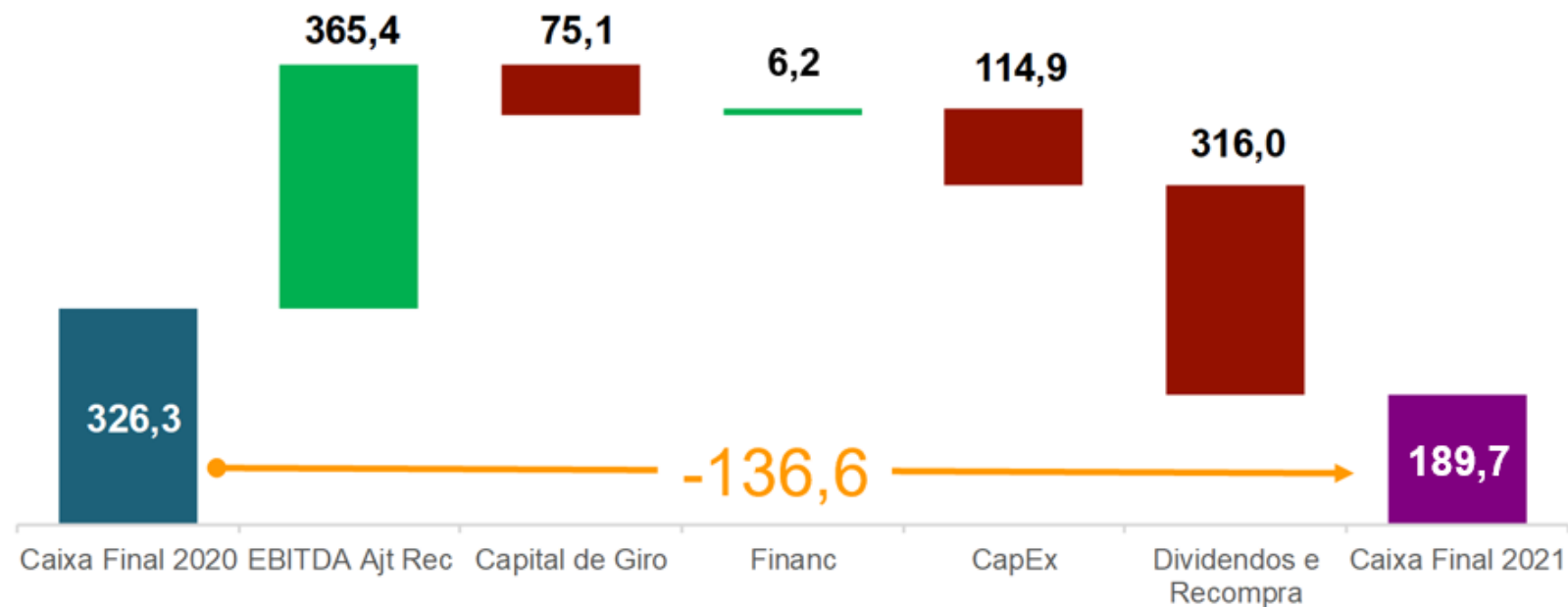


Fluxo de Caixa

Redução no caixa em 2021 principalmente em função dos investimentos em CapEx, Capital de Giro e recompra de ações combinado com distribuição de dividendos



Posição de Caixa 2021
R\$ milhões



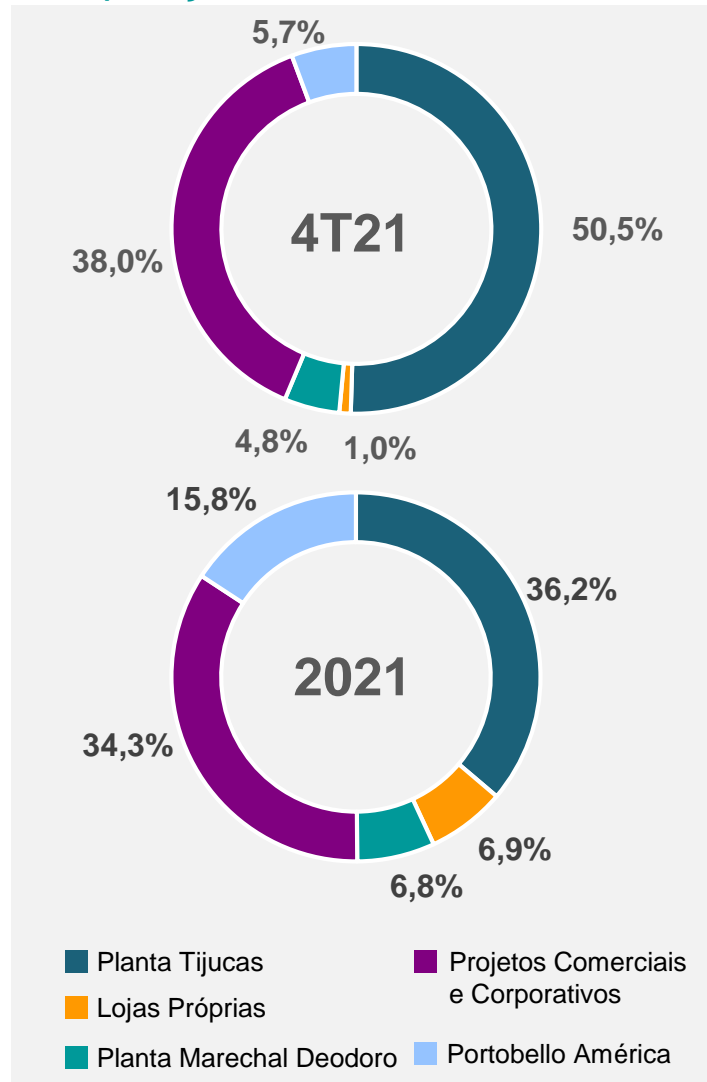
Investimentos

CapEx focado na fábrica da Portobello América, expansão do varejo e transformação digital, e aumento da capacidade produtiva (plantas de Tijucas e Marechal Deodoro)

Investimentos
R\$ milhões



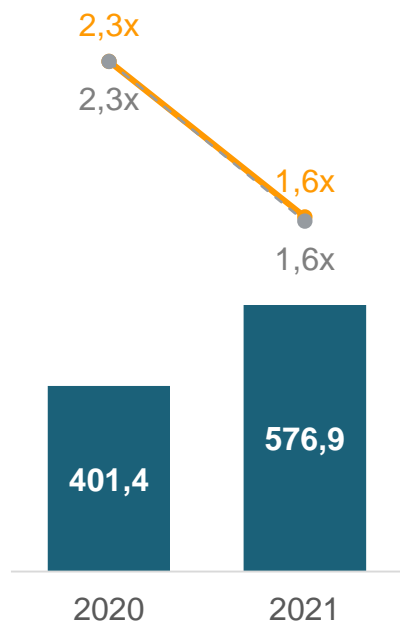
Composição dos Investimentos



Dívida Líquida

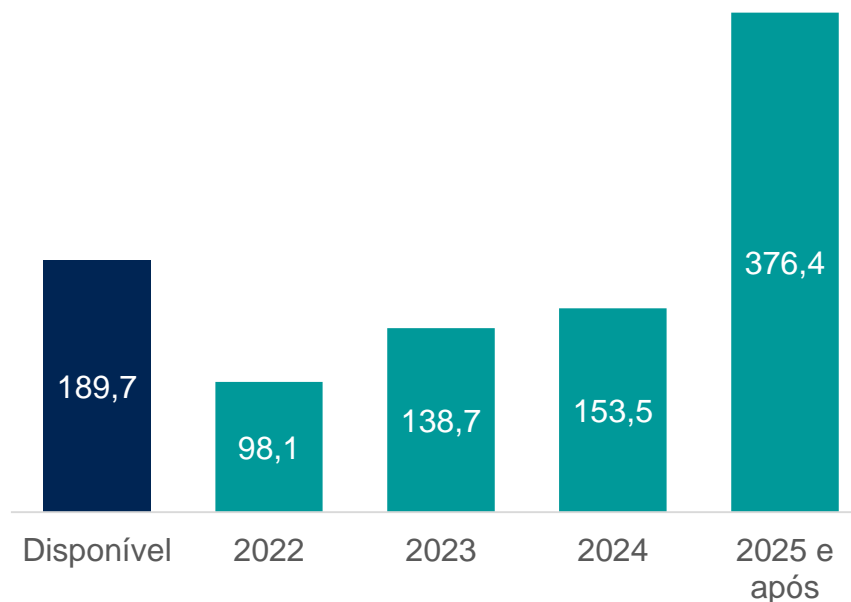
Redução da Alavancagem Financeira para menor nível histórico e melhoria no perfil da dívida refletida no *upgrade* da Fitch Ratings em 2 *notches*, passando para A-(bra)

Dívida Líquida e Dívida Líquida/EBITDA
R\$ milhões



--- Dívida Líquida/EBITDA
— Dív Líq/EBITDA Ajustado e Recorrente

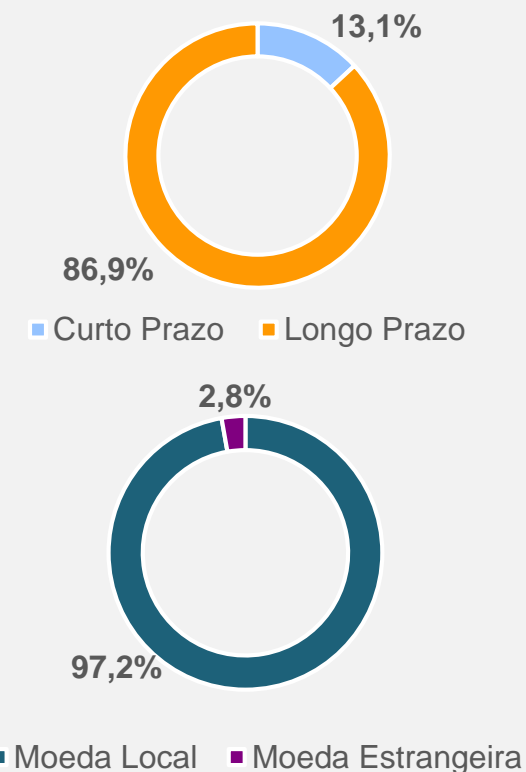
Cronograma de Amortização
R\$ milhões



 Custo médio
9,6% a.a.

 Duration
4,4 anos

Composição da Dívida



O Rating da Companhia recebeu *upgrade* no 4T21

FitchRatings A-(bra)

Mercado de Capitais

R\$ 319,4 milhões distribuídos no ano entre Dividendos (*Dividend Yield* de 15,3% em 2021*) e Recompra de Ações



Programa de Recompra

- 13,5 milhões de ações (8,8% do total antes das operações)
- Valor pago: **R\$ 153,7** milhões (preço médio de R\$ 11,38 por ação)
- Aprovado em 16/03/22 o cancelamento das **6.542.817** ações detidas em tesouraria

Distribuição de Dividendos



No ano foram distribuídos **R\$ 102,7 milhões** aos acionistas:

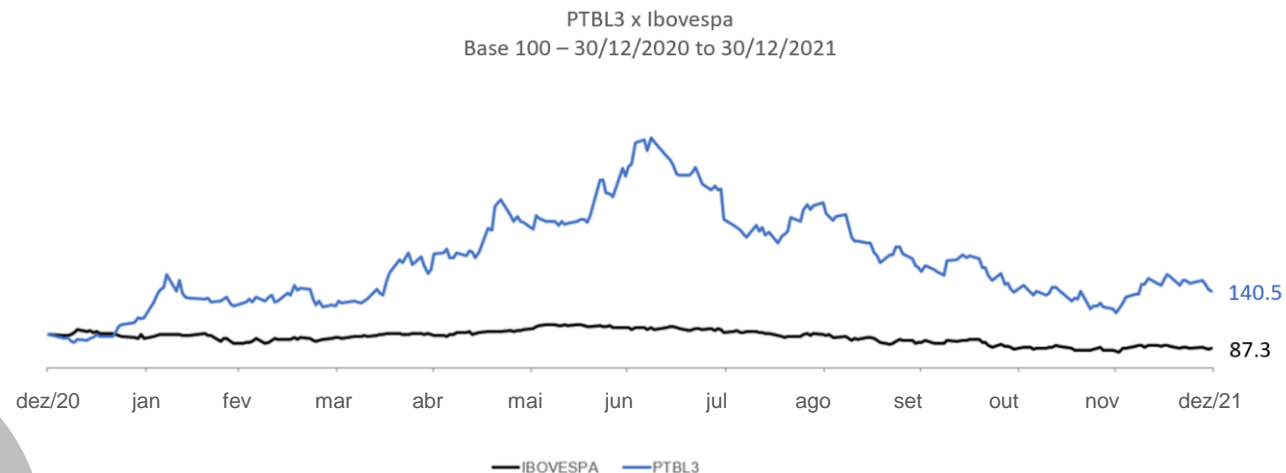
- R\$ 99,2 milhões antecipados em set/21 e nov/21
- R\$ 3,5 milhões serão pagos em abr/22 (R\$ 0,0247 por ação)
- Este valor equivale a **50% do lucro líquido de 2021 descontado das reservas de capital**

+ **R\$ 63,0 milhões em complemento ao exercício de 2020**

Desempenho
PTBL3 vs. IBOV

Volume médio diário
R\$ 11,8 milhões no 4T21

40,5% em 12 meses



Composição Acionária
31 dez 21

141,0 milhões
de ações**

55,6 milhões
ações em
circulação

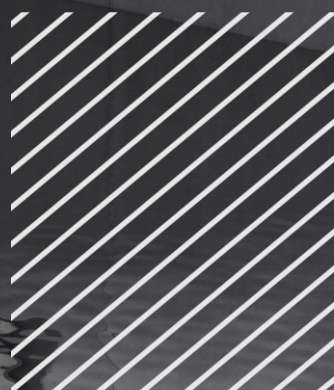
39,5%
free float



* Considerando o preço das ações em 31/12/21

** Excluindo ações em Tesouraria

Perspectivas 2022



Perspectivas 2022

Mercado segue com boas oportunidades de crescimento vs. 2021. Desempenho do Grupo continua forte mantendo consistência na evolução trimestral



Mercado

- Expectativa que o mercado *premium* de materiais de construção siga aquecido durante todo o ano de 2022



Produção e Vendas

- **Crescimento de 20% Receita Líquida vs. 2021**, direcionado por aumento de preços e melhoria de mix de produtos para cobrir pressão de custos.
- No primeiro trimestre a Companhia espera **crescer 25% vs 1T21**. Em janeiro e fevereiro de 2022, a Companhia apresentou crescimento de Receita Líquida de 25% vs. mesmo período em 2021.



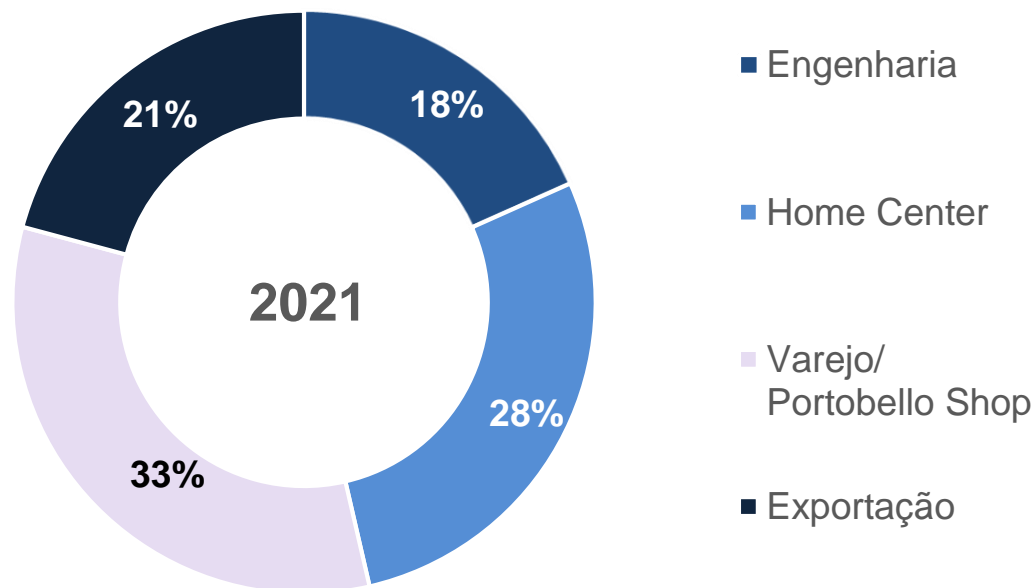
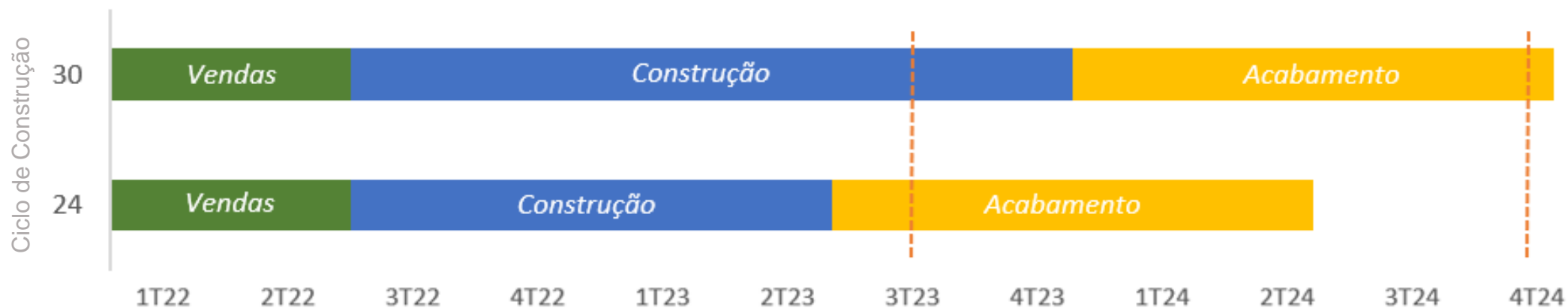
Custos e Despesas

- Foco na **melhoria do nível de serviço**
- **Manutenção da Margem Bruta por volta de 43,0%**, apesar da forte pressão inflacionária sobre custos (principalmente energéticos)
- Manutenção da **gestão rigorosa de custos e despesas operacionais**



Ciclo imobiliário

Considerando o ciclo de construção de 24-30 meses, a fase de acabamento nos últimos 12 meses afeta as vendas a partir do 3T23. Baixa dependência da Engenharia



Perspectivas 2022

Mercado segue com boas oportunidades de crescimento vs. 2021. Desempenho do Grupo continua forte mantendo consistência na evolução trimestral



EBITDA

- **Margem EBITDA** em 2022 no mesmo patamar de 2021, cerca de 19%



CapEx

- **Estimativa de R\$ 280 milhões**, com foco em projetos estratégicos
 - ~ 40% Portobello América
 - ~ 25% Portobello Shop
 - ~ 35% Portobello e Pointer



Fluxo de Caixa

- **Manutenção da relação Dívida Líquida/EBITDA abaixo de 2,5 vezes** e da preservação da liquidez
- Disciplina na gestão financeira com **manutenção do Ciclo de Conversão de Caixa** em linha com o desempenho no final de 2021, com pequena correção em estoques
- Distribuição de **dividendos de 50% do lucro líquido**





Atualização Projetos Estratégicos

Governança Corporativa

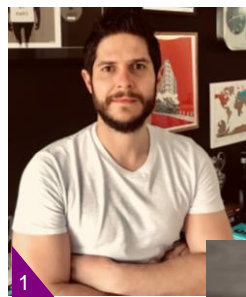
Esforços contínuos no aprimoramento da governança, com fortalecimento do Conselho e Time Executivo, assim como criação de 3 Comitês

 **Acionistas** Portobello Grupo

Conselho Fiscal



Maro Marcos Hadlich Filho
Jorge Muller
Carlos Eduardo Zoppello Brennand



Conselho de Administração



Cesar Gomes Júnior
Presidente
Cláudio Ávila da Silva
Vice-Presidente
Nilton Torres de Bastos Filho
Conselheiro

Walter Roberto Longo
Conselheiro Independente
Geraldo Luciano Mattos Junior
Conselheiro Independente
Marcos Gouvêa de Souza
Conselheiro Independente
Glauco José Côrte
Conselheiro Independente

Comitê de Auditoria (piloto)



Comitê de Estratégia e Governança



Comitê de Sustentabilidade



Diretoria Estatutária



Mauro do Valle
Diretor Presidente
Ronei Gomes
Diretor Vice-Presidente de Finanças e RI
Edson Stringari
Diretor Vice-Presidente Jurídico e Compliance

Unidades de Negócio



Romael Soso¹
Diretor Geral Varejo
Diogenes Ghellere²
Diretor Geral Pointer
João Henrique Sampaio Oliveira³
Diretor Geral Portobello
Luiz Felipe Lenz Brito⁴
Diretor Geral Portobello América

Governança Corporativa

Comitê de Estratégia e Governança: Liderança dos principais projetos estratégicos (expansão varejo físico e digital, internacionalização) e melhoria da governança



Membros do Conselho (3,4) **Membros da Diretoria Estatutária (1, 2, 5)**



Comitê de Estratégia e Governança

Cesar Gomes Júnior³
Presidente do Conselho

Cláudio Ávila da Silva⁴
Vice-Presidente do Conselho

Mauro do Valle¹
Diretor Presidente

Ronei Gomes²
Diretor Vice-Presidente
de Finanças e RI

Edson Stringari⁵
Diretor Vice-Presidente
Jurídico e Compliance

Progresso na Governança Corporativa

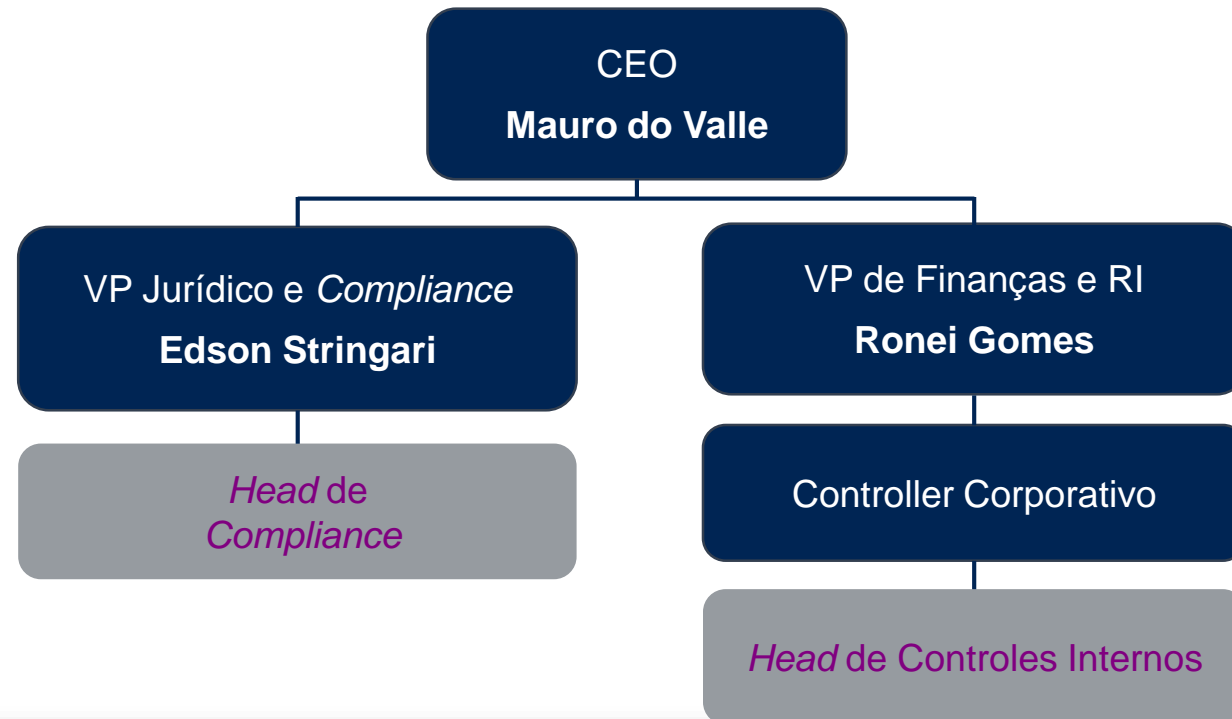
Evolução da governança alinhado com o regulamento do Novo Mercado. Criação do Comitê de Auditoria, da estrutura de *Compliance* e de Controles Internos

Conselho de Administração

Comitê de Auditoria*

- Glauco José Côrte
Membro Independente do Conselho de Administração
- Cláudio Ávila da Silva
Membro do Conselho de Administração
- Gladimir Brzezinski
Especialista em Controladoria e Auditoria

* Escopo inclui atividades de Auditoria Interna



ESG

Nossa ambição e nossas ações farão da Portobello uma empresa cada vez mais sustentável, alinhada ao conceito ESG

Portobello + Ecoeficiente

Objetivo

Fazer mais com menos, garantindo que o uso dos recursos naturais seja feito de maneira regenerativa com destaque na gestão da matéria-prima, da água e redução das emissões.

Ambição

- Contribuir com a redução do aquecimento global através dos controles das emissões de CO²;
- Reduzir o consumo de água e maximizar o tratamento de efluentes;
- Ampliar a matriz energética para fontes renováveis

Portobello + Gente

Objetivo

Garantir um ambiente atrativo para os melhores talentos, que entreguem resultados de excelência, tenham espírito de equipe, visão de longo prazo e compartilhem nossos valores.

Ambição

- Fortalecer a Cultura da Meritocracia e Resultados;
- Adotar metodologias de avaliação para ser uma das melhores empresas para se trabalhar;
- Engajar os colaboradores no programa de Voluntariado

Portobello + Diversidade

Objetivo

Ser ativamente inclusiva, promovendo a diversidade e o bem estar, valorizando as pessoas, a criatividade, as diferentes opiniões com ética, respeito e oportunidade para todos.

Ambição

- Ser proativo em políticas para a promoção da igualdade de gênero.
- Garantir a participação das mulheres e a igualdade de oportunidades em todos os níveis.
- Estar além das cotas, desenvolvendo um programa de inclusão e desenvolvimento dos colaboradores PcD's;

Portobello + Engajamento

Objetivo

Ser mais sustentável juntos, engajando todo o nosso ecossistema, inspirando colaboradores, fornecedores, parceiros, clientes e comunidade, com transparência, gerenciamento de riscos e conformidade.

Ambição

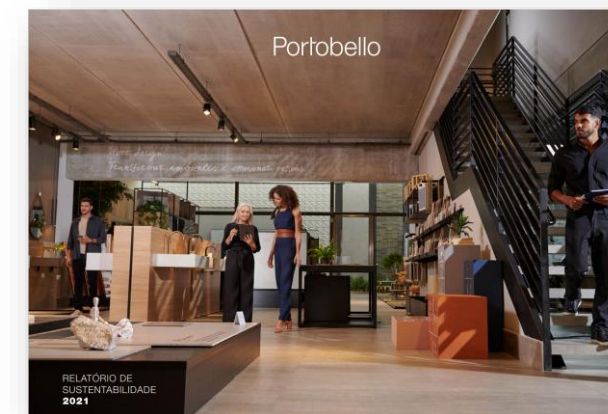
- Inspirar a Cultura de Sustentabilidade em todo nosso ecossistema
- Consolidar o sistema de gestão de compliance na empresa



Pacto Global
Rede Brasil



Publicação do Relatório de
Sustentabilidade 2021
em padrão GRI



Progresso da UN Portobello América

Evolução das obras das instalações da Portobello America, avançando rapidamente pelas etapas de terraplanagem, fundações e concretagem



Nov/21



Jan/22



Mar/22

Portobello America

Destaques do Projeto

- Criação de 220 empregos locais
- Receita Anual superior a USD 150 milhões
- Área das instalações de 83 mil m²
- Capacidade para 7,2 milhões de m² por ano
- Aumento de ~15% da capacidade do Grupo



Portobello Shop

Estratégia de expansão colocam no *roadmap* inaugurações, renovações e aquisições, além da transformação digital, com a chegada de profissionais com ampla experiência



Lojas abertas

138 lojas (6 novas lojas em 2021)

120 franquias | 18 lojas próprias

Desempenho lojas próprias



Crescimento de
78% nas vendas vs. 2020

32,7% da receita da
unidade de varejo



Robert Nunes

Contratação de novo CT&DO

Foco em transformação digital do grupo



Ampliação Lojas Próprias

Em linha com a estratégia da Companhia de estar mais conectado com os clientes, foi anunciado em 16 de março a aquisição de duas franquias

Sobre as lojas

- Duas das maiores lojas da rede
- Localização estratégica
- Performance acima da média

Valuation

- R\$ 60 milhões
- Similar aos múltiplos atuais da Companhia

Principais Sinergias

- Incremento significativo no *sell-out* de lojas próprias
- Maior lucratividade da Companhia
- Presença importante na maior praça do Brasil
- Sinergias operacionais com outras lojas na cidade
- Melhora da Governança Corporativa

Loja Pacaembu

410 m²

Inaugurada em 2000

Avenida Pacaembu
São Paulo/SP



Loja Gabriel

430 m²

Inaugurada em 2000

Alameda Gabriel Monteiro
da Silva, Jardim América
São Paulo/SP



Portobello

Oh!Take

Inovação

Novo Formato
160x160

Portobello
Portobello
shop
Portobello
America
PONTER
Portobello Grupo

Portobello

UNLTDDreams
REVESTIR 2022

Expo Revestir

A edição de 2022 da Expo Revestir foi um sucesso em vários aspectos, com diversos destaques para a Portobello

909m²

de exposição de produtos

15 ambientes montados

54K

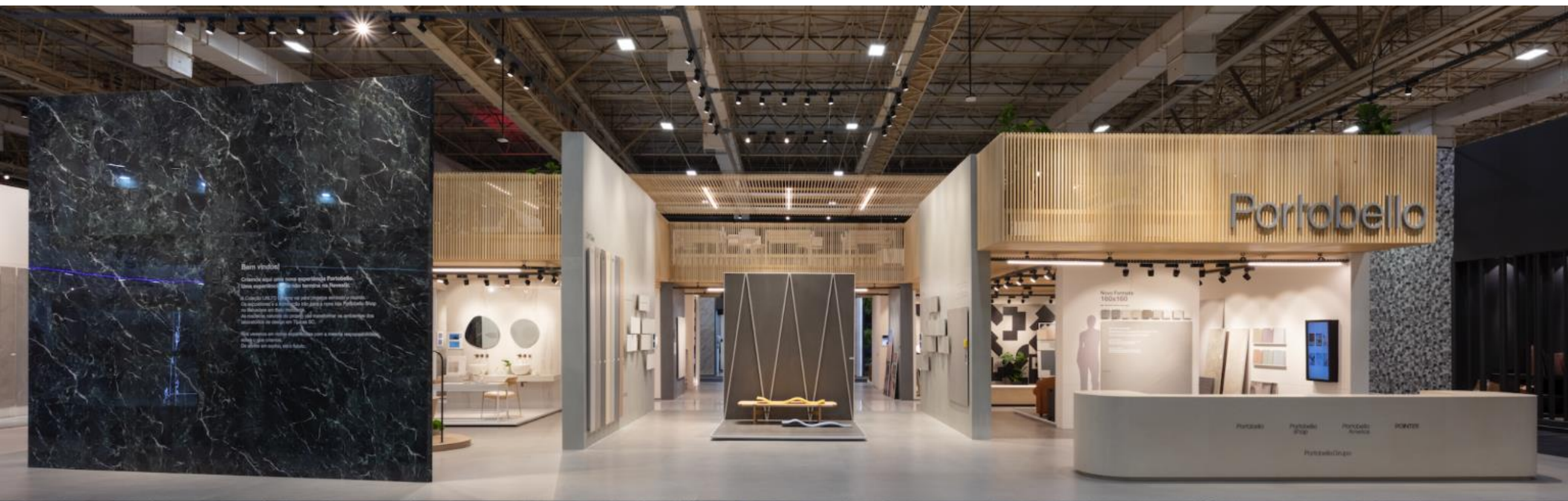
Visitantes na Feira
Edição 2019: 60K

20K

Visitantes no estande Portobello

+54%

em vendas
vs. 2020



Destaques Sustentabilidade

A Portobello apresenta um novo conceito baseado em práticas sustentáveis, com exposições e materiais explicativos



Uso de madeira natural nos guarda-corpos, forros e corrimãos, em módulos que serão reutilizados em diversas obras.



Comunicação visual feita em tablets e TVs, diminuindo de 300 placas impressas em 2019 para 50 em 2022.

- Projeto Colaborativo entre departamento de branding, Giovani Bonetti e Marcelo Rosenbaum
- Modular: mais fácil e rápido de montar.
- + Segurança e saúde aos montadores
- 80% do estande será reutilizado (loja, departamento de design e Escola em Salvador).

Lançamentos da Portobello

Os lançamentos anunciados na Revestir também foram um sucesso. Ao todo foram 21 lançamentos, além da comunicação de novas parcerias estratégicas

Lançamento

de 21 novas linhas:

- 7 Shop
- 7 Revenda
- 7 Pointer

Destaque para
novo formato

160x160



Lançamento
da colaboração
com Ruy
Ohtake.

Linha Oh!Take

Eleito melhor
porcelanato para
piso da Revestir.



Perguntas e Respostas

Relações com Investidores

Ronei Gomes

Vice-Presidente de Finanças e RI

Roger Nickhorn

Gerente Sr. Planejamento Financeiro e RI

dri@portobello.com.br

ri.portobello.com.br





Results Presentation

4Q21 and 2021

Portobello Gruppo

Disclaimer

The information prepared by PBG, such as the operational and financial perspectives, projections or targets related to the business, are forecasts based on Management's expectations regarding the company's future.

Forward-looking statements are not a guarantee of performance. They involve risks, uncertainties and assumptions. Said expectations depend on circumstances that may or may not occur, as well as the conditions of the national and international markets, the general economic performance of the country and the industry, which may lead to results that differ materially from those expressed in such forward-looking statements.





Portobello Grupo

Agenda

- 1) 2021 Summary
- 2) 4Q21 and 2021 Operating and Financial Performance
- 3) 2022 and 1Q22 Perspectives
- 4) Strategic Projects Update
- 5) Questions and Answers



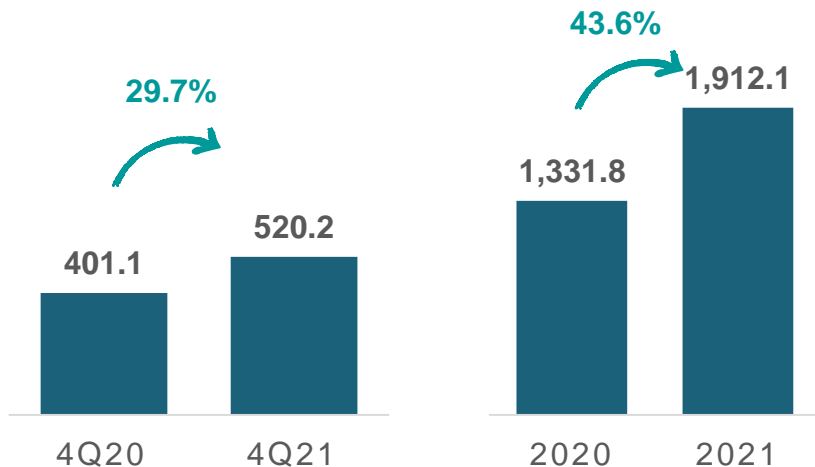
2021 Summary

2021 Summary

Portobello Grupo consolidates a new level of operational performance in 2021, with important achievements and recurring record breaks in terms of results

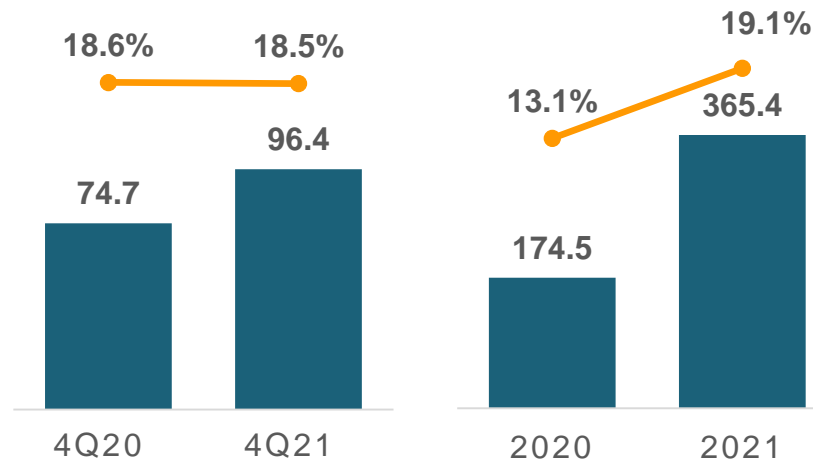
Net Revenue

R\$ million and % var. vs. previous year



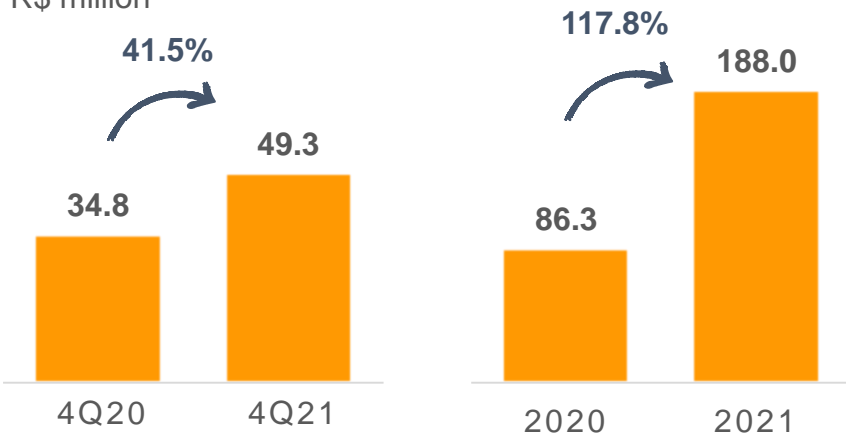
EBITDA and Margin (Adjusted and Recurring)

R\$ million and % Margin

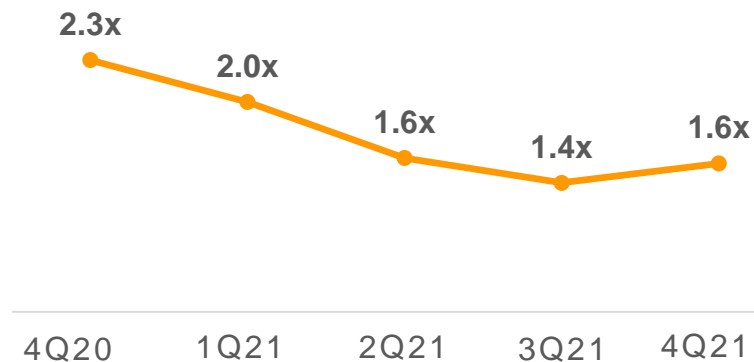


Adjusted and Recurring Net Income

R\$ million



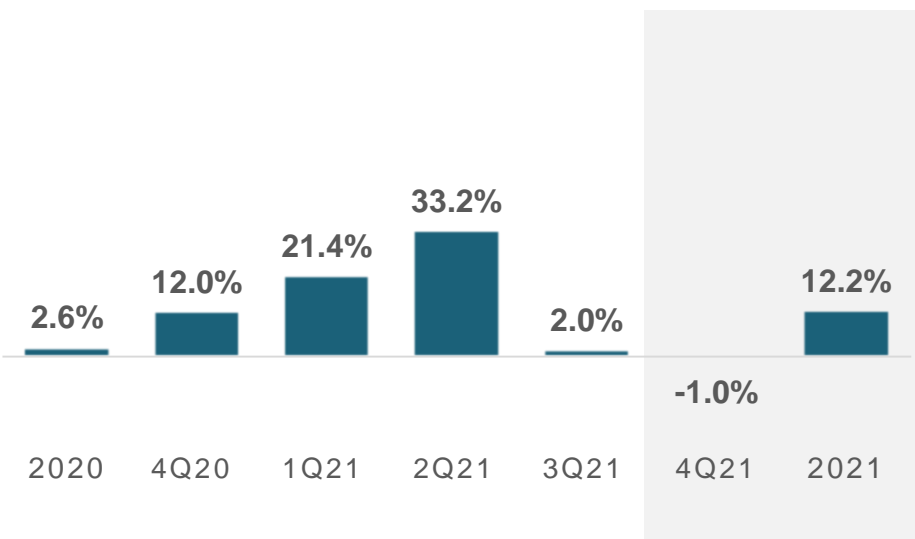
Adjusted and Recurring Net Debt/EBITDA



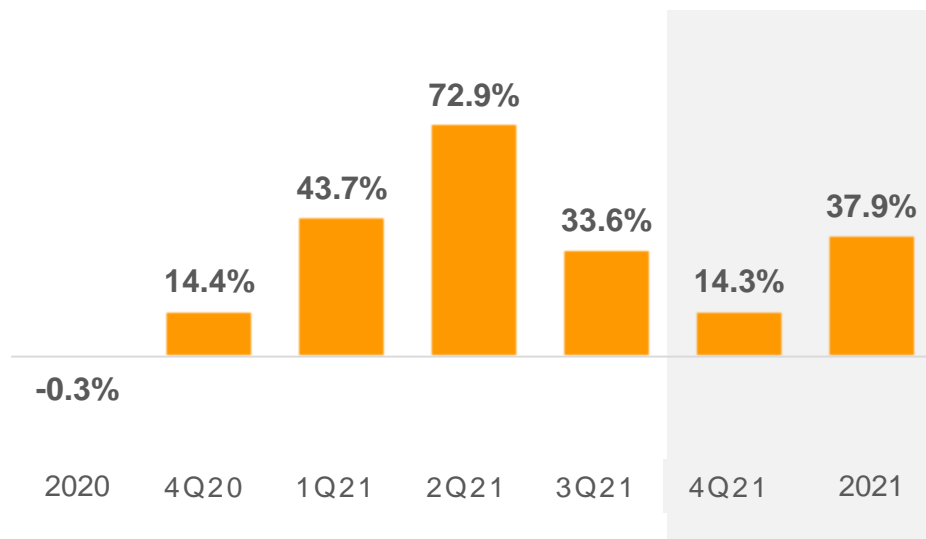
Market Performance (Industry)

Industry continues with double-digit growth in 4Q21 in value (price and mix), but with volume stability (factories operating at full capacity since 3Q20)

ANFACER Volume



ABRAMAT Value (in nominal terms)

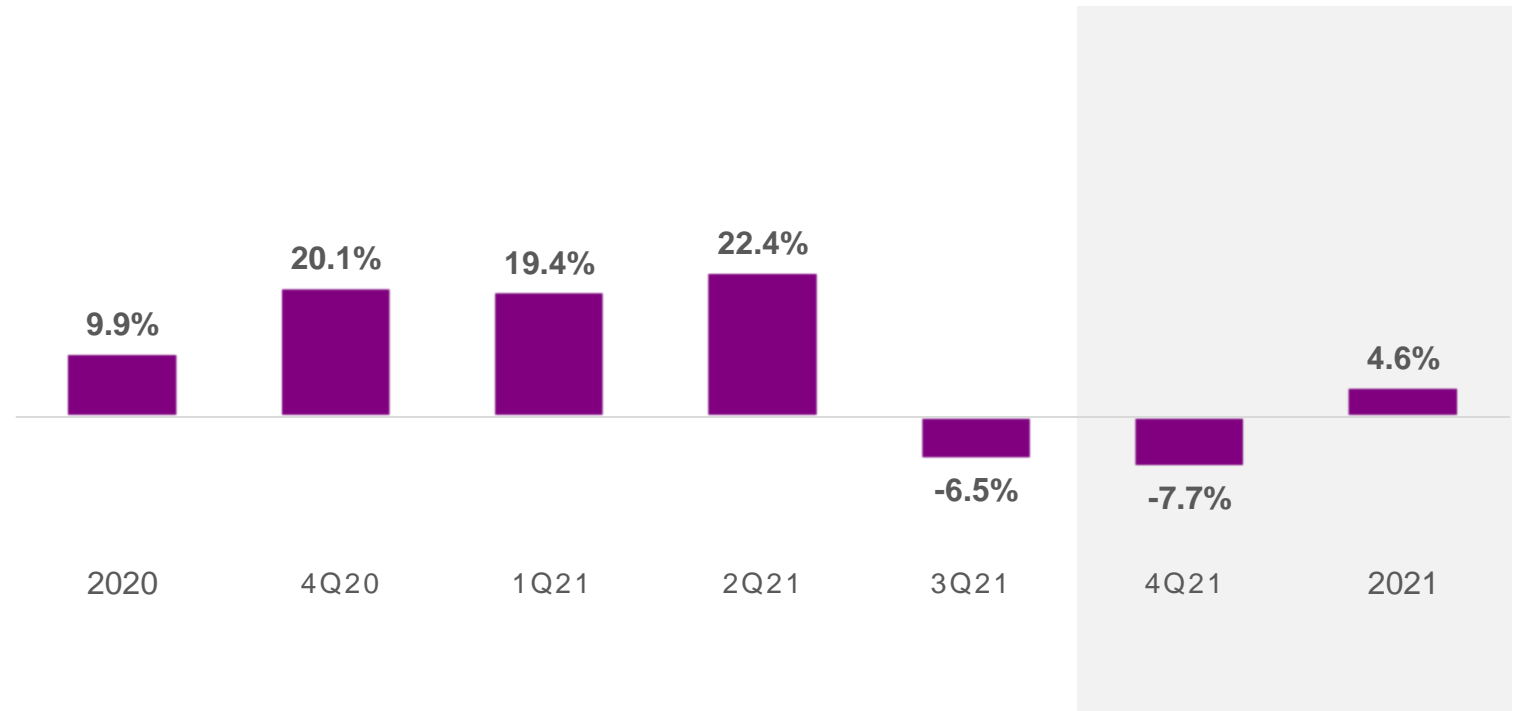


Market Performance (Retail)

Retail with a slight retraction in the short term due to the strong basis of comparison and impact of the pandemic (rebalance of consumption between segments)



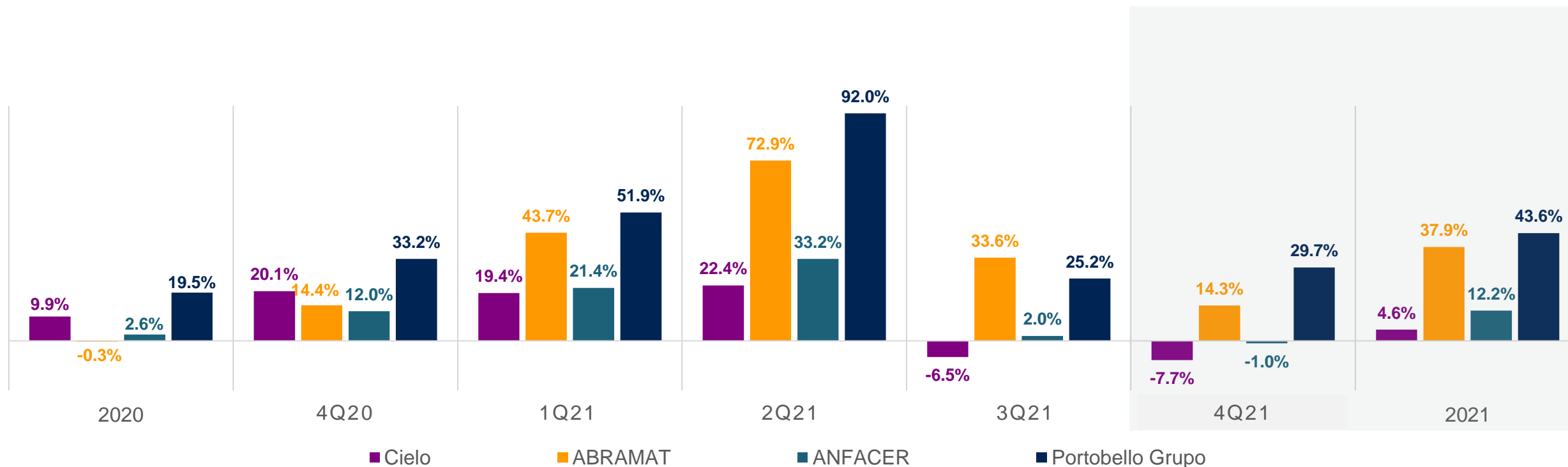
ICVA (Cielo Broad Retail Index)
Building Materials Sector (in nominal terms)



Portobello Group Performance vs. Market

Group continues to outperform the building materials market, both in Retail as in Industry, with consistent market share gain in 4Q21 and 2021

Retail (Cielo) and Industry (ABRAMAT and ANFACER) vs. Portobello Group
Var. vs. same period of previous year





4Q21 and 2021

Financial and Operating
Performance

Highlights

6th consecutive quarter of consistent and progressive delivery, beating quarterly guidance and breaking all-time records

4Q21 Perspectives

4Q21 Deliveries



Production and Sales

- Net Revenue similar to 3Q21 in absolute terms, over R\$ 500 million

- **Net Revenue of R\$ 520 million**
- Net Revenue Growth of **29.7% vs. 4Q20**



Costs and Expenses

- Maintenance of Gross Margin over 40%, despite strong inflationary pressure;
- Strict operational costs and expenses management

- **Gross Margin of 45.1%, 5.8 p.p. vs. 4Q20**
- **EBITDA Margin 18.5%**



CapEx

- Focus on strategic projects

- R\$ 37.9 million in investments
- **38% Portobello America and 50% Tijucas Plant**



Cash flow

- Optimization of the Cash Conversion Cycle
- and maintenance of Financial Leverage < 2.5x EBITDA*

- CCC of **32 days, a 10-day reduction vs. 4Q20**
- Net debt/EBITDA of **1.6x, reduction of 0.7x vs. 4Q20**



✓ In line with *guidance*

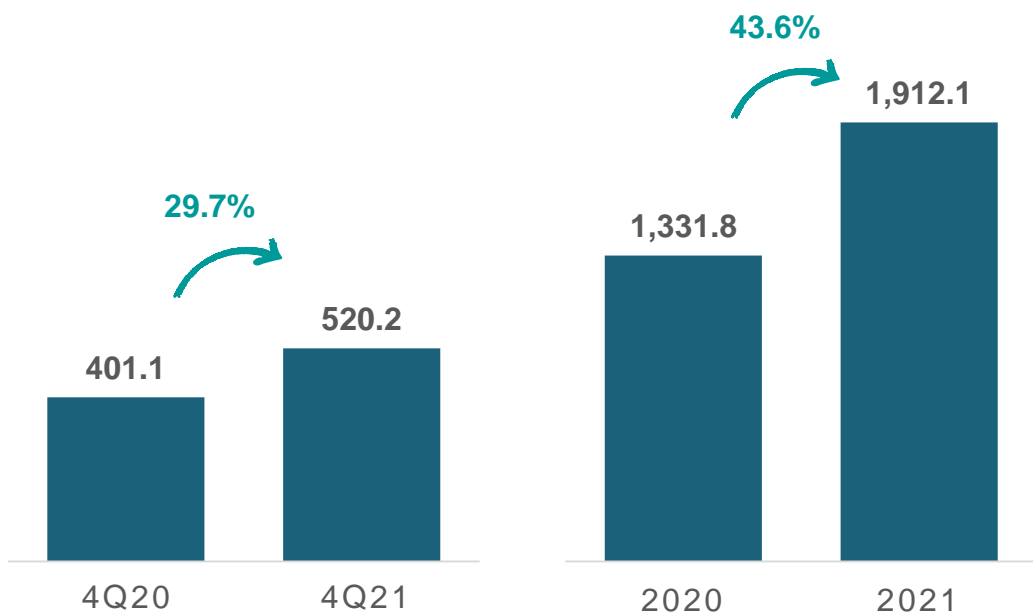
✓✓ Higher than *guidance*

Net Revenue and Gross Profit

Net Revenue growth 29.7% in 4Q21 and 43.6% in 2021, well above the market. Gross Margin 45.1% in 4Q21 and 43.3% in 2021, with strong progression vs. 4Q20 and 2020

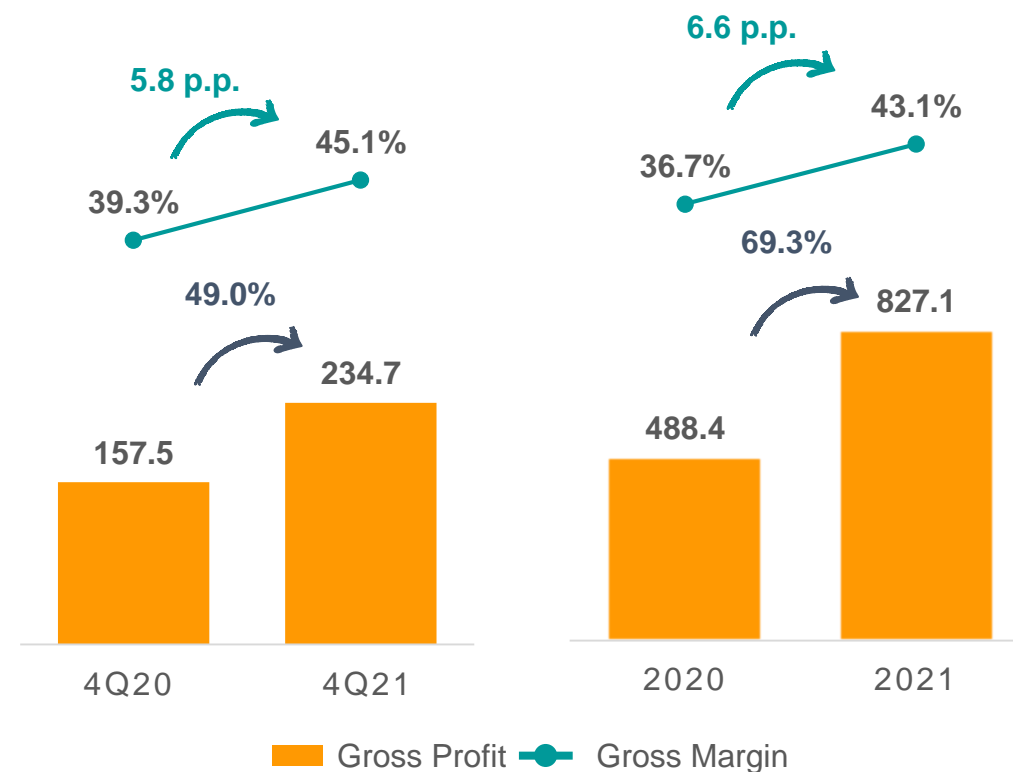
Net Revenue

R\$ million and % var. vs. Same period of previous year



Gross Profit and Gross Margin (Adjusted and Recurring)

R\$ million and % Margin

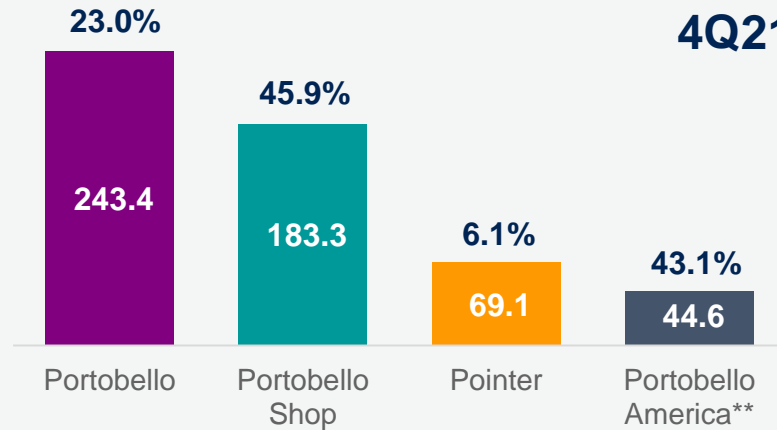


Net Revenue by Segment

Strong performance in the Domestic and International Markets, with all BUs growing in double digits, but mainly Shop and America with growth above 40%

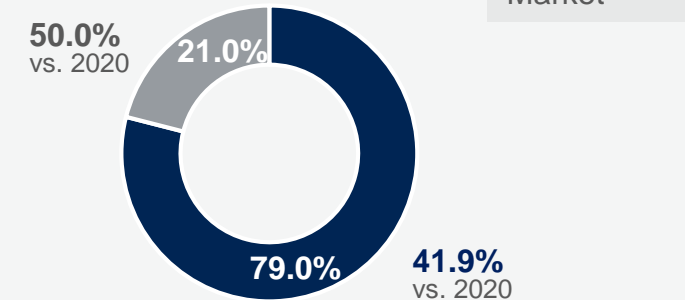
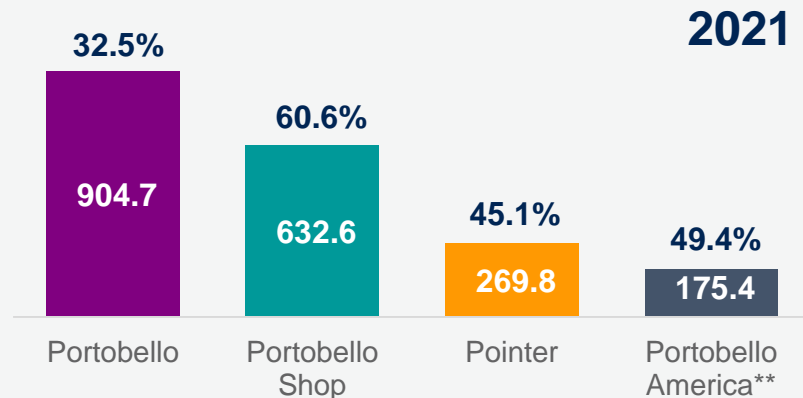
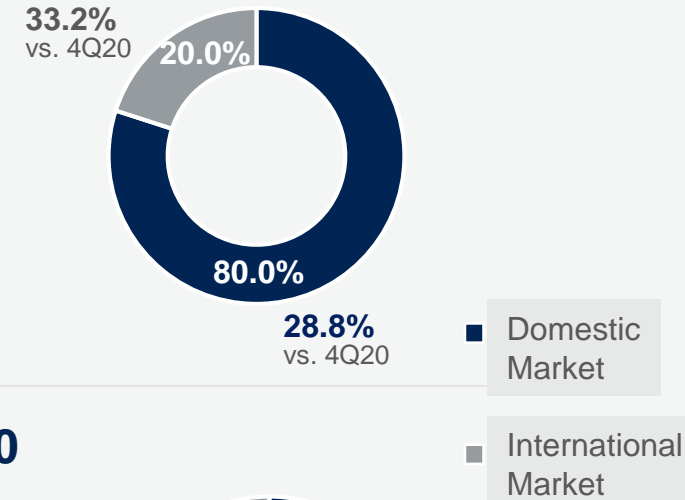
Net Revenue by segment

R\$ million | % vs. same period of previous year



Net Revenue Breakdown

% vs. same period of previous year



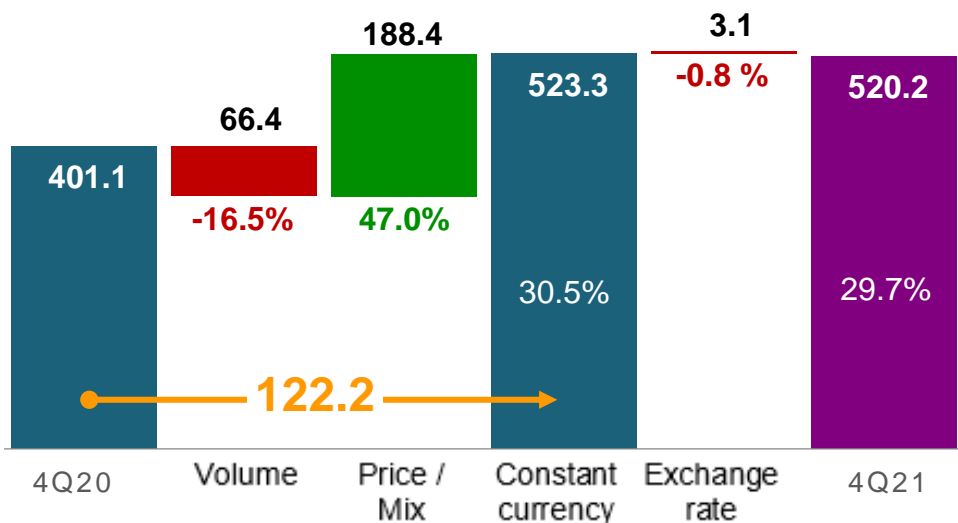
* International Market in Dollars: **4Q21:** US\$ 19.8 million (36.9%) | **2021:** US\$ 76.4 million (47.0%)

** Portobello America im Dollars: **4Q21:** US\$ 8.8 million (51.9%) | **2021:** US\$ 33.7 million (48.3%)

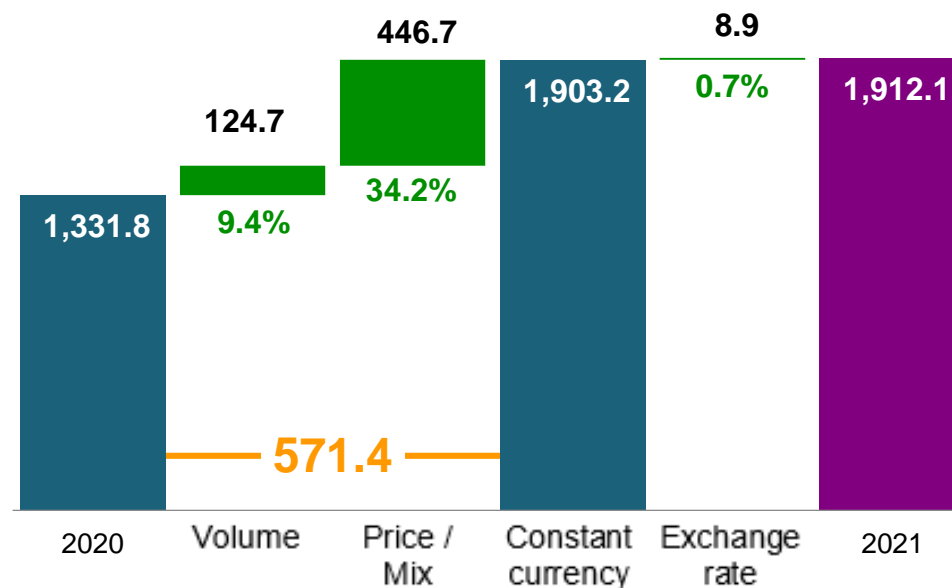
Net Revenue Drivers

In 4Q21, growth came entirely from better price/mix management. In 2021, growth came from increased volume and better price/mix management

Net Revenue
R\$ million



4Q21 vs. 4Q20



2021 vs. 2020

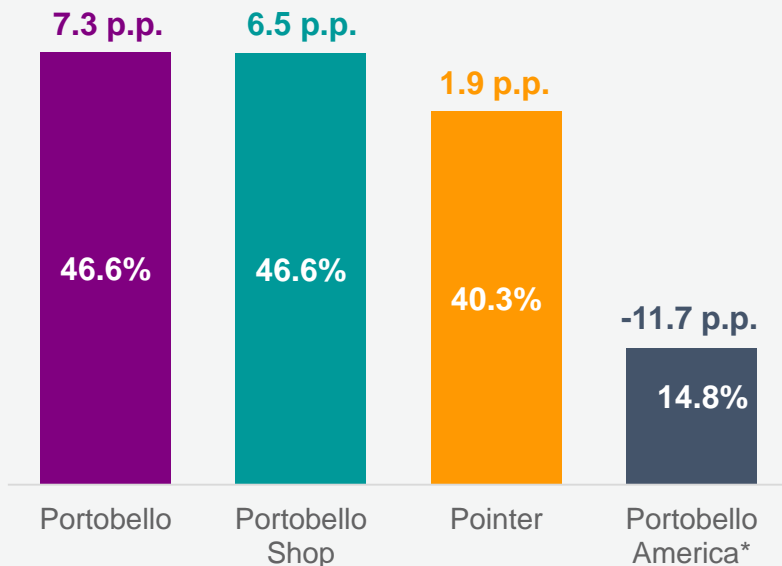


Gross Margin by Segment

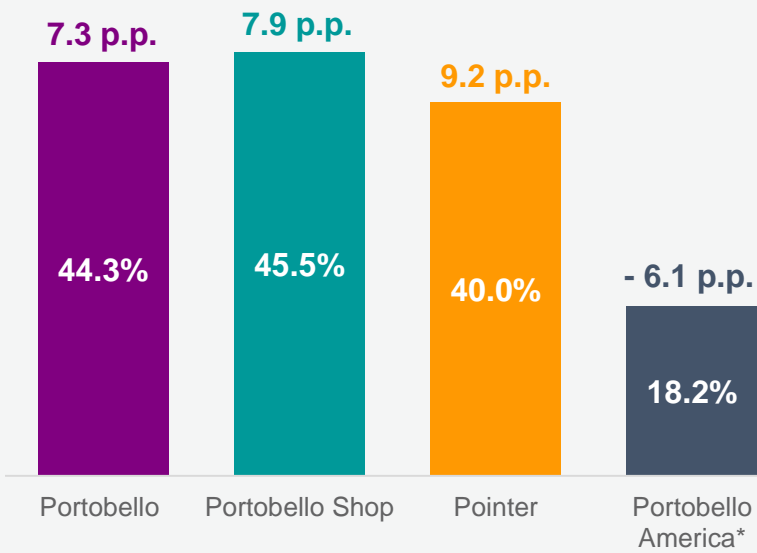
Gross Margin Gain in 4Q21 and in 2021 was focused on the Internal Market in all BUs. External Market temporarily impacted by cost pressure

Adjusted and Recurring Gross Margin

Percentual points and % vs. same period in previous year



4Q21 vs. 4Q20



2021 vs. 2020

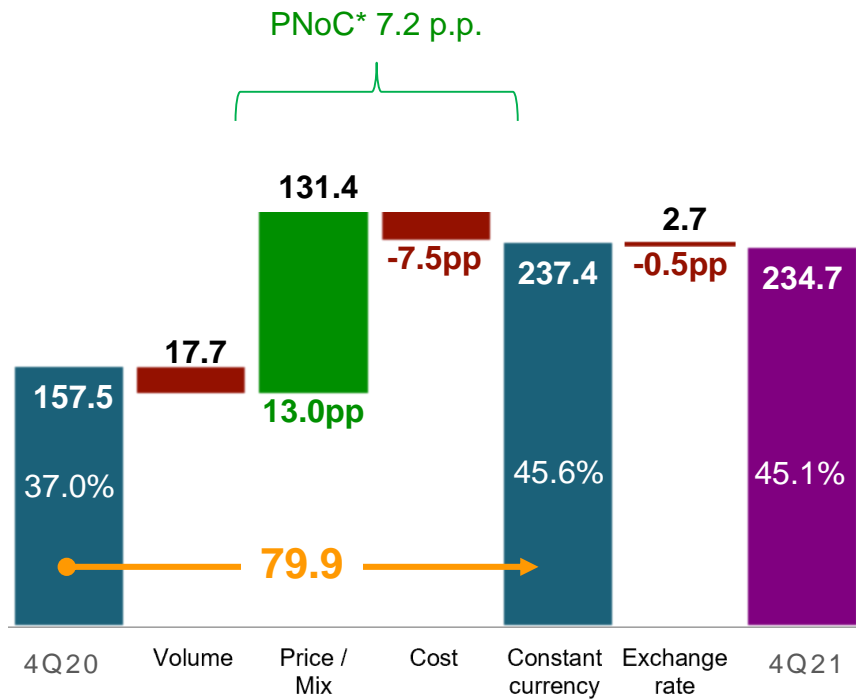


Gross Margin Drivers

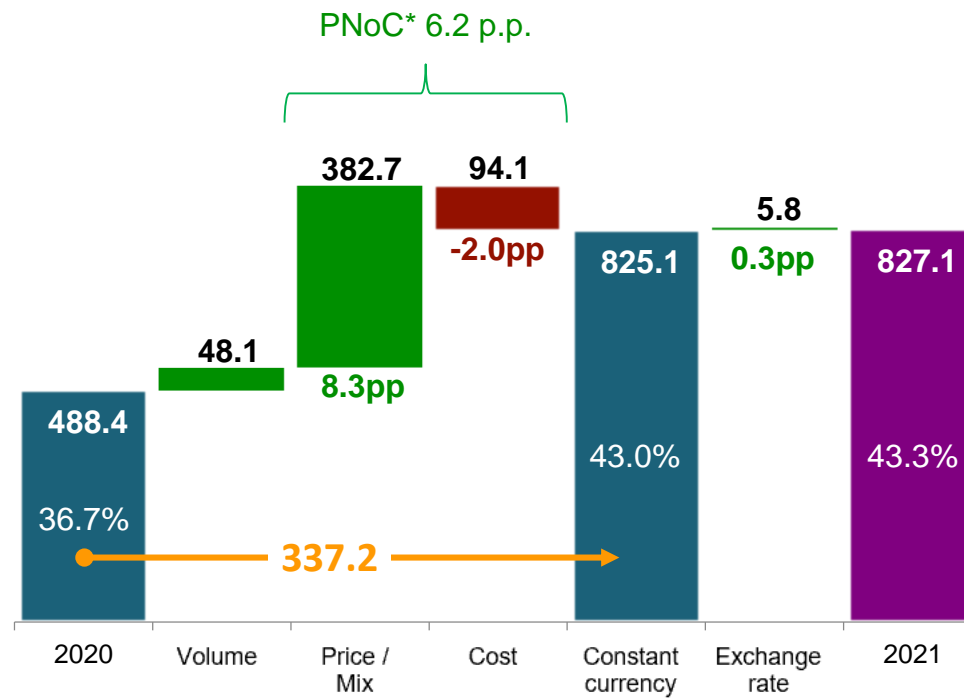
Sustainable gain in Gross Margin due to price increases and mix improvement, despite strong cost pressure (net of industrial efficiencies)

Gross Profit and Gross Margin (Adjusted and Recurring)

R\$ million and % of Net Revenue



4Q21 vs. 4Q20



2021 vs. 2020

* PNoC (Pricing Net of Cost)

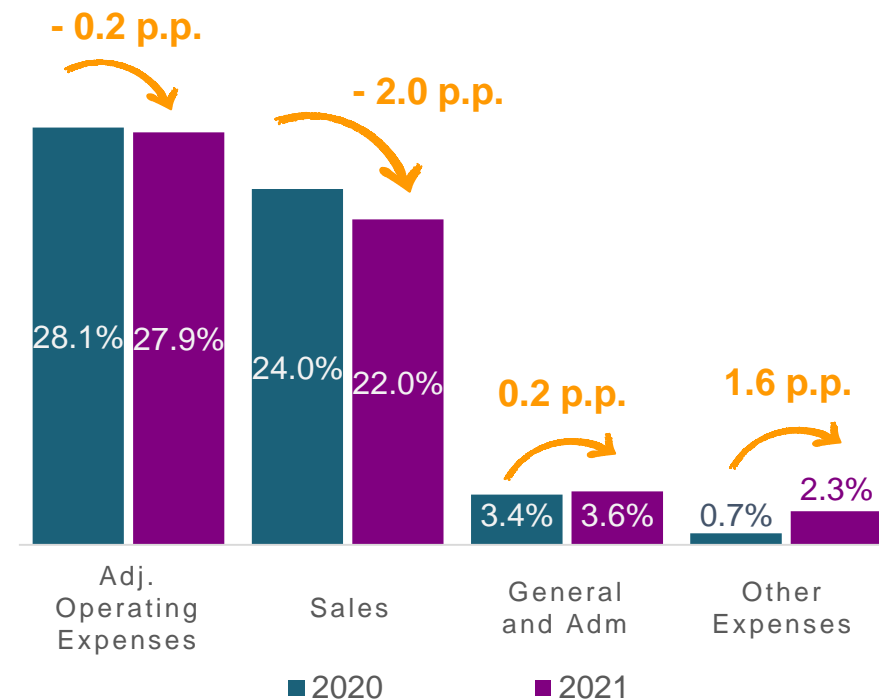
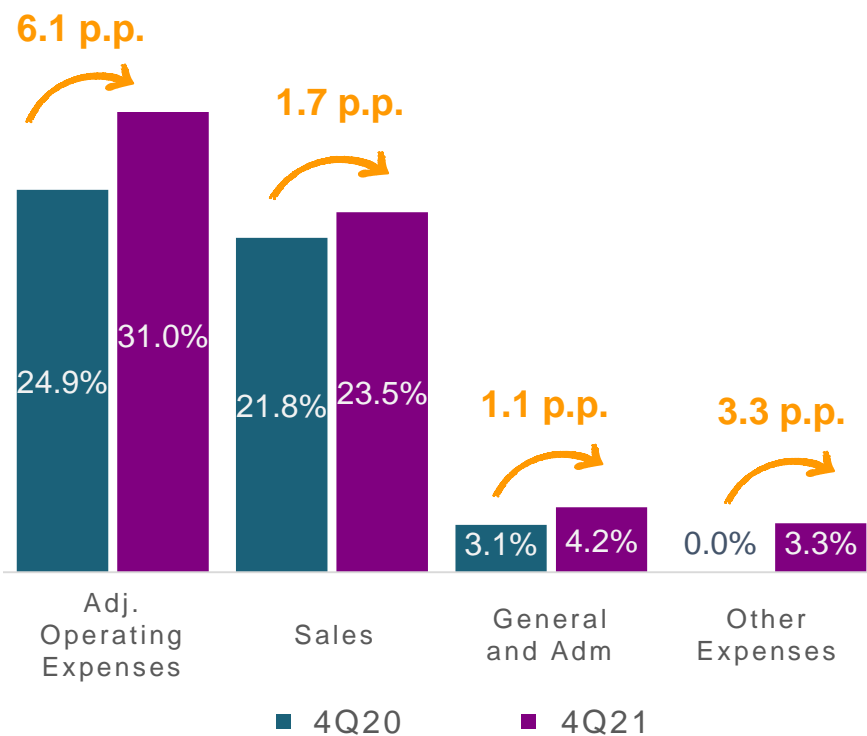


Operating expenses

Discipline in choices generated a dilution of Expenses in 2021, mainly Sales. In 4Q21, there was an increase in Expenses due to investments for future benefit

Adjusted and Recurring Operating Expenses

R\$ million and % of Net Revenue



4Q21 vs. 4Q20

2021 vs. 2021

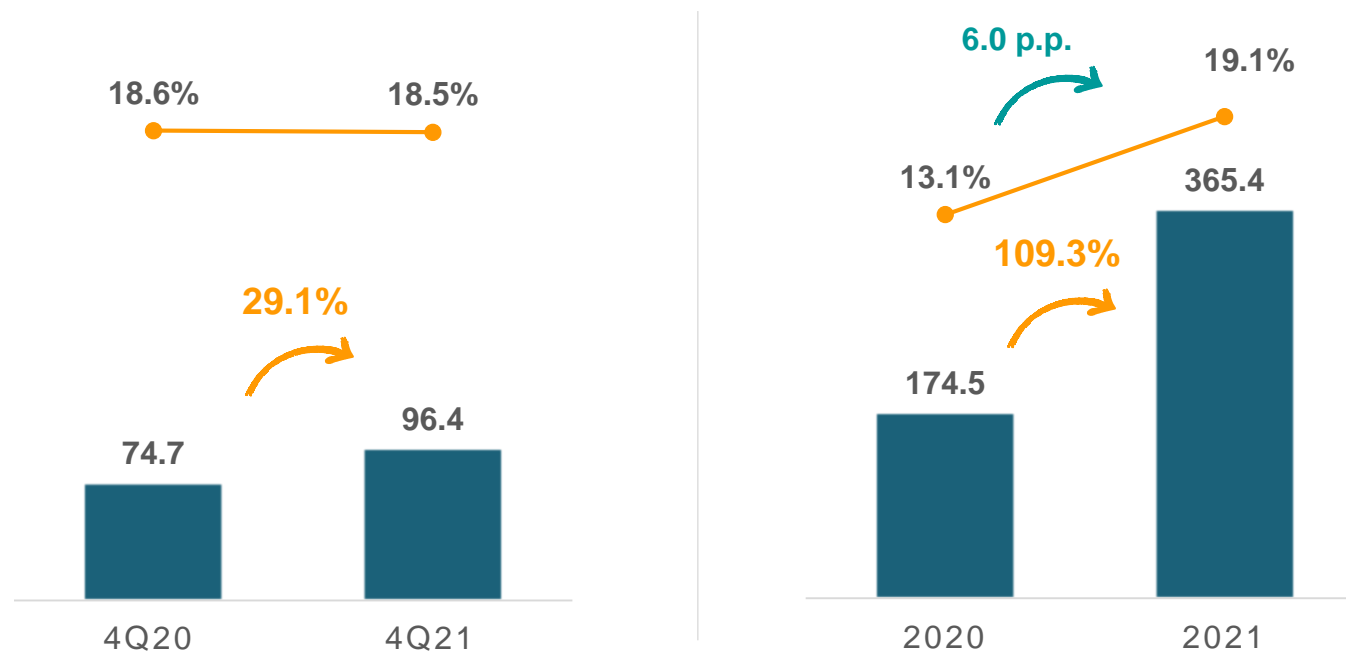
EBITDA

In 2021, EBITDA more than doubled to R\$ 365 million and EBITDA Margin advanced 5.9 p.p. to 19.1%, mainly due to the Gross Margin progression



EBITDA and Margin (Adjusted and Recurring)

R\$ million and % var. | % of Net Revenue

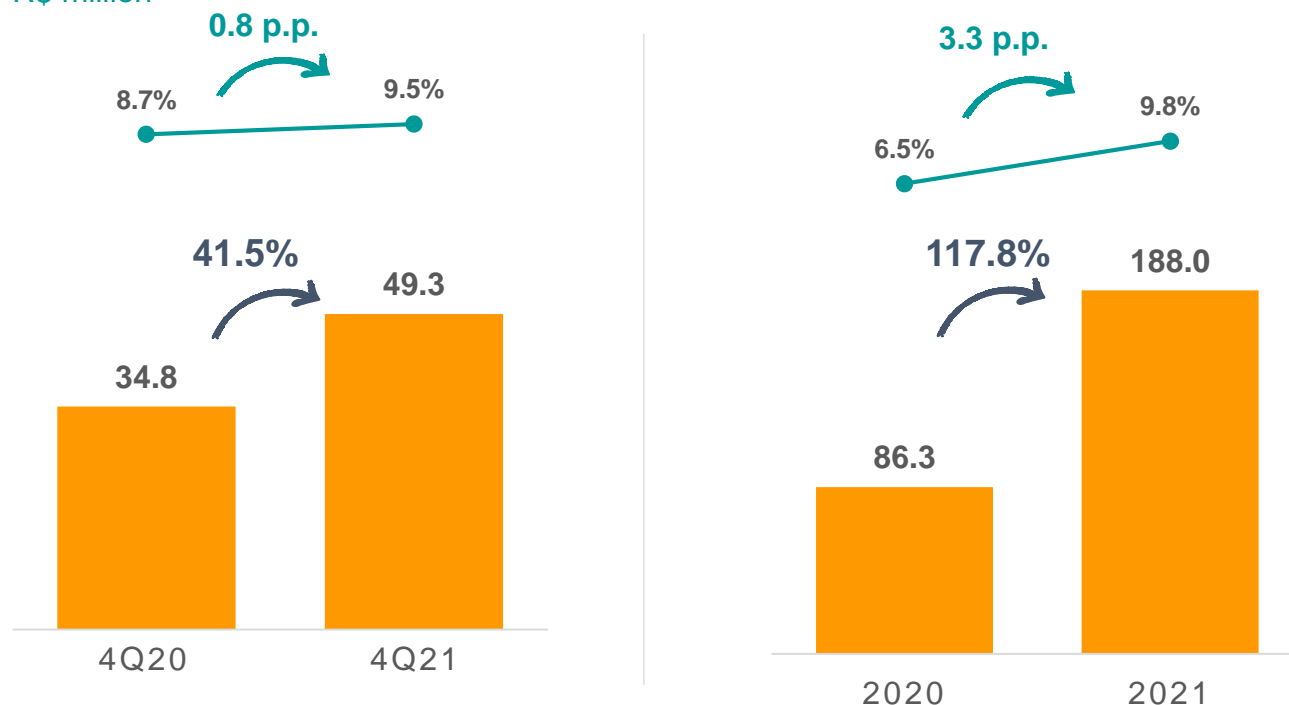


- Adjusted and Recurring EBITDA
- Adjusted and Recurring EBITDA Margin

Net Income

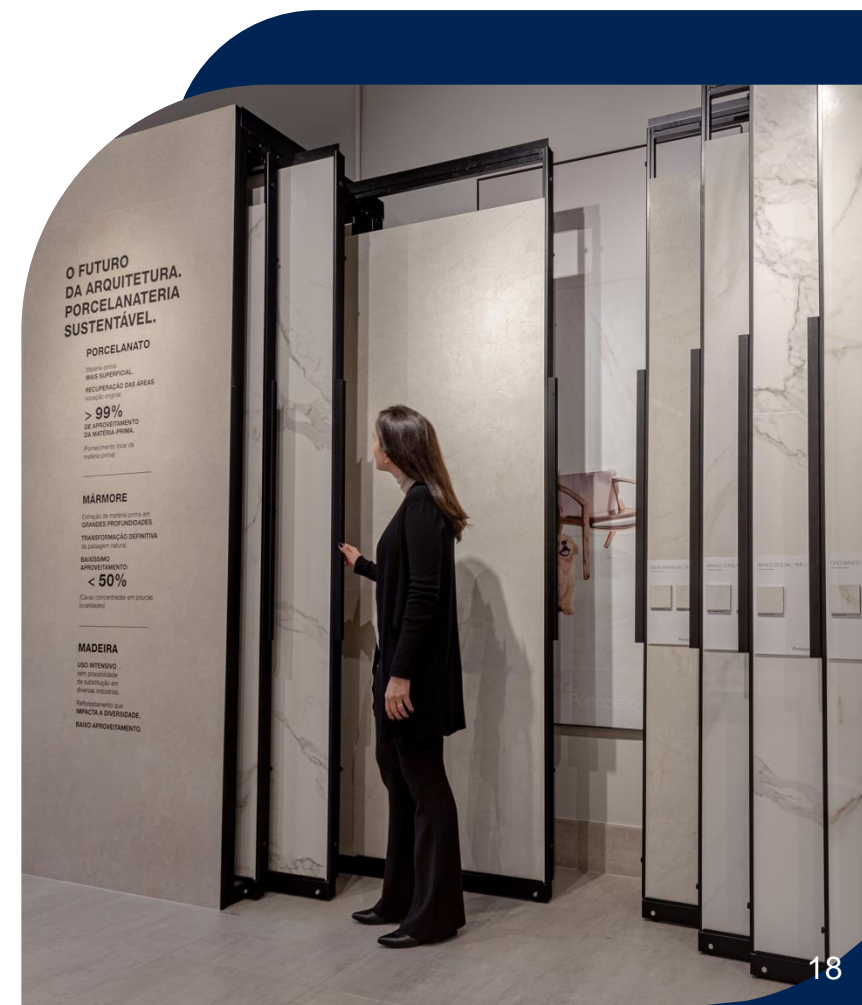
Net Income also more than doubled in 2021 to R\$ 188 million, due to higher EBITDA generation, partially reduced by Financial Expenses

Adjusted and Recurring Net Income
R\$ million



■ Adjusted and Recurring Net Income

● Adjusted and Recurring Net Margin



Working Capital

10-day optimization in the CCC due to better management of receivables and the extension of suppliers term, reducing investment in Working Capital

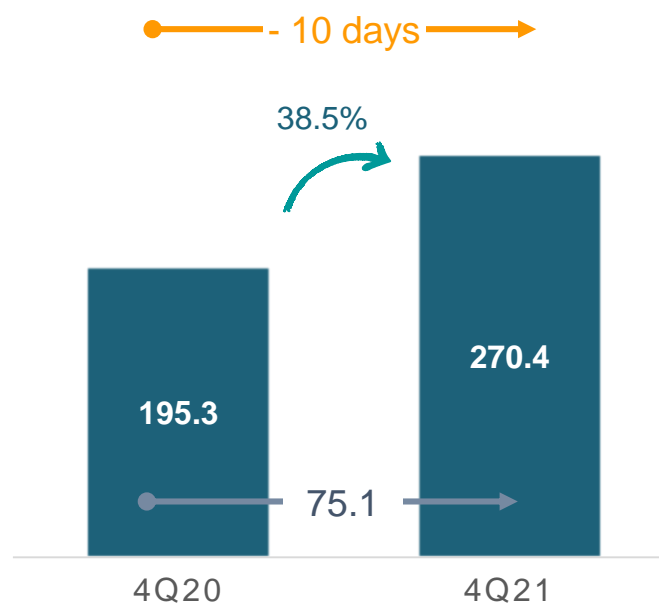
Cash Conversion Cycle (CCC)

R\$ million



Cash Conversion Cycle Evolution (CCC)

R\$ million and days

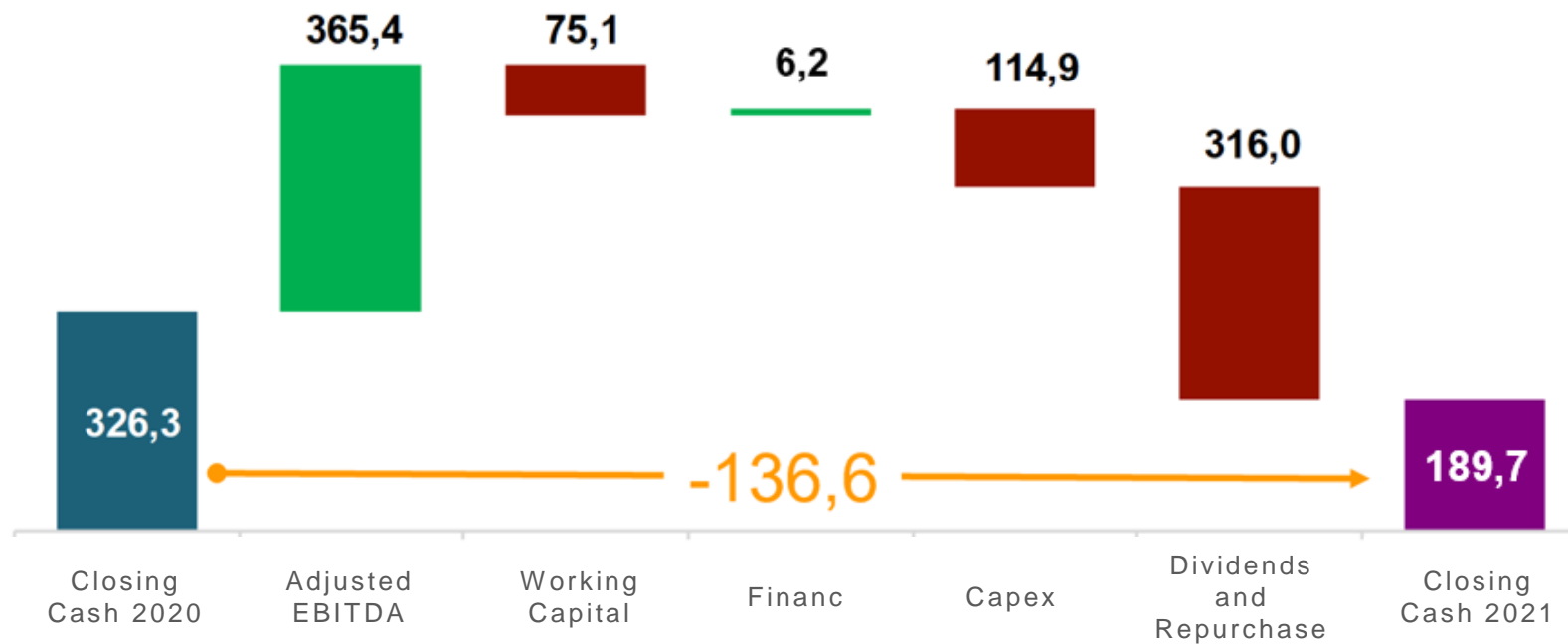


Cash flow

Cash reduction in 2021 mainly due to investments in CapEx, Working Capital and share buyback combined with dividend distribution



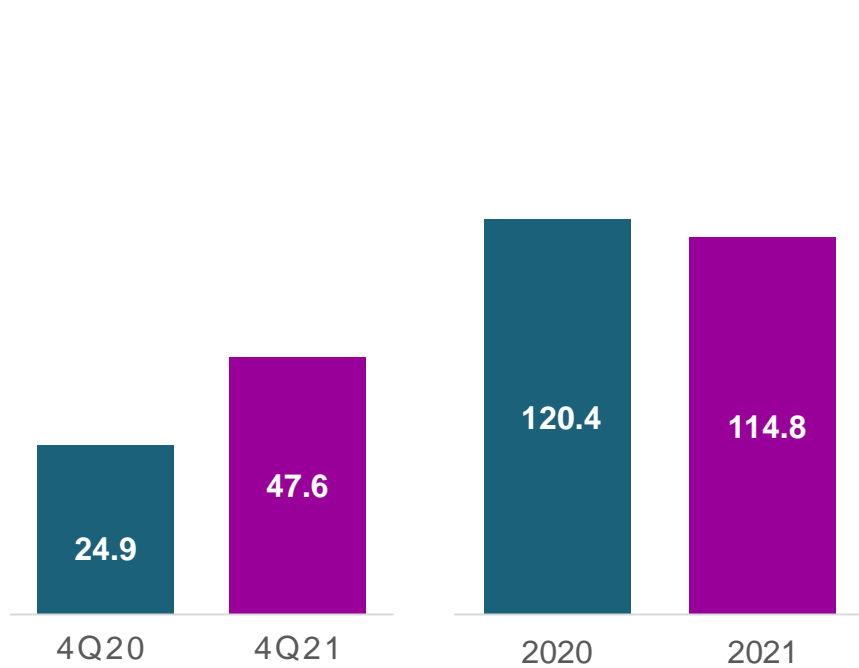
2021 Cash Position
R\$ million



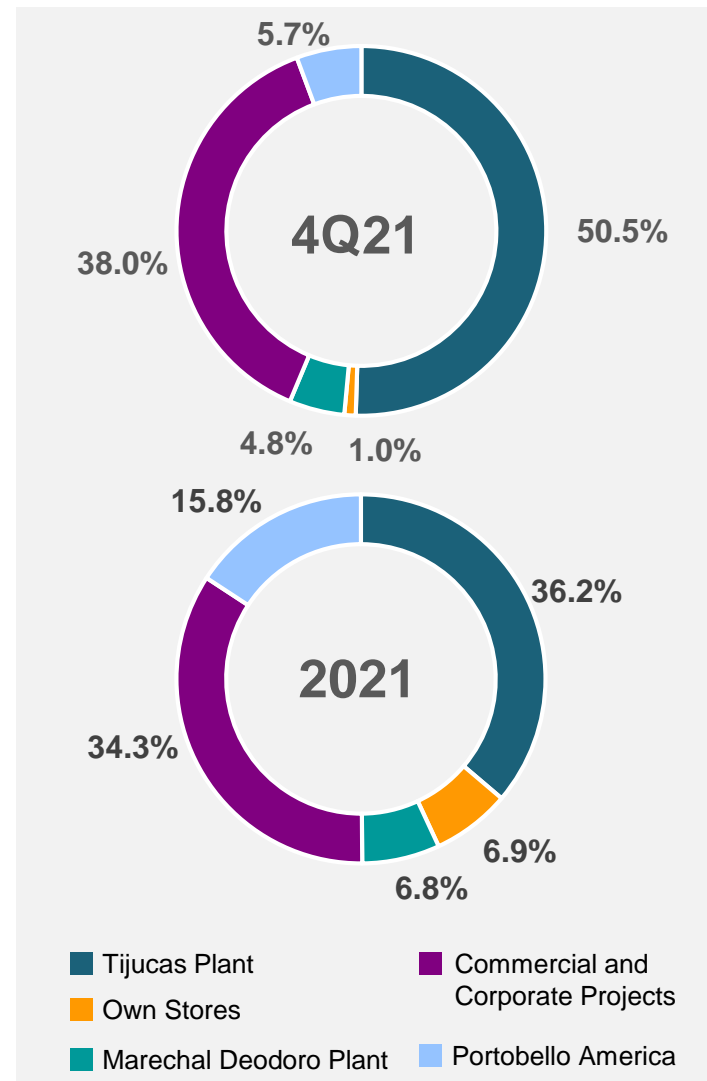
Investments

CapEx focused on the PB America plant, retail expansion and digital transformation, and increasing production capacity (Tijucas and Marechal Deodoro plants)

Investments
R\$ million



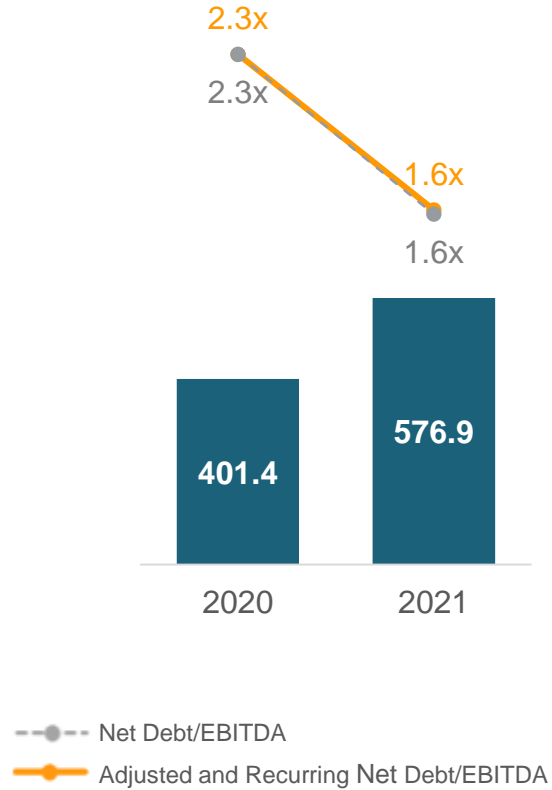
Investments Breakdown



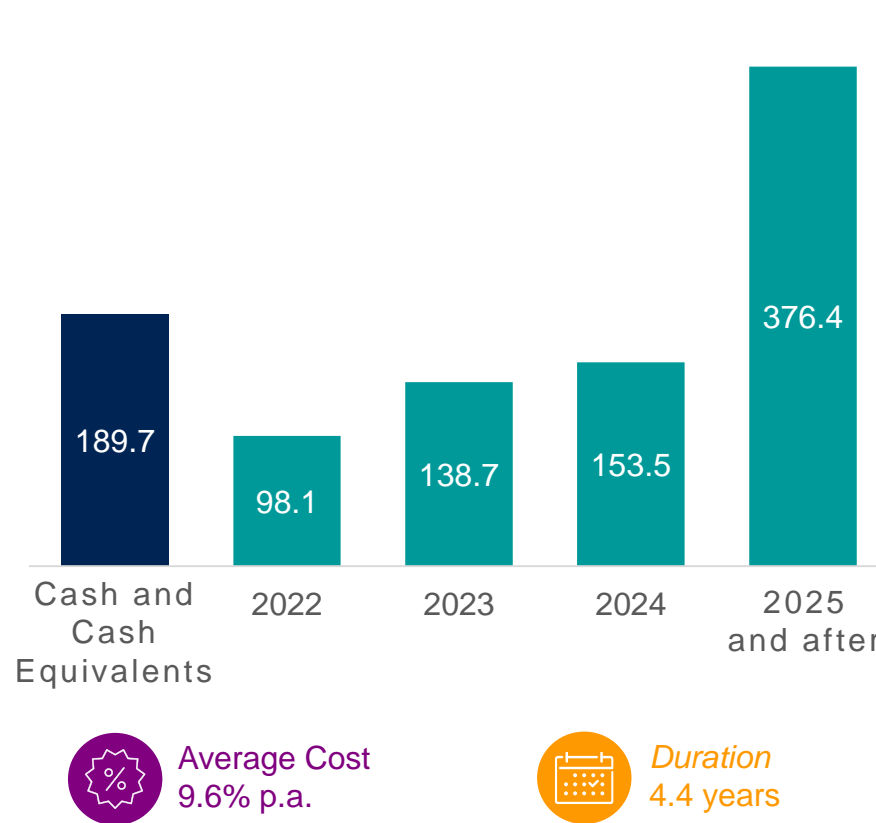
Net Debt

Reduction of Financial Leverage to lowest historic level and improvement in the debt profile reflected in the upgrade of Fitch Ratings by 2 notches, moving to A-(bra)

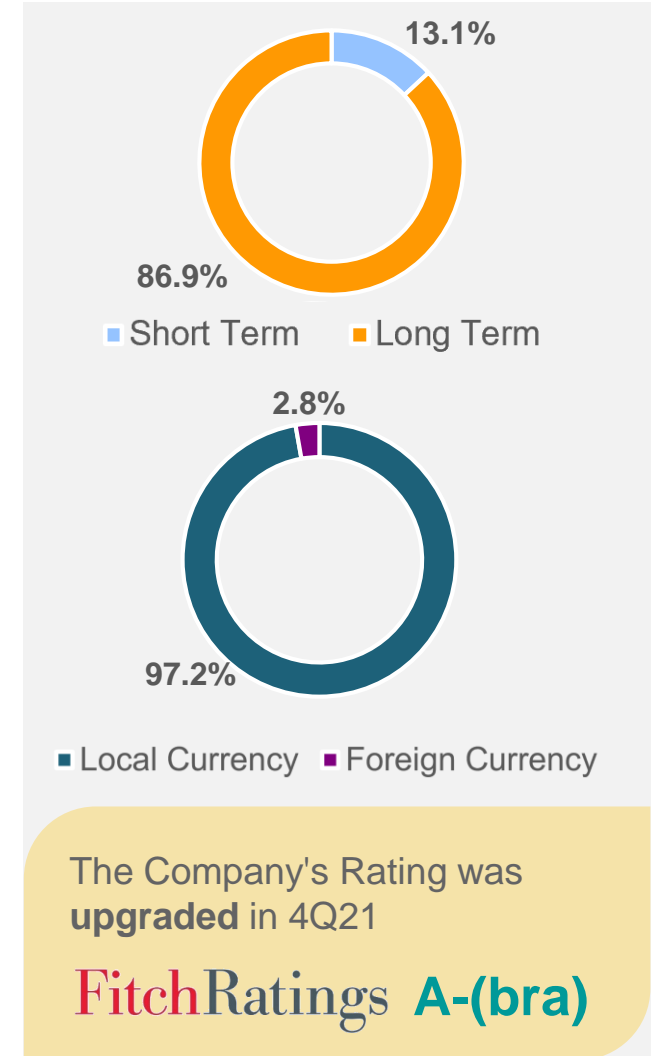
Net Debt and Net Debt/EBITDA
R\$ million



Amortization Schedule
R\$ million



Debt Breakdown



Capital Markets

R\$ 319.4 million distributed in the year between Dividends (Dividend Yield of 15.3% in 2021*) and Share Repurchase



Repurchase Program

- 13.5 million shares (8.8% of the total before operations)
- Amount paid: BRL 153.7 million (average price of BRL 11.38 per share)
- On March 16th, the cancellation of the 6,542,817 shares held in treasury was approved

Dividends Distribution



In the year, R\$ 102.7 million were distributed to shareholders:

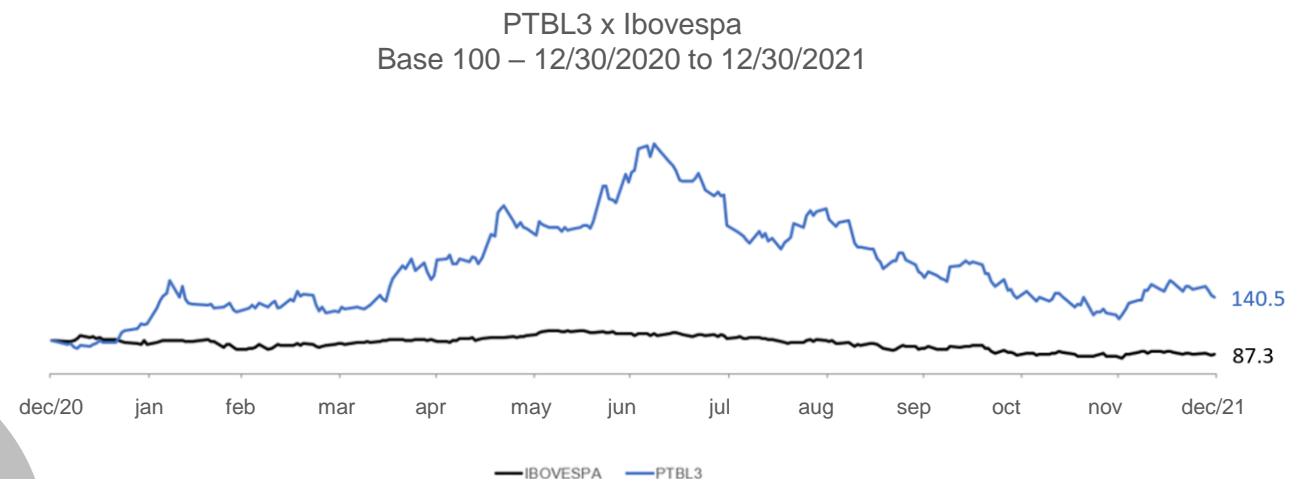
- R\$ 99.2 million in advance in Sep/21 and Nov/21
- R\$ 3.5 million will be paid in Apr/22 (R\$ 0.0247 per share)
- This value is equivalent to 50% of the 2021 Net Income discounted from capital reserves

+ BRL 63.0 million in addition to the 2020 fiscal year

Performance
PTBL3 vs. IBOV

Average daily trading volume (ADTV)
R\$ 11.8 million no 4Q21

40.5% in 12 months



Shareholder Composition
Dec 31st, 2021

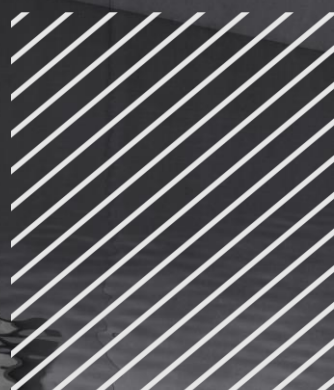
141.0 million
shares**

55.6 million
shares on
free float

39.5%
free float



2022 Perspectives



2022 Perspectives

Market continues with good growth opportunities vs. 2021. Group performance remains strong, maintaining consistency in quarterly evolution



Market

- Expectation that the *premium* building materials market will continue to be heated throughout 2022



Production and Sales

- **Growth of 20% Net Revenue vs. 2021**, driven by price increases and product mix improvement to cover cost pressure.
- In the first quarter, Company expects to grow 25% vs. 1Q21. In January and February 2022, the Company presented a growth in Net Revenue of 25% vs. same period in 2021.



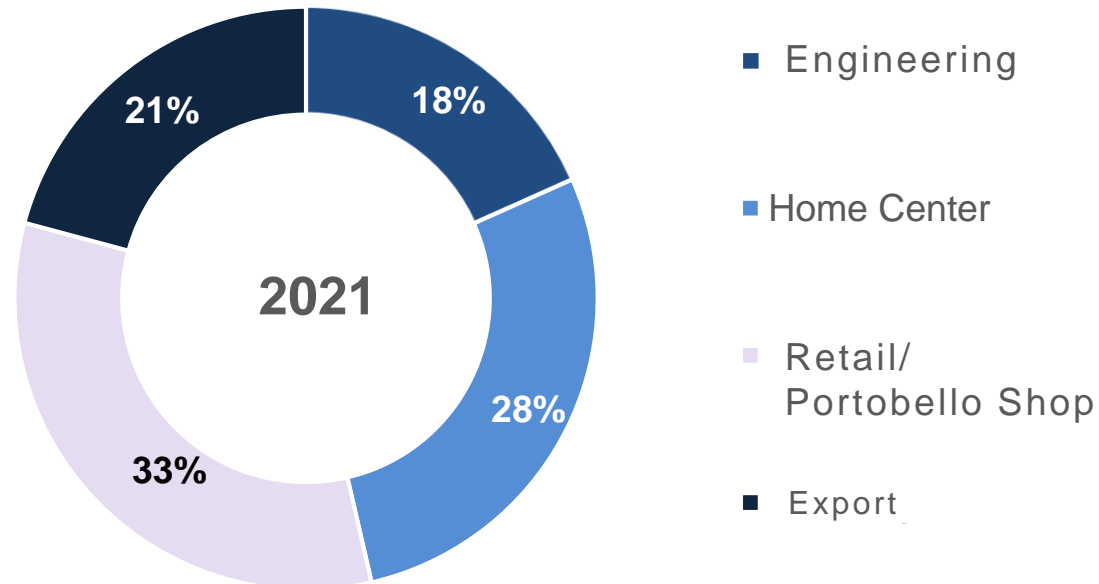
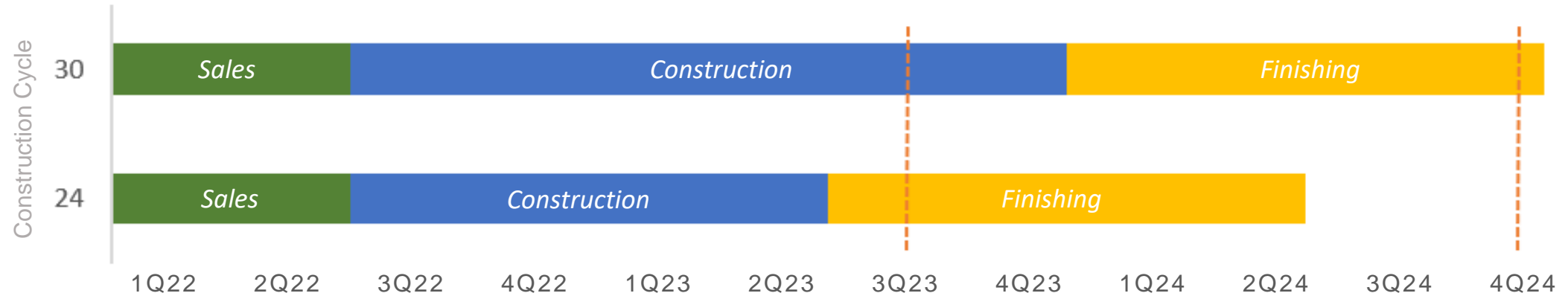
Costs and Expenses

- Focus on the improvement **of service levels**
- **Maintenance of Gross Margin around 43.0%**, despite strong inflationary pressure on costs (mainly energy)
- Maintenance of **strict operation costs and expenses management**



Real Estate Cycle

Considering the construction cycle of 24-30 months, the finishing phase in the last 12 months affects sales starting in 3Q23. Low dependence on Engineering



2022 Perspectives

Market continues with good growth opportunities vs. 2021. Group performance remains strong, maintaining consistency in quarterly evolution



EBITDA

- **EBITDA Margin** in 2022 at the same level of 2021, about 19%



CapEx

- **Estimate of R\$ 280 million**, with focus on strategic projects
 - ~ 40% Portobello America
 - ~ 25% Portobello Shop
 - ~ 35% Portobello and Pointer



Cash flow

- **Maintenance of Net Debt/EBITDA ratio below 2.5 times** and the preservation of liquidity
- Discipline in financial management with **maintenance of the Cash Conversion Cycle** in line with the performance at the end of 2021, with a small correction in inventories
- Dividend distribution of **50% of net income**



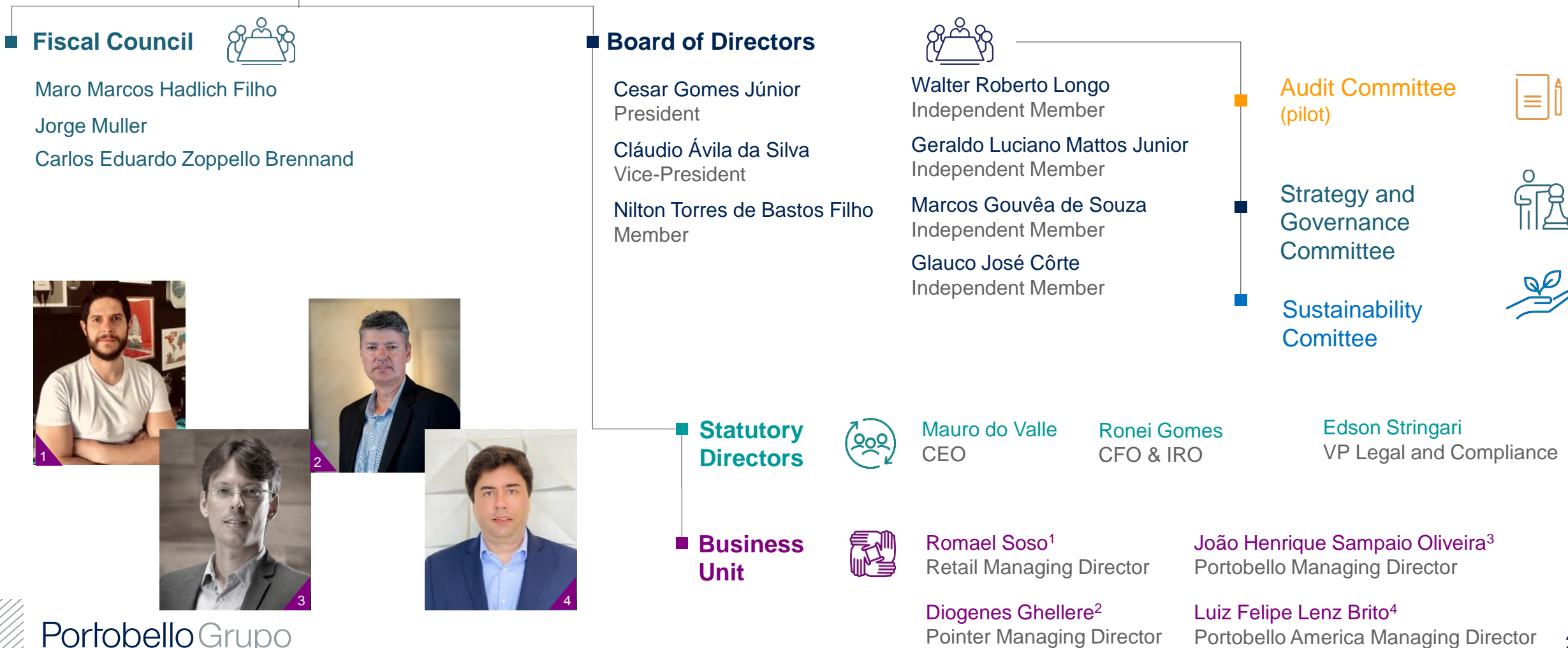


Strategic Projects Update

Corporate Governance

Continuous efforts to improve governance, with the strengthening of the Board and Executive Team, as well as the creation of 3 Committees

 **Shareholders** Portobello Grupo



Corporate Governance

Strategy and Governance Committee: Leadership of the main strategic projects (physical and digital retail expansion, internationalization) and governance improvement



Board Members (3,4)

Executive Officers (1, 2, 5)



Strategy and Governance Committee

Cesar Gomes Júnior³
Chairman of the Board

Cláudio Ávila da Silva⁴
Vice-Chairman of the Board

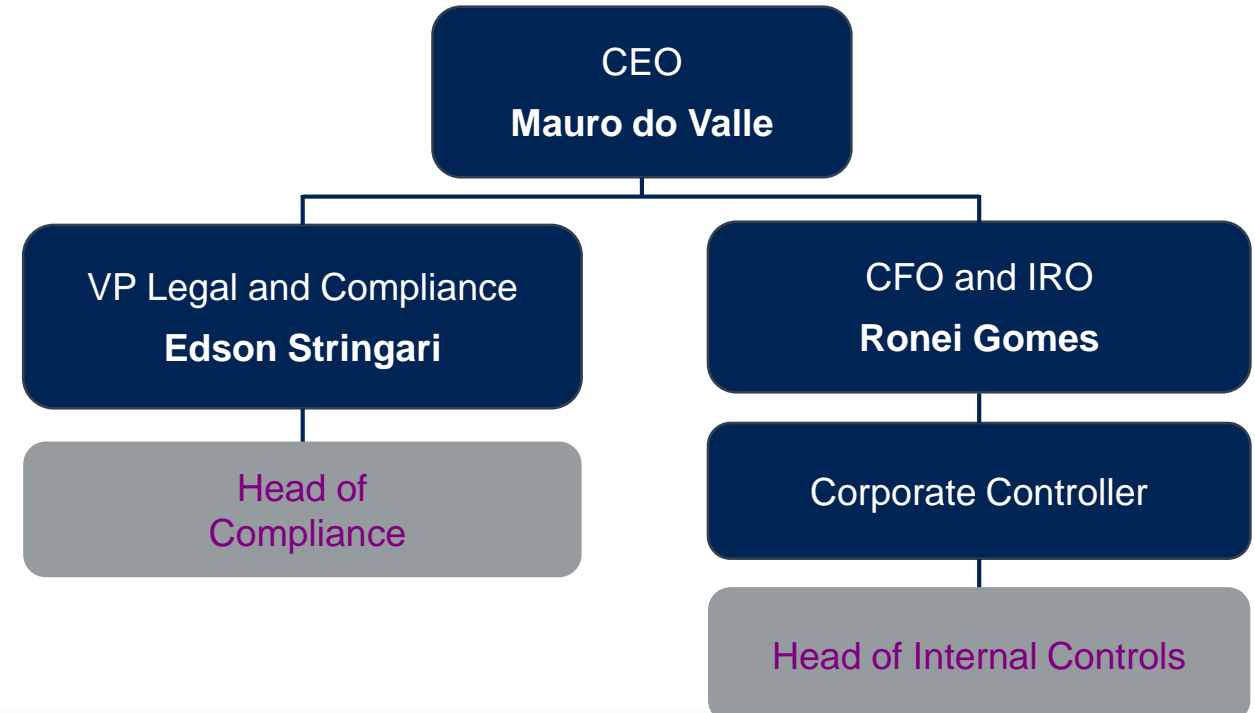
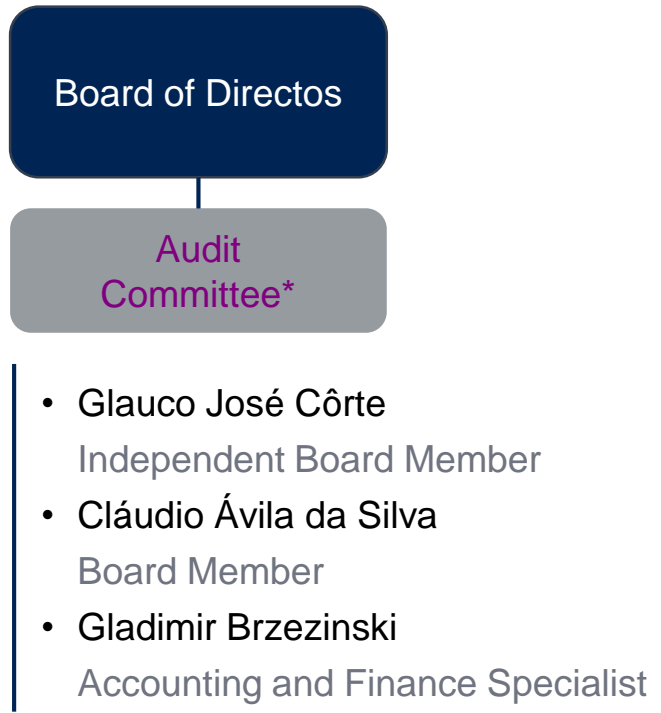
Mauro do Valle¹
CEO

Ronei Gomes²
CFO & IRO

Edson Stringari⁵
VP Legal and Compliance

Progress in Corporate Governance

Evolution of governance in line with Novo Mercado regulations. Implementation of the Audit Committee, Compliance and Internal Controls structure



*Scope includes Internal Audit activities



ESG

Our ambition and actions will make Portobello an increasingly sustainable company, aligned with the ESG concept

Portobello + Ecoeficiente

Objetivo

Fazer mais com menos, garantindo que o uso dos recursos naturais seja feito de maneira regenerativa com destaque na gestão da matéria-prima, da água e redução das emissões.

Ambição

- Contribuir com a redução do aquecimento global através dos controles das emissões de CO²;
- Reduzir o consumo de água e maximizar o tratamento de efluentes;
- Ampliar a matriz energética para fontes renováveis

Portobello + Gente

Objetivo

Garantir um ambiente atrativo para os melhores talentos, que entreguem resultados de excelência, tenham espírito de equipe, visão de longo prazo e compartilhem nossos valores.

Ambição

- Fortalecer a Cultura da Meritocracia e Resultados;
- Adotar metodologias de avaliação para ser uma das melhores empresas para se trabalhar;
- Engajar os colaboradores no programa de Voluntariado

Portobello + Diversidade

Objetivo

Ser ativamente inclusiva, promovendo a diversidade e o bem estar, valorizando as pessoas, a criatividade, as diferentes opiniões com ética, respeito e oportunidade para todos.

Ambição

- Ser proativo em políticas para a promoção da igualdade de gênero.
- Garantir a participação das mulheres e a igualdade de oportunidades em todos os níveis.
- Estar além das cotas, desenvolvendo um programa de inclusão e desenvolvimento dos colaboradores PcD's;

Portobello + Engajamento

Objetivo

Ser mais sustentável juntos, engajando todo o nosso ecossistema, inspirando colaboradores, fornecedores, parceiros, clientes e comunidade, com transparência, gerenciamento de riscos e conformidade.

Ambição

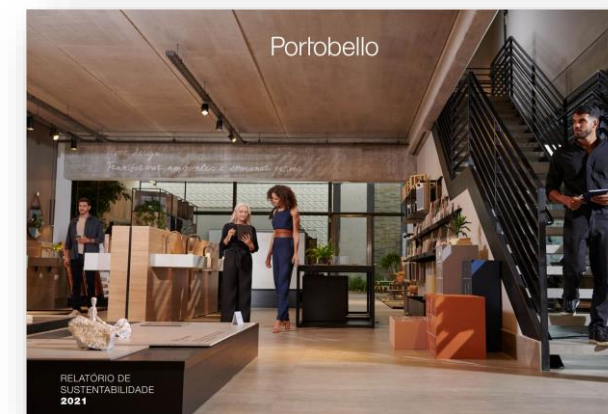
- Inspirar a Cultura de Sustentabilidade em todo nosso ecossistema
- Consolidar o sistema de gestão de compliance na empresa



Pacto Global
Rede Brasil



Release of 2021
Sustainability Report
on GRI standards



Portobello America Progress

Evolution of the works at the Portobello America facilities, advancing rapidly through the stages of earthworks, foundations and concreting



Nov/21



Jan/22



Mar/22

Portobello America

Project Highlights

- Creation of 220 local jobs
- Annual Revenue over USD 150 million
- Plant area: 895,000 sqf
- Capacity of 77.5 million sqf per year
- Increase of ~15% in the Group capacity



Portobello Shop

Expansion strategy puts openings, renovations and acquisitions on the roadmap, in addition to digital transformation, with the arrival of seasoned professionals



Opened Stores

138 stores (6 new stores in 2021)

120 franchises | 18 own stores

Own stores performance



78% sales growth
vs. 2020

32.7% of retail unit total
revenue



Robert Nunes

Hiring of new CT&DO

Focus on the Group's digital transformation



Expansion of the Own Stores network

In line with the Company's strategy of being more connected with customers, the acquisition of two franchises was announced on March 16th

About the stores

- Two of the largest stores in the network
- Strategic location
- Above average performance

Valuation

- R\$ 60 million
- Similar to Company's current multiples

Main Synergies

- Significant increase in the sell-out of owned stores
- Higher profitability of the Company
- Important presence in the largest city in Brazil
- Operational synergies with other stores in the city
- Corporate Governance Improvement

Pacaembu Store

4.4 thousand sqf

Opened in 2000

Pacaembu Avenue
São Paulo/SP



Gabriel Store

4.7 thousand sqf

Opened in 2000

Gabriel Monteiro da Silva Al,
Jardim América
São Paulo/SP



Portobello

Oh!Take

Inovacia

Novo Formato
160x160

Portobello
Portobello
shop
Portobello
America
PONTER
Portobello Grupo

Portobello

UNLTDDreams
REVESTIR 2022

Expo Revestir

The 2022 edition of Expo Revestir was a success in many ways, with several highlights for Portobello

909m²

of product exhibition

15

assembled
settings

54K

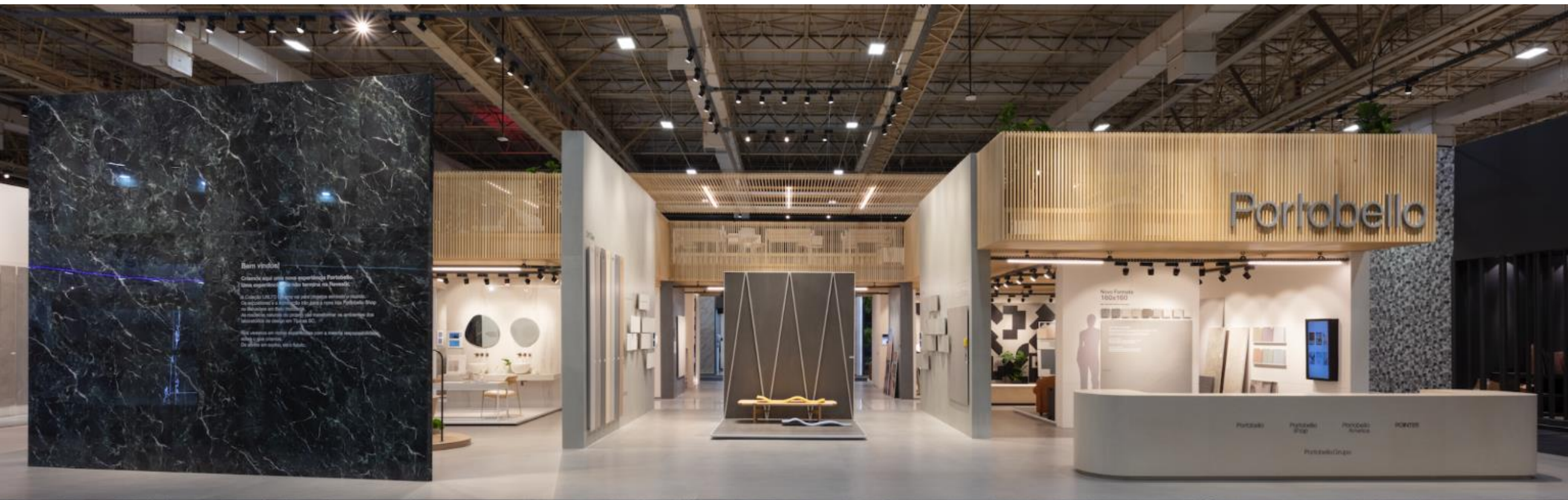
Visitors at the Exhibition
2019 edition: 60K

20K

Visitors at the
Portobello
stand

+54%

sales
vs. 2020



Sustainability Highlights

Portobello presents a new concept based on sustainable practices, with exhibitions and explanatory materials



Use of natural wood in the guardrails, linings and handrails, in modules that will be reused in several works.



Visual communication made on tablets and TVs, decreasing from 300 printed plates in 2019 to 50 in 2022.

- **Collaborative Projects** between the branding department, Giovanni Bonetti and Marcelo Rosenbaum
- Modular: easier and faster to assemble.
 - **+ Safety and health for assemblers**
- **80% of the stand will be reused** (store, design department and School in Salvador).

Portobello Launches

The launches announced at Revestir were also a success. In all, there were 21 launches, in addition to the communication of new strategic partnerships

Launch

of 21 new lines:

- 7 Shop
- 7 Resale
- 7 Pointer

Highlight for
new format

160x160



Launch of the
partnership
with Ruy
Ohtake.

Oh!Take Line

Elected best
porcelain tile for
flooring by Revestir.



Question and Answers

Investor Relations

Ronei Gomes
CFO and IRO

Roger Nickhorn
Financial Planning and IR Sr. Manager

dri@portobello.com.br
ri.portobello.com.br

