



...leito de ser. Coletivo, apaixonado por design e  
...ta, que seus produtos são a melhor expressão de  
...dade.

Apresentação  
de Resultados

1T24

# 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 1T24
- 3 Atualização Projetos Estratégicos
- 4 Perspectivas 2024
- 5 Perguntas e Respostas



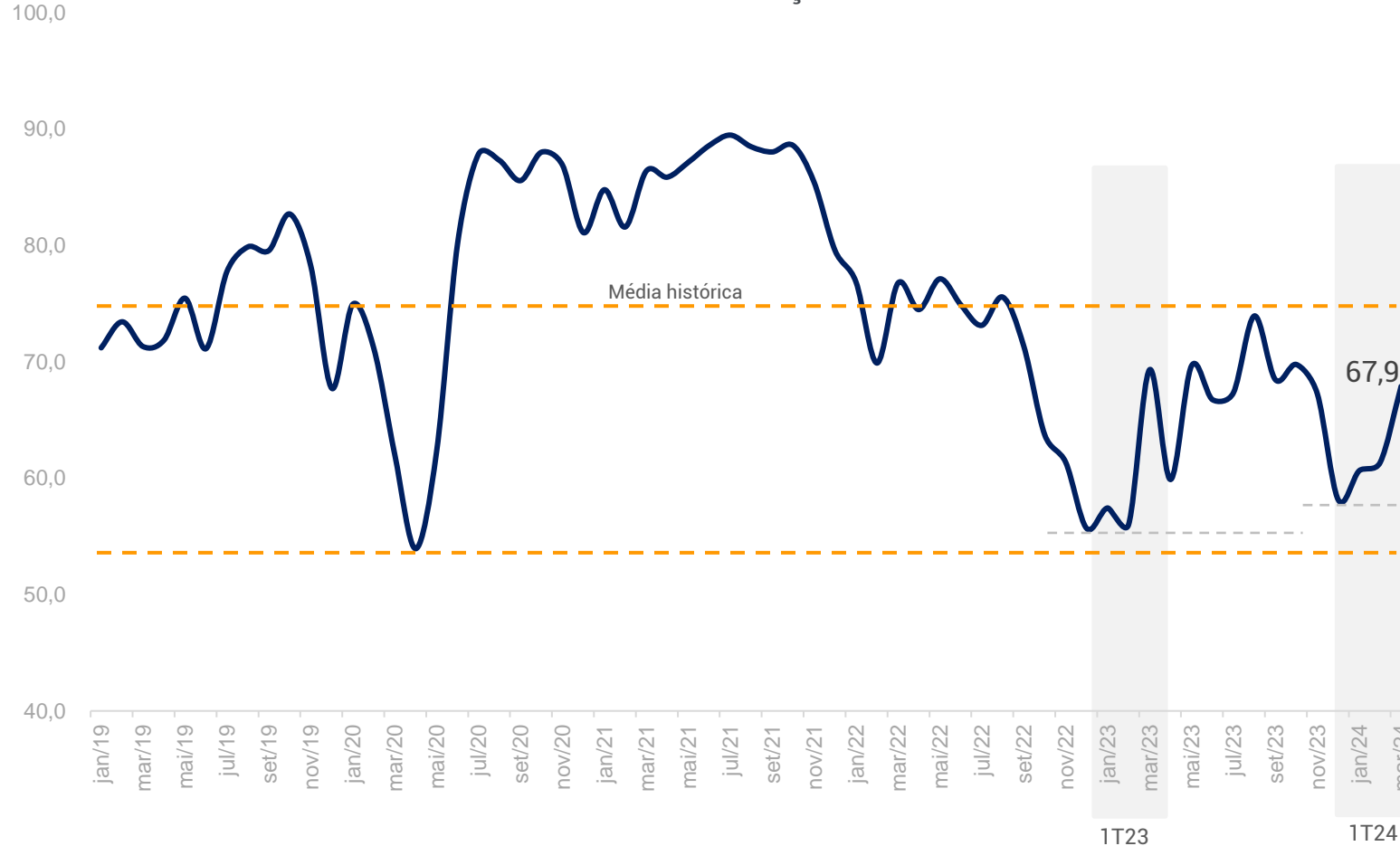
Visão de  
**Mercado**

# Desempenho do Mercado Interno (BR) | Revestimento Cerâmico

Crescimento de 3,8% no 1T24 vs. 1T23, com avanço do volume de vendas mais consistente ao longo dos meses, porém com demanda ainda inferior ao período pré-pandemia

## Evolução Mercado Cerâmico Total (Milhões m2)

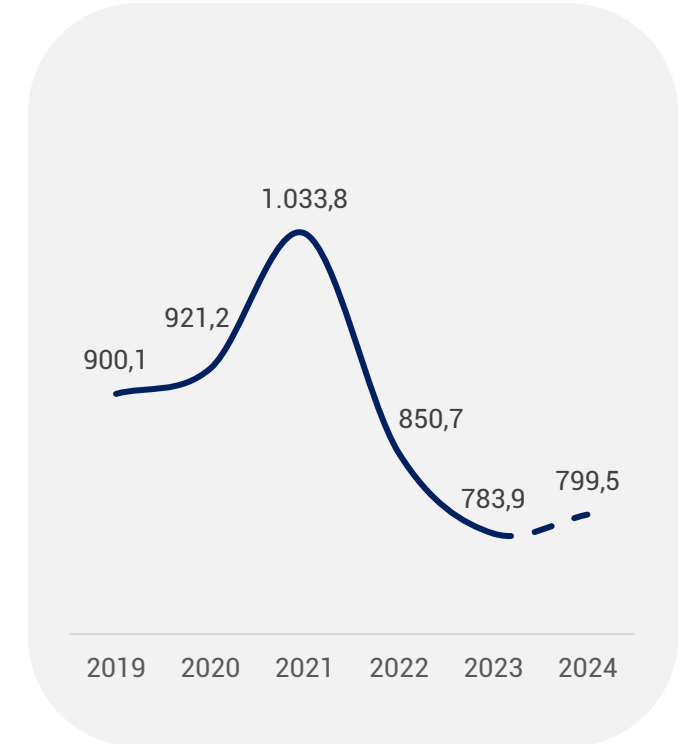
Janeiro 2019 a Março 2024



Fonte: Anfacer

## Volume Mercado total

(milhões de m²)



# Mercado Brasileiro vs. PBG

Avanço do *market share* em todas as unidades vs. 1T23

**Mercado total<sup>1</sup>**

**+3,8%**

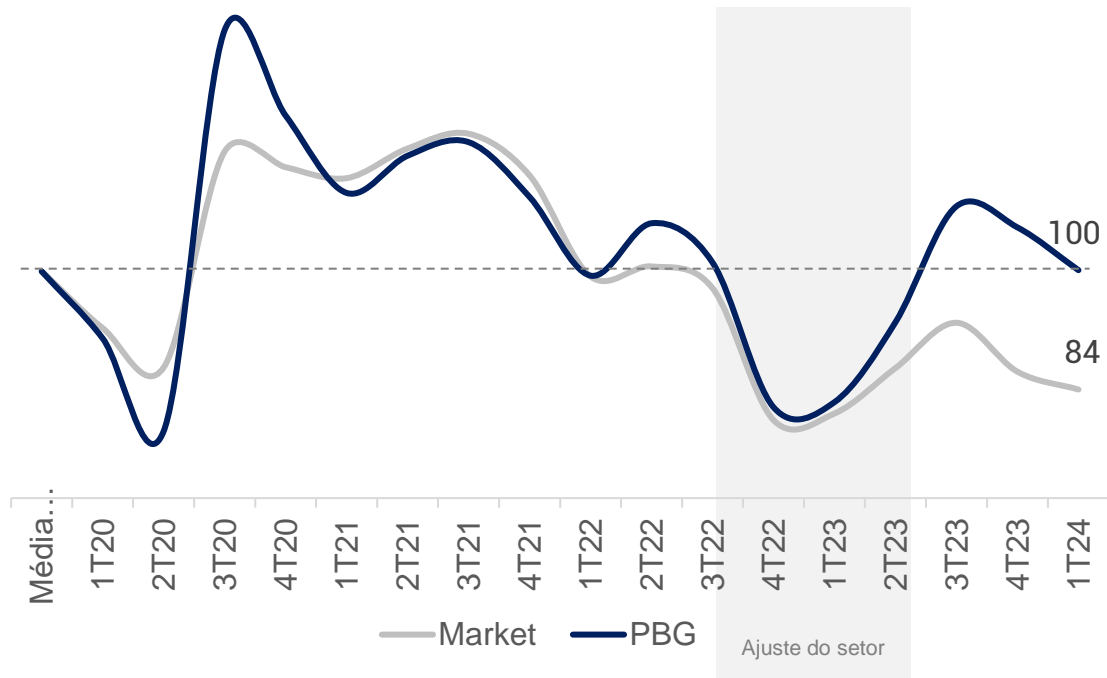
1T24 vs. 1T23

**PBG**

**+15,4%**

1T24 vs. 1T23

Evolução base 100 do volume mercado brasileiro e PBG



<sup>1</sup> Volume mercado: via seca e via úmida, fonte: Anfacer. <sup>2</sup> Volume de vendas PBG Brasil

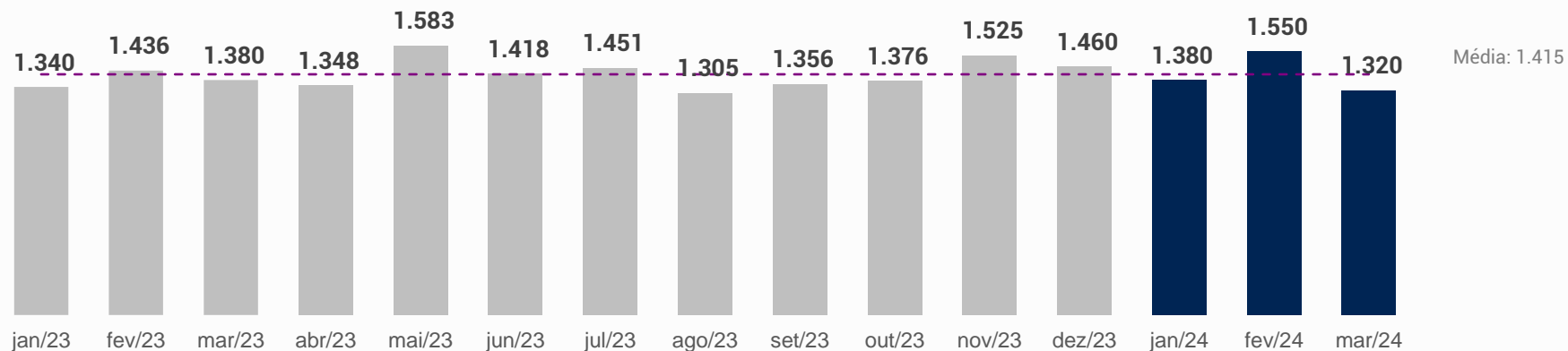


## Mercado norte-americano

Setor imobiliário norte-americano segue pressionado pelas elevadas taxas de juros, com impacto no indicador *Housing Starts*. TCNA apresentou 2023 com queda de 7,3% vs. 2022

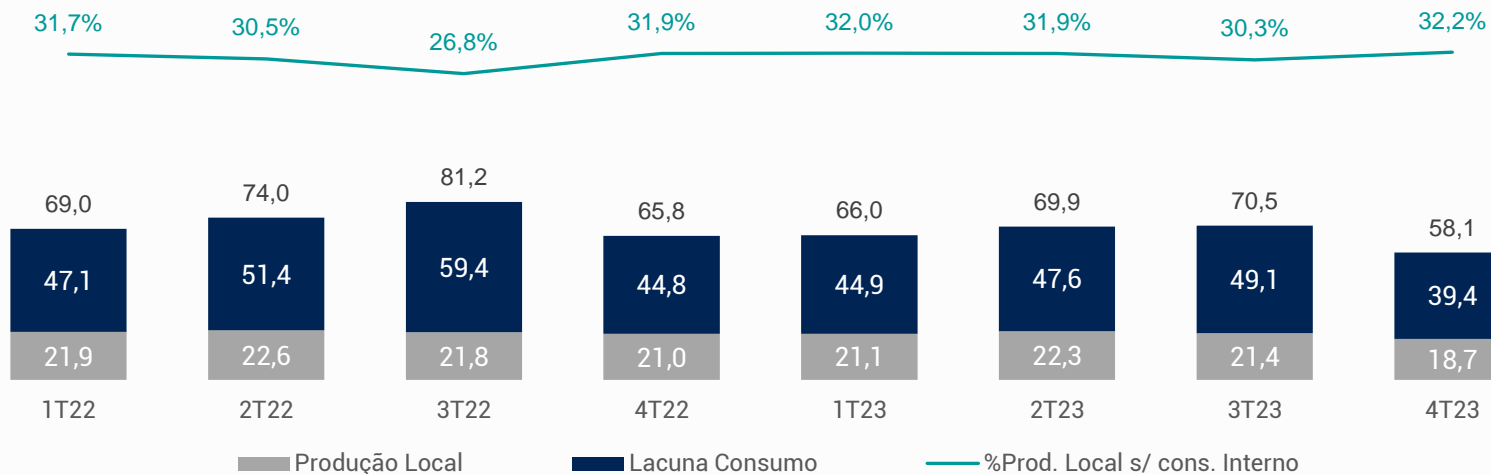
### Housing Starts<sup>2</sup>

Volume anualizado e ajustado pela sazonalidade



### Consumo de Revestimentos Cerâmicos (TCNA)<sup>1</sup>

Volume em milhões de m<sup>2</sup>



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



Desempenho  
Operacional e Financeiro  
1T24

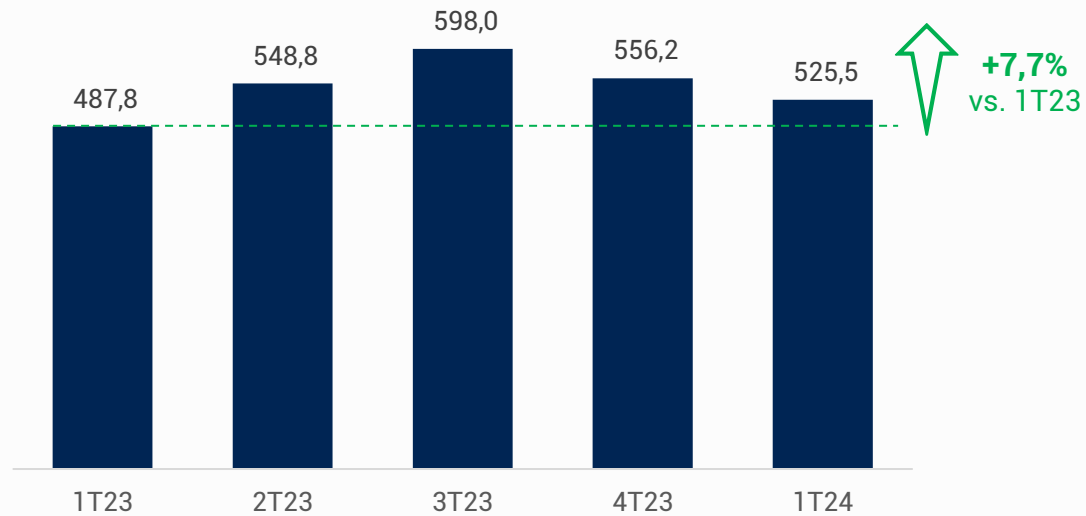


## Receita Líquida

Crescimento da receita líquida no 1T24 versus 1T23 demonstrando a consistência da evolução dos desempenho do grupo.

### Receita Líquida

R\$ milhões



A Receita Líquida do 1T24 foi 7,7% superior ao 1T23, com desempenho acima do mercado

Historicamente, o primeiro trimestre apresenta efeito de sazonalidade com menores demandas

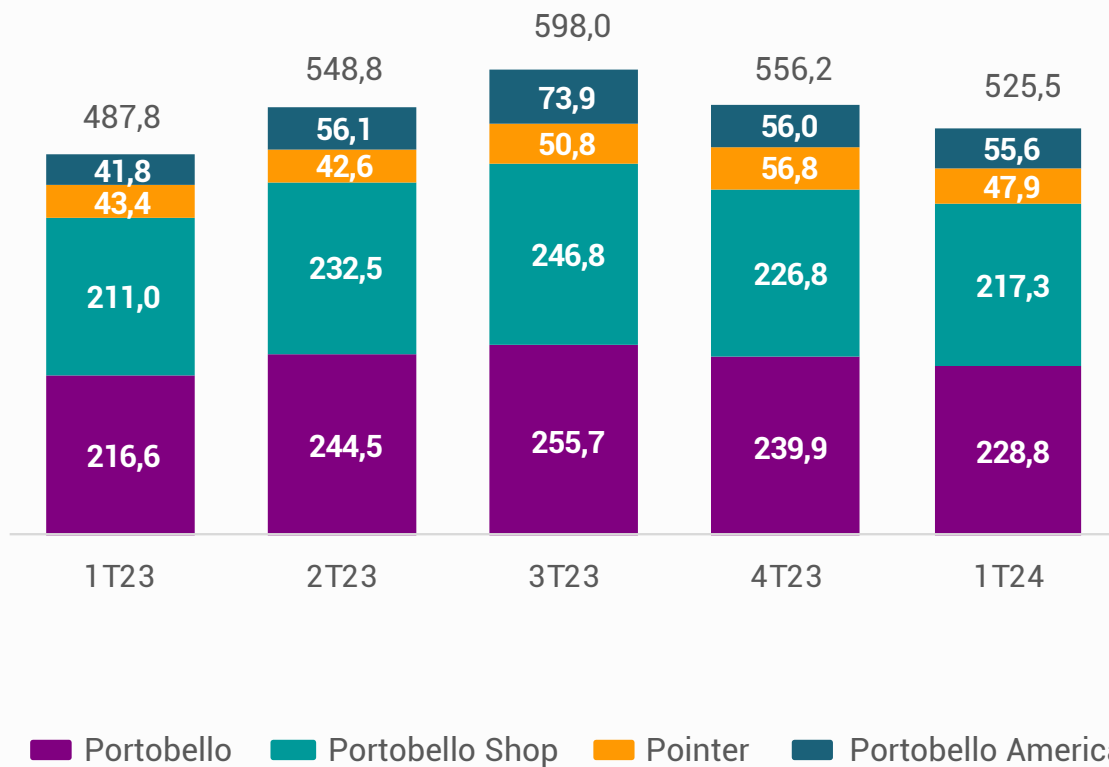


## Receita Líquida por Unidade de Negócio

Crescimento da receita em todas as unidades de negócio no 1T24 vs. 1T23.  
Destaque para o crescimento de 33,1% da receita da Portobello America

### Receita Líquida por segmento

R\$ milhões



### Crescimento vs. 1T23

- UN Portobello +5,6%
- Portobello Shop +3,0%
- Pointer +10,5%
- Portobello America +33,1%

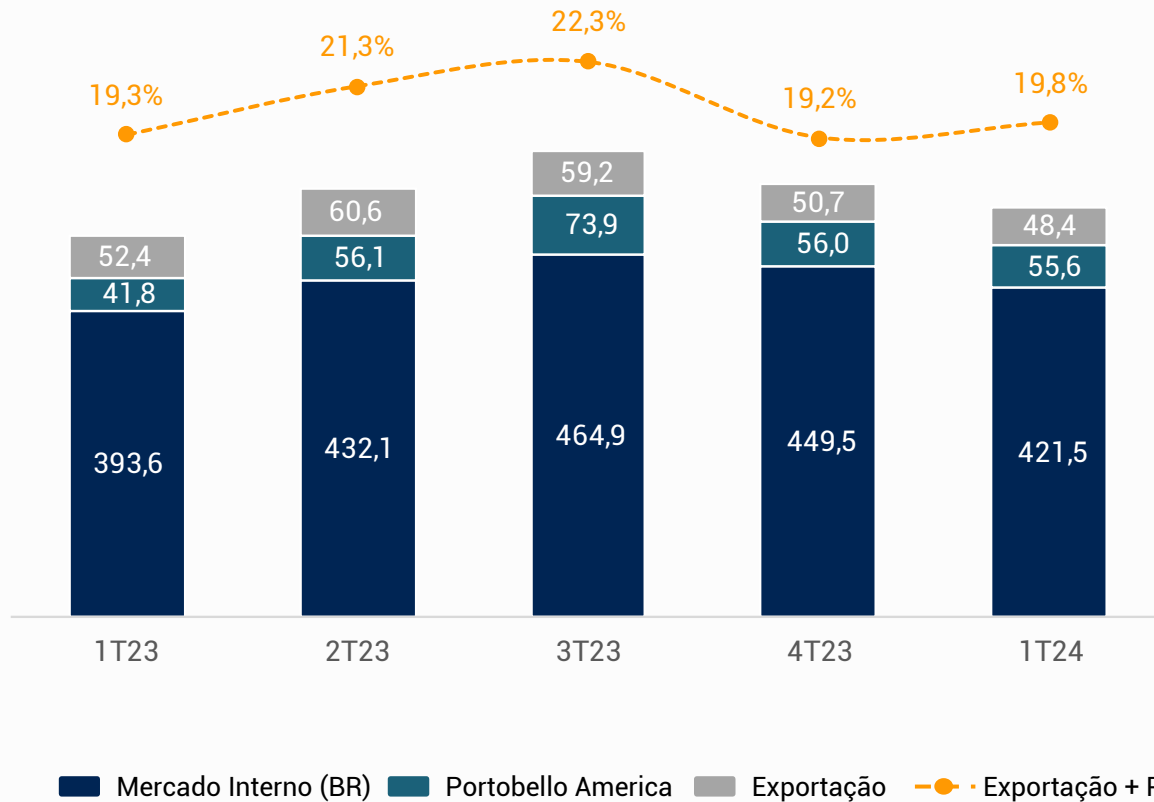


## Receita Líquida por área geográfica

Crescimento do mercado interno (BR) no 1T24 vs. 1T23 e avanço das vendas da produção local no mercado norte-americano

### Participação na Receita Líquida

R\$ milhões | % sobre a Receita Líquida



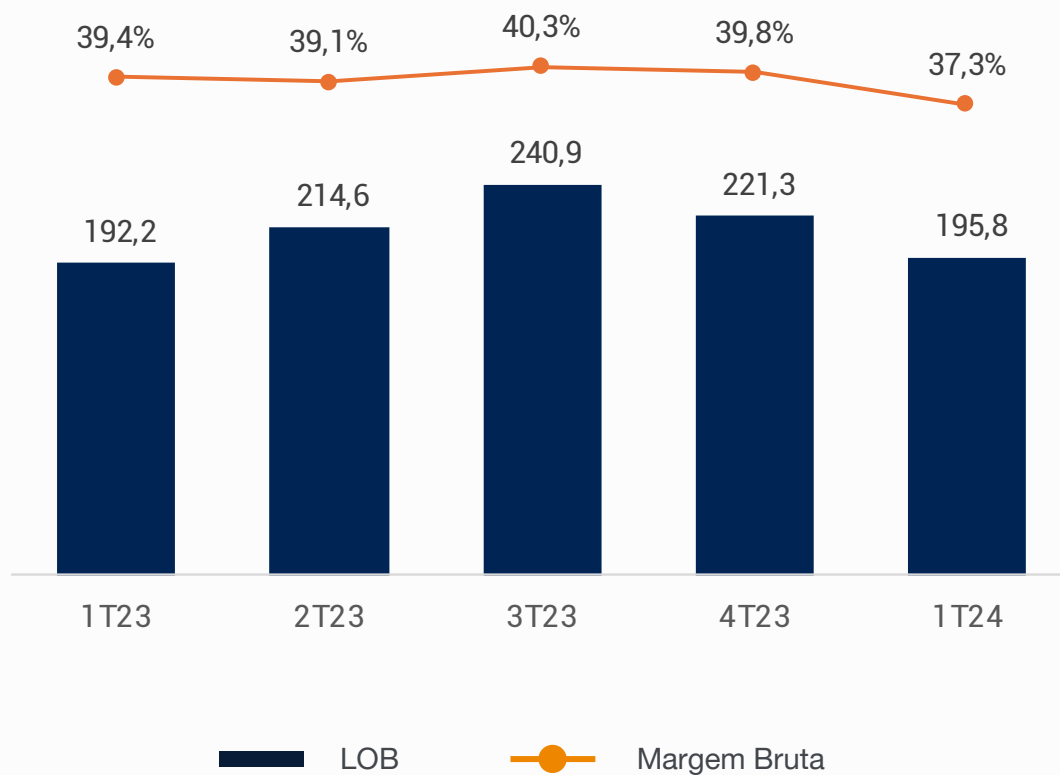
- **Mercado Interno (BR) +7,1%** vs. 1T23
- **Portobello America cresceu +33,1%** no 1T24 vs. 1T23 (+33,1% em R\$). Destaque para operação de distribuidores locais (+39,2% vs. 1T23)
- A operação dos mercados internacionais cresceu +10,4% vs. 1T23, com desenvolvimento de novos mercados e evolução da Portobello America

## Lucro Bruto e Margem Bruta Consolidado

Competitividade de mercado gerando pressão nas margens do negócio, compensado parcialmente pela evolução das margens da Portobello Shop

### Lucro Bruto e Margem Bruta

R\$ milhões e margem %



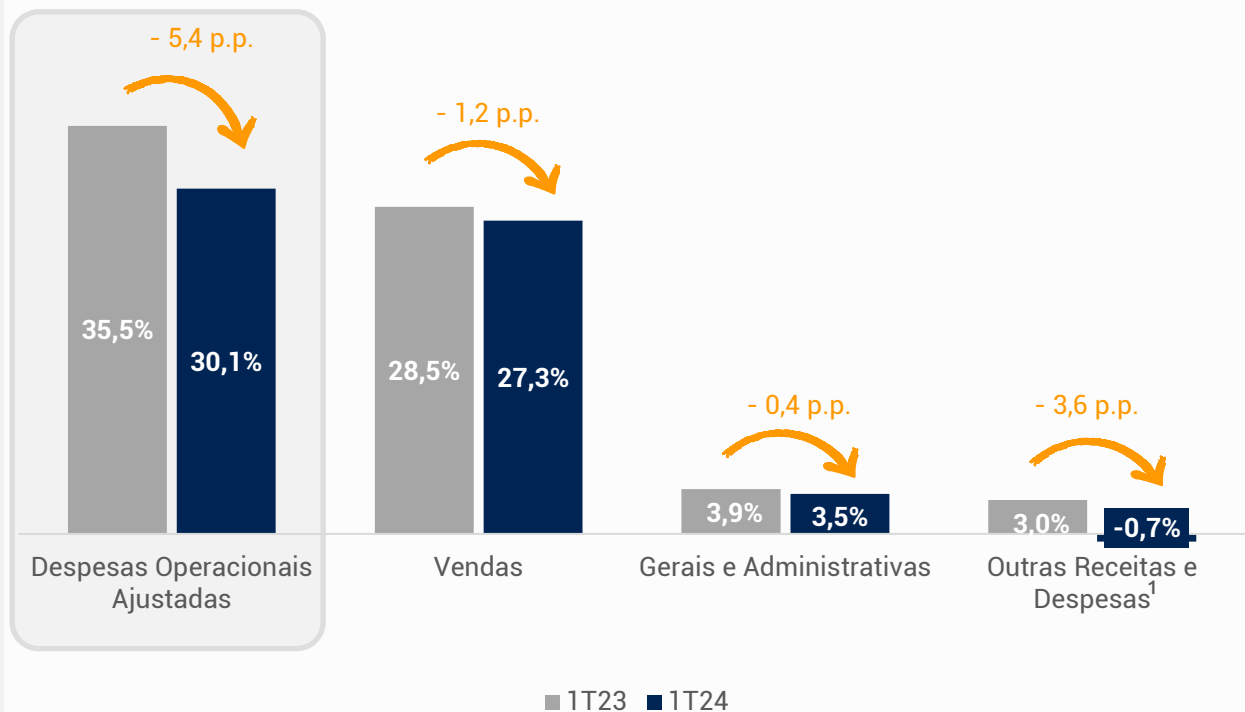
Evolução de 2,0% no Lucro Bruto do 1T24 vs. 1T23, porém com redução da margem bruta em -2,1 p.p. no período

## Despesas Operacionais

Disciplina na gestão possibilitou redução das despesas

### Despesas Operacionais Ajustada e Recorrente

% sobre Receita Líquida



Com redução de R\$ 15,3 milhões no 1T24 vs. 1T23, despesas operacionais representaram 30,1% da ROL no 1T24 (-5,4 p.p. vs. 1T23)

<sup>1</sup>Considera Outras Receitas e Despesas: PPR e Corporativas

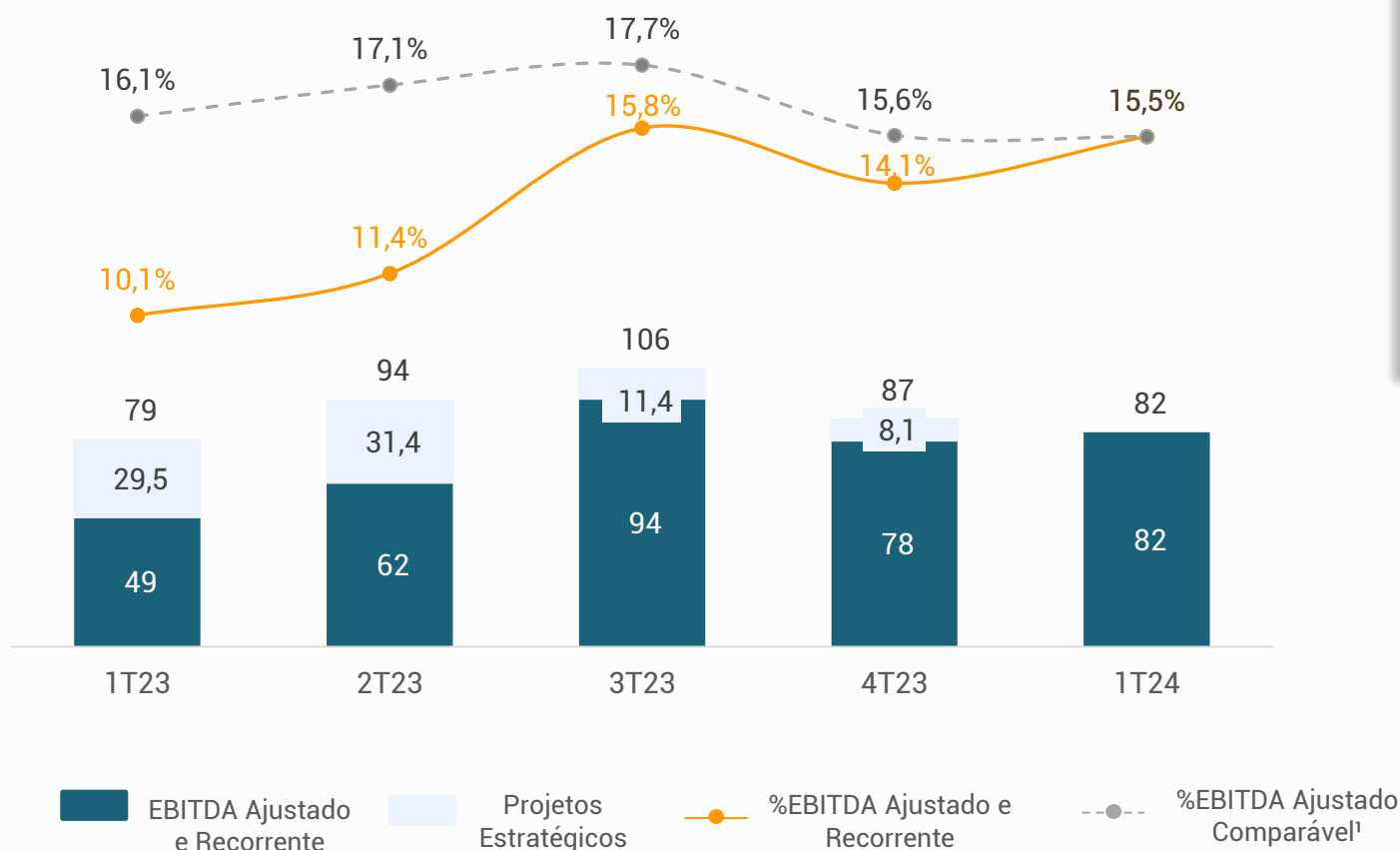
Nota: as despesas operacionais apresentadas referem-se à visão gerencial

# EBITDA Ajustado e Recorrente Comparável

O EBITDA Ajustado e Recorrente do 1T24 apresentou performance 66,0% superior ao 1T23

## EBITDA e Margem Ajustado e Recorrente Comparável

R\$ milhões e % sobre Receita Líquida



- Trajetória positiva de resultado operacional, mesmo em cenário de demanda restrita
- O PBG segue priorizando os projetos estratégicos e otimização de resultados

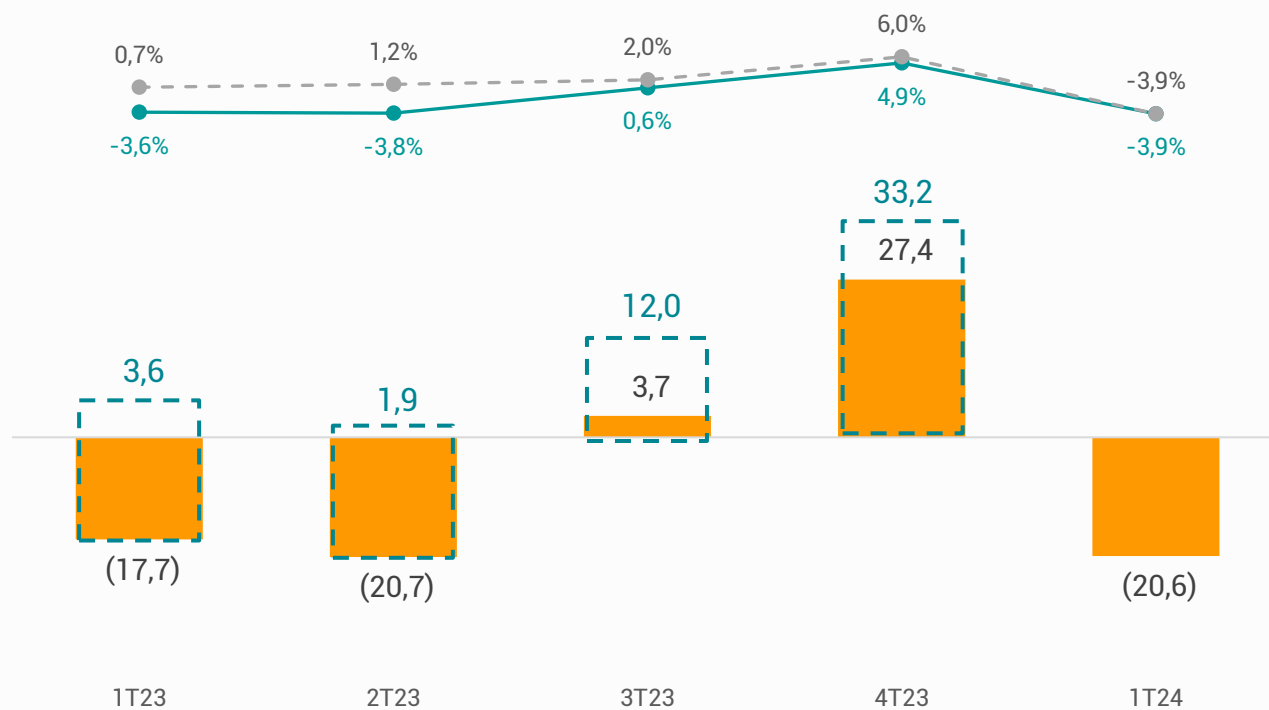
¹Comparável excluindo projetos estratégicos na rede de Lojas Portobello Shop e na Portobello America em 2023

## Resultado Líquido Ajustado e Recorrente

Prejuízo Líquido recorrente de -R\$ 20,6 milhões no 1T24 vs. prejuízo de -R\$ 17,7 milhões no 1T23, impactado pela elevação das despesas financeiras, mesmo com a melhora dos resultados operacionais

### Lucro Líquido Ajustado e Recorrente Comparável<sup>1</sup>

R\$ milhões e % da Receita Líquida



- Lucro Líquido Ajustado e Recorrente
- Margem Líquida Ajustada e Recorrente
- Lucro líquido excluindo o efeito das despesas com projetos estratégicos
- Margem Líquida Ajustada Comparável

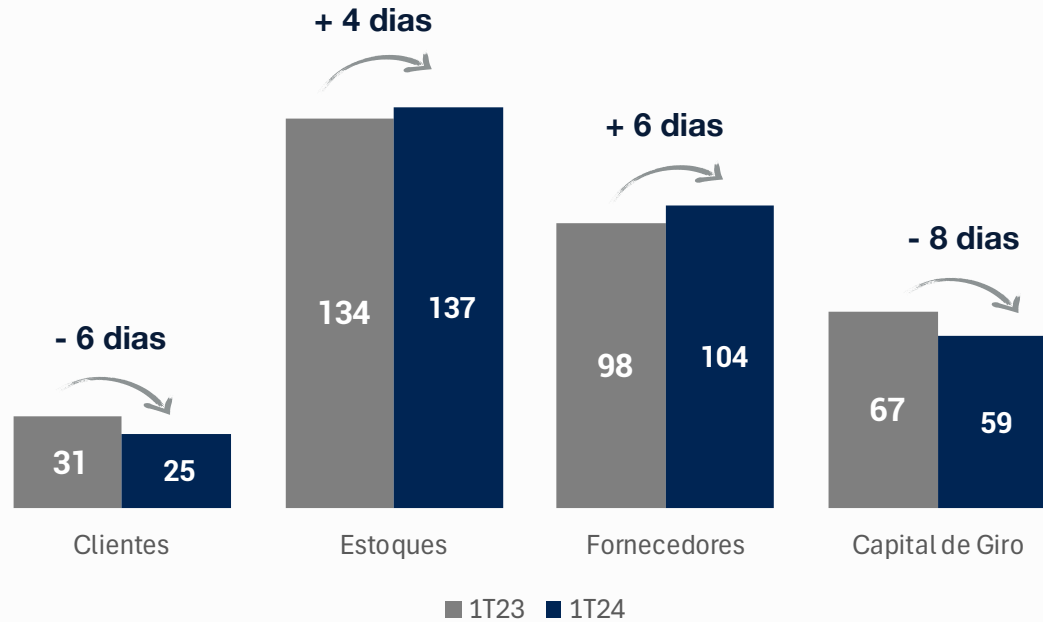
<sup>1</sup>Comparável excluindo projetos estratégicos na rede de Lojas Portobello Shop e na Portobello America em 2023

# Capital de Giro

O Capital de Giro teve redução de 21,1%, -8 dias, no 1T24 vs. 1T23. Crescimento dos níveis de estoque, em preparação a temporada de lançamentos, compensados por otimização de carteira de recebíveis e fornecedores

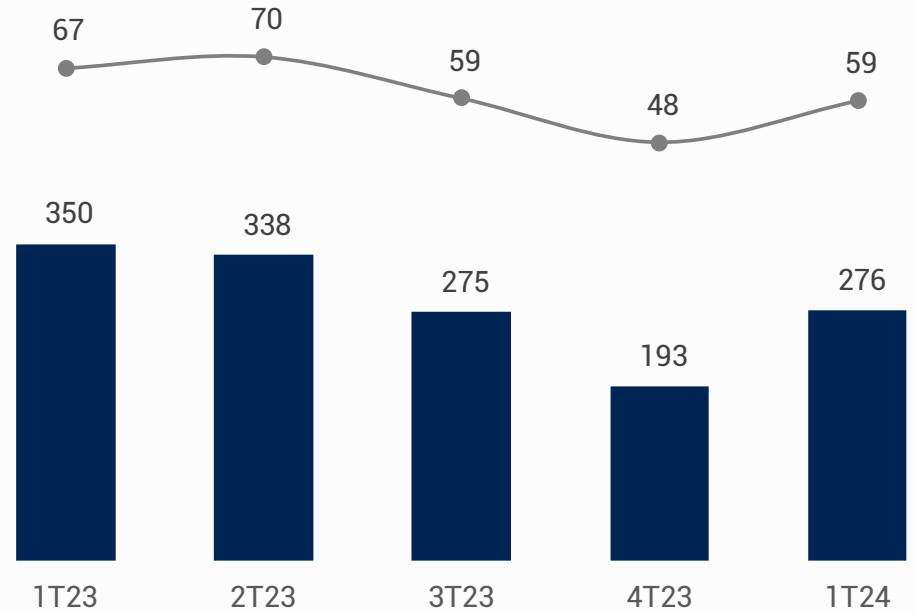
## Ciclo de Conversão de Caixa (CCC)

Dias



## Evolução do Ciclo de Conversão de Caixa (CCC)

R\$ milhões e dias



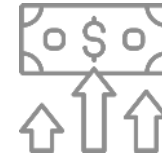
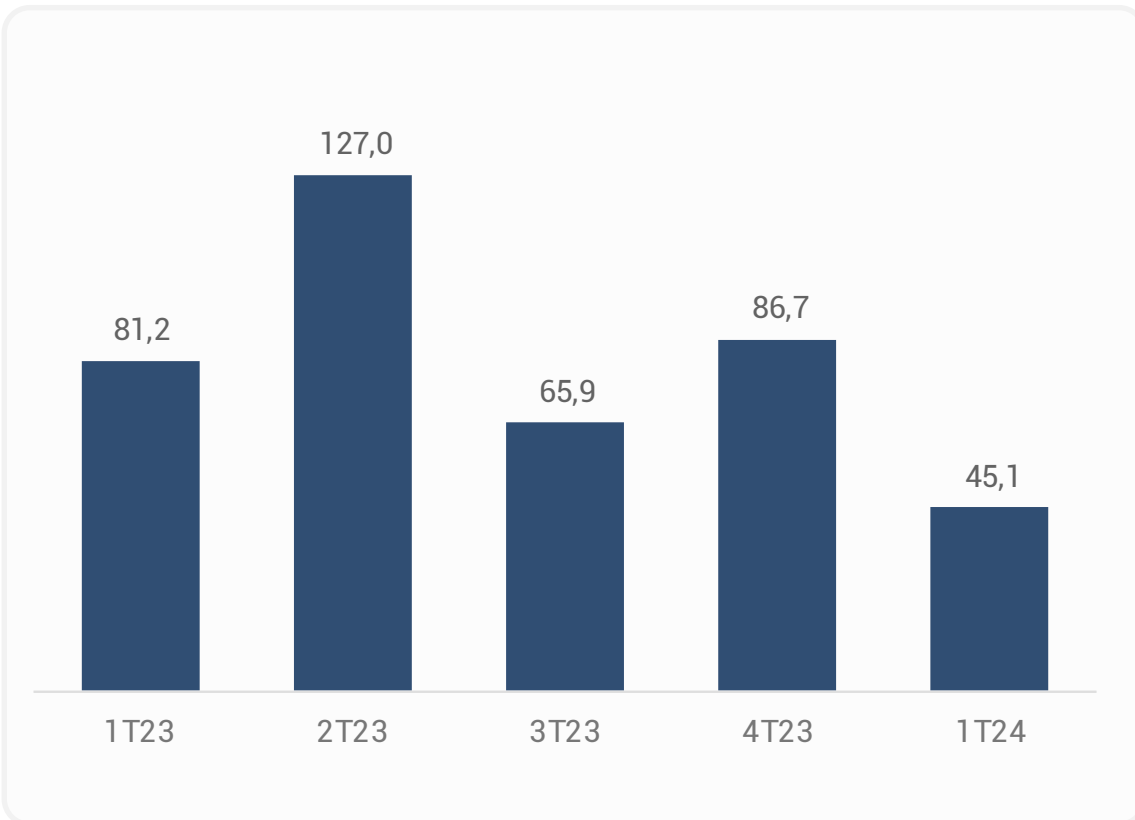


## Investimentos

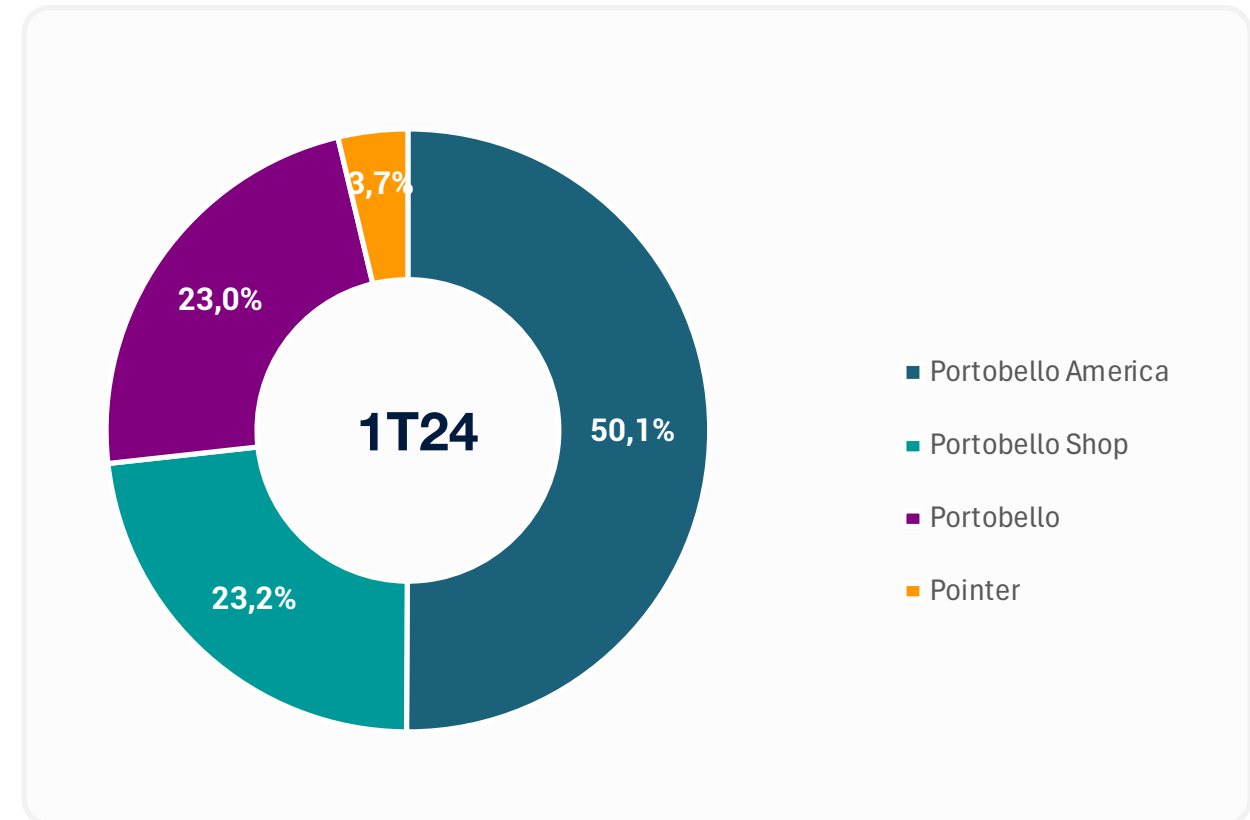
Os investimentos do 1T24 totalizaram R\$ 45,1 milhões. Concentrados na unidade PBA, devido ao primeiro forno e peças especiais, e na Portobello Shop com a inauguração de Lojas e no Digital



### Investimentos R\$ milhões



### Composição dos Investimentos

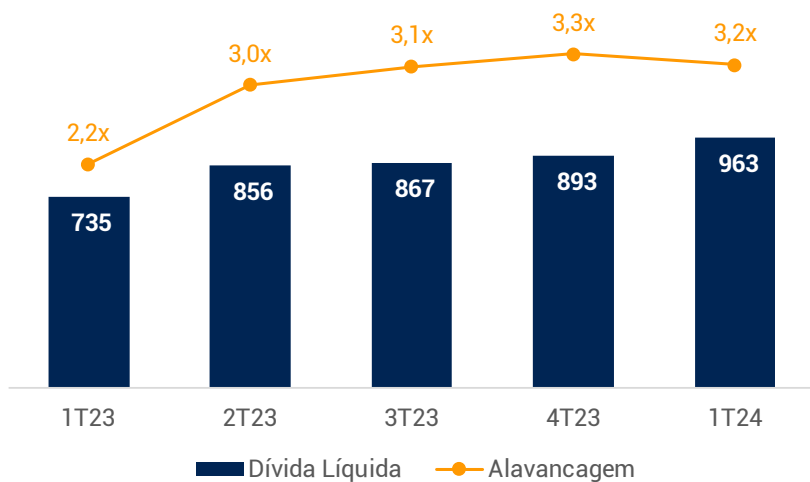


# Dívida Líquida

Retomada da redução de alavancagem no 1T24

## Dívida Líquida e Dívida Líquida/EBITDA

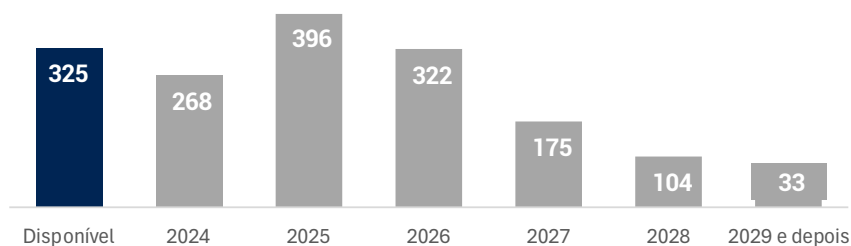
R\$ milhões



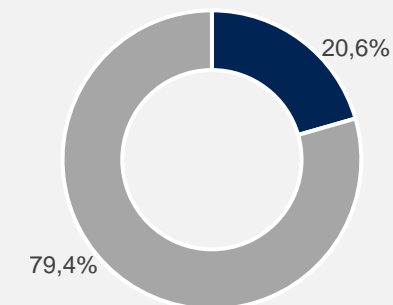
## Cronograma de Amortização

R\$ milhões

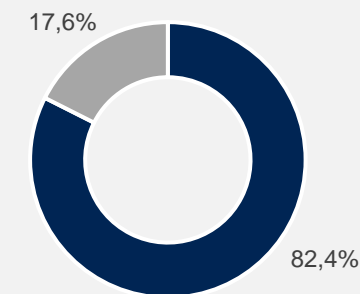
O Grupo segue confiante com sua capacidade de pagamento das dívidas no curto prazo e atuando em ações de alongamento da dívida.



## Composição da Dívida



■ Curto Prazo ■ Longo Prazo



■ Moeda Local ■ Moeda Estrangeira



**Custo médio**  
13,0% a.a.

-0,8 p.p. no 1T24 vs. 1T23

1T24: 103,0% do CDI

1T23: 103,8% do CDI



**Prazo médio**  
5,3 anos

+1,5 ano no 1T24 vs. 1T23

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

# Expo Revestir 2024

Portobello Grupo foi destaque na maior feira de Revestimentos do Brasil

**+800 mil m<sup>2</sup> de entrada de pedidos:**  
+ 23% vs. 2023

## Visitas Revestir:

+ de 150 clientes de 24 diferentes  
países na exportação

## Área total: 1.000m<sup>2</sup>

600m<sup>2</sup> de área de exposição  
400m<sup>2</sup> de área de relacionamento

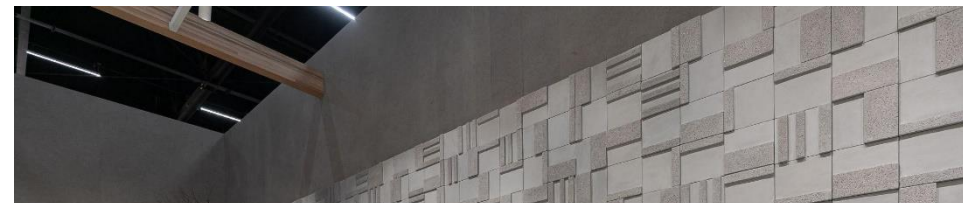
## Comunidade + Arquitetura

2.836 pessoas ao todo



## 3 prêmios Best in show

- Fita
- V stone
- The Edge



# Portobello Shop

Portobello  
shop



# Portobello Shop

Unidade de negócio alcançou mais um recorde de Margem Bruta: 48,7% no 1T24



## Desempenho da Unidade de Negócio

**R\$ 217 milhões**

de Receita Líquida no  
1T24

Crescimento

de **3,0%**  
vs. 1T23



## Lojas Abertas

**156 lojas**

**128** franquias | **28** lojas próprias

## Desempenho das lojas próprias

**47,9%**

da receita da  
unidade Shop

**+11%**

nas vendas  
vs. 1T23

**4,9%**

*Same Store Sale*

**88,8%**

NPS

# Portobello America



# Portobello America

Avançamos com nossa estratégia, com ajustes realizados no curto prazo no *ramp-up* da produção

Portobello  
America

Enfrentamos desafios operacionais relacionados ao início da operação da fábrica,

## Construção do time e da cultura

Ainda em fase inicial de *ramp-up*, com novo plano de ação implementado para estabilização dos processos.

Continuamos confiantes com nossa estratégia

## Nosso plano de ação envolve alguns pilares

### Pessoas e Cultura

Treinamento e capacitação

### Estabilização da Produção:

- **Portfólio de Produtos**  
Simplificação do mix de produção
- **Qualidade**

### Plano de Vendas

Com o ajuste de portfólio e velocidade de produção, o plano de vendas passou por ajustes

### Custos e Despesas

Adequação dos custos e despesas fixas

## Reforçando nosso 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



## Avanços ESG: Sustentabilidade

Publicamos em março nosso Relatório Anual de Sustentabilidade, elaborado com base nas metodologias mais atuais de mercado, como GRI (Global Reporting Initiative), SASB (Sustainability Accounting Standards Board)

### Destaque para os primeiros resultados do nosso Plano de Sustentabilidade 2023-2027

O plano foi elaborado em 2022 com base na Declaração de Sustentabilidade, na matriz de materialidade e nos objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS), divididos em 3 pilares na Companhia: +Ecoeficiente, +Gente e +Governança



PORTOBELLO  
+Ecoeficiente



PORTOBELLO  
+GENTE



PORTOBELLO  
+GOVERNANÇA

#### METAS

■ Atingir 50% de fontes renováveis na matriz energética da indústria até 2024.

■ Obter a certificação LEED para as novas lojas Portobello Shop.

■ Chegar a 50% de mulheres em cargos de liderança até 2027.

■ Ter 20% de colaboradores envolvidos no programa de voluntariado até 2027.

■ Ter 100% colaboradores treinados em temáticas ESG, Código de Ética e LGPD (meta anual).

■ Chegar a 100% de fornecedores avaliados por risco de atividade até 2026.

#### STATUS NO FINAL DE 2023

■ Contrato fechado com parceiro para que a meta seja alcançada em 2024.

■ Certificação obtida pela loja Portobello Shop Jardim Social em Curitiba (PR).

44%\*

de mulheres na liderança.

\*Percentual registrado em março de 2024.

13,64%

de colaboradores.

58,38%

dos colaboradores ativos na plataforma EAD realizaram o curso ESG.

■ Início do projeto-piloto na unidade Portobello.

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*