



Release de Resultados

2T24

Tijucas, 14 de agosto de 2024. O PBG S.A. (B3: PTBL3), "PBG" ou "Companhia", empresa de revestimentos cerâmicos, anuncia o resultado do segundo trimestre de 2024. Os dados apresentados neste documento são baseados nas Informações Financeiras Trimestrais consolidadas do PBG S.A., elaboradas de acordo com as normas do Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) e as Normas Internacionais de Relatórios Financeiros (IFRS), cujas comparações têm como base os mesmos períodos de 2023 e/ou anos anteriores, conforme indicado.

Principais Destaques do 2T24

- A **Receita Líquida** totalizou R\$ 589 milhões no consolidado do Grupo, crescimento de 7,3% em relação ao 2T23, com ganho de *market share* e **crescimento em todas as unidades de negócio**;
- **Lucro Bruto** de R\$ 215 milhões no 2T24, em linha com o mesmo período do ano anterior (+0,3%), com margem bruta de 36,5%;
- As **Despesas Operacionais** encerraram no 2T24 em R\$ 167 milhões, 28,4% em relação a receita líquida;
- O **EBITDA** foi de R\$ 91,5 milhões, 44% superior ao 2T23, com margem EBITDA de 15,5%;
- **Resultado Líquido** no 2T24 foi prejuízo de R\$ 11,5 milhões vs. prejuízo de R\$ 38,3 milhões no 2T23;
- **Investimentos** em CapEx do 2T24 totalizaram R\$ 44,7 milhões, vs. R\$ 127 milhões no 2T23, redução de 64,8%, concentrados na Portobello Shop (50,7%) com inauguração de lojas próprias;
- **Endividamento Líquido**, encerrando 2T24 em R\$ 1.007 milhão. A alavancagem líquida, relação da Dívida Líquida/EBITDA, encerrou em 3,0x, com redução de 0,2x *versus* o 1T24;
- As ações PTBL3 encerraram o 2T24 cotadas a R\$ 4,68. Valor de Mercado: R\$ 660 milhões. Quantidade de ações: 140.986.886, sem ações em tesouraria. *Free Float*: 38,16%.

Relações com Investidores

dri@portobello.com.br

Rosângela Sutil de Oliveira

Diretora 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

Site de RI: ri.portobello.com.br

Mensagem da Administração

Concluimos o primeiro semestre de 2024 com desempenho superior ao do setor no mercado de revestimentos cerâmicos, em todas as Unidades de Negócio, com crescimento de vendas tanto na indústria e varejo do mercado brasileiro, quanto nas vendas ao mercado internacional, através da Portobello America e exportações do Brasil.

No Brasil, ainda nos deparamos com fatores macroeconômicos pouco favoráveis, influenciados pela forte desvalorização da moeda, níveis elevados de inflação e, conseqüentemente, a sustentação das altas taxas de juros sem perspectiva de redução no curto prazo. Este panorama é contrário ao que era esperado pelo mercado no início do ano, quando economistas indicavam queda gradual da taxa Selic, colocando desafios adicionais na indústria e varejo de materiais de construção.

Em contrapartida, o mercado de revestimento cerâmico vem apresentando recuperação no consumo e na produção comparado a 2023. Os volumes vendidos pelo segmento no 2T24 foram 7,2% superiores em comparação ao mesmo período do ano passado, segundo dados apresentados pela Anfacer. Mesmo que ainda com volumes menores comparado à média histórica pré-pandemia, este cenário de retomada é importante para o setor que ao longo de 2023 passou por uma forte queda das demandas, gerando ociosidade em boa parte da produção nacional. O Portobello Grupo, por sua vez, apresentou performance acima do mercado, crescendo 20,4% nos volumes vendidos no 2T24 vs. 2T23 nas unidades no Brasil, levando a empresa a um importante ganho de *market share*.

A UN Portobello apresentou bons resultados no trimestre, com crescimento de volumes de 9,1% no 2T24 vs. 2T23, com destaque para o segmento de engenharia (+31,2%) e para a retomada das exportações, que cresceu 11,5% no mesmo período, impulsionada por importantes avanços no desenvolvimento de novos mercados como Europa, Ásia, Oriente Médio e América Central.

A unidade de varejo do grupo, a Portobello Shop, fechou o trimestre com 156 lojas em funcionamento, sendo 29 lojas próprias e 127 franquias. Ao longo de 2024, a UN tem trabalhado principalmente na qualificação da área de vendas B2B, desenvolvendo lojas com alto potencial de crescimento em praças estratégicas. Os resultados da Portobello Shop também superaram a performance do mercado. Em termos de faturamento, a UN representou 40,9% do total do Grupo.

Outro destaque do resultado no 2T24 foi apresentado na Pointer. A UN apresentou crescimento significativo de 50,9% nos volumes vendidos comparado ao 2T23. Este resultado reflete o fortalecimento da empresa no mercado regional no Nordeste do Brasil, que passou por um período mais duro que o restante do país ao longo de 2022 e 2023, mas apresenta boas estimativas de crescimento em 2024. O resultado da Pointer representou um incremento de *market share* no 2T24 vs. 2T23.

Nos Estados Unidos, iniciamos o trimestre com a importante participação da Portobello America na *Coverings*, maior feira de revestimentos do país, realizada em Atlanta, entre os dias 22 e 25 de abril. A presença da Portobello America no evento é fundamental para o posicionamento da marca como referência no que diz respeito à design e inovação, apresentando soluções inspiradoras para o mercado.

Os avanços na fábrica da Portobello America também têm sido significativos à medida em que o processo produtivo é estabilizado e a utilização da capacidade produtiva evolui. No segundo trimestre, a Unidade de Negócio alcançou recordes consecutivos de venda, registrando um importante crescimento de 42,2% nos volumes vendidos, mesmo em um cenário de mercado em queda. A unidade apresentou evolução nos níveis de qualidade, atingindo um patamar de 84% e melhoria na produtividade, com cerca de 80% de utilização da capacidade produtiva do primeiro forno. No segundo trimestre, a unidade iniciou as operações da linha de produção de peças especiais, que terá importância no posicionamento da marca, visando atender o consumidor norte-americano com um portfólio de produtos *premium*.

Ainda há alguns passos importantes pela frente na consolidação da produtividade da fábrica, mas as conquistas alcançadas mês após mês na construção deste projeto têm sido satisfatórias. A Portobello America segue atuando para alcançar o custo unitário almejado, com avanços gradativos à medida em que novos formatos e acabamentos fortalecem o mix de produtos.

Desempenho Econômico e Financeiro Consolidado

R\$ Milhões	2T24	2T23	▲ %	▲ Abs	1S24	1S23	▲ %	▲ Abs
Receita Líquida	589,1	548,8	7,3%	40,3	1.114,5	1.036,6	7,5%	78,0
Lucro Bruto	215,1	214,5	0,3%	0,6	410,9	406,8	1,0%	4,1
Margem Bruta	36,5%	39,1%	-2,6 p.p.		36,9%	39,2%	-2,4 p.p.	
Lucro Bruto Ajustado e Recorrente	215,1	214,5	0,3%	0,6	410,9	406,8	1,0%	4,1
Margem Bruta Ajustada e Recorrente	36,5%	39,1%	-2,6 p.p.		36,9%	39,2%	-2,4 p.p.	
EBIT	47,9	28,9	65,7%	19,0	85,6	48,8	75,3%	37
Margem EBIT	8,1%	5,3%	2,9 p.p.		7,7%	4,7%	3 p.p.	
Lucro (Prejuízo) Líquido	(11,5)	(38,3)	-69,9%	26,8	(32,3)	(53,4)	-39,6%	21
Margem líquida	-2,0%	-7,0%	5 p.p.		-2,9%	-5,1%	2,3 p.p.	
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado e Recorrente	(19,0)	(20,7)	-8,0%	1,7	(39,6)	(38,4)	3,1%	(1)
Margem Líquida Ajustada e Recorrente	-3,2%	-3,8%	0,5 p.p.		-3,6%	-3,7%	0,2 p.p.	
EBITDA	91,5	63,4	44,4%	28,1	172,9	113,6	52,2%	59
Margem EBITDA	15,5%	11,6%	4 p.p.		15,5%	11,0%	4,6 p.p.	
EBITDA Ajustado e Recorrente	69,8	62,1	12,4%	7,7	151,4	111,5	35,8%	40
Margem EBITDA Ajustado e Recorrente	11,9%	11,3%	0,5 p.p.		13,6%	10,8%	2,8 p.p.	
Capital de Giro (R\$)	252,1	338,3	-25,5%	(86,2)				
Ciclo de Conversão de Caixa (dias)	40	58	-31%	(18)				
Dívida Líquida	1.007,2	859,2	17,2%	148				
Dívida Líquida/EBITDA	3,0	3,0	1%	0,0				
Dívida líquida/EBITDA Ajustado e Recorrente	3,1	3,1	0%	0,0				
Cotação Fechamento	4,68	6,96	-32,8%	(2,3)				
Valor de Mercado	659,8	981,3	-32,8%	(321,5)				
Volume Médio Mensal de Negociação (12 Meses)	118,7	182,0	-34,8%	(63)				
Volume Médio Diário de Negociação (ADTV)	3,5	7,8	-55,5%	(4,3)				

Desempenho Operacional das Unidades de Negócios

Portobello

R\$ milhões	2T24	2T23	▲%	▲Abs	1S24	1S23	▲%	▲Abs
Receita líquida	255,7	244,5	4,6%	11,2	484,5	461,1	5,1%	23,4
(-) CPV	161,9	157,5	2,8%	4,4	305,3	292,0	4,6%	13,3
Lucro Bruto	93,8	87,0	7,8%	6,8	179,2	169,1	6,0%	10,1
Margem Bruta	36,7%	35,6%	1,1 p.p.		37,0%	36,7%	0,3 p.p.	

A Receita Líquida da UN Portobello foi de R\$ 256 milhões no trimestre, crescimento de 4,6% comparado ao mesmo período do ano anterior, com ganho de *market share*¹ no mercado brasileiro e crescimento de 11,5% no volume das exportações, representando um importante ganho de participação nas exportações brasileiras.

A margem bruta da UN foi de 36,7% no trimestre, +1,1 p.p. em relação ao 2T23, com evolução no mercado interno e externo, principalmente em função da redução do custo unitário de 5,8% vs. 2T23, refletindo efeitos positivos dos projetos de melhoria de eficiência da planta de Tijuca.

No mercado interno brasileiro, destaque para o resultado do canal Engenharia com crescimento de 24% no 2T24 vs. 2T23. Segundo dados do ICVA, que mede o setor de varejo de materiais de construção no Brasil, o 2T24 continua apresentando retração, nesse contexto a unidade Portobello também teve impacto no resultado do canal Revenda.

No mercado externo, observamos crescimento de 0,5% da receita das exportações em relação ao 2T23, este avanço é decorrente da ampliação das vendas para novos mercados na América Central, Europa, Oriente Médio e África, refletindo a evolução da estratégia de internacionalização da Companhia. Observamos melhora dos volumes de vendas para a Argentina, mercado que historicamente consome um mix de produtos de maior valor agregado.

A utilização da capacidade produtiva da fábrica da UN Portobello no trimestre foi de 90,4%, 16,3 p.p. acima do mercado, que foi de 74,1% segundo dados da Anfacer.

Portobello
shop

R\$ milhões	2T24	2T23	▲%	▲Abs	1S24	1S23	▲%	▲Abs
Receita líquida	242,7	232,5	4,3%	10,1	459,9	443,5	3,7%	16,4
(-) CPV	127,9	121,7	5,2%	6,3	239,4	237,1	1,0%	2,3
Lucro Bruto	114,7	110,9	3,5%	3,8	220,5	206,4	6,8%	14,1
Margem Bruta	47,3%	47,7%	-0,4 p.p.		48,0%	46,5%	1,4 p.p.	

No 2T24, a Portobello Shop totalizou receita líquida de R\$ 243 milhões, crescimento de 4,3% vs. 2T23, e margem bruta de 47,3%, em linha com a margem do mesmo período do ano anterior.

As lojas próprias registraram resultado de R\$ 115 milhões, representando 47,4% da receita da unidade e impulsionando a absorção das sinergias da cadeia integrada. O crescimento orgânico das vendas, ou seja, resultado das lojas que já estavam em funcionamento no mesmo período do ano anterior, medido pelo indicador SSS (*Same Store Sales*) apresentou variação positiva de 1,7%. A unidade encerrou o 2T24 com 156 lojas, sendo 29 lojas próprias e 127 franquias.

As Franquias da Portobello Shop apresentaram expansão de 2,0% da ROL vs. 2T23, enquanto o canal B2B apresentou crescimento de 47,2% vs. 2T23. A unidade avança com foco e excelência no serviço centrado no cliente, que pode ser evidenciado pelo indicador de NPS das lojas próprias que atingiu 86,1 no 2T24.

¹ Comparação 2T24 vs. 2T23. Fonte: Anfacer (Associação Nacional dos Fabricantes de Cerâmica para Revestimentos) e Dados do PBG.

POINTER

R\$ milhões	2T24	2T23	▲%	▲Abs	1S24	1S23	▲%	▲Abs
Receita líquida	56,5	42,6	32,6%	13,9	104,4	86,0	21,4%	18,4
(-) CPV	47,9	38,9	23,0%	9,0	91,6	76,0	20,5%	15,6
Lucro Bruto	8,6	3,7	133,1%	4,9	12,8	10,0	28,4%	2,8
Margem Bruta	15,3%	8,7%	6,6 p.p.		12,2%	11,6%	0,7 p.p.	

A Pointer, marca de design democrático do Portobello Grupo, apresentou receita líquida de R\$ 56,5 milhões no 2T24, crescimento de 32,6% vs. 2T23, com maiores volumes vendidos tanto no mercado brasileiro (+52,8% vs. 2T23) quanto nas exportações (+35,6% vs. 2T23). Com este resultado a UN conquistou um ganho de *market share* nas regiões Norte e Nordeste.

A margem bruta da unidade encerrou o 2T24 em 15,3%, 6,6 p.p. superior ao 2T23, principalmente pela melhora no custo unitário em decorrência da normalização da utilização da capacidade produtiva e projetos para redução de retomada da competitividade de custos.

No mercado interno, destacamos a performance do canal Engenharia, que no 2T24 cresceu 76,1% vs. 2T23, e o programa Loja Perfeita, que visa a manutenção da base dos pequenos e médios e o avanço das campanhas de preço que estimularam a entrada de pedidos.

As receitas de exportações apresentaram crescimento de 12,9% vs. 2T23, representando 11,1% do total das receitas da unidade.

A utilização da capacidade produtiva da fábrica da UN Pointer no trimestre foi de 100% vs. média de mercado de 74,1%, segundo dados da Anfacer².

Portobello
America

R\$ milhões	2T24	2T23	▲%	▲Abs	1S24	1S23	▲%	▲Abs
Receita líquida	71,8	56,1	27,9%	15,7	126,7	97,9	29,4%	28,8
(-) CPV	77,6	41,6	86,7%	36,0	133,5	73,5	81,6%	60,0
Lucro Bruto	(5,9)	14,5	-140,2%	(20,4)	(6,8)	24,4	-128,0%	(31,2)
Margem Bruta	-8,2%	25,9%	-34,1 p.p.		-5,4%	24,9%	-30,3 p.p.	

No 2T24, a Portobello America apresentou crescimento de 27,9% na receita líquida vs. 2T23, com volume de vendas que superaram em mais de duas vezes a produção do período. Além disso, em abril de 2024 entrou em operação a segunda linha de produção, a de *small formats*, destinada à fabricação de peças especiais, que são produtos de alto valor agregado e representam mais um passo importante no posicionamento de nossa marca no mercado norte-americano.

Na primeira linha, de *field tile*, a UN continua evoluindo no processo de maturação e estabilização da produção, com avanços na eficiência e qualidade, com melhor diluição dos custos fixos. A margem bruta da unidade ainda reflete os custos mais elevados do processo inicial do *ramp-up* da fábrica, devido ao processo natural de giro no estoque.

A Portobello America foi mais uma vez destaque na Coverings, maior feira de revestimento cerâmico dos Estados Unidos, desta vez com todos os lançamentos de coleções baseados em produtos produzidos na fábrica do Tennessee, incluindo os quatro lançamentos da nova linha de *small formats*.

² Ocupação do Norte e Nordeste

Desempenho Consolidado

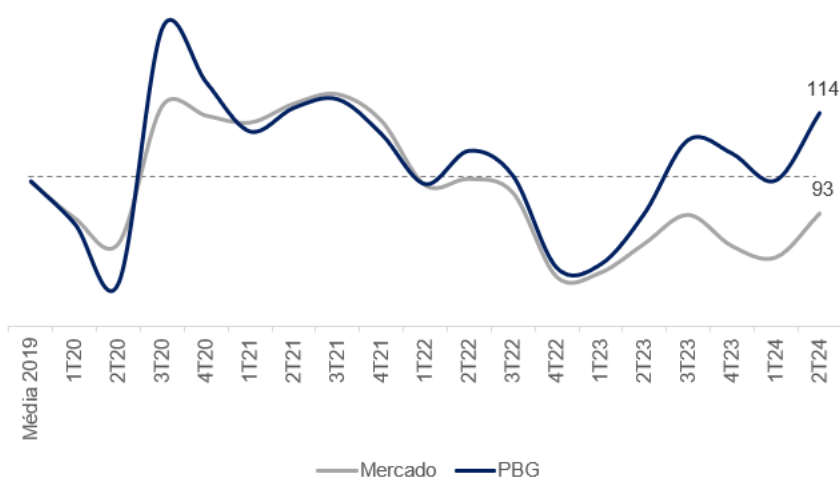
Receita Líquida

R\$ Milhões	2T24	2T23	▲ %	▲ Abs	1S24	1S23	▲ %	▲ Abs
Receita líquida	589,1	548,8	7,3%	40,3	1.114,5	1.036,6	7,5%	78,0
Mercado Interno (BR)	455,7	432,1	5,5%	23,6	877,8	825,7	6,3%	52,1
Mercado Externo	133,4	116,7	14,3%	16,6	236,7	210,9	12,3%	25,8
	2T24	2T23	▲ %	▲ Abs	1S24	1S23	▲ %	▲ Abs
Mercado Externo (US\$)	25,9	21,8	19,0%	4,1	45,7	39,1	16,9%	6,6

O Portobello Grupo apresentou receita líquida de R\$ 589 milhões no 2T24, crescimento de 7,3% vs. 2T23, sendo 5,5% no mercado interno brasileiro e 14,3% nos mercados internacionais.

A receita líquida do mercado interno brasileiro apresentou expansão de 5,5% vs. 2T23, com destaque para o canal de Engenharia (+24,0% vs. 2T23). Neste trimestre, observa-se desempenho acima do mercado em todas as unidades de negócio, com ganho de *market share*, tanto na via úmida quanto na via seca.

Evolução base 100 do volume mercado interno brasileiro e PBG B

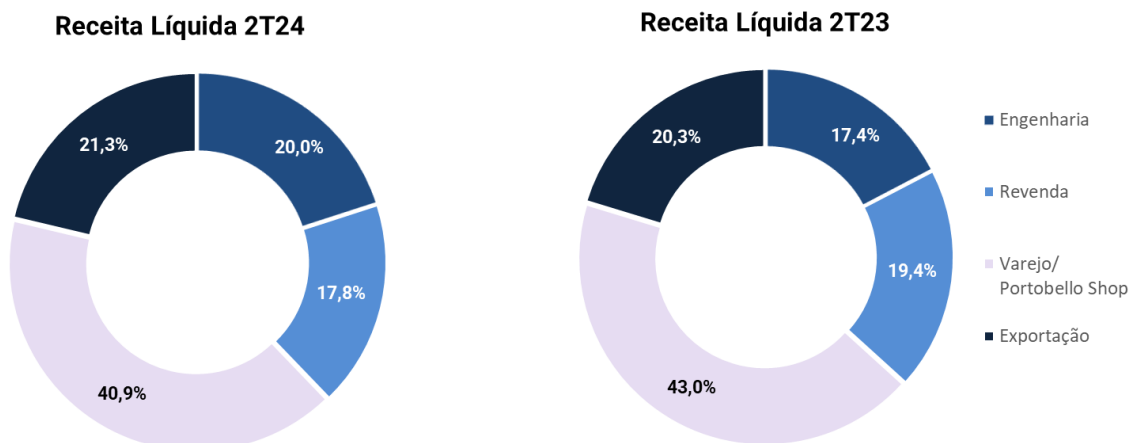


¹ Volume mercado: via seca e via úmida, fonte: Anfacer. ² Volume de vendas PBG

A receita líquida dos mercados internacionais foi impulsionada pela evolução do resultado da Portobello America de 27,9% vs. 2T23 e do crescimento das exportações, principalmente pelo aumento dos volumes exportados pela UN Portobello (+11,5% vs. 2T23) e pela Pointer (+75,6% vs. 2T23). A operação dos mercados internacionais representou +22,6% do total da receita do Grupo. Segundo a ANFACER, as vendas brasileiras para o mercado internacional tiveram queda de 8,1% no 2T24 vs. 2T23, enquanto as exportações do Portobello Grupo apresentaram resultado superior em 16,5% vs. 2T23.

A distribuição das receitas totais do grupo entre os canais do Portobello Grupo ocorreu da seguinte forma no 2T24: i) Varejo: 40,9% (-2,1 p.p. vs. 2T23); ii) Engenharia 20,0% (+2,7 p.p. vs. 2T23); iii) Revenda 17,8% (-1,6 p.p. vs. 2T23); e iv) os mercados internacionais representaram 21,3% (+1,5p.p. vs. 2T23). O ano de 2024 tem representado um período favorável para o canal Engenharia. Com a fase de acabamentos do forte ciclo de lançamentos de obras entre 2021 e 2022, que, aliado às ações comerciais e de ampliação da base de obras, apresentou evolução superior aos outros segmentos, ganhando participação na receita total do Grupo. Esta evolução ressalta a relevância da

estratégia do Portobello Grupo de diversificação geográfica e de canais de venda. As estratégias de varejo integrado e internacionalização seguem evoluindo como avenidas de crescimento do grupo, cuja representatividade ultrapassa 60% do total do Portobello Grupo.



Lucro Bruto e Margem Bruta

R\$ Milhões	2T24	2T23	▲ %	▲ Abs	1S24	1S23	▲ %	▲ Abs
Receita Operacional Líquida	589,1	548,8	7,3%	40,3	1.114,5	1.036,6	7,5%	78,0
Custo Produto Vendido (CPV)	(373,9)	(328,5)	-13,8%	(45,4)	(703,6)	(619,4)	-13,6%	(84,2)
Custos Ociosidade	(0,0)	(5,8)	-100,0%	5,8	-	(10,4)	-100,0%	10,4
Lucro Operacional Bruto	215,1	214,5	0,3%	0,6	410,9	406,8	1,0%	4,1
Margem Bruta	36,5%	39,1%	-2,6 p.p.		36,9%	39,2%	-2,4 p.p.	
Efeitos não-recorrentes:	-	-	0,0%	0,0	-	-	0,0%	0,0
Lucro Bruto Ajustado e Recorrente	215,1	214,5	0,3%	0,6	410,9	406,8	1,0%	4,1
Margem Bruta Ajustada e Recorrente	36,5%	39,1%	-2,6 p.p.		36,9%	39,2%	-2,4 p.p.	

O Lucro Bruto do Portobello Grupo no 2T24 foi de R\$ 215 milhões, +0,3% vs. 2T23, com margem bruta de 36,5%, -2,6 p.p. vs. 2T23, houve uma redução de margem impactada principalmente pelo momento de *ramp-up* da produção da fábrica da Portobello America, que foi parcialmente compensada pelo resultado das operações do Brasil, com destaque para a produtividade na unidade Portobello e para recuperação do patamar de competitividade de custos na Pointer.

Despesas Operacionais Gerenciais

R\$ Milhões	2T24	%RL	2T23	%RL	▲ %	▲ Abs	1S24	%RL	1S23	%RL	▲ %	▲ Abs
Despesas Operacionais												
Vendas	(158,1)	26,8%	(153,9)	28,0%	2,8%	(4,3)	(301,4)	27,0%	(292,7)	28,2%	2,9%	(8,6)
Gerais e Administrativas	(19,7)	3,3%	(22,2)	4,1%	-11,4%	2,5	(38,0)	3,4%	(41,3)	4,0%	-7,9%	3,3
Outras Receitas (Despesas)	10,6	-1,8%	(9,5)	1,7%	-212,2%	20,1	14,0	-1,3%	(24,0)	2,3%	-158,6%	38,0
Despesas Operacionais	(167,2)	28,4%	(185,6)	33,8%	-9,9%	18,4	(325,4)	29,2%	(358,0)	34,5%	-9,1%	32,6
Despesas / Receitas Não-Recorrentes	(21,7)	3,7%	(1,3)	0,2%	1579,9%	(20,4)	(21,6)	1,9%	(2,1)	0%	930,4%	(19,5)
Despesas Operacionais Ajustadas	(189,0)	32,1%	(186,9)	34,1%	1,1%	(2,1)	(346,9)	31,1%	(360,1)	34,7%	-3,7%	13,2

As Despesas Operacionais totalizaram R\$ 167 milhões no 2T24, uma redução de 9,9% *versus* do 2T23, com redução do percentual em relação à receita líquida passando de 33,8% no segundo trimestre de 2023 para 28,4% no 2T24. Esse resultado reflete a disciplina na gestão dos gastos da companhia com melhor diluição das despesas fixas. Abaixo segue desdobramento das rubricas de despesas na visão gerencial³.

Despesas com vendas: totalizou R\$ 158 milhões (+2,8% vs. 2T24), representando 26,8% da receita líquida do grupo, com redução de 1,2 p.p. vs. 2T23.

Despesas gerais e administrativas: redução de R\$ 2,5 milhões nas despesas administrativas, representando 3,3% da receita líquida, com redução de 0,8 p.p. vs. 2T23.

Outras receitas e despesas: totalizou R\$ 10,6 milhões de receita, + R\$ 20,1 milhões vs. 2T23, o principal efeito nesta rubrica foi de oportunidades com otimização tributária de ICMS sobre base de PIS/COFINS e a reversão das despesas judiciais, referente ao processo da Mineração, vide Informações Financeiras Intermediárias nota explicativa 16.a.

EBITDA e EBITDA Ajustado

R\$ Milhões	2T24	2T23	▲ %	▲ Abs	1S24	1S23	▲ %	▲ Abs
Lucro Líquido	(11,5)	(38,3)	69,9%	26,8	(32,3)	(53,4)	39,6%	21,1
(+) Despesas Financeiras	61,1	62,1	-1,6%	(1,0)	113,5	98,8	14,9%	14,7
(+) Depreciação e Amortização	43,7	34,4	26,9%	9,3	87,4	64,8	34,8%	22,6
(+) Tributos Sobre Lucro	(1,7)	5,2	-132,8%	(6,9)	4,3	3,4	27,1%	0,9
EBITDA	91,5	63,4	44,4%	28,1	172,9	113,6	52,2%	59,3
Margem EBITDA	15,5%	11,6%	4,0 p.p.		15,5%	11,0%	4,6 p.p.	5%
Eventos Não Recorrentes:	(21,7)	(1,3)			(21,6)	(2,1)		
Otimização tributária	(7,5)	0,2			(7,3)	(1,4)		
Reconhecimento e Atualizações Processos Judiciais	(14,2)	(1,5)			(14,2)	(1,5)		
Comissões	-	-			-	0,8		
EBITDA Ajustado e Recorrente	69,8	62,1	12,4%	-7,7	151,4	111,5	35,7%	-39,9
Margem EBITDA Ajustada e Recorrente	11,8%	11,3%	0,5 p.p.		13,6%	10,8%	2,8 p.p.	

Otimização Tributária referente crédito de exclusão de DIFAL da base do Pis e Cofins de 2019 no valor de R\$ 1.658 milhões

Otimização Tributária referente a reversão de provisão de despesas advocatícias (Mineração) no valor de R\$ 5.844 milhões

Reversão de despesas judiciais, referente processo da Mineração no valor de R\$ 14.224

O EBITDA do 2T24 apresentou, crescimento de 44,4% *versus* 2T23, alcançando um patamar de R\$ 91,5 milhões de reais de EBITDA e margem 15,5%, expansão de 4,0 p.p. vs. 2T23.

³ Visão gerencial inclui somente as despesas com vendas das unidades de negócio. Demais despesas corporativas são agrupadas em outras receitas e despesas.

Lucro Líquido

R\$ Milhões	2T24	2T23	▲ %	▲ Abs	1S24	1S23	▲ %	▲ Abs
EBITDA	91,5	63,4	44,4%	28,1	172,9	113,6	52,2%	59,3
(-) Despesas Financeiras	(61,1)	(62,1)	1,6%	1,0	(113,5)	(98,8)	-14,9%	-14,7
(-) Depreciação e Amortização	(43,7)	(34,4)	-26,9%	-9,3	(87,4)	(64,8)	-34,8%	-22,6
(-) Tributos Sobre Lucro	1,7	(5,2)	132,8%	6,9	(4,3)	(3,4)	-27,1%	-0,9
Lucro Líquido	(11,5)	(38,3)	69,9%	26,8	(32,3)	(53,4)	39,6%	21,1
Margem Líquida	-2,0%	-7,0%	5 p.p.		-2,9%	-5,1%	2,3 p.p.	
Eventos não recorrentes	(7,5)	17,6			(7,3)	15,0		
Reconhecimento e Atualizações Processos Judiciais	-	18,2			-	16,8		
Outros Ganhos Judiciais	-	(0,7)			-	0,2		
Otimização tributária	(7,5)	-			(7,3)	(2,1)		
Lucro Líquido Ajustado e Recorrente	(19,0)	(20,7)	8,2%	1,7	(39,6)	(38,4)	-3,1%	-1,2
Margem Líquida Ajustada e Recorrente	-3,2%	-3,8%	0,5 p.p.		-3,6%	-3,7%	0,2 p.p.	

O Resultado Líquido da Companhia foi um prejuízo de R\$ 11,5 milhões, versus um prejuízo de R\$ 38,3 milhões no 2T23. Essa evolução é o resultado das decisões estratégicas do Grupo, juntamente com as ações de gestão e aumento da produtividade.

Fluxo de Caixa Gerencial

R\$ Milhões	2T24	2T23	▲ %	▲ Abs	1S24	1S23	▲ %	▲ Abs
Atividades								
Operacionais	50,8	71,1	-28,5%	(20,3)	37,3	80,2	-53,4%	(42,9)
Investimento	(44,7)	(127,0)	64,8%	82,3	(90,7)	(207,3)	56,2%	116,5
Financiamento	(97,6)	75,2	-229,8%	(172,9)	(199,5)	280,0	-171,2%	(479,5)
Varição no Caixa	(91,4)	19,3	-572,9%	(110,8)	(252,9)	152,9	-265,3%	(405,8)
Saldo Inicial	325,0	389,7	-16,6%	(64,7)	486,5	256,1	90,0%	230,4
Saldo Final	233,5	409,0	-42,9%	(175,5)	233,5	409,0	-42,9%	(175,5)

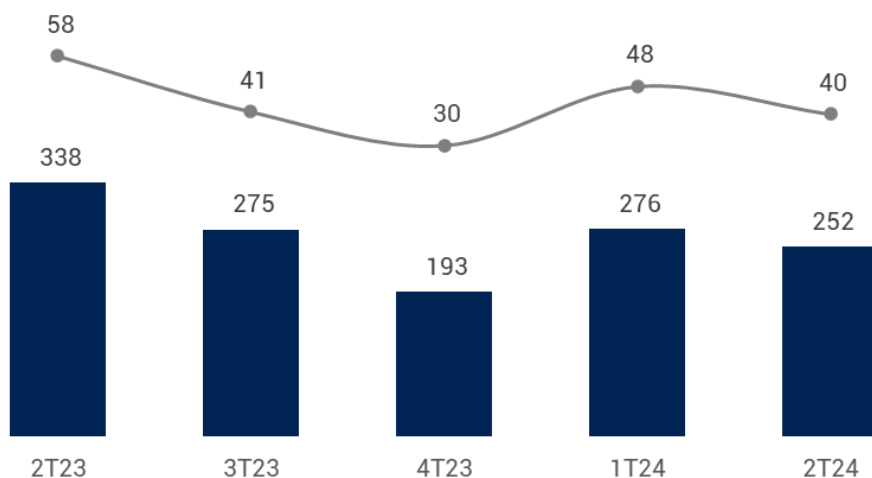
Os saldos e variações apresentados na tabela acima contemplam a visão gerencial do fluxo de caixa e as principais linhas estão descritas abaixo:

Atividades Operacionais: contemplam o caixa gerado nas operações, somados às variações nos saldos de capital de giro, arrendamentos, tributos como IR e CSLL e outros efeitos não-caixa gerados na operação. No 2T24, esta rubrica apresentou geração de caixa de R\$ 50,8 milhões.

Capital de Giro

	2T24	2T23	▲ %	▲ Abs	1T24	▲ %	▲ Abs
R\$ milhões							
Contas a Receber	161,1	226,0	-28,7%	(64,9)	166,6	-3,3%	(5,6)
Estoques	544,8	475,0	14,7%	69,8	525,9	3,6%	19,0
Fornecedores	(453,8)	(362,7)	25,1%	(91,1)	(416,2)	9,0%	(37,6)
Capital de Giro	252,1	338,3	-25,5%	(86,2)	276,3	-8,8%	(24,2)
Dias							
Contas a Receber	18,4	28,7	-35,8%	(10)	20	-9,3%	(2)
Estoques	128,5	124,4	3,3%	4	135	-4,9%	(7)
Fornecedores	(107,1)	(95,2)	12,5%	(12)	(107)	0,1%	(0)
Ciclo de Conversão de Caixa (CCC)	39,9	57,9	-31,2%	(18)	48	-17,7%	(9)

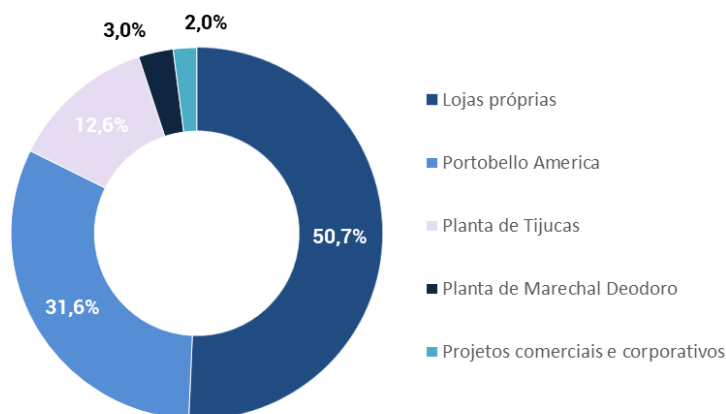
Abaixo demonstramos a evolução do ciclo de conversão de caixa em R\$ milhões e dias.



O Capital de Giro da Companhia teve uma redução de -25,5% no 2T24 vs. 2T23, totalizando R\$ 252,1 milhões. O Ciclo de Conversão de Caixa no 2T24 foi de 40 dias, 18 dias abaixo do 2T23, com avanços em clientes que apresentou redução de aproximadamente 10 dias, fornecedores com aumento de 12 dias e estoques com aumento de 4 dias.

Atividades de Investimento em CapEx: No 2T24 os investimentos em CapEx totalizaram R\$ 44,7 milhões, 64,8% abaixo do 2T23, concentrados principalmente na i) Portobello Shop (50,7%), com avanços na transformação digital e na estrutura de lojas próprias; ii) na Portobello America (31,6%), devido ao primeiro forno e peças especiais e; iii) na UN Portobello (12,6%), com a manutenção e atualização tecnológica do parque fabril localizado em Tijucas-SC. Apesar do cenário de redução do patamar de investimentos em CAPEX, o grupo continua avançando nos projetos estratégicos de crescimento no varejo e na internacionalização.

2T24 Investimentos



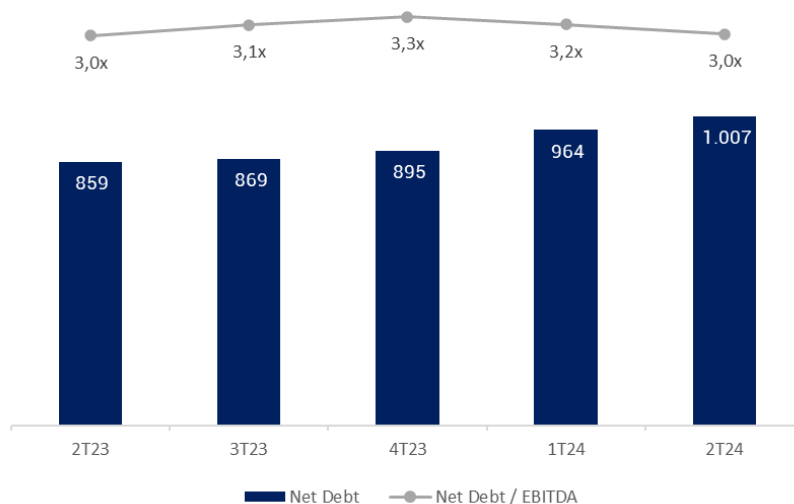
Atividades de Financiamento: contemplam as captações, pagamentos de principal, pagamento de despesas financeiras e distribuição de dividendos, quando houver. No 2T24, as atividades de financiamento totalizaram R\$ 97,6 milhões, uma variação de R\$ 173 milhões vs. 2T23, em função do maior nível de liquidações de operações financeiras realizadas, em linha com o plano de *liability management*, com objetivo de alongamento da dívida e redução do custo.

Endividamento e Estrutura de Capital

A dívida líquida do trimestre fechou em R\$ 1.007 milhão, com redução do nível de alavancagem da companhia, alcançando o patamar de 3,0x Dívida Líquida/EBITDA. Neste trimestre o custo médio apresentou redução de 1,6 p.p. e alongamento de 1,4 ano no prazo médio da dívida em comparação com o período do ano passado.

R\$ milhões	2T24	1T24	4T23	3T23	2T23
Dívida Bancária Bruta	1.274,1	1.299,1	1.381,6	1.195,1	1.268,2
Disponibilidades	(266,8)	(335,6)	(486,5)	(325,7)	(409,0)
Endividamento Líquido	1.007,2	963,5	895,2	869,4	859,2
EBITDA (Últimos 12 meses)	333,0	304,9	273,7	276,0	290,4
EBITDA Ajustado e Recorrente (Últimos 12 meses)	324,2	316,5	284,3	266,5	276,7
Dívida Líquida / EBITDA	3,0x	3,2x	3,3x	3,1x	3,0x
Dívida Líquida / EBITDA Ajustado e Recorrente	3,1x	3,0x	3,1x	3,3x	3,1x

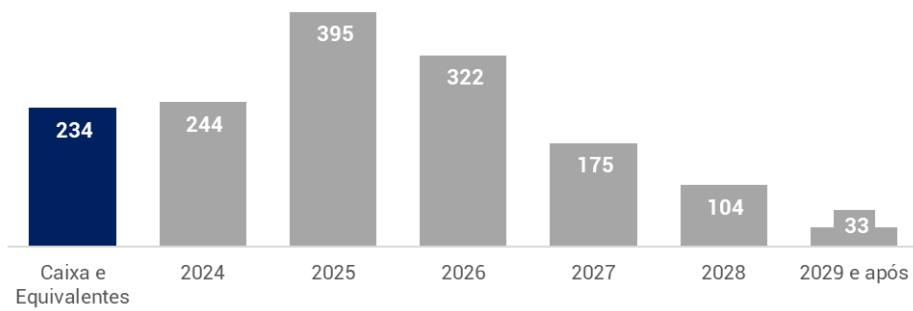
Este importante resultado, somado às ações de repactuação e alongamento das dívidas com menores custos, possibilitou o início do ciclo de redução da alavancagem financeira para o patamar de 3,0x. O total de disponibilidades no 2T24 foi de R\$ 267 milhões, que considera R\$ 233 milhões de caixa e equivalentes de caixa, R\$ 10,8 milhões em aplicações financeiras vinculadas e R\$ 22,5 milhões títulos e valores mobiliários, vide Informações Financeiras Intermediárias nota explicativa 5,2 e 5,3.



No trimestre foram amortizados um total de R\$ 36,3 milhões com pagamento de principal. Ao final do 2T24, foram atingidas as exigências contratuais (*covenants*) relativas ao índice de alavancagem, que poderiam provocar o vencimento antecipado de contratos de financiamento e das debêntures.

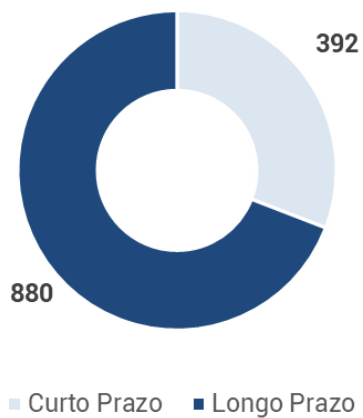
Em abril de 2024, anunciamos a criação do FIDC (Fundo de Investimento em Direitos Creditórios) do Portobello Grupo, que representa um avanço significativo na nossa gestão financeira, proporcionando diversos benefícios como maior eficiência, melhores processos internos e governança corporativa robusta.

Cronograma de amortização (Dívida Bancária Bruta)

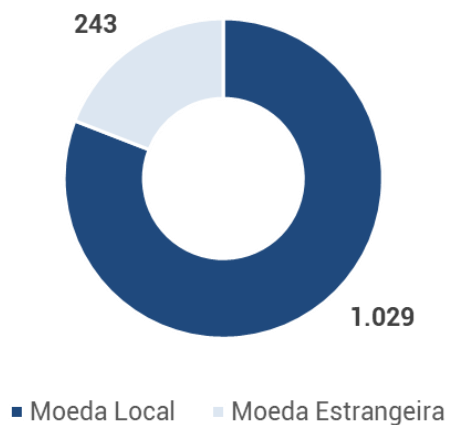


A Dívida Bancária Bruta com vencimento no curto prazo representa 30,8% do total, sendo o restante da dívida com vencimento no longo prazo, como apresentado no cronograma de amortização acima. A Dívida Bancária Bruta é na sua grande maioria (80,9%) em moeda nacional.

Prazo da Dívida Bancária



Origem da Dívida Bancária

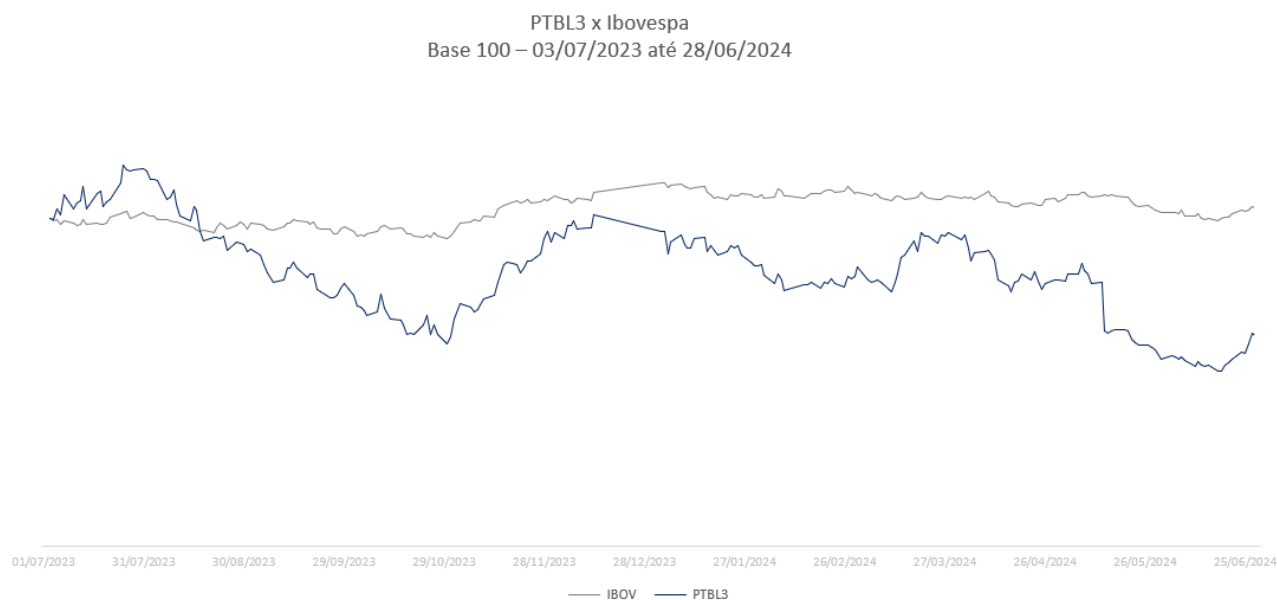


Perspectivas

- A Companhia espera que o processo de recuperação gradual do mercado continue ao longo do segundo semestre deste ano, porém afetado pelo processo mais lento de redução das taxas de juros.
- Mesmo com o crescimento do volume de vendas do mercado, a Companhia sentiu o impacto dos preços e da competitividade. O Portobello Grupo seguirá com foco nas estratégias para alcançar os resultados.
- A Companhia deve seguir com rigorosa disciplina na gestão de gastos,
- Com relação aos investimentos, a diretriz segue com patamar abaixo do ano anterior, com foco na rentabilização dos projetos já realizados no ciclo de 2022-2023, mantendo uma perspectiva apenas de investimentos necessários para manutenção e continuidade das operações em 2024.
- Perspectiva de contínua redução do patamar de alavancagem líquida ao longo dos trimestres (relação entre a dívida líquida e EBITDA ajustado e recorrente dos últimos 12 meses).
- **Portobello America:** Evolução no *ramp-up* de vendas e fábrica, buscando rentabilização e preparação para as próximas etapas do projeto.
- **Portobello Shop:** Avanço na expansão da unidade com retomada dos maiores patamares de crescimento, com crescimento nas vendas do Canal B2B e maturação de novas lojas.
- **Portobello:** Crescimento em todos os canais, avançar na internacionalização, com evolução no mix de produtos e ganho de *market share*.
- **Pointer:** Avanço na estratégia do mercado de pequenos e médios revendedores e fortalecer o canal de home centers, com recuperação da competitividade industrial.

Desempenho das ações PTBL3

No 2T24, as ações da PTBL3 foram encerram em R\$ 4,68. O volume financeiro médio diário negociado (ADTV, na sigla em inglês) no 2T24 foi de R\$ 3,5 milhões. Ao final do trimestre, a Companhia apresentava valor de mercado equivalente a R\$ 659,8 milhões.



Auditoria Independente

A política da Companhia em relação aos seus auditores independentes, no que diz respeito à prestação de serviços não relacionados à auditoria externa das demonstrações financeiras, se fundamenta nos princípios que preservam a independência profissional. Estes princípios se baseiam na premissa de que o auditor não deve periciar seu próprio trabalho, exercer funções gerenciais ou, ainda, advogar para o seu cliente.

Demonstrativos Financeiros

Balço Patrimonial

Ativo	2T24	AV %	4T23	AV %	Var%
Circulante	1.174,3	35,3%	1.331,8	40,4%	-11,8%
Disponibilidades	233,5	7,0%	486,5	14,8%	-52,0%
Contas a receber	287,3	8,6%	269,0	8,2%	6,8%
Estoques	544,8	16,4%	489,0	14,8%	11,4%
Adiantamentos a fornecedores	8,1	0,2%	11,1	0,3%	-27,1%
Outros	100,5	3,0%	76,1	2,3%	32,1%
Não circulante	2.155,0	64,7%	1.964,3	59,6%	9,7%
Realizável a Longo Prazo	302,1	9,1%	259,9	7,9%	16,2%
Depósitos judiciais	7,5	0,2%	7,1	0,2%	5,5%
Ativos judiciais	117,0	3,5%	115,1	3,5%	1,6%
Depósito em garantia	15,4	0,5%	19,9	0,6%	-22,8%
Aplicações financeiras vinculadas	10,8	0,3%	10,3	0,3%	4,5%
Tributos a recuperar correntes e diferidos	89,7	2,7%	69,6	2,1%	28,8%
FIDC - Cotas Mezanino	22,5	0,0%	-	0,0%	0,0%
Outros	39,3	1,2%	37,9	1,1%	3,9%
Ativos fixos	1.852,9	55,7%	1.704,3	51,7%	8,7%
Ativo Intangível, Imobilizado e Investimentos	1.200,1	36,0%	1.141,7	34,6%	5,1%
Ativo de arrendamento	652,8	19,6%	562,7	17,1%	16,0%
Total do ativo	3.329,2	100,0%	3.296,0	100,0%	1,0%
Passivo	2T24	AV %	4T23	AV %	Var%
Circulante	1.344,1	40,4%	1.321,2	40,1%	1,7%
Empréstimos e debêntures	392,5	11,8%	456,0	13,8%	-13,9%
Fornecedores e cessão de crédito	461,9	13,9%	459,7	13,9%	0,5%
Contas a pagar de imobilizado	86,2	2,6%	89,4	2,7%	-3,5%
Obrigações de arrendamento	75,7	2,3%	40,3	1,2%	87,9%
Obrigações tributárias	49,5	1,5%	48,8	1,5%	1,3%
Obrigações sociais e trabalhistas	95,0	2,9%	76,6	2,3%	24,0%
Adiantamento de clientes	126,3	3,8%	116,7	3,5%	8,2%
Outros	57,1	1,7%	33,7	1,0%	69,6%
Não circulante	1.596,2	47,9%	1.588,9	48,2%	0,5%
Empréstimos e debêntures	879,8	26,4%	884,9	26,8%	-0,6%
Contas a pagar de imobilizado	116,8	3,5%	107,0	3,2%	9,2%
Dívidas com pessoas ligadas	56,3	1,7%	56,3	1,7%	0,0%
Provisões	59,7	1,8%	80,0	2,4%	-25,3%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	6,4	0,2%	6,4	0,2%	0,0%
Obrigações de arrendamento	422,8	12,7%	404,3	12,3%	4,6%
Outros	54,4	1,6%	50,0	1,5%	8,8%
Patrimônio líquido	388,9	11,7%	385,9	11,7%	0,8%
Capital social	250,0	7,5%	250,0	7,6%	0,0%
Reservas de lucros	160,1	4,8%	191,8	5,8%	-16,5%
Ajuste de avaliação patrimonial	(21,2)	-0,6%	(55,9)	-1,7%	-62,0%
Total do passivo	3.329,2	100,0%	3.296,0	100,0%	1,0%

Demonstração do Resultado

R\$ Milhões	2T24	2T23	1S24	1S23
Receita líquida de vendas	589,1	548,8	1.114,5	1.036,6
Custo dos produtos vendidos	(374,0)	(334,3)	(703,6)	(629,8)
Lucro operacional bruto	215,1	214,5	410,9	406,8
Receitas (despesas) operacionais líquidas	(167,2)	(185,5)	(325,4)	(358,0)
Vendas	(162,0)	(163,9)	(312,2)	(307,7)
Gerais e administrativas	(35,1)	(33,2)	(66,0)	(57,0)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	29,9	11,5	52,8	6,7
Lucro operacional antes do resultado financeiro	47,9	29,0	85,6	48,8
Resultado financeiro	(61,1)	(62,1)	(113,5)	(98,8)
Receitas financeiras	5,3	10,5	11,4	18,5
Despesas financeiras	(49,3)	(72,3)	(106,0)	(113,3)
Variação cambial líquida	(17,2)	(0,3)	(19,0)	(4,0)
Resultado antes dos tributos sobre os lucros	(13,3)	(33,1)	(28,0)	(49,9)
Imposto de renda e contribuição social	1,7	(5,2)	(4,3)	(3,4)
Lucro (prejuízo) líquido do período	(11,5)	(38,3)	(32,2)	(53,3)

Fluxo de Caixa

R\$ Milhões	2T24	2T23	1S24	1S23
Caixa líquido das atividades operacionais	31,0	20,7	(31,7)	8,9
Caixa gerado nas operações	72,9	75,4	153,4	135,9
Variações nos ativos e passivos	14,1	(23,3)	(82,8)	(58,0)
Juros e tributos sobre o lucro pagos	(56,0)	(31,5)	(102,3)	(69,0)
Caixa líquido das atividades de investimento	(66,3)	(119,0)	(97,1)	(204,1)
Aquisição do ativo Imobilizado (líquido de contas a pagar)	(31,2)	(108,1)	(32,4)	(185,3)
Aquisição do ativo Intangível	(10,2)	(10,9)	(25,1)	(18,9)
Aquisição de ativo de arrendamento - fundo de comércio	(2,4)	-	(17,1)	-
FIDC cotas mezanino	(22,5)	-	(22,5)	-
Caixa líquido das atividades de financiamento	(56,1)	117,6	(124,1)	348,2
Captação de empréstimos e financiamentos	-	150,0	172,8	412,6
Pagamento de empréstimos, financiamentos e debêntures	(36,3)	(14,6)	(258,4)	(34,5)
Amortização de arrendamentos	(19,8)	(17,8)	(38,5)	(29,9)
Aumento/(redução) de caixa e equivalentes de caixa	(91,4)	19,3	(252,9)	152,9
Saldo inicial	325,0	389,7	486,5	256,1
Saldo final	233,5	409,0	233,5	409,0

*Fluxo de Caixa Indireto considera abertura conforme visão societária.

Despesas visão contábil

R\$ Milhões	2T24	%RL	2T23	%RL	▲ %	▲ Abs	1S24	%RL	1S23	%RL	▲ %	▲ Abs
Despesas Operacionais												
Vendas	(162,0)	27,5%	(163,9)	29,9%	12,6%	(18,1)	(312,2)	28,0%	(307,7)	29,7%	1,5%	(4,5)
Gerais e Administrativas	(35,1)	6,0%	(33,2)	6,0%	47,5%	(11,3)	(66,0)	5,9%	(57,0)	5,5%	15,8%	(9,0)
Outras Receitas (Despesas)	29,9	-5,1%	11,5	-2,1%	-736,3%	34,6	52,8	-4,7%	6,7	-0,7%	-682,8%	46,1
Despesas Operacionais	(167,2)	28,4%	(185,6)	33,8%	-3,0%	5,2	(325,4)	29,2%	(358,0)	34,5%	-9,1%	32,6
Despesas / Receitas Não-Recorrentes	(21,7)	3,7%	(1,3)	0,2%	-119,3%	1,0	(21,6)	1,9%	(2,1)	0%	930,4%	(19,5)
Despesas Operacionais Ajustadas	(189,0)	32,1%	(186,9)	34,1%	-3,6%	6,2	(346,9)	31,1%	(360,0)	34,7%	-3,6%	13,1

A abertura das despesas operacionais contábeis, compõem uma visão diferente do gerencial. As despesas administrativas das entidades CBC e PBtech são consideradas em despesas com vendas na visão gerencial. Além disso, despesas administrativas na Mineração e participação de acionistas não minoritários são consideradas em outras receitas (despesas) na visão gerencial.



Earnings Release

2Q24

Tijucas, August 14, 2024. PBG SA (B3: PTBL3), "PBG" or "Company", ceramic tile company, releases its results for the second quarter of 2024. The comments reported herein is in Reais, derived from PBG S.A.'s consolidated Quarterly Financial Information, prepared in accordance with Brazilian corporate law and practices adopted in Brazil and in accordance with International Financial Reporting Standards (IFRS), whose comparisons are based on the same periods of 2023 and/or prior years, as indicated.

● Main Highlights 1Q24

- **Net Revenues** of R\$589 million, increased 7.3% from the second quarter of 2023, with **market share expansion and growth in all business units**;
- **Gross Profit** of R\$215.1 million in 2Q24, in line with the same period last year (+0.3%), with a gross margin of 36.5%;
- **Operating Expenses** of R\$167 million for 2Q24, 28.4% of net revenue;
- **EBITDA** was R\$91.5 million, 44% higher than in 2Q23, with an EBITDA margin of 15.5%;
- **Net result** in 2Q24 was a loss of R\$11.5 million vs. a loss of R\$38.3 million in 2Q23;
- **CapEx investments** in 2Q24 totalled R\$44.7 million from R\$127.0 million in 2Q23, decreased 64.8% from second quarter of 2023. Portobello Shop represented 50.7% of total Capex, invested in new own stores;
- **Net Debt** for Q2 24 of R\$ 1,007 million. Net leverage, net debt/EBITDA ratio, closed at 3.0x, decreased 0.14x from the first quarter of 2024;
- PTBL3 shares ended 2Q24 quoted at R\$4.68. Market value: R\$659.8 million. Number of shares: 140,986,886, excluding treasury shares. Free Float: 38.16%.

Investors Relations

dri@portobello.com.br

Rosangela Sutil de Oliveira

Chief Financial and Investor Relations Officer

Andrés López

Investor Relations Manager

Renato Dias Dzierva

Investor Relations Coordinator

Camila de Sousa Limas

Investor Relations Analyst

RI website: ri.portobello.com.br

Message from Management

We ended the first half of 2024 with a performance above the ceramic tile market in all Business Units, with sales growth both in industry and retail of the Brazilian market, and in sales from international markets, through Portobello America and exports from Brazil.

In Brazil, we are still face unfavourable macroeconomic factors, influenced by the strong devaluation of the Brazilian currency, inflation, and, sustained high interest rates with no prospect of a reduction in the short term. This scenario is contrary to what was expected by the market at the beginning of the year, when economists indicated a gradual decrease of the *Selic* (Brazilian Interest Rate), increasing challenges for real estate industry and construction materials retailers.

On the other hand, the ceramic tile market is showing recovery in consumption and production compared to 2023. The volumes sold by the segment in 2Q24 were 7.2% higher from the same period of 2023, according to data presented by *Anfacer* (*Brazilian National Association of Ceramic Tile Manufacturers*). Even though volumes are still lower than the pre-pandemic historical average, this recovery scenario is important for the sector, which experienced a sharp drop in demand throughout 2023, generating idleness in much of the country's production. Portobello Grupo, in turn, performed above the market, growing 20.4% in volumes sold in 2Q24 vs. 2Q23 at all its units in Brazil, leading the company to an important market share gain.

Portobello Business Unit posted good results in the second quarter, with volume increase of 9.1% in 2Q24 from 2Q23, especially in the contractors channel (+31.2%) and the resumption of exports, increase of 11.5% from 2Q23, driven by important advances in new markets such as Europe, Asia, the Middle East and Central America.

The group's retail unit, Portobello Shop, reports the second quarter of 2024 with total 156 stores in operation, 29 of which are company owned stores and 127 franchises. Throughout 2024, this business unit has been working mainly on qualifying the B2B sales channel and developing stores with high growth potential in strategic locations. Portobello Shop's results also outperformed the market. In terms of revenues, the business unit accounted for 40.9% of the total Group.

Another highlight of the 2Q24 results was Pointer unit. The business unit increased volumes sold in 50.9% from 2Q23. This is result of the strong regional presence of the brand in the Brazilian Northeast region, which has been through a tougher period than the rest of the country throughout 2022 and 2023, but has good recovery estimates for 2024. Pointer's result represented an increase in market share in 2Q24 vs. 2Q23.

In the United States, we began the quarter with Portobello America's important participation in Coverings, the country's largest coverings fair, held in Atlanta from April 22 to 25 of 2024. Portobello America's presence at the event is fundamental for positioning the brand as a reference in terms of design and innovation, presenting inspiring solutions for the market.

Progress at the Portobello America plant has also been significant as the production process has stabilized, and capacity utilization has evolved. In the second quarter, the business unit achieved consecutive sales records, registering an important 42.2% growth in volumes sold, even in a declining market scenario. The unit showed progress in quality levels, reaching 84%, and improved productivity, with around 80% utilization of the production capacity of the first kiln. In the second quarter, the unit began operations on the special parts production line, which will be an important part of the brand's positioning in the US market, with a view to serve North American consumers with premium portfolio of products.

There are still some important steps ahead to consolidate the plant's productivity, however increasing achievements month after month are satisfactory for the project progress. Portobello America continues to work towards achieving the desired unit cost, with gradual progress as the new product portfolio unfolds with new formats and designs.

Economic and Financial Performance - Consolidated

	R\$ Million	2Q24	2Q23	▲ %	▲ Abs	1S24	1S23	▲ %	▲ Abs
Performance	Net Revenue	589.1	548.8	7.3%	40.3	1,114.5	1,036.6	7.5%	78.0
	Gross Profit	215.1	214.5	0.3%	0.6	410.9	406.8	1.0%	4.1
	Gross Margin	36.5%	39.1%	-2.6 p.p.		36.9%	39.2%	-2.4 p.p.	
	Adjusted and Recurring Gross Profit	215.1	214.5	0.3%	0.6	410.9	406.8	1.0%	4.1
	Adjusted and Recurring Gross Margin	36.5%	39.1%	-2.6 p.p.		36.9%	39.2%	-2.4 p.p.	
	EBIT	47.9	28.9	65.7%	19.0	85.6	48.8	75.3%	37
	Ebit Margin	8.1%	5.3%	2.9 p.p.		7.7%	4.7%	3 p.p.	
	Net income (loss)	(11.5)	(38.3)	-69.9%	26.8	(32.3)	(53.4)	-39.6%	21
	Net Margin	-2.0%	-7.0%	5 p.p.		-2.9%	-5.1%	2.3 p.p.	
	Adjusted and Recurring Net Income	(19.0)	(20.7)	-8.0%	1.7	(39.6)	(38.4)	3.1%	(1)
	Adjusted and Recurring Net Margin	-3.2%	-3.8%	0.5 p.p.		-3.6%	-3.7%	0.2 p.p.	
	EBITDA	91.5	63.4	44.4%	28.1	172.9	113.6	52.2%	59
	EBITDA Margin	15.5%	11.6%	4 p.p.		15.5%	11.0%	4.6 p.p.	
	Adjusted and Recurring EBITDA	69.8	62.1	12.4%	7.7	151.4	111.5	35.8%	40
Adjusted and Recurring EBITDA Margin	11.9%	11.3%	0.5 p.p.		13.6%	10.8%	2.8 p.p.		
Indicators	Working Capital (R\$)	252.1	338.3	-25.5%	(86.2)				
	Cash Conversion Cycle (days)	40	58	-31%	(18)				
	Net Debt	1,007.2	859.2	17.2%	148				
	Net debt/EBITDA	3.0x	3.0x	0 x					
	Adjusted and Recurring Net Debt/EBITDA	3.1x	3.1x	0 x					
PTBL3	Share Price	4.68	6.96	-32.8%	(2.3)				
	Market Value	659.8	981.3	-32.8%	(321.5)				
	Average Trading Volume (12 Months)	118.7	182.0	-34.8%	(63)				
	Average daily trading volume (ADTV)	3.5	7.8	-55.5%	(4.3)				

Business Unit Operating Performance

Portobello

R\$ million	2Q24	2Q23	▲%	▲Abs	1S24	1S23	▲%	▲Abs
Net Revenue	255.7	244.5	4.6%	11.2	484.5	461.1	5.1%	23.4
(-) COGS	161.9	157.5	2.8%	4.4	305.3	292.0	4.6%	13.3
Gross Profit	93.8	87.0	7.8%	6.8	179.2	169.1	6.0%	10.1
Gross Margin	36.7%	35.6%	1.1 p.p.		37.0%	36.7%	0.3 p.p.	

The Portobello BU's reports net revenue of R\$256 million in the second quarter 2024, increased 4.6% from the same period last year, with market share gain in the Brazilian market and increase of 11.5% in the volumes of exported, representing an important gain in participation in Brazilian exports.

The BU's gross margin was 36.7% in the quarter, increase of 1.1 p.p. from 2Q23, with progress in the domestic and international markets, mainly due to the 5.8% reduction in unit costs from 2Q23, reflecting the positive effects of efficiency improvement in the Tijucas factory.

In the Brazilian domestic market, highlight for the results of the Builders channel, which grew by 24% in 2Q24 vs. 2Q23. According to ICVA data, which measures the building materials retail sector in Brazil, 2Q24 continues to show a downturn, and in this context the Portobello unit also had an impact on the results of the Resale channel.

In the foreign market, we saw a 0.5% increase in export revenues compared to 2Q23. This increase is due to the expansion of sales to new markets in Central America, Europe, the Middle East and Africa, reflecting the evolution of the company's internationalization strategy. We saw an improvement in sales volumes to Argentina, a market which historically consumes a mix of higher value-added products.

Capacity utilization at the Portobello BU plant in the quarter was 90.4%, 16.3 p.p. above the market, which was 74.1% according to Anfacer data.

Portobello shop

R\$ million	2Q24	2Q23	▲%	▲Abs	1S24	1S23	▲%	▲Abs
Net Revenue	242.7	232.5	4.3%	10.1	459.9	443.5	3.7%	16.4
(-) COGS	127.9	121.7	5.2%	6.3	239.4	237.1	1.0%	2.3
Gross Profit	114.7	110.9	3.5%	3.8	220.5	206.4	6.8%	14.1
Gross Margin	47.3%	47.7%	-0.4 p.p.		48.0%	46.5%	1.4 p.p.	

In 2Q24, Portobello Shop totaled net revenue of R\$243 million, an increase of 4.3% vs. 2Q23, and a gross margin of 47.3%, in line with the margin in the same period last year.

Owned stores recorded a result of R\$115 million, representing 47.4% of the unit's revenue and boosting the absorption of synergies from the integrated chain. Organic sales growth, i.e. the result of stores that were already in operation in the same period of the previous year, measured by the SSS (Same Store Sales) indicator, showed a positive variation of 1.7%. The unit ended 2Q24 with 156 stores, of which 29 were owned and 127 franchised.

Portobello Shop Franchises posted a 2.0% increase in ROL vs. 2Q23, while the B2B channel grew 47.2% vs. 2Q23. The unit is moving forward with a focus on excellence in customer-centric service, which can be seen in the NPS indicator for the company-owned stores, which reached 86.1 in 2Q24.

POINTER

R\$ million	2Q24	2Q23	▲%	▲Abs	1S24	1S23	▲%	▲Abs
Net Revenue	56.5	42.6	32.6%	13.9	104.4	86.0	21.4%	18.4
(-) COGS	47.9	38.9	23.0%	9.0	91.6	76.0	20.5%	15.6
Gross Profit	8.6	3.7	133.1%	4.9	12.8	10.0	28.4%	2.8
Gross Margin	15.3%	8.7%	6.6 p.p.		12.2%	11.6%	0.7 p.p.	

Pointer, Portobello Grupo's democratic design brand, posted net revenue of R\$56.5 million in 2Q24, up 32.6% vs. 2Q23, with higher volumes sold both in the Brazilian market (+52.8% vs. 2Q23) and in exports (+35.6% vs. 2Q23). With this result, the BU gained market share in the North and Northeast regions.

The unit's gross margin ended 2Q24 at 15.3%, 6.6 p.p. higher than 2Q23, mainly due to the improvement in unit costs because of the normalization of production capacity utilization and projects to reduce costs and regain competitiveness.

In the domestic market, we highlight the performance of the Builders channel, which grew 76.1% in 2Q24 vs. 2Q23, and the Perfect Store program, which aims to maintain the base of small and medium-sized stores and the progress of price campaigns that have stimulated the entry of orders.

Export revenues grew by 12.9% vs. 2Q23, accounting for 11.1% of the unit's total revenues.

Capacity utilization at the Pointer BU plant in the quarter was 100% vs. the market average of 74.1%, according to Anfacer data.

Portobello
America

R\$ million	2Q24	2Q23	▲%	▲Abs	1S24	1S23	▲%	▲Abs
Net Revenue	71.8	56.1	27.9%	15.7	126.7	97.9	29.4%	28.8
(-) COGS	77.6	41.6	86.7%	36.0	133.5	73.5	81.6%	60.0
Gross Profit	(5.9)	14.5	-140.2%	(20.4)	(6.8)	24.4	-128.0%	(31.2)
Gross Margin	-8.2%	25.9%	-34.1 p.p.		-5.4%	24.9%	-30.3 p.p.	

In 2Q24, Portobello America posted a 27.9% increase in net revenue vs. 2Q23, with sales more than twice the production in the period. In addition, in April 2024, the second production line, the small formats line, began operating, aimed at manufacturing special pieces, which are high value-added products and represent another important step in the positioning of our brand in the North American market.

On the first line, field tile, the BU continues to evolve in the process of maturing and stabilizing production, with advances in efficiency and quality, with better dilution of fixed costs. The unit's gross margin still reflects the higher costs of the initial plant ramp-up process, due to the natural process of stock turnover.

Portobello America was once again a highlight at Coverings, the largest ceramic tile trade show in the United States, this time with all the launches of collections based on products produced at the Tennessee plant, including the four launches of the new small formats line.

Consolidated Performance

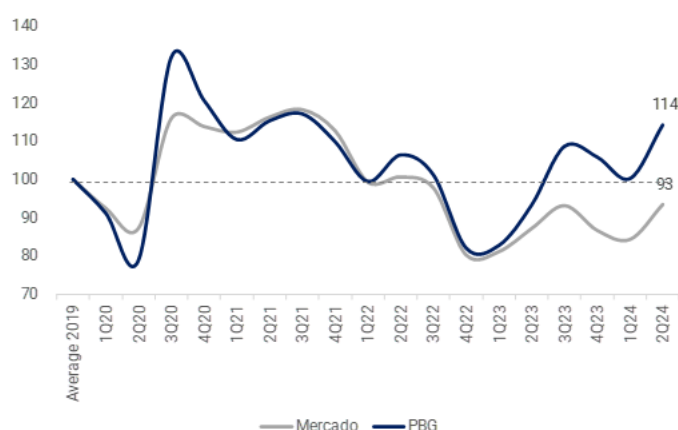
Net Revenue

R\$ Million	2Q23	2Q24	▲ %	▲ Abs	1S24	1S23	▲ %	▲ Abs
Net Revenue	589.1	548.8	7.3%	40.3	1,114.5	1,036.6	7.5%	78.0
Domestic Market (BR)	455.7	432.1	5.5%	23.6	877.8	825.7	6.3%	52.1
International Market	133.4	116.7	14.3%	16.6	236.7	210.9	12.3%	25.8
US\$ million	2Q23	2Q24	▲ %	▲ Abs	1S24	1S23	▲ %	▲ Abs
International Market	25.9	21.8	19.0%	4.1	45.7	39.1	16.9%	6.6

Portobello Grupo reported net revenue of R\$589 million in 2Q24, up 7.3% vs. 2Q23, 5.5% of which in the Brazilian domestic market and 14.3% in international markets.

Net revenue in the Brazilian domestic market grew by 5.5% vs. 2Q23, with the Builders channel standing out (+24.0% vs. 2Q23). This quarter, performance was above the market in all business units, with a gain in market share in both the wet and dry channels.

Base 100 evolution of the Brazilian market and PBG volume



¹ Market volume: dry process and wet process, source: Anfacer. ² PBG Brazil sales volume.

Net revenue from international markets was boosted by the 27.9% increase in Portobello America's results vs. 2Q23 and growth in exports, mainly due to the increase in volumes exported by the Portobello BU (+4.7% vs. 2Q23) and Pointer (+21.2% vs. 2Q23). Operations in international markets accounted for +22.6% of the Group's total revenue. According to ANFACER, Brazilian sales to the international market fell by 8.1% in 2Q24 vs. 2Q23, while the Group's exports were up 16.5% vs. 2Q23.

The distribution of the group's total revenues between the Portobello Group's channels was as follows in 2Q24: i) Retail: 40.9% (-2.1 p.p. vs. 2Q23); ii) Builders channel 20.0% (+2.7 p.p. vs. 2Q23); iii) Retail 17.8% (-1.6 p.p. vs. 2Q23); and iv) international markets accounted for 21.3% (+1.5 p.p. vs. 2Q23). With the finishing phase of the strong cycle of construction launches between 2021 and 2022, which, combined with commercial actions and the expansion of the construction base, showed an evolution superior to the other segments, gaining a share in the Group's total revenue. This evolution underscores the importance of the Portobello Group's strategy of geographic and sales channel diversification. The integrated retail and internationalization strategies continue to evolve as avenues of growth for the group, which accounts for more than 60% of the total Portobello Group.

Gross Profit and Gross Margin

R\$ Million	2Q23	2Q23	▲ %	▲ Abs	1S24	1S23	▲ %	▲ Abs
Net Operating Revenue	589.1	548.8	7.3%	40.3	1,114.5	1,036.6	7.5%	78.0
Cost of Goods Sold (COGS)	(374.0)	(328.5)	-13.8%	(45.5)	(703.6)	(619.4)	-13.6%	(84.2)
Idleness Costs	(0.0)	(5.8)	-100.0%	5.8	-	(10.4)	-100.0%	10.4
Gross Operating Profit	215.1	214.5	0.3%	0.6	410.9	406.8	1.0%	4.1
Gross Margin	36.5%	39.1%	-2.6 p.p.		36.9%	39.2%	-2.4 p.p.	
Non-Recurring Events:	-	-	0.0%	0.0	-	-	0.0%	0.0
Adjusted and Recurring Gross Profit	215.1	214.5	0.3%	0.6	410.9	406.8	1.0%	4.1
Adjusted and Recurring Gross Margin	36.5%	39.1%	-2.6 p.p.		36.9%	39.2%	-2.4 p.p.	

The Portobello Group's gross profit in 2Q24 was R\$215.1 million, +0.3% vs. 2Q23, with a gross margin of 36.5%, -2.6 p.p. vs. 2Q23, with a reduction in margin impacted mainly by the ramp-up of production at the Portobello America plant, which was partially offset by the results of the Brazilian operations, especially productivity at the Portobello unit and the recovery of cost competitiveness at Pointer.

Operating Expenses

R\$ Million	2Q24	%RL	2Q23	%RL	▲ %	▲ Abs	1S24	%RL	1S23	%RL	▲ %	▲ Abs
Operating Expenses												
Selling	(158.1)	26.8%	(153.9)	28.0%	2.8%	(4.3)	(301.4)	27.0%	(292.7)	28.2%	2.9%	(8.6)
General and Administrative	(19.7)	3.3%	(22.2)	4.1%	-11.4%	2.5	(38.0)	3.4%	(41.3)	4.0%	-7.9%	3.3
Other Revenues (Expenses)	10.6	-1.8%	(9.5)	1.7%	-212.2%	20.1	14.0	-1.3%	(24.0)	2.3%	-158.6%	38.0
Operating Expenses	(167.2)	28.4%	(185.6)	33.8%	-9.9%	18.4	(325.4)	29.2%	(358.0)	34.5%	-9.1%	32.6
Non-Recurring Revenues	(21.7)	3.7%	(1.3)	0.2%	1579.9%	(20.4)	(21.6)	1.9%	(2.1)	0%	930.4%	(19.5)
Adjusted Operating Expenses	(189.0)	32.1%	(186.9)	34.1%	1.1%	(2.1)	(346.9)	31.1%	(360.1)	34.7%	-3.7%	13.2

Operating Expenses totaled R\$167.2 million in 2Q24, a reduction of 9.9% compared to 2Q23, with the percentage in relation to net revenue falling from 33.8% in the second quarter of 2023 to 28.4% in 2Q24. This result reflects the company's disciplined management of expenses, with better dilution of fixed costs. Below is a breakdown of the expense headings from a management perspective¹.

Selling expenses: totaled R\$158.1 million (+2.8% vs. 2Q24), representing 26.8% of the group's net revenue, down 1.2 p.p. vs. 2Q23.

General and administrative expenses: a reduction of R\$2.5 million in administrative expenses, representing 3.3% of net revenue, down 0.8 p.p. vs. 2Q23.

Other revenues and expenses: totaled R\$ 10.6 million in revenue, + R\$ 20.1 million vs. 2Q23, the main effect in this item being opportunities with tax optimization of ICMS on the PIS/COFINS base and the reversal of legal expenses, referring to the Mineradora lawsuit, see Interim Financial Information note 16.a.

¹ Management view includes only the sales expenses of the business units. Other corporate expenses Managerial view includes only the sales expenses of the business units. Other corporate expenses are grouped under other income and expenses.

EBITDA and Adjusted EBITDA

R\$ Million	2Q24	2Q23	▲ %	▲ Abs	1S24	1S23	▲ %	▲ Abs
Net Income	(11.5)	(38.3)	69.9%	26.8	(32.3)	(53.4)	39.6%	21.1
(+) Financial Expenses	61.1	62.1	-1.6%	(1.0)	113.5	98.8	14.9%	14.7
(+) Depreciation and Amortization	43.7	34.4	26.9%	9.3	87.4	64.8	34.8%	22.6
(+) Income Taxes	(1.7)	5.2	-132.8%	(6.9)	4.3	3.4	27.1%	0.9
EBITDA	91.5	63.4	44.4%	28.1	172.9	113.6	52.2%	59.3
EBITDA Margin	15.5%	11.6%	4.0 p.p.		15.5%	11.0%	4.6 p.p.	5%
Non-Recurring Events:	(21.7)	(1.3)			(21.6)	(2.1)		
4) COFINS - Tax optimization	(7.5)	0.2			(7.3)	(1.4)		
5) Recognition and Restatements of Lawsuits	(14.2)	(1.5)			(14.2)	(1.5)		
6) Commissions	-	-			-	0.8		
Adjusted and Recurring EBITDA	69.8	62.1	12.4%	-7.7	151.4	111.5	35.7%	-39.9
Adjusted and Recurring EBITDA Margin	11.8%	11.3%	0.5 p.p.		13.6%	10.8%	2.8 p.p.	

EBITDA in 2Q24 grew by 44.4% compared to 2Q23, reaching a level of R\$91.5 million in EBITDA and a margin of 15.5%, an increase of 4.0 p.p. vs. 2Q23.

Net Income

R\$ Million	2Q24	2Q23	▲ %	▲ Abs	1S24	1S23	▲ %	▲ Abs
EBITDA	91.5	63.4	44.4%	28.1	172.9	113.6	52.2%	59.3
(-) Financial Expenses	(61.1)	(62.1)	1.6%	1.0	(113.5)	(98.8)	-14.9%	-14.7
(-) Depreciation and Amortization	(43.7)	(34.4)	-26.9%	-9.3	(87.4)	(64.8)	-34.8%	-22.6
(-) Income Taxes	1.7	(5.2)	132.8%	6.9	(4.3)	(3.4)	-27.1%	-0.9
Net Income	(11.5)	(38.3)	69.9%	26.8	(32.3)	(53.4)	39.6%	21.1
Net Margin	-2.0%	-7.0%	5 p.p.		-2.9%	-5.1%	2.3 p.p.	
Non-Recurring Events:	(7.5)	17.6			(7.3)	15.0		
(3) Recognition and Restatements of Lawsuits	-	18.2			-	16.8		
(4) Others ¹	-	(0.7)			-	0.2		
(6) COFINS - Tax optimization	(7.5)	-			(7.3)	(2.1)		
Adjusted and Recurring Net Income	(19.0)	(20.7)	8.2%	1.7	(39.6)	(38.4)	-3.1%	-1.2
Adjusted and Recurring Net Margin	-3.2%	-3.8%	0.5 p.p.		-3.6%	-3.7%	0.2 p.p.	

The company's net result was a loss of R\$11.5 million, compared to a loss of R\$38.3 million in 2Q23. This evolution is the result of the Group's strategic decisions, together with management actions and increased productivity.

Managerial Cash Flow

R\$ Million	2Q24	2Q23	▲ %	▲ Abs	1S24	1S23	▲ %	▲ Abs
Activities								
Operating	50.8	71.1	-28.5%	(20.3)	37.3	80.2	-53.4%	(42.9)
Investment	(44.7)	(127.0)	64.8%	82.3	(90.7)	(207.3)	56.2%	116.5
Financing	(97.6)	75.2	-229.8%	(172.9)	(199.5)	280.0	-171.2%	(479.5)
Changes in Cash	(91.4)	19.3	-572.9%	(110.8)	(252.9)	152.9	-265.3%	(405.8)
Opening Balance	325.0	389.7	-16.6%	(64.7)	486.5	256.1	90.0%	230.4
Closing Balance	233.5	409.0	-42.9%	(175.5)	233.5	409.0	-42.9%	(175.5)

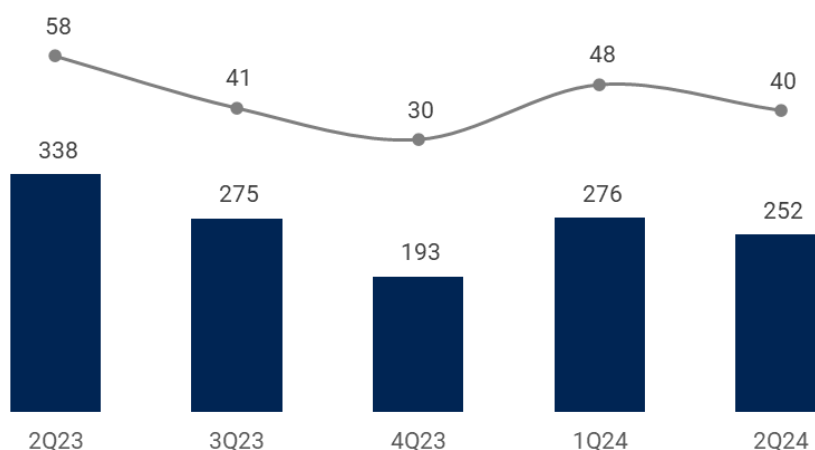
The balances and variations shown in the table above cover the management view of cash flow and the main lines are described below:

Operating activities: include cash generated in operations, plus changes in working capital balances, leases, taxes such as IR and CSLL and other non-cash effects generated in the operation. In 2Q24, this item generated cash of R\$50.8 million.

Working Capital

	2Q24	2Q23	▲ %	▲ Abs	1Q24	▲ %	▲ Abs	
R\$ million	Accounts Receivable	161.1	226.0	-28.7%	(64.9)	166.6	-3.3%	(5.6)
	Inventories	544.8	475.0	14.7%	69.8	525.9	3.6%	19.0
	Suppliers	(453.8)	(362.7)	25.1%	(91.1)	(416.2)	9.0%	(37.6)
	Working Capital	252.1	338.3	-25.5%	(86.2)	276.3	-8.8%	(24.2)
Days	Accounts Receivable	18.4	28.7	-35.8%	(10)	20	-9.3%	(2)
	Inventories	128.5	124.4	3.3%	4	135	-4.9%	(7)
	Suppliers	(107.1)	(95.2)	12.5%	(12)	(107)	0.1%	(0)
	Cash Conversion Cycle (CCC)	39.9	57.9	-31.2%	(18)	48	-17.7%	(9)

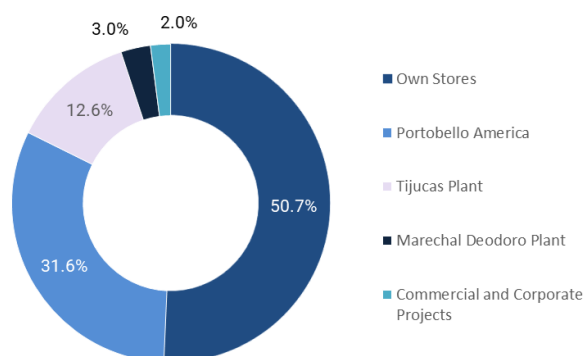
Below we show the evolution of the cash conversion cycle in R\$ million and days.



The company's Working Capital fell by -25.5% in 2Q24 vs. 2Q23, totaling R\$252.1 million. The Cash Conversion Cycle in 2Q24 was 40 days, 18 days lower than in 2Q23, with advances in clients, which showed a reduction of approximately 10 days, suppliers with an increase of 12 days and inventories with an increase of 4 days.

Capex Investment Activities: In 2Q24, Capex investments totaled R\$44.7 million, down 64.8% on 2Q23, mainly concentrated in i) Portobello Shop (50.7%), with advances in the digital transformation and in the structure of its own stores; ii) Portobello America (31.6%), due to the first kiln and special parts and; iii) the Portobello BU (12.6%), with the maintenance and technological updating of the industrial park located in Tijucas-SC. Despite the scenario of reduced CAPEX investments, the group continues to make progress on its strategic growth projects in retail and internationalization.

2Q24 Investiments



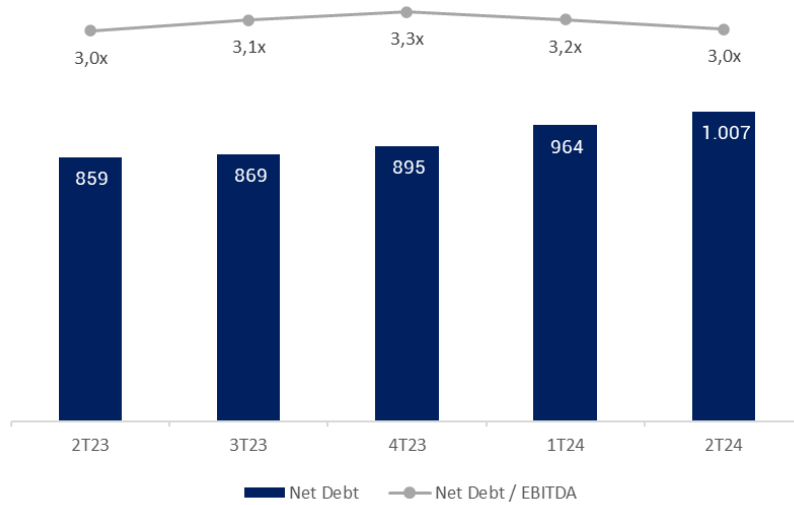
Financing activities: include funding, principal payments, payment of financial expenses and distribution of dividends, if any. In 2Q24, financing activities totaled R\$97.6 million, a variation of R\$172.9 million vs. 2Q23, due to the higher level of settlements of financial operations carried out, in line with the liability management plan, with the aim of lengthening the debt and reducing the cost.

Indebtedness and Capital Structure

Net debt for the quarter closed at R\$1.007 million, reducing the company's leverage level to 3.0x Net Debt/EBITDA. This quarter, the average cost of debt fell by 1.6 p.p. and the average debt maturity lengthened by 1.4 years compared to the same period last year.

R\$ million	2Q24	1Q24	4Q23	3Q23	2Q23	1Q23
Gross Bank Debt¹	1,274.1	1,299.1	1,381.6	1,195.1	1,268.2	1,127.4
Cash and Cash Equivalents	(266.8)	(335.6)	(486.5)	(325.7)	(409.0)	(389.7)
Net Indebtedness	1,007.2	963.5	895.2	869.4	859.2	737.7
EBITDA (LTM)	333.0	304.9	273.7	276.0	290.4	337.6
Adjusted and Recurring EBITDA (LTM)	324.2	316.5	284.3	266.5	276.7	325.4
Net Debt-to-EBITDA ratio	3.0x	3.2x	3.3x	3.1x	3.0x	2.2x
Net Debt-to-Adjusted and Recurring EBITDA ratio	3.1x	3.0x	3.1x	3.3x	3.1x	2.3x

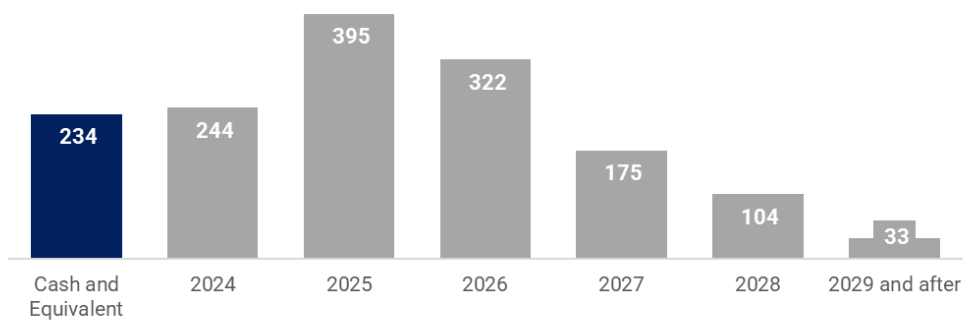
This important result, coupled with the actions to renegotiate and lengthen debts at lower costs, made it possible to begin the cycle of reducing financial leverage to 3.0x. Total cash and cash equivalents in 2Q24 amounted to R\$266.8 million, which includes R\$233.5 million in cash and cash equivalents, R\$10.8 million in restricted financial investments and R\$22.5 million in marketable securities, see Interim Financial Information notes 5.2 and 5.3.



In the quarter, a total of R\$36.3 million was repaid in principal. At the end of 2Q24, the contractual requirements (covenants) relating to the leverage ratio, which could cause the early maturity of financing contracts and debentures, were achieved.

In April 2024, we announced the creation of the Portobello Grupo Receivables Investment Fund (Fundo de Investimento em Direitos Creditórios - FIDC), which represents a significant advance in our financial management, providing various benefits such as greater efficiency, better internal processes and robust corporate governance.

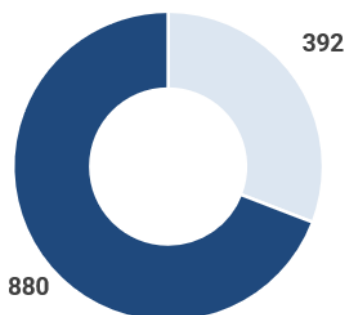
Amortization Schedule (Gross Banking Debt)



Gross Banking Debt maturing in the short term represents 30.8% of the total, with the remainder maturing in the long term, as shown in the amortization schedule above. Most of the Gross Banking Debt (80.9%) is in local currency.

Bank Debt Term

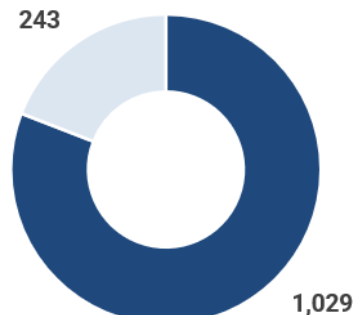
R\$ million



■ Short Term ■ Long Term

Origin of Bank Debt

R\$ million



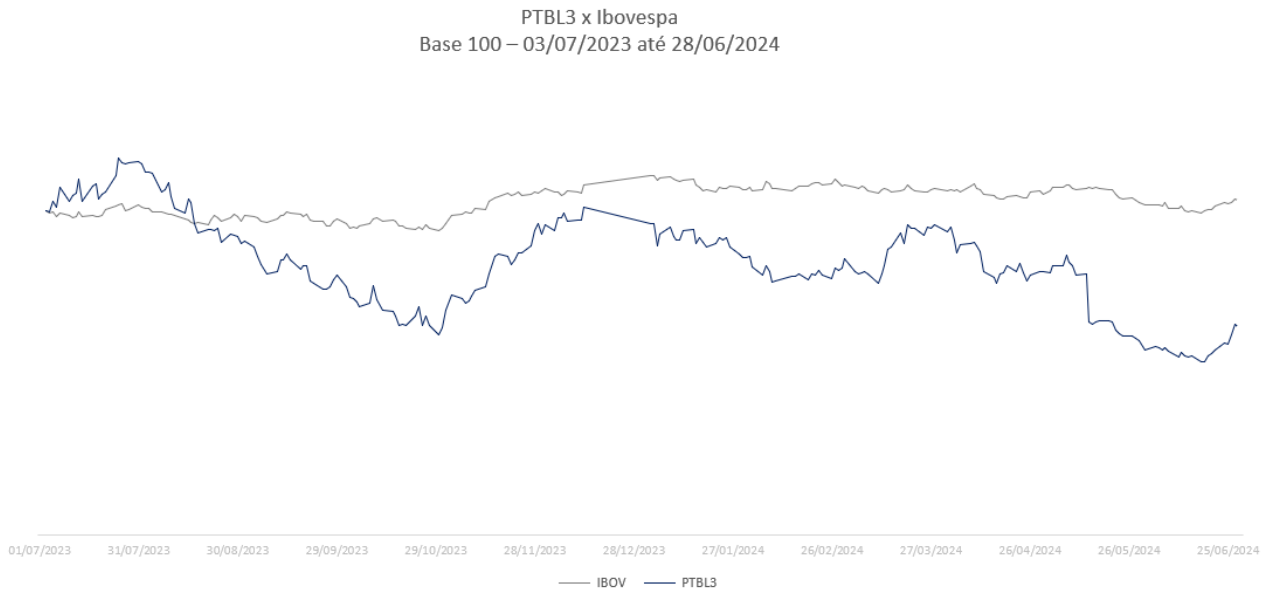
■ Local Currency ■ Foreign Currency

Outlook

- The company expects gradual recovery of the market to continue throughout the second half of this year, although this will be affected by the slower process of reducing interest rates.
- Even with market sales volume growth, the Company has felt the impact of prices and competitiveness. Portobello Grupo will continue to focus on strategies to achieve results.
- The Company must maintain strict discipline in its expense management.
- With regard to investments, the guideline continues at a lower level than the previous year, with a focus on the profitability of the projects already carried out in the 2022-2023 cycle, maintaining a perspective only of investments necessary for the maintenance and continuity of operations in 2024..
- The outlook is for a continued reduction in the level of net leverage over the quarters (ratio of net debt to adjusted and recurring EBITDA over the last 12 months).
- **Portobello America:** Progress in sales and factory ramp-up, seeking profitability and preparation for the next stages of the project.
- **Portobello Shop:** Progress in the expansion of the unit with a return to the highest levels of growth, with growth in sales in the B2B channel and the maturing of new stores.
- **Portobello:** Growth in all channels, progress in internationalization, with evolution in the product mix and gain in market share.
- **Pointer:** Advancing the strategy for the small and medium-sized reseller market and strengthening the home center channel, with a recovery in industrial competitiveness.

PTBL3 Stock Performance

In 2Q24, PTBL3 shares closed at R\$4.68. The average daily trading volume (ADTV) in 2Q24 was R\$3.5 million. At the end of the quarter, the company had a market value equivalent to R\$659.8 million.



Independent Audit

The policy of the Company in relation to its independent auditors, regarding the provision of services not related to the external audit of financial statements, is based on the principles that preserve professional independence. These principles assume that the auditor should not audit their own work, perform managerial functions, or act as a lawyer for their client.

Financial Statements

Balance Sheet

Assets	2024	AV %	4Q23	AV %	Var%
Current assets	1,174.3	35.3%	1,331.8	40.4%	-11.8%
Cash and cash equivalents	233.5	7.0%	486.5	14.8%	-52.0%
Trade Receivables	287.3	8.6%	269.0	8.2%	6.8%
Inventories	544.8	16.4%	489.0	14.8%	11.4%
Advances to suppliers	8.1	0.2%	11.1	0.3%	-27.1%
Other	100.5	3.0%	76.1	2.3%	32.1%
Non-current assets	2,155.0	64.7%	1,964.3	59.6%	9.7%
Long-term assets	302.1	9.1%	259.9	7.9%	16.2%
Judicial deposits	7.5	0.2%	7.1	0.2%	5.5%
Judicial assets	117.0	3.5%	115.1	3.5%	1.6%
Guarantee deposit	15.4	0.5%	19.9	0.6%	-22.8%
Related party credits	10.8	0.3%	10.3	0.3%	4.5%
Receivables - Eletrobrás	89.7	2.7%	69.6	2.1%	28.8%
FIDC - Mezzanine Quotas	22.5	0.0%	-	0.0%	0.0%
Restricted financial investments	39.3	1.2%	37.9	1.1%	3.9%
Recoverable taxes and deferred tax	1,852.9	55.7%	1,704.3	51.7%	8.7%
Intangible Assets, Fixed Assets and Investments	1,200.1	36.0%	1,141.7	34.6%	5.1%
Lease assets	652.8	19.6%	562.7	17.1%	16.0%
Others investments	-	0.0%	-	0.0%	#DIV/0!
Total assets	3,329.2	100.0%	3,296.0	100.0%	1.0%
Passive	2T24	AV %	4T23	AV %	Var%
Current	1,344.1	40.4%	1,321.2	40.1%	1.7%
Loans and Debentures	392.5	11.8%	456.0	13.8%	-13.9%
Suppliers and credit assignment	461.9	13.9%	459.7	13.9%	0.5%
Fixed asset accounts payable	86.2	2.6%	89.4	2.7%	-3.5%
Lease obligations	75.7	2.3%	40.3	1.2%	87.9%
Tax obligations	49.5	1.5%	48.8	1.5%	1.3%
Social and labor obligations	95.0	2.9%	76.6	2.3%	24.0%
Customer advance	126.3	3.8%	116.7	3.5%	8.2%
Others	57.1	1.7%	33.7	1.0%	69.6%
Non-current	1,596.2	47.9%	1,588.9	48.2%	0.5%
Loans and Debentures	879.8	26.4%	884.9	26.8%	-0.6%
Fixed asset accounts payable	116.8	3.5%	107.0	3.2%	9.2%
Debts with related people	56.3	1.7%	56.3	1.7%	0.0%
Provisions	59.7	1.8%	80.0	2.4%	-25.3%
Deferred income tax and social contribution	6.4	0.2%	6.4	0.2%	0.0%
Lease obligations	422.8	12.7%	404.3	12.3%	4.6%
Others	54.4	1.6%	50.0	1.5%	8.8%
Net worth	388.9	11.7%	385.9	11.7%	0.8%
Share capital	250.0	7.5%	250.0	7.6%	0.0%
Profit reserves	160.1	4.8%	191.8	5.8%	-16.5%
Asset valuation adjustment	(21.2)	-0.6%	(55.9)	-1.7%	-62.0%
Total liabilities	3,329.2	100.0%	3,296.0	100.0%	1.0%

Income Statement

R\$ Million	2Q24	2Q23	1S24	1S23
Net Sales Revenue	589.1	548.8	1,114.5	1,036.6
Cost of goods sold	(374.0)	(334.3)	(703.6)	(629.8)
Gross Operating Profit	215.1	214.5	410.9	406.8
Operating Income (Expenses), Net	(167.2)	(185.6)	(325.4)	(358.0)
Selling	(162.0)	(163.9)	(312.2)	(307.7)
General and Administrative	(35.1)	(33.2)	(66.0)	(57.0)
Other Operating Income (Expenses), Net	29.9	11.5	52.8	6.7
Operating Profit before Financial Income	47.9	28.9	85.6	48.8
Financial Result	(61.1)	(62.1)	(113.5)	(98.8)
Financial Revenues	5.3	10.5	11.4	18.5
Financial Expenses	(49.3)	(72.3)	(106.0)	(113.3)
Net exchange rate change	(17.2)	(0.3)	(19.0)	(4.0)
Income (loss) before income taxes	(13.3)	(33.2)	(28.0)	(49.9)
Income Tax and Social Contribution	1.7	(5.2)	(4.3)	(3.4)
Net income (loss) for the Period	(11.5)	(38.4)	(32.2)	(53.3)

Cashflow

R\$ Million	2Q24	2Q23	1S24	1S23
Net cash from operating activities	31.0	20.7	(31.7)	8.9
Cash generated from operations	72.9	75.4	153.4	135.9
Changes in assets and liabilities	14.1	(23.3)	(82.8)	(58.0)
Interest and taxes on profit paid	(56.0)	(31.5)	(102.3)	(69.0)
Net cash used in investment activities	(66.3)	(119.0)	(97.1)	(204.1)
Acquisition of fixed assets (net of accounts payable)	(31.2)	(108.1)	(32.4)	(185.3)
Acquisition of intangible assets	(10.2)	(10.9)	(25.1)	(18.9)
Acquisition of lease asset - goodwill	(2.4)	-	(17.1)	-
FIDC mezzanine quotas	(22.5)	-	(22.5)	-
Net cash provided by (used in) financing activities	(56.1)	117.6	(124.1)	348.2
Obtaining loans and financing	-	150.0	172.8	412.6
Payment of loans and financing and debentures	(36.3)	(14.6)	(258.4)	(34.5)
Rental amortization	(19.8)	(17.8)	(38.5)	(29.9)
Increase/(Decrease) in Cash for the period/year	(91.4)	19.3	(252.9)	152.9
Opening Balance	325.0	389.7	486.5	256.1
Closing Balance	233.5	409.0	233.5	409.0

*Indirect Cash Flow considers opening according to a corporate view.

Expenses - Accounting view

R\$ Million	2Q24	%RL	2Q23	%RL	▲ %	▲ Abs	1S24	%RL	1S23	%RL	▲ %	▲ Abs
Operating Expenses												
Selling	(162.0)	27.5%	(163.9)	29.9%	12.6%	(18.1)	(312.2)	28.0%	(307.7)	29.7%	1.5%	(4.5)
General and Administrative	(35.1)	6.0%	(33.2)	6.0%	47.5%	(11.3)	(66.0)	5.9%	(57.0)	5.5%	15.8%	(9.0)
Other Revenues (Expenses)	29.9	-5.1%	11.5	-2.1%	-736.3%	34.6	52.8	-4.7%	6.7	-0.7%	-682.8%	46.1
Operating Expenses	(167.2)	28.4%	(185.6)	33.8%	-3.0%	5.2	(325.4)	29.2%	(358.0)	34.5%	-9.1%	32.6
Non-Recurring Revenues	(21.7)	3.7%	(1.3)	0.2%	-119.3%	1.0	(21.6)	1.9%	(2.1)	0%	930.4%	(19.5)
Adjusted Operating Expenses	(189.0)	32.1%	(186.9)	34.1%	-3.6%	6.2	(346.9)	31.1%	(360.0)	34.7%	-3.6%	13.1

The breakdown of accounting operating expenses is different from management view. The administrative expenses of the CBC and PBtech entities are considered sales expenses in the management view. Furthermore, administrative expenses in Mineração and participation of non-minority shareholders are considered in other income (expenses) in the management view.