



Resultado Trimestral 2T | 2023

Portobello Grupo

Portobello Grupo

Tijucas, 14 de agosto de 2023. O PBG S.A. (B3: PTBL3), "PBG" ou "Companhia", maior empresa de revestimentos cerâmicos do Brasil, anuncia o resultado do segundo trimestre de 2023. As informações apresentadas neste documento são baseadas 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 2022 e/ou anos anteriores, conforme indicado.

Portobello Grupo apresenta desempenho acima do mercado¹ e ganho de *market share*, com expansão sequencial dos negócios em todas as suas unidades e recorde de vendas na Portobello Shop.

Destaques 2T23

- **Receita Líquida** de R\$ 549 milhões no 2T23, terceira maior receita do PBG na história. No **Mercado Interno** o resultado apresentou performance superior ao mercado², **com crescimento de 1,1% vs. 2T22**. Destaque positivo para o recorde de receita da Portobello Shop (R\$ 233 milhões). A Receita Líquida foi de R\$ 1,0 bilhão no primeiro semestre do ano.
- **O Lucro Bruto Ajustado e Recorrente** foi de R\$ 215 milhões com margem de 39,1%, com destaque para o recorde de resultado na Portobello Shop e retomada na Portobello America.
- No 2T23 o **EBITDA Ajustado e Recorrente** foi de R\$ 62 milhões, resultado positivo considerando os desafios de mercado de mercado e sustentando os investimentos em projetos estratégicos. A **Margem EBITDA Ajustada e Recorrente** foi de 11,3% no trimestre.
- As **Despesas Operacionais** tiveram acréscimo de R\$ 22,5 milhões no 2T23 comparadas ao 2T22. Todo o incremento está relacionado aos principais projetos estratégicos do Varejo Integrado com a Portobello Shop (+18,7%) e da Portobello America (+84,0%), parcialmente compensado por uma redução na UN Portobello (-14,6%).
- **Resultado Líquido** foi impactado pelo menor resultado operacional e pelo aumento das despesas financeiras, apresentando um prejuízo líquido ajustado e recorrente de -R\$ 20,7 milhões no 2T23.
- O investimento em Capital de Giro foi de R\$ 338 milhões, em linha com o 2T22 e -3,7% abaixo do 1T23. O Ciclo de Conversão de Caixa foi de 67 dias no 2T23, em linha com o 1T23.
- **As ações PTBL3** encerraram o 2T23 cotadas a **R\$ 6,96**. Valor de Mercado: R\$ 981 milhões (US\$ 204 milhões). Quantidade de ações: 140.986.886, sem ações em tesouraria. *Free Float*: 38,9%.

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
Especialista de Relações com Investidores

Site de RI: ri.portobello.com.br

¹ Média Setorial

² ANFACER: -13,4% 2T23 vs. 2T22

Portobello Grupo

Carta da Administração

O Portobello Grupo vivenciou um marco decisivo na sua estratégia em julho deste ano com o início das operações da nova fábrica nos EUA. Este é um avanço sem precedentes na nossa história e marca um passo adiante no movimento de internacionalização da Companhia. No 2T23, o Grupo apresentou resultados sólidos sem perder o foco na execução de sua estratégia, mesmo enfrentando um período de baixas históricas no setor de revestimentos cerâmicos.

O primeiro semestre de 2023 foi marcado por incertezas macroeconômicas que impactaram diversos países e setores. O mercado de revestimento cerâmico brasileiro apresentou volumes próximos ao pior período histórico dos últimos anos, sendo comparado ao mês de abril de 2020, no início da pandemia. No entanto, o setor já aponta sinais de retomada no 2T23, o que reforçam expectativas mais positivas para o segundo semestre.

Já no mercado de revestimento cerâmico norte-americano, as elevadas taxas de juros também impactaram a primeira metade do ano, porém indicadores do setor de construção civil, como *Housing Starts*³, apresentaram comportamento positivo no final do segundo trimestre, com alta de 4,5% vs. trimestre anterior. Este movimento sinaliza uma perspectiva positiva de retomada do setor.

Mesmo diante dos desafios, a Companhia apresentou expansão de *market share*⁴ no mercado brasileiro e crescimento o das receitas e carteira de pedidos na Portobello America. Estes movimentos também foram acompanhados pela manutenção da rentabilidade em patamares próximos aos 40%, reflexo da assertividade e resiliência do modelo de negócios, multicanalidade e forte posicionamento de marca, com portfólio abrangente e inovador. Outro destaque foi o resultado recorde de receita da Portobello Shop no 2T23, com sustentação da margem bruta de 48% no período. Os projetos estratégicos na unidade Shop seguem evoluindo, com a ampliação de lojas na nossa rede, maturação das novas inaugurações e reaberturas e foco na transformação digital, com decisões orientadas às necessidades dos nossos clientes e consumidores, otimizando a jornada desde o momento da inspiração até a entrega.

Nos EUA, com o início da operação da fábrica, que já vinha sendo desenhada desde 2018, nos consolidamos como produtor norte-americano, atendendo às especificidades e modelo de negócios do país e endereçando um mercado em que somente 30% da produção consegue ser suficiente para a demanda interna. Este modelo de negócios nos EUA tem diversas sinergias como nossa operação atual no Brasil, onde detemos liderança de mercado e diferenciais de qualidade e traz melhoras significativas nas margens no segmento norte-americano com a redução dos fretes de transporte dos produtos. A planta foi construída com tecnologia de ponta e conta atualmente com uma capacidade produtiva de 3,6 milhões de m².

Outro pilar estratégico importante do Portobello Grupo está relacionado às iniciativas ESG. Neste trimestre a Companhia realizou a terceira edição da Semana da Sustentabilidade. Ao longo de uma semana de eventos e interações, a Companhia apresentou diversos avanços nos três pilares da Sustentabilidade: Portobello +Ecoeficiente, Portobello +Gente e Portobello +Governança. Como destaque, o recebimento da Certificação LEED Platinum para a loja da Portobello Shop do Jardim Social, em Curitiba-PR. Este reconhecimento é o mais alto nível no que diz respeito às construções sustentáveis.

O Portobello Grupo segue confiante na sua estratégia e celebra este momento histórico na expansão das operações e com perspectivas positivas de mercado. A Companhia acredita que o diferencial de qualidade e design dos seus produtos a posiciona na liderança desse mercado, exportando para mais de 70 países. O PBG segue com a plena confiança na execução de seu time, orientado à resultados e na geração de valor aos *stakeholders*, confiantes de que o melhor ainda está por vir.

³ Os dados de *Housing Starts*, que medem a construção de novas moradias no país.

⁴ +0,1p.p. vs. 1T23, alcançando 4,5% no 2T23. Participação de Mercado em Volume. Fonte: Anfacer e Dados PBG.

Portobello Grupo

Desempenho Econômico-Financeiro Consolidado

R\$ milhões	2T23	2T22	▲ %	▲ Abs	1S23	1S22	▲ %	▲ Abs
Receita Líquida	548,8	577,5	-5,0%	(28,7)	1.037	1.102	-6,0%	(65,8)
Lucro Bruto	214,5	252,6	-15,1%	(38,1)	406,8	491,0	-17,1%	(84,2)
Margem Bruta	39,1%	43,7%	-4,7 p.p.		39,2%	44,5%	-5,3 p.p.	
Lucro Bruto Ajustado e Recorrente	214,5	252,6	-15,1%	(38,1)	406,8	488,5	-16,7%	(81,7)
Margem Bruta Ajustada e Recorrente	39,1%	43,7%	-4,7 p.p.		39,2%	44,3%	-5,1 p.p.	
EBIT	28,9	89,5	-67,7%	(60,6)	48,8	188	-74,0%	(138,8)
Margem EBIT	5,3%	15,5%	-10,2 p.p.		4,7%	17,0%	-12,3 p.p.	
Lucro (Prejuízo) Líquido	(38,3)	53,8	-171,2%	(92,1)	(53,4)	91,5	-158,4%	(144,9)
Margem líquida	-7,0%	9,3%	-16,3 p.p.		-5,2%	8,3%	-13,5 p.p.	
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado e Recorrente	(20,7)	52,4	-139,5%	(73,1)	(38,4)	83,5	-146,0%	(121,9)
Margem Líquida Ajustada e Recorrente	-3,8%	9,1%	-12,8 p.p.		-3,7%	7,6%	-11,3 p.p.	
EBITDA	63,4	110,8	-42,8%	(47,4)	113,6	229,4	-50,5%	(115,8)
Margem EBITDA	11,6%	19,2%	-7,6 p.p.		11,0%	20,8%	-9,9 p.p.	
EBITDA Ajustado e Recorrente	62,1	111,0	-44,1%	(48,9)	111,5	221,1	-49,6%	(109,6)
Margem EBITDA Ajustado e Recorrente	11,3%	19,2%	-7,9 p.p.		10,8%	20,1%	-9,3 p.p.	
Capital de Giro (R\$)	338,3	335,4	0,9%	2,9				
Ciclo de Conversão de Caixa (dias)	67,0	43,0	56%	24,0				
Dívida Líquida	859,2	542,8	58,3%	316,4				
Dívida Líquida/EBITDA	3,0	1,3	133%	1,7				
Dívida Líquida/EBITDA Ajustado e Recorrente	3,1	1,3	142%	1,8				
Cotação Fechamento	7,0	6,4	9,4%	0,6				
Valor de Mercado	981,3	896,7	9,4%	84,6				
Volume Médio Mensal de Negociação (12 Meses)	182,0	367,1	-50,4%	(185,1)				
Volume Médio Diário de Negociação (ADTV)	7,8	5,4	44,4%	2,4				

Resultado ajustado comparável

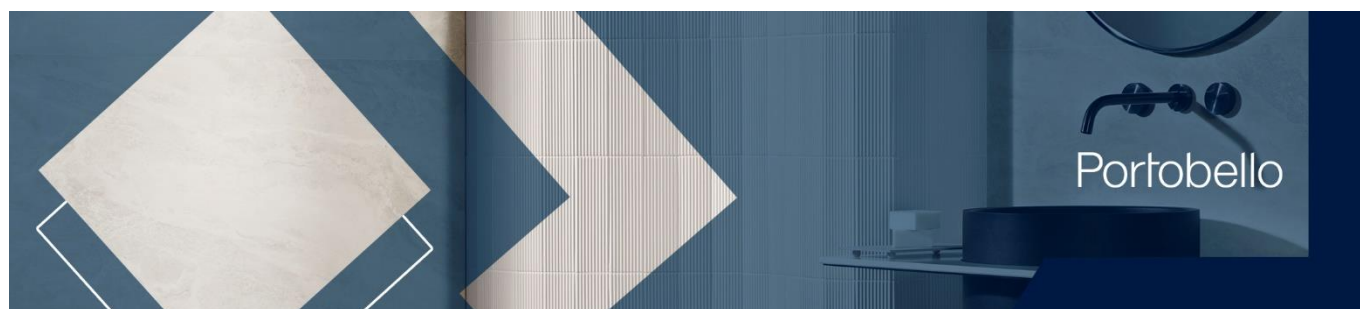
A fim de mostrar o resultado comparável, apresentamos abaixo ajustes relacionados aos investimentos realizados em projetos estratégicos do Portobello Grupo que trarão resultados futuros. Parte das despesas adicionais estão relacionadas aos projetos da Portobello America, com o objetivo de construção da demanda e estruturação dos times para o início da operação da nova fábrica nos Estados Unidos.

A segunda parte dos investimentos está relacionada aos projetos da Portobello Shop, relacionados à expansão da rede de lojas próprias que devem gerar resultado positivo na medida em que as vendas aumentam e são formadas as carteiras de pedidos.

Ambos os investimentos trarão resultados futuros e diluirão as despesas adicionais, fazendo com que as operações atinjam os patamares ideais de margens e rentabilidade.

R\$ milhões	2T23	Ajustes		2T23 Comparável	2T22	▲ %	1S23	Ajustes		1S23 Comparável	1S22	▲ %
		PB Shop	PBA					PB Shop	PBA			
Receita líquida	548,8	-	-	548,8	577,5	-5,0%	1.037	-	-	1.037	1.102	-6,0%
Lucro Bruto	214,5	-	-	214,5	252,6	-15,1%	406,8	-	-	406,8	491,0	-17,1%
Margem Bruta	39,1%	-	-	39,1%	43,7%	-10,6%	39,2%	-	-	39,2%	44,5%	-11,9%
(-) Despesas	(185,6)	13,9	17,5	(154,2)	(163,1)	-5,5%	(358,0)	30,9	30,0	(297,0)	(303,4)	-2,1%
Depreciação	34,4	-	-	34,4	34,4	0,0%	64,8	-	-	64,8	41,9	54,8%
EBITDA	63,4	13,9	17,5	94,8	110,8	-14,4%	113,6	30,9	30,0	174,6	229,4	-23,9%
Efeitos não-recorrentes	(1,3)	-	-	(1,3)	0,2		(2,1)	-	-	(2,1)	(8,3)	
EBITDA Ajustado e Recorrente	62,1	13,9	17,5	93,5	111,0	-15,7%	111,5	30,9	30,0	172,5	221,1	-22,0%
Margem EBITDA Ajustado e Recorrente	11,3%			17,0%	19,2%	-2,2 p.p.	10,8%			16,6%	20,1%	-3,4 p.p.

Portobello Grupo



Desempenho Operacional das Unidades de Negócios

Unidade de Negócios (“UN”) Portobello

R\$ milhões	2T23	2T22	▲%	▲Abs	1S23	1S22	▲%	▲Abs
Receita Líquida	244,5	274,8	-11,0%	(30,2)	461,1	531,5	-13,2%	(70,3)
(-) CPV	157,5	149,5	5,3%	8,0	292,0	282,9	3,2%	9,0
Lucro Bruto	87,0	125,3	-30,5%	(38,2)	169,1	248,5	-31,9%	(79,4)
Margem Bruta	35,6%	45,6%	-10,0 p.p.		36,7%	46,8%	-10,1 p.p.	

No 2T23, a receita líquida da UN totalizou R\$245 milhões, -11,0% vs. 2T22, com margem bruta de 35,6%. Os resultados no mercado interno apresentaram bom desempenho, com importantes avanços nos canais de revenda e engenharia com ganho de *market share*. No que diz respeito às exportações, as vendas foram inferiores ao 2T22, que foi um trimestre muito forte, porém com melhorias significativas comparadas ao 1T23. Comparado ao mercado, a Companhia também segue apresentando resultados superiores neste canal.

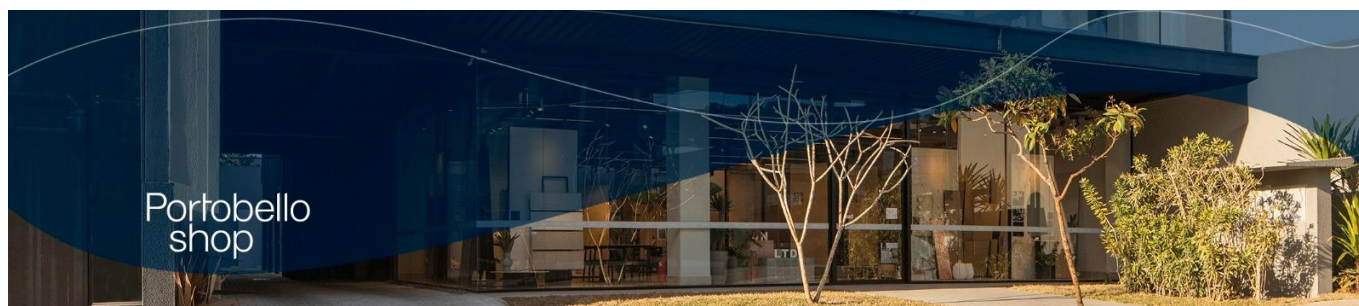
Os indicadores de utilização de capacidade também apresentam desempenho superior ao mercado, fechando o trimestre com utilização de 93%, enquanto a média de mercado, segundo ANFACER⁵, foi de 64%.

Este desempenho acima da média do mercado é resultado da estratégia assertiva de multicanalidade e flexibilização da produção, que permite direcionar os esforços de vendas de acordo com as melhores oportunidades do ponto de vista de volumes e rentabilidade. Esta característica da unidade de Tijucas-SC é consequência dos avanços na qualificação do *mix* de produtos, em especial com o crescimento nas vendas de lastras e grandes formatos, produtos de maior valor agregado, que se traduziram na sustentação da margem bruta em patamares elevados. O resultado acumulado no primeiro semestre de 2023 está -13,2% abaixo em receita líquida comparada ao mesmo período de 2022. No entanto, a expectativa do mercado é que a segunda metade do ano seja de retomada e com boas oportunidades, para as quais a Companhia está bem posicionada e deve apresentar um forte patamar de resultado.

A unidade segue tendo como prioridades i) a melhoria contínua nos níveis de serviços, ii) a eficiência no balanceamento dos níveis de estoques e atendimento da demanda, e iii) na implantação de ações de ESG.

⁵ Associação Brasileira da Indústria de Materiais de Construção

Portobello Grupo



Unidade de Negócios (“UN”) Portobello Shop

R\$ milhões	2T23	2T22	▲%	▲Abs	1S23	1S22	▲%	▲Abs
Receita líquida	232,5	196,1	18,6%	36,4	443,5	368,3	20,4%	75,2
(-) CPV	121,7	103,6	17,4%	18,1	237,1	195,0	21,5%	42,0
Lucro Bruto	110,9	92,5	19,8%	18,3	206,4	173,3	19,1%	33,1
Margem Bruta	47,7%	47,2%	0,5 p.p.		46,5%	47,0%	-0,5 p.p.	

No 2T23, a receita líquida da UN totalizou R\$ 233 milhões, um crescimento expressivo de 18,6% vs. 2T22, que levou a UN ao recorde de resultado em um único trimestre. A margem bruta da Portobello Shop também apresentou forte resultado, atingindo 47,7%. Este resultado muito superior ao apresentado pelo mercado registra um expressivo ganho de *market share* no varejo, uma vez que o mercado segue performando com queda em comparação ao ano anterior, segundo dados do ICVA⁶, que mede o setor de varejo de materiais de construção no Brasil.

Atualmente, a Companhia conta com 146 lojas em funcionamento pelo país, sendo 24 unidades próprias e 122 franquias. A Portobello Shop possui um plano de expansão da rede de lojas pautado na estratégia de atendimento de demanda e captura de mercado potencial, porém também vale destaque o crescimento das lojas que já estavam abertas no ano anterior, que pode ser observado pelo indicador de *Same Store Sales* no trimestre, que representou aumento de 11,2% no 2T23 vs. 2T22.

A performance das lojas próprias, que passou a consolidar os resultados das lojas adquiridas em 2022, apresentou incremento de 34,2% na Receita Líquida, passando a representar uma participação de 44,8% no total da UN. Adicionalmente, em função do crescimento da participação de lojas próprias, a UN passa a absorver sinergias da cadeia integrada e compensar os impactos inflacionários sobre despesas e custo de capital, gerando ganho de margens e rentabilidade.

Também vale destaque as despesas geradas devido aos avanços estratégicos da Portobello Shop, principalmente à expansão da rede de lojas próprias e iniciativas relacionadas à transformação digital. As despesas da UN Portobello Shop atingiram R\$ 88,3 milhões, R\$ 13,9 milhões a mais que no 2T22.

⁶ Índice Cielo do Varejo Ampliado

Portobello Grupo



Unidade de Negócios (“UN”) Pointer

R\$ milhões	2T23	2T22	▲%	▲Abs	1S23	1S22	▲%	▲Abs
Receita líquida	42,6	60,7	-29,8%	(18,1)	86,0	115,2	-25,3%	(29,2)
(-) CPV	38,9	39,3	-0,9%	(0,4)	76,0	73,2	3,9%	2,9
Lucro Bruto	3,7	21,5	-82,8%	(17,8)	10,0	42,0	-76,3%	(32,0)
Margem Bruta	8,7%	35,3%	-26,7 p.p.		11,6%	36,5%	-24,9 p.p.	

No 2T23, a receita líquida totalizou R\$ 42,6 milhões, -29,8% vs. 2T22, com margem bruta de 8,7%. Em comparação ao 2T22, a margem bruta apresentou queda, grande parte em função da menor diluição dos custos de produção, que tiveram um fator adicional de ociosidade devido às paradas de forno realizadas ao longo do 2T23 que geraram um custo adicional de R\$ 5,8 milhões no 2T23. O arrefecimento da demanda no mercado de revestimentos cerâmicos nas regiões Norte e Nordeste do Brasil também seguiram impactando o resultado da Pointer.

Mesmo com esse cenário de redução da produção, a planta em Maceió-AL apresentou ocupação da capacidade acima da média de mercado, graças a campanhas comerciais pontuais e estratégicas para otimização do nível de produtividade.

Apesar do cenário adverso e dos resultados de vendas abaixo do esperado, a Pointer segue com bom posicionamento de mercado, com manutenção do *market share* e preparada para a retomada do mercado que é esperada para o 2S23. A UN Pointer apresenta bons patamares de rentabilidade com Margem EBITDA sempre positivas, impulsionada pelo fortalecimento do canal de engenharia e às diversas ações comerciais e de capacitação junto aos milhares de parceiros comerciais, o que vem reforçando sua presença no mercado local.

Portobello Grupo



Unidade de Negócios (“UN”) Portobello America

R\$ milhões	2T23	2T22	▲%	▲Abs	1S23	1S22	▲%	▲Abs
Receita líquida	56,1	66,0	-15,0%	(9,9)	97,9	124,2	-21,2%	(26,3)
(-) CPV	41,6	51,3	-19,0%	(9,8)	73,5	95,9	-23,3%	(22,4)
Lucro Bruto	14,5	14,7	-0,9%	(0,1)	24,4	28,3	-13,8%	(3,9)
Margem Bruta	25,9%	22,2%	3,7 p.p.		24,9%	22,8%	2,1 p.p.	

No 2T23, a Receita Líquida atingiu R\$ 56,1 milhões, com resultados positivos nas operações de distribuição local, que cresceu 9,3% vs. 2T22 e grandes contas, que cresceram 70,4% vs. mesmo período do ano anterior, compensando parcialmente a redução de venda para alguns clientes relevantes, que por conta da alta taxa de juros e inflação no país, readequaram seus níveis de estoque no período. A Margem Bruta foi de 25,9% no período. Este resultado foi alcançado através da gestão focada na criação de demanda, processo que deve continuar ao longo de 2023, visando ganho de escala em um modelo de negócio mais rentável que o atual, dobrando a capacidade da fábrica para o próximo ano.

Com este movimento, grande parte das despesas desta UN são caracterizadas como pré-operacionais, sejam aquelas relativas à preparação do início da fábrica ou às atividades de vendas, marketing e demais áreas de apoio. Neste sentido, as despesas totais na Portobello America no 2T23 foram de R\$ 38,4 milhões, um incremento de 84,0% vs. 2T22. Estas despesas fazem parte do planejamento estratégico da unidade e são consideradas, para fins gerenciais, parte do investimento do projeto, do qual é esperado retorno futuro.

A partir do 3T23 a Portobello America passa a contar com a capacidade de produção da nova fábrica, projeto que coloca a unidade norte-americana em outro patamar. Como produtor local, o produto da marca Portobello alcança um maior nível de competitividade e um posicionamento importante.

O processo de *ramp-up* realizado e as estratégias comerciais ao longo dos últimos trimestres possibilitou que, no momento da entrada da nova fábrica, grande parte da demanda já estivesse construída, garantindo no momento do início da produção uma carteira de mais de 3 meses de produtos vendidos.

Este processo de construção da demanda pressionou as margens operacionais nestes períodos, porém na medida em que a produção da fábrica da Portobello America ganha proporção, o ganho de margem poderá ser observado, em linha com as principais fortalezas do projeto.

Na primeira fase do projeto a UN contará com um forno com capacidade de produção de 3,6 milhões de m² mais peças especiais. Adicionalmente, o projeto desta fábrica conta com a entrada de um segundo forno, que deve dobrar a capacidade, atingindo 7,2 milhões de m² quando estiver em pleno funcionamento. Para isto, a Portobello America continua utilizando parte da capacidade de produção da UN Portobello, em Tijucas, como forma de complementar seu portfólio e continuar ganhando escala para a entrada da fase II do projeto.

Portobello Grupo

Desempenho Consolidado

Receita Líquida

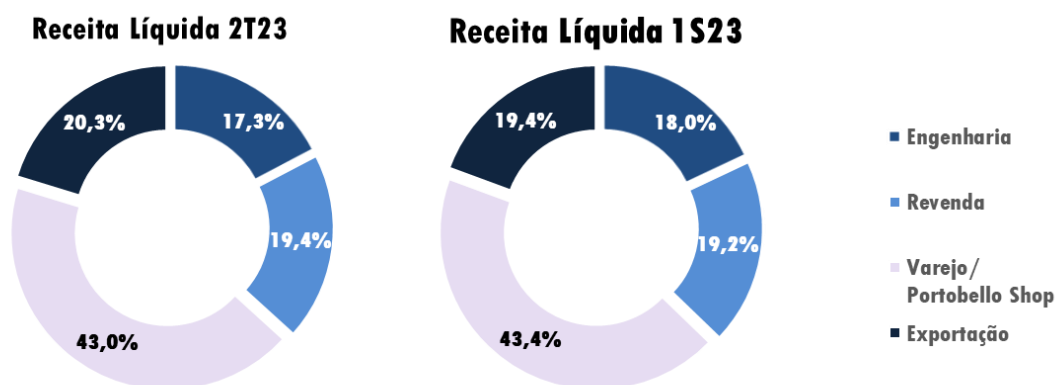
R\$ milhões	2T23	2T22	▲ %	▲ Abs	1S23	1S22	▲ %	▲ Abs
Receita líquida	548,8	577,5	-5,0%	(28,7)	1.037	1.102	-6,0%	(65,8)
Mercado Interno	432,1	427,3	1,1%	4,8	825,7	818,1	0,9%	7,6
Mercado Externo	116,7	150,1	-22,3%	(33,4)	210,9	284,3	-25,8%	(73,4)
US\$ milhões	2T23	2T22	▲ %	▲ Abs	1S23	1S22	▲ %	▲ Abs
Mercado Externo	21,4	28,6	-25,2%	(7,2)	38,8	53,5	-27,5%	(14,7)

A Receita Líquida do 2T23 atingiu R\$ 549 milhões, uma variação de -5,0% vs. 2T22. Este resultado, apesar de um momento mais sensível no mercado de construção civil, foi o terceiro maior da história da Companhia, refletindo a resiliência do modelo de negócio e a assertividade do modelo multicanal.

No mercado interno, apresentou crescimento de 1,1% vs. 2T22, atingindo R\$ 432 milhões, enquanto o setor de materiais de construção apresentou uma retração de -6,5%, segundo dados deflacionados da ABRAMAT⁷. O setor de revestimentos cerâmicos, segundo dados da ANFACER (Associação Nacional dos Fabricantes de Cerâmica para Revestimentos) apresentou redução de -13,4% no 2T23 vs. 2T22 em volumes (em metros quadrados).

No que diz respeito às vendas no mercado externo, a Companhia apresentou uma retração de -22,3% no 2T23 comparado ao 2T22 (-25,2% em dólares), grande parte em função da suspensão provisória de vendas para Argentina, com atraso nas liberações de guias de autorização para importação, e aos fretes internacionais que afetaram exportações para USA. Ainda assim, a Companhia observa boas perspectivas de reversão do cenário a partir do 2T23 com a queda dos preços dos fretes.

A distribuição das vendas entre os canais destaca a capacidade da Companhia na execução da estratégia de multicanalidade. Destaque para i) as vendas no varejo, que participam em 43,0% do total de Receita Líquida do Grupo no 2T23 vs. 34,0% no 2T22; ii) o canal de exportação, com 20,3% de participação no resultado, sendo 9,7% com as vendas realizadas pela Portobello America nos Estados Unidos e 10,5% para os outros mercados das Unidades de Negócios Portobello e Pointer; e iii) a participação das vendas do canal Engenharia em 17,3%.



⁷ Associação Brasileira da Indústria de Materiais de Construção

Portobello Grupo

Lucro Bruto

R\$ Milhões	2T23	2T22	▲ %	▲ Abs	1S23	1S22	▲ %	▲ Abs
Receita Operacional Líquida	548,8	577,5	-5,0%	(28,7)	1.037	1.102	-6,0%	(65,8)
Custo Produto Vendido (CPV)	(328,5)	(324,9)	-1,1%	(3,6)	(619,5)	(611,5)	-1,3%	(8,0)
Custos Ociosidade	(5,8)	-	-100,0%	(5,8)	(10,3)	-	-100,0%	(10,3)
Lucro Operacional Bruto	214,5	252,6	-15,1%	(38,1)	406,8	491,0	-17,1%	(84,2)
Margem Bruta	39,1%	43,7%	-4,7 p.p.		39,2%	44,5%	-5,3 p.p.	
Efeitos não-recorrentes:	-	-	0,0%	0,0	-	(2,5)	100,0%	2,5
1) Reversão Inconstitucionalidade DIFAL	-	-	0,0%	0,0	-	(2,5)	100,0%	2,5
Lucro Bruto Ajustado e Recorrente	214,5	252,6	-15,1%	(38,1)	406,8	488,5	-16,7%	(81,7)
Margem Bruta Ajustada e Recorrente	39,1%	43,7%	-4,7 p.p.		39,2%	44,3%	-5,1 p.p.	

O Lucro Bruto Ajustado e Recorrente no 2T23 apresentou queda de -15,1% vs. 2T22, -4,7 p.p. de margem bruta. Este resultado foi impactado principalmente (i) pela pressão inflacionária sobre bens, serviços, mão de obra e custo de capital ao longo do ano de 2022; (ii) por estratégias comerciais de flexibilização de preços de produtos específicos, buscando manter o nível de *market share* e melhor planejamento de produção sem impactar estoques e (iii) pelo efeito de redução da produção na Pointer, com parada de forno que resultou em um custo de ociosidade de R\$ 5,8 milhões no trimestre, resultando no aumento do custo unitário. Destacamos o aumento de +41,1% do gás natural ao longo de 2022, com base em dados do Ministério de Minas e Energia, mas que começa apresentar reduções em 2023, acumulando uma variação de -10,3% no ano.

Despesas Operacionais

R\$ Milhões	2T23	%RL	2T22	%RL	▲ %	▲ Abs	1S23	%RL	1S22	%RL	▲ %	▲ Abs
Despesas Operacionais												
Vendas	(163,9)	29,9%	(129,5)	22,4%	26,6%	(34,4)	(307,8)	29,7%	(248,4)	22,5%	23,9%	(59,4)
Gerais e Administrativas	(33,2)	6,0%	(24,1)	4,2%	37,8%	(9,1)	(57,0)	5,5%	(42,4)	3,8%	34,4%	(14,6)
Outras Receitas (Despesas)	11,5	-2,1%	(9,5)	1,6%	-221,1%	21,0	6,8	-0,7%	(12,5)	1,1%	-154,4%	19,3
Despesas Operacionais	(185,6)	33,8%	(163,1)	28,2%	13,8%	(22,5)	(358,0)	34,5%	(303,4)	27,5%	18,0%	(54,6)
Despesas / Receitas Não-Recorrentes	(1,3)	0,2%	0,2	0,0%	750,0%	(1,5)	(2,1)	0,2%	(5,8)	1%	-63,8%	3,7
Despesas Operacionais Ajustadas	(186,9)	34,1%	(162,9)	28,2%	14,7%	(24,0)	(360,2)	34,7%	(309,2)	28,0%	16,5%	(51,0)

As Despesas Operacionais Ajustadas no 2T23, quando analisadas como percentual da receita líquida, apresentaram aumento de 14,7% p.p. em relação ao 2T22.

As maiores variações em termos absolutos foram concentradas em: (i) Portobello Shop (+18,7% vs. 2T22), explicada pelo crescimento da estrutura de vendas absorvida nas aquisições realizadas na expansão da rede de Lojas Próprias; e (ii) na Portobello America (+ 84% vs. 2T22) pela estratégia de marketing e estruturação dos times, adotada na etapa de construção da demanda para o início da operação da nova fábrica. Sem as despesas estratégicas, a Companhia apresentaria redução das despesas em termos absolutos.

Despesas com Vendas: Acréscimo de 26,6% vs. 2T22, justificado pelos investimentos adicionais nas estratégias de crescimento da Companhia e que trarão resultados futuros.

Despesas Gerais e Administrativas: Apresentaram aumento de 37,8%(+ R\$ 9,1 milhões) vs. 2T22, sendo a maior parte desta variação os investimentos na estrutura dos times das operações com maior crescimento, principalmente nas Unidades de Negócios Portobello America e Portobello Shop. Estes investimentos estão em linha com o planejamento estratégico da Companhia e devem ser suportados pelo crescimento esperado e as despesas devem ser diluídas proporcionalmente ao desenvolvimento das operações.

Portobello Grupo

Outras Receitas e Despesas: no 2T23 referem-se principalmente ao reconhecimento de créditos tributários (R\$ 1,5 milhão), e reversão de provisões judiciais (R\$ 9,9 milhões).

EBITDA e EBITDA Ajustado

R\$ Milhões	2T23	2T22	▲ %	▲ Abs	1S23	1S22	▲ %	▲ Abs
Lucro Líquido	(38,3)	53,8	-171,2%	(92,1)	(53,4)	91,5	-158,4%	(144,9)
(+) Despesas Financeiras	62,1	9,7	540,2%	52,4	98,8	51,1	93,3%	47,7
(+) Depreciação e Amortização	34,4	21,3	61,5%	13,1	64,8	41,8	55,0%	23,0
(+) Tributos Sobre Lucro	5,2	25,9	-79,9%	(20,7)	3,4	45,1	-92,5%	(41,7)
EBITDA	63,4	110,8	-42,8%	(47,4)	113,6	229,4	-50,5%	(115,8)
Margem EBITDA	11,6%	19,2%	-7,6 p.p.		11,0%	20,8%	-9,9 p.p.	
Eventos Não Recorrentes:	(1,3)	0,2			(2,1)	(8,3)		
1) Reversão inconstitucionalidade DIFAL	-	-			-	(7,1)		
2) Outros Ganhos Judiciais	-	0,2			-	(1,2)		
4) Otimização tributária - COFINS	0,2	-			(1,4)	-		
5) Reconhecimento e Atualizações Processos Judiciais	(1,5)	-			(1,5)	-		
6) Comissões	-	-			0,8	-		
EBITDA Ajustado e Recorrente	62,1	111,0	-44,1%	48,9	111,5	221,1	-49,6%	109,6
Margem EBITDA Ajustada e Recorrente	11,3%	19,2%	-7,9 p.p.		10,8%	20,1%	-9,3 p.p.	

O EBITDA Ajustado e Recorrente no 2T23 foi de R\$ 62,1 milhões, uma queda de -44,1% vs. 2T22, resultando em uma Margem EBITDA Ajustada e Recorrente de 11,3% -7,9 p.p. inferior ao 2T23. Para apuração do resultado ajustado, foram desconsiderados ganhos com atualizações de processos judiciais.

O resultado reflete a resiliência da Companhia ao enfrentar um momento de mercado com atividades do setor de construção civil reprimidas pelas altas taxas de juros e inflação. Mesmo em momentos em que a demanda por revestimentos cerâmicos foram as mais baixas desde 2019 e próxima aos níveis mais baixos dos últimos 10 anos, a Companhia conseguiu suportar os investimentos em projetos estratégicos na Portobello America e Portobello Shop. Em linha com a estratégia, em 2023 a Companhia passa a incorporar bons níveis de rentabilidade com o início das operações da fábrica na Portobello America. A Companhia continuará a priorizar a construção e otimização da equação entre desempenho de volume, flexibilização de preços, inovação e constante melhoria do *mix* de produtos, combinado com a disciplina na gestão de custos, despesas e investimentos.

Portobello Grupo

Lucro Líquido

R\$ Milhões	2T23	2T22	▲ %	▲ Abs	1S23	1S22	▲ %	▲ Abs
EBITDA	63,4	110,8	-42,8%	-47,4	113,6	229,4	-50,5%	-115,8
(-) Despesas Financeiras	(62,1)	(9,7)	-540,2%	-52,4	(98,8)	(51,1)	-93,3%	-47,7
(-) Depreciação e Amortização	(34,4)	(21,3)	-61,5%	-13,1	(64,8)	(41,8)	-55,0%	-23,0
(-) Tributos Sobre Lucro	(5,2)	(25,9)	79,9%	20,7	(3,4)	(45,1)	92,5%	41,7
Lucro Líquido	(38,3)	53,8	-171,2%	-92,1	(53,4)	91,4	-158,4%	-144,8
Margem Líquida	-7,0%	9,3%	-16,3 p.p.		-5,2%	8,3%	-13,4 p.p.	
Eventos não recorrentes	17,6	(1,4)			15,0	(8,0)		
(1) Reversão inconstitucionalidade DIFAL	-	-			-	(7,1)		
(2) Reconhecimento e Atualizações Processos Judiciais	18,2	(1,1)			18,2	(1,8)		
(3) Outros ¹	(0,6)	(0,3)			(3,3)	0,9		
Lucro Líquido Ajustado e Recorrente	(20,7)	52,4	-139,5%	-73,1	(38,4)	83,5	-146,0%	-121,9
Margem Líquida Ajustada e Recorrente	-3,8%	9,1%	-12,8 p.p.		-3,7%	7,6%	-11,3 p.p.	

¹ Outros efeitos no 2T23 consideram: (i) Reconhecimento e atualizações em processos judiciais - Receitas/Despesas no valor de -R\$1,5 milhão; (ii) Reconhecimento e atualização de processos judiciais - IR/CSLL no valor de R\$ 0,7 milhão e (iii) Otimização Tributária - COFINS no valor de R\$ 0,2 milhão

As altas taxas de juros que impactam o mercado de atuação do Portobello Grupo, também tiveram influência no resultado financeiro da Companhia. O maior endividamento bruto combinado às elevadas taxas de juros provocou um aumento de R\$ 18,7 milhões em despesas com juros comparado ao 2T22. O resultado financeiro também foi impactado pela atualização monetária de provisões para contingências no valor de R\$ 14,4 milhões. Adicionalmente no 2T22 o resultado financeiro teve efeitos positivos de variação cambial, que não foram observados no 2T23.

Este aumento nas despesas financeiras em conjunto com o menor resultado operacional resultou em um Prejuízo Líquido Ajustado e Recorrente de R\$ 20,7 milhões no 2T23, uma diferença de -R\$ 73,1 milhões comparado ao 2T22. Diversos indicadores de mercado apontam para uma retomada no 2S23, por isso a Companhia atua em diversas frentes para garantir a maior geração de caixa operacional e priorização de investimentos, consequentemente com redução da alavancagem financeira e custo de financiamento.

Fluxo de Caixa

R\$ Milhões	2T23	2T22	▲ %	▲ Abs	1S23	1S22	▲ %	▲ Abs
Atividades								
Operacionais	20,7	39,5	-47,6%	(18,8)	8,9	123,9	-92,8%	(115,0)
Investimento	(119,0)	(58,4)	-103,8%	(60,6)	(204,2)	(73,9)	-176,3%	(130,3)
Financiamento	117,6	(14,7)	900,0%	132,3	348,2	(49,1)	809,2%	397,3
Variação no Caixa	19,3	(33,6)	157,4%	52,9	152,9	0,9	16888,9%	152,0
Saldo Inicial	389,7	224,2	73,8%	165,5	256,1	189,7	35,0%	66,4
Saldo Final	409,0	190,5	114,7%	218,5	409,0	190,6	114,6%	218,4

A Companhia encerrou o 2T23 com posição de caixa de R\$ 409 milhões, um aumento de R\$ 219 milhões vs. 2T22. As principais variações ocorreram nas atividades de financiamento com uma captação de R\$ 150 milhões realizada em abril com a 1ª emissão de Notas Comerciais do PBG. A Companhia segue concentrando esforços na gestão eficiente do endividamento e caixa, buscando sempre a otimização dos custos da dívida combinado com a melhor calendarização das amortizações.

O maior nível das atividades de investimento ocorreu em função do Capex para aquisição dos equipamentos para a fábrica da Portobello America.

Portobello Grupo

As atividades operacionais da Companhia geraram um caixa de R\$ 20,7 milhões, uma redução de R\$ 18,8 milhões no 2T23 em comparação ao 2T22, devido aos maiores custos que impactam negativamente a margem da operação e maior consumo de capital de giro com estoques.

Capital de Giro

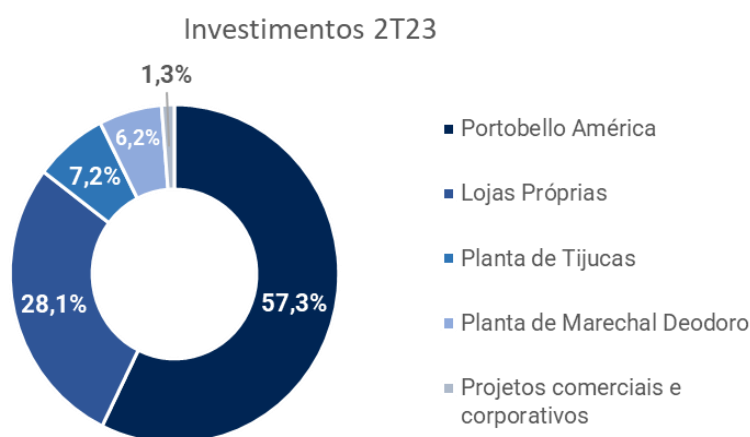
	2T23	2T22	▲ %	▲ Abs	1T23	▲ %	▲ Abs	
R\$ milhões	Contas a Receber	226,0	336,9	-32,9%	(110,9)	222,0	1,8%	4,0
	Estoques	475,0	370,1	28,3%	104,9	469,2	1,2%	5,8
	Fornecedores	362,7	371,6	-2,4%	(8,9)	339,8	6,7%	22,9
	Capital de Giro	338,3	335,4	0,9%	2,9	351,4	-3,7%	(13,1)
Dias	Contas a Receber	34,0	43,0	-20,9%	(9,0)	31,0	9,7%	3,0
	Estoques	128,0	108,0	18,5%	20,0	133,0	-3,8%	(5,0)
	Fornecedores	95,0	108,0	-12,0%	(13,0)	97,0	-2,1%	(2,0)
	Ciclo de Conversão de Caixa (CCC)	67,0	43,0	55,8%	24,0	67,0	0,0%	-

O Capital de Giro da Companhia apresentou redução no 2T23 totalizando um valor de R\$ 338 milhões, R\$ 13,1 milhões abaixo do 1T23 (-3,7%). O Ciclo de Conversão de Caixa no 2T23 foi de 67 dias, em linha com o 1T23. A melhora nos prazos da carteira de recebíveis compensou parcialmente o aumento nos prazos de estoques e redução nos prazos de fornecedores. Em comparação ao 2T22, a variação foi de R\$ 2,9 milhões no Capital de Giro e 24 dias no Ciclo de Conversão de Caixa.

Investimentos

No 2T23 os investimentos totalizaram R\$ 127 milhões, sendo que 57,3% foram destinados ao projeto da nova fábrica da Portobello America, 28,1% na Portobello Shop entre lojas próprias e evolução digital, 7,2% foram destinados à planta da UN Portobello em Tijucas-SC, 6,2% a investimentos na planta industrial da Pointer e 1,3% para projetos comerciais e corporativos.

Os investimentos realizados na Portobello America são, em grande parte, relacionados à aquisição de máquinas e equipamentos para a fase 1 da nova fábrica, que entrou em operação em julho de 2023. A planta é uma das fábricas de revestimentos cerâmicos mais modernas dos Estados Unidos, contando com tecnologia de ponta em todas as suas instalações.



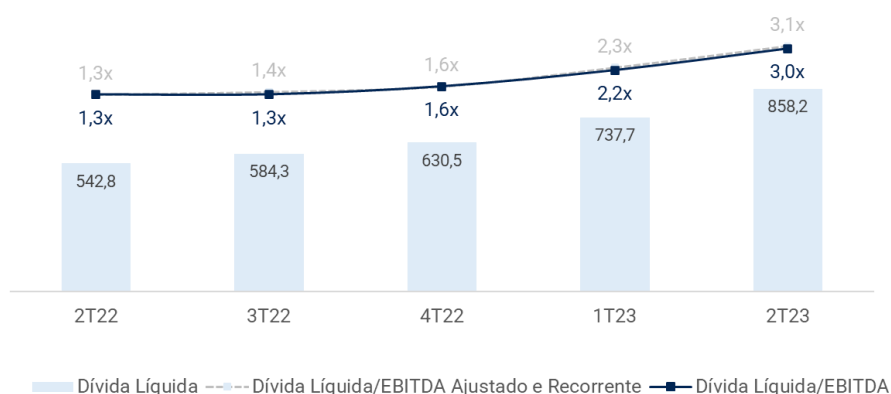
Portobello Grupo

Endividamento e Estrutura de Capital

A Dívida Líquida da Companhia encerrou o trimestre em R\$ 859 milhões, aumento de R\$ 121 milhões vs. 1T23. O endividamento da Companhia está em linha com o plano de investimentos em projetos estratégicos e capital de giro, além de suportar uma posição de caixa saudável em um momento de mercado em que a geração de caixa fica mais comprometida. A redução do EBITDA Ajustado e Recorrente dos últimos 12 meses para R\$ 276 milhões somado ao maior nível de endividamento levou a alavancagem financeira para 3,0x. A expectativa da Companhia é que este patamar de alavancagem seja reduzido na medida em que a evolução do EBITDA dos próximos trimestres passe a substituir os resultados inferiores dos trimestres anteriores. O Portobello Grupo segue tendo a disciplina na gestão financeira como uma das prioridades, cujo foco está na constante otimização do Ciclo de Conversão de Caixa.

R\$ milhões	2T23	1T23	4T22	3T22	2T22
Dívida Bancária Bruta ¹	1.268	1.127	886,6	718,4	733,4
Disponibilidades	(409,0)	(389,7)	(256,1)	(134,2)	(190,6)
Endividamento Líquido	859,2	737,7	630,5	584,3	542,8
EBITDA (Últimos 12 meses)	290,4	337,6	406,2	433,2	427,1
EBITDA Ajustado e Recorrente (Últimos 12 meses)	276,7	325,4	385,1	422,3	423,1
Dívida Líquida / EBITDA	3,0	2,2	1,6	1,3	1,3
Dívida Líquida / EBITDA Ajustado e Recorrente	3,1	2,3	1,6	1,4	1,3

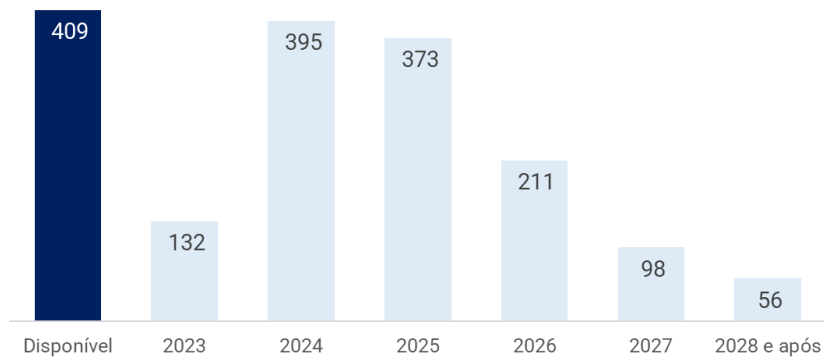
No 2T23 foram amortizados R\$ 14,6 milhões de Dívida Bancária contratada. As captações totalizaram R\$ 150 milhões.



Ao final do 2T23 foram atingidas todas as exigências contratuais (*covenants*) relativas ao índice de alavancagem, que poderiam provocar o vencimento antecipado de contratos de financiamento e das debêntures.

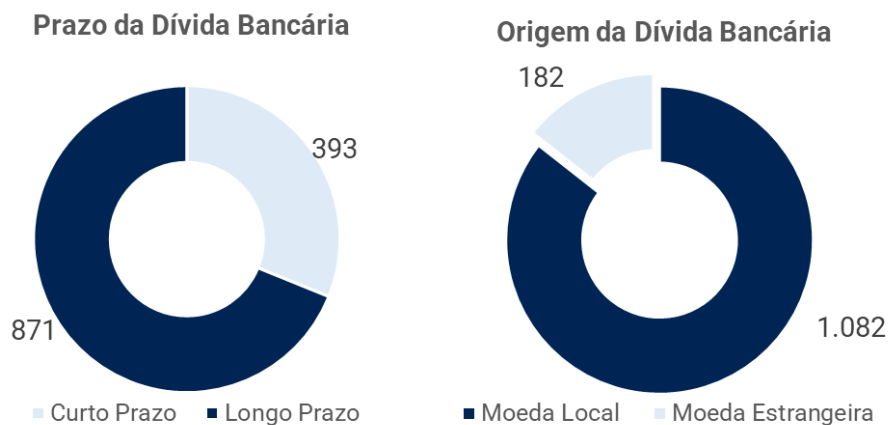
Abaixo é apresentado o cronograma de amortização (Dívida Bancária Bruta):

Portobello Grupo



A Dívida Bancária Bruta com vencimento no curto prazo representa 31,1% do total, uma redução de 1,9 p.p. em relação ao 1T23. O restante da dívida tem vencimento no longo prazo, como apresentado no cronograma de amortização acima. A Dívida Bancária Bruta é na sua grande maioria (85,6%) em moeda nacional. O custo total médio da Dívida Bancária é de 14,0% a.a. e o prazo médio é de 3,8 anos, vs. 4,3 no 2T22.

Este perfil de dívida proporciona flexibilidade para a Companhia desenvolver seu plano estratégico focado no crescimento do varejo no Brasil e negócios internacionais, principalmente nos EUA através da Portobello America.



Perspectivas 2023 e Planejamento Estratégico

- A Companhia prevê um cenário de retomada gradual para o setor de revestimentos cerâmicos brasileiro ao longo do segundo semestre de 2023. Estudos de mercado apontam para recuperação, com crescimento dos volumes tanto na via seca quanto na via úmida.
- O setor de construção civil norte-americano apresentou retração no 2S22 que refletiu também na performance da Portobello America no 1S23. Os dados de housing starts vêm apresentando evolução nos últimos 2 meses, o que indica que o mercado de revestimentos cerâmicos tende a acompanhar o movimento, com boas oportunidades para produtores locais.
- **Portobello Shop:** Evolução do resultado da Portobello Shop, com crescimento da rede de lojas e sell-out, potencializado pela expansão de *Same Store Sales* e vendas influenciadas pelo Digital, além de avanços em grandes contas estratégicas.
- **Portobello America:** perspectivas de aceleração das vendas e expansão das margens com início da produção da fábrica nos EUA.

Portobello Grupo

- A Companhia tem uma perspectiva positiva para o capital de giro, com ações de redução estoques em todas as Unidades e melhoria dos prazos de pagamento e de recebíveis, mantendo um nível controlado de inadimplência.
- O Grupo mantém uma perspectiva de investimentos estratégicos concentrados principalmente na PBA e na Portobello Shop ao longo de 2023, com estimativa de aproximadamente R\$ 380 milhões para o ano.
- Perspectiva de redução da alavancagem líquida (relação entre a dívida líquida e EBITDA ajustado e recorrente dos últimos 12 meses) próximo ao patamar de 2,5x ao final do ano de 2023.

Iniciativas ESG

A Companhia promoveu pelo terceiro ano consecutivo a Semana da Sustentabilidade Portobello. O evento foi realizado entre os dias 14 e 23 de junho, e teve como objetivo reforçar o compromisso em relação às práticas sustentáveis no âmbito social, ambiental e de governança.

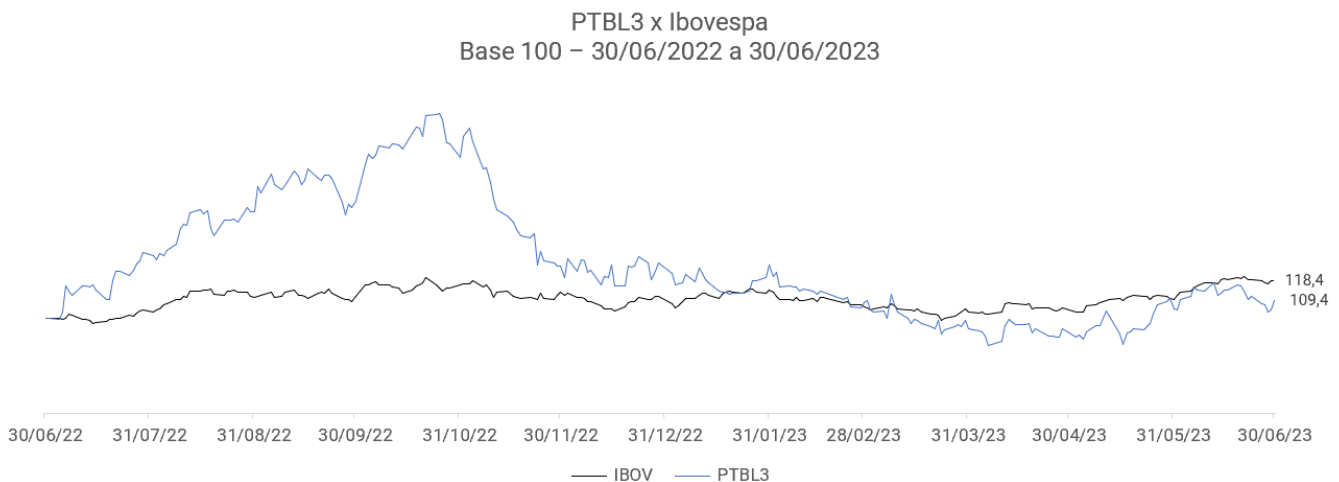
Sob o lema “Semear a mudança, transformar o futuro”, as equipes do PBG tiveram a oportunidade de revisar toda a trajetória que fez do conceito ESG um dos grandes pilares de atuação em todas as UNs - Portobello, Portobello Shop, Pointer e Portobello America.

Entre muitas trocas de conhecimento ao longo destes dias, alguns destaques podem ser levantados como o desenvolvimento da comunidade às margens da Lagoa Mundaú, participantes do “Projeto Sururu: Conchas que transformam”, uma iniciativa da empresa relacionada ao desenvolvimento de produtos através da ressignificação da casca do sururu, um molusco marinho popular em Alagoas.

Outro destaque foi a entrega oficial do Certificado Leed Platinum para a loja da Portobello Shop do Jardim Social, em Curitiba-PR. O Certificado reconhece à loja o título na categoria mais importante da certificação do USGBC (U.S. Green Building Council) para edificações sustentáveis.

Desempenho das ações PTBL3

As ações negociadas no código PTBL3, encerraram o pregão de 30 de junho de 2023 cotadas a R\$ 6,96, apresentando valorização de 9,4% quando comparado ao fechamento do 2T22 (cotação R\$ 6,36). O volume financeiro médio diário negociado (ADTV, na sigla em inglês) no 2T23 foi de R\$ 7,8 milhões. Ao final do trimestre, a Companhia apresentava valor de mercado equivalente a R\$ 981 milhões.



Portobello Grupo

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 seu cliente.

Portobello Grupo

Demonstrativos Financeiros

Balço Patrimonial

Ativo	2T23	AV %	4T22	AV %	Var%
Circulante	1.290,9	42,2%	1.103,1	44,5%	17,0%
Disponibilidades	409,0	13,4%	256,1	10,3%	59,7%
Contas a receber	314,6	10,3%	314,5	12,7%	0,0%
Estoques	475,0	15,5%	455,0	18,3%	4,4%
Adiantamentos a fornecedores	13,4	0,4%	11,8	0,5%	13,6%
Outros	78,9	2,6%	65,7	2,6%	20,1%
Não circulante	1.767,2	57,8%	1.376,7	55,5%	28,4%
Realizável a Longo Prazo	271,8	8,9%	375,0	15,1%	-27,5%
Depósitos judiciais	13,1	0,4%	106,7	4,3%	-87,7%
Ativos judiciais	142,5	4,7%	140,3	5,7%	1,5%
Depósito em garantia	18,9	0,6%	19,4	0,8%	-2,4%
Recebíveis da Eletrobras	-	0,0%	12,8	0,5%	-100,0%
Aplicações financeiras vinculadas	9,8	0,3%	9,3	0,4%	5,5%
Tributos a recuperar correntes e diferidos	47,3	1,5%	19,4	0,8%	143,3%
Outros	40,2	1,3%	67,0	2,7%	-40,0%
Ativos fixos	1.495,4	48,9%	1.001,7	40,4%	49,3%
Ativo Intangível, Imobilizado e Investimentos	999,3	32,7%	813,6	32,8%	22,8%
Ativo de arrendamento	495,8	16,2%	187,7	7,6%	164,1%
Outros investimentos	0,3	0,0%	0,3	0,0%	-13,8%
Total do ativo	3.058,1	100,0%	2.479,8	100,0%	23,3%
Passivo	2T23	AV %	4T22	AV %	Var%
Circulante	1.191,7	39,0%	945,1	38,1%	26,1%
Empréstimos e debêntures	393,5	12,9%	165,9	6,7%	137,2%
Fornecedores e cessão de crédito	376,1	12,3%	378,8	15,3%	-0,7%
Contas a pagar de imobilizado	52,6	1,7%	82,0	3,3%	-35,9%
Obrigações de arrendamento	55,2	1,8%	26,4	1,1%	109,1%
Obrigações tributárias	49,4	1,6%	43,2	1,7%	14,4%
Obrigações sociais e trabalhistas	83,6	2,7%	64,6	2,6%	29,4%
Adiantamento de clientes	88,6	2,9%	84,5	3,4%	4,9%
Outros	92,7	3,0%	99,7	4,0%	-7,0%
Não circulante	1.492,5	48,8%	1.067,5	43,0%	39,8%
Empréstimos e debêntures	871,3	28,5%	717,7	28,9%	21,4%
Fornecedores	-	0,0%	94,4	3,8%	-100,0%
Contas a pagar de imobilizado	106,6	3,5%	28,1	1,1%	279,4%
Dívidas com pessoas ligadas	56,3	1,8%	56,3	2,3%	0,0%
Provisões	93,7	3,1%	88,4	3,6%	6,0%
Obrigações de arrendamento	339,0	11,1%	51,4	2,1%	559,5%
Outros	25,6	0,8%	31,3	1,3%	-18,2%
Patrimônio líquido	373,9	12,2%	467,2	18,8%	-20,0%
Capital social	250,0	8,2%	250,0	10,1%	0,0%
Reservas de lucros	172,9	5,7%	255,3	10,3%	-32,3%
Ajuste de avaliação patrimonial	(49,0)	-1,6%	(38,1)	-1,5%	28,6%
Total do passivo	3.058,1	100,0%	2.479,8	100,0%	23,3%

Portobello Grupo

Demonstração do Resultado

R\$ milhões	2T23	2T22	1S23	1S22
Receita líquida de vendas	548,8	577,5	1.036,6	1.102,4
Custo dos produtos vendidos	(334,3)	(324,9)	(629,8)	(611,5)
Lucro operacional bruto	214,5	252,6	406,8	490,9
Receitas (despesas) operacionais líquidas	(185,5)	(163,1)	(357,9)	(303,4)
Vendas	(163,9)	(129,5)	(307,8)	(248,4)
Gerais e administrativas	(33,2)	(24,1)	(57,0)	(42,4)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	11,5	(9,5)	6,8	(12,5)
Lucro operacional antes do resultado financeiro	29,0	89,5	48,9	187,5
Resultado financeiro	(62,1)	(9,7)	(98,8)	(51,0)
Receitas financeiras	10,5	5,7	18,5	10,0
Despesas financeiras	(72,3)	(30,2)	(113,3)	(56,8)
Variação cambial líquida	(0,3)	14,8	(4,0)	(4,2)
Resultado antes dos tributos sobre os lucros	(33,1)	79,8	(49,9)	136,5
Imposto de renda e contribuição social	(5,2)	(25,9)	(3,4)	(45,0)
Lucro (prejuízo) líquido do período	(38,3)	53,8	(53,3)	91,5

Fluxo de Caixa

R\$ milhões	2T23	2T22	2S23	2S22
Caixa líquido das atividades operacionais	20,7	39,3	8,9	123,8
Caixa gerado nas operações	75,5	97,9	135,9	198,6
Variações nos ativos e passivos	(23,3)	(31,1)	(58,0)	(7,9)
Juros e tributos sobre o lucro pagos	(31,5)	(27,5)	(69,0)	(66,9)
Caixa líquido das atividades de investimento	(119,0)	(58,4)	(204,2)	(73,9)
Aquisição do ativo Imobilizado	(104,5)	(35,3)	(234,4)	(78,2)
Aquisição do ativo Intangível	(10,9)	(3,9)	(18,9)	(7,6)
Aquisição de ativo de arrendamento	-	(60,2)	-	(60,2)
Recebimento pela venda e reembolso de ativo imobilizado	-	-	-	55,8
Contas a pagar de imobilizado	(3,6)	41,1	49,1	16,3
Caixa líquido das atividades de financiamento	117,6	(14,7)	348,2	(49,1)
Captação de empréstimos e financiamentos	150,0	12,6	412,6	14,8
Pagamento de empréstimos, financiamentos e debêntures	(14,6)	(18,7)	(34,5)	(48,3)
Dividendos pagos	-	(3,5)	-	(3,6)
Pagamento de arrendamentos	(17,8)	(5,1)	(29,9)	(12,0)
	-	-	-	-
Aumento/(redução) de caixa e equivalentes de caixa	19,3	(33,8)	152,9	0,8
Saldo inicial	389,7	224,2	256,1	189,7
Saldo final	409,0	190,5	409,0	190,5

Visite o site de Relações com Investidores:

<https://ri.portobello.com.br/>



2Q23 Earnings Release

Portobello Grupo

Portobello Grupo

Tijucas, August 14, 2023. PBG S.A. (B3: PTBL3), “PBG” or “Company”, the largest ceramic tile company in Brazil, announces its results for the second quarter of 2023 (2Q23). The financial information reported herein is derived from PBG S.A.’s consolidated Quarterly Financial Information, prepared in accordance with the standards issued by the Accounting Pronouncement Committee (CPC) and the International Financial Reporting Standards (IFRS), whose comparisons are based on the same periods of 2022 and/or prior years, as indicated.

Portobello Group performance is above the market¹, recording market share gain, with sequential expansion of business in all its units and record sales in Portobello Shop.

2Q23 Highlights

- **Net Revenue** of R\$ 549 million in 2Q23, PBG’s third highest revenue in history. The result in the **Domestic Market** outperformed the market², **with growth of 1.1% vs. 2Q22**. It is worth highlighting the Portobello Shop’s revenue record (R\$ 233 million). Net Revenue reached R\$ 1.0 billion in the first semester of the year.
- **Adjusted and Recurring Gross Income** totaled R\$ 215 million, with a margin of 39.1%, highlighting the record result at Portobello Shop and the recovery of Portobello America.
- **Adjusted and Recurring EBITDA** in 2Q23 was R\$ 62 million, a positive result considering the market challenges faced and sustaining investments in strategic projects. **Adjusted and Recurring EBITDA Margin** was 11.3% in the quarter.
- **Operating Expenses** increased by R\$ 22.5 million in 2Q23 compared to 2Q22. This increase is related to the main strategic projects of Integrated Retail with Portobello Shop (+**18.7%**) and Portobello America (+**84.0%**), partially offset by a reduction in Portobello BU (-**14.6%**).
- **Net Result** was impacted by the lower operating result and the increase in financial expenses, recording an adjusted and recurring net loss of -R\$ 20.7 million in 2Q23.
- Working Capital investment totaled R\$ 338 million, in line with 2Q22 and -3.7% below 1Q23. The Cash Conversion Cycle was 67 days in 2Q23, in line with 1Q23.
- **PTBL3 shares** ended 2Q23 quoted at **R\$ 6.96**. Market Value: R\$ 981 million (US\$ 204 million). Quantity of shares: 140,986,886, without treasury shares. Free Float: 38.9%.

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

Especialista de Relações com Investidores

Site de RI: ri.portobello.com.br

¹ Sector Average

² ANFACER: -13.4% 2Q23 vs. 2Q22

Portobello Grupo

Management Letter

Portobello Group experienced a decisive milestone in its strategy in July of this year with the start of operations at the new factory in the USA. This is an unprecedented advance in our history and marks a step forward in the Company's internationalization movement. In 2Q23, the Group presented solid results without losing focus on executing its strategy, even facing a period of historic lows in the ceramic tile sector.

The first half of 2023 was marked by macroeconomic uncertainties that impacted several countries and sectors. The Brazilian ceramic tile market presented volumes close to the worst historical period in recent years during the period, compared to April 2020, a period impacted by the pandemic. However, the sector is already showing signs of recovery in June, which reinforces more positive expectations for the second half.

In the North American ceramic tile market, high interest rates also impacted the first half of the year, but indicators in the civil construction sector, such as Housing Starts³, showed a positive behavior at the end of the second quarter, with an increase of 4.5 % vs. previous quarter. This movement signals of a positive outlook for recovery.

Even in the face of challenges, the Company expanded its market share⁴ in the Brazilian market and grew revenues and a strong backlog of orders at Portobello America. These movements were also accompanied by the maintenance of profitability at levels close to 40%, reflecting the assertiveness and resilience of the product multichannel model and strong brand positioning, with a comprehensive and innovative portfolio. Another highlight was the Portobello Shop's record revenue result in 2Q23, with a sustained gross margin of 48% in 2Q23. Strategic projects at the Shop unit continue to evolve, with the expansion of stores in our network, maturation of new openings and reopenings and a focus on digital transformation, with decisions oriented to the needs of our customers and consumers, optimizing the journey from the moment of inspiration to the delivery.

In the USA, with the beginning of the operation of the factory, which had already been designed since 2018, we consolidated ourselves as a North American producer, meeting the specificities and business model of the country and addressing a market whose only 30% of production manages to be enough to the internal demand. This business model in the USA has several synergies like our current operation in Brazil, where we hold market leadership and quality differentials. The plant was built with state-of-the-art technology and currently has a production capacity of 3.6 million m².

Another important strategic pillar of the Portobello Group is related to ESG initiatives. In this quarter, the Company held the third edition of the Sustainability Week. Over a week of events and interactions, the Company presented several advances in the three pillars of Sustainability: Portobello +Ecoefficient, Portobello +People and Portobello +Governance. As a highlight, the receipt of LEED Platinum Certification for the Portobello Shop in Jardim Social, in Curitiba-PR. This recognition is the highest level related to sustainable construction.

The Portobello Group remains confident in its strategy and celebrates this historic moment in the expansion of our operations and with positive market prospects. We believe that the differential quality and design of our products place us at the forefront of this market, exporting to more than 70 countries and trust in the team, with the certainty that the best is yet to come.

³ Data from Housing Starts, which measures the construction of new homes in the country.

⁴ +0.1p.p. vs. 1Q23, reaching 4.5% in 2Q23. Market Share by Volume. Source: Anfacer and PBG Data.

Portobello Grupo

Economic and Financial Performance - Consolidated

R\$ million	2Q23	2Q22	▲ %	▲ Abs	1H23	1H22	▲ %	▲ Abs
Net Revenue	548.8	577.5	-5.0%	(28.7)	1,037	1,102	-6.0%	(65.8)
Gross Profit	214.5	252.6	-15.1%	(38.1)	406.8	491.0	-17.1%	(84.2)
Gross Margin	39.1%	43.7%	-4.7 p.p.		39.2%	44.5%	-5.3 p.p.	
Adjusted and Recurring Gross Profit	214.5	252.6	-15.1%	(38.1)	406.8	488.5	-16.7%	(81.7)
Adjusted and Recurring Gross Margin	39.1%	43.7%	-4.7 p.p.		39.2%	44.3%	-5.1 p.p.	
EBIT	28.9	89.5	-67.7%	(60.6)	48.8	187.6	-74.0%	(139)
Ebit Margin	5.3%	15.5%	-10.2 p.p.		4.7%	17.0%	-12.3 p.p.	
Net income (loss)	(38.3)	53.8	-171.2%	(92.1)	(53.4)	91.5	-158.4%	(145)
Net Margin	-7.0%	9.3%	-16.3 p.p.		-5.2%	8.3%	-13.5 p.p.	
Adjusted and Recurring Net Income	(20.7)	52.4	-139.5%	(73.1)	(38.4)	83.5	-146.0%	(122)
Adjusted and Recurring Net Margin	-3.8%	9.1%	-12.8 p.p.		-3.7%	7.6%	-11.3 p.p.	
EBITDA	63.4	111	-42.8%	(47.4)	113.6	229.4	-50.5%	(116)
EBITDA Margin	11.6%	19.2%	-7.6 p.p.		11.0%	20.8%	-9.9 p.p.	
Adjusted and Recurring EBITDA	62.1	111.0	-44.1%	(48.9)	111.5	221.1	-49.6%	(110)
Adjusted and Recurring EBITDA Margin	11.3%	19.2%	-7.9 p.p.		10.8%	20.1%	-9.3 p.p.	
Working Capital (R\$)	338.3	335.4	0.9%	2.9				
Cash Conversion Cycle (days)	67	43	56%	24				
Net Debt	859.2	542.8	58.3%	316				
Net debt/EBITDA	3.0	1.3	133%	1.7				
Adjusted and Recurring Net Debt/EBITDA	3.1	1.3	142%	1.8				
Share Price	6.96	6.36	9.4%	0.6				
Market Value	981.3	896.7	9.4%	84.6				
Average Trading Volume (12 Months)	182.0	367.1	-50.4%	(185)				
Average daily trading volume (ADTV)	7.8	5.4	44.4%	2.4				

Comparable adjusted result

To show the comparable result, we present below the adjustments related to investments made in strategic projects of the Portobello Group that will bring future results. Part of the additional expenses are related to Portobello America's projects, with the purpose of building demand and structuring the teams for the start-up of the new plant in the United States.

The second part of the additions is related to the Portobello Shop projects related to the expansion of the network of owned stores, which should generate a positive result as sales increase and order backlogs are formed.

Both investments will bring future results and dilute the additional expenses, making the operations reach the ideal levels of margins and profitability.

R\$ million	2Q23	Adjustments		2Q23 Comparable	2Q22	▲ %	1H23	Adjustments		1H23 Comparable	1H22	▲ %
		PB Shop	PBA					PB Shop	PBA			
Net Revenue	548.8	-	-	548.8	577.5	-5.0%	1,037	-	-	1,037	1,102	-6.0%
Gross Profit	214.5	-	-	214.5	252.6	-15.1%	406.8	-	-	406.8	491.0	-17.1%
Gross Margin	39.1%	-	-	39.1%	43.7%	-10.6%	39.2%	-	-	39.2%	44.5%	-11.9%
Expenses	(185.6)	13.9	17.5	(154.2)	(163.1)	-5.5%	(358.0)	30.9	30.0	(297.0)	(303.4)	-2.1%
Depreciation	34.4	-	-	34.4	34.4	0.0%	64.8	-	-	64.8	41.9	54.8%
EBITDA	63.4	13.9	17.5	94.8	110.8	-14.4%	113.6	30.9	30.0	174.6	229.4	-23.9%
Non-Recurring Events:	(1.3)	-	-	(1.3)	0.2		(2.1)	-	-	(2.1)	(8.3)	
Adjusted and Recurring EBITDA	62.1	13.9	17.5	93.5	111.0	-15.7%	111.5	30.9	30.0	172.5	221.1	-22.0%
Adjusted and Recurring EBITDA Margin	11.3%			17.0%	19.2%	-2.2 p.p.	10.8%			16.6%	20.1%	-3.4 p.p.

Portobello Grupo



Business Unit Operating Performance

Portobello Business Unit (“BU”)

R\$ million	2Q23	2Q22	▲%	▲Abs	1H23	1H22	▲%	▲Abs
Net Revenue	244.5	274.8	-11.0%	(30.2)	461.1	531.5	-13.2%	(70.3)
(-) COGS	157.5	149.5	5.3%	8.0	292.0	282.9	3.2%	9.0
Gross Profit	87.0	125.3	-30.5%	(38.2)	169.1	248.5	-31.9%	(79.4)
Gross Margin	35.6%	45.6%	-10.0 p.p.		36.7%	46.8%	-10.1 p.p.	

In 2Q23, BU net revenue totaled R\$ 245 million, a 11.0% decrease in relation to 2Q22, with a gross margin of 35.6%. Results in the domestic market were strong, with important advances in the resale and engineering channels and market share gains. Regarding exports, sales were lower than in 2Q22, which was a very strong quarter, but with significant improvements compared to 1Q23. Compared to the market, the Company also continues presenting better results in this channel.

Capacity utilization indicators also outperform the market, closing the quarter with a 93% utilization, while the market average was 64% according to ANFACER⁵.

Such performance above the market average is the result of the assertive multichannel and production flexibility strategy, which allows focusing sales efforts according to the best opportunities considering volumes and profitability. This characteristic of the Tijucas-SC unit is a consequence of the advances in the product mix qualification, especially with the growth in sales of porcelain tile panels and large formats, products with greater added value, which resulted in the maintenance of the gross margin at high levels. The accumulated result for the first semester of 2023 is -13.2% lower in terms of net revenue compared to the same period in 2022. However, the market expects that the second semester of the year will bring recovery and present good opportunities, for which the Company is well positioned and should record a strong result.

The unit continues prioritizing the following: i) ongoing improvement in service levels, ii) efficiency in balancing inventory levels and meeting demand, and iii) implementation of ESG actions.



Portobello Shop Business Unit (“BU”)

⁵ Brazilian Association of Construction Materials Industry

Portobello Grupo

R\$ million	2Q23	2Q22	▲%	▲Abs	1H23	1H22	▲%	▲Abs
Net Revenue	232.5	196.1	18.6%	36.4	443.5	368.3	20.4%	75.2
(-) COGS	121.7	103.6	17.4%	18.1	237.1	195.0	21.5%	42.0
Gross Profit	110.9	92.5	19.8%	18.3	206.4	173.3	19.1%	33.1
Gross Margin	47.7%	47.2%	0.5 p.p.		46.5%	47.0%	-0.5 p.p.	

In 2Q23, the BU's net revenue totaled R\$ 233 million, accounting for a significant growth of 18.6% in relation to 2Q22, which led the BU to a record result in a single quarter. Portobello Shop's gross margin also recorded a strong result, reaching 47.7%. Such result, much higher than that presented by the market, shows a significant market share gain in retail, since the market continues presenting a decrease compared to the previous year, according to data from ICVA⁶, which measures the building materials retail sector in Brazil.

Currently, the Company has 146 stores in operation across the country, 24 of which are owned and 122 are franchises. Portobello Shop has a store network expansion plan based on its strategy of meeting demand and capturing potential market, but it is also worth mentioning the growth of stores that were already open in the previous year, which can be observed by the Same Store Sales indicator in the quarter, which accounted for an increase of 11.2% in 2Q23 vs. 2Q22.

The performance of own stores, which started to consolidate the results of acquired stores in 2022, showed an increase of 34.2% in Net Revenue, accounting for 44.8% of the total BU. Furthermore, due to the growth in the share of own stores, the BU starts absorbing synergies from the integrated chain and offsetting the inflationary impacts on expenses and cost of capital, thus generating margin and profitability gains.

It is also worth highlighting the expenses generated due to the Portobello Shop's strategic advances, mainly the expansion of its own stores' network and initiatives related to the digital transformation. Portobello Shop BU expenses reached R\$ 88.3 million, an increase of R\$ 13.9 million in relation to 2Q22.

⁶ Cielo Expanded Retail Index

Portobello Grupo



Pointer Business Unit (“BU”)

R\$ million	2Q23	2Q22	▲%	▲Abs	1H23	1H22	▲%	▲Abs
Net Revenue	42.6	60.7	-29.8%	(18.1)	86.0	115.2	-25.3%	(29.2)
(-) COGS	38.9	39.3	-0.9%	(0.4)	76.0	73.2	3.9%	2.9
Gross Profit	3.7	21.5	-82.8%	(17.8)	10.0	42.0	-76.3%	(32.0)
Gross Margin	8.7%	35.3%	-26.7 p.p.		11.6%	36.5%	-24.9 p.p.	

In 2Q23, net revenue totaled R\$ 42.6 million, 29.8% lower than 2Q22, with a gross margin of 8.7%. Gross margin decreased compared to 2Q22, largely due to the lower dilution of production costs, which had an additional idleness factor due to the furnace stoppages carried out throughout 2Q23, which generated an additional cost of R\$ 5.8 million in 2Q23. The cooling of demand in the market for ceramic tiles in the North and Northeast regions of Brazil also continued to impact Pointer’s result.

Even with this scenario of decreased production, the plant in the city of Maceió, state of Alagoas, had occupancy of the capacity above the market average due to the specific and strategic commercial campaigns to optimize the productivity level.

Despite the adverse scenario and lower-than-expected sales results, Pointer remains in good market position, maintaining its market share and is prepared for the expected market recovery in 2S23. Pointer BU shows good profitability levels with an EBITDA Margin always positive, driven by the strengthening of the engineering channel and the several commercial and training initiatives with thousands of commercial partners, which has been strengthening its presence in the domestic market.

Portobello Grupo



Portobello America Business Unit (“BU”)

R\$ million	2Q23	2Q22	▲%	▲Abs	1H23	1H22	▲%	▲Abs
Net Revenue	56.1	66.0	-15.0%	(9.9)	97.9	124.2	-21.2%	(26.3)
(-) COGS	41.6	51.3	-19.0%	(9.8)	73.5	95.9	-23.3%	(22.4)
Gross Profit	14.5	14.7	-0.9%	(0.1)	24.4	28.3	-13.8%	(3.9)
Gross Margin	25.9%	22.2%	3.7 p.p.		24.9%	22.8%	2.1 p.p.	

In 2Q23, Net Revenue reached R\$ 56.1 million, with positive results in local distribution operations, which grew 9.3% vs. 2Q22 and large accounts, growing 70.4% vs. the same period of the previous year, partially offsetting the decrease in sales to some relevant clients, who, due to the high interest rate and inflation in the country, readjusted their inventory levels in the period. The Gross Margin reached 25.9% in the period. This result was reached by means of management aimed at creating demand, a process that should continue throughout 2023, aiming at gaining scale in a more profitable business model than the current one, doubling the plant's capacity for next year.

With this movement, a large part of this BU's expenses are characterized as pre-operational, whether those related to the preparation of the plant start-up or to sales activities, marketing and other support areas. In this sense, total expenses at Portobello América in 2Q23 were R\$ 38.4 million, accounting for an increase of 84.0% in relation to 2Q22. These expenses are part of the unit's strategic planning and are considered as part of the project's investment for management purposes, from which a future return is expected.

As of 3Q23, Portobello America will have the production capacity of the new plant, a project that takes the North American unit to another level. As a local producer, the Portobello brand product achieves a higher competitiveness level and an important positioning.

The *ramp-up* process implemented and the commercial strategies over the last few quarters allowed that, when the new plant entered into operation, a large part of the demand had already been developed, thus guaranteeing a portfolio of over 3 months of products sold at the time of the production start-up.

This process of building demand put pressure on operating margins in these periods, but as production at the Portobello America plant gains momentum, margin gains can be observed, in line with the main strengths of the project.

In the first phase of the project, the BU will have a furnace with a production capacity of 3.6 million m² and special parts. Furthermore, the plant's project includes the addition of a second furnace, which should double its capacity, reaching 7.2 million m² when fully operational. To this end, Portobello America continues using part of the production capacity of the Portobello BU in Tijucas as a way of complementing its portfolio and continuing to gain scale for the entry into phase II of the project.

Portobello Grupo

Consolidated Performance

Net Revenue

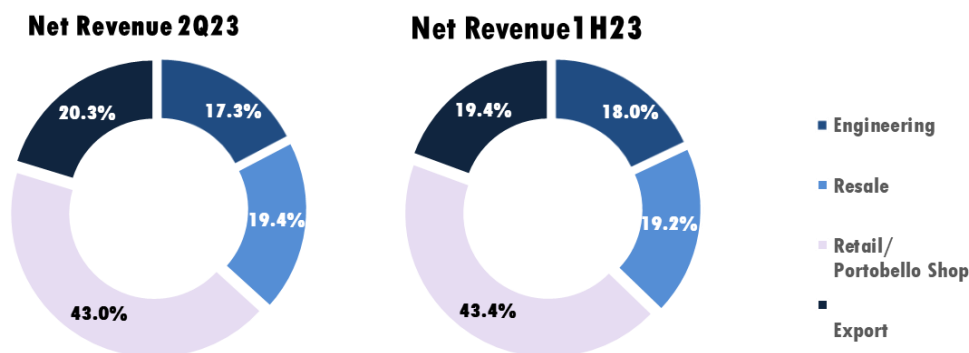
R\$ million	2Q23	2Q22	▲ %	▲ Abs	1H23	1H22	▲ %	▲ Abs
Net Revenue	548.8	577.5	-5.0%	(28.7)	1,037	1,102	-6.0%	(65.8)
Domestic Market	432.1	427.3	1.1%	4.8	825.7	818.1	0.9%	7.6
International Market	116.7	150.1	-22.3%	(33.4)	210.9	284.3	-25.8%	(73.4)
US\$ million	2Q23	2Q22	▲ %	▲ Abs	1H23	1H22	▲ %	▲ Abs
International Market	21.4	28.6	-25.2%	(7.2)	38.8	53.5	-27.5%	(14.7)

Net Revenue in 2Q23 reached R\$ 549 million, accounting for a change of -5.0% vs. 2Q22. This result, despite a more sensitive scenario in the civil construction market, was the third highest in the Company’s history, thus reflecting the business model resilience and the assertiveness of the multichannel model.

In the domestic market, Net Revenue grew 1.1% vs. 2Q22, reaching R\$ 432 million, while the construction materials sector recorded a retraction of -6.5%, according to ABRAMAT deflated data⁷. The ceramic tile sector, according to data from the Brazilian Association of Ceramic Tiles Manufacturers (ANFACER) recorded a decrease of -13.4% in 2Q23 vs. 2Q22 in volumes (in square meters).

Regarding sales in the foreign market, the Company recorded a decrease of -22.3% in 2Q23 compared to 2Q22 (-25.2% in dollars), largely due to the temporary suspension of sales to Argentina, with a delay in the release of authorization documents for imports, and international freight that affected exports to the USA. Even though, the Company sees good prospects for a reversal of this scenario from 2Q23 onwards with the drop in freight prices.

The distribution of sales across channels highlights the Company’s ability to execute the multichannel strategy. It is worth highlighting: i) retail sales, which accounted for 43.0% of the Group's total Net Revenue in 2Q23 vs. 34.0% in 2Q22; ii) the export channel, with a 20.3% share of the result, 9.7% with sales made by Portobello America in the United States and 10.5% to the other markets of the Portobello and Pointer Business Units; and iii) the share of sales in the Engineering channel by 17.3%.



⁷ Brazilian Association of Construction Materials Industry

Portobello Grupo

Gross Income

R\$ million	2Q23	2Q22	▲ %	▲ Abs	1H23	1H22	▲ %	▲ Abs
Net Operating Revenue	548.8	577.5	-5.0%	(28.7)	1,037	1,102	-6.0%	(65.8)
Cost of Goods Sold (COGS)	(328.5)	(324.9)	-1.1%	(3.6)	(619.5)	(611.5)	-1.3%	(8.0)
Idleness Costs	(5.8)	-	-100.0%	(5.8)	(10.3)	-	-100.0%	(10.3)
Gross Operating Profit	214.5	252.6	-15.1%	(38.1)	406.8	491.0	-17.1%	(84.2)
Gross Margin	39.1%	43.7%	-4.7 p.p.		39.2%	44.5%	-5.3 p.p.	
Non-Recurring Events:	-	-	0.0%	0.0	-	(2.5)	100.0%	2.5
1) DIFAL unconstitutionality reversal	-	-	0.0%	0.0	-	(2.5)	100.0%	2.5
Adjusted and Recurring Gross Profit	214.5	252.6	-15.1%	(38.1)	406.8	488.5	-16.7%	(81.7)
Adjusted and Recurring Gross Margin	39.1%	43.7%	-4.7 p.p.		39.2%	44.3%	-5.1 p.p.	

Adjusted and Recurring Gross Income in 2Q23 decreased -15.1% vs. 2Q22, -4.7 p.p. of gross margin. This result was mainly impacted by (i) inflationary pressure on goods, services, labor and cost of capital during 2022; (ii) commercial strategies to make prices more flexible for specific products, seeking to maintain the market share level and better production planning without impacting inventories and (iii) the effect of reduced production at Pointer, with a furnace shutdown that resulted in a idle cost of R\$ 5.8 million in the quarter, resulting in higher unit costs. We highlight the +41.1% increase in natural gas throughout 2022, based on data from the Ministry of Mines and Energy. However, it started to present decreases in 2023, accumulating a change of -10.3% in the year.

Operating Expenses

R\$ million	2Q23	%RL	2Q22	%RL	▲ %	▲ Abs	1H23	%RL	1H22	%RL	▲ %	▲ Abs
Operating Expenses												
Selling	(163.9)	29.9%	(129.5)	22.4%	26.6%	(34.4)	(307.8)	29.7%	(248.4)	22.5%	23.9%	(59.4)
General and Administrative	(33.2)	6.0%	(24.1)	4.2%	37.8%	(9.1)	(57.0)	5.5%	(42.4)	3.8%	34.4%	(14.6)
Other Revenues (Expenses)	11.5	-2.1%	(9.5)	1.6%	-221.1%	21.0	6.8	-0.7%	(12.5)	1.1%	-154.4%	19.3
Operating Expenses	(185.6)	33.8%	(163.1)	28.2%	13.8%	(22.5)	(358.0)	34.5%	(303.4)	27.5%	18.0%	(54.6)
Non-Recurring Revenues	(1.3)	0.2%	0.2	0.0%	750.0%	(1.5)	(2.1)	0.2%	(5.8)	1%	-63.8%	3.7
Adjusted Operating Expenses	(186.9)	34.1%	(162.9)	28.2%	14.7%	(24.0)	(360.2)	34.7%	(309.2)	28.0%	16.5%	(51.0)

Adjusted Operating Expenses in 2Q23, when analyzed as a percentage of Net Revenue, increased 14.7 p.p. compared to 2Q22.

The largest changes in absolute terms were concentrated in: (i) Portobello Shop (+18.7% vs. 2Q22), explained by the growth in the sales structure absorbed in the acquisitions made in the expansion of the Owned Store network; and (ii) at Portobello America (+ 84% vs. 2Q22) due to the marketing strategy and team structuring, adopted in the demand building stage for the startup of operations at the new plant. Without strategic expenses, the Company would have reduced expenses in absolute terms.

Sales Expenses: Increase of 26.6% vs. 2Q22, justified by additional investments in the Company's growth strategies, which will bring future results.

General and Administrative Expenses: They showed an increase of 37.8% (+ R\$ 9.1 million) vs. 2Q22, with most of this change being investments in the structure of the operations teams with the highest growth, mainly in the Portobello America and Portobello Shop Business Units. Such investments are in line with the Company's strategic planning and should be supported by expected growth and expenses should be diluted proportionally to the development of operations.

Other Revenues and Expenses: In 2Q23, they refer mainly to the recognition of tax credits (R\$ 1.5 million) and the reversal of legal provisions (R\$ 9.9 million).

Portobello Grupo

EBITDA and Adjusted EBITDA

R\$ million	2Q23	2Q22	▲ %	▲ Abs	1H23	1H22	▲ %	▲ Abs
Net Income	(38.3)	53.8	-171.2%	(92.1)	(53.4)	91.5	-158.4%	(144.9)
(+) Financial Expenses	62.1	9.7	540.2%	52.4	98.8	51.1	93.3%	47.7
(+) Depreciation and Amortization	34.4	21.3	61.5%	13.1	64.8	41.8	55.0%	23.0
(+) Income Taxes	5.2	25.9	-79.9%	(20.7)	3.4	45.1	-92.5%	(41.7)
EBITDA	63.4	110.8	-42.8%	(47.4)	113.6	229.4	-50.5%	(115.8)
EBITDA Margin	11.6%	19.2%	-7.6 p.p.		11.0%	20.8%	-9.9 p.p.	
Non-Recurring Events:	(1.3)	0.2			(2.1)	(8.3)		
1) DIFAL unconstitutionality reversal	-	-			-	(7.1)		
2) Other Favorable Outcomes in Lawsuits	-	0.2			-	(1.2)		
4) COFINS - Tax optimization	0.2	-			(1.4)	-		
5) Recognition and Restatements of Lawsuits	(1.5)	-			(1.5)	-		
6) Commissions	-	-			0.8	-		
Adjusted and Recurring EBITDA	62.1	111.0	-44.1%	48.9	111.5	221.1	-49.6%	109.6
Adjusted and Recurring EBITDA Margin	11.3%	19.2%	-7.9 p.p.		10.8%	20.1%	-9.3 p.p.	

Adjusted and Recurring EBITDA in 2Q23 was R\$ 62.1 million, accounting for a decrease of -44,1% vs. 2Q22, resulting in an Adjusted and Recurring EBITDA Margin of 11.3%, -7.9 p.p. lower than 2Q23. To determine the adjusted result, gains on restatements of lawsuits were not considered.

The result reflects the Company's resilience when facing a market situation marked by activities in the civil construction sector repressed by high interest rates and inflation. Even in moment where the demand for ceramic tiles was the lowest since 2019 and close to the lowest levels of the last 10 years, the Company managed to support investments in strategic projects at Portobello America and Portobello Shop and still present a positive operating result. In line with its strategy, the Company will start presenting good profitability levels in 2023 with the start of operations at the plant in Portobello America. The Company will continue prioritizing the construction and optimization of the equation between volume performance, price flexibility, innovation and ongoing improvement of the product mix, coupled with discipline in cost, expense and investment management.

Portobello Grupo

Net Income

R\$ million	2Q23	2Q22	▲ %	▲ Abs	2023	2022	▲ %	▲ Abs
EBITDA	63.4	110.8	-42.8%	-47.4	113.6	229.4	-50.5%	-115.8
(-) Financial Expenses	(62.1)	(9.7)	-540.2%	-52.4	(98.8)	(51.1)	-93.3%	-47.7
(-) Depreciation and Amortization	(34.4)	(21.3)	-61.5%	-13.1	(64.8)	(41.8)	-55.0%	-23.0
(-) Income Taxes	(5.2)	(25.9)	79.9%	20.7	(3.4)	(45.1)	92.5%	41.7
Net Income	(38.3)	53.8	-171.2%	-92.1	(53.4)	91.4	-158.4%	-144.8
Net Margin	-7.0%	9.3%	-16.3 p.p.		-5.2%	8.3%	-13.4 p.p.	
Non-Recurring Events:	17.6	(1.4)			15.0	(8.0)		
(1) DIFAL unconstitutionality reversal	-	-			-	(7.1)		
(2) Recognition and Restatements of Lawsuits	18.2	(1.1)			18.2	(1.8)		
(3) Others ¹	(0.6)	(0.3)			(3.3)	0.9		
Adjusted and Recurring Net Income	(20.7)	52.4	-139.5%	-73.1	(38.4)	83.5	-146.0%	-121.9
Adjusted and Recurring Net Margin	-3.8%	9.1%	-12.8 p.p.		-3.7%	7.6%	-11.3 p.p.	

The high interest rates that impact the Portobello Group's market also had an influence on the Company's financial result. Higher gross debt, coupled with high interest rates, led to an increase of R\$ 18.7 million in interest expenses compared to 2Q22. The financial result was also impacted by the monetary restatement of provisions for contingencies in the amount of R\$ 14.4 million. Furthermore, the financial result had positive effects from exchange variation in 2Q22, which were not recorded in 2Q23.

This increase in financial expenses, together with the lower operating result, generated an Adjusted and Recurring Net Loss of R\$ 20.7 million in 2Q23, a difference of -R\$ 73.1 million compared to 2Q22. Several market indicators point to a recovery in 2S23, which is why the Company acts on several fronts to ensure greater operating cash generation and prioritization of investments, thus reducing financial leverage and cost of financing.

Cash Flow

R\$ million	2Q23	2Q22	▲ %	▲ Abs	1S23	1S22	▲ %	▲ Abs
Activities								
Operating	20.7	39.5	-47.6%	(18.8)	8.9	123.9	-92.8%	(115.0)
Investment	(119.0)	(58.4)	-103.8%	(60.6)	(204.2)	(73.9)	-176.3%	(130.3)
Financing	117.6	(14.7)	900.0%	132.3	348.2	(49.1)	809.2%	397.3
Changes in Cash	19.3	(33.6)	157.4%	52.9	152.9	0.9	16888.9%	152.0
Opening Balance	389.7	224.2	73.8%	165.5	256.1	189.7	35.0%	66.4
Closing Balance	409.0	190.5	114.7%	218.5	409.0	190.6	114.6%	218.4

The Company ended 2Q23 with a cash position of R\$ 409 million, an increase of R\$ 219 million vs. 2Q22. The main changes occurred in financing activities with a funding of R\$ 150 million carried out in April with the first issue of PBG Commercial Notes. The Company continues focusing its efforts on efficient debt and cash management, always seeking to optimize debt costs, coupled with the best timing of amortizations.

The highest level of investment activities was due to Capex for the acquisition of equipment for the Portobello America plant.

The Company's operating activities generated a cash of R\$ 20.7 million, a decrease of R\$ 18.8 million in 2Q23 compared to 2Q22, due to higher costs that negatively impact the operating margin and higher consumption of working capital with inventories.

Moreover, in 2023, the amount of R\$ 13.8 million was raised, which had a positive impact on operating activities, referring to: (i) Eletrobrás receivables in the amount of R\$ 12.7 million; (ii) redemption of deposits pledged in guarantee in the amount of R\$ 1.1 million.

Portobello Grupo

Working Capital

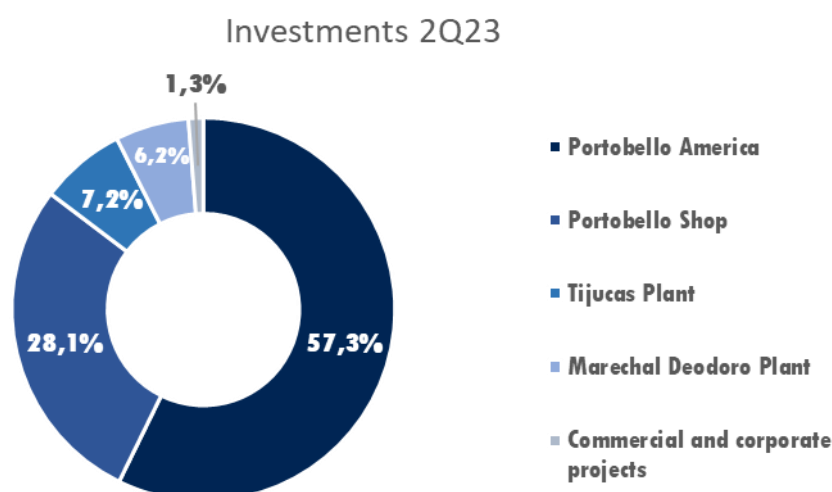
	2Q23	2Q22	▲ %	▲ Abs	1Q23	▲ %	▲ Abs	
R\$ million	Accounts Receivable	226.0	336.9	-32.9%	(110.9)	222.0	1.8%	4.0
	Inventories	475.0	370.1	28.3%	104.9	469.2	1.2%	5.8
	Suppliers	362.7	371.6	-2.4%	(8.9)	339.8	6.7%	22.9
	Working Capital	338.3	335.4	0.9%	2.9	351.4	-3.7%	(13.1)
Days	Accounts Receivable	34	43	-20.9%	(9)	31	9.7%	3
	Inventories	128	108	18.5%	20	133	-3.8%	(5)
	Suppliers	95	108	-12.0%	(13)	97	-2.1%	(2)
	Cash Conversion Cycle (CCC)	67	43	55.8%	24	67	0.0%	-

The Company's Working Capital decreased in 2Q23, totaling R\$ 338 million, R\$ 13.1 million below 1Q23 (-3.7%). The Cash Conversion Cycle in 4Q22 was 67 days, in line with 1Q23. The improvement in terms of the receivables portfolio partially offset the increase in terms of inventories and the reduction in terms with suppliers. Compared to 2Q22, the change in Working Capital was R\$ 2.9 million, and the change in Cash Conversion Cycle was 24 days.

Investments

In 2Q23, investments totaled R\$ 127 million, of which 57.3% were allocated to the project for the new Portobello America plant, 28.1% at Portobello Shop, among own stores and digital evolution, 7.2% were allocated to the UN Portobello plant in Tijucas-SC, 6.2% to investments in the industrial plant of Pointer and 1.3% for commercial and corporate projects.

The investments made in the Portobello America are mainly related to the acquisition of machinery and equipment for phase 1 of the new plant, which started operating in July 2023. The plant is one of the most modern ceramic tile and flooring plants in the United States, with state-of-the-art technology in all its facilities.



Indebtedness and Capital structure

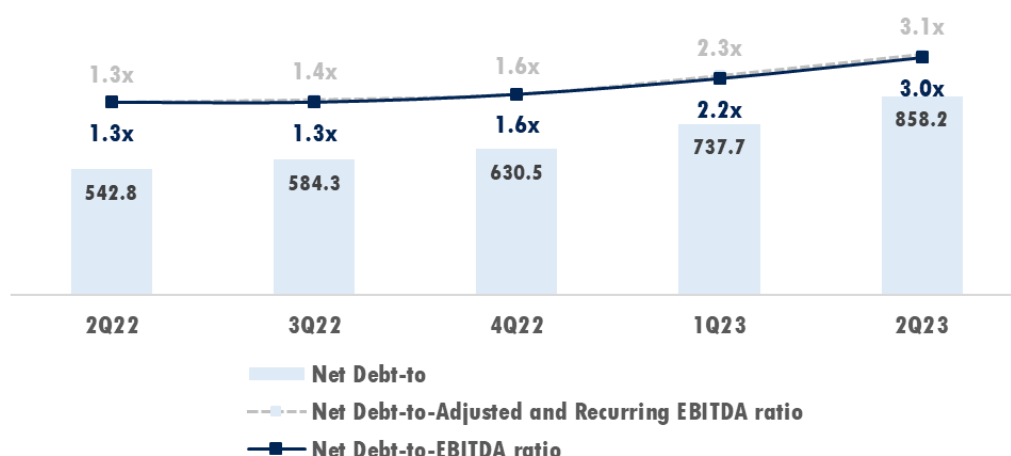
The Company's Net Debt ended the quarter at R\$ 859 million, accounting for an increase of R\$ 121 million vs. 1Q23. The Company's debt follows the investment plan in strategic projects and working capital, in addition to supporting a healthy cash position at a time when cash generation is more compromised. The decrease in Adjusted and Recurring EBITDA for the last 12

Portobello Grupo

months to R\$ 276 million, added to the higher level of indebtedness, led to a financial leverage of 3.0x. The Company expects that this leverage level will be reduced as EBITDA increases in the coming quarters replaces the lower results of previous quarters. Portobello Group continues to have discipline in financial management as one of its priorities, focused on the constant optimization of the Cash Conversion Cycle.

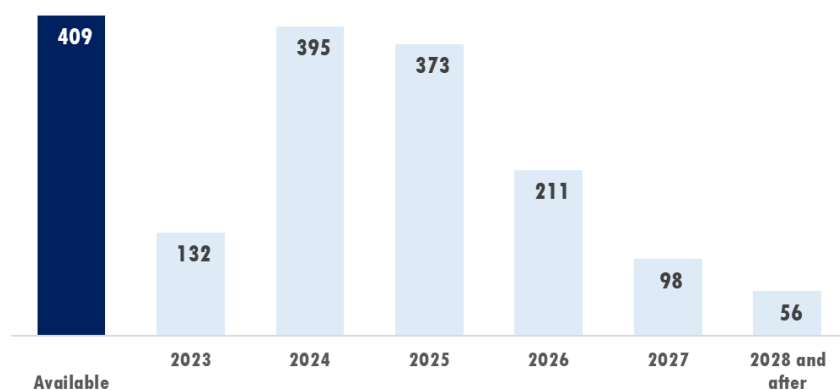
R\$ million	2Q23	1Q23	4Q22	3Q22	2Q22
Gross Bank Debt¹	1,268	1,127	886.6	718.4	733.4
Cash and Cash Equivalents	(409.0)	(389.7)	(256.1)	(134.2)	(190.6)
Net Indebtedness	859.2	737.7	630.5	584.3	542.8
EBITDA (LTM)	290.4	337.6	406.2	433.2	427.1
Adjusted and Recurring EBITDA (LTM)	276.7	325.4	385.1	422.3	423.1
Net Debt-to-EBITDA ratio	3.0	2.2	1.6	1.3	1.3
Net Debt-to-Adjusted and Recurring EBITDA ratio	3.1	2.3	1.6	1.4	1.3

In 2Q23, the amount of R\$ 14.6 million of contracted Bank Debt was amortized. Funding totaled R\$ 150 million.



At the end of 2Q23, all covenants related to the leverage ratio were met, which could lead to the early maturity of financing contracts and debentures if not complied with.

The details of the amortization schedule (Gross Banking Debt) can be found below:

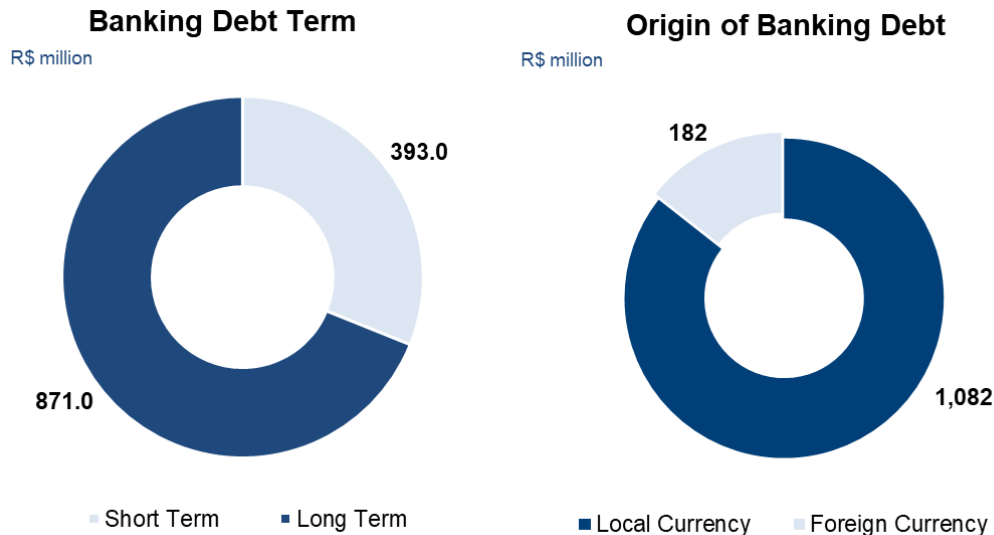


Gross Bank Debt maturing in the short term represents 31.1% of the total, a 1.9 p.p. decrease compared to 1Q23. The remaining

Portobello Grupo

debt matures in the long term, as shown in the amortization schedule above. The Gross Banking Debt is mostly in domestic currency (85.6%). The average total cost of Banking Debt is 14.0% per annum and the average term is 3.8 years, vs 4.3 in 2Q22.

This debt profile provides flexibility for the Company to develop its strategic plan, focused on the growth of retail in Brazil and international business, mainly in the USA through Portobello America.



2023 Outlook and Strategic Planning

- The Company foresees a scenario of gradual recovery for the Brazilian ceramic tile sector throughout the second half of 2023. Market studies point to recovery, with growth in volumes in both the dry and wet processes.
- The North American civil construction sector presented a retraction in 2H22, which was also reflected in the performance of Portobello America in 1H23. Housing starts data has been showing evolution in the last 2 months, which indicates that the ceramic tile market tends to follow the movement, with good opportunities for local producers.
- Evolution of the Portobello Shop result, with growth in the store network and sell-out, boosted by the expansion of Same Store Sales and sales influenced by Digital, in addition to advances in large strategic accounts.
- Prospects for accelerating sales and expanding margins of Portobello America with the start of production at the US plant.
- Company has a positive outlook for working capital, with measures to reduce inventories in all Business Units and improve payment terms and receivables, maintaining a controlled level of default.
- The Group maintains a perspective of strategic investments concentrated mainly in PBA and Portobello Shop throughout 2023, with an estimate of approximately R\$ 360 million for the year.
- Perspective of reduction in net leverage (ratio between net debt and adjusted and recurring EBITDA in the last 12 months) close to the level of 2.5x at the end of 2023.

ESG Initiatives

The Company carried out the Portobello Sustainability Week for the third consecutive year. The event was held between June 14 and 23 and was aimed at reinforcing the commitment to sustainable practices in the social, environmental and governance levels.

Under the motto “Sow change, transform the future”, the PBG teams had the opportunity to review the full journey that made the ESG concept one of the main pillars of operation in all BUs - Portobello, Portobello Shop, Pointer and Portobello America.

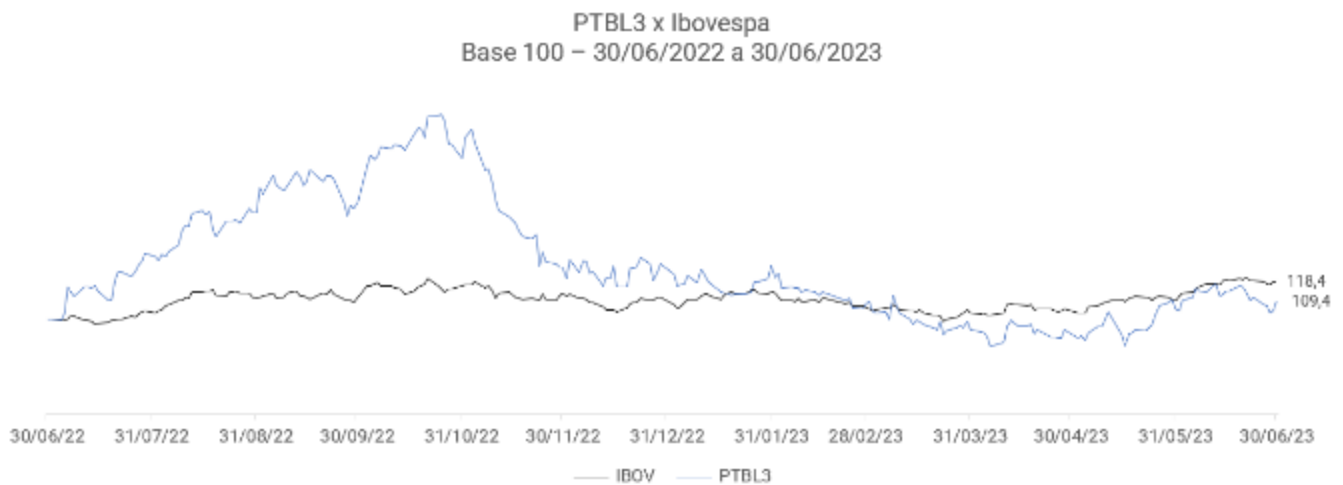
Portobello Grupo

Among the knowledge exchange over these days, some highlights were the development of the community on the shores of Lagoa Mundaú, participants of the “Sururu Project: Shells that Transform”, a company’s initiative related to the development of products through the resignification of the sururu shell, a popular marine mollusk in Alagoas.

Another highlight was the official delivery of the Leed Platinum Certificate to the Portobello Shop store in the Jardim Social, in the city of Curitiba, state of Paraná. The Certificate recognizes the store’s title in the most important category of the US Green Building Council (USGBC) certification for sustainable buildings.

PTBL3 Stock Performance

Shares traded under the PTBL3 ticker closed the trading session on June 30, 2023 quoted at R\$ 6.96, showing a valuation of 9.4% when compared to the closing of 2Q22 (quoted at R\$ 6.36). The average daily financial volume traded (ADTV) in 2Q23 was R\$ 7.8 million. At the end of the quarter, the Company had a market value equivalent to R\$ 981 million.



Independent Audit

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

Portobello Grupo

Financial Statements

Balance Sheet

Assets	2Q23	AV %	4Q22	AV %	Var%
Current assets	1,290.9	42.2%	1,103.1	44.5%	17.0%
Cash and cash equivalents	409.0	13.4%	256.1	10.3%	59.7%
Trade Receivables	314.6	10.3%	314.5	12.7%	0.0%
Inventories	475.0	15.5%	455.0	18.3%	4.4%
	13.4	0.4%	11.8	0.5%	13.6%
Other	78.9	2.6%	65.7	2.6%	20.1%
Non-current assets	1,767.2	57.8%	1,376.7	55.5%	28.4%
Long-term assets	271.8	8.9%	375.0	15.1%	-27.5%
Judicial deposits	13.1	0.4%	106.7	4.3%	-87.7%
Judicial assets	142.5	4.7%	140.3	5.7%	1.5%
Guarantee deposit	18.9	0.6%	19.4	0.8%	-2.4%
Receivables - Eletrobrás	-	0.0%	12.8	0.5%	-100.0%
Restricted financial investments	9.8	0.3%	9.3	0.4%	5.5%
Recoverable taxes and deferred tax	47.3	1.5%	19.4	0.8%	143.3%
Other non-current assets	40.2	1.3%	67.0	2.7%	-40.0%
Fixed assets	1,495.4	48.9%	1,001.7	40.4%	49.3%
PPE, Intangible Assets and Investments	999.3	32.7%	813.6	32.8%	22.8%
Right of Use of Leased Assets	495.8	16.2%	187.7	7.6%	164.1%
Other investments	0.3	0.0%	0.3	0.0%	-13.8%
Total assets	3,058.1	100.0%	2,479.8	100.0%	23.3%
Liabilities	2T23	AV %	4T22	AV %	Var%
Current liabilities	1,191.7	39.0%	945.1	38.1%	26.1%
Loans and Debentures	393.5	12.9%	165.9	6.7%	137.2%
Trade Payables and Credit Assignment	376.1	12.3%	378.8	15.3%	-0.7%
	52.6	1.7%	82.0	3.3%	-35.9%
Lease obligations	55.2	1.8%	26.4	1.1%	109.1%
Tax liabilities	49.4	1.6%	43.2	1.7%	14.4%
Payroll and related taxes	83.6	2.7%	64.6	2.6%	29.4%
Advances from Customers	88.6	2.9%	84.5	3.4%	4.9%
Other	92.7	3.0%	99.7	4.0%	-7.0%
Non-current liabilities	1,492.5	48.8%	1,067.5	43.0%	39.8%
Loans and Debentures	871.3	28.5%	717.7	28.9%	21.4%
Suppliers	-	0.0%	94.4	3.8%	-100.0%
	106.6	3.5%	28.1	1.1%	279.4%
Debts with related parties	56.3	1.8%	56.3	2.3%	0.0%
Provisions	93.7	3.1%	88.4	3.6%	6.0%
Lease obligations	339.0	11.1%	51.4	2.1%	559.5%
Other Non Current Liabilities	25.6	0.8%	31.3	1.3%	-18.2%
Equity	373.9	12.2%	467.2	18.8%	-20.0%
Capital	250.0	8.2%	250.0	10.1%	0.0%
Earnings reserve	172.9	5.7%	255.3	10.3%	-32.3%
Other comprehensive income	(49.0)	-1.6%	(38.1)	-1.5%	28.6%
Total liabilities	3,058.1	100.0%	2,479.8	100.0%	23.3%

Portobello Grupo

Statement of Income

R\$ million	2Q23	2Q22	2S23	2S22
Net Sales Revenue	548.8	577.5	1,036.6	1,102.4
Cost of goods sold	(334.3)	(324.9)	(629.8)	(611.5)
Gross Operating Profit	214.5	252.6	406.8	490.9
Operating Income (Expenses), Net	(185.5)	(163.1)	(357.9)	(303.4)
Selling	(163.9)	(129.5)	(307.8)	(248.4)
General and Administrative	(33.2)	(24.1)	(57.0)	(42.4)
Other Operating Income (Expenses), Net	11.5	(9.5)	6.8	(12.5)
Operating Profit before Financial Income	29.0	89.5	48.9	187.5
Financial Result	(62.1)	(9.7)	(98.8)	(51.0)
Financial Revenues	10.5	5.7	18.5	10.0
Financial Expenses	(72.3)	(30.2)	(113.3)	(56.8)
Net exchange rate change	(0.3)	14.8	(4.0)	(4.2)
Income (loss) before income taxes	(33.1)	79.8	(49.9)	136.5
Income Tax and Social Contribution	(5.2)	(25.9)	(3.4)	(45.0)
Net income (loss) for the Period	(38.3)	53.8	(53.3)	91.5

Cash Flow

R\$ million	2Q23	2Q22	2H23	2H22
Net cash from operating activities	20.7	39.3	8.9	123.8
Cash from operations	75.5	97.9	135.9	198.6
Changes in assets and liabilities	(23.3)	(31.1)	(58.0)	(7.9)
Interest paid and income taxes paid	(31.5)	(27.5)	(69.0)	(66.9)
Net cash used in investment activities	(119.0)	(58.4)	(204.2)	(73.9)
Acquisition of property, plant and equipment	(104.5)	(35.3)	(234.4)	(78.2)
Acquisition of intangible assets	(10.9)	(3.9)	(18.9)	(7.6)
	-	(60.2)	-	(60.2)
Receipt for the sale and reimbursement of fixed assets	-	-	-	55.8
Other investments	(3.6)	41.1	49.1	16.3
Net cash provided by (used in) financing activities	117.6	(14.7)	348.2	(49.1)
Funding loans and financing	150.0	12.6	412.6	14.8
Payment of loans and financing	(14.6)	(18.7)	(34.5)	(48.3)
Dividends paid	-	(3.5)	-	(3.6)
Lease Amortization	(17.8)	(5.1)	(29.9)	(12.0)
Treasury acquisitions	-	-	-	-
Increase/(Decrease) in Cash for the period/year	19.3	(33.8)	152.9	0.8
Opening Balance	389.7	224.2	256.1	189.7
Closing Balance	409.0	190.5	409.0	190.5

Please visit the Investor Relations website:

<https://ri.portobello.com.br/>