



Portobello Grupo

Resultado Trimestral
1T | 2023

Portobello Grupo

Tijucas, 12 de maio de 2023. O PBG S.A. (B3: PTBL3), “PBG” ou “Companhia”, maior empresa de revestimentos cerâmicos do Brasil, anuncia o resultado do primeiro 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 tem trimestre mais desafiador, mas apresenta resiliência na construção do resultado | Receita Líquida de R\$ 488 milhões, EBITDA de R\$ 49 milhões e Alavancagem Financeira de 2,2x.

Destaques 1T23

- **Receita Líquida de R\$ 488 milhões no ano**, representando uma queda de -7,1% comparado ao 1T22. **Importante resultado no mercado interno, que apresentou crescimento de 0,7%, enquanto o mercado caiu -6,5%¹ no período demonstram a resiliência do negócio.** Destaque positivo para a UN Portobello Shop, principalmente com a expansão da rede de lojas próprias.
- **O Lucro Bruto Ajustado e Recorrente** apresentou queda de -18,5% em relação ao 1T23, com margem de 39%.
- No 1T23 o **EBITDA Ajustado e Recorrente** foi de R\$ 49 milhões, queda de 55,5% vs. 1T22. A **Margem EBITDA Ajustada e Recorrente** foi de 10,1% no trimestre.
- As **Despesas Operacionais** tiveram aumento de 18,5%, ou R\$ 27,1 milhões, no 1T23 comparado ao 1T22. Todo o incremento está relacionado aos principais projetos estratégicos do Varejo Integrado com a Portobello Shop (**61,2%**) e da Portobello America (**44,2%**), parcialmente compensado por uma redução na UN Portobello (-8,2%).
- Prejuízo Líquido Ajustado e Recorrente de -R\$ 17,8 milhões no 1T23, valor este afetado em boa parte por despesas comerciais e de infraestrutura da Unidade PBA que iniciará produção no 2T23.
- Investimento em Capital de Giro foi de R\$ 351 milhões, 22,2% acima do 1T22 e 6,4% acima do 4T22. O Ciclo de Conversão de Caixa foi de 67 dias no 4T22 vs. 42 dias no 1T22, aumento de 25 dias em decorrência de aumento nos estoques, compensado parcialmente pela melhoria no prazo de recebíveis.
- **Endividamento Líquido de R\$ 738 milhões** no 1T23. A **Dívida Líquida/EBITDA Ajustado e Recorrente sofreu aumento de 0,7x, atingindo 2,2x no 1T23**, impactado pelo menor resultado operacional e elevação da dívida líquida. Este patamar de alavancagem é considerado aceitável pela Companhia, dentro das políticas pré-estabelecidas.
- **As ações PTBL3** encerraram o 1T23 cotadas a **R\$ 6,02**. Valor de Mercado: R\$ 848,7 milhões (US\$ 167 milhões). Quantidade de ações: 140.986.886, sem ações em tesouraria. *Free Float*: 38,9%.

Relações com Investidores

dri@portobello.com.br

Rosangela 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 Fonte: ABRAMAT. Dados deflacionados 1T23 vs. 1T22, mercado interno.

Portobello Grupo

Mensagem da Administração

O início do ano de 2023, como já era esperado, foi bastante desafiador do ponto de vista macroeconômico e setorial. Com alto nível de inflação e taxas de juros jamais vistas em algumas das maiores economias do mundo, o poder de compra das famílias diminuiu e, conseqüentemente, o consumo. As taxas de juros influenciam diretamente o setor de construção civil, que tende a permanecer mais inerte em períodos de alta, com redução dos investimentos e uma dinâmica mais restrita no mercado.

No Brasil a conjuntura é semelhante, com a taxa Selic na casa dos 13,75% e altos níveis de inflação, o setor de construção civil apresentou ao longo do último ano um forte arrefecimento, comparado a um período de fortes resultados ao longo de 2021. No 1T23, segundo dados da ABRAMAT, o setor de materiais de construção apresentou retração de 6,5% em valores deflacionados, comparado ao mesmo período do ano anterior, enquanto o segmento de revestimentos cerâmicos performou, em volumes, -18,3% abaixo do 1T22, segundo a ANFACER. Enquanto os indicadores da indústria apresentaram queda de volume e faturamento, no mercado interno, o **PBG apresentou crescimento de 0,7% na Receita Líquida, suportada principalmente pela unidade de varejo especializado do Grupo, a Portobello Shop, que cresceu 22,5% no período.**

No que se refere ao mercado externo, dados da ANFACER demonstram uma queda significativa de 45% na exportação no 1T23 comparado ao 1T22. No resultado do PBG o impacto foi sentido, principalmente em função de maiores restrições em países da América do Sul, região de maior relevância na atuação da Companhia, que resultou em uma redução de 29,8% na Receita Líquida com origem estrangeira no 1T23. No mercado norte-americano, outro importante mercado para a Companhia, a conjuntura é estável, com leve redução inflacionária no curto prazo e estabilidade nas taxas de desemprego e patamar de GDP. **A estratégia de expansão da Portobello America é um passo importante para diversificação da operação em mercados mais desenvolvidos.**

Entre os dias 14 e 17 de março, aconteceu em São Paulo a **ExpoRevestir 2023**, uma das principais feiras de pisos e revestimentos do mundo. O **Portobello Grupo foi destaque no evento** com lançamento da nova linha *Authentic*. Em um stand de 1.400 m² montado com um apelo forte em sustentabilidade, em que 100% do material utilizado foi reaproveitado, recebeu milhares de clientes ao longo dos dias de eventos e como resultado obteve o recorde de vendas em uma única feira, com pedidos para mais de 30 países, reforçando a relevância que a marca vem conquistando globalmente e impulsionando as vendas acima do mercado já no 2T23.

Além disso, destacamos importantes movimentações na Administração da Companhia, com a **missão de evoluir nosso modelo de gestão, impulsionando nossa estratégia e reforçando a estrutura corporativa de modo a fortalecer nossa governança, com foco no protagonismo e na autonomia das unidades de negócios.** Em maio, recebemos a Márcio Lobo, experiente profissional do setor financeiro; a Maria Laura Santos Tarnow, com mais de 30 anos de atuação no setor de bens de consumo; e a Mauro Do Valle, profissional de mais de 45 anos de Portobello Grupo e CEO do grupo entre 2019 a 2023, no Conselho de Administração. John Suzuki, até então Diretor Vice-presidente de Finanças e de Relações com Investidores, assumiu a posição de CEO do Grupo. Na nova estrutura, dois novos executivos passam a integrar a diretoria estatutária da empresa: Rosangela Sutil, atuará como CFO e Luciano Alves Abrantes como CTO, cargo que substitui a posição de CLO ocupada por Edson Luiz Mees Stringari, Diretor Vice-Presidente Jurídico, deixa a Companhia depois de 17 anos de contribuição.

Em 2023, **há expectativa de retomada do setor no segundo semestre**, que pode ser observada através de indicadores de atividades do setor. Segundo ABRAMAT, espera-se crescimento real de 2,0%² de receita em 2023 vs. 2022, enquanto relatórios da CBIC³ indicam expectativas de alta do nível de atividade do setor, com mais empreendimentos e mais contratações de empregados no setor.

Apesar do mercado adverso, **a estratégia da Companhia vem se demonstrando assertiva**, constantemente apresentando desempenho superior aos resultados apresentados pelo mercado. **O Portobello Grupo segue implementando sua estratégia de Internacionalização e expansão do Varejo Especializado**, que se traduz no atual patamar de investimentos, porém com constantes **esforços na contenção de gastos e na gestão financeira.**

² Fonte: ABRAMAT (Associação Brasileira da Indústria de Materiais de Construção). Dados deflacionados.

³ Fonte: CBIC (Confederação Nacional da Indústria). Sondagem Indústria da Construção, Ano 14, número 3.

Portobello Grupo

Desempenho das Operacional das Unidades de Negócios

Unidade de Negócios (“UN”) Portobello

No 1T23, a receita líquida da UN totalizou R\$ 216 milhões, -15,7% vs. 1T22, com margem bruta de 43,6%. Tanto os resultados no mercado interno e nas exportações quanto indicadores de ocupação fabril apresentaram desempenho melhor que a média do mercado segundo dados da ABRAMAT⁴. Apesar da boa performance da unidade, não foi o suficiente para sustentar o forte patamar de resultado apresentado no primeiro trimestre de 2022.

Este desempenho acima da média da indústria é resultado da estratégia assertiva de planejamento e flexibilização da produção, que permite priorizar canais de vendas com maior rentabilidade e compensar o aumento dos custos vs. 1T22. 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.

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

Unidade de Negócios (“UN”) Portobello Shop

No 1T23, a receita líquida da UN totalizou R\$ 211 milhões, um crescimento expressivo de 22,5% vs. 1T22. A margem bruta da Portobello Shop também apresentou bom resultado, atingindo 45,3%. Também foram inauguradas 2 novas lojas, totalizando 146 lojas em funcionamento pelo país, sendo 24 unidades próprias e 122 franquias. A performance das lojas próprias, que passou a consolidar os resultados das lojas adquiridas, apresentou incremento de 57,3% na Receita Líquida, passando a representar uma participação de 44,3% 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 da Portobello Shop, principalmente à expansão das lojas próprias. As despesas da UN Portobello Shop atingiram R\$ 79,6 milhões, R\$ 17,0 milhões a mais que no 1T22.

Os bons resultados operacionais, aliados à estratégia de expansão da Portobello Shop, reforçam a performance positiva comparada ao mercado que, segundo o ICVA⁵, que mede o setor de varejo de materiais de construção no Brasil, apresentou um comportamento em linha com o 1T22.

Unidade de Negócios (“UN”) Pointer

No 1T23, a receita líquida totalizou R\$ 43,4 milhões, -20,2% vs. 1T22, com margem bruta de 14,4%. Comparado ao 1T22, a margem bruta apresentou queda, grande parte em função da pressão inflacionária sobre custos e despesas e do arrefecimento da demanda no mercado de revestimentos cerâmicos nas regiões Norte e Nordeste do Brasil. A planta em Maceió-AL, apresentou ocupação 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 que entrega boas rentabilidades, com Margem EBITDA sempre positivas, impulsionada pelo fortalecimento do canal dos de engenharia, o que vem demonstrando recuperação do mercado local e reforçando sua presença como marca de *design* acessível.

Unidade de Negócios (“UN”) Portobello America

No 1T23, a receita líquida atingiu R\$ 41,8 milhões, com destaque para a operação de distribuição local, que cresceu 30% vs. 1T22, 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 23,8% no período. Este resultado foi alcançado através da gestão focada na criação de demanda. Este processo de

⁴ Associação Brasileira da Indústria de Materiais de Construção

⁵ Índice Cielo do Varejo Ampliado

Portobello Grupo

construção de demanda 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 América no 1T23 foram de R\$ 32,0 milhões, um incremento de 64,0% vs. 1T22. 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.

O processo de *ramp-up* das operações pressiona as margens operacionais, devido ao aumento dos custos, despesas e contas de capital de giro, no entanto a Portobello América segue na fase final de construção e instalação dos equipamentos da nova fábrica que está sendo construída em *Baxter*, no estado do *Tennessee*, nos Estados Unidos. A planta deverá entrar em operação ainda no 2T23 e na primeira fase do projeto terá capacidade anual de produção de aproximadamente 3,6 milhões de metros quadrados. Esta produção, aliada à consolidação da Portobello América no mercado norte-americano, será um importante marco estratégico para a Companhia.

Desempenho Econômico-Financeiro Consolidado

	1T23	1T22	▲ %	▲ Abs	4T22	▲ %	▲ Abs		
Desempenho	Receita Líquida	487,8	525,0	-7,1%	(37,2)	496,4	-1,7%	(8,6)	
	Lucro Bruto	192,2	238,4	-19,4%	(46,2)	197,3	-2,6%	(5,1)	
	Margem Bruta	39,4%	45,4%	-6 p.p.		39,7%	-0,3 p.p.		
	Lucro Bruto Ajustado e Recorrente	192,2	235,9	-18,5%	(43,7)	199,9	-3,8%	(7,7)	
	Margem Bruta Ajustada e Recorrente	39,4%	45,2%	-5,8 p.p.		40,3%	-0,9 p.p.		
	EBIT	19,8	98,1	-79,8%	(78,3)	41,4	-52,2%	(21,6)	
	Margem EBIT	4,1%	18,7%	-14,6 p.p.		8,3%	-4,3 p.p.		
	Lucro Líquido	(15,1)	37,6	-140,1%	(52,7)	9,1	-265,3%	(24,2)	
	Margem Líquida	-3,1%	7,2%	-10,3 p.p.		1,8%	-4,9 p.p.		
	Lucro Líquido Ajustado e Recorrente	(17,8)	31,1	-157,1%	(48,9)	4,9	-463,9%	(22,7)	
	Margem Líquida Ajustada e Recorrente	-3,6%	5,9%	-9,6 p.p.		1,0%	-4,6 p.p.		
	Indicadores	EBITDA	50,0	118,6	-57,8%	(68,6)	67,5	-25,9%	(17,5)
Margem EBITDA		10,3%	22,6%	-12,3 p.p.		13,6%	-3,3 p.p.		
EBITDA Ajustado e Recorrente		49,2	110,2	-55,3%	(61,0)	60,6	-18,9%	(11,4)	
Margem EBITDA Ajustado e Recorrente		10,1%	21,0%	-10,9 p.p.		12,2%	-2,1 p.p.		
Capital de Giro (R\$)		351,4	287,5	22,2%	63,9	317,9	10,5%	33,5	
Ciclo de Conversão de Caixa (dias)		67	42	59,5%	25,0	57	17,5%	10,0	
Dívida Líquida		737,7	507,4	45,4%	230,3	630,5	17,0%	107,2	
Dívida Líquida/EBITDA		2,2	1,3	71,8%	0,9	1,6	40,8%	0,6	
Dívida líquida/EBITDA Ajustado e Recorrente		2,3	1,3	76,4%	1,0	1,6	39,0%	0,6	
PTBL3		Cotação Fechamento	6,02	9,92	-39,3%	(3,90)	8,23	-26,9%	(2,21)
		Valor de Mercado	848,7	1.398,6	-39,3%	(549,9)	1.160,3	-26,9%	(311,6)
		Volume Médio Mensal de Negociação (12 Meses)	169,5	610,6	-72,2%	(441,1)	181,4	-6,6%	(11,9)
	Volume Médio Diário de Negociação (ADTV)	5,6	8,0	-30,0%	(2,4)	14,8	-62,2%	(9,2)	

Receita Líquida

R\$ milhões	1T23	1T22	▲ %	▲ Abs	4T22	▲ %	▲ Abs
Receita líquida	487,8	525,0	-7,1%	(37,2)	496,4	-1,7%	(8,6)
Mercado Interno	393,6	390,8	0,7%	2,8	398,3	-1,2%	(4,7)
Mercado Externo	94,2	134,2	-29,8%	(40,0)	98,1	-4,0%	(3,9)
US\$ milhões	1T23	1T22	▲ %	▲ Abs	4T22	▲ %	▲ Abs
Mercado Externo	17,4	24,9	-30,3%	(7,5)	16,4	-100,0%	1,0

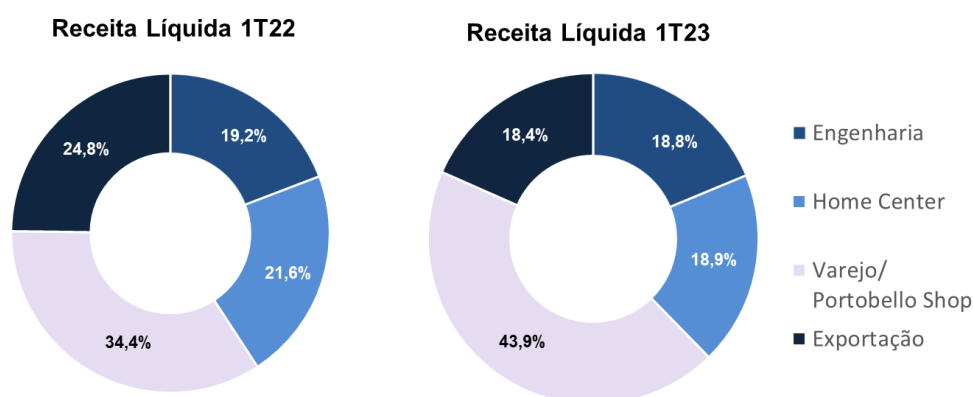
Portobello Grupo

A Receita Líquida do 1T23 atingiu R\$ 488 milhões, uma variação de -7,1% vs. 1T22. Este resultado foi similar ao apresentado no 4T22 e em linha com a expectativa da Companhia para o período, em decorrência de um mercado muito desafiador.

No mercado interno, apresentou crescimento de 0,7% vs. 1T22, atingindo R\$ 394 milhões, enquanto o setor de materiais de construção apresentou uma retração de -6,5%, segundo dados deflacionados ABRAMAT⁶. O setor de revestimentos cerâmicos, segundo dados da ANFACER (Associação Nacional dos Fabricantes de Cerâmica para Revestimentos) apresentou redução de -18,0% no 1T23 vs. 1T22 nos volumes (em metros quadrados).

No que diz respeito às vendas no mercado externo, a Companhia apresentou uma retração de -29,8% no 1T23 comparado ao 1T22 (-30,3% 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 43,9% do total de Receita Líquida do Grupo no 1T23 vs. 34,4% no 1T22; ii) o canal de exportação, com 18,4% de participação no resultado, sendo 8,2% com as vendas realizadas pela Portobello America nos Estados Unidos e 10,2% para os outros mercados das Unidades de Negócios Portobello e Pointer; e iii) a participação das vendas do canal Engenharia, que manteve o patamar de 19%.



Lucro Bruto

R\$ Milhões	1T23	1T22	▲ %	▲ Abs	4T22	▲ %	▲ Abs
Receita Operacional Líquida	487,8	525,0	-7,1%	(37,2)	496,4	-1,7%	(8,6)
Custo Produto Vendido (CPV)	(291,0)	(286,6)	1,5%	(4,4)	(291,9)	-0,3%	0,9
Custos Ociosidade	(4,6)	-	-100,0%	(4,6)	(7,2)	-36,1%	2,6
Lucro Operacional Bruto	192,2	238,4	-19,4%	(46,2)	197,4	-100,0%	(5,2)
Margem Bruta	39,4%	45,4%	-6 p.p.		39,7%	-0,3 p.p.	
Efeitos não-recorrentes:	-	(2,5)		2,5	2,5		(2,5)
1) Reversão Inconstitucionalidade DIFAL	-	(2,5)		2,5	2,5		(2,5)
Lucro Bruto Ajustado e Recorrente	192,2	235,9	-18,5%	(43,7)	199,9	-3,8%	(7,7)
Margem Bruta Ajustada e Recorrente	39,4%	45,2%	-5,8 p.p.		40,3%	-0,9 p.p.	

O Lucro Bruto Ajustado e Recorrente no 1T23 apresentou queda de -18,5% vs. 1T22, -5,8 p.p. de margem bruta, devido à pressão inflacionária sobre bens, serviços, mão de obra e custo de capital ao longo do ano de 2022. Destacamos o aumento de +41,1% do gás natural ao longo de 2022, com base em dados do Ministério de Minas e

⁶ Associação Brasileira da Indústria de Materiais de Construção

Portobello Grupo

Energia. A pressão de custo somada a desaceleração da demanda do setor de construção de revestimentos cerâmicos, mais acelerada nas regiões Norte e Nordeste, levaram ações de preço para manter patamar mais próximo do ótimo de produção. Também, neste período reconhecemos o impacto negativo de R\$ 4,6 milhões referentes ao custo de parada de fornos na unidade Pointer.

Despesas Operacionais

R\$ Milhões	1T23	%RL	1T22	%RL	4T22	%RL
Despesas Operacionais						
Vendas	(143,9)	30,0%	(118,9)	22,6%	(139,9)	28,2%
Gerais e Administrativas	(23,8)	4,9%	(18,3)	3,5%	(25,5)	5,1%
Outras Receitas (Despesas)	(4,7)	1,0%	(3,0)	0,6%	9,5	-1,9%
Despesas Operacionais	(172,4)	35,3%	(140,2)	26,7%	(155,9)	31,4%
Despesas / Receitas Não-Recorrentes	(0,8)	0,2%	(5,9)	1,2%	(9,4)	1,9%
Despesas Operacionais Ajustadas	(173,3)	35,5%	(146,2)	27,9%	(165,3)	33,3%

As Despesas Operacionais Ajustadas no 1T23, quando analisadas como percentual da receita líquida, apresentaram aumento de 7,6 p.p. em relação ao 1T22 (+2,2 p.p. vs. 4T22). Destaque menores ganhos fiscais relacionados à reversão da DIFAL – Diferencial de Alíquota de ICMS, R\$ 4,6 milhões, R\$ 9,8 milhões e R\$ 0,6 milhão no 1T22, 4T22 e 1T23, respectivamente.

Despesas com Vendas: Apresentaram aumento de 21,0% vs. 1T22, sendo as maiores variações em termos absolutos concentradas i) na UN Portobello Shop (+69,0% vs 1T22), explicada pelo crescimento da estrutura de vendas absorvida nas aquisições realizadas na expansão da rede de Lojas Próprias; e ii) na Portobello *America* (+43,0% vs. 1T22) pela estratégia de marketing adotada, que está em fase pré-operacional da entrada da fábrica em operação.

Despesas Gerais e Administrativas: Apresentaram aumento de 30,1% vs. 1T22, 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.

Outras Receitas e Despesas: no 1T23 referem-se principalmente ao provisionamento do Programa de Participação no Resultado (PPR) e do Plano de Incentivo de Longo Prazo (ILP), que totalizaram R\$ 3,5 milhões e provisões de garantias, no valor de R\$ 2,5 milhões.

EBITDA e EBITDA Ajustado

R\$ Milhões	1T23	1T22	▲ %	▲ Abs	4T22	▲ %	▲ Abs
Lucro Líquido	(15,1)	37,6	-140,1%	(52,7)	9,1	-266%	(24,2)
(+) Despesas Financeiras	36,7	41,3	-11,2%	(4,6)	37,9	-3,2%	(1,2)
(+) Depreciação e Amortização	30,2	20,5	47,3%	9,7	26,2	15,3%	4,0
(+) Tributos Sobre Lucro	(1,8)	19,1	-109,4%	(20,9)	(5,7)	-68,4%	3,9
EBITDA	50,0	118,6	-57,8%	(68,6)	67,5	-25,9%	(17,5)
Margem EBITDA	10,3%	22,6%	-12,3 p.p.		13,6%	-3,3 p.p.	
Eventos Não Recorrentes:	(0,8)	(8,4)			(6,9)		
1) Reversão inconstitucionalidade DIFAL	-	(7,1)			(4,9)		
2) Outros Ganhos Judiciais	-	(1,4)			1,0		
3) Selic nas bases de IR/CS	-	-			-		
4) Otimização tributária - COFINS	(1,6)	-			(3,0)		
4) Comissões	0,8	-			-		
EBITDA Ajustado e Recorrente	49,2	110,2	-55,3%	61,0	60,6	-18,8%	-11,4
Margem EBITDA Ajustada e Recorrente	10,1%	21,0%	10,9 p.p.		12,2%	-2,1 p.p.	

Portobello Grupo

O EBITDA Ajustado e Recorrente no 1T23 foi de R\$ 49,2 milhões, uma queda de 55,3% vs. 1T22, resultando em uma Margem EBITDA Ajustada e Recorrente de 10,1%, -10,9 p.p. inferior ao 1T23. Para apuração do resultado ajustado, foram desconsiderados ganhos tributários e despesas com comissões de venda extemporâneas.

Queda de resultado e margem é reflexo da demanda do setor de construção civil reprimida pelas altas taxas de juros e inflação, mas também teve influência das despesas pré-operacionais da Portobello America e do incremento de despesas das novas lojas próprias da Portobello Shop. Mesmo frente aos desafios de mercado, a Companhia segue apresentado resultado operacional positivo, e que, em linha com sua estratégia, em 2023 passará a incorporar bons níveis de rentabilidade 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.

Lucro Líquido

R\$ Milhões	1T23	1T22	▲ %	▲ Abs	4T22	▲ %	▲ Abs
EBITDA	50,0	118,6	-57,8%	-68,6	67,5	-25,9%	-17,5
(-) Despesas Financeiras	(36,7)	(41,3)	11,1%	4,6	(37,9)	3,2%	1,2
(-) Depreciação e Amortização	(30,2)	(20,5)	-47,3%	-9,7	(26,2)	-15,3%	-4,0
(-) Tributos Sobre Lucro	1,8	(19,1)	109,4%	20,9	5,7	-68,4%	-3,9
Lucro Líquido	(15,1)	37,6	-140,2%	-52,7	9,1	-265,9%	-24,2
Margem Líquida	-3,1%	7,2%	-10,3 p.p.		1,8%	-4,9 p.p.	
Eventos não recorrentes	(2,7)	(6,5)			(4,2)		
(1) Reversão inconstitucionalidade DIFAL	-	(7,1)			(4,9)		
(2) Selic nas bases de IR/CSLL	-	(0,3)			(0,3)		
(3) Reconhecimento e Atualizações Processos Judiciais	-	(0,7)			(0,4)		
(4) Reconhecimento e Atualizações Processos Judiciais - Outras receitas/despesas	-	(1,4)			1,0		
(5) Reconhecimento e Atualizações Processos Judiciais - IR/CSLL	-	2,6			3,3		
(6) Otimização tributária - COFINS	(3,2)	-			(3,0)		
(7) Comissões	0,5	-			-		
Lucro Líquido Ajustado e Recorrente	-17,8	31,1	-157%	-48,9	4,9	-156,7%	(48,8)
Margem Líquida Ajustada e Recorrente	10,1%	5,9%	4,2 p.p.		1,0%	9,1 p.p.	

Apesar da conjuntura macroeconômica adversa observada no Brasil, com altas taxas de juros, as despesas financeiras da Companhia apresentaram redução de 11,1% no 1T23, com aumento das despesas com empréstimos e financiamentos, sendo compensados pela redução das despesas com variação cambial. O menor resultado operacional, que também foi impactado pelos efeitos pré-operacionais da Portobello America e pelas despesas incrementais das novas lojas da Portobello Shop, resultou em um Prejuízo Líquido Ajustado e Recorrente no período, quando atingiu -R\$ 17,7 milhões, uma diferença de R\$ 48,9 milhões comparado ao 1T22. Observam-se melhores em diversos indicadores da indústria apontando melhora do setor no 2S23, por isso a Companhia tem diversas frentes de atuação para aumentar a maior geração de caixa operacional e priorização de investimentos, para a redução da alavancagem financeira e custo de financiamento.

Fluxo de Caixa

R\$ Milhões	1T23	1T22	▲ %	▲ Abs	4T22	▲ %	▲ Abs
Atividades							
Operacionais	(11,8)	84,4	-114,0%	(96,2)	4,6	-356,5%	(16,4)
Investimento	(85,2)	(15,6)	-446,2%	(69,6)	(38,6)	-120,7%	(46,6)
Financiamento	230,6	(34,4)	770,3%	265,0	155,9	47,9%	74,7
Variação no Caixa	133,6	34,5	287,2%	99,1	121,9	9,6%	11,7
Saldo Inicial	256,1	189,7	35,0%	66,4	134,1	91,0%	122,0
Saldo Final	389,7	224,2	73,8%	165,5	256,0	52,2%	133,7

Portobello Grupo

A Companhia encerrou o 1T23 com posição de caixa de R\$ 390 milhões, um aumento de R\$ 165 milhões vs. 4T22. A variação no saldo final de caixa ocorreu em decorrência do menor nível de desembolso nas atividades de financiamento realizado no período, com menores amortizações no período em decorrência da gestão eficiente do caixa e calendarização da dívida, que compensaram a queda do fluxo de caixa operacional e maior fluxo de caixa de projetos estratégicos.

As atividades operacionais da Companhia tiveram uma redução de caixa de R\$ 11,8 milhões no 1T23, devido à aumento dos custos que impacta negativamente a margem da operação e maior consumo de capital de giro com estoques. As atividades de investimentos da Companhia foram de R\$ 85 milhões no 1T23, destinados principalmente à nova fábrica da Portobello *America* e ao CapEx destinado à planta de Tijucas-SC, com a atualização do parque fabril para produção de produtos com maior valor agregado.

As atividades de financiamento resultaram em um efeito positivo de R\$ 231 milhões no 1T23, em decorrência das captações realizadas que totalizaram R\$ 263 milhões e ao melhor perfil da dívida, com alongamento dos prazos. O pagamento de empréstimos e financiamentos totalizou um montante de R\$ 19,9 milhões no período.

Adicionalmente, no 1T23 foram levantados valores totalizando R\$ 13,8 milhões, que impactaram positivamente a linha de atividades operacionais, referente a: (i) recebíveis da Eletrobrás, no valor de R\$ 12,7 milhões; (ii) resgate de depósitos dados em garantia no valor de R\$ 1,1 milhão.

Capital de Giro

		1T23	1T22	▲ %	▲ Abs	4T22	▲ %	▲ Abs
Em R\$ milhões	Contas a Receber	222,0	288,2	-23,0%	(66,2)	230,0	-3,5%	(8,0)
	Estoques	469,2	325,8	44,0%	143,4	455,0	3,1%	14,2
	Fornecedores	339,8	326,5	4,1%	13,3	367,1	-7,4%	(27,3)
	Capital de Giro	351,4	287,5	22,2%	63,9	317,9	10,5%	33,5
Em Dias	Contas a Receber	31	43	-27,9%	(12)	40	-22,5%	(9)
	Estoques	133	101	31,7%	32	135	-1,5%	(2)
	Fornecedores	97	102	-4,9%	(5)	113	-14,2%	(16)
	Ciclo de Conversão de Caixa (CCC)	67	42	59,5%	25	62	8,1%	5

O Capital de Giro da Companhia apresentou redução no 1T23 totalizando um valor de R\$ 351 milhões, R\$ 63,9 milhões acima do 1T22 (+22,2%). O Ciclo de Conversão de Caixa no 4T22 foi de 67 dias, aumento de 25 dias comparado ao 1T23, com melhoras nos prazos da carteira de recebíveis, porém prejudicado pelo aumento nos prazos de estoques. Comparado ao 4T22 a variação foi de R\$ 33,5 milhões no Capital de Giro e 5 dias no Ciclo de Conversão de Caixa.

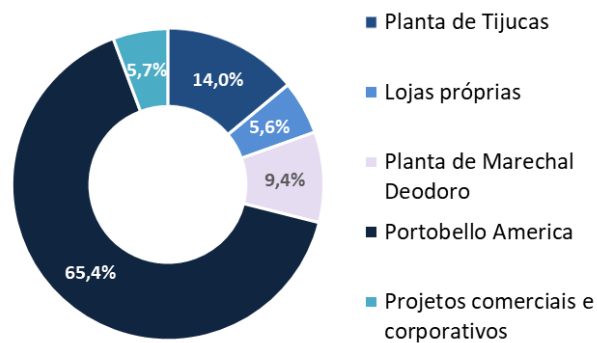
Investimentos

No 1T23 os investimentos totalizaram R\$ 159 milhões, sendo que 65,4% foram destinados ao projeto da nova fábrica da Portobello *America*, 14,0% foram destinados à planta de Tijucas-SC, 9,4% a investimentos na planta industrial da Pointer, 5,6% em lojas próprias e 5,7% 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 deverá entrar em operação no ainda segundo trimestre de 2023. A planta, quando concluída, será uma das fábricas de revestimentos cerâmicos mais modernas dos Estados Unidos, contando com tecnologia de ponta em todas as suas instalações. O investimento total destas aquisições de equipamentos será de aproximadamente USD 40 milhões.

Portobello Grupo

Investimentos 1T23

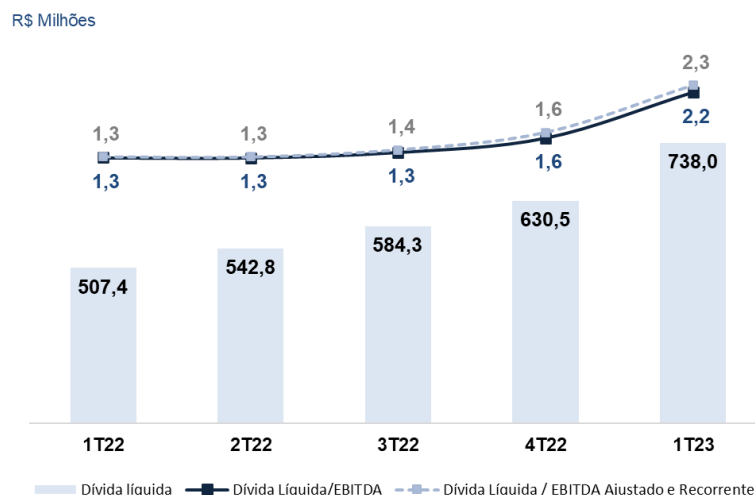


Endividamento e Estrutura de Capital

A Dívida Líquida da Companhia encerrou o ano em R\$ 738 milhões, aumento de R\$ 230 milhões vs. 1T22. O maior 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\$ 325 milhões somado ao maior nível de endividamento levou a alavancagem financeira para 2,2x, considerados pela Companhia dentro de um patamar aceitável. 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	1T23	4T22	3T22	2T22	1T22
Dívida Bancária Bruta ¹	1.127,4	886,6	718,4	733,4	731,6
Disponibilidades	(389,7)	(256,1)	(134,2)	(190,6)	(224,2)
Endividamento Líquido	737,7	630,5	584,3	542,8	507,4
EBITDA (Últimos 12 meses)	337,6	406,2	433,2	427,1	398,8
EBITDA Ajustado e Recorrente (Últimos 12 meses)	325,4	385,1	422,3	423,1	394,8
Dívida Líquida / EBITDA	2,2	1,6	1,3	1,3	1,3
Dívida Líquida / EBITDA Ajustado e Recorrente	2,3	1,6	1,4	1,3	1,3

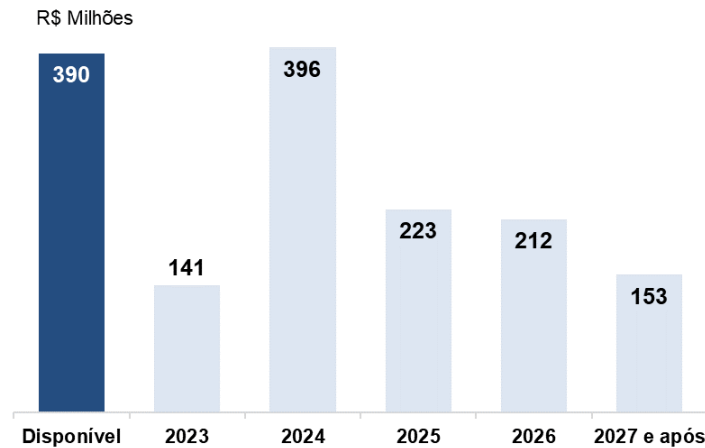
No 1T23 foram amortizados R\$ 19,9 milhões de Dívida Bancária contratada. As captações totalizaram R\$ 263 milhões.



Portobello Grupo

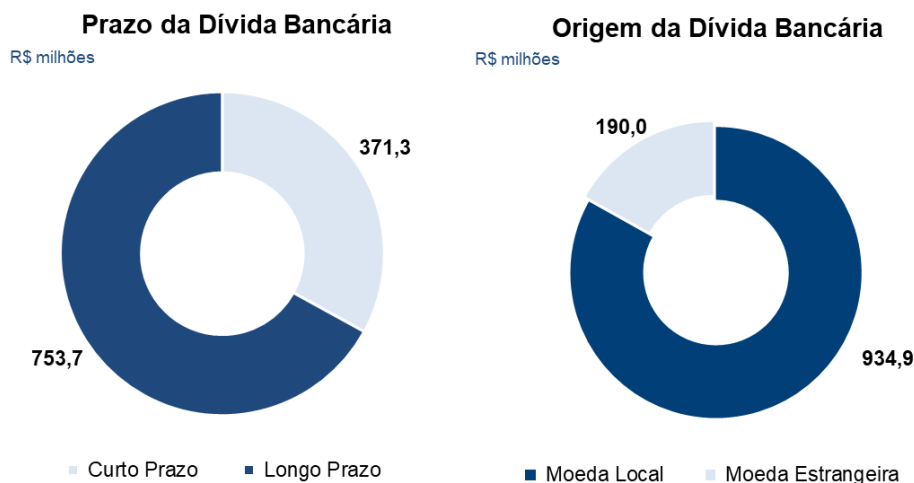
Ao final do 1T23 foram atingidas todas as exigências contratuais (*covenants*) relativas ao índice de alavancagem, que poderiam provocar o vencimento antecipado de contratos de financiamento e das Debêntures.

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



A Dívida Bancária Bruta com vencimento no curto prazo representa 33,0% do total, um aumento de 15,0 p.p. em relação ao 4T22. 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 (83,1%) em moeda nacional. O custo total médio da Dívida Bancária é de 13,8% a.a. e o prazo médio é de 3,8 anos, vs. 4,3 no 1T22.

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 2T23 (Planejamento Estratégico)

- A expectativa da Companhia é de um mercado mais desafiador, mas que deve apresentar normalização ao longo do ano, além de observar maior resiliência do mercado *premium* de materiais de construção/acabamento, com boas oportunidades de crescimento de receita da Companhia vs. 2022 através da estratégia de gestão de canais, expansão internacional, varejo, inovação e qualificação do *mix* de produtos.
- O canal de Engenharia deve manter seu bom nível de demanda em 2023, fruto dos lançamentos realizados nos últimos anos, cujas obras ainda estão em andamento.
- As exportações de todo Grupo também devem sustentar seu bom desempenho, com potenciais incrementos de vendas gerados pelas ações em curso.

Portobello Grupo

- Previsão de queda nos preços do gás natural e nos fretes internacionais, com impacto positivo no custo dos produtos e no incentivo nas operações (*homecenters*) nos EUA.
- A Companhia espera apresentar crescimento real na Receita Líquida de 2023 alicerçada pela maior participação da operação norte-americana, assim como, nas operações do Brasil, do Varejo Especializado, da Engenharia e das Exportações, com destaque para EUA, América Latina e Ásia.
- O início das operações da fábrica da Portobello America, previsto para o segundo trimestre de 2023, irá melhorar consideravelmente o resultado desta Unidade de Negócio. Com a produção local nos Estados Unidos, a UN passará a apresentar melhores margens, que serão observados de forma gradual a partir do 2T23, chegando ao segundo semestre com uma contribuição expressiva para o Portobello Grupo.
- Novo *mix* de produtos na Unidade Portobello e na Unidade Pointer que acaba de colocar em operação uma nova linha de polimento e retífica.
- O foco da Companhia em 2023 continua sendo na manutenção da Margem Bruta Ajustada e Recorrente em patamar similar ao apresentado em 2022, apesar da demanda mais restrita no contexto macroeconômico, compensada pela qualificação do *mix* de produtos e produtividade fabril, além da gestão rigorosa nas escolhas relativas a custos operacionais.
- A expectativa da Companhia é que a Margem EBITDA Ajustada e Recorrente em 2023 se mantenha próxima ao patamar alcançado em 2022, mesmo com as pressões inflacionárias e ajustes no consumo no mercado doméstico.
- O plano de investimentos (CapEx) de 2023 está estimado pela Companhia na magnitude de R\$ 380 milhões de efeito financeiro (R\$ 640 milhões de efeito contábil), dos quais por volta de 45% serão destinados a aquisição de equipamentos e infraestrutura para fábrica da Portobello America, cerca de 30% para os projetos estratégicos relacionados ao crescimento do varejo no Brasil e fortalecimento das iniciativas digitais da Portobello Shop, e aproximadamente 25% para os investimentos em atualização tecnológica e ampliação das plantas industriais das Unidades de Negócios Portobello e Pointer.
- Embora a gestão de Capital de Giro continue sendo uma prioridade para Companhia, a expectativa é que o Ciclo de Conversão de Caixa encerre o ano em patamar próximo ao de 2022. Os principais fatores para este aumento são estoques maiores para suportar melhores níveis de serviço de atendimento, incluindo as operações no exigente mercado dos EUA, e para administrar o balanço entre oferta e demanda.
- A Companhia continua com sua forte disciplina na gestão financeira, foco na preservação da liquidez e austeridade nas escolhas de despesas e investimentos. A expectativa é que a relação Dívida Líquida/EBITDA LTM se mantenha em um patamar abaixo de 2,5 vezes o EBITDA Ajustado e Recorrente do ano, que é o limite máximo aprovado pelo Conselho de Administração.
- Como principais riscos a sua operação ao longo do ano destaca-se a atenção às taxas de juros em níveis elevados afetando o consumo em bens duráveis e o conseqüente impacto no ambiente competitivo que podem comprometer as rentabilidades em nosso setor.
- O cenário macroeconômico norte-americano ainda apresenta desafios devido ao elevado custo dos combustíveis e as instabilidades geradas pela guerra na Europa. Mesmo assim, o mercado apresenta estabilidade da taxa de emprego com leve redução inflacionária no curto prazo e manutenção do patamar do PBI. Continuamos confiantes com os diferenciais competitivos que estão sendo desenvolvidos na Portobello America, principalmente com o início da fábrica de *Baxter*.

Portobello Grupo

Iniciativas ESG

Como um dos principais pilares de gestão e parte do propósito do Portobello Grupo, seguimos avançando com iniciativas de Sustentabilidade. Publicamos no dia 29 de março de 2023, nosso Relatório Anual de Sustentabilidade, no qual detalhamos todos os avanços nas frentes Portobello +Ecoeficiente, Portobello +Gente e Portobello +Governança, para as quais definimos um plano de ação individual para os próximos 5 anos, em linha com os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável da ONU. O Relatório Anual de Sustentabilidade está disponível no site de RI da Companhia⁷.

Desempenho das ações PTBL3

As ações negociadas no código PTBL3, encerraram o pregão de 31 de março de 2023 cotadas a R\$ 6,02, apresentando desvalorização de -39,3% quando comparado ao fechamento do 1T22 (cotação R\$ 9,92). O volume financeiro médio diário negociado (ADTV, na sigla em inglês) no 1T23 foi de R\$ 5,6 milhões. Ao final do trimestre, a Companhia apresentava valor de mercado equivalente a R\$ 849 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 seu cliente.

⁷ [Sustentabilidade](#)

Portobello Grupo

Administração

Diretoria Estatutária

Nome	Cargo
John Shojiro Suzuki	Diretor Presidente
Rosangela Sutil de Oliveira	Diretor Vice-Presidente de Finanças e Relações com Investidores
Luciano Alves Abrantes	Diretor Vice-Presidente de Transformação Digital

Conselho de Administração

Nome	Membro
César Gomes Júnior	Presidente do Conselho
Cláudio Ávila da Silva	Vice-Presidente do Conselho
Nilton Torres de Bastos Filho	Conselheiro
Mauro do Valle Pereira	Conselheiro
Geraldo Luciano Mattos Junior	Conselheiro Independente
Maria Laura Santos Tarnow	Conselheiro Independente
Marcio Lobo	Conselheiro Independente

Governança Corporativa

A Companhia realizou a adequação às exigências ao regulamento no Novo Mercado, com relação aos órgãos de fiscalização e controle, entre eles a criação do Comitê de Auditoria e das áreas de *Compliance* e Auditoria Interna, além da área de Controles Internos. Também foram aprovadas recentemente novas políticas, visando o aprimorando da Governança Corporativa e a adequação às novas exigências do regulamento do Novo Mercado. São elas:

- (i) Política de Remuneração;
- (ii) Política de Indicação de Membros do Conselho de Administração, Comitês e Diretoria Estatutária;
- (iii) Política de Transações com Partes Relacionadas;
- (iv) Política de Gestão de Riscos;
- (v) Revisão da Política de Divulgação de Ato ou Fato Relevante e de Negociação de Valores Mobiliários.

Todas as políticas estão disponíveis nos sites da B3, CVM e da Companhia (<https://ri.portobello.com.br/>).

Seguem abaixo os principais pontos relativos à Governança Corporativa na Portobello:

- Ações listadas no Novo Mercado da B3;
- Apenas ações ordinárias em circulação, ou seja, cada ação dá direito a um voto nas Assembleias Gerais de Acionistas;
- *Tag- Along* de 100%;
- Quatro membros independentes no Conselho de Administração;
- Política de dividendos mínimo correspondente a 50% do lucro líquido ajustado, conforme previsto no Acordo de Acionistas;
- Comitê Independente de Auditoria
- Área de Controles Internos;
- Políticas citadas acima.

Endereço eletrônico para encaminhamento de assuntos referente à governança corporativa para alta direção dri@portobello.com.br.

Portobello Grupo

Demonstrativos Financeiros

Balço Patrimonial

Ativo	1T23	AV %	4T22	AV %	Var%
Circulante	1.264,6	46,0%	1.103,1	44,5%	14,6%
Disponibilidades	389,7	14,2%	256,1	10,3%	52,2%
Contas a Receber	315,6	11,5%	314,5	12,7%	0,3%
Estoques	469,2	17,0%	455,0	18,3%	3,1%
Adiantamentos a fornecedores	7,5	0,3%	11,8	0,5%	-36,4%
Outros	82,6	3,0%	65,7	2,6%	25,7%
Não Circulante	1.487,5	54,0%	1.376,7	55,5%	8,1%
Realizável a Longo Prazo	371,8	13,5%	375,0	15,1%	-0,9%
Depósitos Judiciais	107,0	3,9%	106,7	4,3%	0,3%
Ativo Judiciais	141,6	5,1%	140,3	5,7%	0,9%
Depósito em garantia	18,7	0,7%	19,4	0,8%	-3,4%
Recebíveis da Eletrobrás	-	0,0%	12,8	0,5%	-100,0%
Aplicações financeiras vinculadas	9,6	0,3%	9,3	0,4%	3,3%
Tributos a recuperar e imposto diferido	33,4	1,2%	19,4	0,8%	71,8%
Outros Ativos Não Circulantes	61,5	2,2%	67,0	2,7%	-8,3%
Ativos Fixos	1.115,7	40,5%	1.001,7	40,4%	11,4%
Ativo Intangível, Imobilizado e Investimentos	923,3	33,5%	813,6	32,8%	13,5%
Ativo de Arrendamento	192,1	7,0%	187,7	7,6%	2,3%
Outros Investimentos	0,3	0,0%	0,3	0,0%	-13,8%
Total do Ativo	2.752,1	100,0%	2.479,8	100,0%	11,0%
Passivo	1T23	AV %	4T22	AV %	Var%
Circulante	1.122,9	40,8%	945,1	38,1%	18,8%
Empréstimos/Debêntures	371,3	13,5%	165,9	6,7%	123,8%
Fornecedores e Cessão de Crédito	347,3	12,6%	460,8	18,6%	-24,6%
Obrigações de arrendamento	33,7	1,2%	26,4	1,1%	27,8%
Obrigações tributárias	48,1	1,7%	43,2	1,7%	11,3%
Obrigações sociais e trabalhistas	71,8	2,6%	64,6	2,6%	11,2%
Adiantamento de clientes	93,6	3,4%	84,5	3,4%	10,8%
Outros	157,1	5,7%	99,7	4,0%	57,5%
Não Circulante	1.170,8	42,5%	1.067,5	43,0%	9,7%
Empréstimos/Debêntures	753,6	27,4%	717,7	28,9%	5,0%
Fornecedores	94,4	3,4%	122,5	4,9%	-22,9%
Dívidas com Pessoas Ligadas	56,3	2,0%	56,3	2,3%	-0,1%
Provisões	88,8	3,2%	88,4	3,6%	0,5%
Obrigações de Arrendamento	50,3	1,8%	51,4	2,1%	-2,1%
Outros	127,4	4,6%	31,3	1,3%	307,3%
Patrimônio Líquido	458,4	16,7%	467,2	18,8%	-1,9%
Capital Social	250,0	9,1%	250,0	10,1%	0,0%
Reservas de Lucro	210,9	7,7%	255,3	10,3%	-17,4%
Ajuste de avaliação patrimonial	(32,1)	-1,2%	(38,1)	-1,5%	-15,7%
Dividendos Adicionais Propostos	29,6	1,1%	-	0,0%	100,0%
Total do Passivo	2.752,1	100,0%	2.479,8	100,0%	11,0%

Portobello Grupo

Demonstração do Resultado

R\$ milhões	1T23	1T22
Receita Líquida de Venda	487,8	525,0
Custo dos produtos vendidos	(295,5)	(286,6)
Lucro Operacional Bruto	192,3	238,4
Receitas (despesas) Operacionais Líquidas	(172,4)	(140,3)
Vendas	(143,9)	(118,9)
Gerais e Administrativas	(23,8)	(18,3)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais, Líquidas	(4,7)	(3,0)
Lucro Operacional antes do Resultado Financeiro	19,9	98,1
Resultado Financeiro	(36,7)	(41,3)
Receitas Financeiras	8,0	4,3
Despesas Financeiras	(41,0)	(26,6)
Varição Cambial Líquida	(3,7)	(19,0)
Resultado antes dos Tributos sobre os Lucros	(16,8)	56,8
Imposto de Renda e Contribuição Social	1,8	(19,1)
Lucro Líquido (Prejuízo) do Período	(15,0)	37,6

Fluxo de Caixa

R\$ milhões	1T23	1T22
Caixa Líquido das Atividades Operacionais	(11,8)	84,4
Caixa Gerado nas Operações	60,4	100,7
Variações nos Ativos e Passivos	(34,7)	23,2
Juros Pagos e Tributos sobre o Lucro Pagos	(37,5)	(39,4)
Caixa Líquido das Atividades de Investimento	(85,2)	(15,6)
Aquisição do Ativo Imobilizado	(129,9)	(42,9)
Aquisição do Ativo Intangível	(8,0)	(3,7)
Recebimento pela venda e reembolso de ativo imobilizado	-	55,8
Contas a pagar de imobilizado	52,7	(24,8)
Caixa Líquido das Atividades de Financiamento	230,6	(34,4)
Captação de Empréstimos e Financiamentos	262,6	2,2
Pagamento de Empréstimos e Financiamentos	(19,9)	(29,6)
Dividendos Pagos	-	(0,1)
Pagamento de Arrendamento	(12,1)	(6,9)
Aquisições em Tesouraria	-	-
Aumento/(Redução) Caixa no período/exercício	133,6	34,5
Saldo Inicial	256,1	189,7
Saldo Final	389,7	224,2

Visite o site de Relações com Investidores:

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

The background of the slide is a photograph of a modern interior. The wall is made of horizontal wooden planks in various shades of brown. In the lower-left corner, there is a light-colored leather armchair with a dark, textured blanket draped over it. In the lower-right foreground, there is a round glass coffee table with three large, smooth, light-colored stone spheres on it. The lighting is dramatic, with strong shadows cast across the wall and floor.

Portobello Grupo

1Q23 Results

Portobello Grupo

Tijucas, May 12, 2023. PBG SA (B3: PTBL3), “PBG” or “Company”, the largest ceramic tile company in Brazil, announces its results for the first quarter of 2023 (1Q23). 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 has a more challenging quarter, but shows resilience in building its results | Net Revenue of R\$ 488 million, EBITDA of R\$ 49 million and Financial Leverage of 2.2x.

1Q23 Highlights

- **Net Revenue of R\$ 488 million in the year, a -7.1% decrease in relation to 1Q22. An important result in the domestic market, which grew by 0,7%, while market fell -6,5% in the same period, showing the resilience of the business.** It is worth highlighting the Portobello Shop BU, mainly with the expansion of the own store network.
- **Adjusted and Recurring Net Income** decreased -18.5% in relation to 1Q23, with a margin of 39%.
- In 1Q23, **Adjusted and Recurring EBITDA** was R\$ 49 million, a 55.5% decrease in relation to 1Q22. The **Adjusted and Recurring EBITDA Margin** was 10.1% in the quarter.
- **Operating Expenses** increased by 18.5%, or R\$ 27.1 million in 1Q23 compared to 1Q22. This increase is related to the main strategic projects of Integrated Retail with Portobello Shop (**61.2%**) and Portobello America (**44.2%**), partially offset by a reduction in Portobello BU (-8.2%).
- **Adjusted and Recurring Net Loss** of - **R\$ 17.8 million in 1Q23**, a value largely affected by commercial and infrastructure expenses at the PBA Unit, which will start production in 2Q23.
- Investment in Working Capital was R\$ 351 million, 22.2% higher than 1Q22 and 6.4% higher than 4Q22. Cash Conversion Cycle was 67 days in 4Q22 vs. 42 days in 1Q22, an increase of 25 days due to the larger inventories, partially offset by the improvement in the term of receivables.
- **Net Indebtedness** of **R\$ 738 million** in 1Q23. **Net Debt/Adjusted and Recurring EBITDA increased 0.7x**, reaching **2.2x in 1Q23**, impacted by the lower operating result and increase in net debt. This leverage level is considered acceptable by the Company, within pre-established policies.
- **PTBL3 shares** ended 1Q23 quoted at **R\$ 6.02**. Market Value: R\$ 848,7 million (US\$ 167 million) Quantity of shares: 140,986,886, without treasury shares Free Float: 38.9%.

Investor 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 Specialist

Site de RI: ri.portobello.com.br

Portobello Grupo

Message from Management

The beginning of 2023, as expected, was quite challenging from a macroeconomic and sectoral perspective. With a high level of inflation and interest rates never seen in some of the largest economies in the world, the purchasing power of families decreased and, consequently, consumption suffered. Interest rates directly influence the civil construction industry, which tends to remain more inert in periods of high rates, with a reduction in investments and a more restricted dynamic in the market.

In Brazil, the situation is quite similar, with the Selic rate around 13.75% and high levels of inflation, the civil construction industry showed a strong slowdown over the last year, compared to a period of strong results throughout 2021. In 1Q23, according to data from the Brazilian Association of Construction Materials Industry (ABRAMAT), the construction materials industry recorded a retraction of 6.5% in deflated values compared to the same period of the previous year, while the ceramic tiles segment performed 18.3% below in volumes over 1Q22, according to ANFACER. While industry indicators recorded a decline in volume and revenues in the domestic market, **PBG grew 0.7% in Net Revenue, mainly supported by the Group's specialized retail unit, Portobello Shop, which increased 22.5% in the period.**

Regarding the foreign market, data from the Brazilian Association of Ceramic Tiles Manufacturers (ANFACER) shows a significant drop of 45% in exports in 1Q23 compared to 1Q22. The impact was felt on the PBG result, mainly due to greater restrictions in South American countries, the most relevant region in the Company's operations, which resulted in a 29.8% drop in Net Revenue from foreign operations in 1Q23. In the North American market, another important market for the Company, the situation is stable, showing a slight reduction in inflation in the short term and stability in unemployment rates and GDP levels. **Portobello America's expansion strategy is an important step towards diversifying operations in more developed markets.**

Between the March 14 and 17, **ExpoRevestir 2023**, one of the main flooring and coverings fairs in the world, took place in São Paulo. **Portobello Group was a highlight at the event** with the launch of the new Authentic line. In a 1,400 m² booth assembled with a strong sustainability appeal, in which 100% of the material was reused, it received thousands of clients throughout the days of the events and, as a result, obtained record sales and orders in a single fair for over 30 countries, reinforcing the relevance that the brand has been achieving globally, and driving sales above the market already in 2Q23.

Furthermore, we highlight important changes in the Company's Management, with **the mission of evolving our management model, boosting our strategy and stressing the corporate structure to strengthen our governance, focused on the protagonism and autonomy of the business units.** In May, we received Mr. Márcio Lobo, an experienced professional in the financial sector; Ms. Maria Laura Santos Tarnow, with over 30 years of experience in the consumer goods industry; and Mr. Mauro Do Valle, professional with more than 45 years of Portobello Grupo and CEO from 2019 to 2023, on the Board of Directors. Mr. John Suzuki, Vice President of Finance and Investor Relations until then, will assume the position of CEO of the Group. In the new structure, two new executives joined the company's statutory executive board: Ms. Rosângela Sutil, as CFO and Mr. Luciano Alves Abrantes as CTO, a position that replaces the CLO role occupied by Mr. Edson Luiz Mees Stringari, Legal Director Vice-President, who leaves the Company after 17 years of contributions.

In 2023, **there is an expectation of recovery of the industry in the second semester**, which can be observed through industry activity indicators. According to ABRAMAT, revenue is expected to grow 2.0%¹ in 2023 vs. 2022, while CBIC reports ²indicate high expectations for the level of activity in the sector, with more projects and hiring of employees in the sector.

Despite the adverse market scenario, **the Company's strategy has proven to be assertive**, constantly outperforming the results presented by the market. **The Portobello Group continues implementing its strategy of internationalization and expansion of Specialized Retail**, which translates into the current level of investments, but with constant **efforts to contain expenses and financial management.**

¹ Source: ABRAMAT (Brazilian Association of Construction Materials Industry) Deflated data.

² Source: CBIC (National Confederation of Industry). Construction Industry Survey, Year 14, number 3.

Portobello Grupo

Business Unit Operating Performance

Portobello Business Unit (“BU”)

In 1Q23, BU net revenue totaled R\$ 216 million, a 15.7% decrease in relation to 1Q22, with a gross margin of 43.6%. Both the results in the domestic market and in exports and indicators of plant occupation performed better than the market average, according to data from ABRAMAT³. Despite the good performance of the unit, it was not enough to sustain the strong level of results recorded in the first quarter of 2022.

This performance above the industry average is the result of the assertive planning and production flexibility strategy, which allows to prioritize sales channels with greater profitability and offsetting the increase in costs in relation to 1Q22. 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 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”)

In 1Q23, the BU's net revenue totaled R\$ 211 million, accounting for a significant growth of 22.5% in relation to 1Q22. Portobello Shop's gross margin also recorded a good result, reaching 45.3%. Also were inaugurated two new stores, totaling 146 stores in operation across the country, 24 of which are owned and 122 are franchises. The performance of own stores, which started to consolidate the results of acquired stores, showed an increase of 57.3% in Net Revenue, accounting for 44.3% 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 gains in margins and profitability.

It is also worth highlighting the expenses generated due to the Portobello Shop's advances, mainly the expansion of its own stores. Portobello Shop BU expenses reached R\$ 79.6 million, R\$ 17.0 million more than in 1Q22.

The good operating results, coupled with Portobello Shop's expansion strategy, reinforce the positive performance compared to the market which, according to the ICVA (Cielo Broad Retail Index)⁴, which measures the construction materials retail sector in Brazil, showed a behavior in line with 1Q22.

Pointer Business Unit (“BU”)

In 1Q23, net revenue totaled R\$ 43.4 million, 20.2% lower than 1Q22, with a gross margin of 14.4%. Compared to 1Q22, the gross margin decreased, mainly due to inflationary pressure on costs and expenses and the cooling of demand in the ceramic tile market in the North and Northeast regions of Brazil. The plant in the city of Maceió, state of Alagoas, had occupancy 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 delivers good profitability, with an always positive EBITDA margin, driven by the strengthening of the engineering channel, which has been showing recovery in the local market and reinforcing its presence as an accessible design brand.

Portobello America Business Unit (“BU”)

In 1Q23, net revenue reached R\$ 41.8 million, with emphasis on the local distribution operation, which grew 30% in relation to 1Q22, partially offsetting the reduction in sales to some relevant customers, who, due to the high interest rate and inflation in the country, readjusted their inventory levels in the period. The Gross Margin was 23.8% in the period. This result was achieved through management focused on creating demand. This demand-building process 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.

³ Brazilian Association of Construction Materials Industry

⁴ Cielo Expanded Retail Index

Portobello Grupo

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 1Q23 were R\$32.0 million, accounting for an increase of 64.0% in relation to 1Q22. 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.

The ramp-up of operations puts pressure on operating margins, due to increased costs, expenses and working capital accounts. However, Portobello America is still in the final phase of construction and installation of equipment for the new plant that is being built in Baxter, in the state of Tennessee (USA). The plant is expected to start operating in 2Q23. In the first phase of the project, it will have an annual production capacity of around 3.6 million square meters. This production, coupled with the consolidation of Portobello America on the US market, will be an important strategic milestone for the Company.

Economic and Financial Performance - Consolidated

	1Q23	1Q22	▲ %	▲ Abs	4Q22	▲ %	▲ Abs
Net Revenue	487.8	525.0	-7.1%	(37.2)	496.4	-1.7%	(8.6)
Gross Profit	192.2	238.4	-19.4%	(46.2)	197.3	-2.6%	(5.1)
Gross Margin	39.4%	45.4%	-6 p.p.		39.7%	-0.3 p.p.	
Adjusted and Recurring Gross Profit	192.2	235.9	-18.5%	(43.7)	199.9	-3.8%	(7.7)
Adjusted and Recurring Gross Margin	39.4%	45.2%	-5.8 p.p.		40.3%	-0.9 p.p.	
EBIT	19.8	98.1	-79.8%	(78.3)	41.4	-52.2%	(21.6)
EBIT Margin	4.1%	18.7%	-14.6 p.p.		8.3%	-4.3 p.p.	
Net Income	(15.1)	37.6	-140.1%	(52.7)	9.1	-265.3%	(24.2)
Net Margin	-3.1%	7.2%	-10.3 p.p.		1.8%	-4.9 p.p.	
Adjusted and Recurring Net Income	(17.8)	31.1	-157.1%	(48.9)	4.9	-463.9%	(22.7)
Adjusted and Recurring Net Margin	-3.6%	5.9%	-9.6 p.p.		1.0%	-4.6 p.p.	
EBITDA	50.0	118.6	-57.8%	(68.6)	67.5	-25.9%	(17.5)
EBITDA Margin	10.3%	22.6%	-12.3 p.p.		13.6%	-3.3 p.p.	
Adjusted and Recurring EBITDA	49.2	110.2	-55.3%	(61.0)	60.6	-18.9%	(11.4)
Adjusted and Recurring EBITDA Margin	10.1%	21.0%	-10.9 p.p.		12.2%	-2.1 p.p.	
Working Capital (R\$)	351.4	287.5	22.2%	63.9	317.9	10.5%	33.5
Cash Conversion Cycle (days)	67	42	59.5%	25.0	57	17.5%	10.0
Net Debt	737.7	507.4	45.4%	230.3	630.5	17.0%	107.2
Net debt/EBITDA	2.2	1.3	71.8%	0.9	1.6	40.8%	0.6
Adjusted and Recurring Net Debt/EBITDA	2.3	1.3	76.4%	1.0	1.6	39.0%	0.6
Share Price	6.02	9.92	-39.3%	(3.90)	8.23	-26.9%	(2.21)
Market Value	848.7	1,398.6	-39.3%	(549.9)	1,160.3	-26.9%	(311.6)
Average Trading Volume (12 Months)	169.5	610.6	-72.2%	(441.1)	181.4	-6.6%	(11.9)
Average daily trading volume (ADTV)	5.6	8.0	-30.0%	(2.4)	14.8	-62.2%	(9.2)

Net Revenue

R\$ million	1Q23	1Q22	▲ %	▲ Abs	4Q22	▲ %	▲ Abs
Net Revenue	487.8	525.0	-7.1%	(37.2)	496.4	-1.7%	(8.6)
Domestic Market	393.5	390.8	0.7%	2.7	398.3	-1.2%	(4.8)
International Market	94.2	134.2	-29.8%	(40.0)	98.1	-4.0%	(3.9)
US\$ million	1T23	1T22	▲ %	▲ Abs	4T22	▲ %	▲ Abs
International Market	17.4	24.9	-30.3%	(7.5)	16.4	-100.0%	1.0

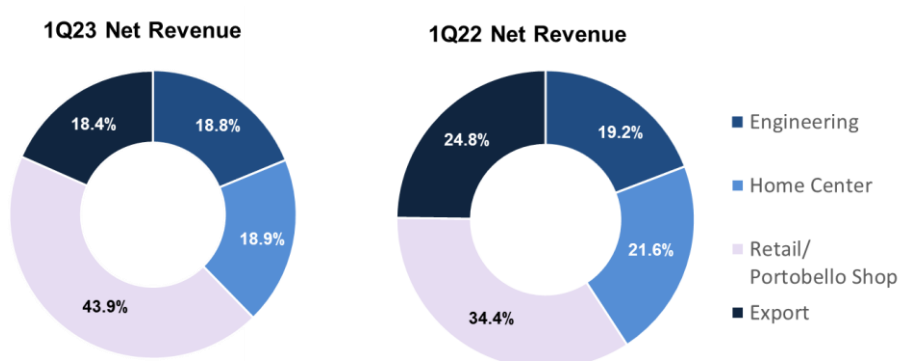
Net Revenue in 1Q23 reached R\$ 488 million, accounting for a change of -7.1% vs. 1Q22. This result was similar to that recorded in 4Q22 and is in line with the Company's expectations for the period, due to a very challenging market.

Portobello Grupo

In the domestic market, Net Revenue grew 0.7% vs. 1Q22, reaching R\$ 394 million, while the construction materials sector recorded a retraction of -6.5%, according to ABRAMAT deflated data⁵. The ceramic tile sector, according to data from the Brazilian Association of Ceramic Tiles Manufacturers (ANFACER) recorded a decrease of -18.0% in 1Q23 vs.1Q22 in volumes (in square meters).

Regarding sales in the foreign market, the Company presented a decrease of -29.8% in 1Q23 versus 1Q22 (-30.3% in US dollars), largely due to the provisional suspension of sales to Argentina, with delays in the release of authorization documents for imports, and the international freight that affected exports to the USA. Even so, the Company sees good prospects for a reversal of the 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 43.9% of the Group's total Net Revenue in 1Q23 vs. 34.4% in 1Q22; ii) the export channel, with a 18.4% share of the result, 8.2% with sales made by Portobello America in the United States and 10.2% to the other markets of the Portobello and Pointer Business Units; and iii) the share of sales in the Engineering channel, which remained at 19%.



Gross Income

R\$ million	1Q23	1Q22	▲ %	▲ Abs	4Q22	▲ %	▲ Abs
Net Operating Revenue	487.8	525.0	-7.1%	(37.2)	496.4	-1.7%	(8.6)
Cost of Goods Sold (COGS)	(291.0)	(286.6)	1.5%	(4.4)	(291.9)	-0.3%	0.9
Idleness Costs	(4.6)	-	-100.0%	(4.6)	(7.2)	-36.1%	2.6
Gross Operating Profit	192.2	238.4	-19.4%	(46.2)	197.4	-100.0%	(5.2)
Gross Margin	39.4%	45.4%	-6 p.p.		39.7%	-0.3 p.p.	
Non-Recurring Events:	-	(2.5)		2.5	2.5		(2.5)
1) DIFAL unconstitutionality reversal	-	(2.5)		2.5	2.5		(2.5)
Adjusted and Recurring Gross Profit	192.2	235.9	-18.5%	(43.7)	199.9	-3.8%	(7.7)
Adjusted and Recurring Gross Margin	39.4%	45.2%	-5.8 p.p.		40.3%	-0.9 p.p.	

Adjusted and Recurring Gross Income in 1Q23 decreased -18.5% vs. 1Q22, -5.8 p.p. of gross margin, due to inflationary pressure on goods, services, labor and cost of capital throughout 2022. We highlight the +41.1% increase in natural gas throughout 2022, based on data from the Ministry of Mines and Energy. Cost pressure, coupled with the slowdown in demand from the ceramic tile construction sector, more accelerated in the North and Northeast regions, led to price actions to maintain a level closer to the optimal production level. Moreover, we recognized the negative impact of R\$ 4.6 million in this period, referring to the cost of stopping furnaces at the Pointer unit.

⁵ Brazilian Association of Construction Materials Industry

Portobello Grupo

Operating Expenses

R\$ million	1Q23	%RL	1Q22	%RL	4Q22	%RL
Operating Expenses						
Selling	(143.9)	30.0%	(118.9)	22.6%	(139.9)	28.2%
General and Administrative	(23.8)	4.9%	(18.3)	3.5%	(25.5)	5.1%
Other Revenues (Expenses)	(4.7)	1.0%	(3.0)	0.6%	9.5	-1.9%
Operating Expenses	(172.4)	35.3%	(140.2)	26.7%	(155.9)	31.4%
Non-Recurring Revenues	(0.8)	0.2%	(5.9)	1.2%	(9.4)	1.9%
Adjusted Operating Expenses	(173.3)	35.5%	(146.2)	27.9%	(165.3)	33.3%

When analyzed as a percentage of net revenue, Adjusted Operating Expenses in 1Q23 increased 7.6 p.p. in relation to 1Q22 (+2.2 p.p. vs. 4Q22). It is worth highlighting the lower tax gains related to the reversal of DIFAL – ICMS Rate Differential, R\$ 4.6 million, R\$ 9.8 million and R\$ 0.6 million in 1Q22, 4Q22 and 1Q23, respectively.

Sales Expenses: They showed an increase of 21.0% vs. 1Q22, with the highest changes in absolute terms concentrated in i) the Portobello Shop BU (+69.0% vs 1Q22), 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 (+43.0% vs. 1Q22) due to the marketing strategy adopted, which is currently in the pre-operational phase of the plant's start-up.

General and Administrative Expenses: They showed an increase of 30.1% vs. 1Q22, 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 1Q23 refer mainly to the provisions for the Profit Sharing Program (PPR) and the Long-Term Incentive Plan (ILP), which totaled R\$ 3.5 million, and provisions for guarantees, in the amount of R\$ 2.5 million.

EBITDA and Adjusted EBITDA

R\$ million	1Q23	1Q22	▲ %	▲ Abs	4Q22	▲ %	▲ Abs
Net Income	(15.1)	37.6	-140.1%	(52.7)	9.1	-266%	(24.2)
(+) Financial Expenses	36.7	41.3	-11.2%	(4.6)	37.9	-3.2%	(1.2)
(+) Depreciation and Amortization	30.2	20.5	47.3%	9.7	26.2	15.3%	4.0
(+) Income Taxes	(1.8)	19.1	-109.4%	(20.9)	(5.7)	-68.4%	3.9
EBITDA	50.0	118.6	-57.8%	(68.6)	67.5	-25.9%	(17.5)
EBITDA Margin	10.3%	22.6%	-12.3 p.p.		13.6%	-3.3 p.p.	
Non-Recurring Events:	(0.8)	(8.4)			(6.9)		
1) DIFAL unconstitutionality reversal	-	(7.1)			(4.9)		
2) Other Favorable Outcomes in Lawsuits	-	(1.4)			1.0		
3) Selic on Income Tax/Social Contribution Basis	-	-			-		
4) Tax optimization - COFINS	(1.6)	-			(3.0)		
5) Commissions	0.8	-			-		
Adjusted and Recurring EBITDA	49.2	110.2	-55.3%	61.0	60.6	-18.8%	-11.4
Adjusted and Recurring EBITDA Margin	10.1%	21.0%	-10.9 p.p.		12.2%	-2.1 p.p.	

Adjusted and Recurring EBITDA in 1Q23 was R\$ 49.2 million, accounting for a decrease of 55.3% vs. 1Q22, resulting in an Adjusted and Recurring EBITDA Margin of 10.1%, -10.9 p.p. lower than 1Q23. To determine the adjusted result, tax gains and expenses with extemporaneous sales commissions were disregarded.

The lower results and margins is the result of demand from the civil construction sector, pressured by high interest rates and inflation, but it was also influenced by the pre-operating expenses of Portobello America and the increase in expenses of the new Portobello Shop stores. Even considering the market challenges, the Company continues to present a positive operating income, which, in line with its strategy, will incorporate good profitability levels in Portobello America in 2023. The Company will continue prioritizing the construction and optimization of the equation

Portobello Grupo

between volume performance, price flexibility, innovation and ongoing improvement of the product mix, coupled with discipline in cost, expense and investment management.

Net Income

R\$ million	1Q23	1Q22	▲ %	▲ Abs	4Q22	▲ %	▲ Abs
EBITDA	50.0	118.6	-57.8%	-68.6	67.5	-25.9%	-17.5
(-) Financial Expenses	(36.7)	(41.3)	11.1%	4.6	(37.9)	3.2%	1.2
(-) Depreciation and Amortization	(30.2)	(20.5)	-47.3%	-9.7	(26.2)	-15.3%	-4.0
(-) Income Taxes	1.8	(19.1)	109.4%	20.9	5.7	-68.4%	-3.9
Net Income	(15.1)	37.6	-140.2%	-52.7	9.1	-265.9%	-24.2
Net Margin	-3.1%	7.2%	-10.3 p.p.		1.8%	-4.9 p.p.	
Non-Recurring Events:	(2.7)	(6.5)			(4.2)		
(1) DIFAL unconstitutionality reversal	-	(7.1)			(4.9)		
(2) Selic on Income Tax/Social Contribution Basis	-	(0.3)			(0.3)		
(3) Recognition and Restatements of Lawsuits	-	(0.7)			(0.4)		
(4) Recognition and Restatements of Lawsuits – Other revenues/expenses	-	(1.4)			1.0		
(5) Recognition and Restatements of Lawsuits-IR/CSLL	-	2.6			3.3		
(6) COFINS - Tax optimization	(3.2)	-			(3.0)		
(7) Commissions	0.5	-			-		
	-17.8	31.1	-157%	-48.9	4.9	-156.7%	(48.8)
	10.1%	5.9%	4.2 p.p.		1.0%	9.1 p.p.	

Despite the challenging macroeconomic scenario in Brazil, with high interest rates, caused the Company's financial expenses to decrease 11.1% in 1Q23, with an increase in expenses with loans and financing, offset by the reduction in expenses with exchange variation. The lower operating result, which was also impacted by the pre-operating effects of Portobello America and the incremental expenses of the new Portobello Shop stores, generated an Adjusted and Recurring Net Loss for period, when it reached -R\$ 17.7 million, a difference of R\$ 48.9 million compared to 1Q22. Improvements are observed in several industry indicators, pointing to an improvement in the sector in 2S23. Thus, the Company has several action fronts to increase operating cash generation and prioritize investments, aiming to reduce financial leverage and cost of financing.

Cash Flow

R\$ million	1Q23	1Q22	▲ %	▲ Abs	4Q22	▲ %	▲ Abs
Activities							
Operating	(11.8)	84.4	-114.0%	(96.2)	4.6	-356.5%	(16.4)
Investment	(85.2)	(15.6)	-446.2%	(69.6)	(38.6)	-120.7%	(46.6)
Financing	230.6	(34.4)	770.3%	265.0	155.9	47.9%	74.7
Changes in Cash	133.6	34.5	287.2%	99.1	121.9	9.6%	11.7
Opening Balance	256.1	189.7	35.0%	66.4	134.1	91.0%	122.0
Closing Balance	389.7	224.2	73.8%	165.5	256.0	52.2%	133.7

The Company ended 1Q23 with a cash position of R\$ 390 million, an increase of R\$ 165 million vs. 4Q22. The change in the final cash balance was due to the lower level of disbursements in financing activities in the period, with lower amortizations in the period due to efficient cash management and debt scheduling, which offset the drop in operating cash flow and a higher cash flow from strategic projects.

The Company's operating activities recorded a cash reduction of R\$ 11.8 million in 1Q23, due to increased costs that negatively impact the operating margin and higher consumption of working capital with inventories. The Company's investment activities totaled R\$ 85 million in 1Q23, mainly allocated to the new Portobello America plant and CapEx for the Tijucas-SC plant, with the upgrading of the industrial park to produce products with higher added value.

Portobello Grupo

Financing activities resulted in a positive effect of R\$ 231 million in 1Q23, due to the funding raised, which totaled R\$ 263 million, and the better debt profile, with longer maturities. The payment of loans and financing totaled R\$ 19.9 million in the period.

Moreover, in 1Q23, 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.

Working Capital

	1Q23	1Q22	▲ %	▲ Abs	4Q22	▲ %	▲ Abs
Accounts Receivable	222.0	288.2	-23.0%	(66.2)	230.0	-3.5%	(8.0)
Inventories	469.2	325.8	44.0%	143.4	455.0	3.1%	14.2
Suppliers	339.8	326.5	4.1%	13.3	367.1	-7.4%	(27.3)
Working Capital	351.4	287.5	22.2%	63.9	317.9	10.5%	33.5
Accounts Receivable	31	43	-27.9%	(12)	40	-22.5%	(9)
Inventories	133	101	31.7%	32	135	-1.5%	(2)
Suppliers	97	102	-4.9%	(5)	113	-14.2%	(16)
Cash Conversion Cycle (CCC)	67	42	59.5%	25	62	8.1%	5

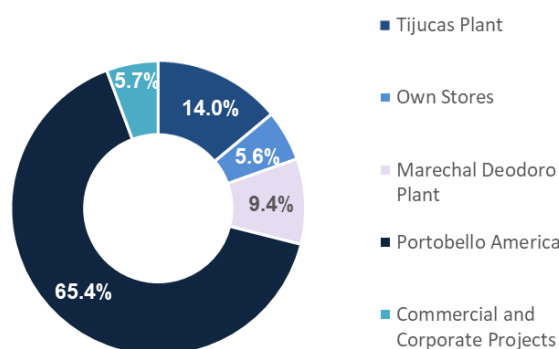
The Company's Working Capital decreased in 1Q23, totaling R\$ 351 million, R\$ 63.9 million above 1Q22 (+22.2%). The Cash Conversion Cycle in 4Q22 was 67 days, accounting for an increase of 25 days compared to 1Q23, with improvements in the terms of the receivables portfolio, but hampered by the increase in inventories. Compared to 4Q22, the change in Working Capital was R\$ 33.5 million, and the change in Cash Conversion Cycle was 5 days.

Investments

In 1Q23, investments totaled R\$ 159 million, of which 65.4% were allocated to the project for the new Portobello America plant, 14.0% were allocated to the Tijucas-SC plant, 9.4% to investments in the industrial plant of Pointer, 5.6% in own stores and 5.7% 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 should start operating in the second quarter of 2023. The plant, when completed, will be one of the most modern ceramic tile and flooring plants in the United States, with state-of-the-art technology in all its facilities. The total investment of such equipment purchases will be roughly USD 40 million.

1Q23 Investments



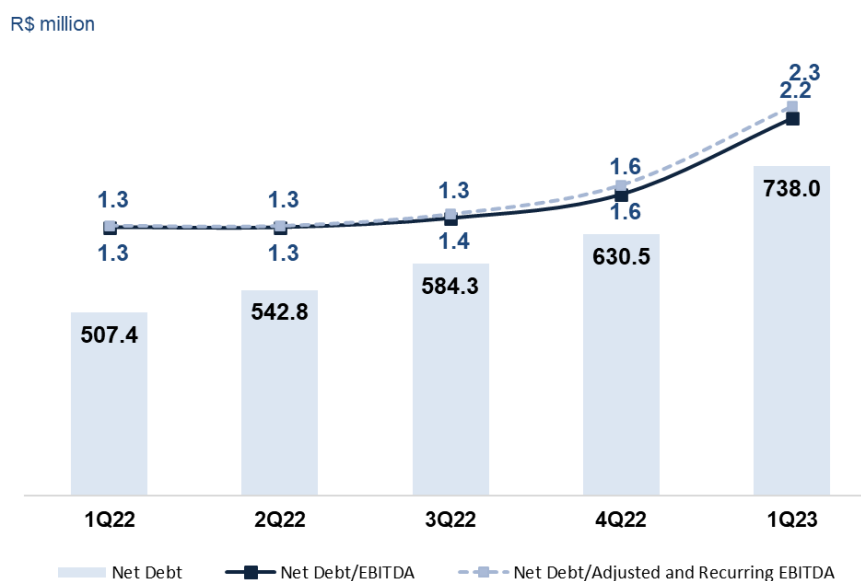
Portobello Grupo

Indebtedness and Capital Structure

The Company's Net Debt ended the year at R\$ 738 million, accounting for an increase of R\$ 230 million vs. 1Q22. The Company's higher 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 months to R\$ 325 million, added to the higher level of indebtedness, led to a financial leverage of 2.2x, considered to be within an acceptable level by the Company. 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	1Q23	4Q22	3Q22	2Q22	1Q22
Gross Bank Debt¹	1,127.4	886.6	718.4	733.4	731.6
Cash and Cash Equivalents	(389.7)	(256.1)	(134.2)	(190.6)	(224.2)
Net Indebtedness	737.7	630.5	584.3	542.8	507.4
EBITDA (LTM)	337.6	406.2	433.2	427.1	398.8
Adjusted and Recurring EBITDA (LTM)	325.4	385.1	422.3	423.1	394.8
Net Debt-to-EBITDA ratio	2.2	1.6	1.3	1.3	1.3
Net Debt-to-Adjusted and Recurring EBITDA r	2.3	1.6	1.4	1.3	1.3

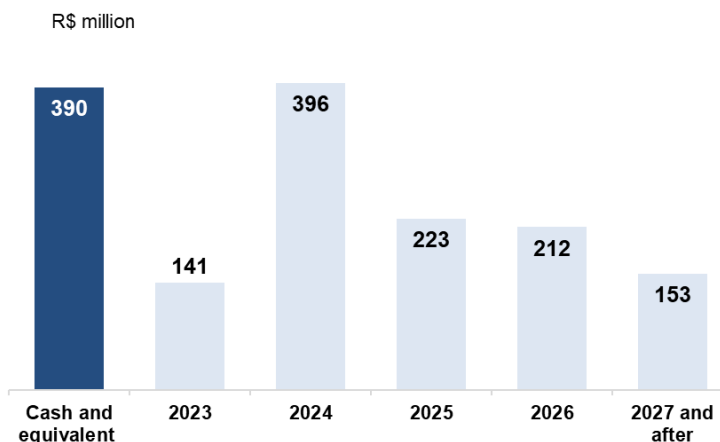
In 1Q23, the amount of R\$ 19.9 million of contracted Bank Debt was amortized. Funding totaled R\$ 263 million.



At the end of 1Q23, 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.

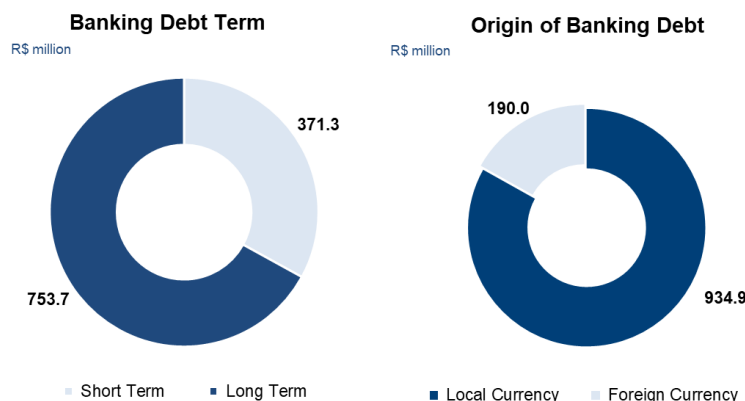
Portobello Grupo

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



Gross Bank Debt maturing in the short term represents 33.0% of the total, a 15.0 p.p. increase compared to 4Q22. The remaining debt matures in the long term, as shown in the amortization schedule above. The Gross Banking Debt is mostly in domestic currency (83.1%). The average total cost of Banking Debt is 13.8% per annum and the average term is 3.8 years, vs 4.3 in 1Q22.

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 and 1Q23 Outlook (Strategic Planning)

- The Company expects a more challenging market, but that should normalize throughout the year, in addition to observing greater resilience of the premium construction/finishing materials market, with good opportunities for growth in the Company’s revenue in relation to 2022 through the channel management strategy, international expansion, retail, innovation and product mix qualification.
- The Engineering channel should maintain its good demand level in 2023, because of the launches carried out in recent years, whose works are still in progress.
- The full Group’s exports should also sustain its good performance, with potential sales increases generated by ongoing actions.
- Predicted drop in natural gas prices and international freight, with a positive impact on product costs and incentives for operations (homecenters) in the US.

Portobello Grupo

- The Company expects to present real growth in Net Revenue for 2023, supported by the greater share of the North American operation, as well as, in the Brazilian operations, of Specialized Retail, Engineering and Exports, not only in the United States, but globally, with emphasis on Latin America and Asia.
- The start-up of Portobello America plant, scheduled for the second quarter of 2023, will considerably improve the result of this Business Unit. With local production in the United States, the BU will start presenting better margins, which will be observed gradually from 2Q23, reaching the second semester with a significant contribution to the Portobello Group.
- New product mix at the Portobello Unit and at the Pointer, which has just put a new polishing and grinding line into operation.
- The Company's focus in 2023 remains on maintaining the Adjusted and Recurring Gross Margin at a level similar to that recorded in 2022, despite the more restricted demand in the macroeconomic context, offset by the qualification of the product mix and manufacturing productivity, in addition to strict management in the choices relating to operating costs.
- The Company expects its Adjusted and Recurring EBITDA Margin in 2023 to remain close to the level reached in 2022, despite inflation pressures and adjustments in consumption on the domestic market.
- The 2023 CapEx investment plan is estimated by the Company in R\$ 380 million of financial effect (R\$ 640 million of accounting effect), of which around 45% will be allocated to the acquisition of equipment and infrastructure for the Portobello America's plant, approximately 30% for strategic projects related to the growth of retail in Brazil and strengthening of the digital initiatives of the Portobello Shop, and around 25% for investments in technological updating and expansion of the industrial plants of the Portobello and Pointer Business Units.
- Although working capital management remains a priority for the Company, our expectation is that the Cash Conversion Cycle will end the year at a level similar to 2022. The main drivers for such increase are higher inventories to support better customer service levels, including operations in the demanding US market, and to manage the balance between supply and demand.
- The Company continues maintaining its strong discipline in financial management, focusing on preserving liquidity and austerity in spending and investment choices. The Net Debt/EBITDA LTM ratio is expected to remain at a level below 2.5 times the Adjusted and Recurring EBITDA for the year, which is the maximum limit approved by the Board of Directors.
- As the main risks to its operation throughout the year, it is worth highlighting the high interest rates, affecting consumption of durable goods and the consequent impact on the competitive environment that could compromise the profitability of our sector.
- The US macroeconomic scenario still presents challenges due to the high cost of fuel and the instabilities generated by the war in Europe. However, the market records stability in the employment rate, with a slight reduction in inflation in the short term and maintenance of the GDP level. We remain confident with the competitive differentials developed at Portobello America, mainly with the start-up of the Baxter plant.

ESG Initiatives

As one of the main management pillars and part of the Portobello Group's purpose, we continue advancing with our Sustainability initiatives. On March 29, 2023, we published our Annual Sustainability Report, in which we detail all the advances on the Portobello+Ecoefficient, Portobello+People, and Portobello+Governance fronts, for which we

Portobello Grupo

have defined an individual action plan for the next 5 years, in line with the UN Sustainable Development Goals. The Annual Sustainability Report is available on the Company's IR website⁶.

PTBL3 Stock Performance

Shares traded under the PTBL3 ticker closed the trading session on March 31, 2023 quoted at R\$ 6.02, showing a devaluation of -39.3% when compared to the closing of 1Q22 (quoted at R\$ 9.92). The average daily financial volume traded (ADTV) in 1Q23 was R\$ 5.6 million. At the end of the quarter, the Company had a market value equivalent to R\$ 849 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.

⁶ [Sustainability](#)

Portobello Grupo

Management

Statutory Executive Board

Name	Position
John Shojiro Suzuki	Chief Executive Officer
Rosangela Sutil de Oliveira	Vice-President and Chief Financial and Investor Relations Officer
Luciano Alves Abrantes	Vice-President of Digital Transformation

Board of Directors

Name	Member
César Gomes Júnior	Chairman of the Board
Cláudio Ávila da Silva	Vice Chairman
Nilton Torres de Bastos Filho	Board Member
Mauro do Valle Pereira	Independent Board Member
Geraldo Luciano Mattos Junior	Independent Board Member
Maria Laura Santos Tarnow	Independent Board Member
Márcio Lobo	Independent Board Member

Corporate Governance

The Company adapted to the requirements of the Novo Mercado regulations, in relation to inspection and control bodies, including the creation of the Audit Committee and the Compliance and Internal Audit areas, in addition to the Internal Controls area. New policies were also recently approved, aimed at improving Corporate Governance and adapting to the new requirements of the Novo Mercado regulations. These are:

- (i) Remuneration Policy;
- (ii) Policy for Nomination of Members of the Board of Directors, Committees, and Statutory Board;
- (iii) Related Party Transactions Policy;
- (iv) Risk management policy;
- (v) Review of the Policy for Disclosure of Relevant Act or Fact and Securities Trading.

All policies are available on the websites of B3, CVM, and the Company (<https://ri.portobello.com.br/>).

The main topics related to Corporate Governance at Portobello are presented below:

- Shares listed on the Novo Mercado of B3;
- Only outstanding common shares, that is, each share entitles their holders to one vote in General Shareholders' Meetings;
- Tag-Along of 100%;
- Four independent members on the Board of Directors;
- Policy on minimum mandatory dividend of 50% of adjusted net income, as provided in the Shareholders' Agreement;
- Independent Audit Committee
- Internal control area;
- Policies mentioned above.

Electronic address to communicate corporate governance related issues to senior management
dri@portobello.com.br.

Portobello Grupo

Financial Statements

Balance Sheet

Assets	1Q23	AV %	4Q22	AV %	Var%
Current assets	1,264.6	46.0%	1,103.1	44.5%	14.6%
Cash and cash equivalents	389.7	14.2%	256.1	10.3%	52.2%
Trade Receivables	315.6	11.5%	314.5	12.7%	0.3%
Inventories	469.2	17.0%	455.0	18.3%	3.1%
	7.5	0.3%	11.8	0.5%	-36.4%
Other	82.6	3.0%	65.7	2.6%	25.7%
Non-current assets	1,487.5	54.0%	1,376.7	55.5%	8.1%
Long-term assets	371.8	13.5%	375.0	15.1%	-0.9%
Judicial deposits	107.0	3.9%	106.7	4.3%	0.3%
Judicial assets	141.6	5.1%	140.3	5.7%	0.9%
Guarantee deposit	18.7	0.7%	19.4	0.8%	-3.4%
Receivables - Eletrobrás	-	0.0%	12.8	0.5%	-100.0%
Restricted financial investments	9.6	0.3%	9.3	0.4%	3.3%
Recoverable taxes and deferred tax	33.4	1.2%	19.4	0.8%	71.8%
Other non-current assets	61.5	2.2%	67.0	2.7%	-8.3%
Fixed assets	1,115.7	40.5%	1,001.7	40.4%	11.4%
PPE, Intangible Assets and Investments	923.3	33.5%	813.6	32.8%	13.5%
Right of Use of Leased Assets	192.1	7.0%	187.7	7.6%	2.3%
Other investments	0.3	0.0%	0.3	0.0%	-13.8%
Total assets	2,752.1	100.0%	2,479.8	100.0%	11.0%
Liabilities	1Q23	AV %	4T22	AV %	Var%
Current liabilities	1,122.9	40.8%	945.1	38.1%	18.8%
Loans and Debentures	371.3	13.5%	165.9	6.7%	123.8%
Trade Payables and Credit Assignment	347.3	12.6%	460.8	18.6%	-24.6%
Lease obligations	33.7	1.2%	26.4	1.1%	27.8%
Tax liabilities	48.1	1.7%	43.2	1.7%	11.3%
Payroll and related taxes	71.8	2.6%	64.6	2.6%	11.2%
Advances from Customers	93.6	3.4%	84.5	3.4%	10.8%
Other	157.1	5.7%	99.7	4.0%	57.5%
Non-current liabilities	1,170.8	42.5%	1,067.5	43.0%	9.7%
Loans and Debentures	753.6	27.4%	717.7	28.9%	5.0%
Suppliers	94.4	3.4%	122.5	4.9%	-22.9%
Debts with related parties	56.3	2.0%	56.3	2.3%	-0.1%
Provisions	88.8	3.2%	88.4	3.6%	0.5%
Lease obligations	50.3	1.8%	51.4	2.1%	-2.1%
Other Non Current Liabilities	127.4	4.6%	31.3	1.3%	307.3%
Equity	458.4	16.7%	467.2	18.8%	-1.9%
Capital	250.0	9.1%	250.0	10.1%	0.0%
Earnings reserve	210.9	7.7%	255.3	10.3%	-17.4%
Other comprehensive income	(32.1)	-1.2%	(38.1)	-1.5%	-15.7%
Additional dividends proposed	29.6	1.1%	-	0.0%	100.0%
Total liabilities	2,752.1	100.0%	2,479.8	100.0%	11.0%

Portobello Grupo

Statement of Income

R\$ million	1Q23	1Q22
Net Sales Revenue	487.8	525.0
Cost of goods sold	(295.6)	(286.6)
Gross Operating Profit	192.2	238.4
Operating Income (Expenses), Net	(172.4)	(140.3)
Selling	(143.9)	(118.9)
General and Administrative	(23.8)	(18.3)
Other Operating Income (Expenses), Net	(4.7)	(3.0)
Operating Profit before Financial Income	19.8	98.1
Financial Result	(36.7)	(41.3)
Financial Revenues	8.0	4.3
Financial Expenses	(41.0)	(26.6)
Net exchange rate change	(3.7)	(19.0)
Income (loss) before income taxes	(16.9)	56.8
Income Tax and Social Contribution	1.8	(19.1)
Net income (loss) for the Period	(15.1)	37.6

Cash Flow

R\$ milhões	1Q23	1Q22
Net cash from operating activities	(11.8)	84.4
Cash from operations	60.4	100.7
Changes in assets and liabilities	(34.7)	23.2
Interest paid and income taxes paid	(37.5)	(39.4)
Net cash used in investment activities	(85.2)	(15.6)
Acquisition of property, plant and equipment	(129.9)	(42.9)
Acquisition of intangible assets	(8.0)	(3.7)
Receipt for the sale and reimbursement of fixed assets	-	55.8
Other investments	52.7	(24.8)
Net cash provided by (used in) financing activities	230.6	(34.4)
Funding loans and financing	262.6	2.2
Payment of loans and financing	(19.9)	(29.6)
Dividends paid	-	(0.1)
Lease Amortization	(12.1)	(6.9)
Treasury acquisitions	-	-
Increase/(Decrease) in Cash for the period/year	133.6	34.5
Opening Balance	256.1	189.7
Closing Balance	389.7	224.2

Please visit the Investor Relations website:

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