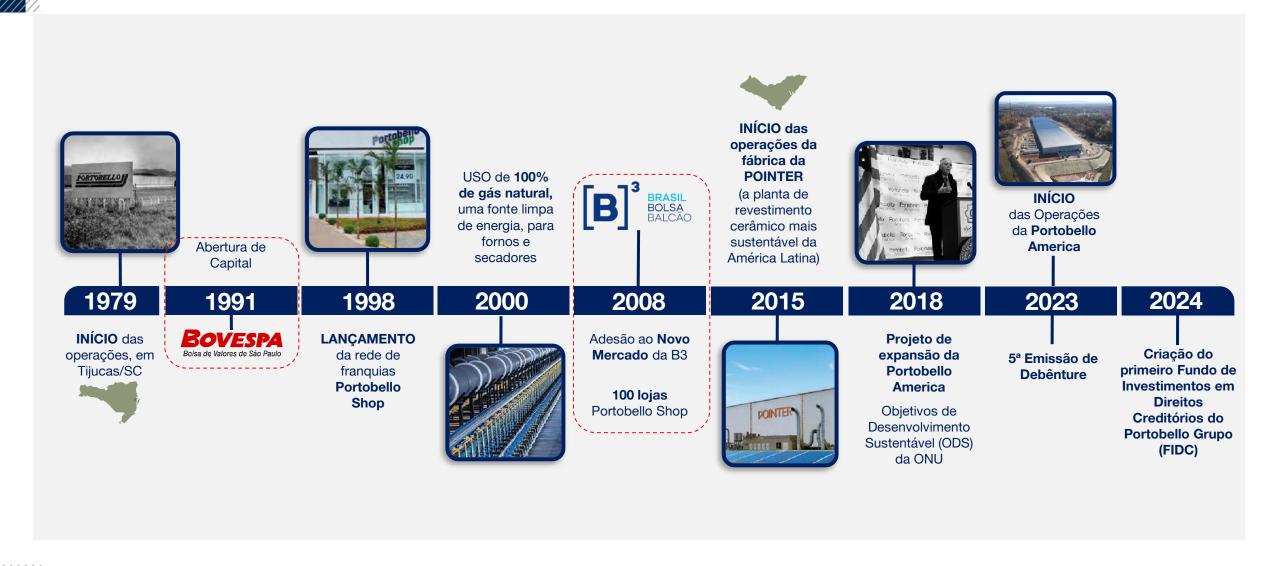
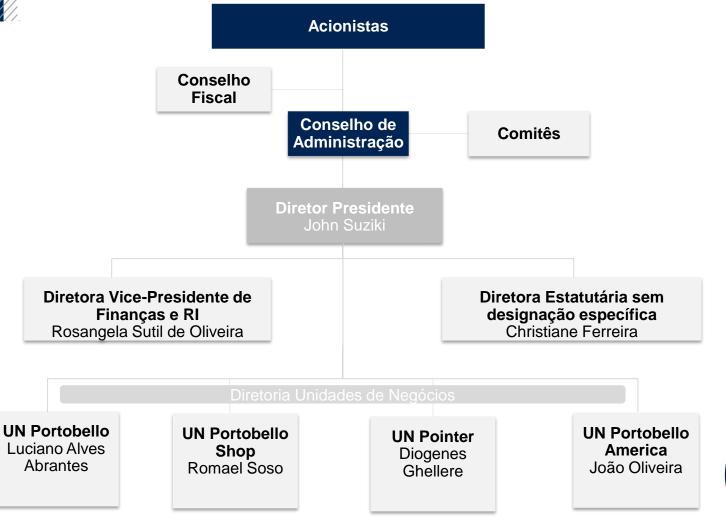


#### **Histórico**

PBG avança há 45 anos na liderança do setor no Brasil, com mais de 30 anos listada na Bolsa de Valores e 14 anos na B3



#### Governança Corporativa



#### Composição do Conselho de Administração

Cesar Gomes Júnior Presidente
Cláudio Ávila da Silva Vice-Presidente
Geraldo Luciano Mattos Júnior Membro Independente
Márcio Leal da Costa Lobo Membro Independente
Maria Laura de Santos Tarnow Membro Independente
Maria Laura de Valla

Mauro do Valle Membro Nilton Torres de Bastos Filho Membro

#### Composição do Conselho Fiscal

Jorge Muller Membro Efetivo
Carlos Eduardo Brennan Membro Efetivo
Mário Augusto de Freitas Baptista Membro Efetivo

#### Composição da Diretoria Estatutária

John SuzukiCEORosangela Sutil de OliveiraCFOChristiane FerreiraCCO

Comitês de Assessoramento Sustentabilidade

Auditoria

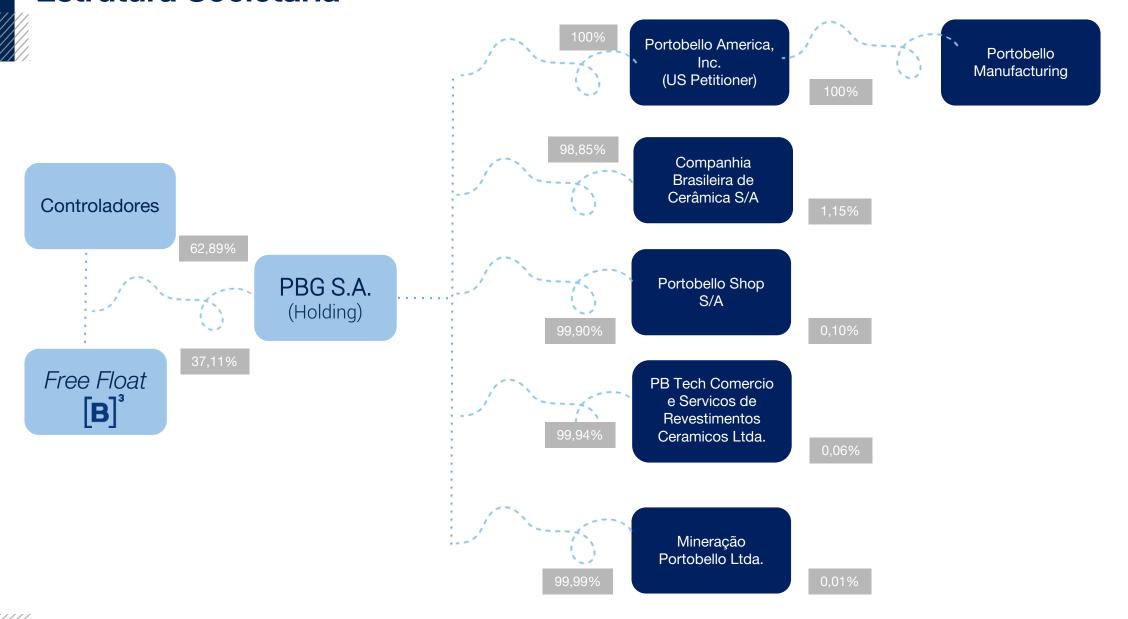
Estratégico

Internacionalização

Design

Fonte: Formulário de Referência 2023

#### **Estrutura Societária**



# Portobello Grupo



45 anos de história Fundada em 1979



Um dos maiores produtores mundiais de revestimento cerâmico



6º maior empresa de varejo de Materiais de Construção do Brasil em 2023



Duas fábricas no Brasil e uma nos EUA



7 Centros de Distribuição no Brasil e 2 nos Estados Unidos



+ de 4.000 colaboradores diretos



Presente em mais de 60 países, em todos os continentes

#### Portobello

Produtora e distribuidora multicanal

**Multicanal** (Home Centers, Construtoras, Exportação e Demais unidades do grupo)

#### Marca e inovação

Visão de cadeia de valor

# Portobello shop

Negócio

90

Unidades

Varejo

Maturidade em varejo, centrado na **experiência do cliente** 

Evolução digital

158 Lojas (29 próprias | 127 franquias)

#### POINTER

Produtora e distribuidora para o N/NE Marca de *design* democrático do Grupo **Multicanal** como a UN Portobello **Capilaridade** para atendimento das PME

#### Portobello America

Produtora e distribuidora nos EUA

Estratégia de **expansão internacional** Know-how do PBG e DNA Americano Início das operações no 2T23

# Estratégia orientada ao fortalecimento do Varejo e à aceleração da Internacionalização do Grupo



#### Modelo integrado

Centrado no cliente e orientado a dados

#### Gestão

Foco no resultado Visão Integrada de cadeia Autonomia dos negócios ESG

#### **Processos**

Sinergia entre negócios Disciplina na execução Inovação

## **Desenvolvimento** organizacional

Cultura do Cliente Meritocracia Valorização das pessoas

#### **Diferenciais**

#### Marca

Design, inovação, confiança e qualidade

#### **Produto**

Solução completa para o cliente, que reflita o posicionamento das marcas

#### Serviços

Soluções que gerem valor na experiência de loja, no modelo integrado, na elaboração de projetos, na distribuição e nos sistemas de instalação e manutenção

#### Agilidade

Flexibilidade, simplicidade e capacidade de adaptação com velocidade e eficácia

#### Conexão com pessoas

Experiência no relacionamento que inspira, encanta e engaja

Fonte: Relatório de Sustentabilidade 2023

#### Setor de atuação: Mercado Brasileiro

O Brasil é um dos principais *players* do mercado mundial de revestimentos cerâmicos



3° maior **produtor** mundial



2º maior consumidor mundial





#### Mercado vs. PBG

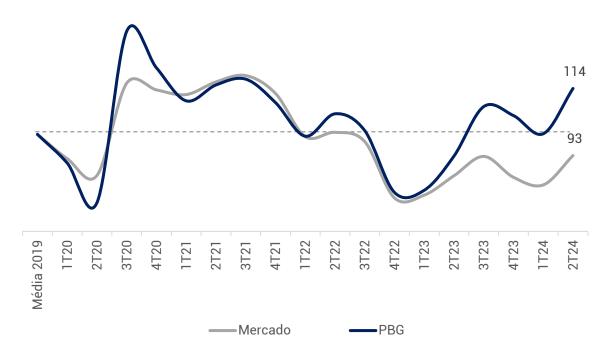
Avanço do market share na via úmida e via seca vs. 2T23

Mercado¹ +7,2% 2T24 vs. 2T23 PBG<sup>2</sup> +20,4% 2T24 vs. 2T23

10,8% 2T24 vs. 1T24

13,4% 2T24 vs. 1T24

Evolução base 100 do volume mercado e PBG







#### **Portobello Shop**

Varejo integrado segue sendo um dos pilares estratégicos do crescimento do Grupo



#### 156 lojas

127 franquias | 29 lojas próprias

Transferência de duas operações franquias para lojas próprias no 2T24

#### Desempenho das lojas próprias

47,4% da receita da unidade Shop

+10,5% nas vendas vs. 2T23

1,7%
Same Store
Sales

**86,1** NPS



Loja de Alphaville – SP Inaugurada em junho/24



#### B<sub>2</sub>B

Canal de vendas iniciado em 2022 em forte expansão

**Objetivo** de fortalecer a presença da marca Portobello e ampliar a participação em segmentos promissores

Foco em atendimento personalizado de grandes contas, como redes de franquias e vendas corporativas, para obras comerciais



**7%**das vendas da
Portobello Shop
no 2T24

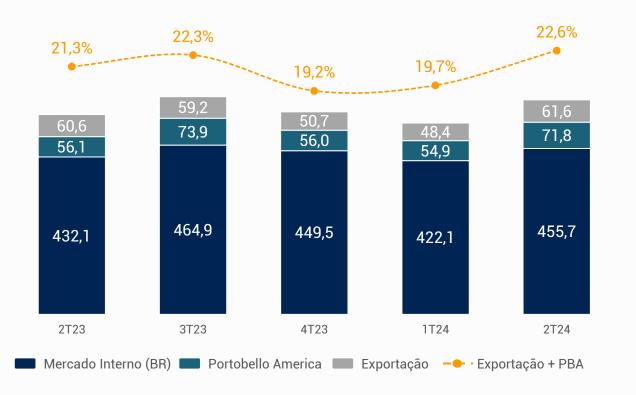
+47,2% na Receita Líquida vs. 2T23

#### Receita Líquida por área geográfica

Crescimento da receita com exportações, positivamente impactados principalmente pelo avanço das vendas da produção local no mercado norte-americano

#### Participação na Receita Líquida

R\$ milhões | % sobre a Receita Líquida





- Mercado Interno (BR) +5,5% vs. 2T23
- Portobello America cresceu +27,9% no 2T24 vs. 2T23 (+40,3% em USD).
- A operação dos mercados internacionais representaram +22,6% do total da receita do Grupo. Mesmo com os desafios logísticos e econômicos, contornamos as adversidades e evoluímos com o volume de vendas para Argentina.

#### **Portobello America**

Avanços importantes no processo produtivo



Volume supera 2x a produção mensal

Início das operações da linha de produção de **Small Formats** 



Evolução do processo de maturação e estabilização dos **processos de produção** 



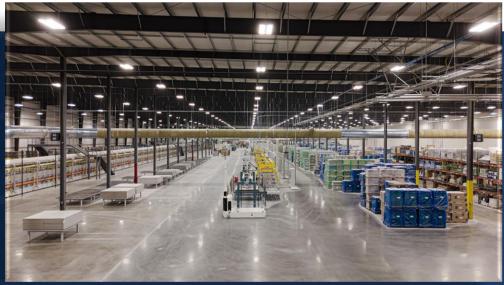
Progresso na redução de custos

(margens ainda refletem elevedos custos de períodos anteriores)



**Adequação do patamar de despesas** à nova curva de maturação da fábrica







#### **Coverings**

Portobello America participou da feira na Coverings, consolidando o posicionamento no mercado internacional

- 8 Lançamentos
  Todos produtos produzidos na fábrica da Portobello America
- 4 Lançamentos da nova linha de special pieces marcando o início do forno inaugurado em abril









Watercolor Puraforma











#### **ESG**

O Plano de 5 Anos de ESG, formalizado em 2022, guiará as atividades das diversas áreas da empresa nos próximos anos

A Estratégia ESG possui 3 principais pilares:

Portobello +Governança

Portobello + Gente

Portobello

+ Ecoeficiente

Os objetivos e metas estão alinhados a importantes Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) do Pacto Global da ONU













#### **Destaques**

Criação do Comitê de Sustentabilidade

Jazidas Recuperáveis extração regenerativa da argila

Reaproveitamento da água circuito 100% fechado

Utilização de energia limpa: energia eólica e gás natural (menor emissão de CO<sub>2</sub> e melhor eficiência)

Reaproveitamento de resíduos Reuso de 100% de tudo que é gerado

Cuidado com o nosso público colaboradores, comunidade, clientes, franqueados, fornecedores e investidores

#### **Programa Crescer**

+ 15 anos impactando a vida de crianças e adolescentes na Comunidade de Tijucas/SC

#### Cobogó Mundaú

promove o desenvolvimento sustentável da comunidade de Vergel, em Alagoas

Certificação Leed para loja da Portobello Shop em Curitiba

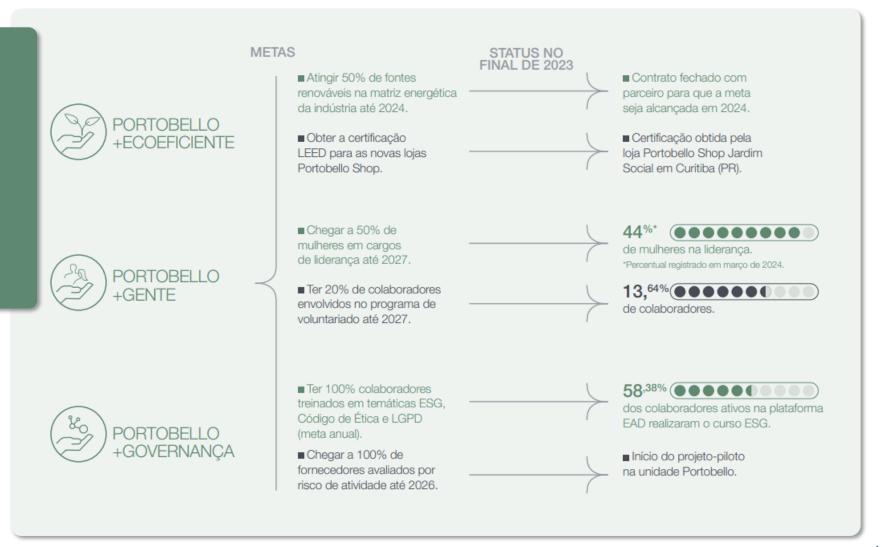


#### **Avanços ESG: Sustentabilidade**

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

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

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





#### Receita Líquida

Crescimento de 7,3% no 2T24 vs. 2T23, demonstrando a consistência da evolução dos desempenhos do grupo e cresceu 12,1% 1T24

**Receita Líquida** R\$ milhões



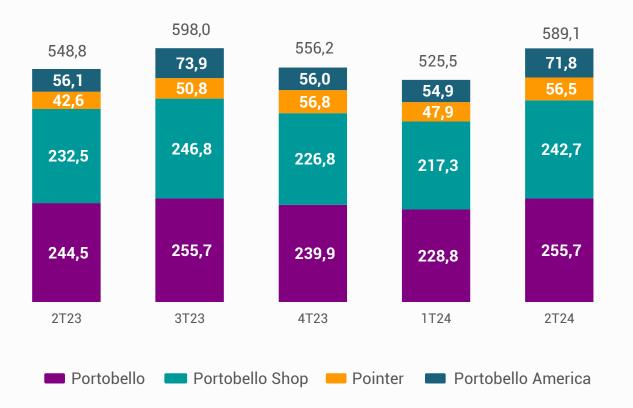
O PBG segue com o volume de vendas superior ao mercado e com ganho *market share* na via úmida e via seca no 2T24 vs. 2T23



#### Receita Líquida por Unidade de Negócio

Crescimento da receita em todas as unidades de negócio no 2T24 vs. 2T23 e vs. 1T24

#### Receita Líquida por segmento R\$ milhões



#### **Destaques 2T24** *vs.* **2T23** e *vs.* **1T24**

- UN Portobello +4,6% e 11,8%
- UN Portobello Shop +4,3% e 11,7%
- UN Pointer +32,6% e 18,0%
- UN Portobello America +27,9% e 30,6%

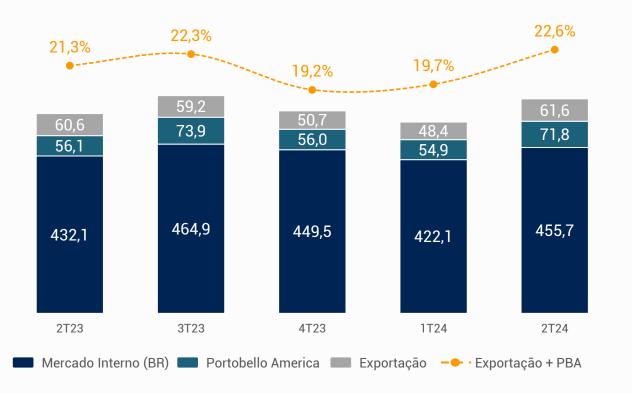


#### Receita Líquida por área geográfica

Crescimento da receita com exportações, positivamente impactados principalmente pelo avanço das vendas da produção local no mercado norte-americano

#### Participação na Receita Líquida

R\$ milhões | % sobre a Receita Líquida





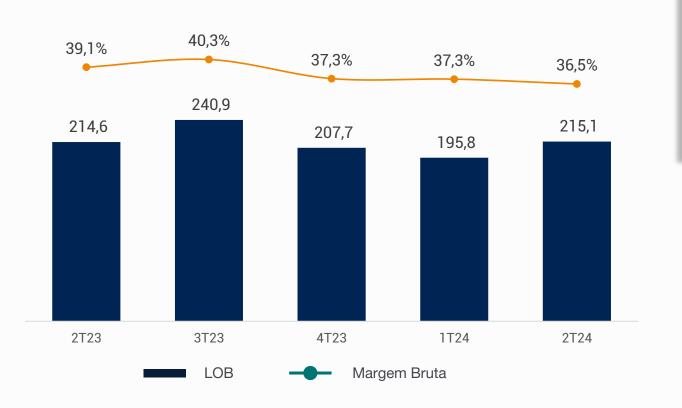
- Mercado Interno (BR) +5,5% vs. 2T23
- Portobello America cresceu +27,9% no 2T24 vs. 2T23 (+40,3% em USD).
- A operação dos mercados internacionais representaram +22,6% do total da receita do Grupo. Mesmo com os desafios logísticos e econômicos, contornamos as adversidades e evoluímos com o volume de vendas para Argentina.

#### Lucro Bruto e Margem Bruta Consolidado

Competitividade de mercado gerando pressão nas margens do negócio



R\$ milhões e margem %



- Lucro Bruto do 2T24 muito em linha com o 2T23 (+0,3%), porém com redução da margem bruta em 2,2 p.p no período.
- A pressão dos preços no 2T24, teve impacto direto no resultado das unidades.

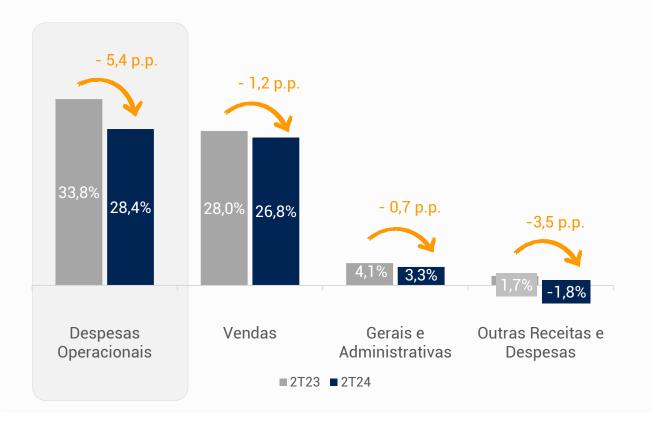
19

#### **Despesas Operacionais**

As despesas operacionais no 2T24 representaram 28,4% da receita líquida, versus 33,8% o 2T23

#### **Despesas Operacionais**

% sobre Receita Líquida



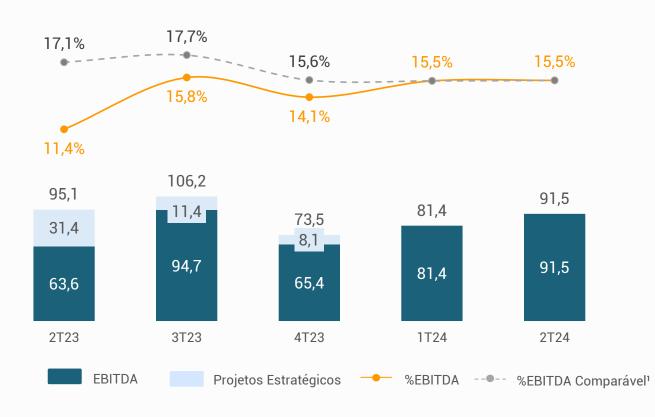
- Total das despesas operacionais no 2T24 foram de R\$ 167,2 milhões, uma redução de 9,9% vs. 2T23
- A representação das despesas sobre a receita líquida, teve redução de -5,4 p.p

#### **EBITDA Comparável**

O EBITDA do 2T24 apresentou performance 44% superior ao 2T23

#### **EBITDA Comparável**

R\$ milhões e % sobre Receita Líquida



- O EBITDA do 2T24 foi de R\$ 91,5 milhões, superior ao 2T23 em 44%
- Trajetória positiva de resultado operacional, mesmo em cenário de demanda restrita
- O PBG segue priorizando os projetos estratégicos e otimização de resultados



#### Resultado Líquido Comparável

Prejuízo Líquido de -R\$ 11,5 milhões no 2T24 vs. prejuízo de -R\$ 38,3 milhões no 2T23

#### Lucro Líquido Comparável¹ R\$ milhões e % da Receita Líquida





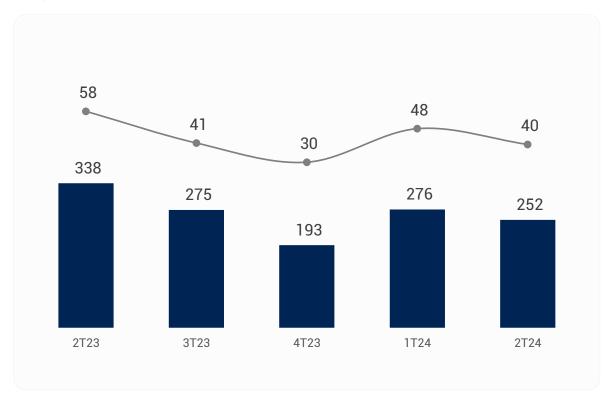
#### Capital de Giro

O Capital de Giro teve redução de 18 dias, no 2T24 vs. 2T23.

## Ciclo de Conversão de Caixa (CCC) Dias



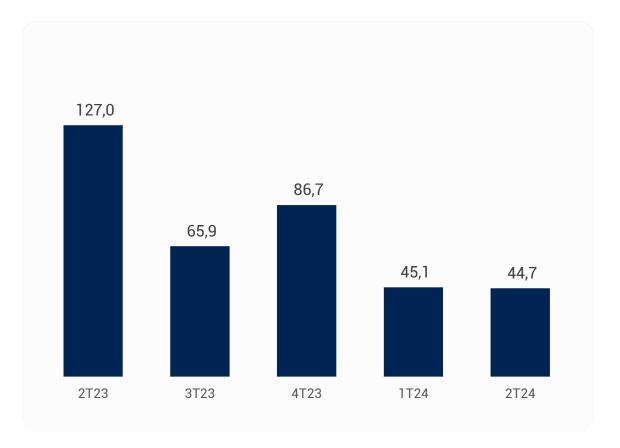
#### Evolução do Ciclo de Conversão de Caixa (CCC) R\$ milhões e dias



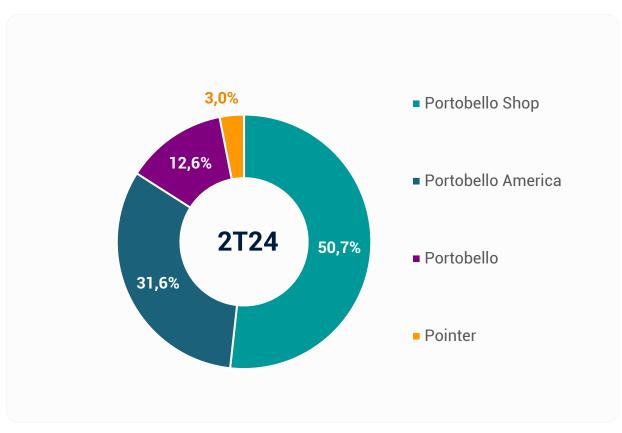
#### **Investimentos**

Os investimentos do 2T24 totalizaram R\$ 44,7 milhões versus R\$ 127 milhões do 2T23. Concentrados, na Portobello Shop com a inauguração de Lojas e no Digital e na unidade PBA, devido ao primeiro forno e peças especiais





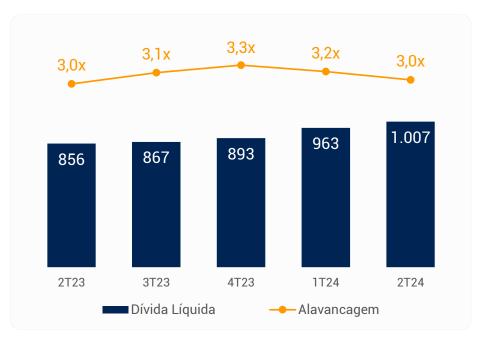




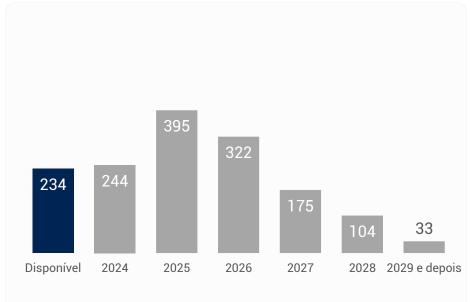
#### Dívida Líquida

Alavancagem do encerrou em 3,0x, com redução de 0,2x versus 1T24

### **Dívida Líquida e Dívida Líquida/EBITDA** R\$ milhões



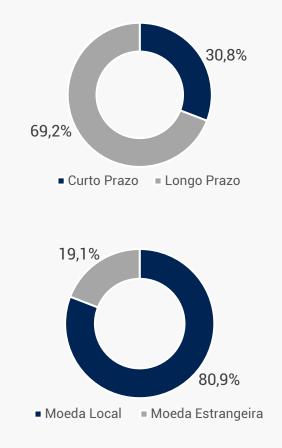
## **Cronograma de Amortização** R\$ milhões



# Custo médio 12,5% a.a. -1,6 p.p. no 2T24 vs. 2T23



#### Composição da Dívida





#### Relações com Investidores

John Suzuki

**Diretor Presidente** 

Rosangela Sutil de Oliveira

Vice-Presidente de Finanças e Relações com Investidores

Andrés López

Gerente de Relações com Investidores

**Renato Dias Dzierva** 

Coordenador de Relações com Investidores

Camila de Sousa Limas

Analista de Relações com Investidores

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