

Portobello

Apresentação de Resultados

3T24

Disclaimer

"As informações preparadas pela PBG S/A, incluindo perspectivas, projeções e metas operacionais e financeiras relativas aos negócios, são previsões baseadas nas expectativas da administração em relação ao futuro da companhia.

Essas considerações futuras não constituem garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, e suas expectativas dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Além disso, tais expectativas estão sujeitas às condições dos mercados nacional e internacional, ao desempenho econômico geral do país, e ao setor específico em que a empresa opera. Essas variáveis podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos nas considerações futuras.

Portanto, é importante observar que as declarações prospectivas feitas pela administração da companhia refletem apenas as expectativas na data em que foram feitas e estão sujeitas a mudanças. Fatores como alterações na legislação, mudanças nas políticas de tributação, flutuações econômicas, avanços tecnológicos, aumento da concorrência, e eventos imprevisíveis, como pandemias ou conflitos internacionais, podem impactar significativamente os resultados reais.

Esta apresentação não deve ser interpretada como uma oferta para venda de valores mobiliários, nem como uma solicitação ou convite para a compra de quaisquer valores mobiliários."



Agenda

- 1 Visão de Mercado
- 2 Desempenho Operacional e Financeiro 3T24
- 3 Atualização Projetos Estratégicos
- 4 Perspectivas 2024
- 5 Perguntas e Respostas



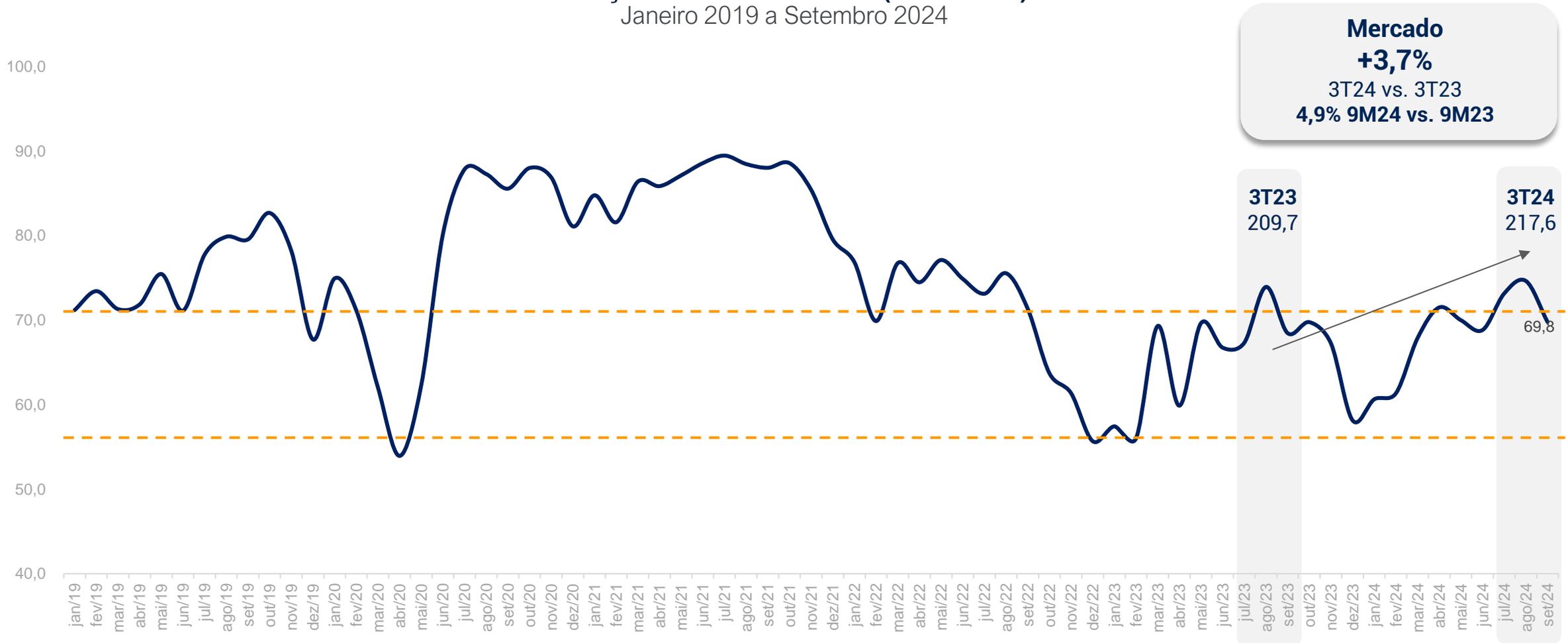
Visão de
Mercado

Mercado Brasileiro (Revestimento Cerâmico)

O setor no Brasil vem apresentando um crescimento moderado, refletindo uma recuperação gradual da demanda, embora enfrente desafios macroeconômicos.

Evolução Mercado Cerâmico (milhões m²)

Janeiro 2019 a Setembro 2024



Mercado Brasileiro vs. PBG

PBG apresenta ganho de *market share* com desempenho consistente e significativamente superior ao mercado, o que confirma nossa liderança e capacidade de capturar oportunidades no mercado ainda desafiador. E atingindo volumes similares ao período de pico na fase de pandemia

Mercado¹

+3,7%

3T24 vs. 3T23

PBG²

+20,6%

3T24 vs. 3T23

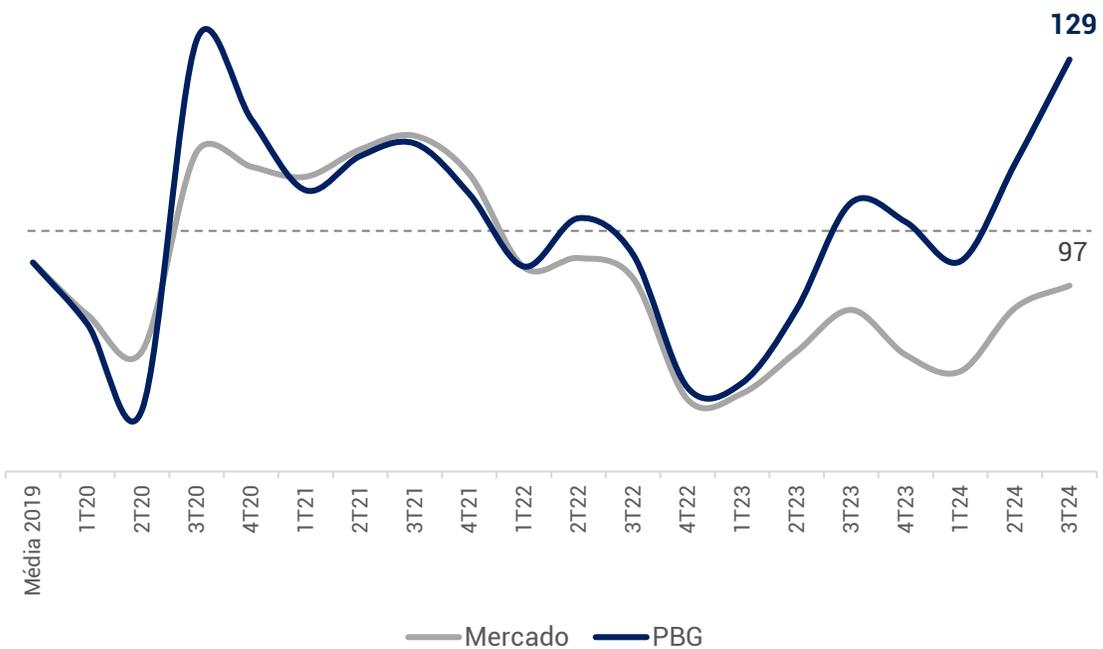
+4,9%

9M24 vs. 9M23

+19,5%

9M24 vs. 9M23

Evolução base 100 do volume mercado e PBG



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

Mercado norte-americano (Revestimento Cerâmico)

Continuamos a crescer aproveitando oportunidades de importação para fortalecer nossa posição nos EUA, mesmo com uma queda na produção local.

Consumo de Revestimentos Cerâmicos (TCNA)¹

Volume em milhões de m²



Consumo Interno

-4,2% 2T24 vs. 2T23

Produtor local

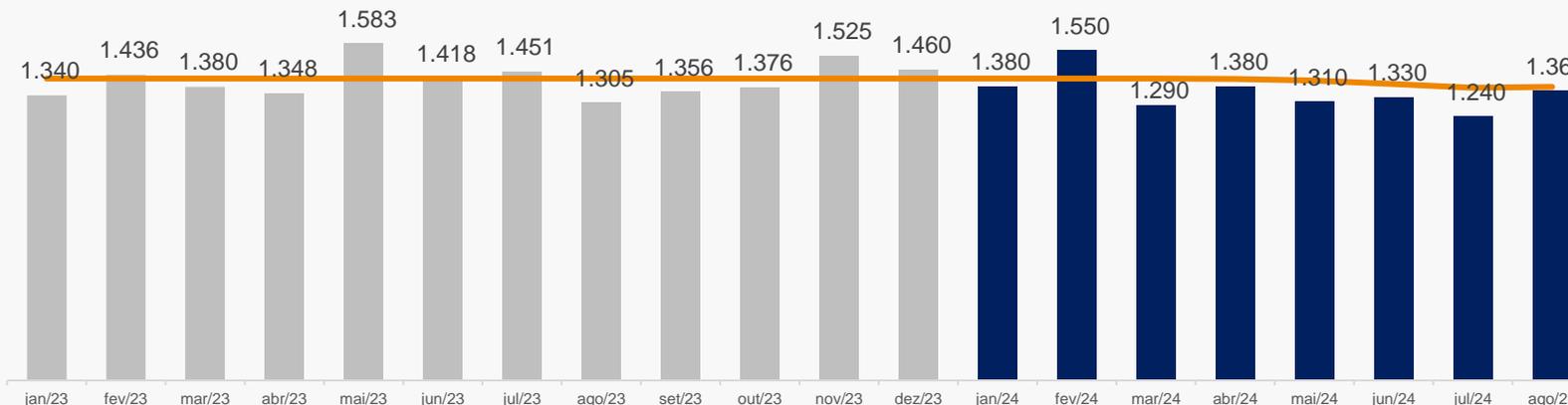
-14,0% 2T24 vs.2T23

Importação

+0,3% 2T24 vs.2T23

Housing Starts²

Volume anualizado e ajustado pela sazonalidade



¹ Fonte: Tile Council of North America; ² Fonte: U.S. Census Bureau. Valores em milhares.



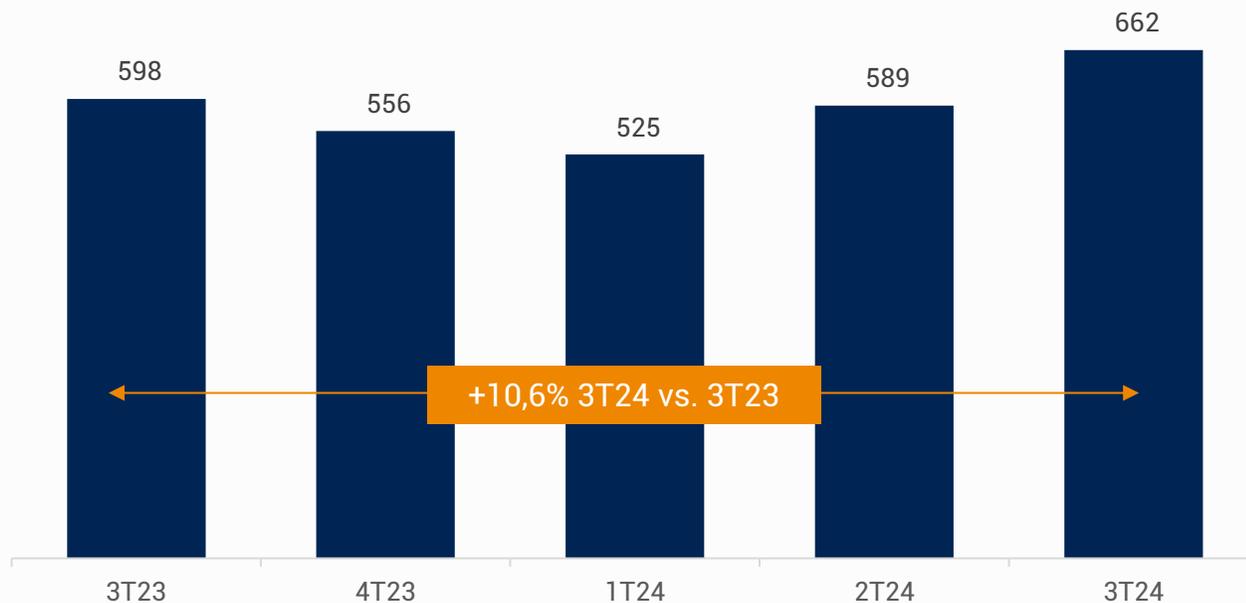
Desempenho
Operacional e Financeiro

3T24

Receita Líquida

Alcançamos a maior receita líquida da nossa história, R\$ 662 milhões, com crescimento de 10,6% em relação ao 3T23. Este resultado reforça nossa capacidade de crescer consistentemente, mesmo em um cenário desafiador.

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 3T24 vs. 3T23

Crescimento em todas as unidades de negócio no 3T24 vs. 3T23

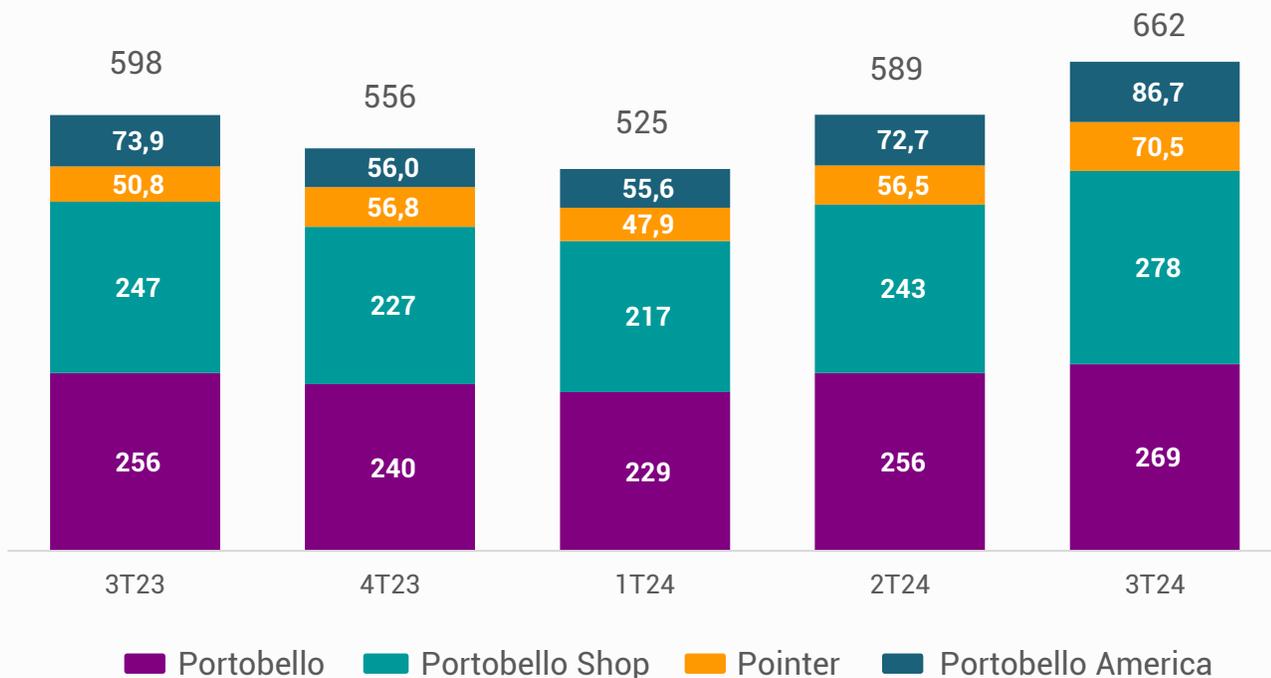


Receita Líquida por Unidade de Negócios

Todas as nossas unidades registraram crescimento expressivo neste período. Destaque para Pointer, com um aumento de 38,8%, e Portobello América, com aumento de 17,3%, no 3T24 comparado com 3T23, refletindo nossa forte execução e assertividade na estratégia de diversificação de canais de negócios.

Receita Líquida por segmento

R\$ milhões



Destques 3T24 vs. 3T23 e vs. 2T24

- UN Pointer **+38,8%** e **24,6%**
- UN Portobello America **+17,3%** e **19,3%**
- UN Portobello Shop **+12,7%** e **14,6%**
- UN Portobello **+5,1%** e **5,1%**

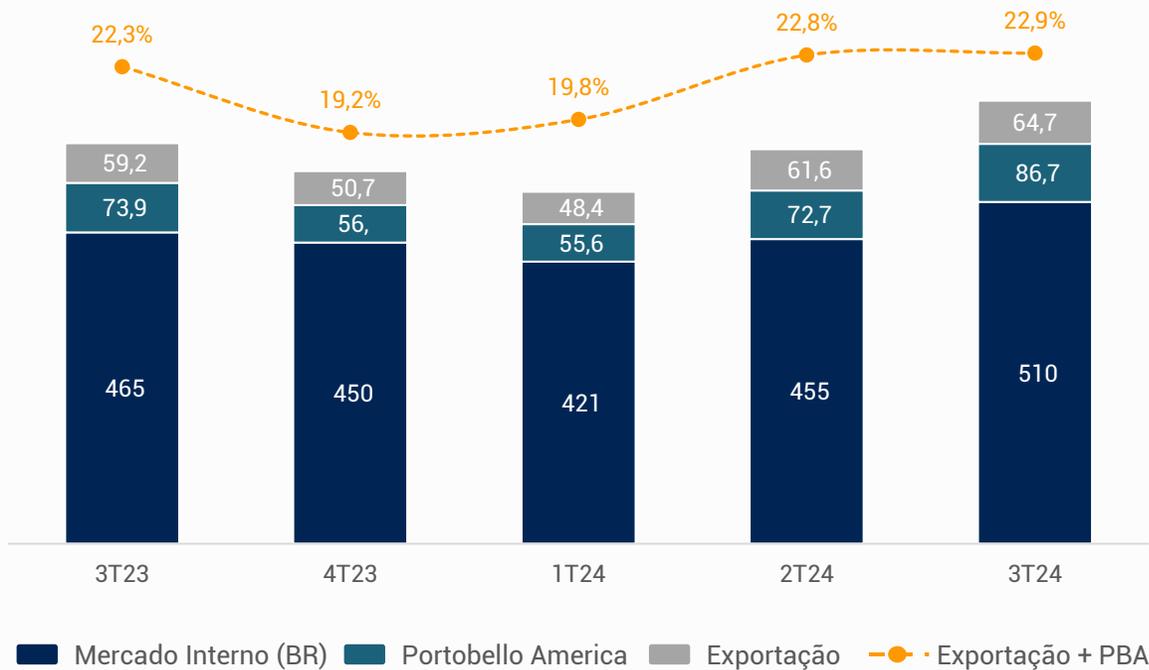


Receita Líquida por área geográfica

As operações nos mercados internacionais representaram 22,8% do total da Receita do Grupo no 3T24. Demonstrando o bom desempenho da nossa estratégia de expansão internacional e forte presença no mercado local.

Participação na Receita Líquida

R\$ milhões | % sobre a Receita Líquida



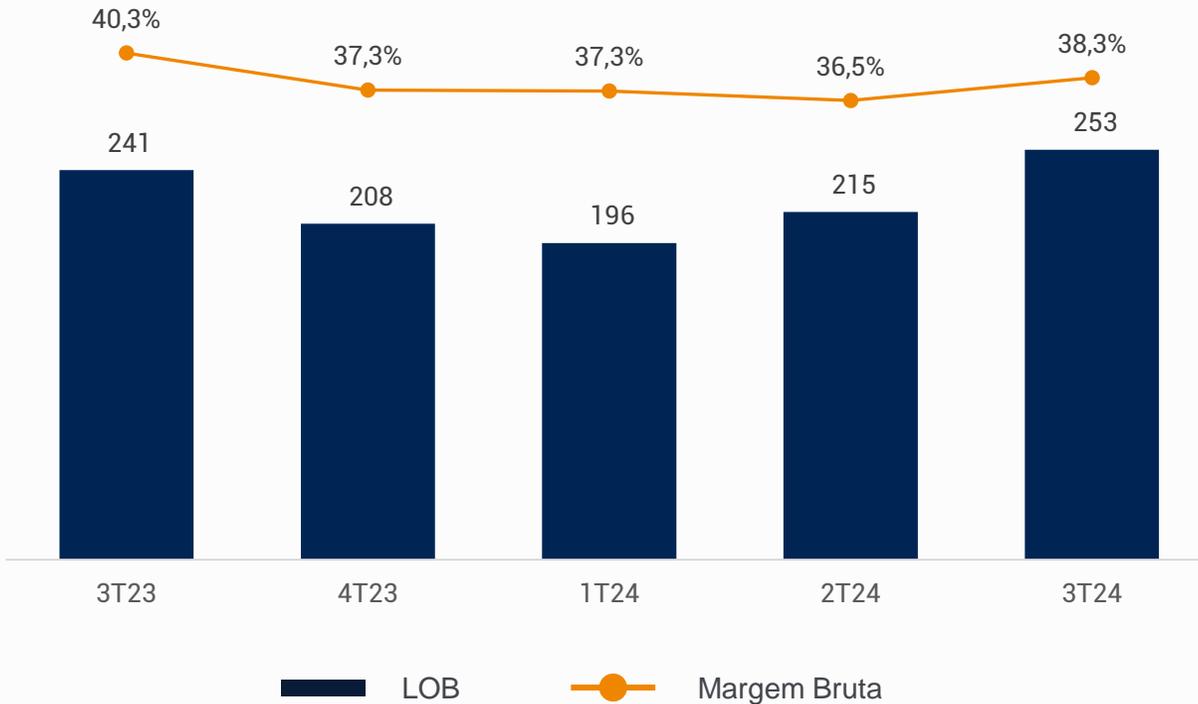
- **Mercado Interno (BR) +9,7%** no 3T24 vs. 3T23
- **Portobello America** cresceu **+17,3%** no 3T24 vs. 3T23 (**+15,7%** em USD).
- A operação dos **mercados internacionais** representaram **22,9%** no 3T24 do total da receita do Grupo.

Lucro Bruto e Margem Bruta Consolidado

Nosso lucro bruto cresceu 5,2% em relação ao ano anterior e melhora sequencial da margem, reforçando nossa eficiência operacional e estratégia de mix de vendas mesmo com a pressão de preços enfrentada no mercado.

Lucro Bruto e Margem Bruta

R\$ milhões e margem %



- Lucro Bruto do 3T24 superior aos R\$ 250 milhões, margem bruta com recuperação sequencial de 1,8 p.p versus o 2T24, mas abaixo do 3T23 em 2.0 p.p.
- Desempenho de Margens das Unidades Brasil compensando parcialmente os impactos com *ramp-up* da operação da PBA.

Despesas Operacionais

Mantemos o controle eficiente das despesas operacionais, que representaram 29,9% da receita líquida, com uma queda de 0,7p.p em relação ao 3T23

Despesas Operacionais

R\$ milhões e % sobre Receita Líquida

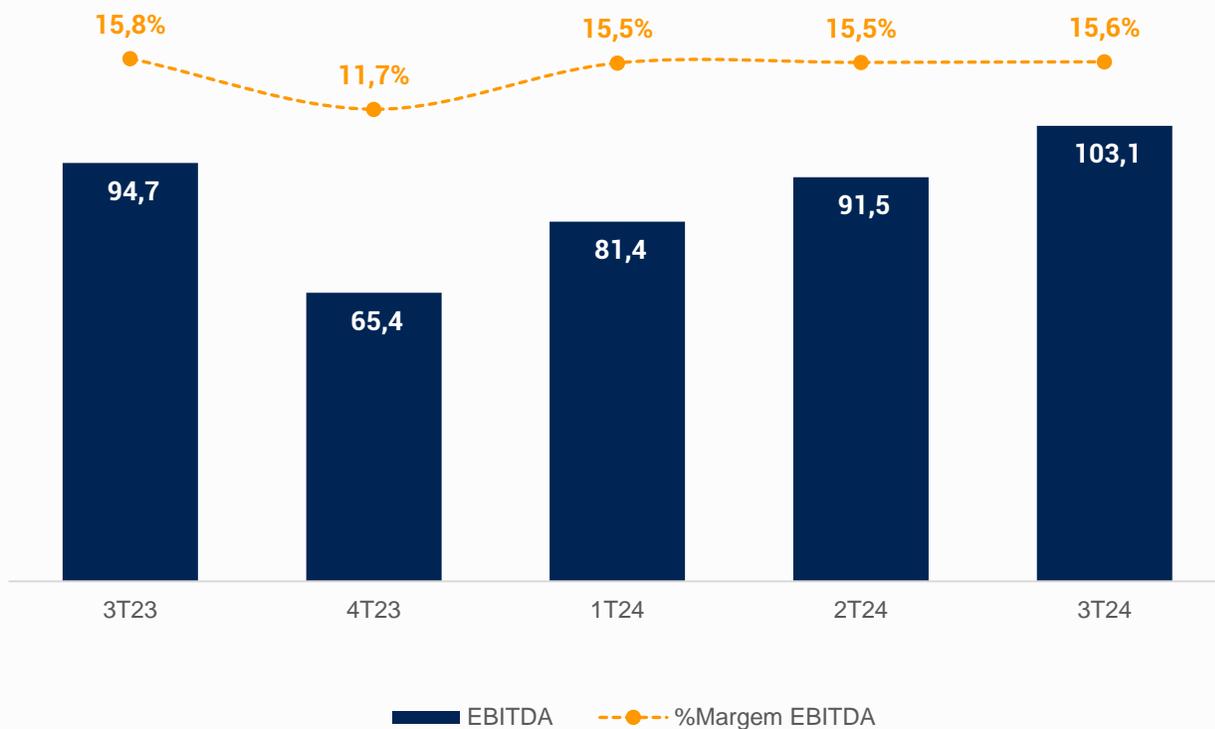


EBITDA

EBITDA cresceu 8,9%, atingindo R\$ 103 milhões, com margem de 15,6%. Esse desempenho reforça a solidez de nossa estratégia e foco na evolução sequencial dos resultados operacionais.

EBITDA

R\$ milhões e % sobre Receita Líquida



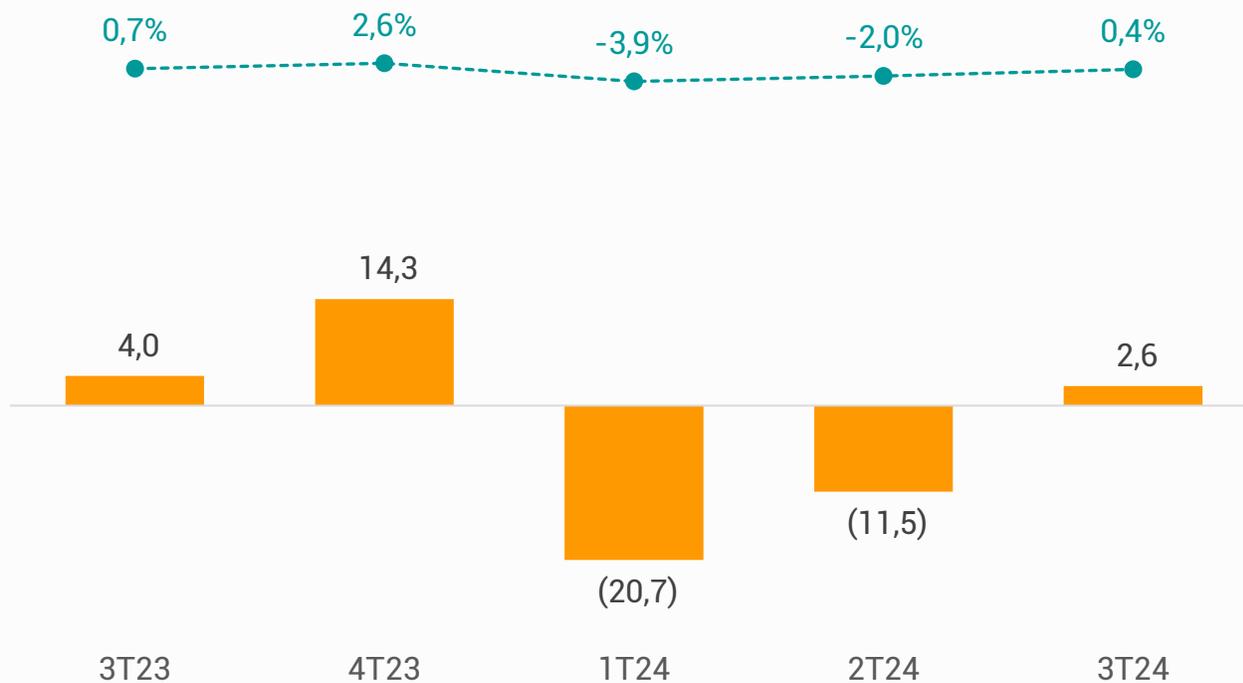
- O EBITDA do 3T24 foi de R\$ 103 milhões, com margem EBITDA de 15,6%
- Trajetória positiva de resultado operacional, mesmo em cenário de demanda restrita
- O PBG segue priorizando os projetos estratégicos e otimização de resultados

Resultado Líquido

O lucro líquido totalizou R\$ 2,6 milhões, evidenciando a capacidade de geração de valor da companhia mesmo em um cenário de elevação das taxas de juros e investimentos relevantes já realizados.

Lucro Líquido

R\$ milhões e % da Receita Líquida



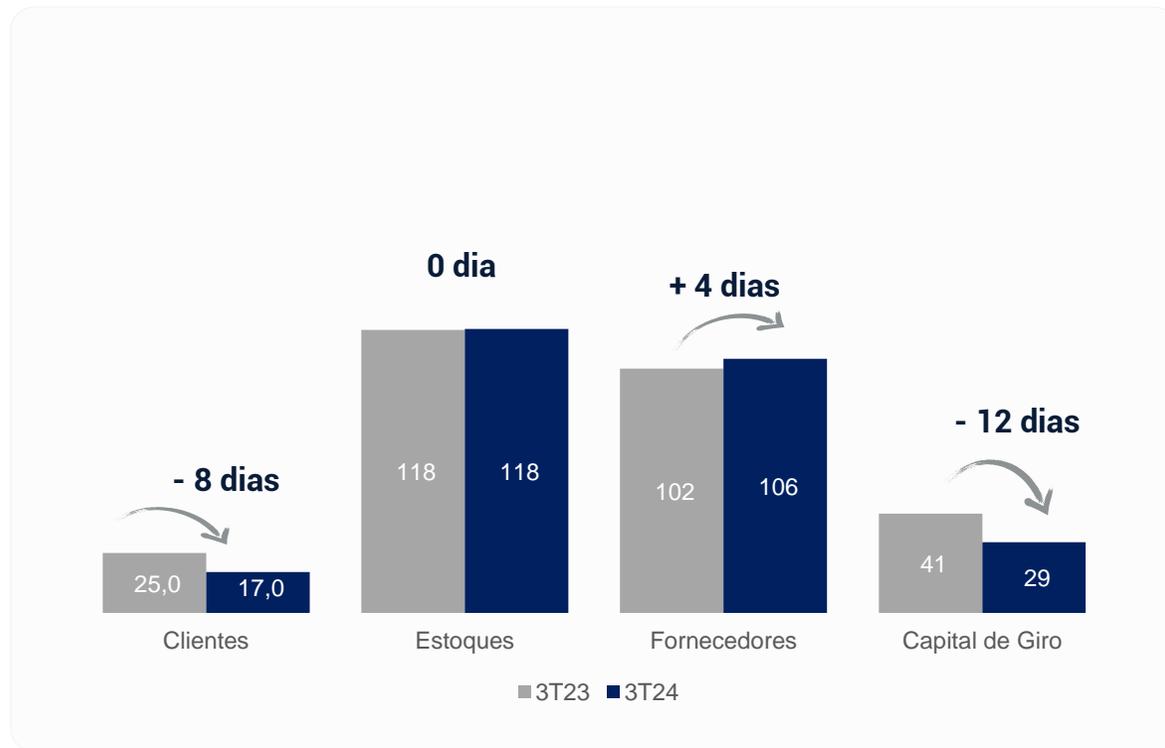
- Lucro Líquido
- Margem Líquida

Capital de Giro

Reduzimos nosso ciclo de conversão de caixa em 12 dias, demonstrando eficiência na gestão do capital de giro e disciplina financeira.

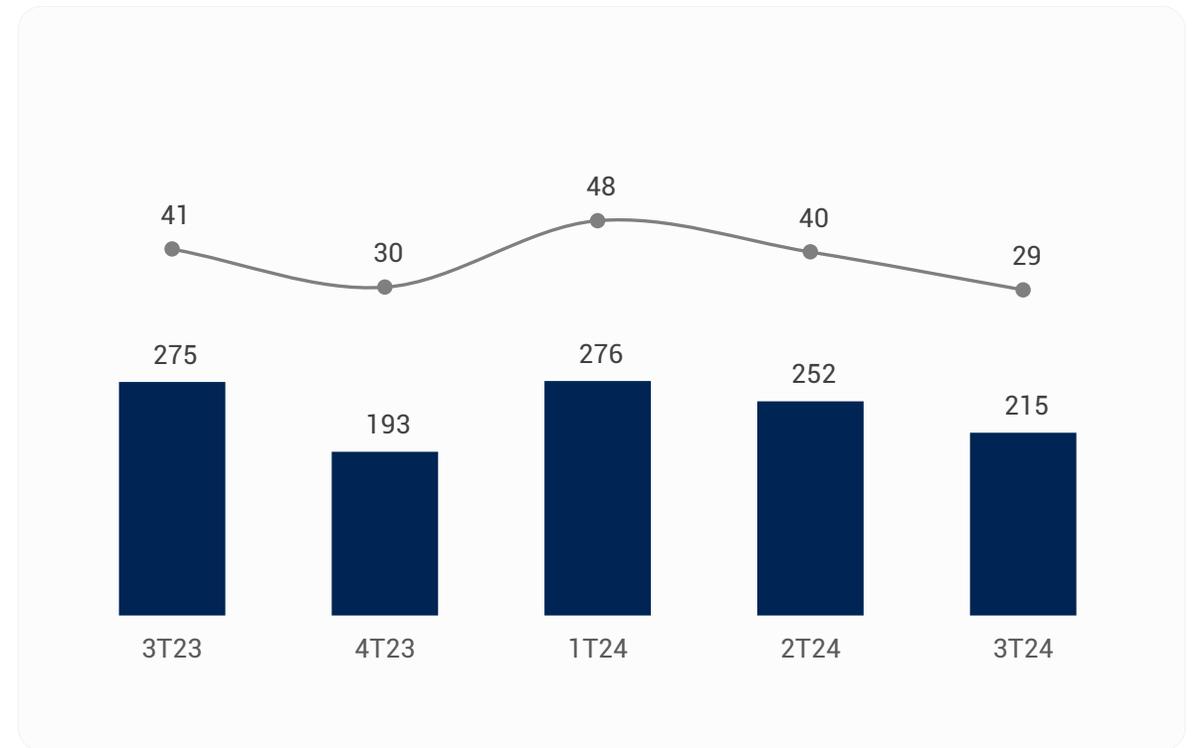
Ciclo de Conversão de Caixa (CCC)

Dias



Evolução do Ciclo de Conversão de Caixa (CCC)

R\$ milhões e dias



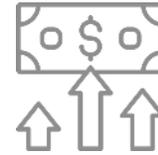
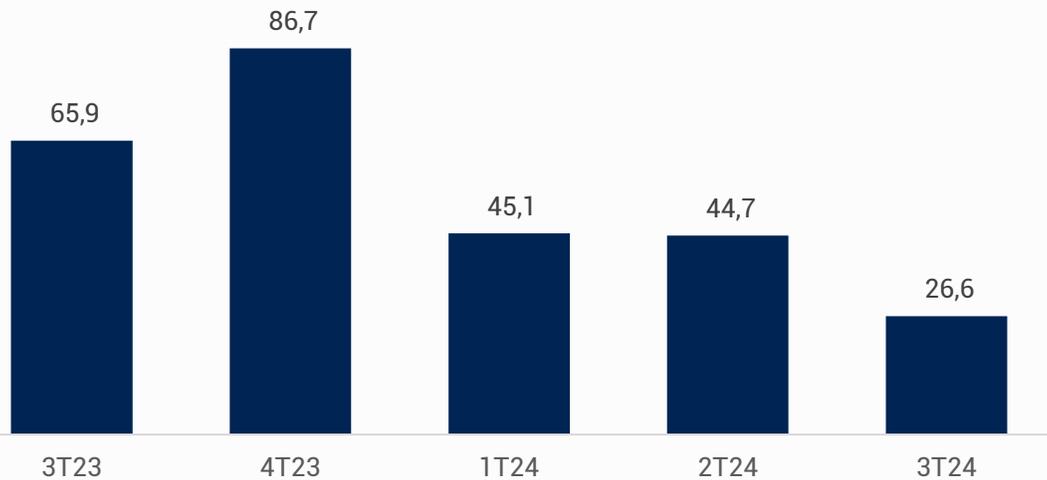
Investimentos

No 3T24, os investimentos totalizaram R\$ 26,6 milhões, com foco estratégico em Portobello Shop, Digital e Portobello America, refletindo uma gestão seletiva e disciplinada de capital

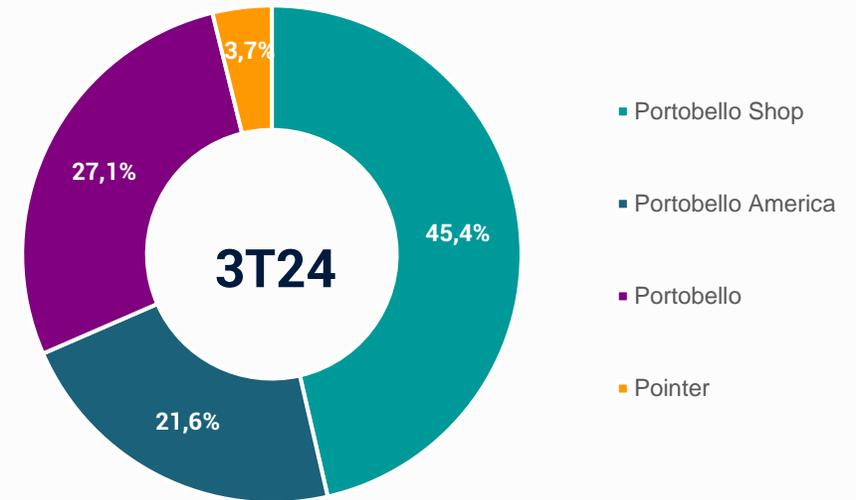


Investimentos

R\$ milhões



Composição dos Investimentos

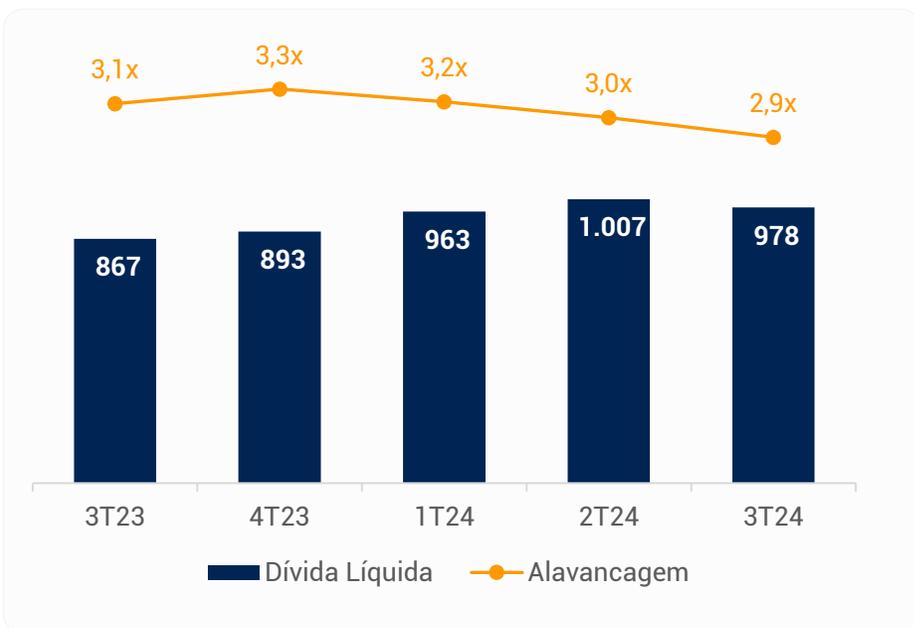


Dívida Líquida

Nossa alavancagem encerrou o trimestre em 2,9x EBITDA, com redução sequencial, e melhora no perfilamento da dívida.

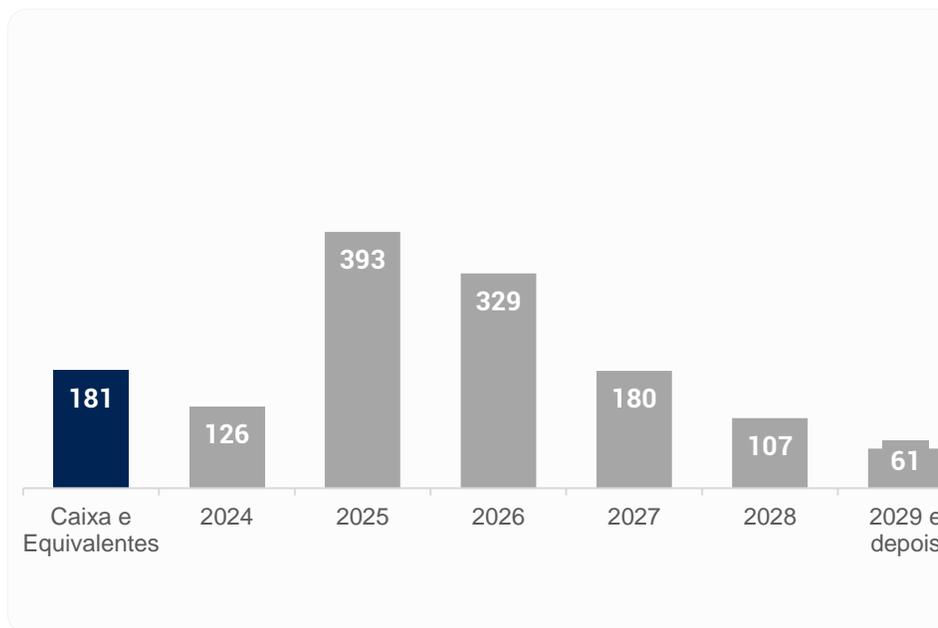
Dívida Líquida e Dívida Líquida/EBITDA

R\$ milhões

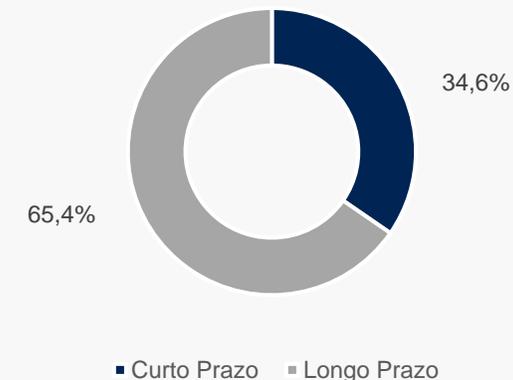


Cronograma de Amortização

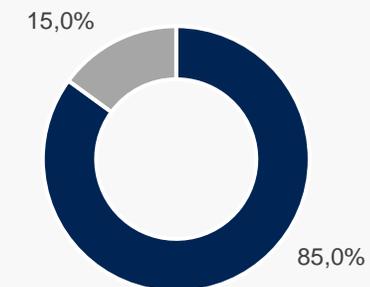
R\$ milhões



Composição da Dívida



■ Curto Prazo ■ Longo Prazo



■ Moeda Local ■ Moeda Estrangeira



Custo médio
12,2% a.a.

-1,8 p.p. no 3T24 vs. 3T23



Prazo médio
5,4 anos

+1,6 ano no 3T24 vs. 3T23

FitchRatings A-(bra)

A modern bedroom with a large window overlooking a city, a bed, and a blue wall. The room features a large window on the left side, providing a view of a cityscape. In the center, there is a bed with white linens and a dark headboard. To the right, a blue wall with a textured pattern is visible. A wooden side table with a book on it is placed next to the bed. In the background, there is a wooden slat wall and a small table with a plant. A large concrete pillar is also present in the room.

Atualização Projetos Estratégicos



85% da capacidade de produção



Avanço no *ramp-up* de produção de **Small Formats**



Progresso na redução de custos
(margem bruta positiva no 3T24)



Estabilização do processo produtivo
(redução do turnover e avanços na qualidade dos produtos)



+ 17% nas vendas vs. 3T23
Crescimento de 7,2% no volume de vendas



Qualificação do mix de produtos e canais



Internacionalização

Seguimos avançando em nossos projetos estratégicos, com destaque para o lançamento internacional da coleção Bossa On The Road e com a premiação da nossa fábrica nos EUA, reforçando nosso compromisso com inovação e expansão internacional

Em uma das maiores feiras Internacionais, o Grupo se destacou na apresentação da Preview da coleção **Bossa on the Road**, trazendo superfícies tecnológicas, acabamentos sustentáveis que evocam a natureza.



Prêmio TECNA 2024 Portobello America

Melhor nova
Fábrica de
Revestimentos
Cerâmicos da
América do
Norte



Portobello Shop

A Portobello Shop registrou um crescimento robusto de 22,4% nas vendas, impulsionada principalmente pelo forte desempenho das lojas próprias e foco em atendimento personalizado.



158 lojas

129 franquias | 29 lojas próprias

Desempenho das lojas próprias

49,2%

da receita da
unidade Shop

+22,4%

nas vendas
vs. 3T23

7,6%

Same Store Sales

84,7

NPS

B2B

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



8,7%

das vendas da
Portobello Shop
no 3T24

+73,4%

na Receita Líquida
vs. 3T23

6º

Maior varejista do segmento de
materiais de construção no Brasil



Perspectivas 2024



Perspectivas 2024 | Agenda estratégica

Nossas perspectivas para 2024 incluem a continuidade do foco na excelência operacional, otimização do mix de produtos e redução gradual da alavancagem, mantendo a disciplina financeira e a rentabilidade.

Portobello America

Evoluir no *ramp-up* de vendas e fábrica, buscando rentabilização e preparação para as próximas etapas do projeto

Portobello shop

Retomar patamar de crescimento superior, com avanço nas vendas B2B, maturação das novas lojas e estratégia de *pricing*/ mix de produtos

Portobello

Crescer em todos os canais, avançar na internacionalização, com evolução no nosso mix de produtos e ganho de *market share*.

POINTER

Avançar na estratégia do mercado, de pequenos e médios revendedores e fortalecer o canal de home centers, com retomada da competitividade industrial

EBITDA



Disciplina na gestão de despesas através da Gestão Matricial (GMD) e foco na geração de caixa

Capex



Investimentos voltados para manutenção e atualização tecnológica

Alavancagem



Avanço sequencial na redução da alavancagem até o final do ano

Liability management



Desenvolvimento de soluções financeiras, melhoria da estrutura de capital, alongamento do cronograma de amortização da dívida e redução dos custos

Perguntas e Respostas



Relações com Investidores

John Suzuki

Diretor Presidente

Rosangela Sutil de Oliveira

Vice-Presidente de Finanças e
Relações com Investidores

Andrés López

Gerente de Relações com
Investidores

Renato Dias Dzierva

Coordenador de Relações com
Investidores

Camila de Sousa Limas

Analista de Relações com Investidores

dri@portobello.com.br

ri.portobello.com.br