



# Release de Resultados 1T24

**Tijucas, 13 de maio de 2024.** O PBG S.A. (B3: PTBL3), "PBG" ou "Companhia", empresa de revestimentos cerâmicos, anuncia o resultado do primeiro trimestre de 2024. Os dados apresentados neste documento são baseados nas Informações Financeiras Trimestrais consolidadas do PBG S.A., elaboradas de acordo com as normas do Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) e as Normas Internacionais de Relatórios Financeiros (IFRS), cujas comparações têm como base os mesmos períodos de 2023 e/ou anos anteriores, conforme indicado.

## Principais Destaques do 1T24

- A **Receita Líquida** totalizou R\$ 525,5 milhões no consolidado do Grupo, crescimento de 7,7% vs. 1T23, com ganho de *market share* e **crescimento em todas as unidades de negócio**
- O **Lucro Bruto** de R\$ 195,8 milhões no 1T24, evolução de 1,9% vs. 1T23, com margem bruta de 37,3%
- **Varejo**: Crescimento de 1,5% de SSS vs. 1T23, com margem bruta de 48,7% no 1T24. O NPS de 88,8%
- As **Despesas Operacionais ajustadas e recorrentes** encerraram o 1T24 em R\$ 158,0 milhões, 30,1% em relação a ROL, representando uma redução de 5,4 p.p. vs. 1T23
- O **EBITDA Ajustado e Recorrente** foi de R\$ 81,6 milhões, 66,0% superior ao 1T23, com margem EBITDA de 15,5%, 5,4 p.p. acima que o mesmo período do ano anterior
- **Resultado Líquido Ajustado e Recorrente** no 1T24 foi prejuízo de R\$ 20,6 milhões vs. prejuízo de -R\$ 17,7 milhões no 1T23, impactado pela elevação das despesas financeiras e tributárias mesmo com a melhora dos resultados operacionais
- **Investimentos** em CapEx do 1T24 totalizaram R\$ 45,1 milhões, vs. R\$ 81,2 milhões no 1T23, redução de 44%, concentrados na fábrica da unidade PBA nos EUA e na Portobello Shop com inauguração de lojas próprias e investimentos em Digital
- **Queda do Endividamento Líquido**, encerrando 1T24 em R\$ 963 milhões. A alavancagem líquida, relação da Dívida Líquida/EBITDA, encerrou em 3,2x, com redução de 0,1x vs. 4T23.
- As ações PTBL3 encerraram o 1T24 cotadas a R\$ 6,95. Valor de Mercado: R\$ 979,9 milhões (US\$ 167 milhões). Quantidade de ações: 140.986.886, sem ações em tesouraria. Free Float: 38,8%.

### Relações com Investidores

dri@portobello.com.br

### Rosângela Sutil de Oliveira

Diretora Vice-Presidente de Finanças e Relações com Investidores

### Andrés López

Gerente de Relações com Investidores

### Renato Dias Dzierva

Coordenador de Relações com Investidores

### Camila de Sousa Limas

Analista de Relações com Investidores

Site de RI: [ri.portobello.com.br](http://ri.portobello.com.br)

## Mensagem da Administração

O Portobello Grupo apresentou desempenho positivo no 1T24, com ganho de *market share*, crescimento das receitas em todas as unidades e redução da alavancagem, apesar da continuidade do cenário desafiador do ponto de vista macroeconômico e setorial. Evidenciamos cenário pressionado pela inflação e pelas taxas de juros em ascensão nas principais economias do mundo, que impactaram diretamente o setor de construção civil, retraindo a demanda e deteriorando o consumo.

No mercado brasileiro, apesar do cenário desafiador, observamos a recuperação do mercado de revestimento cerâmicos, com crescimento de 3,8%<sup>1</sup> no primeiro trimestre vs. 1T23, com evolução consistente do volume de vendas ao longo dos meses, reafirmando a direção para recuperação da demanda, porém de forma paulatina. Nesse contexto, o Portobello Grupo apresentou crescimento de 15,4% nos volumes vendidos no 1T24 vs. 1T23, desempenho acima do mercado, que encerra o trimestre com ganho de 0,5 p.p. no *market share* consolidado, sendo 1,3p.p. na via úmida.

A operação do varejo, através da Unidade Portobello Shop, teve crescimento de 3,0% da Receita Líquida no 1T24 vs. 1T23, que representou 41,6% do faturamento do Grupo e apresentou margem bruta de 48,7%, (+3,4p.p. vs. 1T23). Este resultado foi alcançado através da qualificação do nosso mix de vendas, devido ao êxito dos nossos lançamentos. Finalizamos o trimestre com 156 operações em funcionamento, sendo 28 lojas próprias e 128 franquias, com a operação cada vez mais impulsionada pelas ações de Digital e evolução da rede de especificadores, entregando resultado de alto nível de satisfação entre os clientes, com NPS 88,8 no 1T24.

No mês de março, foi realizada mais uma edição da ExpoRevestir, a maior feira do setor de revestimentos cerâmicos do Brasil, onde o PBG foi novamente destaque com estande conceitual e sustentável cujo projeto arquitetônico foi assinado pelo arquiteto Giovani Bonetti e o interior assinado pela arquiteta Ana Tofano. Ainda no primeiro dia da ExpoRevestir, comemoramos dois prêmios *Best in Show*, com **V-Stone** que ganhou o primeiro lugar na categoria Revestimento Cerâmico; e o **The Edge**, que foi premiado com o título de Melhor Porcelanato.

No mercado norte-americano, o cenário macroeconômico resultou na retração do principal indicador que mede novos lançamentos de empreendimentos imobiliários (*Housing Starts*), que encerrou o 1T24 em patamares abaixo da média dos últimos 12 meses (-7,5%). Observamos maior resiliência dos volumes de venda ofertados pelos produtores locais, que reforça os fundamentos da nossa estratégia de expansão nos EUA. A nova fábrica da Portobello America, que iniciou suas operações no final de 2023, suportou o crescimento da Receita Líquida da unidade, apresentando expansão de +46,0% da receita em dólares no 1T24 vs. 1T23 (+33,1% em R\$), onde destacamos a evolução da operação de venda para distribuidores locais (+52,5% vs. 1T23 em U\$). A unidade está focada no *ramp-up* dos volumes de produção e qualidade para atingir seu ponto ideal de produtividade. Neste trimestre, a margem do negócio foi impactada por eventos *one-off* e também pela queda do preço no mercado local e maiores custos vindos da fábrica, ainda nesta etapa inicial de maturação da operação e fase inicial do novo plano de ação implementado para estabilização dos processos.

Apesar do mercado adverso, a Companhia vem demonstrando resultados superiores ao mercado e solidificando sua estratégia de Internacionalização e Expansão do Varejo Especializado, com redução sequencial do patamar de alavancagem financeira. Além disso, publicamos nosso relatório anual de sustentabilidade em março, reforçando nosso compromisso com nossos acionistas, colaboradores e fornecedores com a Sustentabilidade do negócio, confiantes de que 2024 será um ano de grandes avanços estratégicos e de desalavancagem financeira do grupo.

---

<sup>1</sup> Fonte: Anfacer: Associação Nacional dos Fabricantes de Cerâmica para Revestimentos, Louças Sanitárias e Congêneres

## Desempenho Econômico e Financeiro Consolidado

R\$ Milhões	1T24	1T23	▲ %	▲ Abs	4T23	▲ %	▲ Abs
<b>Receita Líquida</b>	<b>525,5</b>	<b>487,8</b>	<b>7,7%</b>	<b>37,7</b>	<b>556,2</b>	<b>-5,5%</b>	<b>(30,8)</b>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>195,8</b>	<b>192,2</b>	<b>1,9%</b>	<b>3,6</b>	<b>207,7</b>	<b>-5,7%</b>	<b>(11,9)</b>
Margem Bruta	37,3%	39,4%	-2,1 p.p.		37,3%	-0,1 p.p.	
<b>Lucro Bruto Ajustado e Recorrente</b>	<b>195,8</b>	<b>192,2</b>	<b>1,9%</b>	<b>3,6</b>	<b>221,3</b>	<b>-11,5%</b>	<b>(25,5)</b>
Margem Bruta Ajustada e Recorrente	37,3%	39,4%	-2,1 p.p.		39,8%	-2,5 p.p.	
<b>EBIT</b>	<b>37,7</b>	<b>19,8</b>	<b>90,3%</b>	<b>17,9</b>	<b>28,7</b>	<b>31,2%</b>	<b>9,0</b>
Margem EBIT	7,2%	4,1%	3,1 p.p.		5,2%	2 p.p.	
<b>Lucro (Prejuízo) Líquido</b>	<b>(20,7)</b>	<b>(15,1)</b>	<b>37,1%</b>	<b>(5,6)</b>	<b>14,3</b>	<b>-245,0%</b>	<b>(35,0)</b>
Margem líquida	-3,9%	-3,1%	-0,8 p.p.		2,6%	-6,5 p.p.	
<b>Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado e Recorrente</b>	<b>(20,6)</b>	<b>(17,8)</b>	<b>15,5%</b>	<b>(2,8)</b>	<b>27,4</b>	<b>-175,1%</b>	<b>(47,9)</b>
Margem Líquida Ajustada e Recorrente	-3,9%	-3,6%	-0,3 p.p.		4,9%	-8,8 p.p.	
<b>EBITDA</b>	<b>81,4</b>	<b>50,0</b>	<b>62,8%</b>	<b>31,4</b>	<b>65,4</b>	<b>24,6%</b>	<b>16,1</b>
Margem EBITDA	15,5%	10,3%	5,2 p.p.		11,7%	3,7 p.p.	
<b>EBITDA Ajustado e Recorrente</b>	<b>81,6</b>	<b>49,2</b>	<b>65,8%</b>	<b>32,4</b>	<b>78,5</b>	<b>4,0%</b>	<b>3,1</b>
Margem EBITDA Ajustado e Recorrente	15,5%	10,1%	5,4 p.p.		14,1%	1,4 p.p.	
<b>Capital de Giro (R\$)</b>	<b>276,3</b>	<b>351,4</b>	<b>-21,4%</b>	<b>(75,1)</b>	<b>192,8</b>	<b>43,3%</b>	<b>83,5</b>
<b>Ciclo de Conversão de Caixa (dias)</b>	<b>59</b>	<b>67</b>	<b>-12,5%</b>	<b>(8,4)</b>	<b>48</b>	<b>22,4%</b>	<b>11</b>
<b>Dívida Líquida</b>	<b>963,3</b>	<b>737,7</b>	<b>30,6%</b>	<b>225,6</b>	<b>895,2</b>	<b>7,6%</b>	<b>68</b>
Dívida Líquida/EBITDA	<b>3,2</b>	<b>2,2</b>	<b>44,6%</b>	<b>1,0</b>	<b>3,3</b>	<b>-3,4%</b>	<b>(0,1)</b>
<b>Dívida líquida/EBITDA Ajustado e Recorrente</b>	<b>3,0</b>	<b>2,3</b>	<b>34,3%</b>	<b>0,8</b>	<b>3,1</b>	<b>-3,3%</b>	<b>(0,1)</b>
Cotação Fechamento	6,95	6,02	15,4%	0,9	7,46	-6,8%	(0,5)
Valor de Mercado	979,9	848,7	15,5%	131,2	1.051,8	-6,8%	(71,9)
Volume Médio Mensal de Negociação (12 Meses)	140,5	169,5	-17,1%	(29,0)	144,7	-2,9%	(4)
Volume Médio Diário de Negociação (ADTV)	4,2	5,6	-25,0%	(1,4)	5,6	-25,0%	(1,4)



## Desempenho Operacional das Unidades de Negócios

## Portobello

R\$ milhões	1T24	1T23	▲%	▲ Abs	4T23	▲%	▲ Abs
<b>Receita líquida</b>	<b>228,8</b>	<b>216,6</b>	<b>5,6%</b>	<b>12,2</b>	<b>239,9</b>	<b>-4,7%</b>	<b>(11,2)</b>
(-) CPV	143,4	134,5	6,6%	8,9	148,1	-3,2%	(4,7)
<b>Lucro Bruto</b>	<b>85,4</b>	<b>82,1</b>	<b>4,0%</b>	<b>3,3</b>	<b>91,8</b>	<b>-7,0%</b>	<b>(6,4)</b>
Margem Bruta	37,3%	37,9%	-0,6 p.p.		38,3%	-0,9 p.p.	

A Receita Líquida da UN Portobello foi de R\$ 229 milhões no trimestre, crescimento de 5,6% comparado ao mesmo período do ano anterior, com avanço de 1,2 p.p. de *market share* no mercado interno brasileiro e crescimento de 10,2% do volume das exportações. No mesmo período, a Unidade Portobello apresentou resultado impulsionado pela estratégia de muticanalidade, constante qualificação do mix, com bom desempenho dos lançamentos, e desenvolvimento de novos mercados internacionais.

A margem bruta da UN foi de 37,3% no trimestre, em linha com 1T23, sendo pressionado pela queda das margens de exportação, estes impactos foram compensados pela redução de -9,6% dos custos de produção comparado ao 1T23.

No mercado interno brasileiro, a unidade apresentou crescimento de receita em todos os canais comparado ao 1T23, com destaque para +16,9% no canal Engenharia e +7,6% na revenda. O lucro bruto apresentou crescimento relevante, com melhora em todos os canais, em função do maior volume e manutenção do preço via mix otimizado no canal revenda e crescimento no canal engenharia, com efeito positivo de redução de custo da planta de Tijucas.

No mercado externo, a unidade aumentou a representatividade nas exportações brasileiras em 3,3 p.p., porém a receita apresentou retração de -10,9% quando comparada ao mesmo período do ano anterior. A queda na receita se deve principalmente a queda de preço médio com menores volumes de vendas para Argentina na comparação com o mesmo período do ano anterior. No entanto, a Companhia ampliou a participação de novos mercados na América Central, Europa, Oriente Médio e África, refletindo a evolução da estratégia de internacionalização da Companhia e evolução gradual do mix de vendas.

A utilização da capacidade produtiva da fábrica da UN Portobello no trimestre foi de 88,6%, 23,0 p.p. acima do mercado, que foi de 65,6% segundo dados da Anfacer.

Portobello  
shop

R\$ milhões	1T24	1T23	▲%	▲ Abs	4T23	▲%	▲ Abs
<b>Receita líquida</b>	<b>217,3</b>	<b>211,0</b>	<b>3,0%</b>	<b>6,3</b>	<b>226,8</b>	<b>-4,2%</b>	<b>(9,5)</b>
(-) CPV	111,4	115,4	-3,4%	(4,0)	116,7	-4,5%	(5,3)
<b>Lucro Bruto</b>	<b>105,8</b>	<b>95,6</b>	<b>10,7%</b>	<b>10,3</b>	<b>110,1</b>	<b>-3,9%</b>	<b>(4,3)</b>
Margem Bruta	48,7%	45,3%	3,4 p.p.		48,5%	0,2 p.p.	

No 1T24, a Portobello Shop totalizou receita líquida de R\$ 217,3 milhões, crescimento de 3,0% vs. 1T23. As lojas próprias totalizaram R\$ 104,1 milhões de receita líquida, representando 47% do faturamento e 49% do lucro bruto da unidade. O crescimento orgânico das vendas, ou seja, resultado das lojas que já estavam em funcionamento no mesmo período do ano anterior, medido pelo indicador SSS (*Same Store Sales*) apresentou variação positiva de 1,5%.

O crescimento da participação das lojas próprias continua impulsionando a absorção das sinergias da cadeia integrada e passa a compensar as despesas com investimentos realizados em 2023. A Portobello Shop encerrou o 1T24 com 156 lojas, sendo 28 lojas próprias e 128 franquias.

Importante destaque na Unidade Portobello Shop é a evolução sequencial da margem bruta, alcançando 48,7% no 1T24, um avanço de 3,4 p.p. vs. 1T23. Esta evolução reflete a estratégia assertiva de centralidade no cliente, gestão orientada a dados, identificando oportunidades e proporcionando a melhor experiência ao longo de toda a jornada. Outro destaque é o indicador de NPS, que mede a satisfação do cliente com as lojas próprias, atingiu 88,8 no 1T24, com evolução de 0,7% vs. 1T23.

## POINTER

R\$ milhões	1T24	1T23	▲%	▲Abs	4T23	▲%	▲Abs
<b>Receita líquida</b>	<b>47,9</b>	<b>43,4</b>	<b>10,5%</b>	<b>4,5</b>	<b>56,8</b>	<b>-15,7%</b>	<b>(8,9)</b>
(-) CPV	43,8	37,1	17,9%	6,6	50,2	-12,8%	(6,4)
<b>Lucro Bruto</b>	<b>4,1</b>	<b>6,3</b>	<b>-33,6%</b>	<b>(2,1)</b>	<b>6,7</b>	<b>-37,8%</b>	<b>(2,5)</b>
Margem Bruta	8,7%	14,4%	-5,8 p.p.		11,7%	-3,1 p.p.	

A Pointer, marca de design democrático do Portobello Grupo, apresentou bom resultado de vendas no primeiro trimestre de 2024, com crescimento dos volumes vendidos tanto no mercado brasileiro (+14,5% vs. 1T23) quanto nas exportações (+160,4% vs. 1T23). A unidade apresentou desafio com queda de margem bruta de 5,8p.p. vs 1T23, principalmente em função de parada total da fábrica por 20 dias no mês de março, realizada em função da manutenção da rede de linhas de gás da distribuidora do estado, eliminando esse efeito a margem bruta da unidade teria fechado 12,9%, -2,2p.p. vs 1T23, sendo esta queda explicada por mercado mais competitivo na região.

No mercado interno brasileiro, a Pointer apresentou ganho de 1,1 p.p. de *market share* nas regiões norte e nordeste do Brasil na via seca, segundo dados da Anfacer. A estratégia de avanço na região com design e qualidade via portfólio democrático, vem sendo suportado por estratégias comerciais de expansão (7,5% vs. 1T23) da base de clientes ativos na carteira. Destacamos no canal Engenharia, crescimento de 28,5% vs. 1T23 e 3,4% na revenda vs. 1T23.

As receitas de exportações apresentaram crescimento de 125,2% em dólares vs. 1T23, as receitas dos mercados internacionais representaram 12,5% da receita da unidade no trimestre, vs 6,7% no 1T23.

A utilização da capacidade produtiva da fábrica da UN Pointer no trimestre foi de 79,2%, vs. média de mercado de 65,6%, segundo dados da Anfacer.

Portobello  
America

R\$ milhões	1T24	1T23	▲%	▲ Abs	4T23	▲%	▲ Abs
Receita líquida	55,6	41,8	33,1%	13,8	56,0	-0,7%	(0,4)
(-) CPV	55,2	32,0	72,7%	23,2	43,5	26,9%	11,7
Lucro Bruto	0,4	9,8	-95,7%	(9,4)	12,5	-96,6%	(12,1)
Margem Bruta	0,8%	23,5%	-22,7 p.p.		22,3%	-21,6 p.p.	

Na Portobello America seguimos com avanços com nossa estratégia, com ajustes realizados no curto prazo no *ramp-up* da produção da fábrica nos Estados Unidos. Enfrentamos desafios operacionais relacionados ao início da operação da fábrica, que nos levaram a fase inicial de um novo plano de ação para acelerar a estabilização dos processos.

Essa revisão envolve pilares de i) construção do time e da cultura e ii) simplificação do portfólio de produtos produzidos, com reflexo no plano de vendas e nos custos da unidade. Confiantes na mesma estratégia, revisamos o plano de curto prazo com o objetivo de estabilização adequada dos processos, pessoas e equipamentos, de forma a garantir a qualidade máxima dos nossos produtos e design.

No 1T24, a Portobello America cresceu 33,1% na receita líquida vs. 1T23, com avanços nos volumes vendidos pela operação já existente de importação dos produtos brasileiros, mas também com a entrada de volumes da nova fábrica. A margem bruta, por sua vez, apresentou redução, principalmente em função deste momento inicial de *ramp-up* da produção, no qual ainda não foi possível realizar a correta diluição dos custos fixos já existentes e repassar o preço em seus produtos. Adicionalmente, neste trimestre houve um efeito comercial "one-off" de cerca de R\$ 1,4 milhão que impactou a rentabilidade da operação da fábrica. As margens da operação serão normalizadas dentro dos próximos meses, retornando ao plano estratégico original da Portobello America. Eliminando o efeito o impacto *one-off*, a margem bruta da unidade fecharia em 0,8% da ROL.

## Desempenho Consolidado

### Receita Líquida

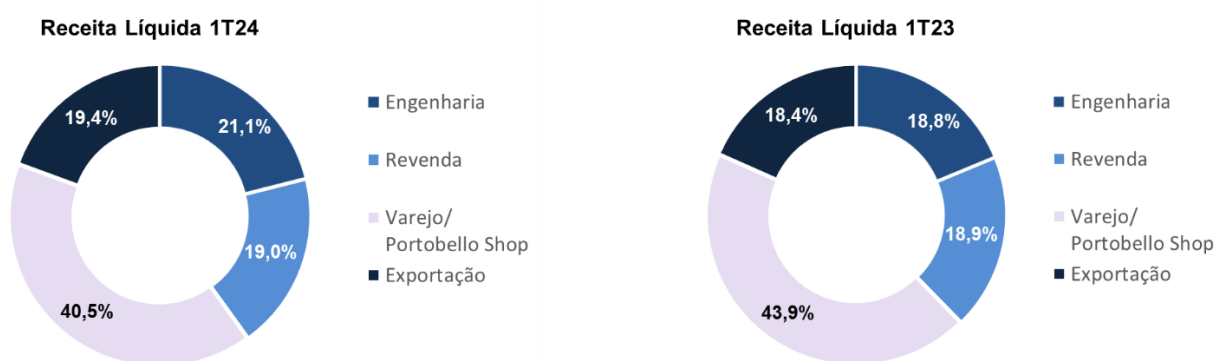
R\$ Milhões	1T24	1T23	▲ %	▲ Abs	4T23	▲ %	▲ Abs
<b>Receita líquida</b>	<b>525,5</b>	<b>487,8</b>	<b>7,7%</b>	<b>37,7</b>	<b>556,2</b>	<b>-5,5%</b>	<b>(30,8)</b>
Mercado Interno (BR)	421,5	393,6	7,1%	27,9	449,5	-6,2%	(28,1)
Mercado Externo	104,0	94,2	10,4%	9,8	106,7	-2,6%	(2,7)
	1T24	1T23	▲ %	▲ Abs	4T23	▲ %	▲ Abs
Mercado Externo (US\$)	19,9	17,4	14,4%	2,5	20,2	-1,3%	(0,3)

Neste trimestre, na visão societária, o Portobello Grupo apresentou receita líquida de R\$ 525,5 milhões, crescimento de 7,7% vs. 1T23, sendo 7,1% no mercado interno brasileiro e 10,4% nos mercados internacionais. Os efeitos dos instrumentos financeiros para proteção cambial do resultado totalizaram + R\$ 2,5 milhões no 1T24 e +R\$ 5,5 milhões no 1T23, e são decorrentes das posições liquidadas no trimestre, cuja contratação ocorreu ao longo dos meses anteriores à sua liquidação, vide Informações Financeiras Intermediárias nota explicativa 7.

No mercado interno brasileiro, o resultado foi impulsionado pelo desempenho acima do mercado das vendas em todas as unidades, mesmo em contexto mais competitivo, com destaque positivo para o avanço do canal engenharia, +17%,4 vs1T23. O setor de acabamentos no mercado brasileiro, ainda enfrenta desafios, segundo dados da ABRAMAT, o faturamento deflacionado no período apresentou queda média de 0,8% vs. 1T23, porém com crescimento sequencial ao longo dos meses, após uma sequência de resultados negativos em 2022.

A receita líquida dos mercados internacionais apresentou crescimento de 14,4% em dólares vs. 1T23, com destaque para crescimento de volume exportado da unidade Portobello (+10,2% vs. 1T23) e na Pointer (+125% vs. 1T23) e crescimento da receita da Portobello América (+33,1% vs. 1T23). Segundo a ANFACER, as exportações brasileiras tiveram crescimento de 5,1% no 1T24 vs. 1T23, enquanto as exportações do Grupo apresentaram resultado superior de 30,6% no mesmo período, representando um ganho de 3,3 p.p. de *market share*.

A distribuição das receitas totais do grupo entre os canais do Portobello Grupo ocorreu da seguinte forma no 1T24: i) Varejo: 40,5% (-3,4p.p. vs. 1T23); ii) Engenharia 21,1% (+2,3p.p. vs. 1T23); iii) Revendas 19,0% (+0,2p.p. vs. 1T23); e iv)os mercados internacionais representaram 19,4% (+1,0p.p. vs. 1T23).





## Lucro Bruto

R\$ Milhões	1T24	1T23	▲ %	▲ Abs	4T23	▲ %	▲ Abs
Receita Operacional Líquida	525,5	487,8	7,7%	37,7	556,2	-5,5%	(30,8)
Custo Produto Vendido (CPV)	(327,6)	(291,0)	-12,6%	(36,6)	(340,7)	3,8%	13,0
Custos Ociosidade	(2,0)	(4,6)	56,3%	2,6	(7,8)	74,4%	5,8
<b>Lucro Operacional Bruto</b>	<b>195,8</b>	<b>192,2</b>	<b>1,9%</b>	<b>3,6</b>	<b>207,7</b>	<b>-5,7%</b>	<b>(11,9)</b>
Margem Bruta	37,3%	39,4%	-2,1 p.p.		37,3%	-0,1 p.p.	(0,0)
<b>Efeitos não-recorrentes:</b>	-	-	0,0%	<b>0,0</b>	<b>13,5</b>	-100,0%	<b>(13,5)</b>
2) Ajuste de inventário	-	-	0,0%	-	13,5	-100,0%	(13,5)
<b>Lucro Bruto Ajustado e Recorrente</b>	<b>195,8</b>	<b>192,2</b>	<b>1,9%</b>	<b>3,6</b>	<b>221,3</b>	<b>-11,5%</b>	<b>(25,5)</b>
Margem Bruta Ajustada e Recorrente	37,3%	39,4%	-2,1 p.p.		39,8%	-2,5 p.p.	

O Lucro Bruto do Portobello Grupo no 1T24 foi de R\$ 195,8 milhões, 1,9% acima do 1T23, porém com redução de -2,1 p.p. na Margem Bruta, impactado principalmente pela queda volume e simplificação do portfólio de venda na unidade Portobello America, a ociosidade da unidade Pointer pela manutenção da rede de distribuição de gás e maior competitividade no mercado interno brasileiro. O custo de ociosidade do trimestre foi de R\$ 2 milhões, sendo sua totalidade na Pointer, com melhora de R\$ 2,6 milhões versus o 1T23.

## Despesas Operacionais

R\$ Milhões	1T24	%RL	1T23	%RL	▲ %	▲ Abs	4T23	%RL	▲ %	▲ Abs
<b>Despesas Operacionais</b>										
Vendas	(143,2)	27,3%	(138,9)	28,5%	3,1%	(4,3)	(158,7)	28,5%	-9,8%	15,5
Gerais e Administrativas	(18,3)	3,5%	(19,0)	3,9%	-3,8%	0,7	(17,2)	3,1%	6,2%	(1,1)
Outras Receitas (Despesas)	3,4	-0,7%	(14,5)	3,0%	-123,6%	17,9	(3,0)	0,5%	-214,1%	6,4
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(158,1)</b>	<b>30,1%</b>	<b>(172,4)</b>	<b>35,3%</b>	<b>-8,3%</b>	<b>14,3</b>	<b>(179,0)</b>	<b>32,2%</b>	<b>-11,7%</b>	<b>20,9</b>
Despesas / Receitas Não-Recorrentes	0,2	0,0%	(0,8)	0,2%	-119,3%	1,0	(0,4)	0,1%	-135,1%	0,6
<b>Despesas Operacionais Ajustadas</b>	<b>(158,0)</b>	<b>30,1%</b>	<b>(173,3)</b>	<b>35,5%</b>	<b>-8,8%</b>	<b>15,3</b>	<b>(179,4)</b>	<b>32,3%</b>	<b>-12,0%</b>	<b>21,5</b>

As Despesas Operacionais totalizaram R\$ 158,1 milhões no 1T24, -8,3% abaixo do 1T23, com redução de 5,2 p.p. da representatividade das despesas em relação à receita líquida, alcançando 30,1% no período. Esta importante redução é resultado da disciplina na gestão dos negócios e resultados com otimização tributária. Abaixo segue desdobramento das rubricas de despesas na visão gerencial<sup>2</sup>.

**Despesas com vendas:** totalizou R\$ 143,2 milhões, representando 27,3% da receita líquida do grupo, com redução de 1,2 p.p. vs. 1T23. A Companhia compensou os impactos inflacionários e maiores custos variáveis com por maiores volumes vendidos com diluição dos custos fixos.

**Despesas gerais e administrativas:** redução de R\$ 0,7 milhões nas despesas administrativas, representando 3,5% da receita líquida, -0,4p.p. vs. 1T23.

<sup>2</sup> Visão gerencial inclui somente as despesas com vendas das unidades de negócio. Demais despesas corporativas são agrupadas em outras receitas e despesas.

**Outras receitas e despesas:** totalizou R\$ 3,4 milhões, melhora de R\$ 17,9MM vs. 1T23, que apresentou resultado negativo de R\$14,5 milhões, o principal efeito positivo nesta rubrica de oportunidades com otimização tributária de ICMS sobre base de PIS/COFINS.

## EBITDA e EBITDA Ajustado

R\$ Milhões	1T24	1T23	▲ %	▲ Abs	4T23	▲ %	▲ Abs
<b>Lucro Líquido</b>	<b>(20,7)</b>	<b>(15,1)</b>	<b>-37,1%</b>	<b>(5,6)</b>	<b>14,3</b>	<b>-245,0%</b>	<b>(35,0)</b>
(+) Despesas Financeiras	52,4	36,7	42,8%	15,7	12,2	328,6%	40,2
(+) Depreciação e Amortização	43,7	30,2	44,8%	13,5	36,6	19,4%	7,1
(+) Tributos Sobre Lucro	6,0	(1,8)	433,3%	7,8	2,2	169,8%	3,8
<b>EBITDA</b>	<b>81,4</b>	<b>50,0</b>	<b>62,8%</b>	<b>31,4</b>	<b>65,4</b>	<b>24,6%</b>	<b>16,1</b>
<b>Margem EBITDA</b>	<b>15,5%</b>	<b>10,3%</b>	<b>5,2 p.p.</b>		<b>11,7%</b>	<b>3,7 p.p.</b>	
<b>Eventos Não Recorrentes:</b>	<b>0,2</b>	<b>(0,8)</b>			<b>13,1</b>		
4) Otimização tributária	0,2	(1,6)			-		
6) Comissões	-	0,8			-		
7) Ajuste de provisão de inventário	-	-			13,1		
<b>EBITDA Ajustado e Recorrente</b>	<b>81,6</b>	<b>49,2</b>	<b>65,8%</b>	<b>32,4</b>	<b>78,5</b>	<b>4,0%</b>	<b>3,1</b>
<b>Margem EBITDA Ajustada e Recorrente</b>	<b>15,5%</b>	<b>10,1%</b>	<b>5,4 p.p.</b>		<b>14,1%</b>	<b>1,4 p.p.</b>	

O EBITDA Ajustado e Recorrente do 1T24 foi de R\$ 81,6 milhões, 66,0% superior ao 1T23, com Margem EBITDA 15,5%, +5,4 p.p. quando comparado ao mesmo trimestre do ano anterior.

## Lucro Líquido

R\$ Milhões	1T24	1T23	▲ %	▲ Abs	4T23	▲ %	▲ Abs
<b>EBITDA</b>	<b>81,4</b>	<b>50,0</b>	<b>62,8%</b>	<b>31,4</b>	<b>65,4</b>	<b>24,6%</b>	<b>16,1</b>
(-) Despesas Financeiras	(52,4)	(36,7)	-42,8%	-15,7	(12,2)	-328,6%	-40,2
(-) Depreciação e Amortização	(43,7)	(30,2)	-44,8%	-13,5	(36,6)	-19,4%	-7,1
(-) Tributos Sobre Lucro	(6,0)	1,8	-433,3%	-7,8	(2,2)	-169,8%	-3,8
<b>Lucro Líquido</b>	<b>(20,7)</b>	<b>(15,1)</b>	<b>-37,1%</b>	<b>-5,6</b>	<b>14,3</b>	<b>-245,0%</b>	<b>-35,0</b>
<b>Margem Líquida</b>	<b>-3,9%</b>	<b>-3,1%</b>	<b>-0,8 p.p.</b>		<b>2,6%</b>	<b>-6,5 p.p.</b>	
<b>Eventos não recorrentes</b>	<b>0,2</b>	<b>(2,7)</b>			<b>13,1</b>		
(7) Otimização tributária	0,2	(3,2)			-		
(8) Comissões	-	0,5			-		
(9) Ajuste de provisão de inventário	-	-			13,1		
<b>Lucro Líquido Ajustado e Recorrente</b>	<b>(20,6)</b>	<b>(17,8)</b>	<b>-15,5%</b>	<b>-2,8</b>	<b>27,4</b>	<b>-175,1%</b>	<b>-47,9</b>
<b>Margem Líquida Ajustada e Recorrente</b>	<b>-3,9%</b>	<b>-3,6%</b>	<b>-0,3 p.p.</b>		<b>4,9%</b>	<b>-8,8 p.p.</b>	

O Resultado Líquido da Companhia apresentou redução de -15,5% no 1T24 vs. 1T23 principalmente i) pelas maiores despesas financeiras, que ainda refletem as altas taxas de juros e o atual nível de endividamento bruto da Companhia e ii) maiores despesas tributárias, com menores níveis de créditos tributários utilizados no período.

A Companhia segue atuando em diversas frentes para garantir a maior geração de caixa operacional e a priorização de investimentos, com consequente redução da alavancagem financeira e custo de financiamento.

## Fluxo de Caixa

R\$ Milhões	1T24	1T23	▲ %	▲ Abs	4T23	▲ %	▲ Abs
<b>Atividades</b>							
Operacionais	(62,7)	(11,8)	-431,1%	(50,9)	59,8	-204,8%	(71,6)
Investimento	(30,8)	(85,2)	63,8%	54,4	(60,2)	48,8%	(25,0)
Financiamento	(68,0)	230,6	-129,5%	(298,6)	161,2	-142,2%	69,4
Varição no Caixa	(161,5)	133,6	-220,9%	(295,1)	160,8	-200,4%	(27,2)
<b>Saldo Inicial</b>	<b>486,5</b>	<b>256,1</b>	<b>90,0%</b>	<b>230,4</b>	<b>325,7</b>	<b>49,4%</b>	<b>(69,6)</b>
<b>Saldo Final</b>	<b>325,0</b>	<b>389,7</b>	<b>-16,6%</b>	<b>(64,7)</b>	<b>486,5</b>	<b>-33,2%</b>	<b>(96,8)</b>

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

**Atividades Operacionais:** contemplam o caixa gerado nas operações, somados às variações nos saldos de capital de giro, arrendamentos, tributos como IR e CSLL e outros efeitos não-caixa gerados na operação. No 1T24 esta conta apresentou um consumo de caixa de R\$ 62,7 milhões.

## Capital de Giro

	1T24	1T23	▲ %	▲ Abs	4T23	▲ %	▲ Abs	
R\$ milhões	Contas a Receber	166,6	222,0	-24,9%	(55,4)	152,3	9,4%	14,3
	Estoques	525,9	469,2	12,1%	56,7	489,0	7,5%	36,8
	Fornecedores	(416,2)	(339,8)	22,5%	(76,4)	(448,6)	-7,2%	32,4
	<b>Capital de Giro</b>	<b>276,3</b>	<b>351,4</b>	<b>-21,4%</b>	<b>(75,1)</b>	<b>192,8</b>	<b>43,3%</b>	<b>83,5</b>
Dias	Contas a Receber	25	31	-18,6%	(6)	29	-12,9%	(4)
	Estoques	137	133	3,0%	4	131	4,5%	6
	Fornecedores	(104)	(97)	6,9%	(7)	(112)	-7,6%	8
	<b>Ciclo de Conversão de Caixa (CCC)</b>	<b>59</b>	<b>67</b>	<b>-12,5%</b>	<b>(8)</b>	<b>48</b>	<b>22,4%</b>	<b>11</b>

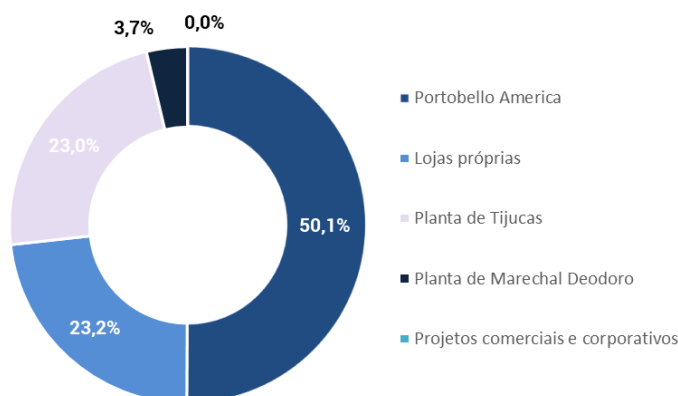
O Capital de Giro da Companhia teve uma redução de -21,4% no 1T24 vs. 1T23, totalizando R\$ 276 milhões. O Ciclo de Conversão de Caixa no 1T24 foi de 59 dias, -8 dias abaixo do 1T23, refletindo os constantes esforços de otimização da carteira de recebíveis e fornecedores, compensando o aumento de estoques, em função da preparação para a temporada de lançamentos de novos produtos e *ramp-up* da nova fábrica nos EUA.

## Investimentos

**Atividades de Investimento em capex:** No 1T24 os investimentos em capex totalizaram R\$ 45,1 milhões, -47% abaixo do 1T23, concentrados principalmente na Portobello America (50,4%), na Portobello Shop (23,2%) com avanços na transformação digital e na estrutura de lojas próprias e na UN Portobello (23,0%), com a manutenção e atualização tecnológica do parque fabril localizado em Tijuca-SC.

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

## 1T24 Investimentos



**Atividades de Financiamento:** contemplam as captações, pagamentos de principal, pagamento de despesas financeiras e distribuição de dividendos, quando houver. No 1T24, variação negativa de R\$ 161 milhões no caixa em função do maior nível de liquidações de operações financeiras realizadas, em linha com o plano de *liability management*, com objetivo de alongamento da dívida e redução do custo.

### Endividamento e Estrutura de Capital

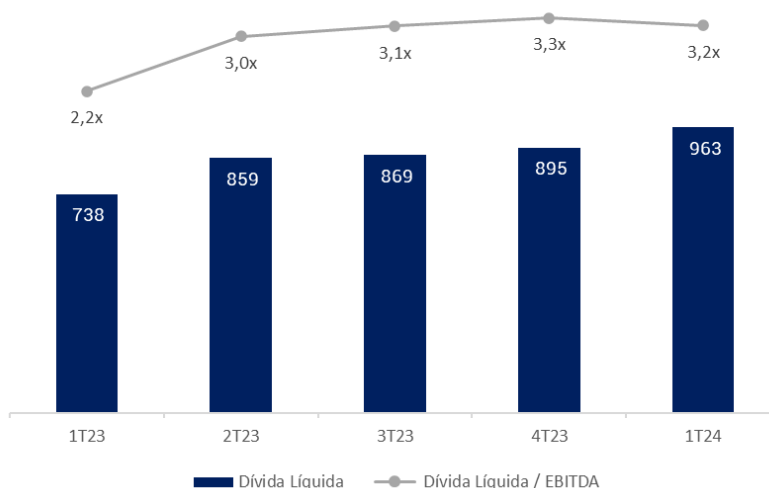
A Dívida Líquida da Companhia encerrou o 1T24 em R\$ 963 milhões, um aumento de R\$ 68 milhões vs. 4T23, porém com redução de 0,1x no nível de alavancagem, que é medida pela relação entre Dívida Líquida / EBITDA. Além disso, através de ações de gestão da dívida, a Companhia alongou em 1,5 anos o cronograma de amortizações e apresentou redução de 0,8p.p. no custo da dívida, encerrando com custo médio de 103,0% do CDI no 1T24.

O EBITDA dos últimos 12 meses apresentou variação positiva comparado ao 4T23, voltando ao patamar acima dos R\$ 300 milhões. Este importante resultado, somado às ações de repactuação e alongamento das dívidas com menores custos, possibilitou o início do ciclo de redução da alavancagem financeira para o patamar de 3,2x. A expectativa da Companhia é que este patamar de endividamento seja reduzido na medida em que a evolução do EBITDA dos próximos trimestres passe a substituir os resultados inferiores dos trimestres anteriores. O total de disponibilidades no 1T24 foi de R\$ 335,6 milhões, que considera R\$ 325,0 milhões de disponibilidades de curto prazo e R\$ 10,6 milhões com disponibilidades de aplicação financeira vinculada, vide Informações Financeiras Intermediárias nota explicativa 5,2 e 5,3.

R\$ milhões	1T24	4T23	3T23	2T23	1T23
<b>Dívida Bancária Bruta <sup>1</sup></b>	<b>1.298,9</b>	<b>1.381,6</b>	<b>1.195,1</b>	<b>1.268,2</b>	<b>1.127,4</b>
Disponibilidades	(335,6)	(486,5)	(325,7)	(409,0)	(389,7)
<b>Endividamento Líquido</b>	<b>963,3</b>	<b>895,2</b>	<b>869,4</b>	<b>859,2</b>	<b>737,7</b>
EBITDA (Últimos 12 meses)	304,9	273,7	276,0	290,4	337,6
EBITDA Ajustado e Recorrente (Últimos 12 meses)	316,5	284,3	266,5	276,7	325,4
<b>Dívida Líquida / EBITDA</b>	<b>3,2</b>	<b>3,3</b>	<b>3,1</b>	<b>3,0</b>	<b>2,2</b>
Dívida Líquida / EBITDA Ajustado e Recorrente	3,0	3,1	3,3	3,1	2,3

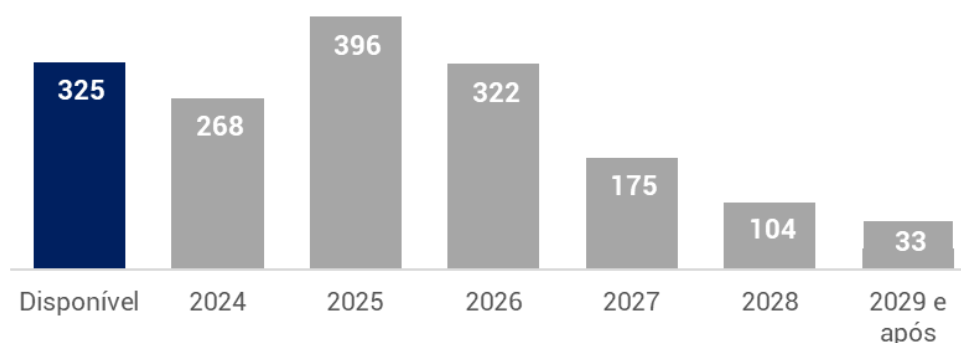


No 1T24, foram realizadas captações no valor de R\$ 173,3 milhões, sendo três operações aprovadas pelo Conselho de Administração e divulgadas ao mercado nas respectivas atas ao longo do trimestre: NCE junto ao Banco Alfa, no montante de R\$ 50 milhões; Banco Santander no montante de R\$ 81 milhões e Banco BBM, no valor de R\$ 34 milhões. No trimestre foram amortizados um total de R\$ 222,4 milhões com pagamento de principal.



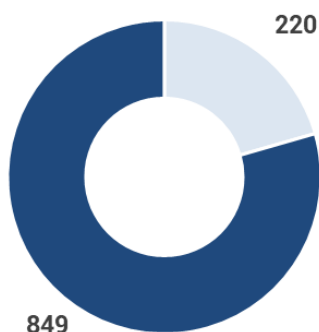
Ao final do 1T24 foram atingidas as exigências contratuais (*covenants*) relativas ao índice de alavancagem, que poderiam provocar o vencimento antecipado de contratos de financiamento e das debêntures.

### Cronograma de amortização (Dívida Bancária Bruta)



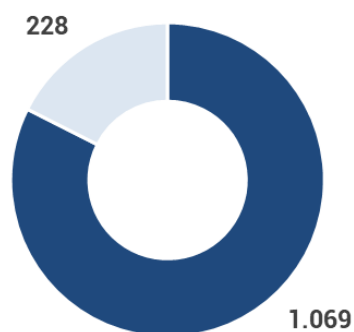
A Dívida Bancária Bruta com vencimento no curto prazo representa 33,6% do total, sendo o restante da dívida com vencimento no longo prazo, como apresentado no cronograma de amortização acima. A Dívida Bancária Bruta é na sua grande maioria (86,9%) em moeda nacional. O custo total médio da Dívida Bancária é de 13,0% a.a., importante redução de 0,8 p.p. vs. 1T23, com avanços também no prazo médio é de 5,3 anos (+1,5 ano vs. 1T23). Total de disponibilidades inclui somente disponibilidades de curto prazo, vide Informações Financeiras Intermediárias nota explicativa 6.

### Prazo da Dívida Bancária



■ Curto Prazo ■ Longo Prazo

### Origem da Dívida Bancária



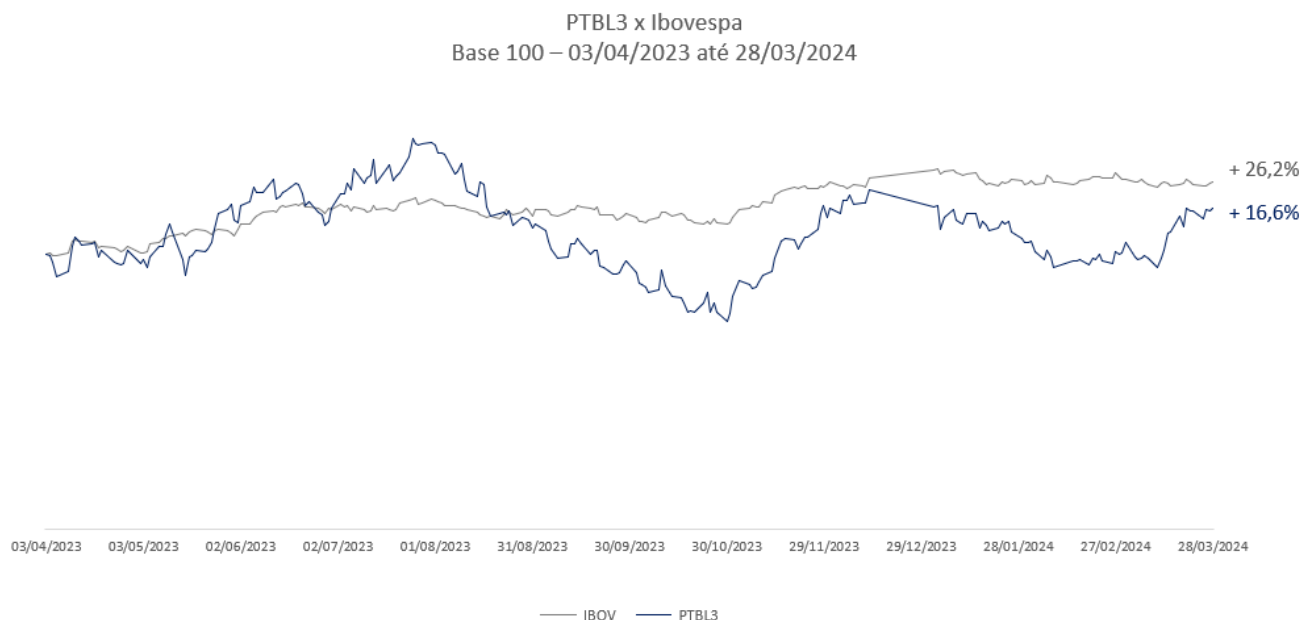
■ Moeda Local ■ Moeda Estrangeira

### Perspectivas

- A Companhia possui expectativa de recuperação gradual do mercado, tanto no Brasil quanto nos Estados Unidos e evolução do resultado em linha com a sazonalidade, com uma evolução sequencial até o terceiro trimestre e leve arrefecimento no quarto trimestre.
- Com relação aos investimentos, o foco do Portobello Grupo está na rentabilização dos investimentos já realizados neste ciclo de 2022-2023, mantendo uma perspectiva apenas de investimentos necessários para manutenção e continuidade das operações em 2024.
- Perspectiva de contínua redução ao longo dos trimestres do patamar de alavancagem líquida (relação entre a dívida líquida e EBITDA ajustado e recorrente dos últimos 12 meses).
- **Portobello Shop:** Evolução do resultado da Portobello Shop com avanços na produtividade e rentabilização dos investimentos estratégicos, com aumento de *Same Store Sales* e crescimento de novos canais de venda B2B.
- **Portobello America:** Avanço do novo plano de estabilização da produção e rentabilização gradual da operação, com aceleração das vendas nos canais de distribuição e *home centers*.
- **Portobello:** Foco na constante otimização do mix de produtos, ganho de *market share* nos canais de venda e avanços das exportações, com desenvolvimento de novos mercados e *hubs* avançados.
- **Pointer:** Ganho de *market share* com avanços nos pequenos e médios revendedores e fortalecimento de *home centers*. Maior utilização da capacidade instalada.

## Desempenho das ações PTBL3

No 1T24 as ações da PTBL3 foram encerradas em R\$ 6,95, quando comparadas ao mesmo período de 2023, apresentamos crescimento de 15,4%. O volume financeiro médio diário negociado (ADTV, na sigla em inglês) no 1T24 foi de R\$ 4,2 milhões. Ao final do trimestre, a Companhia apresentava valor de mercado equivalente a R\$ 975,6 milhões.



## Auditoria Independente

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

## Demonstrativos Financeiros

## Balço Patrimonial

Ativo	1T24	AV %	4T23	AV %	Var%
<b>Circulante</b>	<b>1.233,9</b>	<b>37,9%</b>	<b>1.331,7</b>	<b>40,4%</b>	<b>-7,3%</b>
Disponibilidades	325,0	10,0%	486,5	14,8%	-33,2%
Contas a receber	282,5	8,7%	269,0	8,2%	5,0%
Estoques	525,9	16,2%	489,0	14,8%	7,5%
Adiantamentos a fornecedores	11,3	0,3%	11,1	0,3%	1,7%
Outros	89,3	2,7%	76,1	2,3%	17,3%
<b>Não circulante</b>	<b>2.019,7</b>	<b>62,1%</b>	<b>1.964,3</b>	<b>59,6%</b>	<b>2,8%</b>
<b>Realizável a Longo Prazo</b>	<b>257,3</b>	<b>7,9%</b>	<b>256,6</b>	<b>7,8%</b>	<b>0,3%</b>
Depósitos judiciais	7,0	0,2%	7,1	0,2%	-0,8%
Ativos judiciais	115,6	3,6%	115,1	3,5%	0,4%
Depósito em garantia	15,2	0,5%	19,9	0,6%	-23,8%
Aplicações financeiras vinculadas	10,6	0,3%	10,3	0,3%	2,6%
Tributos a recuperar correntes e diferidos	74,5	2,3%	69,6	2,1%	7,1%
Outros	34,5	1,1%	34,6	1,0%	-0,4%
<b>Ativos fixos</b>	<b>1.762,4</b>	<b>54,2%</b>	<b>1.707,7</b>	<b>51,8%</b>	<b>3,2%</b>
Ativo Intangível, Imobilizado e Investimentos	1.141,5	35,1%	1141,7	34,6%	0,0%
Ativo de arrendamento	617,5	19,0%	562,7	17,1%	9,7%
Outros investimentos	3,3	0,1%	3,3	0,1%	1,5%
<b>Total do ativo</b>	<b>3.253,7</b>	<b>100,0%</b>	<b>3.296,0</b>	<b>100,0%</b>	<b>-1,3%</b>
<b>Passivo</b>	<b>1T24</b>	<b>AV %</b>	<b>4T23</b>	<b>AV %</b>	<b>Var%</b>
<b>Circulante</b>	<b>1.138,0</b>	<b>35,0%</b>	<b>1.321,2</b>	<b>40,1%</b>	<b>-13,9%</b>
Empréstimos e debêntures	293,9	9,0%	456,0	13,8%	-35,6%
Fornecedores e cessão de crédito	427,5	13,1%	459,7	13,9%	-7,0%
Contas a pagar de imobilizado	88,9	2,7%	89,4	2,7%	-0,6%
Obrigações de arrendamento	42,3	1,3%	40,3	1,2%	5,0%
Obrigações tributárias	54,4	1,7%	48,8	1,5%	11,5%
Obrigações sociais e trabalhistas	81,0	2,5%	76,6	2,3%	5,8%
Adiantamento de clientes	115,9	3,6%	116,7	3,5%	-0,7%
Outros	34,2	1,1%	33,7	1,0%	1,4%
<b>Não circulante</b>	<b>1.744,6</b>	<b>53,6%</b>	<b>1.588,9</b>	<b>48,2%</b>	<b>9,8%</b>
Empréstimos e debêntures	1.002,9	30,8%	884,9	26,8%	13,3%
Contas a pagar de imobilizado	128,0	3,9%	107,0	3,2%	19,6%
Dívidas com pessoas ligadas	56,3	1,7%	56,3	1,7%	0,1%
Provisões	81,4	2,5%	80,0	2,4%	1,7%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	6,4	0,2%	6,4	0,2%	-0,2%
Obrigações de arrendamento	420,6	12,9%	404,3	12,3%	4,0%
Outros	49,0	1,5%	50,0	1,5%	-2,0%
<b>Patrimônio líquido</b>	<b>371,1</b>	<b>11,4%</b>	<b>385,9</b>	<b>11,7%</b>	<b>-3,8%</b>
Capital social	250,0	7,7%	250,0	7,6%	0,0%
Reservas de lucros	171,4	5,3%	191,8	5,8%	-10,6%
Ajuste de avaliação patrimonial	(50,3)	-1,5%	(55,9)	-1,7%	-10,1%
<b>Total do passivo</b>	<b>3.253,7</b>	<b>100,0%</b>	<b>3.296,0</b>	<b>100,0%</b>	<b>-1,3%</b>



## Demonstração do Resultado

R\$ Milhões	1T24	1T23
Receita líquida de vendas	525,5	487,8
Custo dos produtos vendidos	(329,7)	(295,5)
<b>Lucro operacional bruto</b>	<b>195,8</b>	<b>192,3</b>
<b>Receitas (despesas) operacionais líquidas</b>	<b>(158,1)</b>	<b>(172,4)</b>
Vendas	(150,2)	(143,9)
Gerais e administrativas	(30,9)	(23,8)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	22,9	(4,7)
<b>Lucro operacional antes do resultado financeiro</b>	<b>37,7</b>	<b>19,9</b>
<b>Resultado financeiro</b>	<b>(52,4)</b>	<b>(36,7)</b>
Receitas financeiras	6,0	8,0
Despesas financeiras	(56,6)	(41,0)
Variação cambial líquida	(1,8)	(3,7)
<b>Resultado antes dos tributos sobre os lucros</b>	<b>(14,7)</b>	<b>(16,8)</b>
Imposto de renda e contribuição social	(6,0)	1,8
<b>Lucro (prejuízo) líquido do período</b>	<b>(20,7)</b>	<b>(15,1)</b>

## Fluxo de Caixa

R\$ Milhões	1T24	1T23
<b>Caixa líquido das atividades operacionais</b>	<b>(62,7)</b>	<b>(11,8)</b>
Caixa gerado nas operações	80,5	60,5
Variações nos ativos e passivos	(96,9)	(34,7)
Juros e tributos sobre o lucro pagos	(46,3)	(37,5)
<b>Caixa líquido das atividades de investimento</b>	<b>(30,8)</b>	<b>(85,2)</b>
Aquisição do ativo Imobilizado (líquido de contas a pagar)	(1,2)	(77,2)
Aquisição do ativo Intangível	(14,9)	(8,0)
Aquisição de ativo de arrendamento - fundo de comércio	(14,7)	-
<b>Caixa líquido das atividades de financiamento</b>	<b>(68,0)</b>	<b>230,6</b>
Captação de empréstimos e financiamentos	172,8	262,6
Pagamento de empréstimos, financiamentos e debêntures	(222,1)	(19,9)
Dividendos pagos	(18,7)	(12,1)
<b>Aumento/(redução) de caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>(161,5)</b>	<b>133,7</b>
<b>Saldo inicial</b>	<b>486,5</b>	<b>256,1</b>
<b>Saldo final</b>	<b>325,0</b>	<b>389,7</b>

\*Fluxo de Caixa Indireto considera abertura conforme visão societária.

## Despesas visão contábil

R\$ Milhões	1T24	%RL	1T23	%RL	▲ %	▲ Abs	4T23	%RL	▲ %	▲ Abs
<b>Despesas Operacionais</b>										
Vendas	(150,2)	28,6%	(143,9)	29,5%	4,4%	(6,3)	(163,2)	29,3%	-8,0%	13,0
Gerais e Administrativas	(30,9)	5,9%	(23,8)	4,9%	29,7%	(7,1)	(34,2)	6,1%	-9,8%	3,3
Outras Receitas (Despesas)	22,9	-4,4%	(4,7)	1,0%	-587,6%	27,6	18,4	-3,3%	-24,6%	4,5
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>(158,1)</b>	<b>30,1%</b>	<b>(172,4)</b>	<b>35,3%</b>	<b>-8,3%</b>	<b>14,3</b>	<b>(179,0)</b>	<b>32,2%</b>	<b>-11,7%</b>	<b>20,9</b>
Despesas / Receitas Não-Recorrentes	0,2	0,0%	(0,8)	0,2%	-119,3%	1,0	(0,4)	0,1%	-135,1%	0,6
<b>Despesas Operacionais Ajustadas</b>	<b>(158,0)</b>	<b>30,1%</b>	<b>(173,3)</b>	<b>35,5%</b>	<b>-8,9%</b>	<b>15,3</b>	<b>(179,4)</b>	<b>32,3%</b>	<b>-12,0%</b>	<b>21,5</b>

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



# Earnings Release

## 1Q24

**Tijucas, May 13, 2024.** PBG SA (B3: PTBL3), "PBG" or "Company", the ceramic tile company in Brazil, announces its results for the first quarter of 2024. The data 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 2023 and/or prior years, as indicated.

## Main Highlights 1Q24

- **Net Revenue** totaled R\$ 525.5 million in the consolidated Group, 7.7% higher than 1Q23, with a market share gain and growth in all business units.
- **Gross Profit** of R\$ 195.8 million in 1Q24, 1.9% higher than 1Q23, with a gross margin of 37.3%.
- **Retail:** SSS growth of 1.5% vs. 1Q23, with a gross margin of 48.7% in 1Q24. NPS reached 88.8%.
- **Adjusted and Recurring Operating Expenses** ended 1Q24 at R\$ 158.0 million, 30.1% in relation to Net Operating Revenue, accounting for a decrease of 5.4 p.p. vs. 1Q23.
- The **Adjusted and Recurring EBITDA** was R\$ 81.7 million, up 66.0% over 1Q23, with an EBITDA margin of 15.5%, 5.4 pp above the same period of the previous year.
- **Adjusted and Recurring Net Result** in 1Q24 was a loss of R\$ 20.6 million vs. a loss of -R\$ 17.7 million in 1Q23, impacted by the increase in financial and tax expenses despite the improvement in operating results.
- **Capex Investments** in 1Q24 totaled R\$ 45.1 million, vs. R\$ 81.2 million in 1Q23, accounting for a decrease of 44%, focused on the PBA unit plant in the USA and Portobello Shop with the opening of own stores and investments in the Digital area.
- **Decrease in Net Indebtedness**, ending 1Q24 at R\$ 963 million. The net leverage, Net Debt/EBITDA ratio, ended at 3.2x, down 0.1x vs. 4Q23.
- PTBL3 shares ended 1Q24 quoted at R\$ 6.95. Market cap: R\$ 979.9 million (US\$ 167 million). Number of shares: 140,986,886, without treasury shares. Free Float: 38.8%.

### Investors Relations

dri@portobello.com.br

### Rosangela Sutil de Oliveira

Chief Financial and Investor Relations Officer

### Andrés López

Investor Relations Manager

### Renato Dias Dzierva

Investor Relations Coordinator

### Camila de Sousa Limas

Investor Relations Analyst

RI website: [ri.portobello.com.br](http://ri.portobello.com.br)



## Message from Management

The Portobello Group presented positive performance in 1Q24, recording market share gain, revenue growth in all units and a leverage reduction, despite the continued challenging macroeconomic and industry scenario. We have witnessed a scenario pressured by inflation and rising interest rates in the world's major economies, directly impacting the construction sector, restraining demand and deteriorating consumption.

In the Brazilian market, despite the challenging scenario, we observed the recovery of the ceramic tiles market, with a growth of 3.8%<sup>1</sup> in the first quarter compared with 1Q23 and consistent evolution of sales volume throughout the months, reaffirming the direction towards demand recovery, albeit gradually. In this context, Portobello Group reached a 15.4% growth in volumes sold in 1Q24 vs. 1Q23, recording a performance above the market, which ended the quarter with a 0.5 p.p. gain in consolidated market share, with a 1.3 p.p. gain in the dry process.

The retail operation, through the Portobello Shop Unit, recorded a 3.0% growth in Net Revenue in 1Q24 vs. 1Q23, accounting for 41.6% of the Group's billing, and presented a gross margin of 48.7%, (+3.4 p.p. vs. 1Q23). This result was achieved through the qualification of our sales mix, due to the success of our launches. We ended the quarter with 156 operations, with 28 own stores and 128 franchises, increasingly driven by Digital actions and the evolution of the network of specifiers, delivering a high level of customer satisfaction, with an NPS of 88.8 in 1Q24.

In March, another edition of ExpoRevestir, the largest fair in the ceramic tile sector in Brazil, was held, where PBG was once again highlighted with a conceptual and sustainable booth whose architectural design was designed by architect Giovanni Bonetti, and the interior designed by architect Ana Tofano. On the first day of ExpoRevestir, we celebrated two Best in Show awards, with **V-Stone** winning first place in the Ceramic Tiles category; and **The Edge**, which was awarded the Best Porcelain Tile.

In the North American market, the macroeconomic scenario resulted in a reduction in the main indicator that measures new launches of real estate developments (Housing Starts), which ended 1Q24 below the average of the last 12 months (-7.5%). We observed greater resilience in the sales volumes delivered by local producers, reinforcing the fundamentals of our expansion strategy in the USA. The new Portobello America plant, which started its operations in late 2023, supported the growth of the unit's Net Revenue, with a +46.0% increase in dollar revenue in 1Q24 vs. 1Q23 (+33.1% in Reais), where we highlight the evolution of sales to local distributors (+52.5% vs. 1Q23 in US\$). The unit is focused on ramping up production volumes and quality to reach its ideal productivity level. In this quarter, the business margin was impacted by one-off events and by the decrease in price in the domestic market and higher costs from the plant, still in this initial stage of operation maturation and the initial phase of the new action plan implemented to stabilize the processes.

Despite the adverse market conditions, the Company has been demonstrating superior results compared to the market and solidifying its strategy of Internationalization and Expansion of Specialized Retail, with a sequential decrease in the financial leverage. Furthermore, we published our Annual Sustainability Report in March, reinforcing our commitment with the business Sustainability to our shareholders, employees and suppliers, confident that 2024 will be a year of major strategic advances and financial deleveraging for the group.

---

<sup>1</sup> Source: Anfacer: Brazilian Association of Ceramic Tiles Manufacturers, Sanitary Ware and Related Products

## Economic and Financial Performance - Consolidated

R\$ Million	1Q23	1Q23	▲ %	▲ Abs	4Q23	▲ %	▲ Abs
<b>Net Revenue</b>	<b>525.5</b>	<b>487.8</b>	<b>7.7%</b>	<b>37.7</b>	<b>556.2</b>	<b>-5.5%</b>	<b>(30.8)</b>
<b>Gross Profit</b>	<b>195.8</b>	<b>192.2</b>	<b>1.9%</b>	<b>3.6</b>	<b>207.7</b>	<b>-5.7%</b>	<b>(11.9)</b>
Gross Margin	37.3%	39.4%	-2.1 p.p.		37.3%	-0.1 p.p.	
<b>Adjusted and Recurring Gross Profit</b>	<b>195.8</b>	<b>192.2</b>	<b>1.9%</b>	<b>3.6</b>	<b>221.3</b>	<b>-11.5%</b>	<b>(25.5)</b>
Adjusted and Recurring Gross Margin	37.3%	39.4%	-2.1 p.p.		39.8%	-2.5 p.p.	
<b>EBIT</b>	<b>37.7</b>	<b>19.8</b>	<b>90.3%</b>	<b>17.9</b>	<b>28.7</b>	<b>31.2%</b>	<b>9.0</b>
Ebit Margin	7.2%	4.1%	3.1 p.p.		5.2%	2 p.p.	
<b>Net income (loss)</b>	<b>(20.7)</b>	<b>(15.1)</b>	<b>37.1%</b>	<b>(5.6)</b>	<b>14.3</b>	<b>-245.0%</b>	<b>(35.0)</b>
Net Margin	-3.9%	-3.1%	-0.8 p.p.		2.6%	-6.5 p.p.	
<b>Adjusted and Recurring Net Income</b>	<b>(20.6)</b>	<b>(17.8)</b>	<b>15.5%</b>	<b>(2.8)</b>	<b>27.4</b>	<b>-175.1%</b>	<b>(47.9)</b>
Adjusted and Recurring Net Margin	-3.9%	-3.6%	-0.3 p.p.		4.9%	-8.8 p.p.	
<b>EBITDA</b>	<b>81.4</b>	<b>50.0</b>	<b>62.8%</b>	<b>31.4</b>	<b>65.4</b>	<b>24.6%</b>	<b>16.1</b>
EBITDA Margin	15.5%	10.3%	5.2 p.p.		11.7%	3.7 p.p.	
<b>Adjusted and Recurring EBITDA</b>	<b>81.6</b>	<b>49.2</b>	<b>65.8%</b>	<b>32.4</b>	<b>78.5</b>	<b>4.0%</b>	<b>3.1</b>
Adjusted and Recurring EBITDA Margin	15.5%	10.1%	5.4 p.p.		14.1%	1.4 p.p.	
<b>Working Capital (R\$)</b>	<b>276.3</b>	<b>351.4</b>	<b>-21.4%</b>	<b>(75.1)</b>	<b>192.8</b>	<b>43.3%</b>	<b>83.5</b>
<b>Cash Conversion Cycle (days)</b>	<b>59</b>	<b>67</b>	<b>-12.5%</b>	<b>(8.4)</b>	<b>48</b>	<b>22.4%</b>	<b>11</b>
<b>Net Debt</b>	<b>963.3</b>	<b>737.7</b>	<b>30.6%</b>	<b>225.6</b>	<b>895.2</b>	<b>7.6%</b>	<b>68</b>
Net debt/EBITDA	3.2	2.2	44.6%	1.0	3.3	-3.4%	(0.1)
<b>Adjusted and Recurring Net Debt/EBITDA</b>	<b>3.0</b>	<b>2.3</b>	<b>34.3%</b>	<b>0.8</b>	<b>3.1</b>	<b>-3.3%</b>	<b>(0.1)</b>
Share Price	6.95	6.02	15.4%	0.9	7.46	-6.8%	(0.5)
Market Value	979.9	848.7	15.5%	131.2	1.051.8	-6.8%	(71.9)
Average Trading Volume (12 Months)	140.5	169.5	-17.1%	(29.0)	144.7	-2.9%	(4)
Average daily trading volume (ADTV)	4.2	5.6	-25.0%	(1.4)	5.6	-25.0%	(1.4)

## Business Unit Operating Performance

### Portobello

R\$ million	1Q24	1Q23	▲%	▲ Abs	4Q23	▲%	▲ Abs
<b>Net Revenue</b>	<b>228.8</b>	<b>216.6</b>	<b>5.6%</b>	<b>12.2</b>	<b>239.9</b>	<b>-4.7%</b>	<b>(11.2)</b>
(-) COGS	143.4	134.5	6.6%	8.9	148.1	-3.2%	(4.7)
<b>Gross Profit</b>	<b>85.4</b>	<b>82.1</b>	<b>4.0%</b>	<b>3.3</b>	<b>91.8</b>	<b>-7.0%</b>	<b>(6.4)</b>
Gross Margin	37.3%	37.9%	-0.6 p.p.		38.3%	-0.9 p.p.	

Net Revenue of UN Portobello was R\$ 229 million in the quarter, up 5.6% compared to the same period of the previous year, with a 1.2 p.p. increase in market share in the Brazilian domestic market and a 10.2% growth in export volume. In the same period, Portobello Unit presented results driven by the multichannel strategy, constant qualification of the product mix, with good performance of the launchings, and development of new international markets.

The BU gross margin was 37.3% in the quarter, in line with 1Q23, pressured by the decrease in export margins. Said impacts were offset by the -9.6% decrease in production costs compared to 1Q23.

In the Brazilian domestic market, the unit recorded revenue growth in all channels compared to 1Q23. It is worth highlighting the 16.9% increase in the Engineering channel and the 7.6% growth in reselling. Gross Profit recorded significant growth, with improvement in all channels, due to higher volume and price maintenance via an optimized mix in the resale channel and growth in the engineering channel, with a positive effect of cost reduction at the Tijucas plant.

In the foreign market, the unit increased its share in Brazilian exports by 3.3 p.p., but revenue decreased -10.9% compared to the same period of last year. The revenue decrease is mainly due to the contraction in average price with lower sales volumes to Argentina compared to the same period of last year. However, the Company expanded its share in new markets in Central America, Europe, the Middle East and Africa, reflecting the evolution of the Company's internationalization strategy and the gradual evolution of the sales mix.

The use of production capacity at the Portobello BU plant in the quarter was 88.6%, 23.0 p.p. above the market, which was 65.6% according to data from Anfacer.

### Portobello shop

R\$ million	1Q24	1Q23	▲%	▲ Abs	4Q23	▲%	▲ Abs
<b>Net Revenue</b>	<b>217.3</b>	<b>211.0</b>	<b>3.0%</b>	<b>6.3</b>	<b>226.8</b>	<b>-4.2%</b>	<b>(9.5)</b>
(-) COGS	111.4	115.4	-3.4%	(4.0)	116.7	-4.5%	(5.3)
<b>Gross Profit</b>	<b>105.8</b>	<b>95.6</b>	<b>10.7%</b>	<b>10.3</b>	<b>110.1</b>	<b>-3.9%</b>	<b>(4.3)</b>
Gross Margin	48.7%	45.3%	3.4 p.p.		48.5%	0.2 p.p.	

In 1Q24, Portobello Shop totaled net revenue of R\$ 217.3 million, up 3.0% vs. 1Q23. Own stores totaled R\$ 104.1 million in net revenue, accounting for 47% of the billing and 49% of the gross profit of the unit. The organic sales growth, that is, the result of stores that were already operating in the same period of the previous year, measured by the SSS (Same Store Sales) indicator, recorded a positive change of 1.5%.

The growth in the share of own stores continues to drive the absorption of synergies from the integrated chain and starts to offset the expenses with investments made in 2023. The Portobello Shop ended 1Q24 with 156 stores, 28 of which are company-owned stores and 128 are franchises.

An important highlight in the Portobello Shop Unit is the sequential evolution in the gross margin, reaching 48.7% in 1Q24, up 3.4 p.p. vs. 1Q23. This evolution reflects the assertive customer centricity strategy, data-driven management, identifying opportunities and providing the best experience throughout the entire journey. Another highlight is the NPS indicator, which measures customer satisfaction with our own stores, reaching 88.8 in 1Q24, with a 0.7% increase compared to 1Q23.

## POINTER

R\$ million	1Q24	1Q23	▲%	▲Abs	4Q23	▲%	▲Abs
<b>Net Revenue</b>	<b>47.9</b>	<b>43.4</b>	<b>10.5%</b>	<b>4.5</b>	<b>56.8</b>	<b>-15.7%</b>	<b>(8.9)</b>
(-) COGS	43.8	37.1	17.9%	6.6	50.2	-12.8%	(6.4)
<b>Gross Profit</b>	<b>4.1</b>	<b>6.3</b>	<b>-33.6%</b>	<b>(2.1)</b>	<b>6.7</b>	<b>-37.8%</b>	<b>(2.5)</b>
Gross Margin	8.7%	14.4%	-5.8 p.p.		11.7%	-3.1 p.p.	

Pointer, the democratic design brand of Portobello Group, recorded good sales results in the first quarter of 2024, presenting growth in volumes sold both in the Brazilian market (+14.5% vs. 1Q23) and in exports (+160.4% vs. 1Q23). The unit faced a challenge with a 5.8 p.p. decrease in gross margin compared to 1Q23, mainly due to a total plant shutdown for 20 days in March, carried out for maintenance of the state gas distribution network. Disregarding this effect, the unit's gross margin would have closed at 12.9%, -2.2p.p. compared to 1Q23, with said decrease being explained by a more competitive market in the region.

In the Brazilian domestic market, Pointer achieved a gain of 1.1 p.p. in market share in the north and northeast regions of Brazil in the dry route, according to data from Anfacer. The strategy of advancing in the region with design and quality through a democratic portfolio has been supported by commercial expansion strategies (7.5% vs. 1Q23) of the active client base in the portfolio. In the Engineering channel, we highlight the growth of 28.5% vs. 1Q23 and of 3.4% in resale vs. 1Q23.

Exports revenues recorded growth of 125.2% in US dollars vs. 1Q23, revenues from international markets accounted for 12.5% of the unit's revenue in the quarter, vs. 6.7% in 1Q23.

The use of production capacity at the Pointer BU plant in the quarter was 79.2%, vs. a market average of 65.6%, according to data from Anfacer.



Portobello  
America

R\$ million	1Q24	1Q23	▲%	▲ Abs	4Q23	▲%	▲ Abs
<b>Net Revenue</b>	<b>55.6</b>	<b>41.8</b>	<b>33.1%</b>	<b>13.8</b>	<b>56.0</b>	<b>-0.7%</b>	<b>(0.4)</b>
(-) COGS	55.2	32.0	72.7%	23.2	43.5	26.9%	11.7
<b>Gross Profit</b>	<b>0.4</b>	<b>9.8</b>	<b>-95.7%</b>	<b>(9.4)</b>	<b>12.5</b>	<b>-96.6%</b>	<b>(12.1)</b>
Gross Margin	0.8%	23.5%	-22.7 p.p.		22.3%	-21.6 p.p.	

At Portobello America, we continue advancing in our strategy, with short-term adjustments made to the production ramp-up at our plant in the United States. We faced operational challenges related to the start of plant operations, which led us to the initial phase of a new action plan to accelerate the stabilization of processes.

This review involves the following pillars: i) building the team and culture and ii) simplifying the portfolio of products produced, with an impact on the sales plan and unit costs. Confident in the same strategy, we have reviewed the short-term plan with the purpose of ensuring proper stabilization of processes, people and equipment, aiming to guarantee the maximum quality of our products and design.

In 1Q24, Portobello America's net revenue grew 33.1% compared to 1Q23, with advances in volumes sold by the existing operation of imports of Brazilian products, but also with the entry of volumes from the new plant. In turn, the gross margin recorded a reduction, mainly due to this initial production ramp-up phase, in which it was not yet possible to properly dilute the existing fixed costs and transfer them to the price in its products. Moreover, there was the one-off commercial effect of around R\$ 1.4 million that impacted the profitability of the plant operation this quarter. Operating margins will be normalized within the next few months, returning to Portobello America's original strategic plan. Eliminating this one-off impact, the gross margin of the unit would close at 0.8% of NOR.

## Consolidated Performance

### Net Revenue

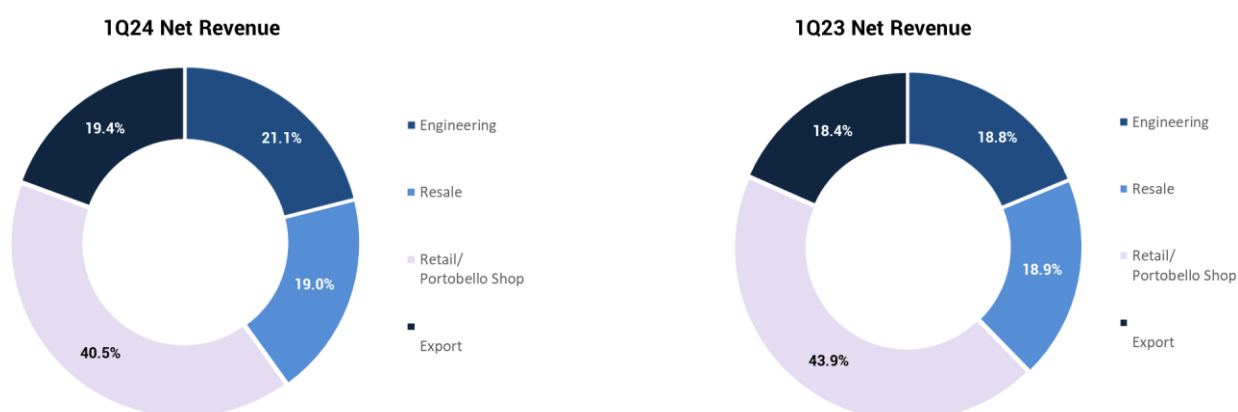
R\$ Million	1Q23	1Q23	▲ %	▲ Abs	4Q23	▲ %	▲ Abs
<b>Net Revenue</b>	<b>525.5</b>	<b>487.8</b>	<b>7.7%</b>	<b>37.7</b>	<b>556.2</b>	<b>-5.5%</b>	<b>(30.8)</b>
Domestic Market (BR)	421.5	393.6	7.1%	27.9	449.5	-6.2%	(28.1)
International Market	104.0	94.2	10.4%	9.8	106.7	-2.6%	(2.7)
US\$ million	1Q23	1Q23	▲ %	▲ Abs	4Q23	▲ %	▲ Abs
International Market	19.9	17.4	14.4%	2.5	20.2	-1.3%	(0.3)

From a corporate perspective, Portobello Group reported net revenue of R\$ 525.5 million in this quarter, up 7.7% vs. 1Q23, with 7.1% in the Brazilian domestic market and 10.4% in international markets. The effects of financial instruments for currency hedging on the total result amounted to +R\$ 2.5 million in 1Q24 and +R\$ 5.5 million in 1Q23, arising from the positions settled in the quarter, whose contracting occurred over the months prior to their settlement (see Note 7 - Interim Financial Information).

In the Brazilian domestic market, the result was driven by the above-market sales performance in all units, even in a more competitive scenario, with a positive highlight for the advancement of the engineering channel (+17%.4 vs 1Q23). The finishing sector in the Brazilian market still faces challenges, according to data from ABRAMAT, the deflated billing for the period recorded an average decrease of 0.8% vs. 1Q23, but with sequential growth throughout the months, after a sequence of negative results in 2022.

The net revenue from international markets recorded growth of 14.4% in US dollars vs. 1Q23, with highlights on the growth of exported volume from Portobello unit (+10.2% vs. 1Q23) and Pointer (+125% vs. 1Q23), as well as revenue growth from Portobello America (+33.1% vs. 1Q23). According to ANFACER, Brazilian exports grew 5.1% in 1Q24 vs. 1Q23, while the Group's exports recorded a better result of 30.6% in the same period, accounting for a market share gain of 3.3 p.p.

The distribution of total revenues of the Portobello Group among its channels occurred as follows in 1Q24: i) Retail: 40.5% (-3.4 p.p. vs. 1Q23); ii) Engineering 21.1% (+2.3 p.p. vs. 1Q23); iii) Resales 19.0% (+0.2 p.p. vs. 1Q23); and iv) international markets accounted for 19.4% (+1.0 p.p. vs. 1Q23).



## Gross Profit

R\$ Million	1Q23	1Q23	▲ %	▲ Abs	4Q23	▲ %	▲ Abs
Net Operating Revenue	525.5	487.8	7.7%	37.7	556.2	-5.5%	(30.8)
Cost of Goods Sold (COGS)	(327.6)	(291.0)	-12.6%	(36.6)	(340.7)	3.8%	13.0
Idleness Costs	(2.0)	(4.6)	56.3%	2.6	(7.8)	74.4%	5.8
<b>Gross Operating Profit</b>	<b>195.8</b>	<b>192.2</b>	<b>1.9%</b>	<b>3.6</b>	<b>207.7</b>	<b>-5.7%</b>	<b>(11.9)</b>
Gross Margin	37.3%	39.4%	-2.1 p.p.		37.3%	-0.1 p.p.	(0.0)
<b>Non-Recurring Events:</b>	-	-	0.0%	<b>0.0</b>	<b>13.5</b>	-100.0%	<b>(13.5)</b>
2) Inventory Adjustment	-	-	0.0%	-	13.5	-100.0%	(13.5)
<b>Adjusted and Recurring Gross Profit</b>	<b>195.8</b>	<b>192.2</b>	<b>1.9%</b>	<b>3.6</b>	<b>221.3</b>	<b>-11.5%</b>	<b>(25.5)</b>
Adjusted and Recurring Gross Margin	37.3%	39.4%	-2.1 p.p.		39.8%	-2.5 p.p.	

The Gross Profit of Portobello Group in 1Q24 totaled R\$ 195.8 million, up 1.9% vs. 1Q23, but with a -2.1 p.p. decrease in Gross Margin, mainly impacted by the decrease in volume and simplification of the sales portfolio at Portobello America unit, the idleness of Pointer unit due to the maintenance of the gas distribution network, and increased competitiveness in the Brazilian domestic market. The idle cost for the quarter was R\$ 2 million, all of which was at Pointer, with an improvement of R\$ 2.6 million versus 1Q23.

## Operating Expenses

R\$ Million	1Q23	%RL	1Q23	%RL	▲ %	▲ Abs	4Q23	%RL	▲ %	▲ Abs
<b>Operating Expenses</b>										
Selling	(143.2)	27.3%	(138.9)	28.5%	3.1%	(4.3)	158.7	-28.5%	190.2%	(301.9)
General and Administrative	(18.3)	3.5%	(19.0)	3.9%	-3.7%	0.7	17.2	-3.1%	206.4%	(35.5)
Other Revenues (Expenses)	3.4	-0.6%	(14.5)	3.0%	-123.4%	17.9	3.0	-0.5%	-13.3%	0.4
<b>Operating Expenses</b>	<b>(158.1)</b>	<b>30.1%</b>	<b>(172.4)</b>	<b>35.3%</b>	<b>-8.3%</b>	<b>14.3</b>	<b>(179.0)</b>	<b>32.2%</b>	<b>-11.7%</b>	<b>20.9</b>
Non-Recurring Revenues	0.2	0.0%	(0.8)	0.2%	-119.3%	1.0	(0.4)	0.1%	-135.1%	0.6
<b>Adjusted Operating Expenses</b>	<b>158.0</b>	<b>-30.1%</b>	<b>(173.3)</b>	<b>35.5%</b>	<b>-191.2%</b>	<b>331.3</b>	<b>(179.4)</b>	<b>32.3%</b>	<b>-188.1%</b>	<b>337.4</b>

Operating Expenses totaled R\$ 158.1 million in 1Q24, 8.3% lower than 1Q23, with a 5.2 p.p. decrease in the representation of expenses in relation to net revenue, reaching 30.1% in the period. This significant decrease is the result of business management discipline and tax optimization results. A breakdown of expense captions in the management view is presented below.<sup>2</sup>

**Sales expenses:** totaled R\$ 143.2 million, accounting for 27.3% of the group's net revenue, down 1.2 p.p. vs. 1Q23. The Company offset inflationary impacts and higher variable costs through higher volumes sold with dilution of fixed costs.

**General and administrative expenses:** decrease of R\$ 0.7 million in administrative expenses, accounting for 3.5% of net revenue, -0.4 p.p. vs. 1T23.

<sup>2</sup> Management view includes only the sales expenses of the business units. Other corporate expenses are grouped under other revenues and expenses.

**Other revenues and expenses:** totaled R\$ 3.4 million, up R\$ 17.9 million vs. 1Q23, which had a negative result of R\$ 14.5 million; the main positive effect in this caption comes from opportunities with tax optimization of ICMS on the PIS/COFINS calculation basis.

## EBITDA and Adjusted EBITDA

R\$ Million	1Q24	1Q23	▲ %	▲ Abs	4Q23	▲ %	▲ Abs
<b>Net Income</b>	<b>(20.7)</b>	<b>(15.1)</b>	<b>-37.1%</b>	<b>(5.6)</b>	<b>14.3</b>	<b>-245.0%</b>	<b>(35.0)</b>
(+) Financial Expenses	52.4	36.7	42.8%	15.7	12.2	328.6%	40.2
(+) Depreciation and Amortization	43.7	30.2	44.8%	13.5	36.6	19.4%	7.1
(+) Income Taxes	6.0	(1.8)	433.3%	7.8	2.2	169.8%	3.8
<b>EBITDA</b>	<b>81.4</b>	<b>50.0</b>	<b>62.8%</b>	<b>31.4</b>	<b>65.4</b>	<b>24.6%</b>	<b>16.1</b>
<b>EBITDA Margin</b>	<b>15.5%</b>	<b>10.3%</b>	<b>5.2 p.p.</b>		<b>11.7%</b>	<b>3.7 p.p.</b>	
<b>Non-Recurring Events:</b>	<b>0.2</b>	<b>(0.8)</b>			<b>13.1</b>		
4) COFINS - Tax optimization	0.2	(1.6)			-		
6) Commissions	-	0.8			-		
7) Inventory Adjustment	-	-			13.1		
<b>Adjusted and Recurring EBITDA</b>	<b>81.6</b>	<b>49.2</b>	<b>65.8%</b>	<b>32.4</b>	<b>78.5</b>	<b>4.0%</b>	<b>3.1</b>
<b>Adjusted and Recurring EBITDA Margin</b>	<b>15.5%</b>	<b>10.1%</b>	<b>5.4 p.p.</b>		<b>14.1%</b>	<b>1.4 p.p.</b>	

The Adjusted and Recurring EBITDA for 1Q24 was R\$ 81.6 million, 66.0% higher than 1Q23, with an EBITDA Margin of 15.5%, +5.5 p.p. when compared to the same quarter of the previous year.

## Net Income

R\$ Million	1Q23	1Q23	▲ %	▲ Abs	4Q23	▲ %	▲ Abs
<b>EBITDA</b>	<b>81.4</b>	<b>50.0</b>	<b>62.8%</b>	<b>31.4</b>	<b>65.4</b>	<b>24.6%</b>	<b>16.1</b>
(-) Financial Expenses	(52.4)	(36.7)	-42.8%	-15.7	(12.2)	-328.6%	-40.2
(-) Depreciation and Amortization	(43.7)	(30.2)	-44.8%	-13.5	(36.6)	-19.4%	-7.1
(-) Income Taxes	(6.0)	1.8	-433.3%	-7.8	(2.2)	-169.8%	-3.8
<b>Net Income</b>	<b>(20.7)</b>	<b>(15.1)</b>	<b>-37.1%</b>	<b>-5.6</b>	<b>14.3</b>	<b>-245.0%</b>	<b>-35.0</b>
<b>Net Margin</b>	<b>-3.9%</b>	<b>-3.1%</b>	<b>-0.8 p.p.</b>		<b>2.6%</b>	<b>-6.5 p.p.</b>	
<b>Non-Recurring Events:</b>	<b>0.2</b>	<b>(2.7)</b>			<b>13.1</b>		
(7) COFINS - Tax optimization	0.2	(3.2)			-		
(8) Commissions	-	0.5			-		
(9) Inventory Adjustment	-	-			13.1		
<b>Adjusted and Recurring Net Income</b>	<b>(20.6)</b>	<b>(17.8)</b>	<b>-15.5%</b>	<b>-2.8</b>	<b>27.4</b>	<b>-175.1%</b>	<b>-47.9</b>
<b>Adjusted and Recurring Net Margin</b>	<b>-3.9%</b>	<b>-3.6%</b>	<b>-0.3 p.p.</b>		<b>4.9%</b>	<b>-8.8 p.p.</b>	

The Company's Net Income decreased by -15.5% in 1Q24 vs. 1Q23 mainly due to i) higher financial expenses, still reflecting the high interest rates and the current level of the Company's gross indebtedness, and ii) higher tax expenses, with lower levels of tax credits used in the period.



The Company continues acting on several fronts to ensure greater operating cash generation and prioritization of investments, thus reducing financial leverage and cost of financing.

## Cash Flow

R\$ Million	1Q23	1Q23	▲ %	▲ Abs	4Q23	▲ %	▲ Abs
<b>Activities</b>							
Operating	(62.7)	(11.8)	-431.1%	(50.9)	59.8	-204.8%	(71.6)
Investment	(30.8)	(85.2)	63.8%	54.4	(60.2)	48.8%	(25.0)
Financing	(68.0)	230.6	-129.5%	(298.6)	161.2	-142.2%	69.4
Changes in Cash	(161.5)	133.6	-220.9%	(295.1)	160.8	-200.4%	(27.2)
<b>Opening Balance</b>	<b>486.5</b>	<b>256.1</b>	<b>90.0%</b>	<b>230.4</b>	<b>325.7</b>	<b>49.4%</b>	<b>(69.6)</b>
<b>Closing Balance</b>	<b>325.0</b>	<b>389.7</b>	<b>-16.6%</b>	<b>(64.7)</b>	<b>486.5</b>	<b>-33.2%</b>	<b>(96.8)</b>

The balances and changes presented in the table above include the managerial view of the cash flow and the main lines are described below:

**Operating Activities:** include the cash generated from operations, plus changes in working capital balances, leases, taxes such as income tax and social contribution, as well as other non-cash effects generated in the operation. In 1Q24 this account recorded a cash consumption of R\$ 14.8 million, R\$ 3 million higher than 1Q23.

## Working Capital

	3Q23	4Q22	▲ %	▲ Abs	3Q23	▲ %	▲ Abs	
R\$ million	Accounts Receivable	166.6	222.0	-24.9%	(55.4)	152.3	9.4%	14.3
	Inventories	525.9	469.2	12.1%	56.7	489.0	7.5%	36.8
	Suppliers	(416.2)	(339.8)	22.5%	(76.4)	(448.6)	-7.2%	32.4
	<b>Working Capital</b>	<b>276.3</b>	<b>351.4</b>	<b>-21.4%</b>	<b>(75.1)</b>	<b>192.8</b>	<b>43.3%</b>	<b>83.5</b>
Days	Accounts Receivable	25	31	-18.6%	(6)	29	-12.9%	(4)
	Inventories	137	133	3.0%	4	131	4.5%	6
	Suppliers	(104)	(97)	6.9%	(7)	(112)	-7.6%	8
	<b>Cash Conversion Cycle (CCC)</b>	<b>59</b>	<b>67</b>	<b>-12.5%</b>	<b>(8)</b>	<b>48</b>	<b>22.4%</b>	<b>11</b>

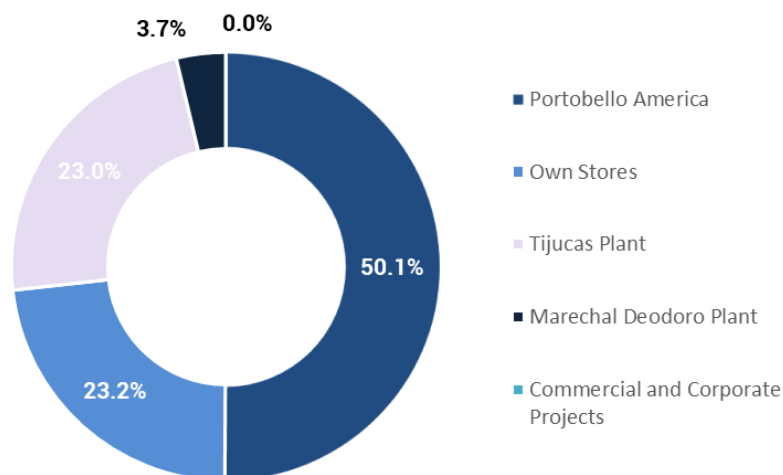
The Company's working capital decreased -21.4% in 1Q24 vs. 1Q23, totaling R\$ 276 million. The Cash Conversion Cycle in 1Q24 was 59 days, -8 days below 1Q23, reflecting the ongoing efforts to optimize the receivables and suppliers portfolio, offsetting the increase in inventory, due to the preparation for the new product launching season and ramp-up of the new plant in the USA.

## Investments

**Investment Activities:** In 1Q24, investments totaled R\$ 45.1 million, -47% below 1Q23, mainly focused on Portobello America (50.4%), Portobello Shop (23.2%) with advances in digital transformation and own store structure, and Portobello BU (23.0%), with the maintenance and technological update of the industrial plant located in Tijucas-SC.

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

## 1Q24 Investments



**Financing Activities:** include the borrowings, payments of principal, payment of financial expenses, and distribution of dividends, when applicable. In 1Q24, a negative change of R\$ 101 million in cash occurred due to higher levels of financial operation settlements, in line with the liability management plan, aiming at debt extension and cost reduction.

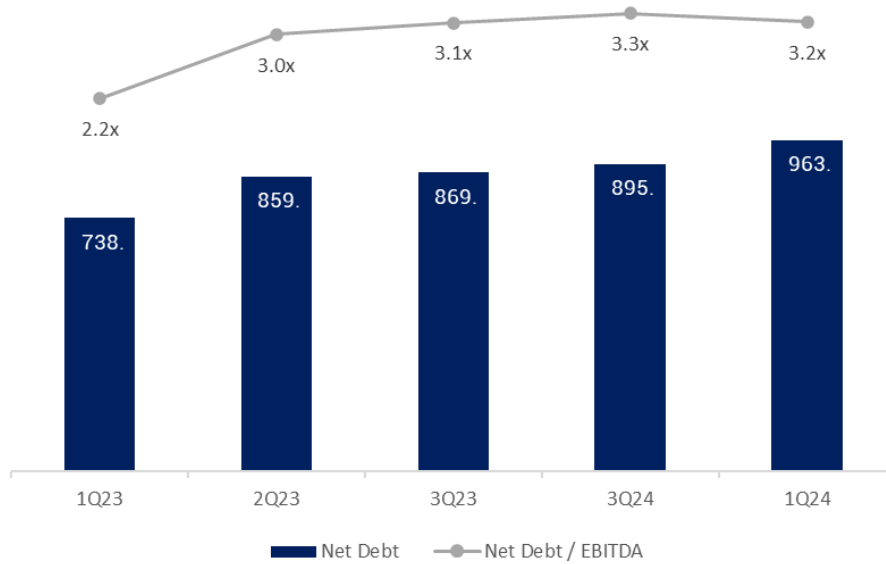
### Indebtedness and Capital Structure

The Company's Net Debt ended 1Q24 at R\$ 963 million, up R\$ 68 million vs. 4Q23, but with a 0.1x decrease in leverage level, which is measured by the Net Debt / EBITDA ratio. Furthermore, through debt management actions, the Company extended the amortization schedule by 1.5 years and achieved a 0.8p.p. decrease in debt cost, ending with an average cost of 103.0% of CDI in 1Q24.

The EBITDA for the last 12 months recorded a positive change compared to 4Q23, returning to a level above R\$ 300 million. This important result, coupled with the renegotiation and debt extension actions with lower costs, made it possible to start the cycle of financial leverage reduction to the level of 3.2x. The Company expects that this indebtedness level will be reduced as EBITDA increases in the coming quarters replaces the lower results of previous quarters. Total cash and cash equivalents in 1Q24 reached R\$ 335.6 million, including R\$ 325.0 million of short-term cash and R\$ 10.6 million of cash equivalents with restricted use (see Note 5.2 and 5.3 - Interim Financial Information).

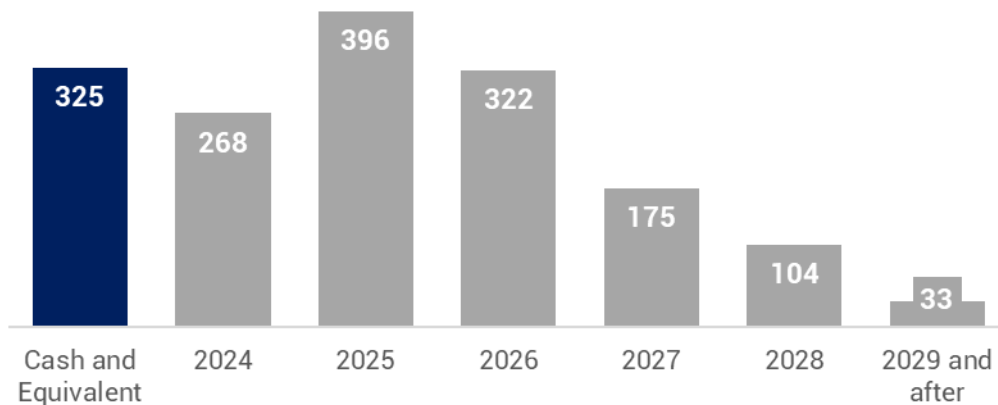
R\$ million	1Q24	4Q23	3Q23	2Q23	1Q23
<b>Gross Bank Debt<sup>1</sup></b>	<b>1.298.9</b>	<b>1.381.6</b>	<b>1.195.1</b>	<b>1.268.2</b>	<b>1.127.4</b>
Cash and Cash Equivalents	(335.6)	(486.5)	(325.7)	(409.0)	(389.7)
<b>Net Indebtedness</b>	<b>963.3</b>	<b>895.2</b>	<b>869.4</b>	<b>859.2</b>	<b>737.7</b>
EBITDA (LTM)	304.9	273.7	276.0	290.4	337.6
Adjusted and Recurring EBITDA (LTM)	316.5	284.3	266.5	276.7	325.4
Net Debt-to-EBITDA ratio	<b>3.2</b>	<b>3.3</b>	<b>3.1</b>	<b>3.0</b>	<b>2.2</b>
<b>Net Debt-to-Adjusted and Recurring EBITDA ratio</b>	<b>3.0</b>	<b>3.1</b>	<b>3.3</b>	<b>3.1</b>	<b>2.3</b>

In 1Q24, fundraising totaling R\$ 173.3 million was carried out, with three operations approved by the Board of Directors and disclosed to the market in the respective minutes throughout the quarter. Export Credit Note (NCE) with Banco Alfa, in the amount of R\$ 50 million; with Banco Santander, in the amount of R\$ 81 million, and with Banco BBM Bank, in the amount of R\$ 34 million. In the quarter, a total of R\$ 222.4 million was amortized with settlements of principal.



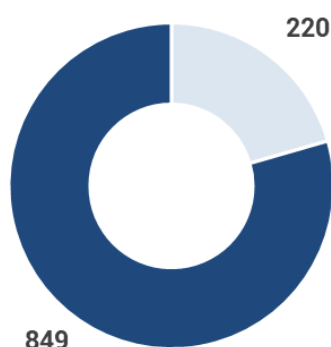
At the end of 1Q24, covenants related to the leverage ratio were met, which could lead to the early maturity of financing contracts and debentures if not complied with.

### Amortization schedule (Gross Banking Debt)



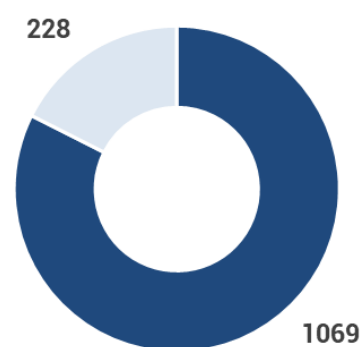
Gross Banking Debt maturing in the short term represents 33.6% of the total and the remainder debt matures in the long term, as shown in the amortization schedule above. The Gross Banking Debt is mostly in domestic currency (86.9%). The average total cost of Banking Debt is 13.0% per annum, a significant reduction of 0.8 p.p. vs. 1Q23 with advances also in the average term is 5.3 years (+1.5 year vs. 1Q23). Total cash and cash equivalents includes only short-term cash and cash equivalents (see Note 6 - Interim Financial Information).

**Bank Debt Term**



■ Short Term ■ Long Term

**Origin of Bank Debt**



■ Local Currency ■ Foreign Currency

## Outlook

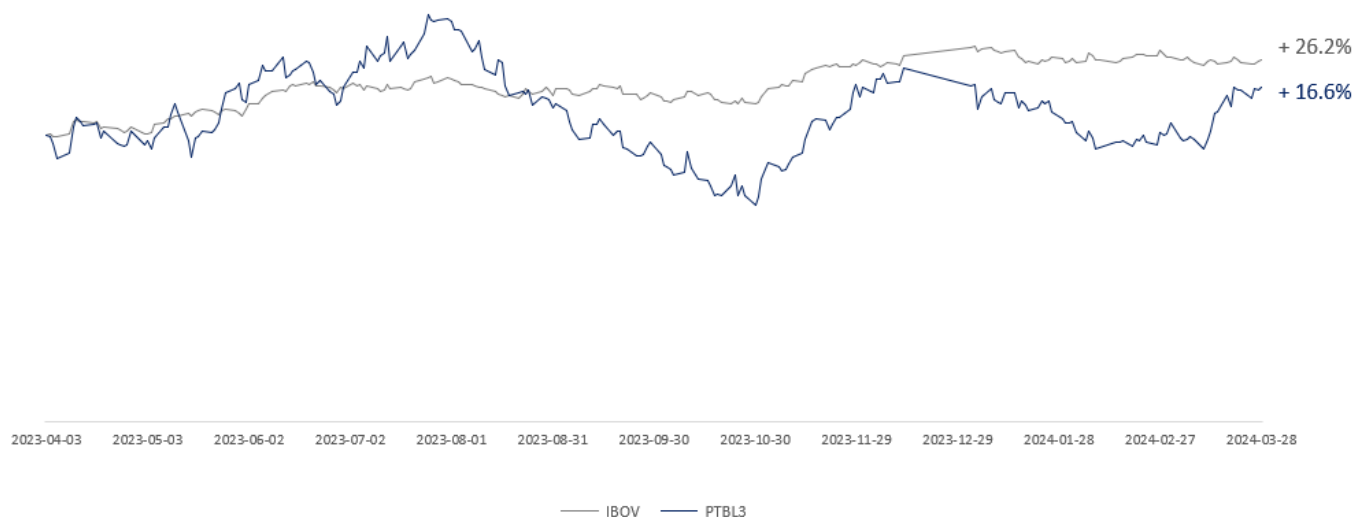
- The Company expects a gradual market recovery, both in Brazil and in the United States, as well as the evolution of results in line with seasonality, with a sequential evolution until the third quarter and a slight cooling in the fourth quarter.
- Regarding investments, the Portobello Group's focus is on the profitability of the investments already made in this 2022-2023 cycle, maintaining a perspective of making only the investments necessary for maintenance and continuity of operations in 2024.
- Perspective of continuous reduction throughout quarters of net leverage level (net debt and adjusted and recurring EBITDA ratio over the last 12 months).
- **Portobello Shop:** Evolution of Portobello Shop's results with advances in productivity and profitability of strategic investments, with an increase in Same Store Sales and growth of new B2B sales channels.
- **Portobello America:** Advancement of the new production stabilization and gradual operation profitability plan, with accelerated sales in distribution channels and home centers.
- **Portobello:** Focus on ongoing optimization of the product mix, market share gain in sales channels, and advances in exports, with the development of new markets and advanced hubs.
- **Pointer:** Market share gain through advances in small and medium retailers and strengthening of home centers. Higher utilization of installed capacity.



## PTBL3 Stock Performance

In 1Q24, PTBL3 shares closed at R\$ 6.95. When compared to the same period of 2023, we had a growth of 15.4%. The average daily financial volume traded (ADTV) in 1Q24 was R\$ 4.2 million. At the end of the quarter, the Company had a market value equivalent to R\$ 975.6 million.

PTBL3 x Ibovespa  
Base 100 – 2023/04/03 to 2024/03/28



## 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 assume that the auditor should not audit their own work, perform managerial functions, or act as a lawyer for their client.

## Financial Statements

## Balance Sheet

Assets	1Q24	AV %	4Q23	AV %	Var%
<b>Current assets</b>	<b>1.234.0</b>	<b>37.9%</b>	<b>1.331.7</b>	<b>40.4%</b>	<b>-7.3%</b>
Cash and cash equivalents	325.0	10.0%	486.5	14.8%	-33.2%
Trade Receivables	282.5	8.7%	269.0	8.2%	5.0%
Inventories	525.9	16.2%	489.0	14.8%	7.5%
Advanced to suppliers	11.3	0.3%	11.1	0.3%	1.8%
Other	89.3	2.7%	76.1	2.3%	17.3%
<b>Non-current assets</b>	<b>2.019.7</b>	<b>62.1%</b>	<b>1.964.3</b>	<b>59.6%</b>	<b>2.8%</b>
<b>Long-term assets</b>	<b>257.4</b>	<b>7.9%</b>	<b>256.6</b>	<b>7.8%</b>	<b>0.3%</b>
Judicial deposits	7.0	0.2%	7.1	0.2%	-1.4%
Judicial assets	115.6	3.6%	115.1	3.5%	0.4%
Guarantee deposit	15.2	0.5%	19.9	0.6%	-23.6%
Restricted financial investments	10.6	0.3%	10.3	0.3%	2.9%
Recoverable taxes and deferred tax	74.5	2.3%	69.6	2.1%	7.0%
Other non-current assets	34.5	1.1%	34.6	1.0%	-0.3%
<b>Fixed assets</b>	<b>1.762.3</b>	<b>54.2%</b>	<b>1.707.7</b>	<b>51.8%</b>	<b>3.2%</b>
PPE, Intangible Assets and Investments	1.141.5	35.1%	1141.7	34.6%	0.0%
Right of Use of Leased Assets	617.5	19.0%	562.7	17.1%	9.7%
Other investments	3.3	0.1%	3.3	0.1%	0.0%
<b>Total assets</b>	<b>3.253.7</b>	<b>100.0%</b>	<b>3.296.0</b>	<b>100.0%</b>	<b>-1.3%</b>
<b>Liabilities</b>	<b>1T24</b>	<b>AV %</b>	<b>4T23</b>	<b>AV %</b>	<b>Var%</b>
<b>Current liabilities</b>	<b>1.138.1</b>	<b>35.0%</b>	<b>1.321.2</b>	<b>40.1%</b>	<b>-13.9%</b>
Loans and Debentures	293.9	9.0%	456.0	13.8%	-35.5%
Trade Payables and Credit Assignment	427.5	13.1%	459.7	13.9%	-7.0%
Payables for investments	88.9	2.7%	89.4	2.7%	-0.6%
Lease obligations	42.3	1.3%	40.3	1.2%	5.0%
Tax liabilities	54.4	1.7%	48.8	1.5%	11.5%
Payroll and related taxes	81.0	2.5%	76.6	2.3%	5.7%
Advances from Customers	115.9	3.6%	116.7	3.5%	-0.7%
Other	34.2	1.1%	33.7	1.0%	1.5%
<b>Non-current liabilities</b>	<b>1.744.6</b>	<b>53.6%</b>	<b>1.588.9</b>	<b>48.2%</b>	<b>9.8%</b>
Loans and Debentures	1.002.9	30.8%	884.9	26.8%	13.3%
Payables for investments	128.0	3.9%	107.0	3.2%	19.6%
Debts with related parties	56.3	1.7%	56.3	1.7%	0.0%
Provisions	81.4	2.5%	80.0	2.4%	1.8%
Deferred tax	6.4	0.2%	6.4	0.2%	0.0%
Lease obligations	420.6	12.9%	404.3	12.3%	4.0%
Other Non Current Liabilites	49.0	1.5%	50.0	1.5%	-2.0%
<b>Equity</b>	<b>371.1</b>	<b>11.4%</b>	<b>385.9</b>	<b>11.7%</b>	<b>-3.8%</b>
Capital	250.0	7.7%	250.0	7.6%	0.0%
Earnings reserve	171.4	5.3%	191.8	5.8%	-10.6%
Other comprehensive income	(50.3)	-1.5%	(55.9)	-1.7%	-10.0%
<b>Total liabilities</b>	<b>3.253.8</b>	<b>100.0%</b>	<b>3.296.0</b>	<b>100.0%</b>	<b>-1.3%</b>

## Statement of Income

<b>R\$ Million</b>	<b>1T24</b>	<b>1Q23</b>
Net Sales Revenue	525.5	487.8
Cost of goods sold	(329.7)	(295.5)
<b>Gross Operating Profit</b>	<b>195.8</b>	<b>192.3</b>
<b>Operating Income (Expenses), Net</b>	<b>(158.1)</b>	<b>(172.4)</b>
Selling	(150.2)	(143.9)
General and Administrative	(30.9)	(23.8)
Other Operating Income (Expenses), Net	22.9	(4.7)
<b>Operating Profit before Financial Income</b>	<b>37.7</b>	<b>19.9</b>
<b>Financial Result</b>	<b>(52.4)</b>	<b>(36.7)</b>
Financial Revenues	6.0	8.0
Financial Expenses	(56.6)	(41.0)
Net exchange rate change	(1.8)	(3.7)
<b>Income (loss) before income taxes</b>	<b>(14.7)</b>	<b>(16.8)</b>
Income Tax and Social Contribution	(6.0)	1.8
<b>Net income (loss) for the Period</b>	<b>(20.7)</b>	<b>(15.1)</b>

*The statement of income considers the breakdown of operating expenses according to the corporate view.*

## Cash Flow

R\$ Million	1Q24	1Q23
<b>Net cash from operating activities</b>	<b>(62.7)</b>	<b>(11.8)</b>
Cash from operations	80.5	60.5
Changes in assets and liabilities	(96.9)	(34.7)
Interest paid and income taxes paid	(46.3)	(37.5)
<b>Net cash used in investment activities</b>	<b>(30.8)</b>	<b>(85.2)</b>
Acquisition of property, plant and equipment	(1.2)	(77.2)
Acquisition of intangible assets	(14.9)	(8.0)
Acquisition of lease asset - goodwill	(14.7)	-
<b>Net cash provided by (used in) financing activities</b>	<b>(68.0)</b>	<b>230.6</b>
Funding loans and financing	172.8	262.6
Payment of loans and financing	(222.1)	(19.9)
Dividends paid	(18.7)	(12.1)
<b>Increase/(Decrease) in Cash for the period/year</b>	<b>(161.5)</b>	<b>133.7</b>
<b>Opening Balance</b>	<b>486.5</b>	<b>256.1</b>
<b>Closing Balance</b>	<b>325.0</b>	<b>389.7</b>

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



## Expenses accounting view

R\$ Million	1Q23	%RL	1Q23	%RL	▲ %	▲ Abs	4Q23	%RL	▲ %	▲ Abs
<b>Operating Expenses</b>										
Selling	(150.2)	28.6%	(143.9)	29.5%	4.4%	(6.3)	(163.2)	29.3%	-8.0%	13.0
General and Administrative	(30.9)	5.9%	(23.8)	4.9%	29.7%	(7.1)	(34.2)	6.1%	-9.8%	3.3
Other Revenues (Expenses)	22.9	-4.4%	(4.7)	1.0%	-587.6%	27.6	18.4	-3.3%	-24.6%	4.5
<b>Operating Expenses</b>	<b>(158)</b>	<b>30.1%</b>	<b>(172.4)</b>	<b>35.3%</b>	<b>-8.3%</b>	<b>14.3</b>	<b>(179.0)</b>	<b>32.2%</b>	<b>-11.7%</b>	<b>20.9</b>
Non-Recurring Revenues	0	0.0%	(0.8)	0.2%	-119.3%	1.0	(0.4)	0.1%	-135.1%	0.6
<b>Adjusted Operating Expenses</b>	<b>(158.0)</b>	<b>30.1%</b>	<b>(173.3)</b>	<b>35.5%</b>	<b>-8.9%</b>	<b>15.3</b>	<b>(179.4)</b>	<b>32.3%</b>	<b>-12.0%</b>	<b>21.5</b>

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