

Portobello Grupo

Portobello Grupo

Reunião Pública

11 de dezembro de 2019

Reunião Pública 2019 Programação

- 8h30 **Abertura e café da manhã**
- 9h **Visita ao processo produtivo**
- 10h15 **Visita ao *showroom***
- 11h **Início da reunião**
- 11h30 **Sessão perguntas**

Reunião Pública 2019 **Pauta**

1 Portobello

2 Visão Geral do Setor

3 Desempenho Econômico- Financeiro

4 Mercado de Capitais

Histórico



1979

Início das atividades da Cerâmica Portobello



1984

Inovação em produto com o lançamento da primeira linha Alto Tráfego - Linha Carga Pesada



1991

Inovação em produto com o lançamento de Revestimentos para Fachadas



1998

Lançamento da rede de lojas Portobello Shop



2001

Início da produção De porcelanato



2008

Expansão do parque fabril e consolidação da rede de lojas, com 100 lojas



2010

Inovação em produto com o lançamento do Porcelanato de espessura reduzida Extra Fino



2012

A Portobello torna-se a maior empresa de revestimentos cerâmicos da América Latina



1981

Primeiras exportações



1987

Ampliação do parque fabril atingindo 1 milhão de m² mensais



2000

Início do uso de gás natural, energia limpa para fornos e secadores



2008

Adesão ao novo mercado Bovespa



2011

Início do uso da tecnologia de impressão digital

Histórico



Portobello Grupo

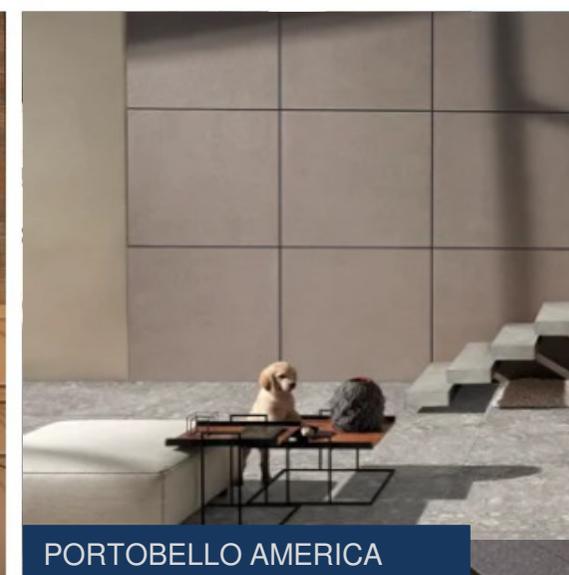
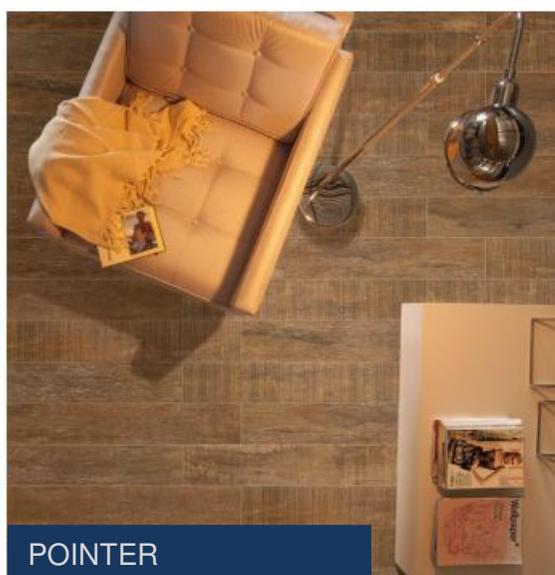
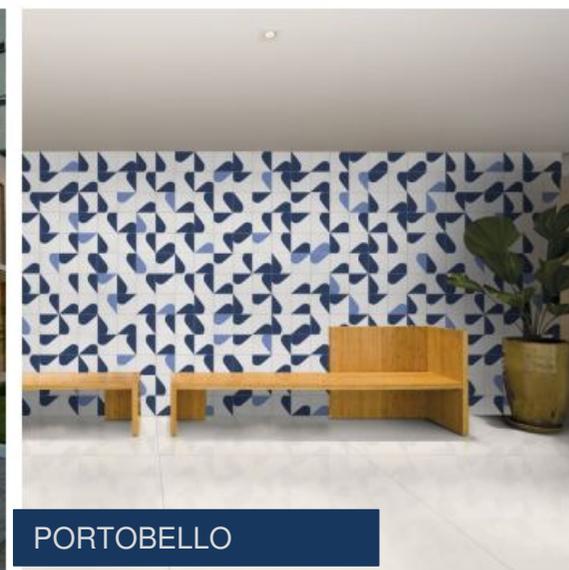
Líder em **INOVAÇÃO** e
DESIGN

2 Sites de **PRODUÇÃO**

Rede com **114** lojas

14 Lojas **PRÓPRIAS**

Cerca de **3 mil**
funcionários



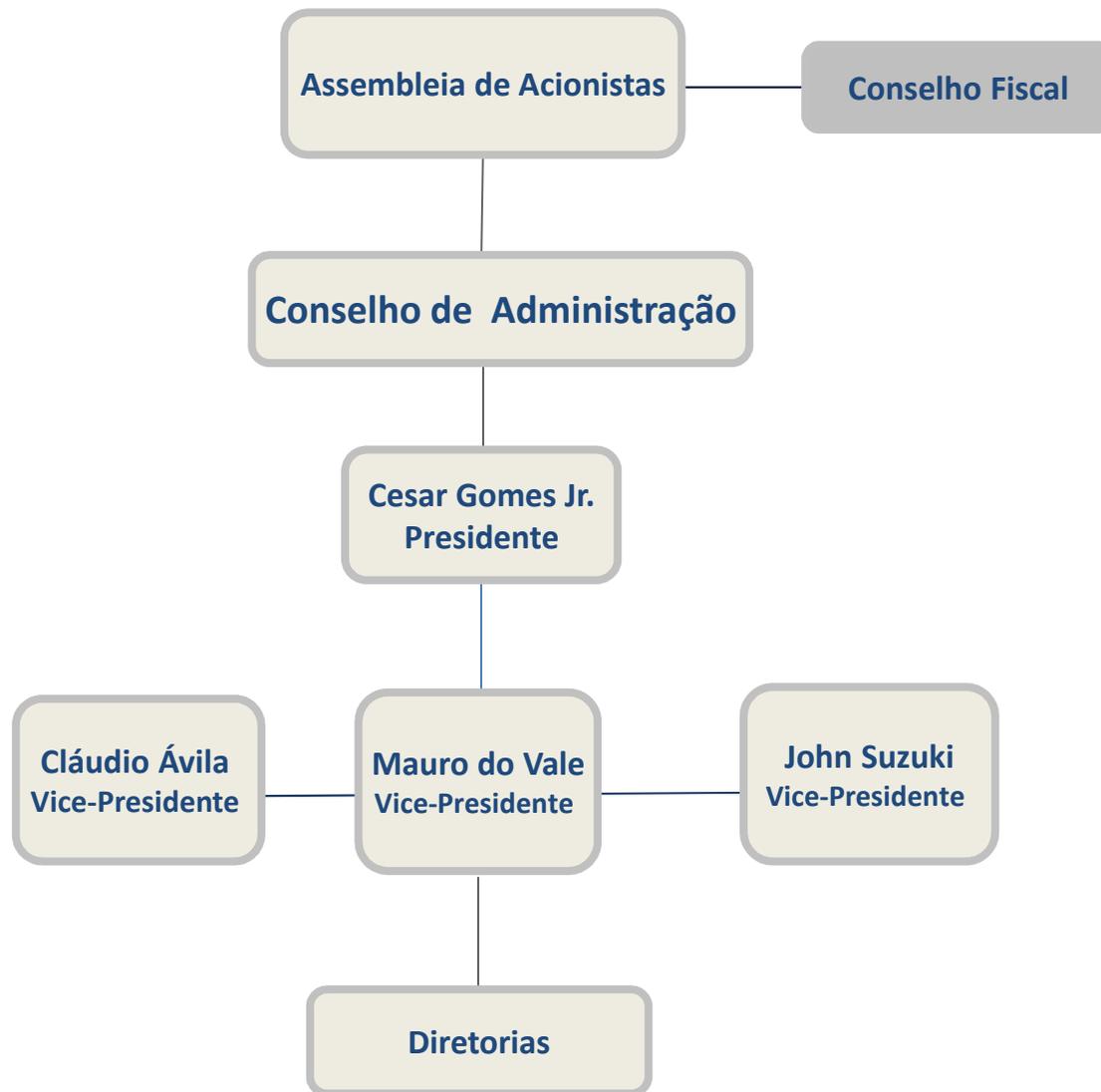
Estrutura Societária e Organizacional

BLOCO DE CONTROLE



Base Acionária

27.080 acionistas
158.488.517 Ações



Negócios



A Companhia continua confiante nos seus diferenciais competitivos e reafirma seus esforços pela excelência no resultado, eficiência operacional e ganho de produtividade.

Portobello



DIFERENCIAIS COMPETITIVOS

- Marca;
- Produto
- Logística;
- Confiabilidade nas relações;
- Arquitetos e Designers;
- Distribuição de canais.

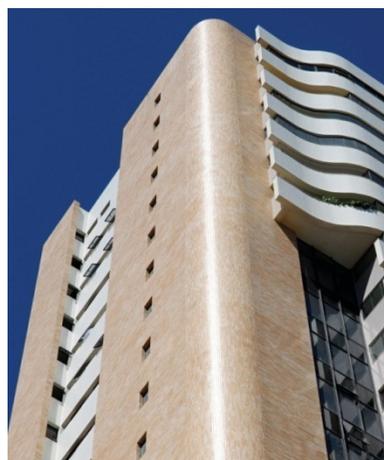
Diferenciais Competitivos: Distribuição de canais

MERCADO INTERNO (83%)*

**PORTOBELLO
SHOP**

**RE VENDAS
MULTIMARCAS**

ENGENHARIA



MERCADO EXTERNO (17%)*

**EXPORTAÇÃO
(60 países)**



* Percentual da receita líquida até set/2019

Mercado Externo



Diferenciais Competitivos: Produtos



Diferenciais Competitivos: Portfólio

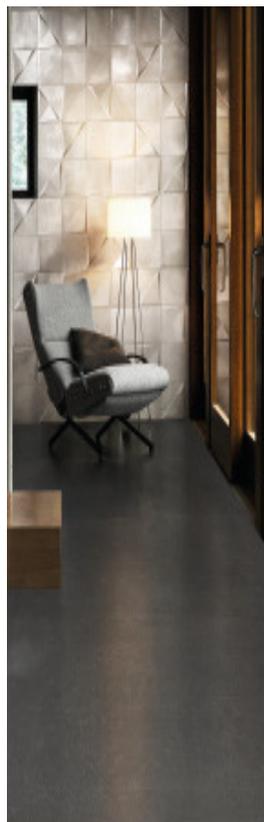
Liderança em tendências: Reprodução dos Materiais Essenciais da Arquitetura.



Madeira



Mármore



Concreto



Cerâmica



Metal



Pedra

Portobello Shop



DIFERENCIAIS COMPETITIVOS

- Marca;
- Produto
- Serviço / Logística;
- Relacionamento com Especificador;
- Experiência de compra.

Portobello Shop

Rede com 114 lojas
sendo 14 próprias

VNP **R\$ 692 milhões**
últimos 12 meses:

Número de vendedores: **568**

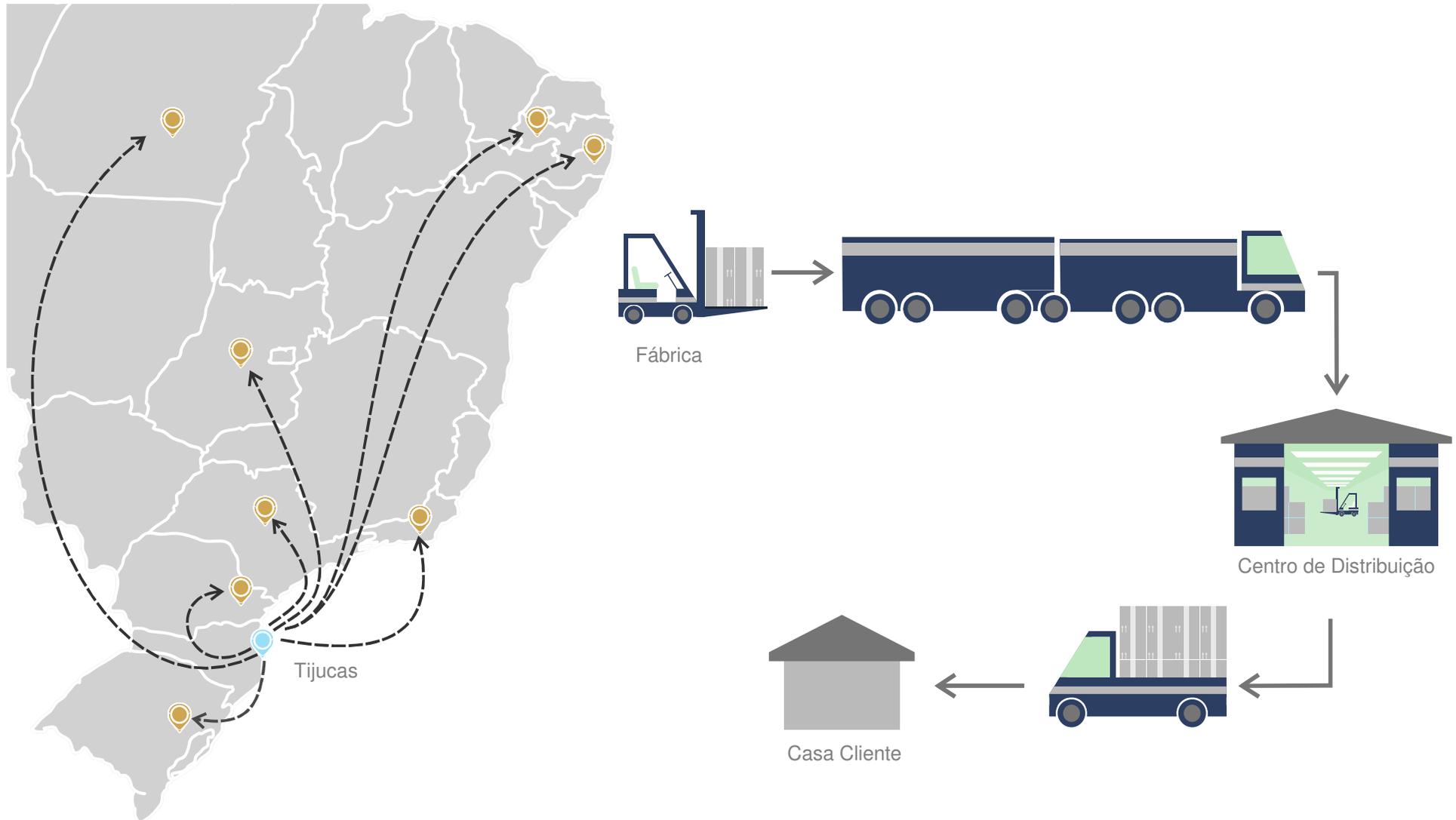
Ticket Count: **94,7 mil pedidos/ano**

Portobello +arquitetura: **18,5 mil especificadores**
86% das vendas da rede



Diferenciais Competitivos: Logística

- Cadeia de distribuição integrada



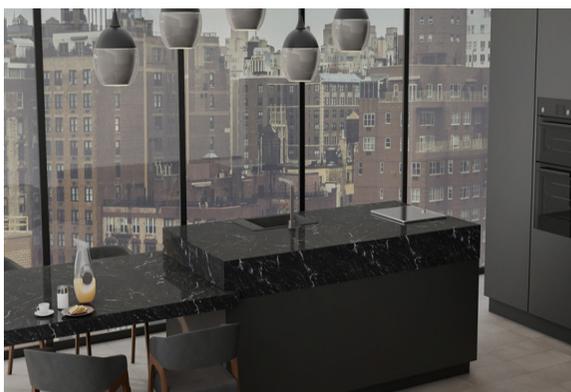
Pointer



DIFERENCIAIS COMPETITIVOS

- Marca;
- Produto;
- Logística;
- Confiabilidade nas relações;
- Conexão Digital;
- Qualidade;
- Preço competitivo;

Portobello America



DIFERENCIAIS COMPETITIVOS

- Marca;
- Produto;
- Logística;
- Confiabilidade nas relações;
- Orientada pelo mercado;
- Conexão digital.

Premiações, reconhecimento e certificados 2019

Portobello

Portobello shop



Portobello Grupo

Sustentabilidade

Conceito – Diretrizes Estratégicas



Responsabilidade Social

Nossa Gente

Princípios Estratégicos:

- Promover saúde, segurança, bem-estar e desenvolvimento das pessoas;
- Priorizar as crianças e o esporte nos projetos sociais;
- Ser parceiro da comunidade apoiando boas iniciativas de responsabilidade social;
- Incentivar a cultura e a participação de seus colaboradores em ações de voluntariado social.



Responsabilidade Ambiental

Nosso Produto

Princípios Estratégicos:

- Exercitar o design e a inovação sustentáveis;
- Potencializar a sustentabilidade do material cerâmico;
- Cultivar e apoiar as boas práticas de proteção ao meio ambiente.



Responsabilidade Econômica

Nosso Negócio

Princípios Estratégicos:

- Comprometer-se com a excelência dos resultados;
- Criar condições de geração de valor para todos;
- Investir em boas práticas de gestão e governança, priorizando a meritocracia.

Comitês

Comitê Ambiental

Comitê de Comunicação

Comitê Social

Comitê de Ética

Governança Corporativa



- Companhia aberta desde 1991
- Adesão ao Novo Mercado da BM&FBOVESPA em 2008
- Conselho de Administração composto por 7 membros, sendo 4 independentes
- Conselho Fiscal composto por 3 membros



- Auditoria independente
- Diálogo com todos os públicos
- Reuniões públicas anuais
- Site de relacionamento com investidores
- Comitê de Ética
- Código de Ética

Conselho de Administração

Cláudio Ávila da Silva	Presidente
César Gomes Júnior	Vice – Presidente
Nilton Torres de Bastos Filho	Conselheiro
Glauco José Côrte	Conselheiro Independente ¹
Geraldo Luciano Mattos Jr.	Conselheiro Independente
Walter Roberto de Oliveira Longo	Conselheiro Independente
Marcos Gouvêa de Souza	Conselheiro Independente

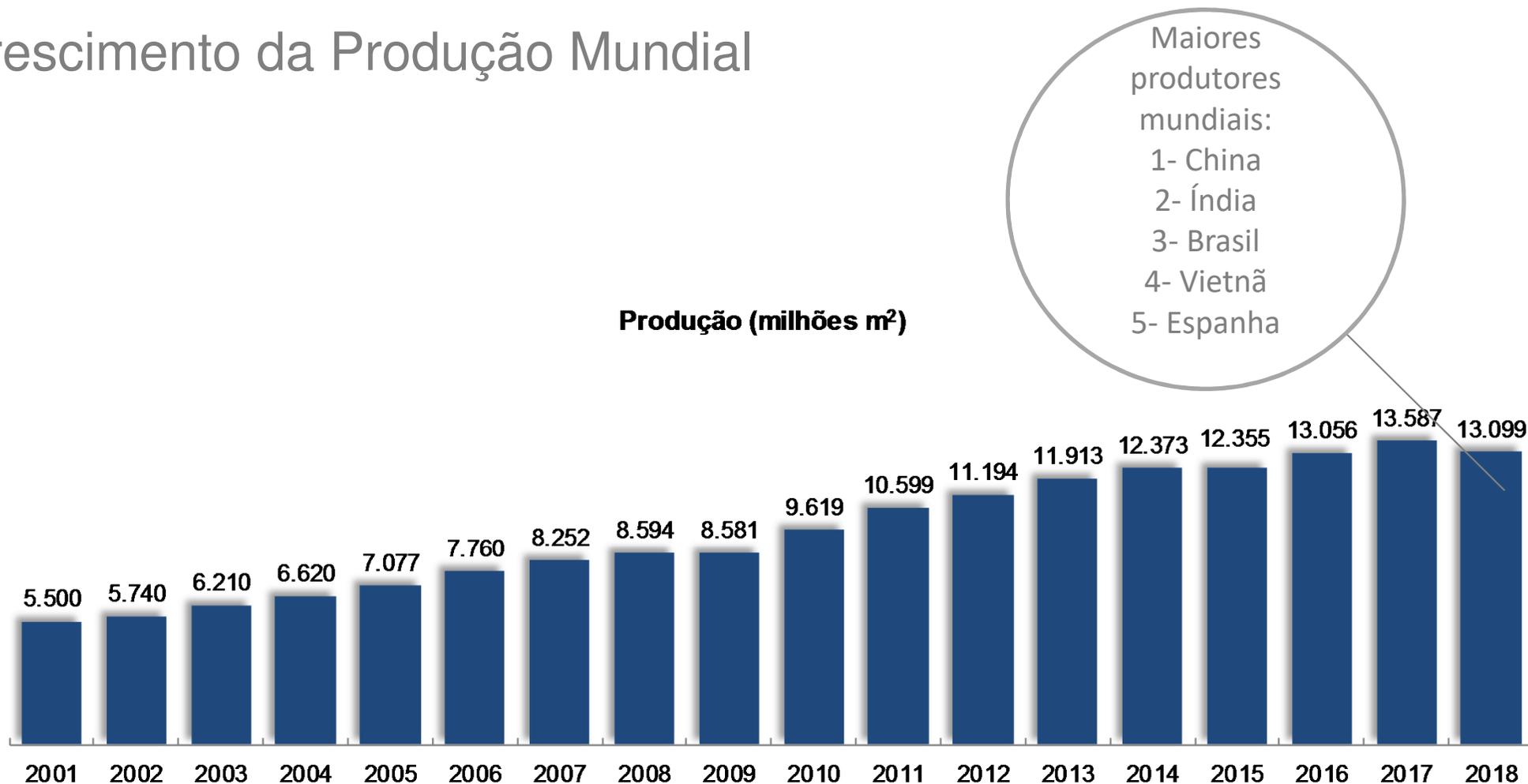
Conselho Fiscal

Maro Marcos Hadlich Filho	Membro efetivo
Maria Amalia Trevisol Muller	Membro suplente
Jorge Muller	Membro efetivo
Haroldo Pabst	Membro suplente
Peter Edward Mr Wilson	Membro efetivo ¹
Silvio Claudio Peixoto de Camargo	Membro suplente ¹

¹Eleito pelos acionistas minoritários

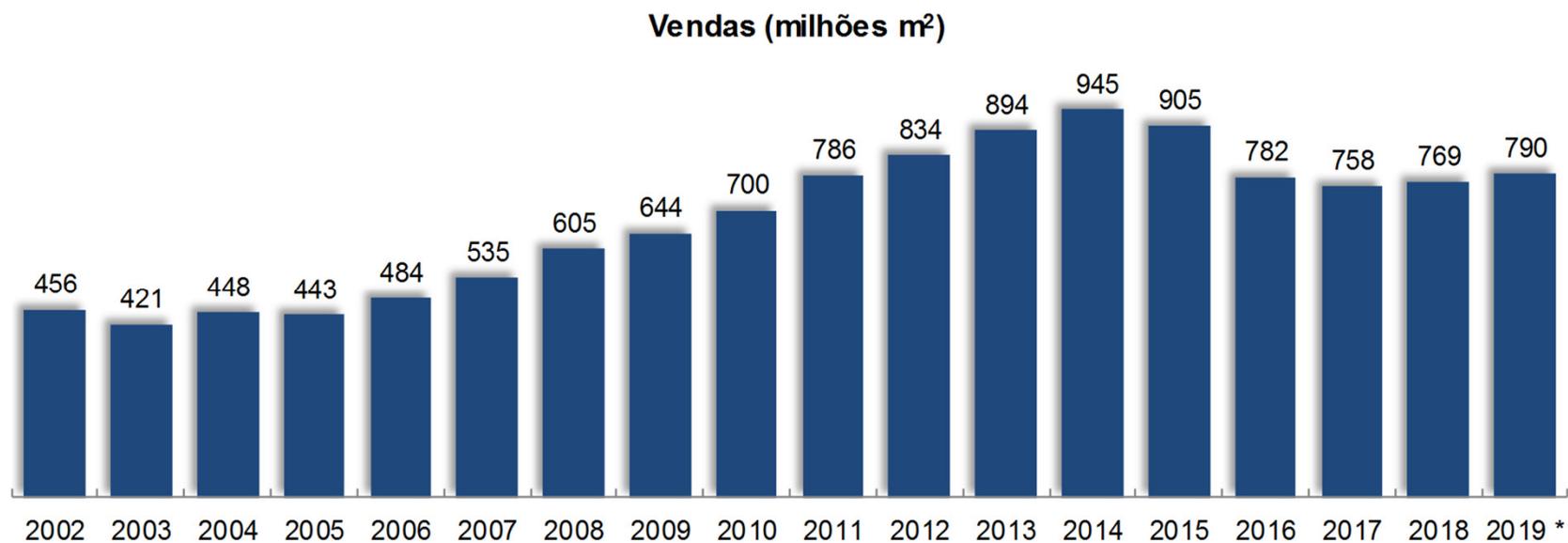
2 Visão Geral do Setor

Crescimento da Produção Mundial



Fonte: Ceramic World Review Cersaie 2018

Mercado Doméstico

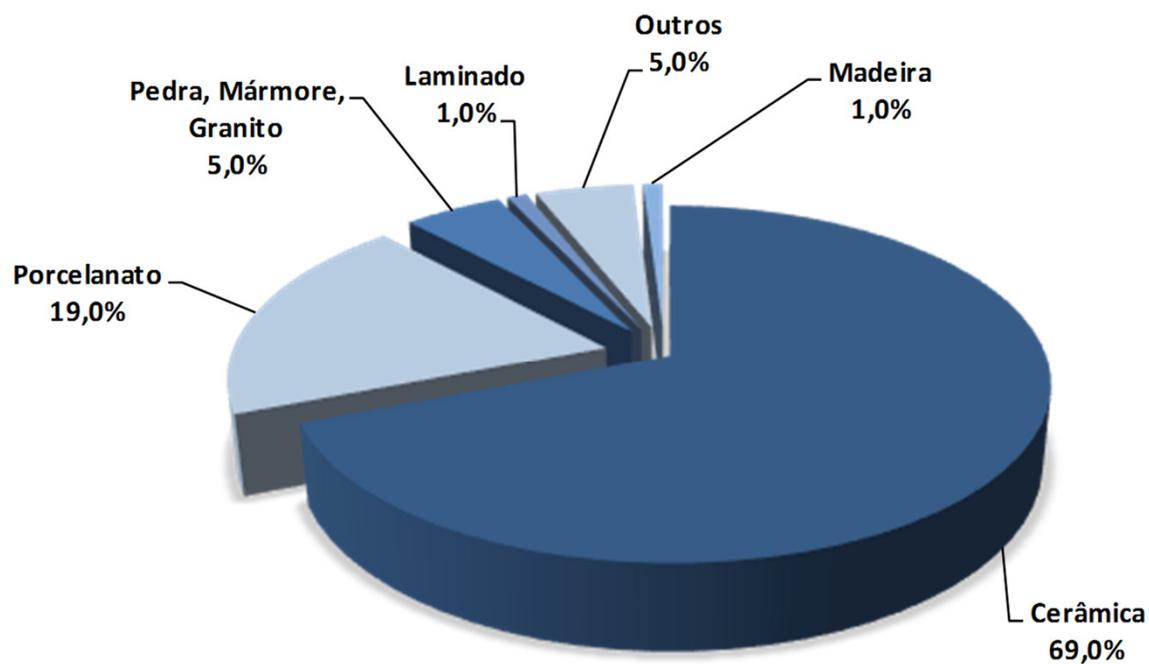


(*) Estimativa entidades regionais conforme Censo CCB/Anfacer projeção para o ano de 2019

Fonte: Anfacer-2019

Revestimentos no Brasil

Consumo: Cerâmica + Porcelanato = 88 % do consumo interno de revestimentos para pisos.

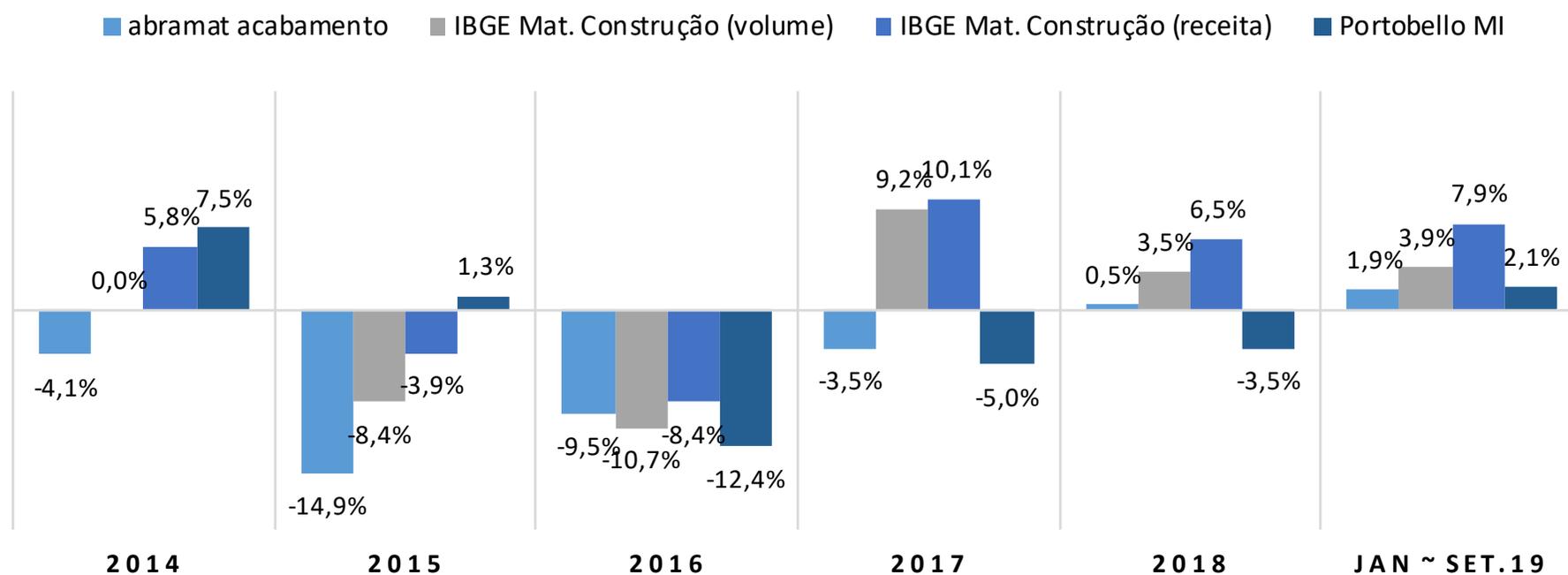


Unidade de medida: m²

Fonte: Informativo Abiplar 2018

Indicadores de Crescimento da Receita: Construção Civil

EVOLUÇÃO DE ACUMULADA



3 Desempenho Econômico- Financeiro

Destques 3T19

- **Receita líquida de R\$ 296 milhões** com crescimento de 8,8% vs 3T18
- **Margem Bruta 5.6 p.p inferiores** ao 3T18
- **EBITDA** atinge 32 milhões com crescimento de 32% vs 3T18
- **Venda do Ativo Tributário** no valor de R\$ 170 milhões e equivalente **Redução** da Dívida Líquida;
- **Valorização de 6%** da ação PTBL3, encerrando o 3T19 a R\$ 4,20

Receita Líquida

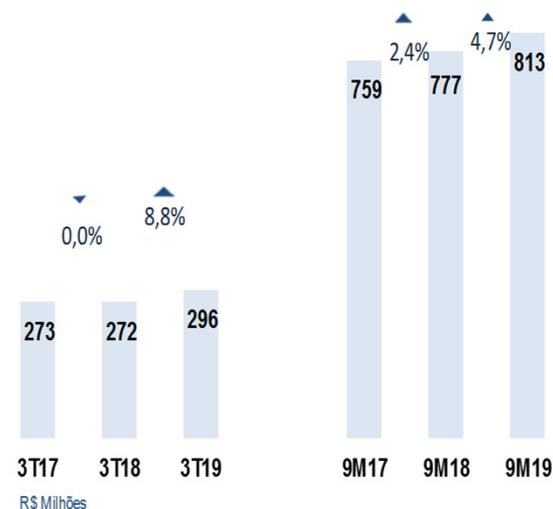
MERCADO INTERNO

R\$ 685 milhões, 10,7% superior ao 9M18. Este crescimento é resultado principalmente da ampliação da participação das lojas próprias e da marca Pointer.

MERCADO EXTERNO

As vendas cresceram 14% em relação ao 3T18, este acréscimo é resultado da implantação dos dois centros de distribuição no EUA.

Receita Líquida

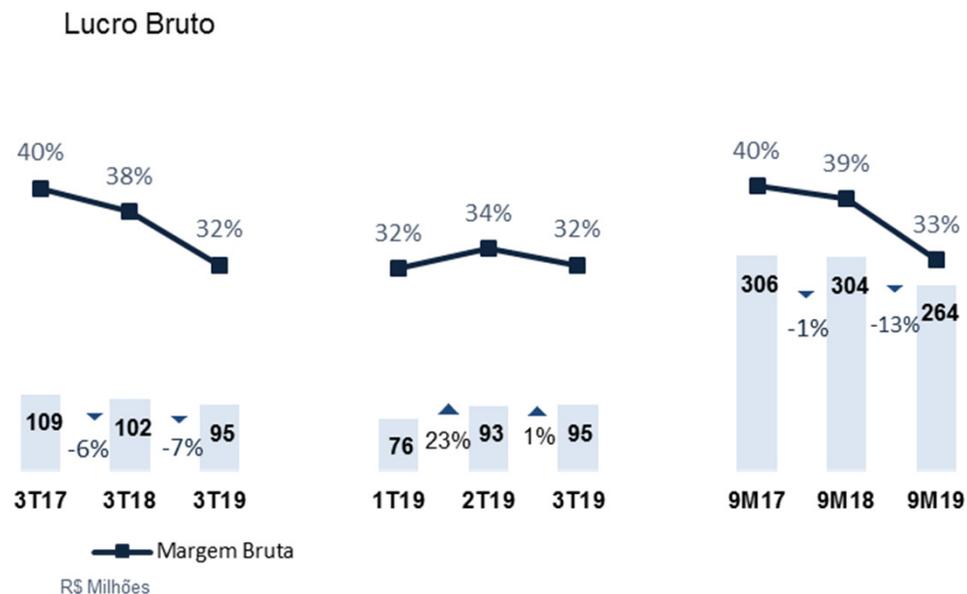


	9M17	9M18	9M19	▲%
Receita líquida	758.937	776.512	813.151	4,7%
Mercado Interno	620.253	619.161	685.400	10,7%
Mercado Externo	138.684	157.351	127.751	-19%

Lucro Bruto

R\$ 95 MILHÕES, 8% ABAIXO DO 3T18
REPRESENTOU MARGEM BRUTA DE 32%.

OS PRINCIPAIS IMPACTOS FORAM OS
REAJUSTES DOS PREÇOS DOS INSUMOS
ENERGÉTICOS E A NECESSIDADE DE
ADEQUAÇÃO DA CAPACIDADE DA
PRODUÇÃO À DEMANDA.



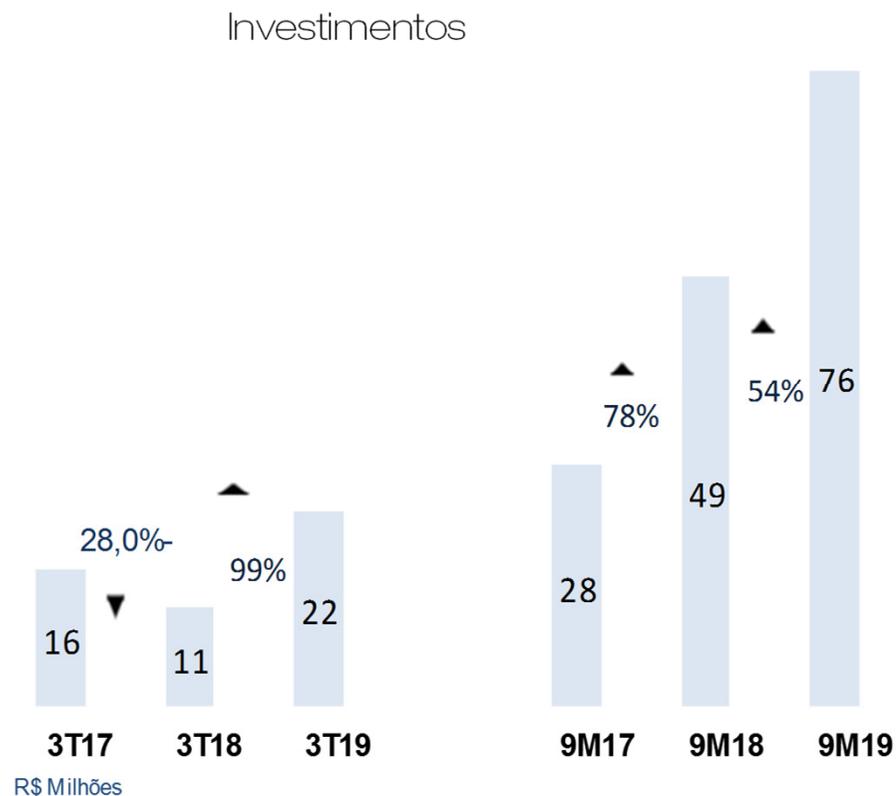
Insumos Energéticos

Evolução Tarifa do Gás



- REAJUSTE DE 75% NA TARIFA DO GÁS, EM SC (ANO 2017 VS 2019);
- PREVISÃO DE AUMENTO DE 15% EM 2020, CONFORME NOTÍCIAS DIVULGADAS PELA SC GÁS.

Investimentos

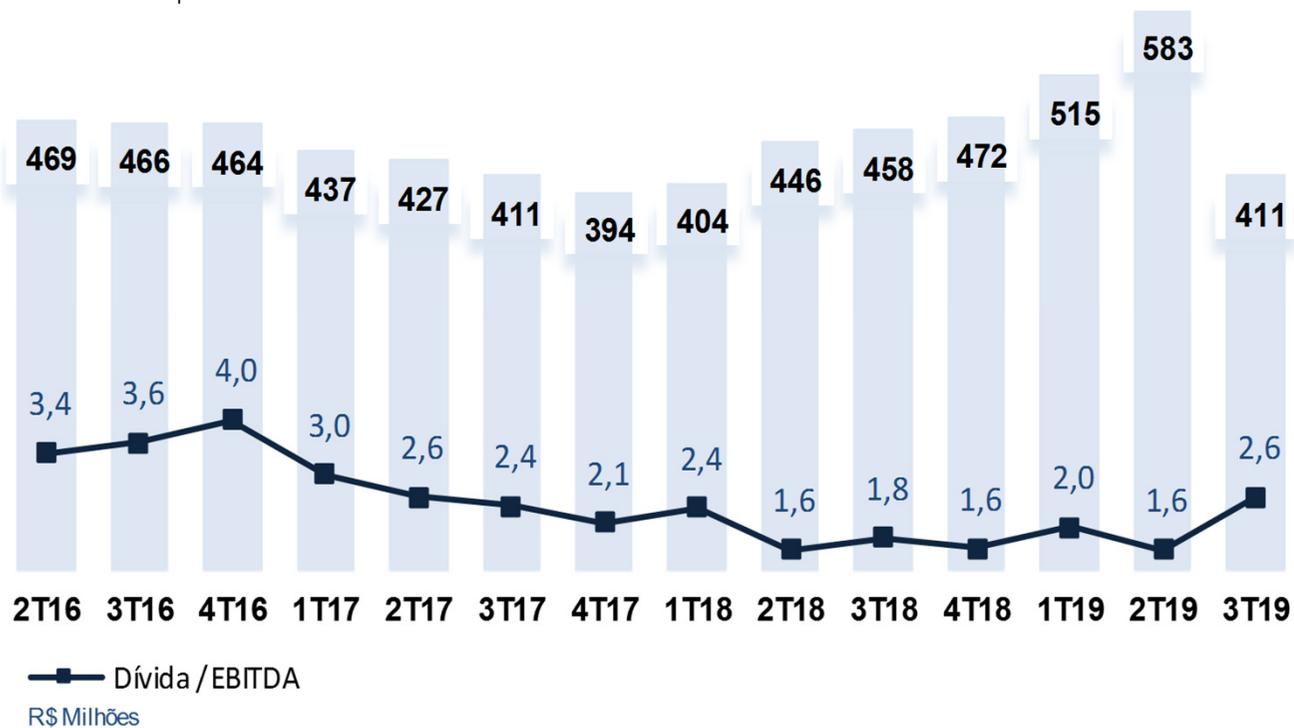


No 3T19 somaram **R\$ 22 milhões** e foram destinados na maioria para as lojas próprias e aquisição do terreno no EUA para a construção da futura fábrica.

R\$ 76 milhões, em sua maioria para implantação de uma **nova linha de produção** de porcelanato esmaltado na unidade de Tijuca.

Endividamento

Dívida Líquida

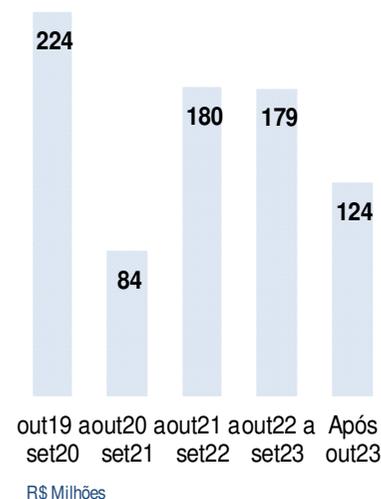


REDUÇÃO DO ENDIVIDAMENTO LÍQUIDO

Endividamento

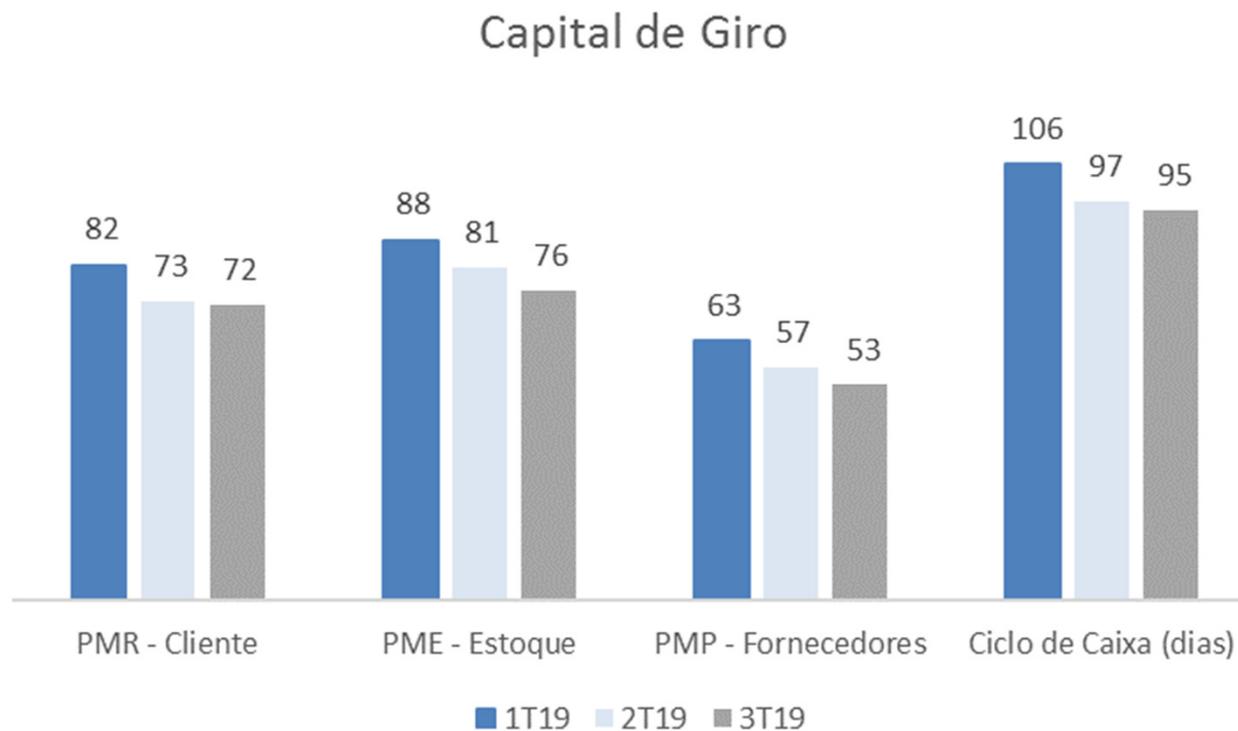
	set/18	dez/18	set/19	▲ R\$
Endividamento Bancário	627.663	595.637	790.359	194.722
Endividamento Tributário	66.850	64.367	57.417	(6.950)
(=) Endividamento bruto	694.513	660.004	847.776	187.772
(+) Disponibilidades	(139.385)	(89.875)	(336.878)	(247.003)
(+) Créditos partes relacionadas	(97.129)	(97.941)	(100.299)	(2.358)
(=) Endividamento líquido	457.999	472.188	410.599	(61.589)
EBITDA (últimos 12 meses)	261.248	288.013	167.177	(120.836)
<i>Dívida Líquida / EBITDA</i>	<i>1,75</i>	<i>1,64</i>	<i>2,46</i>	
<i>Dívida Líquida / PL</i>	<i>1,30</i>	<i>1,37</i>	<i>1,13</i>	

Cronograma de Amortização (endividamento bruto)



Capital de Giro

REDUÇÃO DE 11 DIAS EM
RELAÇÃO AO 1T19,
PROPORCIONADO PELA
REDUÇÃO NO CICLO DE
ESTOQUES

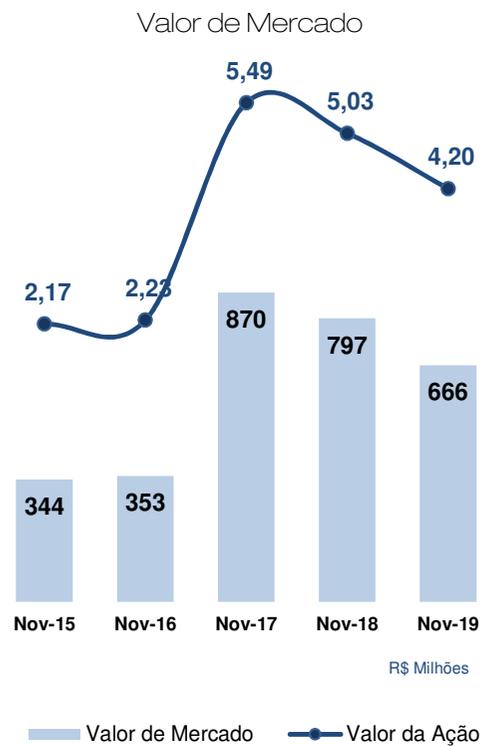


Perspectivas

- A administração está **confiante** na retomada gradual da economia brasileira;
- A companhia continuará focada em ações de **mitigação dos efeitos do aumento dos insumos energéticos**;
- No **mercado externo**, os esforços permanecerão na expansão das exportações e **internacionalização** da Companhia;
- A fábrica de Alagoas e a marca **Pointer** continuam com plano de adequação ao contexto do mercado atual, de **posicionamento da marca**, de melhoria do portfólio de produtos;
- Administração continuará concentrada no **alongamento e melhora do** perfil de endividamento, bem como no monitoramento e **manutenção da relação dívida/EBITDA**;
- A Companhia continua confiante nos seus diferenciais competitivos e reafirma seus esforços pela melhora do resultado.

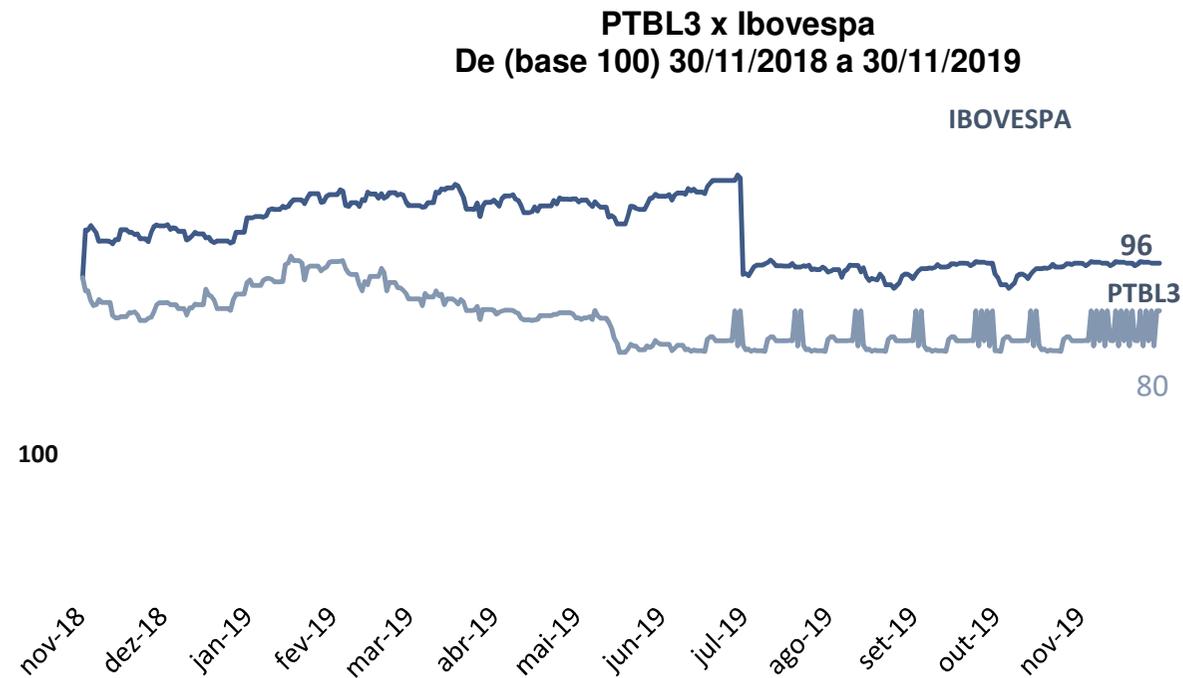
4 Mercado de Capitais

Desempenho das Ações



Valor de Mercado **R\$ 666 milhões**

Desempenho das Ações



Fonte: BM&F BOVESPA

Relações com Investidores

John Suzuki - Diretor Vice Presidente de RI

Gladimir Brzezinski - Gerente de RI

Suelen Hames – Analista de RI

E-mail: dri@portobello.com.br

Site: ri.portobello.com.br

(48) 3279-2552

Disclaimer

As informações contidas nesta apresentação poderão incluir declarações que representem expectativas sobre os negócios da companhia, projeções e metas operacionais e financeiras. Eventuais declarações dessa natureza constituem-se em meras previsões baseadas nas expectativas da administração em relação ao futuro da companhia.

Estas expectativas são altamente dependentes das condições do mercado, do desempenho econômico geral do país, do setor, e dos mercados internacionais, estando sujeitas a mudanças. Portanto, as mesmas não devem ser entendidas como recomendação a potenciais investidores.

Cabe ressaltar ainda que as estimativas e projeções referem-se apenas à data em que foram expressas, sendo que a companhia não assume a obrigação de atualizar publicamente ou revisar quaisquer dessas estimativas em razão da ocorrência de nova informação, eventos futuros ou de quaisquer outros fatores, ressalvada a regulamentação vigente a que nos submetemos, em especial às Instruções CVM 202 e 358.

Dessa forma, nenhum dos representantes da companhia, assessores ou partes relacionadas poderá ser responsabilizado por qualquer decisão decorrente da utilização do conteúdo desta apresentação.