

A modern outdoor patio area featuring a hanging wicker chair with orange cushions, two wooden lounge chairs with white cushions, and a small side table. The patio is surrounded by various potted plants and trees. The background wall is made of light-colored, textured panels. The floor is paved with light-colored tiles with a subtle pattern. The overall atmosphere is bright and airy.

# Apresentação Institucional

2024

Portobello Grupo

# Histórico

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



1979

INÍCIO das operações, em Tijucas/SC



Abertura de Capital

1991

**BOVESPA**  
Bolsa de Valores de São Paulo



1998

LANÇAMENTO da rede de franquias Portobello Shop

USO de 100% de gás natural, uma fonte limpa de energia, para fornos e secadores



2000

[B]<sup>3</sup> BRASIL BOLSA BALCÃO

2008

Adesão ao Novo Mercado da B3

100 lojas Portobello Shop



INÍCIO das operações da fábrica da POINTER (a planta de revestimento cerâmico mais sustentável da América Latina)



2015



2018

Projeto de expansão da Portobello America

Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) da ONU



INÍCIO das Operações da Portobello America

2023

5ª Emissão de Debênture

2024

Criação do primeiro Fundo de Investimentos em Direitos Creditórios do Portobello Grupo (FIDC)

# Governança Corporativa



## Composição do Conselho de Administração

Cesar Gomes Júnior	Presidente
Cláudio Ávila da Silva	Vice-Presidente
Geraldo Luciano Mattos Júnior	Membro Independente
Márcio Leal da Costa Lobo	Membro Independente
Maria Laura de Santos Tarnow	Membro Independente
Mauro do Valle	Membro
Nilton Torres de Bastos Filho	Membro

## Composição do Conselho Fiscal

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

## Composição da Diretoria Estatutária

John Suziki	CEO
Rosangela Sutil de Oliveira	CFO
Christiane Ferreira	CCO

Comitês de Assessoramento

Sustentabilidade

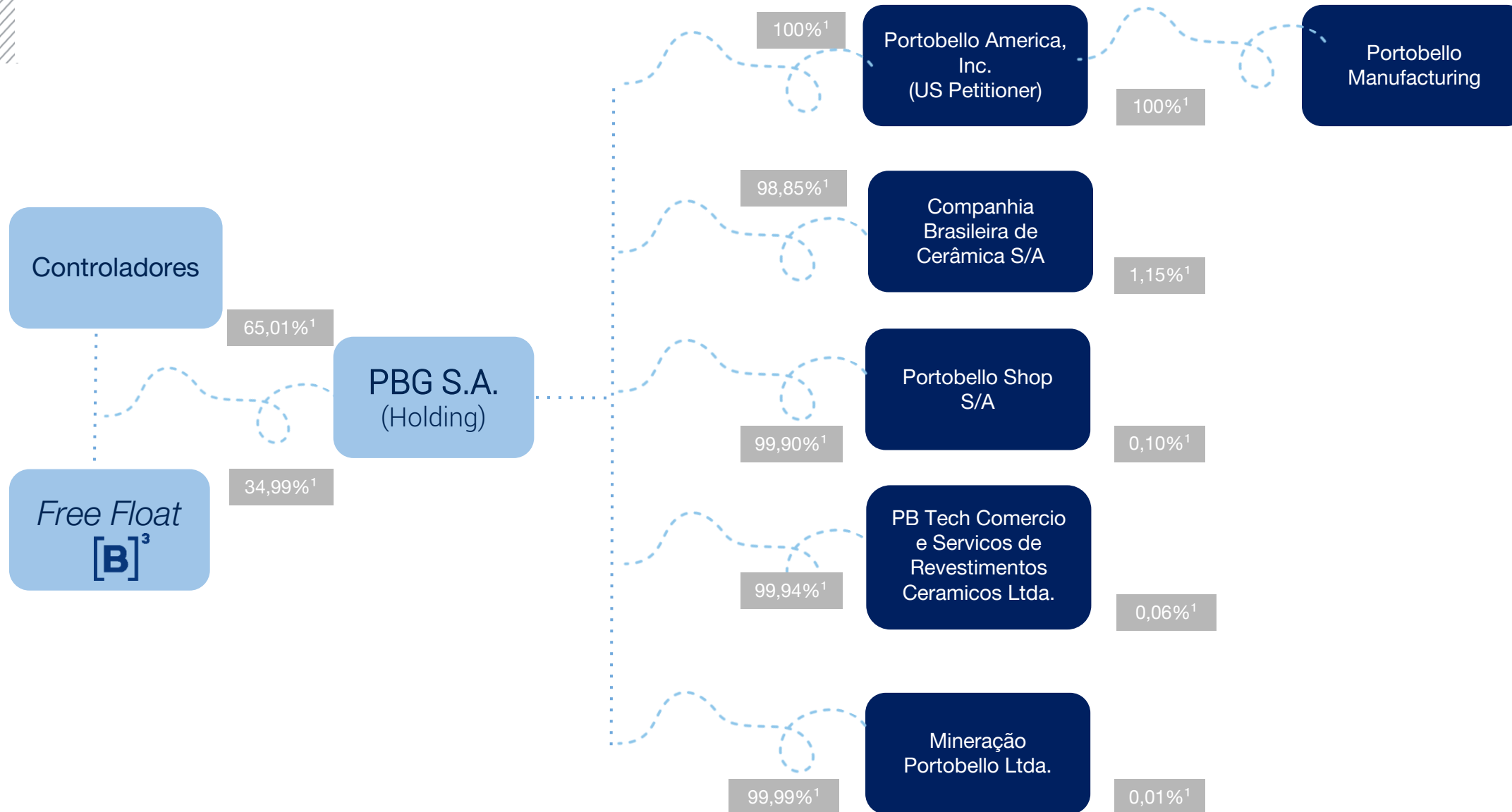
Auditoria

Estratégico

Internacionalização

Design

# Estrutura Societária



# Portobello Grupo



45 anos de história  
Fundada em 1979



Um dos maiores produtores mundiais de revestimento cerâmico



6º maior empresa de varejo de Materiais de Construção do Brasil em 2024



Duas fábricas no Brasil e uma nos EUA



7 Centros de Distribuição no Brasil e 2 nos Estados Unidos



+ de 4.000 colaboradores diretos



Presente em mais de 60 países, em todos os continentes

## Unidades de Negócio

### Portobello

Produtora e distribuidora multicanal

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

**Marca e inovação**

Visão de cadeia de valor

### Portobello shop

Varejo

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

Evolução **digital**

**158 Lojas** (29 próprias | 129 franquias)

### POINTER

Produtora e distribuidora para o N/NE

Marca de **design** democrático do Grupo

**Multicanal** como a UN Portobello

**Capilaridade** para atendimento das PME

### Portobello America

Produtora e distribuidora nos EUA

Estratégia de **expansão internacional**

Know-how do PBG e DNA Americano

Início das operações no 2T23

# Setor de atuação: Mercado Brasileiro

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



3º maior **produtor** mundial



2º maior **consumidor** mundial



6º maior **exportador** mundial



Forte crescimento em 2021, seguido por uma normalização em 2022, com tendência de estabilização

# Mercado Brasileiro vs. PBG

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

**Mercado<sup>1</sup>**

**+3,7%**

3T24 vs. 3T23

**PBG<sup>2</sup>**

**+20,6%**

3T24 vs. 3T23

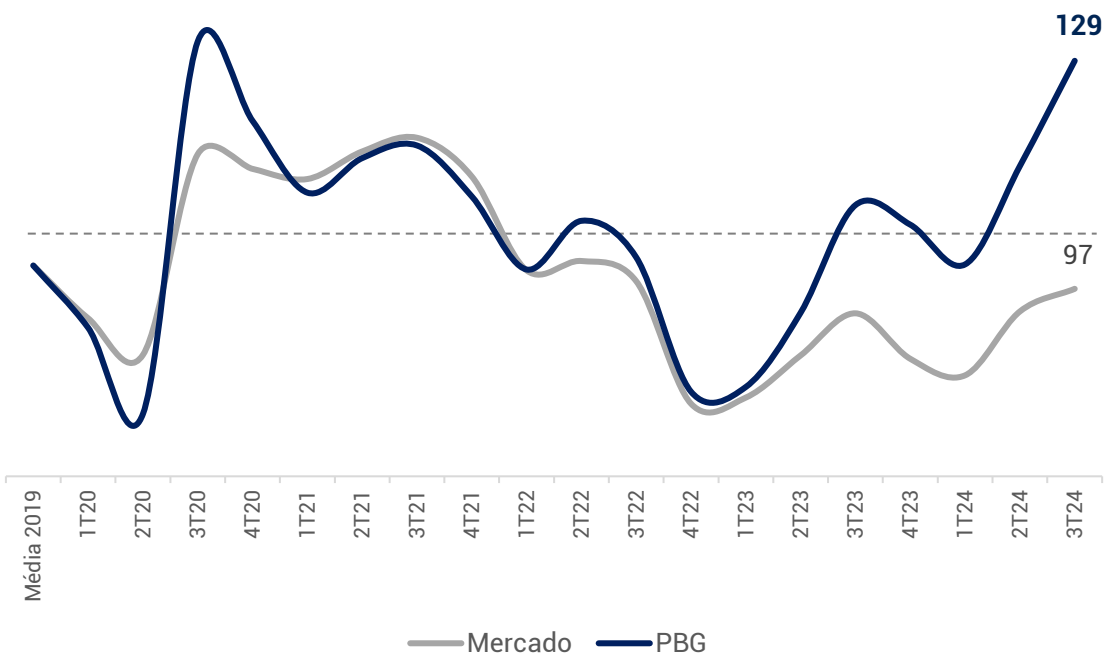
**+4,9%**

9M24 vs. 9M23

**+19,5%**

9M24 vs. 9M23

Evolução base 100 do volume mercado e PBG



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

## Portobello Shop

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



### 158 lojas

129 franquias | 29 lojas próprias

#### Desempenho das lojas próprias

**49,2%**  
da receita da  
unidade Shop

**+22,4%**  
nas vendas  
vs. 3T23

**7,6%**  
*Same Store  
Sales*

**84,7**  
NPS

## B2B

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



**8,7%**  
das vendas da  
Portobello Shop  
no 3T24

**+73,4%**  
na Receita Líquida  
vs. 3T23

### 6°

Maior varejista do segmento de materiais de construção no Brasil







**85% da capacidade de produção**



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



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



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



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



**Qualificação do mix de produtos e canais**



# Coverings

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

8

## Lançamentos

Todos produtos produzidos na fábrica da Portobello America

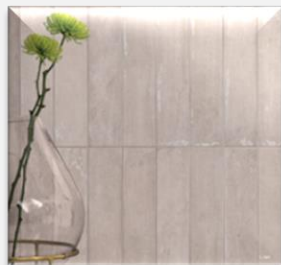
4

## Lançamentos da nova linha de *special pieces*

marcando o início do forno inaugurado em abril



Impasto



Watercolor



Puraforma



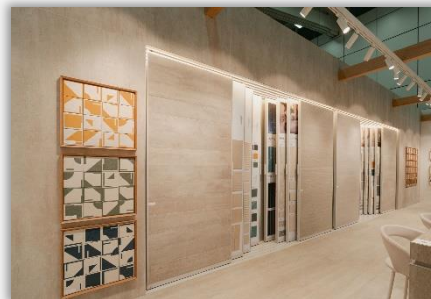
Krea 2.0



# Internacionalização

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

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



## Prêmio TECNA 2024 Portobello America

Melhor nova  
Fábrica de  
Revestimentos  
Cerâmicos da  
América do  
Norte



# ESG

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

A Estratégia ESG possui 3 principais pilares:



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



Fonte: Relatório de Sustentabilidade 2021

# Destaques

**Criação do Comitê de Sustentabilidade**

**Jazidas Recuperáveis**  
extração regenerativa da argila

**Reaproveitamento da água**  
circuito 100% fechado

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

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

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

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

**Cobogó Mundaú**  
promove o desenvolvimento sustentável da comunidade de Vergel, em Alagoas

**Certificação Leed**  
para loja da Portobello Shop em Curitiba



# Avanços ESG: Sustentabilidade

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

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

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



### METAS

■ Atingir 50% de fontes renováveis na matriz energética da indústria até 2024.

■ Obter a certificação LEED para as novas lojas Portobello Shop.

■ Chegar a 50% de mulheres em cargos de liderança até 2027.

■ Ter 20% de colaboradores envolvidos no programa de voluntariado até 2027.

■ Ter 100% colaboradores treinados em temáticas ESG, Código de Ética e LGPD (meta anual).

■ Chegar a 100% de fornecedores avaliados por risco de atividade até 2026.

### STATUS NO FINAL DE 2023


■ Contrato fechado com parceiro para que a meta seja alcançada em 2024.

■ Certificação obtida pela loja Portobello Shop Jardim Social em Curitiba (PR).


**44%\***   
de mulheres na liderança.

\*Percentual registrado em março de 2024.

**13,64%**   
de colaboradores.

**58,38%**   
dos colaboradores ativos na plataforma EAD realizaram o curso ESG.

■ Início do projeto-piloto na unidade Portobello.



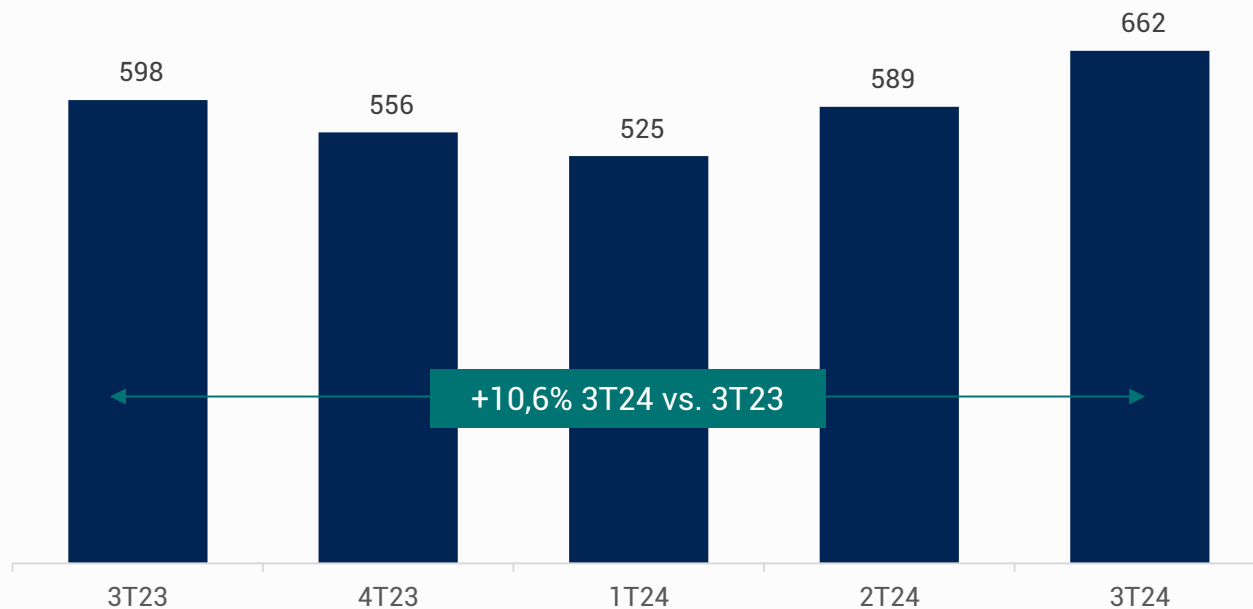
Desempenho  
Operacional e Financeiro

3T24

## Receita Líquida

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

### Receita Líquida R\$ milhões



O PBG segue com o volume de vendas superior ao mercado e com ganho *market share* na via úmida e via seca no 3T24 vs. 3T23

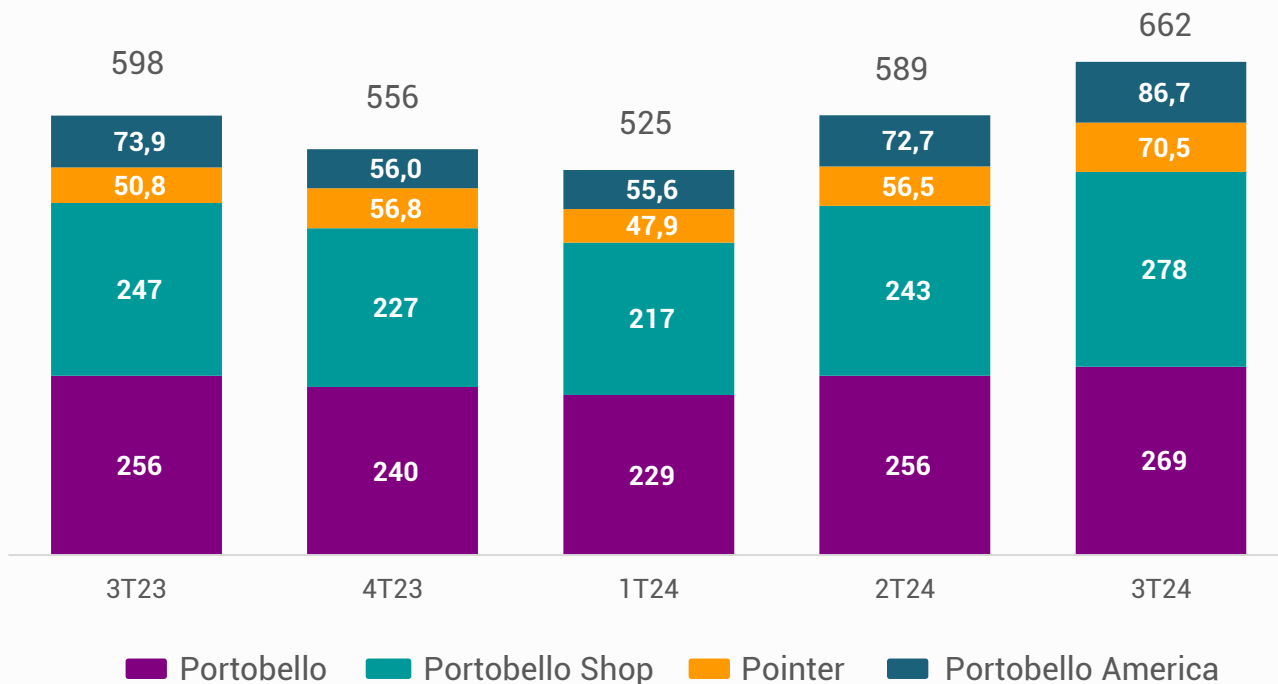
Crescimento em todas as unidades de negócio no 3T24 vs. 3T23



## Receita Líquida por Unidade de Negócios

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

### Receita Líquida por segmento R\$ milhões



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

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



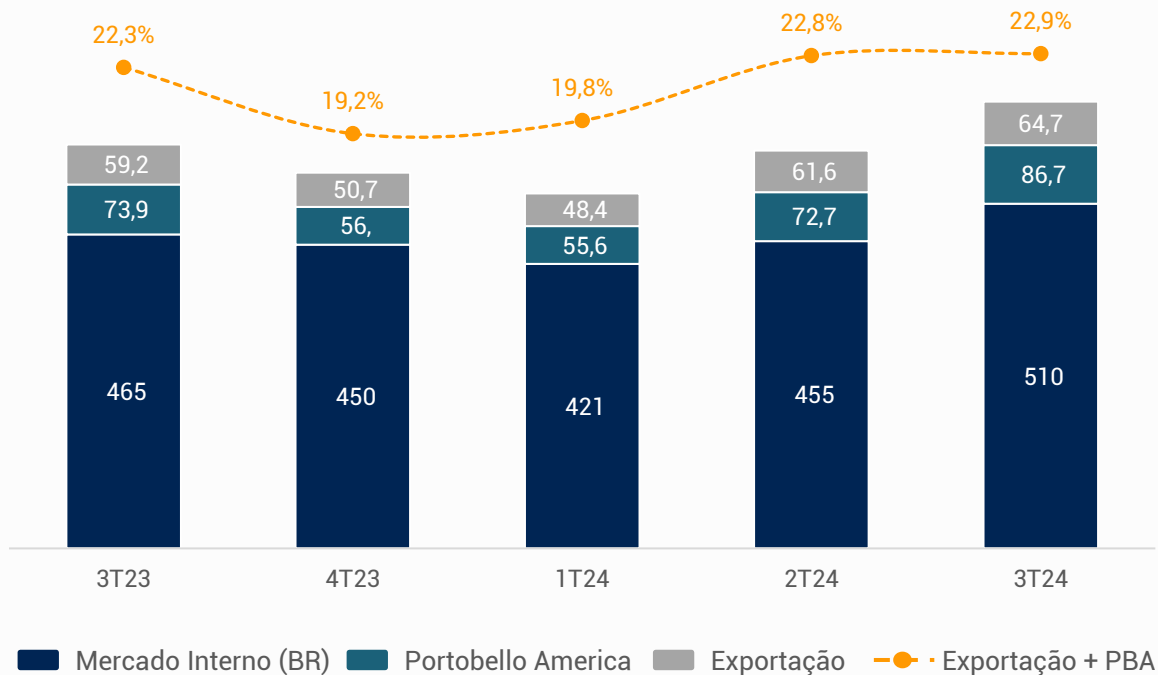


## Receita Líquida por área geográfica

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

### Participação na Receita Líquida

R\$ milhões | % sobre a Receita Líquida



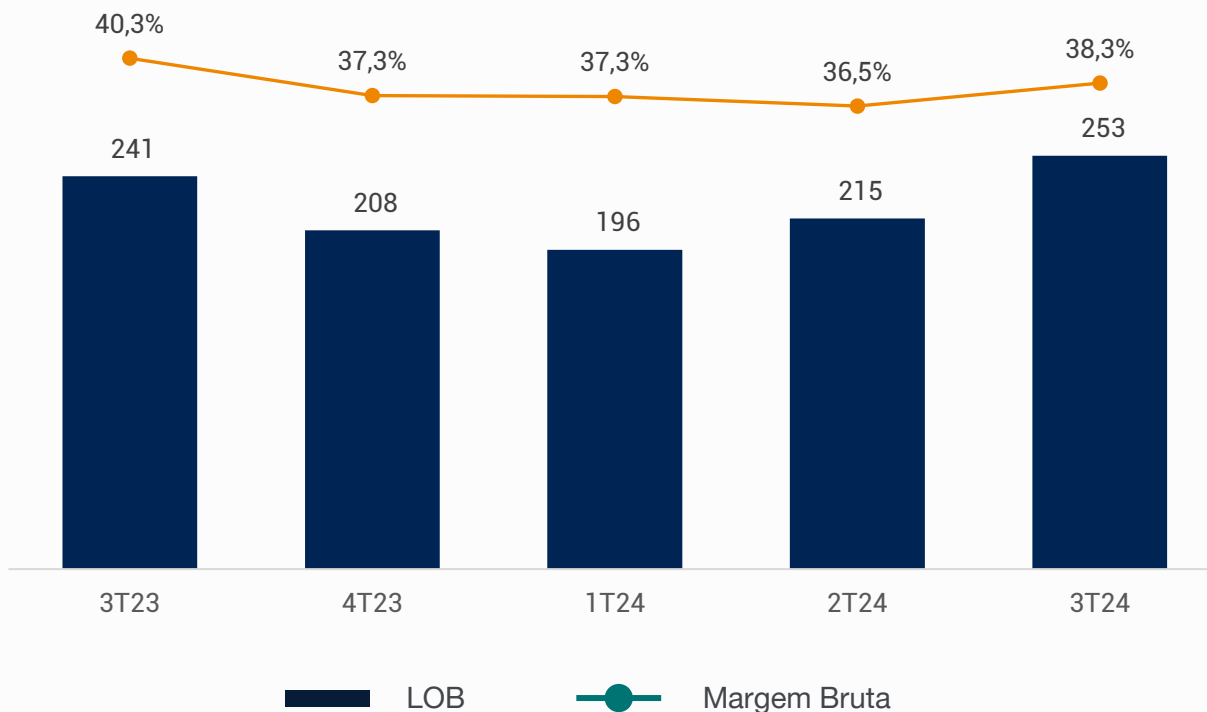
- **Mercado Interno (BR) +9,7%** no 3T24 vs. 3T23
- **Portobello America cresceu +17,3%** no 3T24 vs. 3T23 (+15,7% em USD).
- A operação dos **mercados internacionais** representaram **22,9%** no 3T24 do total da receita do Grupo.

## Lucro Bruto e Margem Bruta Consolidado

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

### Lucro Bruto e Margem Bruta

R\$ milhões e margem %



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

## Despesas Operacionais

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

### Despesas Operacionais

R\$ milhões e % sobre Receita Líquida

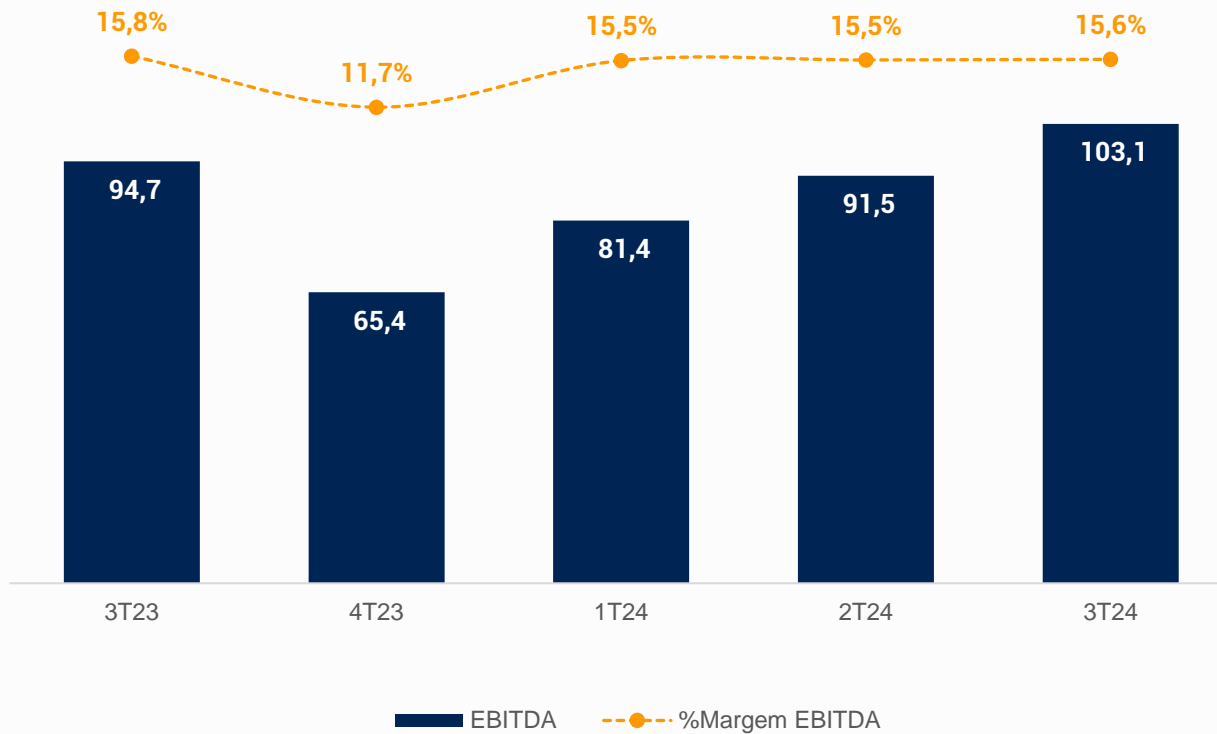


## EBITDA

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

### EBITDA

R\$ milhões e % sobre Receita Líquida



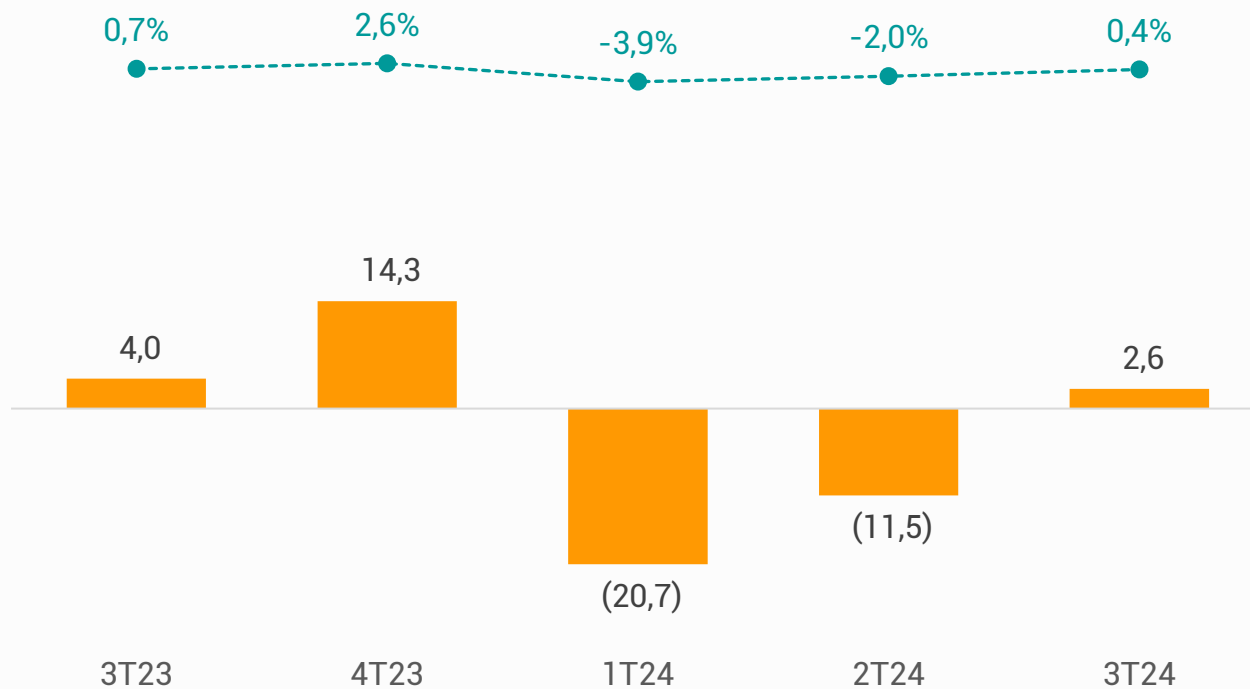
- O EBITDA do 3T24 foi de R\$ 103 milhões, com margem EBITDA de 15,6%
- Trajetória positiva de resultado operacional, mesmo em cenário de demanda restrita
- O PBG segue priorizando os projetos estratégicos e otimização de resultados

## Resultado Líquido

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

### Lucro Líquido

R\$ milhões e % da Receita Líquida



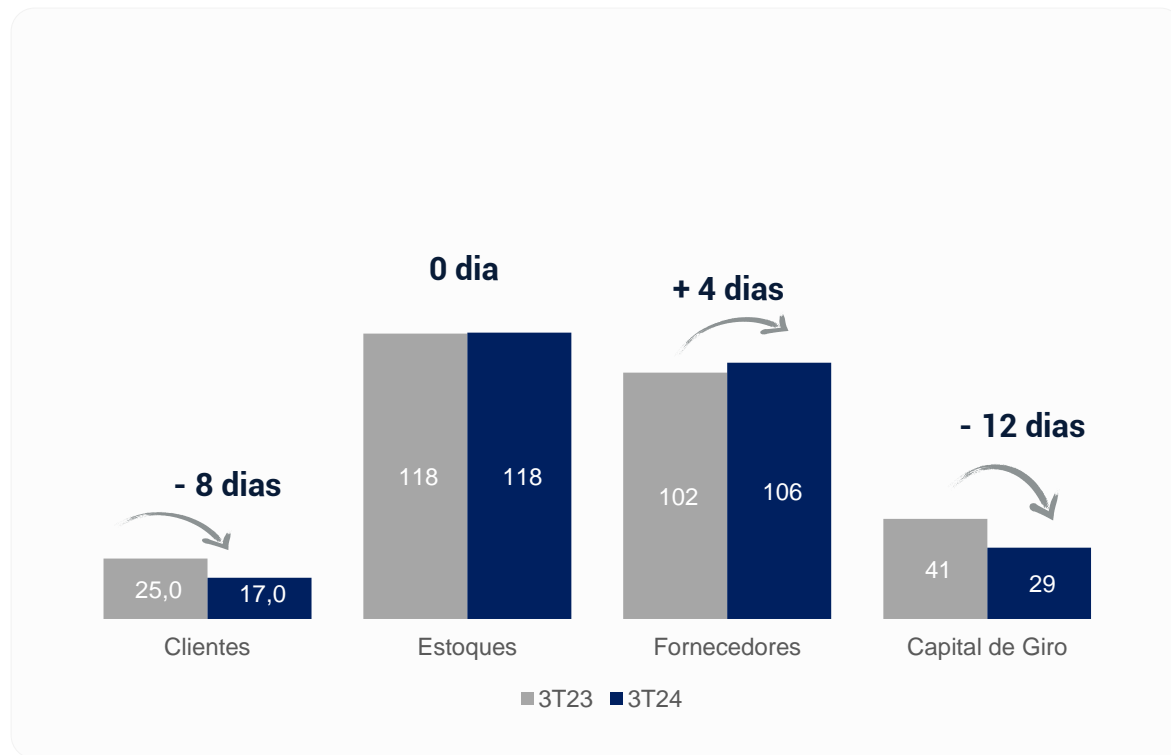
- Lucro Líquido
- Margem Líquida

## Capital de Giro

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

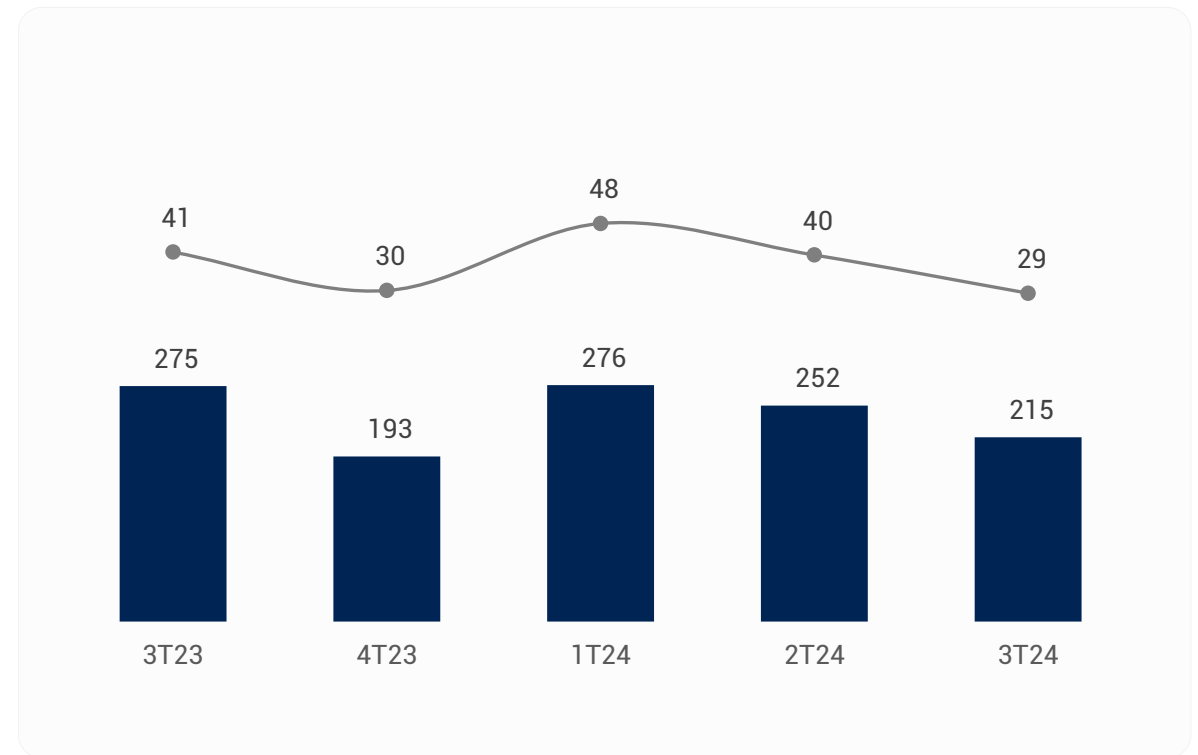
### Ciclo de Conversão de Caixa (CCC)

Dias



### Evolução do Ciclo de Conversão de Caixa (CCC)

R\$ milhões e dias

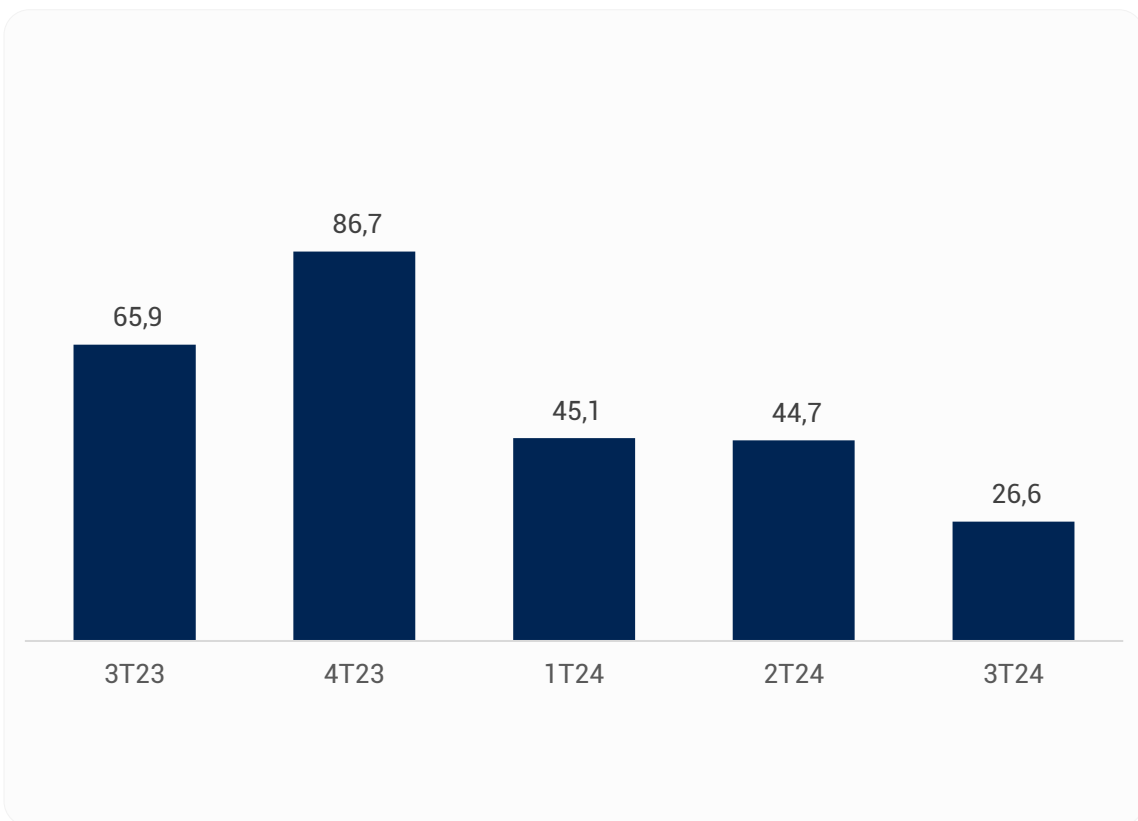


# Investimentos

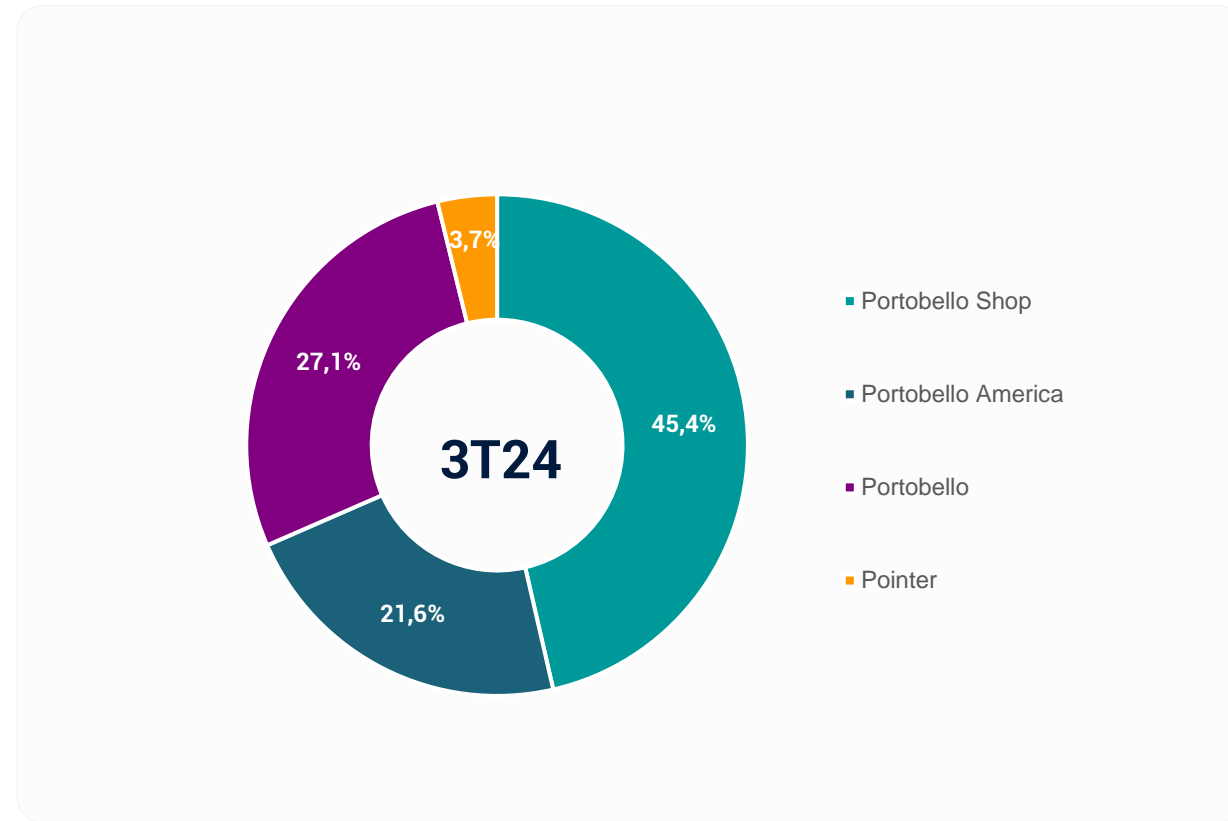
No 3T24, os investimentos totalizaram R\$ 26,6 milhões, com foco estratégico em Portobello Shop, Digital e Portobello America, refletindo uma gestão seletiva e disciplinada de capital



**Investimentos**  
R\$ milhões



**Composição dos Investimentos**

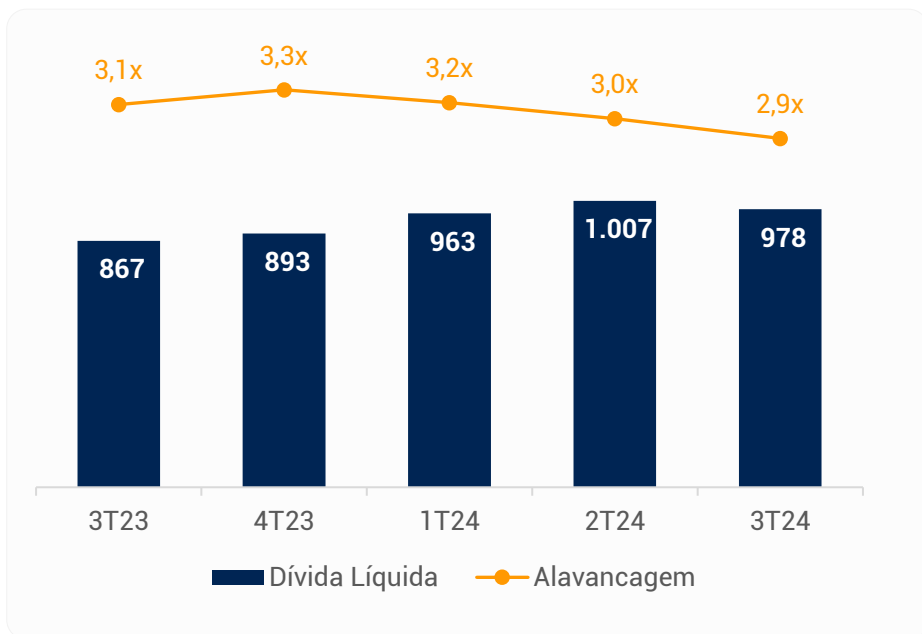


# Dívida Líquida

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

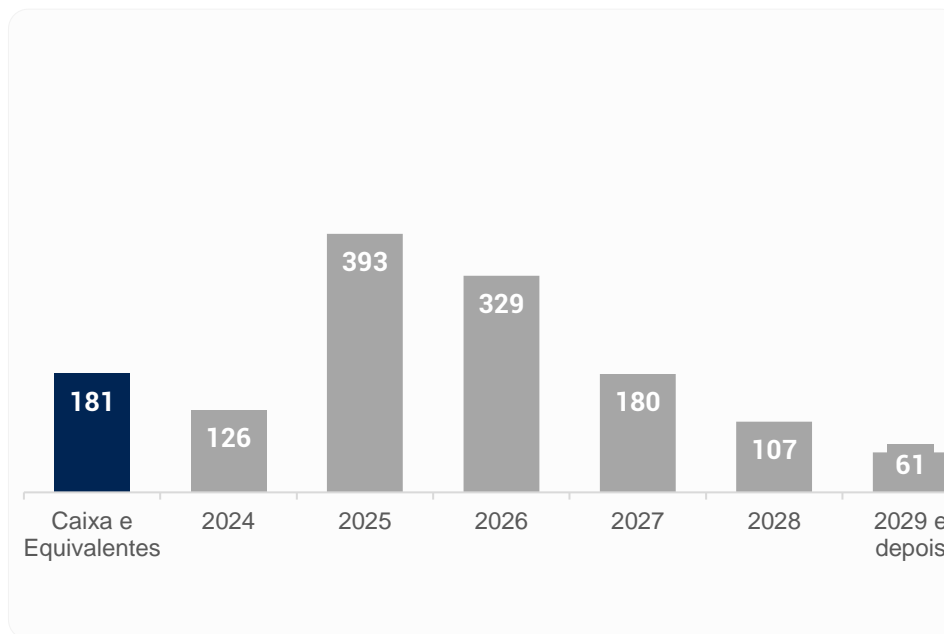
## Dívida Líquida e Dívida Líquida/EBITDA

R\$ milhões

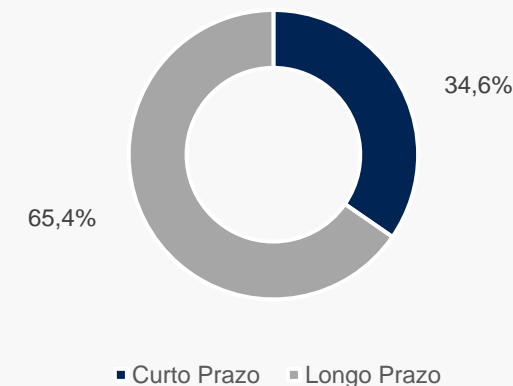


## Cronograma de Amortização

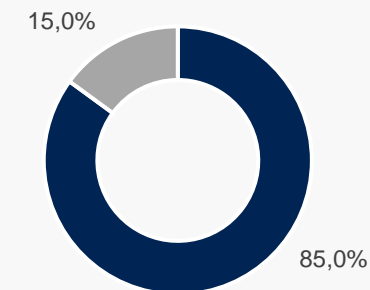
R\$ milhões



## Composição da Dívida



■ Curto Prazo ■ Longo Prazo



■ Moeda Local ■ Moeda Estrangeira



**Custo médio**  
12,2% a.a.

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



**Prazo médio**  
5,4 anos

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

**FitchRatings** A-(bra)





## Relações com Investidores

**John Suzuki**  
Diretor Presidente

**Rosangela Sutil de Oliveira**  
Vice-Presidente de Finanças e  
Relações com Investidores

**Andrés López**  
Gerente de Relações  
com Investidores

**Renato Dias Dzierva**  
Coordenador de Relações com  
Investidores

**Camila de Sousa Limas**  
Analista de Relações com Investidores

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