

**Comunicado ao Mercado – Realização de Transmissão ao Vivo “Live” com  
Condor Insider**

Tijucas, SC, 17 de janeiro de 2022 - O Portobello Grupo (PBG S.A) (B3: PTBL3) (Companhia), nos termos da Resolução da Comissão de Valores Mobiliários (CVM) nº 44, de 23 de agosto de 2021 e nº 480 de 07 dezembro de 2009, e demais disposições aplicáveis, e em atendimento ao Ofício Circular CVM nº 7/2020 de 26 de agosto de 2020, informa aos seus acionistas e ao mercado em geral que participará de transmissão ao vivo (“Live”), conforme abaixo:

Patrocinador/organizador: Condor Insider  
Data e horário: 20 de janeiro de 2022 às 19:00  
Representante da empresa: Ronei Gomes  
Vice-Presidente de Finanças e Relações com Investidores

Endereço na internet em que será transmitida a Live:

<https://www.youtube.com/c/CondorInsider>

[https://www.youtube.com/watch?v=hnu39ADa8a0&ab\\_channel=CondorInsider](https://www.youtube.com/watch?v=hnu39ADa8a0&ab_channel=CondorInsider)

Temas a serem discutidos: Apresentação Institucional e Resultados Acumulados até Set/21

**Ronei Gomes**

Vice-Presidente de Finanças e Relações com Investidores

PBG S.A.

[dri@portobello.com.br](mailto:dri@portobello.com.br)

**Notice to the Market – Live presentation with Condor Insider**

Tijucas, SC, January 17<sup>th</sup>, 2022 – Portobello Grupo (PBG S.A) (B3: PTBL3) (Company), pursuant to the Brazilian Securities and Exchange Commission ("CVM") Resolution No. 44 of August 23<sup>rd</sup>, 2021 and No. 480 of December 7<sup>th</sup>, 2009, and other applicable legislation, and CVM's *Ofício Circular* No. 7/2020 of August 26, 2020, informs its shareholders and the market in general that will attend to a live broadcast, as detailed below:

Sponsor/organizer: Condor Insider  
Date and time: Jan 20<sup>th</sup>, 2022 at 07:00 PM Brazil Time  
Company' representant: Ronei Gomes  
Chief Financial and Investor Relations Officer

Internet address where the transmission will be broadcasted:

<https://www.youtube.com/c/CondorInsider>

[https://www.youtube.com/watch?v=hnu39ADa8a0&ab\\_channel=CondorInsider](https://www.youtube.com/watch?v=hnu39ADa8a0&ab_channel=CondorInsider)

Themes to be discussed: Institutional Presentation and Sep/21 Accumulated Results

**Ronei Gomes**

Chief Financial and Investor Relations Officer

PBG S.A.

[dri@portobello.com.br](mailto:dri@portobello.com.br)



**Or de Cacao**, um revestimento com veios que são puro ouro e se cruzam sobre um tom intenso de cacau. É a nova joia do portfólio Portobello, inspirada nas fortes texturas dos mármore espanhóis.

# Live Condor Insider

Ronei Gomes  
Vice-Presidente de Finanças e RI

20 Janeiro 2022

Portobello Grupo

# Aviso Legal

As informações preparadas pela PBG como as perspectivas, projeções ou metas operacionais e financeiras, relativas aos negócios são previsões baseadas nas expectativas da administração em relação ao futuro da companhia.

Considerações futuras não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas. Estas expectativas dependem das circunstâncias que podem ou não ocorrer, bem como das condições dos mercados nacional e internacional, do desempenho econômico geral do País e do setor, que podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.



- 
- |          |                                      |           |
|----------|--------------------------------------|-----------|
| <b>1</b> | <b>Visão Geral Portobello Grupo</b>  | <b>04</b> |
| <b>2</b> | <b>Unidades de Negócios</b>          | <b>12</b> |
| <b>3</b> | <b>Mercado e Performance Recente</b> | <b>27</b> |
-

1

## Visão Geral Portobello Grupo



Portobello

# Visão Geral

Líder na produção e comercialização de revestimentos cerâmicos com presença global, exportando para mais de 60 países em todos continentes (21% da Receita)

- 42 anos de história
- Nº 1 produtor de revestimento cerâmico no Brasil com 2 plantas
- Nº 1 rede de varejo no Brasil (138 lojas)
- Receita UDM de BRL 1,8 bi
- EBITDA UDM BRL 343,7 M
- Dív Líquida/EBITDA de 1,4x

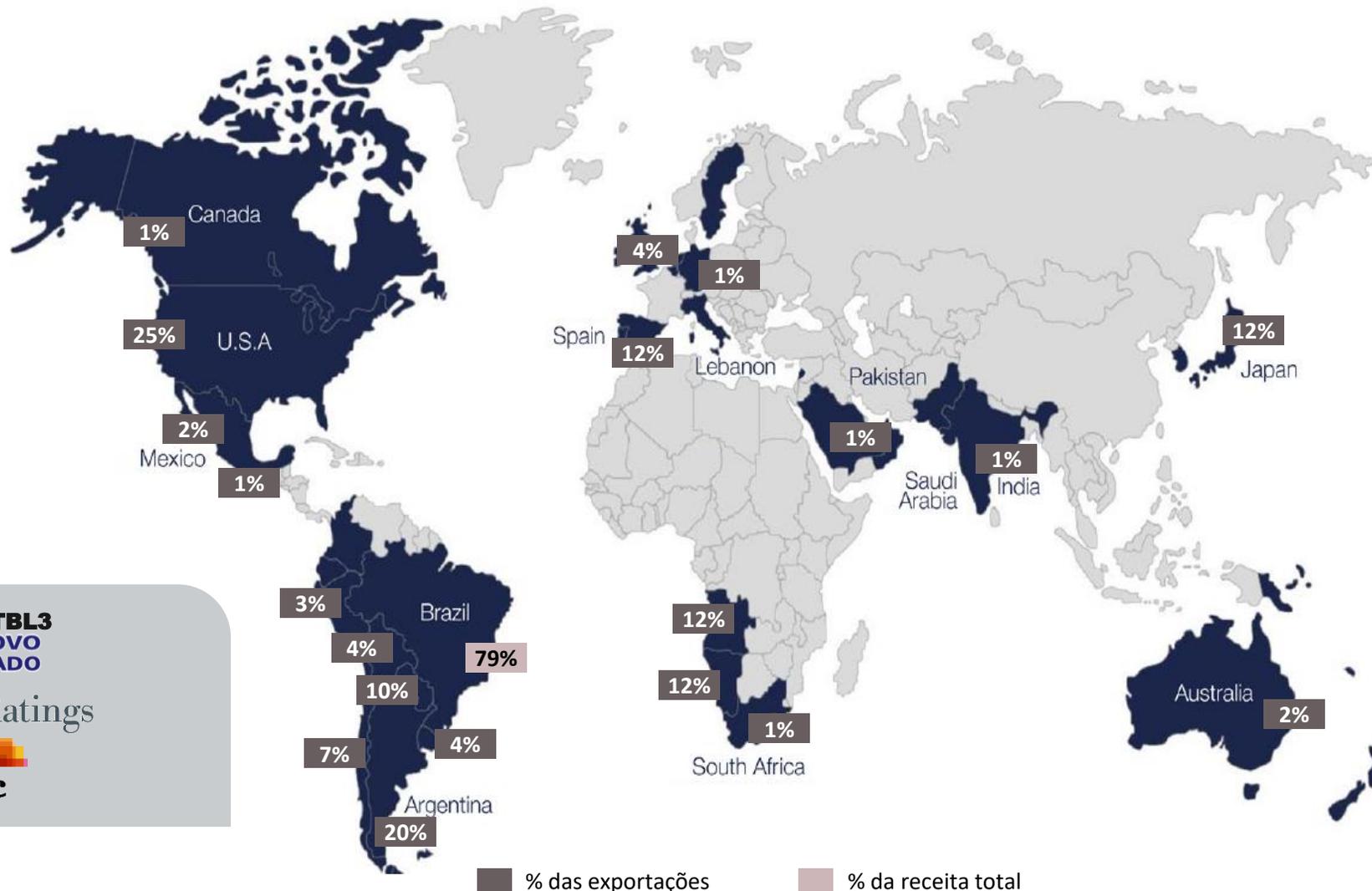
- Listada na B3 desde 2008



- Rating A-(bra) pela Fitch



- Auditada pela PwC



UDM = Últimos 12 meses

# Histórico

## 42 anos de história com foco em crescimento sustentável e inovação



1979

INÍCIO das operações em Tijucas/SC



1998

LANÇAMENTO da rede de franquias Portobello Shop



2000

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



2008

CONSOLIDAÇÃO da rede Portobello Shop, com 100 lojas

LISTAGEM no Novo Mercado da B3

EXPANSÃO das plantas industriais



2015

INÍCIO das operações na nova planta no Nordeste, em Marechal Deodoro/AL, a planta industrial de produção de revestimento cerâmico mais sustentável da América Latina

LANÇAMENTO da marca de design democrático Pointer



2018

LANÇAMENTO do projeto de expansão da Portobello America

ASSINATURA aos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) da ONU

SISTEMA DE ILUMINAÇÃO POR LED nas lojas Portobello Shop

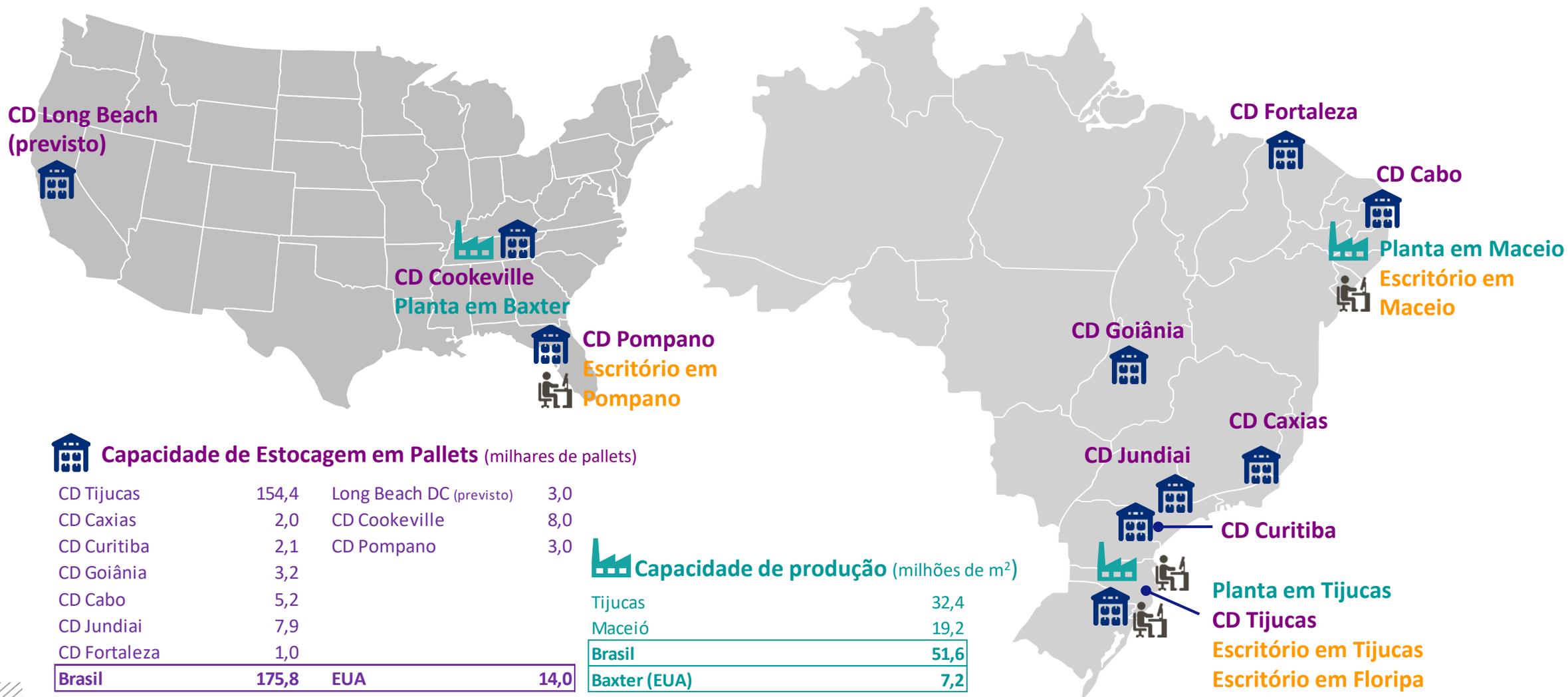


2020

LANÇAMENTO da Coleção Unlimited incluindo lastras que aumentam as possibilidades para arquitetura sustentável

# Onde Estamos

4 escritórios, 2 plantas, 9 Centros de Distribuição (CDs) no Brasil e Estados Unidos.  
Nova planta sendo construído e CD a ser aberto nos Estados Unidos



# Visão e Propósito

Uma visão global e um propósito inspirador apoiam nossa estratégia de crescimento

## Visão

Ser **líder brasileira e protagonista global em soluções de revestimentos** para ambientes, através do design e inovação

## Propósito

### Viver Design

Transformar ambientes e emocionar pessoas



### 3 Principais Fontes de Geração de Valor

#### Foco no Varejo



- Acelerar o **crescimento no varejo** com novas lojas, aumento de ticket médio, *market share* e **penetração**, aliado à consolidação na liderança **no mercado especializado**
- Aumento da **relevância** e **rentabilidade**,



#### Expansão Internacional



- Acelerar **expansão internacional**, reduzindo dependência do mercado doméstico e **umentando competitividade** nos **Estados Unidos** e exterior
- Aumento de capacidade representando **~15%** da capacidade total



#### Modelo Integrado



- Modelo integrado proporciona **alavancagem operacional**, assim como *fit* correto para **tendências futuras**, como digital
- **CapEx** focado em **iniciativas de crescimento estratégicas**
- Investimento em **tecnologia** e aumento da **eficiência** levando a **expansão significativa das margens e rentabilidade**

# Governança Corporativa e Time de Gestão

Companhia listada no Novo Mercado, mais alto nível de governança no Brasil

## Estrutura Acionária

~25.000 acionistas

Grupo Controlador

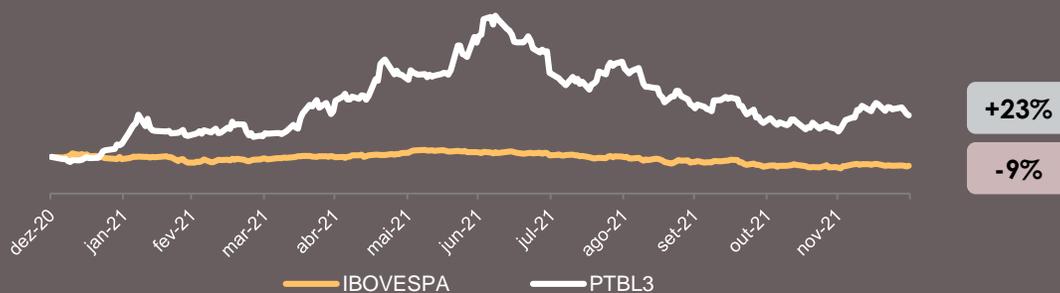
60%

Ações em circulação

40%

Portobello Grupo

## Performance da ação



Market Cap: BRL 1,1 bi | ADTV: BRL 10,1 M

## Conselho de Administração e Diretoria Executiva

### Conselho Fiscal

Maro Marcos Hadlich Filho  
Jorge Muller  
Carlos Eduardo Brennand

### Conselho de Administração

**Cesar Gomes Júnior**  
Presidente do Conselho

**Cláudio Ávila da Silva**  
VP do Conselho

**Nilton Torres de Bastos F.**  
Membro do Conselho

**Walter Roberto Longo**  
Membro Independente do Conselho

**Geraldo Luciano Mattos Jr**  
Membro Independente do Conselho

**Marcos Gouvêa de Souza**  
Membro Independente do Conselho

**Glauco José Côrte**  
Membro Independente do Conselho

### Diretores Estatutários



Mauro do Valle Pereira  
(CEO)



Ronei Gomes  
(VP Finanças e RI)



Edson Luiz Stringari  
(VP Jurídico e Compliance)

### Diretores Gerais das Unidades de Negócios

**Romael Soso**  
Portobello Shop

**Diogenes Ghellere**  
Pointer

**João Henrique Sampaio Oliveira**  
Portobello

**Luiz Felipe Lenz Brito**  
Portobello América

Comitês

# Melhores práticas de Governança Corporativa e Agenda ESG

## 4 Comitês Estratégicos

Focados no direcionamento dos Projetos estratégicos do grupo como varejo e expansão internacional, assim como melhoria da governança



**Governança Corporativa e Estratégia**



**Sustentabilidade**



**Auditoria**



**Expansão Internacional**  
(Conselho da Portobello America)



United Nations Global Compact

O Portobello Grupo é um signatário do Pacto Global, uma iniciativa da ONU para sustentabilidade.

*“O ambiente em que vivemos é a essência do nosso negócio.”*

*Sustentabilidade no Portobello Grupo é uma responsabilidade compartilhada e focada em todos ambientes em que operamos. Desde depósitos de argila às casas das pessoas que escolhem nossos produtos, nosso princípio é respeitar a natureza e a sociedade, com ética e transparência. O compromisso constante da Companhia com o futuro está estabelecido em 3 pilares:*

*Responsabilidade Social, Responsabilidade Ambiental e Responsabilidade Econômica*

# Membros do Conselho de Administração e Grupo Controlador

## Conselho de Administração



(E) Marcus Gouveia, Walter Longo, Cláudio Ávila, Glauco Corte, Cesar Bastos Gomes, Cesar Gomes Jr, Geraldo Luciano, Nilton Torres



(E) Cesar Neto, Cesar Gomes, Cesar Jr.

2

## Unidades de Negócios



Portobello

# Portobello Grupo

Um dos poucos players globais que conseguiu desenvolver um modelo integrado de sucesso



## Portobello

- Unidade produtora em Tijucas
- Atende mercados B2B multi-marca, construtoras e exportação e demais unidades do grupo

**45,9%**

% Receita



## Portobello Shop

- Divisão de Varejo focada em B2C utilizando canais físicos e digitais
- Nº 1 rede de lojas de revestimento cerâmico no Brasil
- Possui atualmente 138 lojas, sendo 17 lojas próprias

**31,2%**

% Receita



## Pointer

- Marca doméstica com forte presença regional no Norte e Nordeste do Brasil e exportação
- Pointer se diferencia por oferecer produtos modernos a preços competitivos

**13,9%**

% Receita



## Portobello America

- Foco na estratégia internacional
- Vende para home centers e distribuidores
- Know-how do Portobello Grupo e DNA Americano, oferecendo soluções completas em revestimentos

**9,0%**

% Receita

*Modelo de governança descentralizado apoia a gestão: Cada unidade de negócios tem seu próprio Diretor Geral*

# UN Portobello

Site de Tijucas opera com tecnologia de ponta através de 6 plantas e 15 fornos



# Principais Competidores Nacionais da UN Portobello

Portobello é a líder no país

Portobello

**Dexco**  
ceusa  
portinari

  
**MOHAWK**  
eliane

 **LAMOSA**  
**Incepa**

**biancogres**

 **embramacco**  
Porcelanato

Elizabeth 

# Principais Clientes Nacionais da UN Portobello

Portobello é a líder no país

## Construtoras



## Revendas



# Matriz Energética

Principais fontes são gás natural e energia elétrica



## Matriz Energética Portobello/Tijucas

**24%**  
do Custo  
Total

**84%**  
Gás Natural

**16%**  
Energia  
Elétrica



## Matriz Energética Pointer/Marechal

**31%**  
do Custo Total

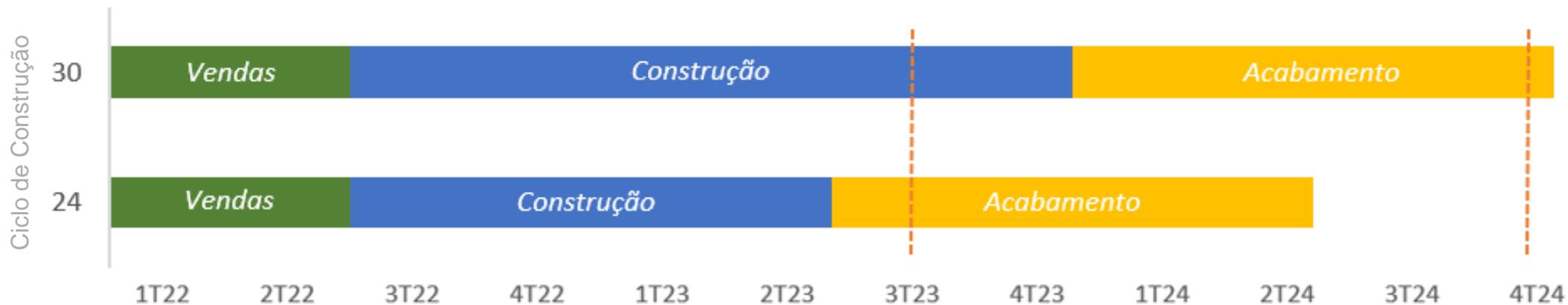
**85%**  
Gás Natural

**15%**  
Energia  
Elétrica



# Ciclo imobiliário

Considerando o ciclo de construção de 24 a 30 meses, a fase de acabamento nos últimos 12 meses pode afetar o volume de vendas entre 3T23 e 4T24



# UN Pointer

Marca de design democrático do grupo



## POINTER

A Pointer produz e distribui revestimentos para pessoas que buscam soluções com design, qualidade e preço competitivo.

# UN Pointer

Planta em Marechal Deodoro opera com tecnologia de produção a seco em 2 fornos



# Principais Clientes e Concorrentes Regionais da UN Pointer

## Clientes

### Revendas



### Construtoras



## Concorrentes



# UN Portobello Shop

138 lojas, sendo 19 próprias, em todo território nacional



# UN Portobello Shop

## Loja em São Paulo



# UN Portobello Shop

## Loja em Brasília



# Produtos UN Portobello Shop

## Ampla linha de opções

### Madeiras



### Mármares



### Pedras



### Mosaicos



### Acessórios/Relevos



### Concreto



# Principais Clientes e Concorrentes Regionais da UN Portobello Shop

## Clientes



Arquitetos



Digital



Designers



Pequenas  
Construtoras



Consumidor Final

## Concorrentes

finitura  
acabamentos

  
São Geraldo  
Acabamentos e Complementos

UNIQUE  
REVESTIMENTOS

  
CASA  
RARA  
acabamentos finos

Impermix  
DESDE 1972 CONSTRUINDO COM VOCÊ

MOSARTE & Co.

# Progresso da UN Portobello Shop

Contratação de novo líder com sólida experiência em *players* relevantes de Varejo Integrado.



Curitiba/PR



Gov. Valadares/MG



Itaipava/RJ



Lucas do Rio Verde/MT



**Romael Soso**  
Novo Diretor Geral  
Portobello Shop



## Lojas abertas nos últimos 12 meses

Cidade	Inauguração
Dourados/MS	out/20
Limeira/SP	dez/20
Alfenas/MG	dez/20
Itapetininga/SP	dez/20
Lajeado/RS	jan/21
Lucas do Rio Verde/MT	jan/21
Araguaína/TO	jan/21
Gov. Valadares/MG	jan/21
Itumbiara/GO	jan/21
Itaipava/RJ	mai/21
Goianésia/GO	jul/21
Assis/SP	jul/21
Osasco/SP	jul/21
Praia Grande/SP	jul/21
Rio Branco/AC	ago/21

# UN Portobello América

## Estratégia da Portobello nos EUA: Rápido crescimento de mercado e sinergias

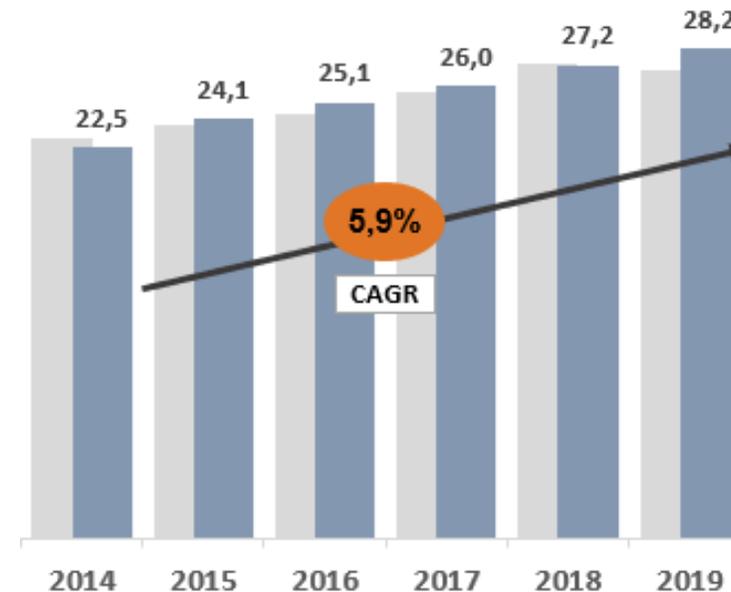
- **Baixa produção doméstica:** apesar de apresentar custos competitivos, apresenta **oportunidades para modelo integrado**
- **Construção de novas casas e reformas de existentes, com declínio do carpete**
- **COVID-19:** efeito positivo significativo no consumo de cerâmica nos EUA, onde **baixas taxas de financiamento** e mais tempo passado em casa **acelerou a venda de imóveis**
- **Migração líquida dos centros urbanos** por jovens adultos direcionou demanda para revestimento cerâmico na construção de novas casas e vendas



A Portobello está bem posicionada para expandir sua base de consumidores em um dos maiores mercados de revestimento cerâmico do mundo

### Tamanho do mercado de revestimento cerâmico nos EUA

Em bilhões de USD



### Diferenciais Competitivos



**Gestão da marca**



**Inovação em produtos e curadoria de tendências**



**Logística**



**Relacionamento com arquitetos e designers**



**Modelo integrado (indústria / varejo)**

Portobello  
America



**Mercado nos EUA**  
passando por  
transformação  
estrutural, com  
crescimento dos Home  
Centers, gerando  
demanda por um  
modelo Integrado e  
especializado

# UN Portobello América

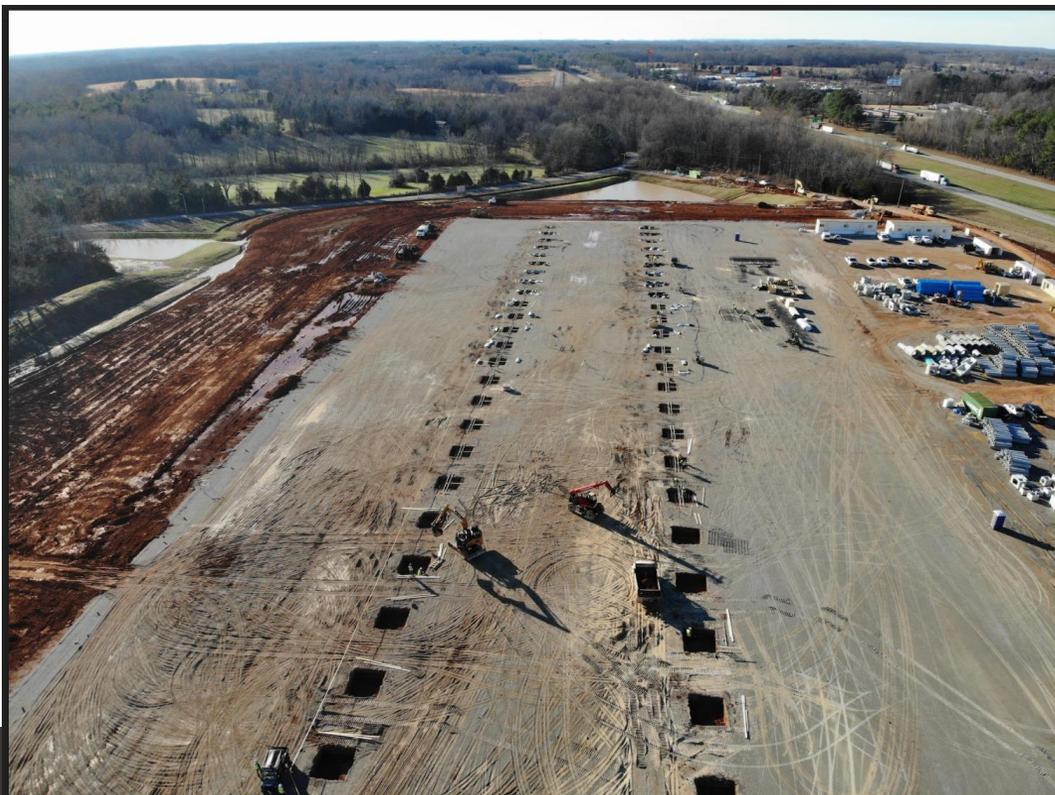
Nova planta nos Estados Unidos, com início previsto para 2023

*O pilar da estratégia de crescimento do Portobello Grupo nos Estados Unidos suportado por moderna planta industrial*



# Progresso da UN Portobello América

Conselho de Administração aprovou investimento USD 160 Milhões para construção da fábrica nos EUA. Atualmente preparando as fundações



- Aprovação realizada em 07 de outubro de 2021 pelo Conselho de Adm.
- Total estimado de USD 160 milhões, sendo USD 80 M para construção (BtS\*) e USD 80 M para maquinários e equipamentos
- Arrendamento de longo prazo (20 anos) da instalação após conclusão
- Conclusão da obra estimada para final de 2022 / produção início de 2023

- Criação de 220 empregos locais
- Receita Anual superior a USD 100 milhões
- Área das instalações de 83 mil m<sup>2</sup>
- Capacidade para 7,2 milhões de m<sup>2</sup> por ano
- Aumento de ~15% da capacidade do Grupo

3

# Mercado e Performance Recente

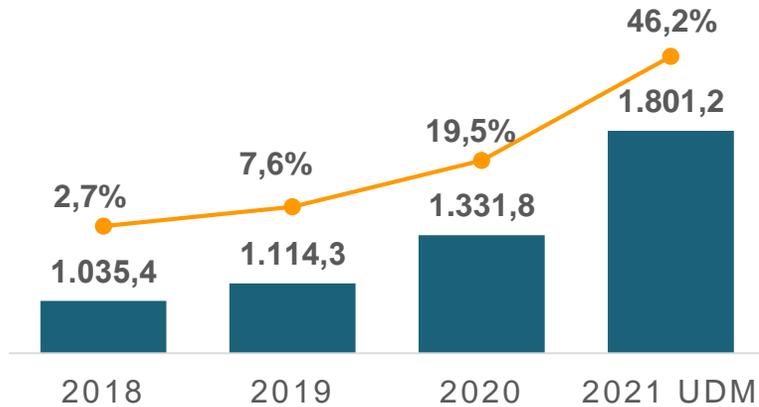


Portobello

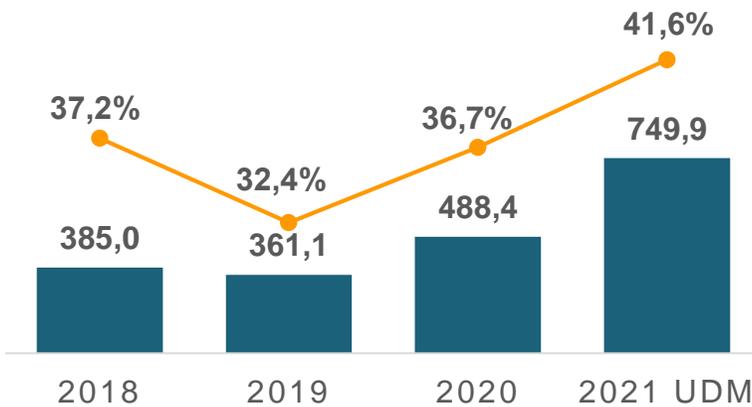
# Turnaround 2020-2021

Portobello Grupo estava bem preparada para retomada do mercado, proporcionando melhoria nas margens e geração de caixa, assim como redução da alavancagem

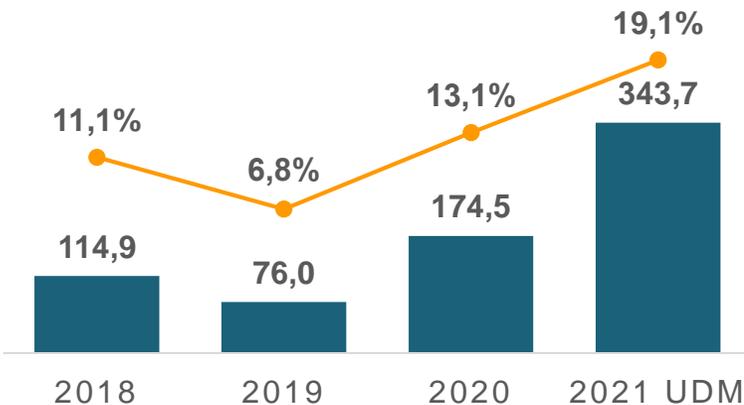
Receita Líquida  
R\$ milhões e variação % vs. ano anterior



Margem Bruta (Ajustado e Recorrente)  
R\$ milhões e % margem



EBITDA e Margem (Ajustado e Recorrente)  
R\$ milhões e % margem



Dívida Líquida/EBITDA Ajustado e Recorrente

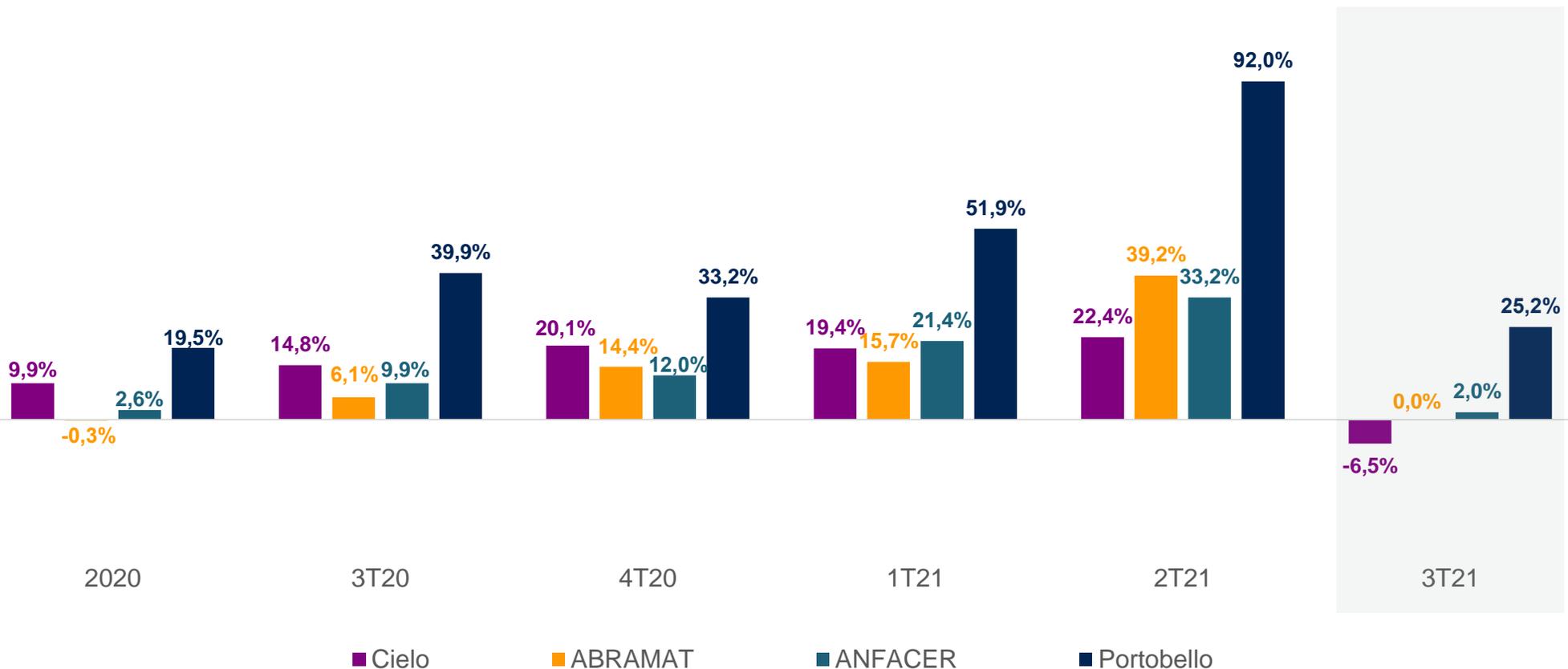


# Desempenho Portobello vs. Mercado

Grupo continua *outperforming* o mercado de materiais de construção, tanto no varejo como na indústria, com ganho de *market share* na comparação real vs. 3T20

Varejo (Cielo) e Indústria (ABRAMAT e ANFACER) vs. Portobello

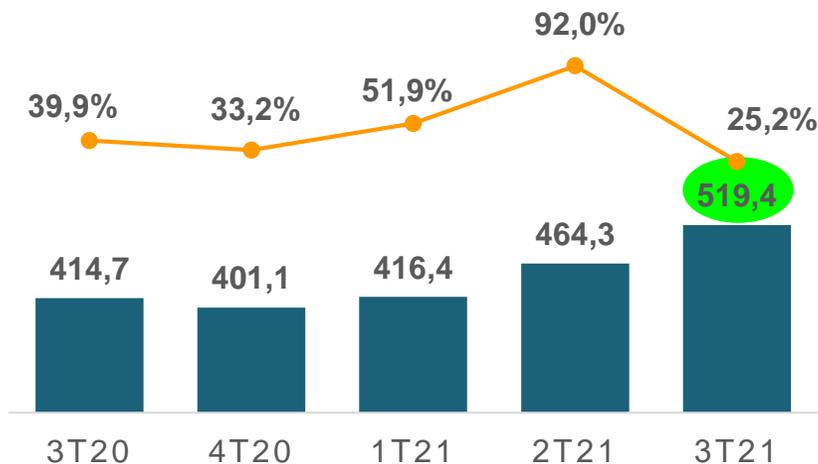
Varição vs. mesmo período ano anterior



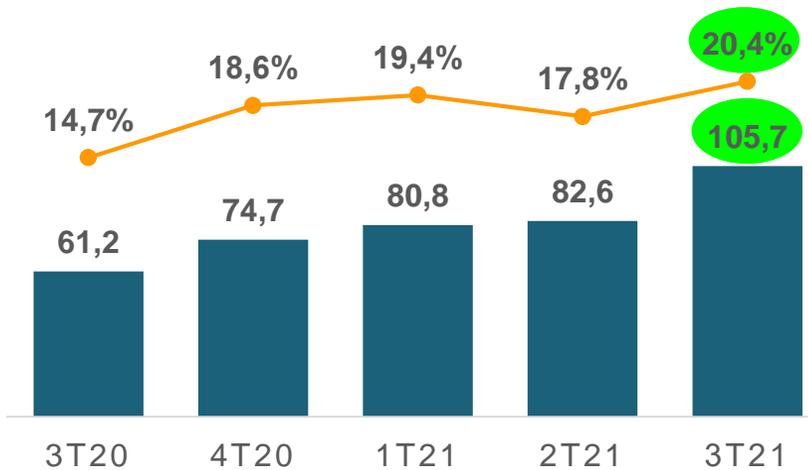
# Sumário 3T21

Portobello Grupo continua capturando as oportunidades do mercado, quebrando recordes históricos e estabelecendo novos patamares econômico-financeiros...

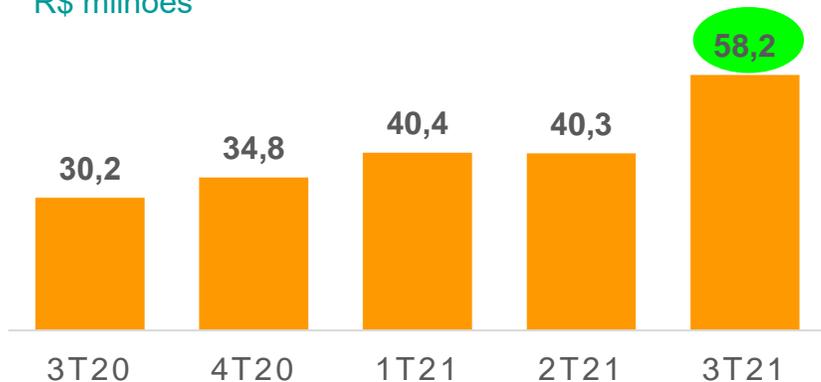
Receita Líquida  
R\$ milhões e variação % vs. ano anterior



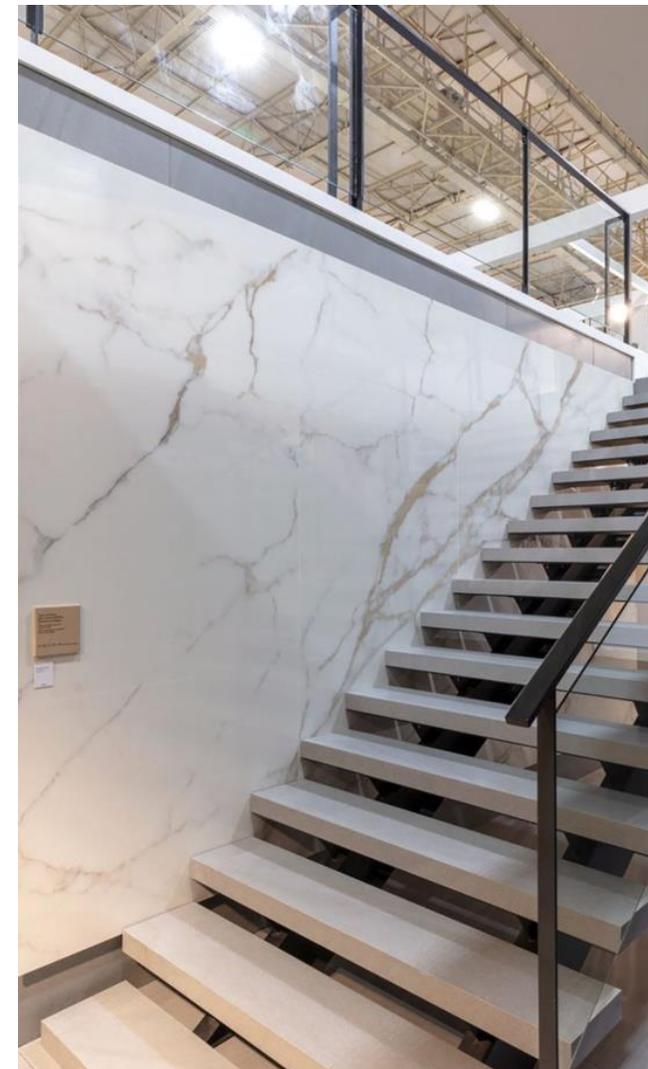
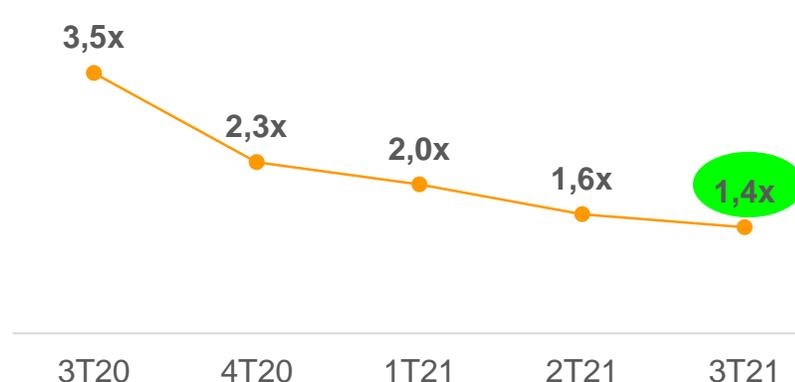
EBITDA e Margem (Ajustado e Recorrente)  
R\$ milhões e % margem



Lucro Líquido Ajustado e Recorrente  
R\$ milhões



Dívida Líquida/EBITDA Ajustado e Recorrente



# Receita Líquida por Segmento

Forte desempenho nos Mercados Interno e Externo, com todas as UNs crescendo dois dígitos, mas principalmente Shop e América com crescimento acima de 50%

Varição da Receita Líquida  
% vs. mesmo período em 2020

3T21 vs. 3T20



9M21 vs. 9M20



\* Mercado Externo em Dólares: 3T21 42,4%; 9M21 50,7%

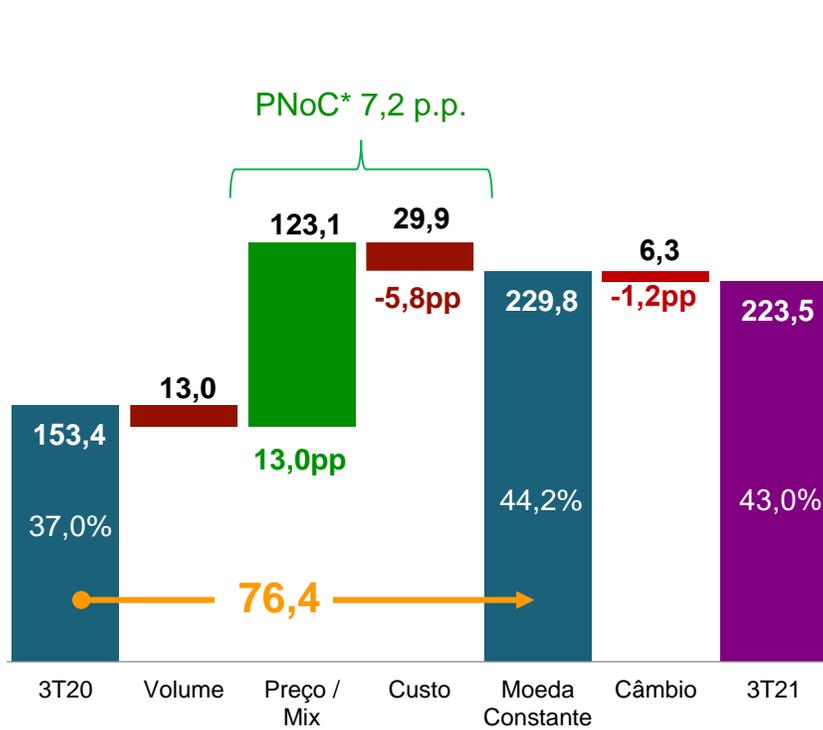
\*\* Portobello América em Dólares: 3T21 64,9%; 9M21 47,1%



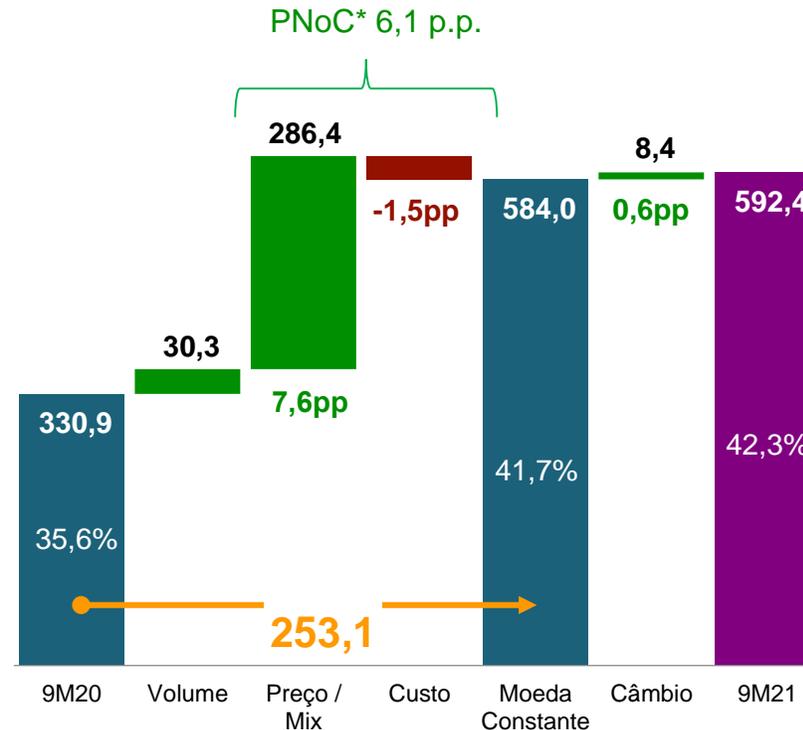
# Drivers da Margem Bruta

Ganho sustentável de Margem Bruta em função de aumento de preços e melhoria de *mix*, apesar da forte pressão de custos (líquido de eficiências industriais)

Lucro Bruto e Margem Bruta (Ajustado e Recorrente)  
R\$ milhões e % da Receita Líquida



3T21 vs. 3T20



9M21 vs. 9M20

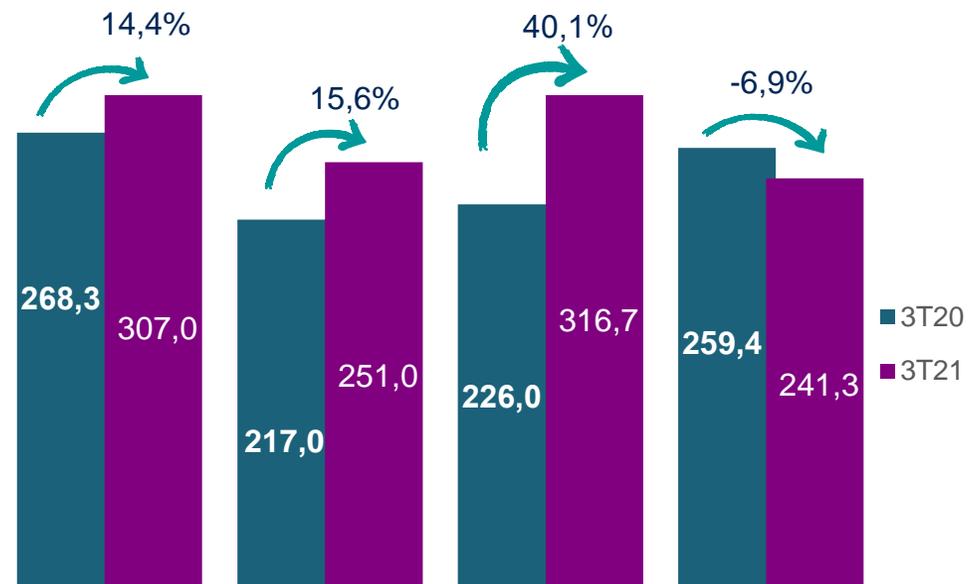
\* PNoC (Pricing Net of Cost)



# Capital de Giro

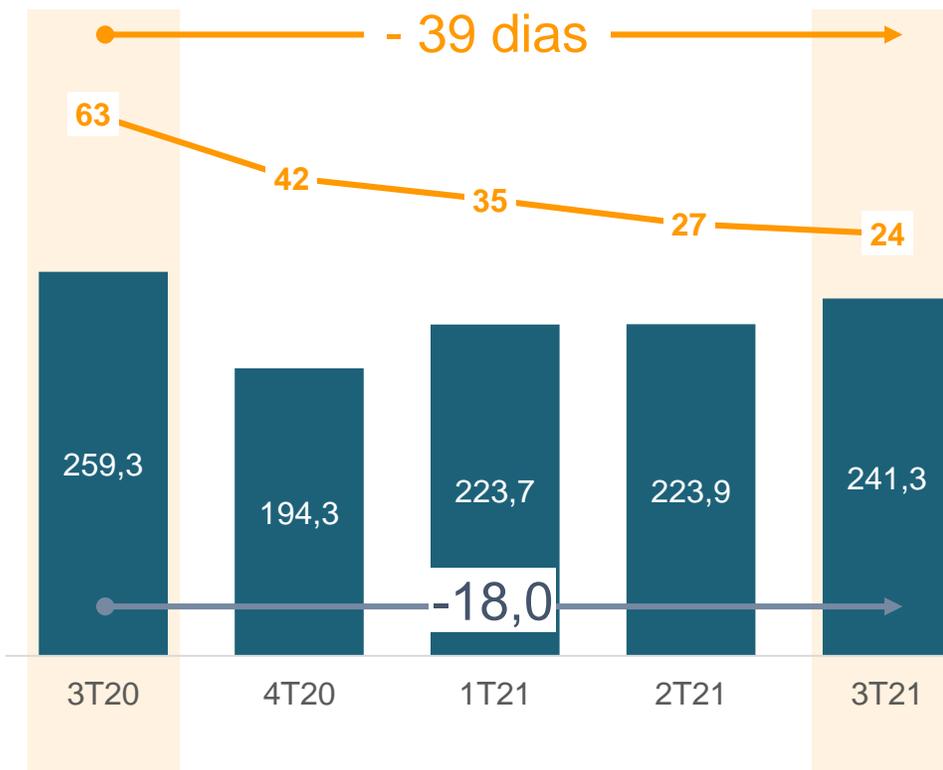
Capital de Giro estável com forte redução do CCC devido ao foco na otimização dos estoques, melhor gestão carteira de recebíveis e alongamento prazo de fornecedores

Ciclo de Conversão de Caixa (CCC)  
R\$ milhões



3T20	57	99	93	<b>63</b>
3T21	48	83	107	<b>24</b>
Var.	-9	-16	14	<b>-39</b>

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

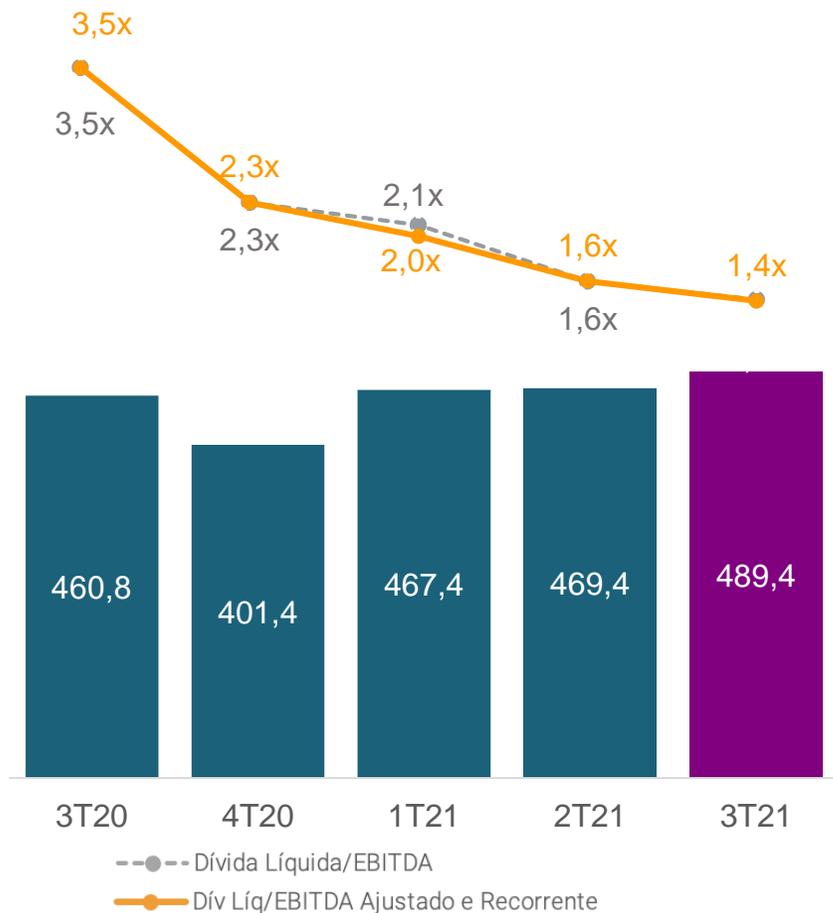


# Dívida Líquida

## Redução da Dívida Líquida e da Alavancagem Financeira para menor nível histórico devido aumento do EBITDA e melhor gestão do Capital de Giro

### Dívida Líquida e Dívida Líquida/EBITDA

R\$ milhões

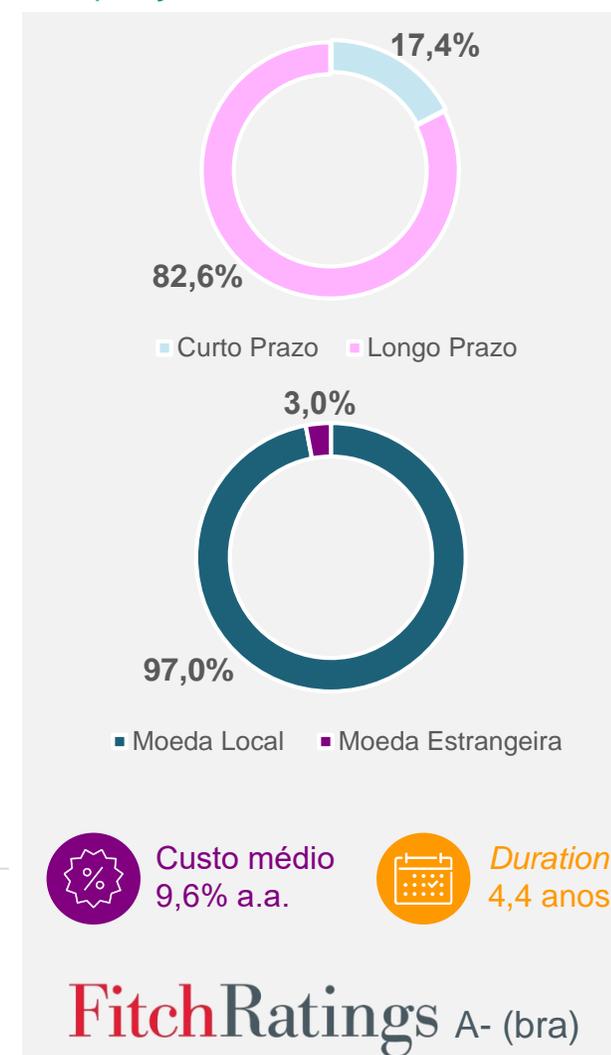


### Cronograma de Amortização

R\$ milhões



### Composição da Dívida



# Perspectivas 4T21

Mercado segue favorável vs. base de comparação real de 2020 (indústria a pleno).  
Desempenho do Grupo continua forte mantendo consistência na evolução trimestral



## Mercado

- Mercado de **construção civil** deve continuar aquecido no curto prazo



## Produção e Vendas

- **Receita Líquida do 4T21** em termos absolutos similares ao 3T21, acima de R\$ 500 MM
- **Out'21** novo recorde mensal de **Receita Líquidas** de ~R\$ 188 MM, ~26% vs. Out'20
- Foco na **melhoria do nível de serviço**



## Custos e Despesas

- **Manutenção da Margem Bruta** acima de 40,0%, apesar da forte pressão inflacionária sobre custos
- Manutenção da **gestão rigorosa de custos e despesas operacionais**



## EBITDA

- **Margem EBITDA** no 4T21 com **evolução positiva** em relação ao 4T20



## CapEx

- **Foco em projetos estratégicos:** América e Shop



## Fluxo de Caixa

- **Manutenção da relação Dívida Líquida/EBITDA** abaixo de 2,5 vezes
- Disciplina na gestão financeira com **otimização do Ciclo de Conversão de Caixa** e da preservação da liquidez





# Perguntas e Respostas

# Relações com Investidores

**Ronei Gomes**

Vice-Presidente de Finanças e RI

**Roger Nickhorn**

Gerente Sr. Planejamento Financeiro e RI

[dri@portobello.com.br](mailto:dri@portobello.com.br)

[ri.portobello.com.br](mailto:ri.portobello.com.br)

