

Seu pet center de estimação

Resultados

3T20



Vídeoconferência

27 de outubro de 2020 (terça-feira)

10h Brasília | 9h EST | 13h GMT

Português

Tel.: +55 (11) 3181-8565

Tel.: +55 (11) 4210-1803

Senha: Petz

[Webcast](#)

Inglês (Tradução Simultânea)

Tel.: +1 (412) 717-9627

Tel.: +1 (844) 204-8942 (toll free)

Senha: Petz

[Webcast](#)



São Paulo, 26 de outubro de 2020 – A Pet Center Comércio e Participações S.A. (B3: PETZ3) anuncia seus resultados do terceiro trimestre de 2020 (3T20).

Desde 2019, nossas Demonstrações Financeiras são preparadas de acordo com o IFRS 16. Para melhor representar a realidade econômica do negócio, os números deste relatório são apresentados sob a norma antiga, o IAS 17 / CPC 06. A reconciliação com o IFRS 16 do 3T20 pode ser encontrada nas páginas 20-23.

Destaques | 3T20

- **Lojas:** 120 unidades, com 10 inaugurações no 3T20 (25 nos últimos 12 meses)
- **Same-Store-Sales (SSS)¹:** Crescimento de 32,3% a/a
- **Receita Bruta Total:** R\$450,2 milhões, crescimento de 51,0% a/a
- **Receita Bruta Digital:** R\$114,8 milhões, crescimento de 392,9% a/a representando 25,5% da Receita Bruta Total, com Índice Omnichannel de 78,6% da Receita Bruta Digital
- **Lucro Bruto:** R\$186,2 milhões (+49,6% a/a), representando 41,4% da Receita Bruta Total (vs. 41,7% no 3T19)
- **EBITDA Ajustado²:** R\$46,8 milhões (+34,5% a/a), representando 10,4% da Receita Bruta Total (vs. 11,7% no 3T19)
- **Lucro Líquido³:** R\$17,1 milhões (+47,5% a/a), representando 3,8% da Receita Bruta Total (vs. 3,9% no 3T19)

B3: PETZ3
R\$16,99
Por ação

372.855.796
Total de Ações

R\$6.335 milhões
Valor de Mercado

Contatos de RI
<https://ri.petz.com.br/>
ri@petz.com.br
+55 (11) 3434-6816

Resumo do Resultado e Indicadores

R\$ mil, exceto quando indicado	3T20	3T19	Var.	9M20	9M19	Var.
Resultados Financeiros						
Receita Bruta Total	450.160	298.057	51,0%	1.181.767	833.827	41,7%
Same-Store-Sale (SSS) ¹ % a/a	32,3%	6,5%	-	22,5%	8,0%	-
Penetração Digital (% Receita Bruta Total)	25,5%	7,8%	17,7 p.p.	21,9%	6,8%	15,2 p.p.
Índice Omnichannel (% Receita Bruta Digital)	78,6%	73,9%	4,7 p.p.	77,8%	66,9%	10,8 p.p.
Lucro Bruto	186.154	124.420	49,6%	480.400	334.255	43,7%
% Receita Bruta Total	41,4%	41,7%	(0,4 p.p.)	40,7%	40,1%	0,6 p.p.
EBITDA Ajustado ²	46.843	34.828	34,5%	113.713	75.534	50,5%
% Receita Bruta Total	10,4%	11,7%	(1,3 p.p.)	9,6%	9,1%	0,6 p.p.
Lucro Líquido ³	17.061	11.565	47,5%	46.782	20.805	124,9%
% Receita Bruta Total	3,8%	3,9%	(0,1 p.p.)	4,0%	2,5%	1,5 p.p.
Indicadores Operacionais						
Número de Lojas	120	95	25	120	95	25
Número de Inaugurações	10	6	4	15	15	0
Área de Lojas (m ²)	131.955	110.041	19,9%	131.955	110.041	19,9%
Presença em Unidades Federativas (UFs)	16	11	5	16	11	5

¹ O SSS inclui (i) vendas das lojas físicas com mais de 12 meses, sejam essas vendas de produtos ou serviços, (ii) vendas Omnichannel (Pick-up e Ship from store) das lojas físicas com mais de 12 meses e (iii) vendas do E-commerce (vendas expedidas do CD diretamente para o cliente final).

² Não considera o efeito do IFRS 16, resultado não recorrente (créditos fiscais referentes à exclusão do ICMS da base de cálculo do PIS/COFINS, doação COVID-19), além das despesas não caixa de baixa de imobilizado e plano de opção de compra de ações ("SOP").

³ Não considera o efeito do IFRS 16, portanto não deve ser usado como referência para base de cálculo de dividendos.

Mensagem da Administração

Iniciamos neste trimestre os ciclos de divulgação de resultados da Petz, agora como companhia aberta após a Oferta Inicial de Ações (“*IPO*”) com a listagem no segmento do Novo Mercado da B3, o mais elevado nível de governança corporativa da bolsa brasileira. Antes de comentarmos os resultados, gostaríamos de agradecer a todos que contribuíram para chegarmos a esse momento tão marcante da nossa jornada. Em especial aos mais de 4 mil colaboradores, que diariamente se empenham em fortalecer a operação da Petz para oferecer a melhor experiência de compra; a confiança dos clientes, *pets* e tutores, que buscam soluções especializadas, convenientes e inovadoras e nos motivam a nos aprimorarmos cada vez mais; fornecedores e parceiros, que nos apoiam ao longo da nossa trajetória; ao fundo Warburg Pincus, parceiro estratégico, que trouxe além de investimento, reforço da governança, profissionalização e meritocracia, bases fundamentais para o crescimento sustentável da Companhia; e aos novos investidores, que acreditaram em nosso potencial no início deste novo e importante capítulo da história da Petz.

Acreditamos que a expressiva demanda dos investidores pelo *IPO* corrobora o nosso posicionamento diferenciado no varejo brasileiro e no setor *pet* mundial. Temos diante de nós uma oportunidade única, em um mercado que apresenta diversas avenidas de crescimento, de continuar ganhando *market share*. Cabe mencionar que, com os recursos primários levantados na oferta, pretendemos continuar a forte expansão pelo território nacional com a abertura de lojas e hospitais veterinários, além de intensificar os investimentos em tecnologia, com o objetivo de acelerar ainda mais a transformação digital da Companhia e aprimorar a experiência dos tutores e de seus *pets* em nossa plataforma. Assim, reafirmamos a todos os *stakeholders* da Petz o compromisso de consolidar a posição de liderança e destaque no setor, atingida graças ao propósito de criar valor na relação com apaixonados por *pets*, tendo como principal pilar o cuidado com o bem-estar e a saúde animal, que tem nos orientado desde o primeiro dia de nossa existência. Essa visão permeia nossa cultura organizacional e equipes que também são apaixonadas por *pets*: 87% dos nossos colaboradores são tutores.

Ao longo dessa trajetória, iniciada em 2002 com a inauguração da primeira loja em São Paulo, ainda sob a marca Pet Center Marginal, a Companhia se consolidou como a maior e mais abrangente plataforma de soluções para *pets* no mercado brasileiro, sempre se valendo de iniciativas inovadoras. Nosso ecossistema integrado “*Petz Solution*” engloba uma estratégia de omnicanalidade completa, não só entre os canais físico e digital, mas também entre os segmentos de produto e serviço. Sob a marca “*Petz*”, oferecemos um vasto sortimento de itens, que inclui uma seleção de produtos de marca própria e serviços de estética e saúde animal, esse último por meio da maior rede de Centros Veterinários do país, sob a marca “*Seres*”. Promovemos ainda adoções de cães e gatos com o “*Adote Petz*”, maior programa de adoção do Brasil que já ajudou mais de 45 mil *pets* a encontrarem novos lares, além de proporcionarmos uma série de experiências voltadas aos *pets* e suas famílias, como eventos, espaços de recreação, projetos sociais, entre outros.

O setor *pet* no Brasil, quarto maior mercado consumidor do mundo na categoria de produtos, é caracterizado por um ambiente competitivo de alta fragmentação, no qual os pequenos *pet shops* de bairro e clínicas veterinárias detêm participação de mais de 50% do mercado. Esse mercado também apresenta baixa penetração de vendas digitais com uma participação abaixo de 5% das vendas totais do setor, nível esse muito inferior aos patamares apresentados em mercados desenvolvidos como, por exemplo, os EUA e o Reino Unido. Somados a esses fatores, cabe destacar ainda a resiliência do setor *pet* mesmo em cenários macroeconômicos adversos, característica essa que pode ser observada não somente nos períodos de crise ao longo dos últimos anos (crise global do *subprime* em 2008-2009 e recessão econômica no Brasil em 2015-2016), mas também no decorrer dos últimos meses, desde março de 2020 no Brasil, em função da crise gerada pela pandemia de COVID-19. Sabemos que o nível de incerteza ainda é muito alto em relação aos desdobramentos futuros dessa crise, mas continuamos confiantes de que o setor *pet* deve, mais uma vez, ter um desempenho melhor do que o varejo em geral e o da economia brasileira como um todo.

Nesse sentido, diante do momento sem precedentes que estamos vivendo com a pandemia de COVID-19, nossa prioridade ao longo dos últimos meses tem sido manter todos os cuidados necessários com a saúde e segurança dos colaboradores, sejam eles das lojas e Centros Veterinários, do centro de distribuição ou do escritório

corporativo, mantendo o mesmo zelo, é claro, em relação aos clientes. Monitorando atentamente as decisões e recomendações dos órgãos de saúde e das autoridades públicas, nossas operações, consideradas atividades essenciais, têm se mantido em funcionamento seguindo rígidos protocolos sanitários como medidas de distanciamento social, uso de máscara, disponibilização de álcool em gel, adoção de teletrabalho, flexibilização de jornada, entre outras iniciativas.

Em relação aos principais impactos no setor *pet* causados pela pandemia, acreditamos que a mesma acelerou fenômenos estruturais já observados ao longo dos últimos anos. Por um lado, intensificou-se o tratamento dos *pets* como membro da família (“humanização do *pet*”), reflexo da maior interação e proximidade entre tutores e *pets* como consequência da maior permanência nos lares em função das medidas de isolamento. Por outro, aprofundou-se, de maneira muito mais veloz do que já prevista, a mudança de hábitos de consumo do varejo físico para os canais digitais.

Nesse contexto, a força e reconhecimento da nossa marca em nível nacional se tornaram ainda mais centrais e decisivos nas escolhas de compra dos tutores de *pets*, principalmente daqueles não habituados a comprar no canal *online*. A Petz figurou como líder na pesquisa “*Top of Mind*”, do Instituto IPSOS¹, com 27% das menções espontâneas citando varejistas especializadas no setor *pet* brasileiro.

Impulsionadas por nossa plataforma *Omnichannel*, as vendas digitais aceleraram fortemente a partir de março de 2020, saltando de um patamar de aproximadamente 10% sobre o faturamento total para 25%, nível esse que a Companhia, no cenário pré-pandemia, previa que se materializasse apenas ao longo dos próximos cinco anos. A decisão estratégica de integrar os canais *online* e *offline* foi tomada em 2015 e, desde então, vem sendo implementada com investimentos em tecnologia, processos e disciplina de execução, além de uma jornada de transformação cultural. Essa estratégia possibilitou uma alta assertividade de estoque e baixos níveis de ruptura, fundações importantes para oferecermos *Pick-up*, em uma hora, e *Ship from store, express* em duas horas ou entrega econômica em um dia útil, em toda nossa rede de lojas, criando uma equação de valor única: elevado nível de serviço e otimização de custos. Dessa forma, nossa plataforma tem se provado robusta, escalável e, principalmente, rentável, sendo um grande diferencial competitivo. Com um Índice *Omnichannel* de 78,6%, a operação da Petz tornou-se referência não só no varejo brasileiro, mas também em nível global.

Ainda no contexto de omnicanalidade e do papel estratégico que a loja física tem em nosso ecossistema, pudemos observar que a abertura de loja em uma nova praça é uma importante alavanca para o crescimento das vendas digitais na nova localidade, as quais aumentam significativamente a partir da inauguração. Essa tendência é explicada pela melhoria da experiência dos clientes através da redução substancial do tempo de entrega e do custo de frete, dado que todas as lojas operam como “mini-CDs” espalhados pelo território nacional.

Estamos confiantes em nossa estratégia de expansão dada a consistência dos retornos de investimento obtidos nas diversas regiões do país, reforçando a oportunidade de explorar o oceano azul que existe no mercado *pet* brasileiro. Diferentemente do que podemos observar em outros setores do varejo nacional, o mercado *pet* possui presença limitada de competidores regionais que ofereçam uma proposta de valor como o a da Petz, principalmente em relação ao formato de loja, sortimento completo de produtos, oferta integrada de canais e segmentos e experiência de compra diferenciada.

Dando sequência e explorando ainda mais a estratégia *Petz Solution* sob a perspectiva das necessidades dos *pets* e seus tutores, criamos no 3T20 a diretoria de Experiência do Cliente (“CX”). O objetivo dessa área é reforçar o “foco do cliente”, integrando e aprimorando sua experiência nos diversos pontos de contato. Nesse sentido, buscaremos aprofundar o entendimento do comportamento do consumidor através de pesquisas e análise de dados extensivas, de modo a transformar a jornada dos clientes de ponta a ponta e prover soluções diferenciadas diretamente ou

¹ Pesquisa realizada em fevereiro de 2020.

por meio de parcerias, em um ambiente de inovação aberta. Para liderar essa frente, contratamos o executivo Teodoro Ornelas, que possui sólida trajetória nas áreas de relacionamento e experiência do cliente, após passagens pelo Grupo Pão de Açúcar e Walgreens e pelas consultorias estratégicas Accenture e Bain & Company, no Brasil e nos EUA.

Os resultados da Petz no 3T20 superaram as nossas expectativas e demonstraram, além da resiliência do setor *pet* em cenários de crise, a capacidade da Companhia em alavancar e aproveitar as oportunidades. Mesmo diante de um cenário extremamente desafiador provocado pela pandemia, o crescimento de nossa Receita Bruta Total superou a marca dos 50% a/a no 3T20, acelerando sobre o expressivo crescimento de 36% a/a no 2T20, com destaque para as vendas por meio de canais digitais, que mais que quintuplicaram no período, mesmo levando em consideração a reabertura do comércio em geral. O *Same-Store-Sales* apresentou forte crescimento de 32,3% e o EBITDA Ajustado totalizou R\$46,8 milhões, com crescimento de 34,5% e margem sobre receita bruta de 10,4%. Por fim, é importante ressaltar que esses números consideram a performance das lojas de *shopping* e também da rede de Centros de Estética, ambas operações do negócio mais afetadas pela pandemia.

Comprometidos com o crescimento e aumento da rentabilidade, seguiremos focados e trabalhando em ampliar a presença nacional, em digitalizar a experiência do cliente e oferecer soluções inovadoras, em posicionar a marca “Seres” como referência no segmento de serviços veterinários, e em ampliar a oferta de produtos de marca própria, de forma a nos consolidarmos como o melhor ecossistema de soluções para os *pets* e seus tutores no Brasil.

Sergio Zimmerman

Fundador e CEO

Rede de Lojas

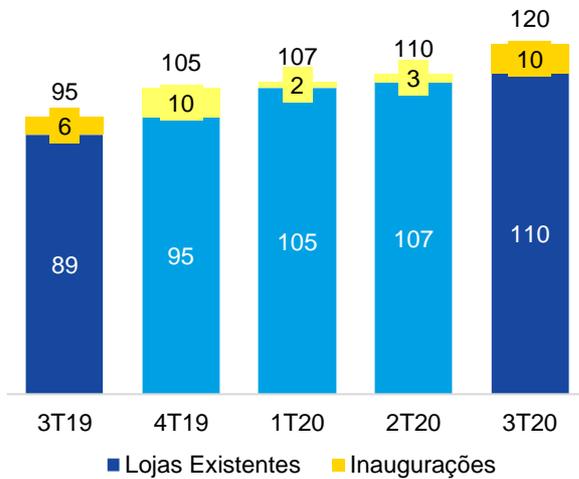
Ao longo do 3T20, inauguramos 10 lojas, igualando o recorde de aberturas para um trimestre atingido no 4T19, e marcando a nossa entrada em mais dois estados: Mato Grosso (em Cuiabá) e Ceará (em Fortaleza). Com isso, terminamos o trimestre com 120 lojas e presença em 16 Unidades Federativas (“UFs”), ou seja, mais da metade das UF’s do Brasil. Mesmo com atrasos no cronograma de abertura, especialmente no 2T20 em função do cenário adverso da pandemia de COVID-19, nos últimos 12 meses foram abertas 25 lojas em 12 UF’s.

Adicionalmente, até a presente data, inauguramos 4 lojas no mês de outubro e seguimos confiantes para entregar o número de aberturas previsto em nosso orçamento para 2020.

Cabe destacar que ao final do 3T20, 52% das lojas ainda não completaram o terceiro ano de operação, ou seja, ainda não atingiram todo o seu potencial esperado de faturamento e rentabilidade.

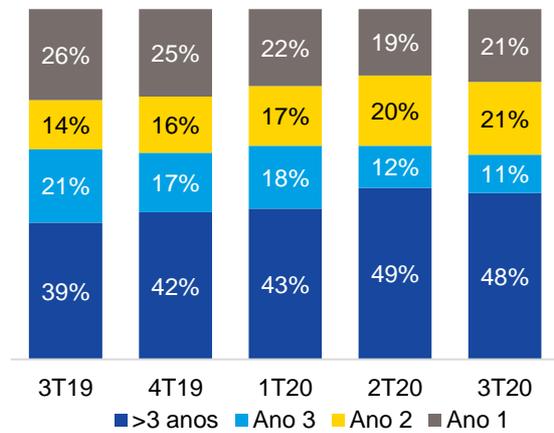
Número de Lojas

Lojas Existentes, Inaugurações



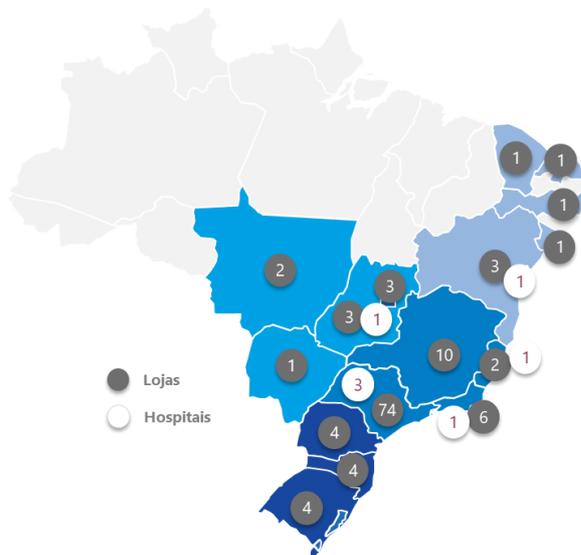
Distribuição Etária

% do total de lojas



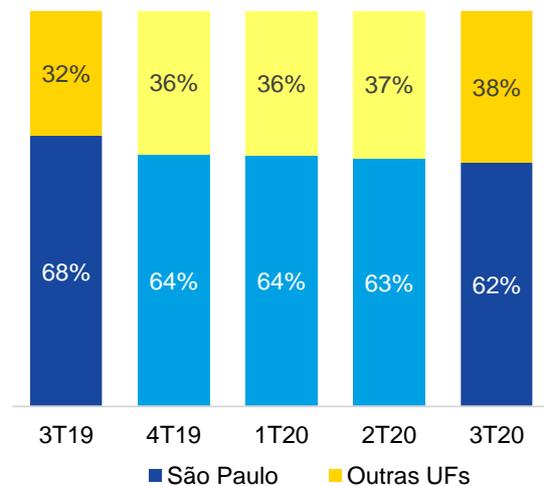
Presença Geográfica

Número de lojas e hospitais por UF



Mix de lojas em São Paulo, Outras UF's

% do total de lojas



Esperamos continuar o processo de diversificação geográfica da rede de lojas com a entrada em novas praças, espalhando nossa presença pelo território nacional. No final do 3T20, 62% das unidades estavam localizadas no estado de São Paulo e 38% nas demais UFs (vs. 68% e 32% no 3T19, respectivamente).

Receita Bruta Total

R\$ mil, exceto quando indicado	3T20	3T19	Var.	9M20	9M19	Var.
Receita Bruta Total	450.160	298.057	51,0%	1.181.767	833.827	41,7%
Produtos	428.835	276.276	55,2%	1.123.744	771.337	45,7%
Loja Física	314.053	252.989	24,1%	864.662	714.865	21,0%
Digital	114.782	23.287	392,9%	259.082	56.472	358,8%
Serviços e Outros	21.325	21.781	(2,1%)	58.023	62.490	(7,1%)

A Petz é uma plataforma de soluções especializada no setor *pet* que opera uma estratégia de omnicanalidade completa, que integra não só os canais físico e digital, mas também os segmentos de produto e serviços, complementando a experiência de compra e o atendimento diferenciado proporcionados nas lojas físicas com a conveniência e agilidade dos canais digitais.

Assim, a Receita Bruta Total da Companhia inclui as vendas de produtos e serviços realizadas na rede de lojas físicas, e também as vendas de produtos originadas pelos canais digitais, que consideram as vendas *Omnichannel* (*Pick-up* e *Ship from store*) e o *E-commerce* (vendas expedidas diretamente para o cliente a partir do centro de distribuição).

Segmentos e Canais da Petz



No 3T20, a Receita Bruta Total foi de R\$450,2 milhões, um crescimento de 51,0% quando comparado ao mesmo período do ano anterior, uma aceleração frente à taxa apresentada no 2T20 (+36,2% a/a), mesmo com a reabertura do comércio e maior nível de atividade em outros setores da economia ao longo do 3T20.

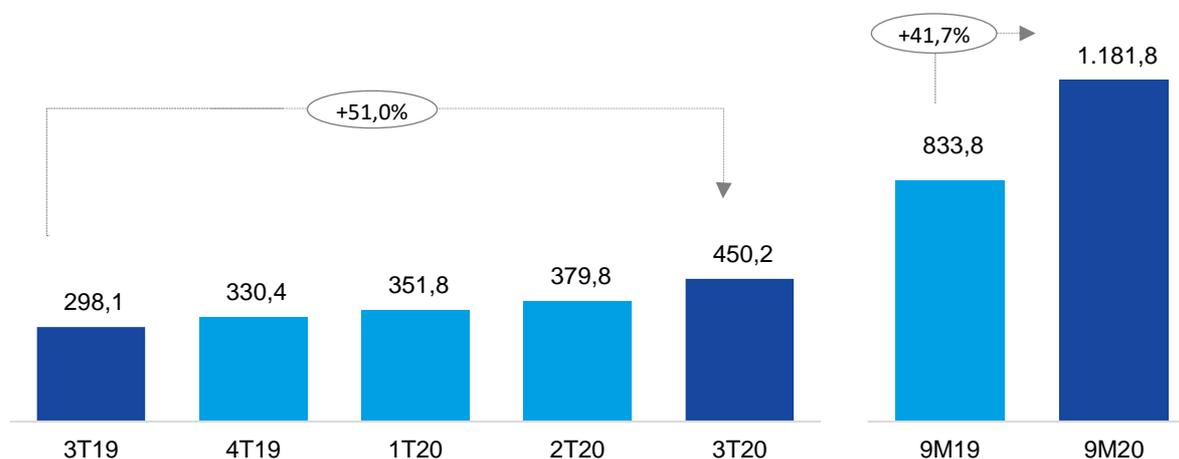
As vendas totais no trimestre foram impulsionadas principalmente por produtos (+55,2% a/a), com destaque para o substancial aumento do faturamento por meio dos canais digitais, que cresceu 392,9% em relação ao 3T19 e somou R\$114,8 milhões no período. A venda de produtos nas lojas físicas também apresentou bom desempenho no trimestre, superando o nível de faturamento observado pré-pandemia², totalizando vendas de R\$314,1 milhões, aumento de 24,1% frente ao mesmo período do ano anterior. Essa evolução expressiva nas vendas, tanto nos canais digitais quanto nas lojas físicas, é explicada principalmente por: (i) expansão da rede de lojas e base de clientes; (ii) tratamento dos *pets* como membro da família (“humanização do *pet*”), que foi intensificado pela maior interação e proximidade entre tutores e *pets* como consequência da maior permanência nos lares em função das medidas de isolamento; (iii) aumento do número de adoções de *pets*, somados ao (iv) maior cuidado com a saúde e higienização dos *pets*.

No segmento de Serviços e Outros, o grande destaque continua sendo o desempenho dos serviços veterinários, os quais apresentaram um crescimento de 44,0% a/a no 3T20, impulsionado pela maturação de rede de hospitais e clínicas, e também em função do maior cuidado dos tutores com a saúde de seus *pets*. Por outro lado, em função dos decretos sanitários locais, a Companhia determinou em março de 2020 o fechamento temporário de toda a rede de Centros de Estética. Embora grande parte dela já esteja reaberta desde meados de agosto, a retomada das atividades tem ocorrido de forma lenta, com o faturamento de setembro de 2020 representando 60% das vendas desse segmento pré-pandemia². Essa performance pode ser explicada principalmente pela diminuição de fluxo nesses estabelecimentos em função de um maior receio por parte dos tutores para realizar esses procedimentos fora de casa, considerando as medidas sanitárias e de segurança do cenário de pandemia de COVID-19.

Nesse contexto, cabe ressaltar que nossas lojas localizadas em *shoppings*, as quais foram afetadas também em função dos fechamentos temporários e da severa redução no fluxo de pessoas nesses espaços desde o início da pandemia, apresentaram uma recuperação gradativa ao longo do 3T20 com a reabertura dos mesmos, atingindo, em setembro de 2020, 86% do faturamento quando comparado a níveis pré-pandemia².

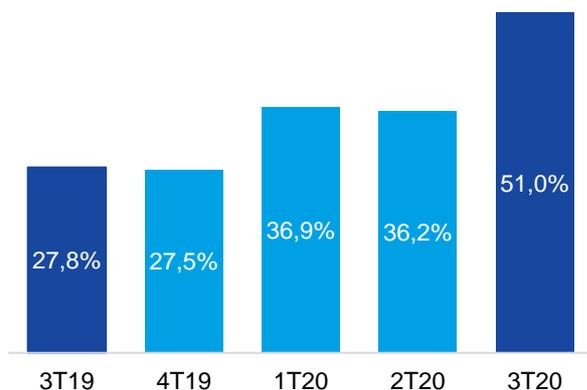
Receita Bruta Total

R\$ milhões

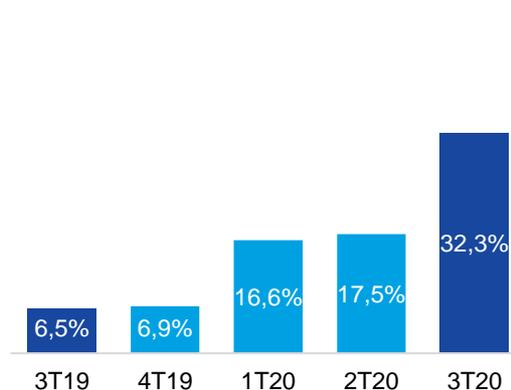


² Leva em consideração a mesma base de lojas para o período indicado.

Crescimento da Receita Bruta Total
Variação %, a/a



Crescimento Same-Store-Sales (SSS)
Variação %, a/a

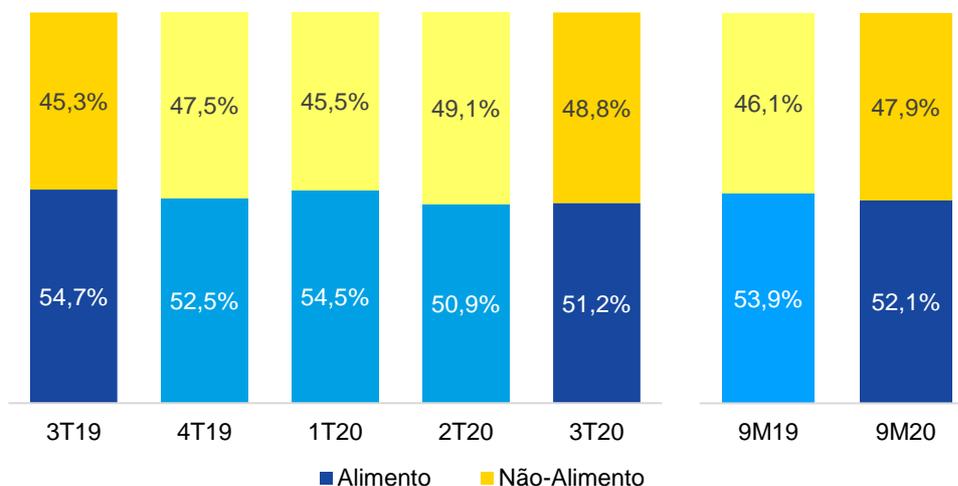


O *Same-Store-Sales* (SSS) apresentou um crescimento de 32,3% a/a no 3T20, uma aceleração significativa quando comparado com 16,6% no 1T20 e 17,5% no 2T20, reflexo do *ramp-up* da rede de lojas e do desempenho das unidades com mais de três anos de operação, com destaque para as lojas localizadas fora de São Paulo, além de ganhos de *market share* tanto pelo canal físico quanto pelo digital. Por fim, é importante ressaltar que esses números consideram as vendas das lojas de *shopping* e também da rede de Centros de Estética, cujas performances foram as mais afetadas pela pandemia, conforme mencionado anteriormente.

Receita Bruta de Produtos
% por categoria

A Receita Bruta da categoria de Não-Alimento cresceu 67,3% quando comparado ao mesmo período do ano anterior, representando 48,8% do faturamento de produtos no 3T20, em linha com o patamar observado no 2T20, mas 3,5 p.p. superior ao 3T19. Nesse contexto, cabe destacar o desempenho positivo das subcategorias de Acessórios, Farmácia e Higiene & Limpeza.

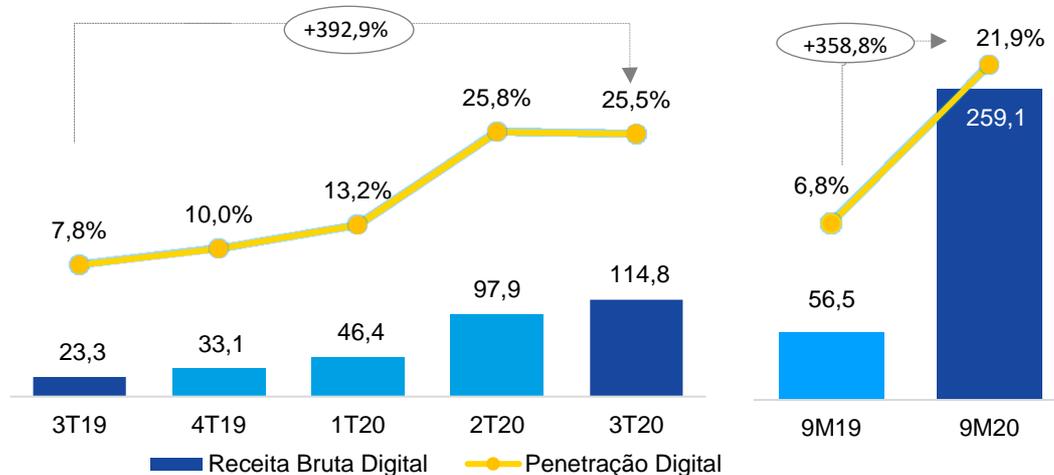
A participação no *mix* de produtos entre Alimento e Não-Alimento vem convergindo ao longo dos últimos dois trimestres, principalmente em função de: (i) maior nível de interação entre os *pets* e seus tutores; (ii) efeito “*enxoval*”, pelo aumento no número de adoções e do número de tutores; (iii) maior cuidado com a saúde, higiene e limpeza do *pet*, conforme mencionado anteriormente, além do (iv) crescimento de outras categorias como produtos de aquarismo, jardinagem e piscina.



Desempenho Digital

Receita Bruta Digital e Penetração Digital

R\$ milhões; % Receita Bruta Total



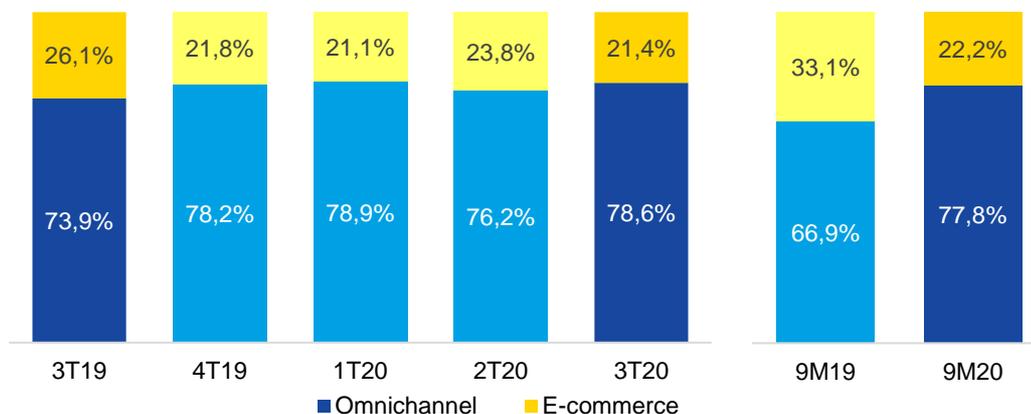
As vendas do Digital cresceram 392,9% a/a, atingindo uma penetração de 25,5% da Receita Bruta Total no 3T20, um incremento substancial frente aos 7,8% apresentados no 3T19. Na comparação com o 2T20, período no qual os impactos da pandemia foram mais severos, as vendas digitais continuaram a crescer sequencialmente, assim como o faturamento das lojas físicas, que, em função da flexibilização das medidas de isolamento ao longo do 3T20, voltaram a acelerar, mantendo a Penetração Digital praticamente estável durante esses dois trimestres.

Cabe destacar também que, ao longo dos últimos meses, lançamos uma série de melhorias no site e *app* para facilitar a busca de produtos, com destaque para vitrine de últimas compras, nova árvore de categorias, melhorias na *engine* de busca, entre outras iniciativas.

Além disso, ampliamos no 2T20 os benefícios aos clientes do nosso programa de assinatura, através do qual os assinantes optam pelo recebimento recorrente de produtos, sem cobrança de taxas de adesão, mensalidade ou cancelamento. Os costumeiros descontos nas compras programadas e avulsas na plataforma digital foram estendidos para produtos nas lojas físicas, além de benefícios para utilização de serviços em nossos Centros de Estética e Veterinários, vantagens essas as quais acreditamos que somente uma plataforma verticalizada como a nossa pode oferecer. Com isso, mais de 10% da Receita Bruta Total foi proveniente de assinantes, o que acreditamos contribuir positivamente para a fidelização dos clientes, aumentando a recorrência e volume de compras, além de proporcionar maior previsibilidade de estoques e entregas para a Companhia.

Índice Omnichannel e Participação do E-commerce

% Receita Bruta Digital



No 3T20, a Receita Bruta proveniente da plataforma *Omnichannel*, a qual inclui vendas realizadas através do *Pick-up* e do *Ship from store*, cresceu 424,1% a/a, representando um Índice *Omnichannel* de 78,6% (vs. 73,9% no 3T19), o qual é referência no varejo brasileiro e no mundo.

Nossa estratégia *Omnichannel* tem se provado cada vez mais eficiente e o nível de serviço é um fator chave para o desempenho atual. Nesse contexto, entregamos 94% dos pedidos expedidos através da modalidade *Ship from store* em até um dia útil. Quando analisamos todas as entregas das vendas por canais digitais, o que inclui também as vendas expedidas do centro de distribuição para os clientes, esse índice é de 76%.

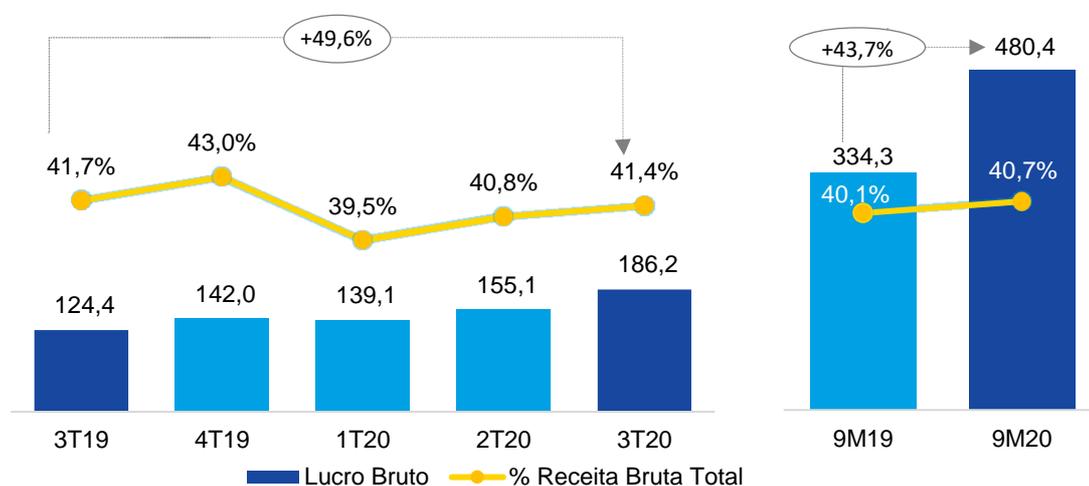
Lucro Bruto

O Lucro Bruto no 3T20 totalizou R\$186,2 milhões, crescimento de 49,6% sobre o 3T19. A margem bruta foi de 41,4% sobre a Receita Bruta Total do período, uma ligeira redução frente à margem de 41,7% no 3T19, mas uma expansão frente a margem de 40,8% no 2T20. Cabe ressaltar, no entanto, que a base de comparação do ano anterior foi beneficiada pela incidência de um crédito acumulado referente a ICMS-ST de 2018 no valor de R\$2,3 milhões no 3T19, reduzindo a linha de Custos das Mercadorias Vendidas e Serviços Prestados do período. Nesse sentido, é válido mencionar que no 4T19 também foram reconhecidos créditos da mesma natureza no montante de R\$4,2 milhões, totalizando assim R\$6,5 milhões no ano de 2019.

Excluindo o benefício deste crédito fiscal no ano anterior, a margem do 3T20 teria expandido 0,4 p.p. a/a, reflexo de uma maior participação de produtos no *mix* de vendas comparado à serviços, com impacto positivo também pelo crescimento da categoria de Não-Alimento dentro de produtos e ganhos com menor perda de estoques no 3T20. Assim, esses fatores mencionados acima foram mais do que suficientes para compensar o aumento material da Penetração Digital nas vendas.

Lucro Bruto

R\$ milhões, % Receita Bruta Total



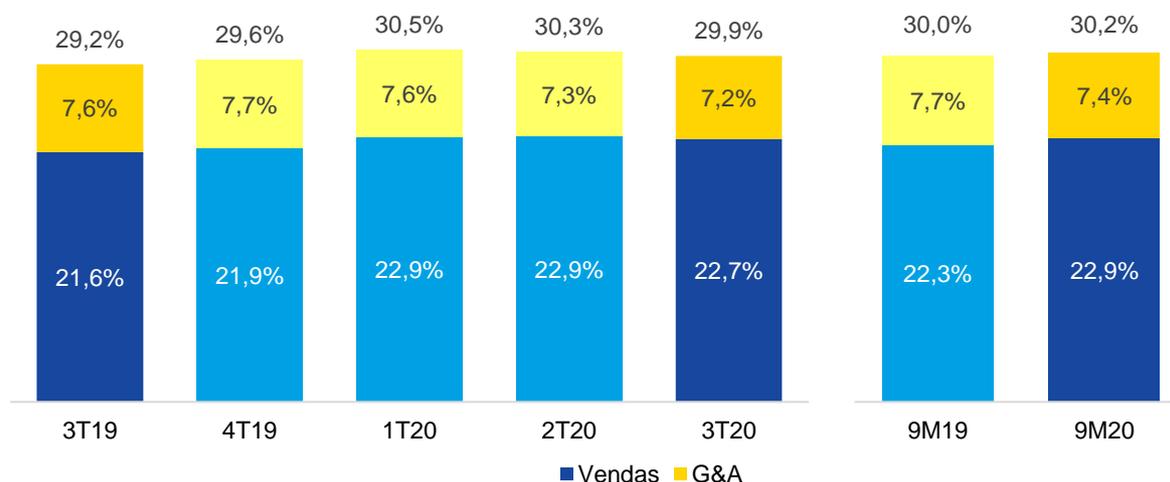
Despesas Operacionais

As Despesas Operacionais totalizaram R\$139,3 milhões no 3T20 (+55,5% a/a), representando 30,9% sobre a Receita Bruta, 0,9 p.p. superior quando comparadas ao mesmo período do ano anterior, pressionadas principalmente por maiores Despesas com Vendas e Outras Despesas Operacionais.

R\$ mil, exceto quando indicado	3T20	3T19	Var.	9M20	9M19	Var.
Despesas com Vendas, Gerais & Administrativas (G&A)	134.780	87.092	54,8%	356.940	249.818	42,9%
% Receita Bruta Total	29,9%	29,2%	0,7 p.p.	30,2%	30,0%	0,2 p.p.
Vendas	102.377	64.453	58,8%	270.041	185.595	45,8%
% Receita Bruta Total	22,7%	21,6%	1,1 p.p.	22,9%	22,3%	0,6 p.p.
Gerais & Administrativas (G&A)	32.403	22.639	43,1%	86.898	64.223	33,3%
% Receita Bruta Total	7,2%	7,6%	(0,4 p.p.)	7,4%	7,7%	(0,3 p.p.)
Outras Despesas Operacionais	4.531	2.500	81,2%	9.748	8.903	9,5%
% Receita Bruta Total	1,0%	0,8%	0,2 p.p.	0,8%	1,1%	(0,2 p.p.)
Despesas Operacionais	139.311	89.592	55,5%	366.688	258.721	41,7%
% Receita Bruta Total	30,9%	30,1%	0,9 p.p.	31,0%	31,0%	0,0 p.p.

Despesas com Vendas, Gerais & Administrativas (G&A)

% Receita Bruta Total

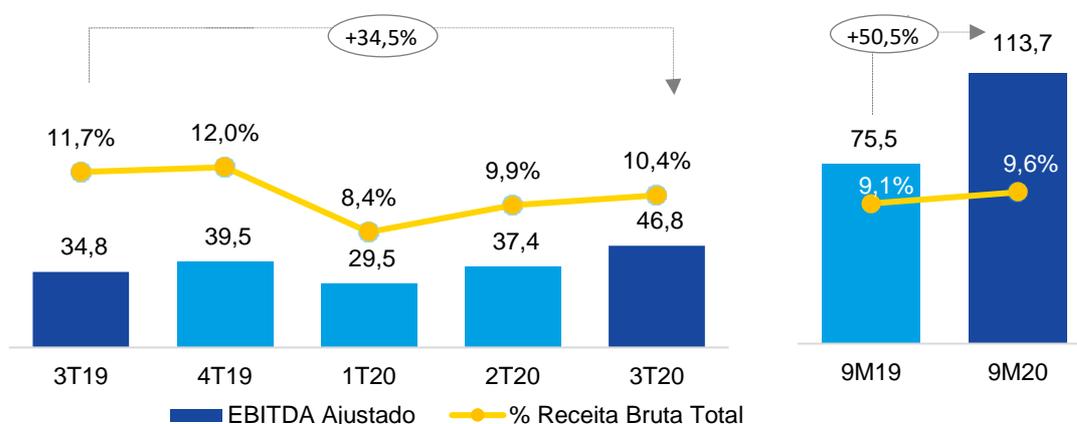


As Despesas com Vendas foram de R\$102,4 milhões no 3T20, 58,8% acima do mesmo período do ano anterior e representaram 22,7% da Receita Bruta Total (vs. 21,6% no 3T19). Esse aumento se deve à maior participação dos canais digitais na venda, que pressionam as despesas com frete e marketing.

As Despesas Gerais & Administrativas totalizaram R\$32,4 milhões no 3T20, 43,1% acima do 3T19, representando 7,2% da Receita Bruta Total (vs. 7,6% no 3T19). Esse desempenho é atribuído sobretudo à maior alavancagem operacional em função da forte performance de vendas no trimestre, além da diluição das despesas fixas, em linha com a tendência observada nos últimos anos.

EBITDA Ajustado

R\$ milhões; % Receita Bruta Total



O EBITDA Ajustado foi de R\$46,8 milhões no 3T20, um crescimento de 34,5% quando comparado ao mesmo período do ano anterior. A margem EBITDA Ajustado no trimestre representou 10,4% da Receita Bruta Total, 1,3 p.p. inferior ao 3T19. Desconsiderando o crédito fiscal que beneficiou o Lucro Bruto no 3T19, como mencionado anteriormente, a margem EBITDA Ajustado apresentaria no 3T20 uma queda de 0,5 p.p. frente ao mesmo período do ano anterior, principalmente em função da maior penetração dos canais digitais, além do maior número de inaugurações e de despesas pré-operacionais (novas lojas em construção) que pressionaram Outras Despesas Operacionais.

Reconciliação do EBITDA Ajustado

R\$ mil, exceto quando indicado	3T20	3T19	Var.	9M20	9M19	Var.
Lucro Líquido	17.061	11.565	47,5%	46.782	20.805	124,9%
(-) Imposto de Renda e Contribuição Social	8.837	6.083	45,3%	24.693	10.912	126,3%
(-) Depreciação & Amortização	15.414	11.501	34,0%	43.494	31.986	36,0%
(-) Resultado Financeiro	5.437	5.501	(1,2%)	10.036	11.467	(12,5%)
EBITDA	46.749	34.650	34,9%	125.006	75.170	66,3%
(-) Plano de Opção de Compra de Ações	76	88	(13,9%)	176	265	(33,7%)
(-) Baixa de Imobilizado	17	90	(80,6%)	51	99	(48,2%)
(-) Resultado Não Recorrente	-	-	-	(11.521)	-	0,0%
(-) Receitas Não Recorrentes ³	-	-	-	(12.521)	-	-
(-) Despesas Não Recorrentes ⁴	-	-	-	1.000	-	-
EBITDA Ajustado	46.843	34.828	34,5%	113.713	75.534	50,5%
<i>EBITDA Ajustado/Receita Bruta Total</i>	<i>10,4%</i>	<i>11,7%</i>	<i>(1,3 p.p.)</i>	<i>9,6%</i>	<i>9,1%</i>	<i>0,6 p.p.</i>

³ Créditos fiscais referentes à exclusão do ICMS da base de cálculo do PIS/COFINS.

⁴ Doação COVID-19.

Depreciação & Amortização e Resultado Financeiro

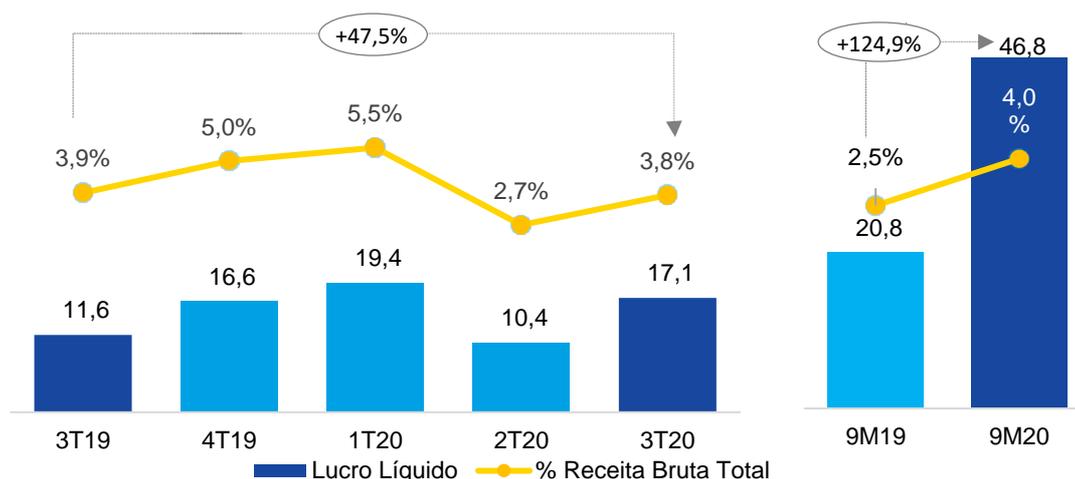
As despesas de Depreciação & Amortização no 3T20 totalizaram R\$15,4 milhões, que representa 3,4% da Receita Bruta Total, versus R\$11,5 milhões no mesmo período do ano anterior ou 0,3 p.p. inferior como % da Receita Bruta Total. O crescimento é explicado pelos investimentos feitos pela Companhia nos últimos anos, principalmente na expansão da rede, cuja maioria das lojas possuem menos de três anos de operação.

O Resultado Financeiro no 3T20 totalizou R\$5,4 milhões, em linha com os R\$5,5 milhões registrados no 3T19, porém uma redução de 0,6 p.p. quando relativos à Receita Bruta Total dos períodos. As maiores despesas financeiras devido ao maior endividamento bruto em 2020, reflexo das captações de recursos no primeiro semestre, foram compensadas pelas menores taxas DI e a captação de recursos primários no IPO em meados de setembro.

Lucro Líquido

O Lucro Líquido no 3T20 totalizou R\$17,1 milhões, 47,5% superior aos R\$11,6 milhões registrados no mesmo período do ano anterior, impulsionado pelo forte desempenho operacional no trimestre. A margem líquida como percentual da Receita Bruta Total foi de 3,8% no 3T20 e ficou praticamente em linha com o 3T19.

R\$ milhões; % Receita Bruta Total



Fluxo de Caixa Ajustado⁵

O Fluxo de Caixa Operacional no 3T20 totalizou R\$51,3 milhões vs. R\$10,4 milhões no mesmo trimestre do ano anterior, reflexo principalmente de (i) evolução do resultado operacional; (ii) maior recuperação de créditos fiscais referentes à exclusão do ICMS na base do PIS/COFINS e maior ressarcimento de ICMS-ST (CAT 42); (iii) despesas do IPO, anteriormente desembolsadas ou provisionadas no Passivo, mas que reduziram o Patrimônio Líquido; além do (iv) menor consumo no ciclo de caixa.

⁵ A Companhia entende que, para melhor representar seu Fluxo de Caixa, deve-se desconsiderar o Resultado Financeiro no Fluxo de Caixa Operacional, além de utilizar alíquota teórica do IR (34%) sobre EBIT. Para o Fluxo de Caixa de Investimentos, desconsideramos Aplicações Financeiras, e por fim, para o Fluxo de Caixa de Financiamento, deve-se considerar os efeitos do Resultado Financeiro, além do IR sobre o Resultado Financeiro.

A geração de caixa da Companhia foi de R\$260,5 milhões no 3T20, frente à R\$145,9 milhões no 3T19, impactada positivamente pelos recursos captados no IPO de R\$315,3 milhões, líquidos dos custos de transação.

R\$ mil, exceto quando indicado	3T20	3T19	Var.	9M20	9M19	Var.
EBITDA Ajustado	46.843	34.828	34,5%	113.713	75.534	50,5%
Resultado Não Recorrente	-	-	-	11.521	-	-
Imposto de Renda (34% x EBIT)	(10.654)	(7.871)	35,4%	(27.714)	(14.683)	88,8%
Outros Itens Não Caixa	183	213	(13,9%)	162	198	(18,4%)
Recursos da Operação	36.372	27.170	33,9%	97.681	61.050	60,0%
Contas a Receber	(17.060)	3.968	n.r.	(42.765)	(10.493)	307,6%
Estoques	(4.259)	(5.737)	(25,8%)	(40.721)	(9.710)	319,4%
Fornecedores	11.111	(19.169)	n.r.	40.153	(15.023)	n.r.
Outros Ativos/Passivos	25.090	4.161	503,0%	17.018	1.926	783,8%
Fluxo Caixa Operacional	51.255	10.394	393,1%	71.367	27.749	157,2%
Fluxo de Caixa de Investimentos	(56.237)	(37.403)	50,4%	(115.138)	(119.199)	(3,4%)
Fluxo de Caixa de Financiamento	265.435	172.923	53,5%	416.760	120.918	244,7%
Captação de Empréstimos e Financiamentos	-	200.000	(100,0%)	210.000	200.000	5,0%
Pagamento de Empréstimos e Financiamentos	(30.384)	(22.150)	37,2%	(79.056)	(38.747)	104,0%
Aumento de Capital	336.735	-	-	336.735	-	-
Custos de Transação na Emissão de Ações Pagos	(21.405)	-	-	(21.405)	-	-
Pagamento de Dividendos	(16.798)	-	-	(22.398)	(31.763)	(29,5%)
Outros	(2.712)	(4.927)	(45,0%)	(7.117)	(8.573)	(17,0%)
Geração de Fluxo de Caixa Ajustado	260.453	145.914	78,5%	372.988	29.468	1.165,7%
Aplicações Financeiras	(103.000)	-	-	(103.000)	-	-
Fluxo de Caixa Líquido	157.453	145.914	7,9%	269.988	29.468	816,2%

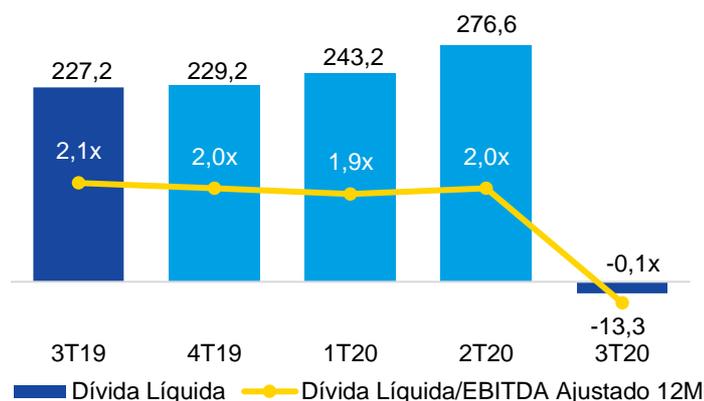
Endividamento

A Companhia preza pela disciplina no que se refere a sua estrutura de capital, mesmo diante da aceleração de sua estratégia de expansão. No 4T19, a relação Dívida Líquida sobre EBITDA Ajustado era de 2,0x, o que consideramos um nível saudável de alavancagem, especialmente considerando o histórico de resultados e as perspectivas de crescimento. Com os recursos primários do IPO, no entanto, a Companhia elevou o seu Caixa e Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras para R\$542,9 milhões, levando a uma posição Caixa Líquido de R\$13,3 milhões ao final do 3T20, o que nos deixa confortáveis para acelerar a nossa estratégia de expansão.

R\$ mil, exceto quando indicado	3T20	3T19	Var.
Dívida Bruta	529.558	417.542	112.016
Empréstimos e Financiamentos de Curto Prazo	235.745	97.456	138.289
Empréstimos e Financiamentos de Longo Prazo	293.813	320.086	(26.273)
Caixa e Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras	542.887	190.297	352.590
Caixa e Equivalentes de Caixa	439.266	190.297	248.969
Aplicações Financeiras	103.621	-	103.62
Dívida Líquida	(13.328)	227.245	(240.574)
EBITDA Ajustado (Últimos 12 meses)	152.991	109.155	43.835
<i>Dívida Líquida/EBITDA Ajustado (Últimos 12 meses)</i>	<i>-0,1x</i>	<i>2,1x</i>	<i>-2,2x</i>

Dívida (Caixa) Líquida (o) e Alavancagem

R\$ milhões, x



Investimentos

R\$ mil, exceto quando indicado	3T20	3T19	Var.	9M20	9M19	Var.
Novas Lojas e Hospitais	46.008	30.510	50,8%	77.748	78.573	(1,1%)
Tecnologia e Digital	8.798	3.704	137,5%	21.251	11.101	91,4%
Reformas, Manutenção e Outros	4.790	2.656	80,3%	11.262	23.340	(51,7%)
Investimentos Totais	59.596	36.871	61,6%	110.261	113.015	(2,4%)
Efeito Não Caixa	(3.359)	532	-	4.877	6.184	-
Fluxo de Caixa de Investimentos	56.237	37.403	50,4%	115.138	119.199	(3,4%)

Os Investimentos Totais somaram R\$59,6 milhões no 3T20, crescimento de 61,6% a/a. Em linha com nossa estratégia de expansão, R\$46,0 milhões foram investidos na construção de lojas e hospitais, o que representou 77,2% do montante total, com a entrada em cinco novas cidades no trimestre, fortalecendo assim a estratégia *Omnichannel*. Cabe mencionar que os Investimentos do 3T20 foram impactados pela postergação de obras causadas pela pandemia, cujo impacto mais severo ocorreu no trimestre anterior.

Investimos ainda R\$8,8 milhões em Tecnologia e Digital, com o objetivo de melhorar a navegabilidade e experiência de compra dos nossos clientes, especialmente nos aplicativos, para promover a integração entre os canais e segmentos e gerar ganhos de produtividade na Companhia.

Ainda em linha com as diretrizes estratégicas, realizamos em 2020 investimentos para a virada da marca Seres nos Centros Veterinários, cuja conclusão está prevista para o final do ano, além de reforçarmos o parque de lojas com equipamentos para suportar o alto crescimento das vendas *Omnichannel*. Por fim, é importante mencionar que o montante apurado nos 9M19 em Reforma, Manutenção e Outros reflete o valor de R\$17,0 milhões referente à aquisição do ponto comercial da franquia localizada no bairro de Aricanduva, em São Paulo⁶.

⁶ Após essa aquisição, finalizada em abril de 2019, não existem mais franquias.

Demonstração do Resultado do Exercício

R\$ mil, exceto quando indicado	3T20	3T19	9M20	9M19
Receita Bruta de Vendas de Merc. e Serviços Prestados	450.160	298.057	1.181.767	833.827
Impostos e Outras Deduções	(72.456)	(45.885)	(186.794)	(127.816)
Receita Líquida de Vendas de Merc. e Serviços Prestados	377.704	252.173	994.974	706.011
Custo das Mercadorias Vendidas e dos Serviços Prestados	(191.550)	(127.753)	(514.574)	(371.756)
Lucro Bruto	186.154	124.420	480.400	334.255
Receitas (Despesas) Operacionais	(139.311)	(89.592)	(366.688)	(258.721)
Com Vendas	(102.377)	(64.453)	(270.041)	(185.595)
Gerais & Administrativas	(32.403)	(22.639)	(86.898)	(64.223)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais, Líquidas	(4.531)	(2.500)	(9.748)	(8.903)
EBITDA Ajustado	46.843	34.828	113.713	75.534
Resultado Não Recorrente	-	-	11.521	-
Plano de Opção de Compra de Ações	(76)	(88)	(176)	(265)
Baixa de Imobilizado	(17)	(90)	(51)	(99)
Depreciação & Amortização	(15.414)	(11.501)	(43.494)	(31.986)
Lucro Operacional Antes do Resultado Financeiro	31.335	23.149	81.512	43.184
Resultado Financeiro	(5.437)	(5.501)	(10.036)	(11.467)
Receitas Financeiras	1.571	1.856	11.442	6.316
Despesas Financeiras	(7.008)	(7.357)	(21.479)	(17.783)
Lucro Antes do IR e da Contribuição Social	25.898	17.648	71.475	31.717
Imposto de Renda e Contribuição Social	(8.837)	(6.083)	(24.693)	(10.912)
Lucro Líquido do Exercício	17.061	11.565	46.782	20.805

Balanço Patrimonial

R\$ mil, exceto quando indicado	3T20	2T20	1T20	4T19	3T19
ATIVO					
Ativo Circulante	907.550	635.842	603.932	440.915	424.804
Caixa e Equivalentes de Caixa	439.266	281.813	284.762	169.277	190.297
Aplicações Financeiras	103.621	-	-	-	-
Contas a Receber	137.935	122.183	112.785	96.076	86.938
Estoques	173.378	169.118	136.865	132.657	107.199
Impostos e Contribuições a Recuperar	40.630	45.547	50.737	35.375	21.495
Outros Créditos	12.720	17.180	18.783	7.532	18.874
Ativo Não Circulante	428.558	382.192	377.110	360.556	322.963
Outros Créditos	2.584	1.817	1.120	768	1.656
Impostos e Contribuições a Recuperar	1.701	1.636	3.355	1.692	426
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	7.307	5.761	8.751	7.643	8.760
Imobilizado	365.200	325.950	319.316	309.354	270.804
Intangível	51.767	47.029	44.568	41.099	41.318
Total do Ativo	1.336.109	1.018.034	981.042	801.471	747.768
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO					
Passivo Circulante	507.884	446.122	386.353	321.764	246.127
Fornecedores	170.766	151.570	142.723	130.812	77.890
Empréstimos, Financiamentos e Debêntures	235.745	192.357	145.350	111.102	97.456
Obrigações Trabalhistas e Previdenciárias	51.860	40.874	43.516	36.120	39.213
Obrigações Tributárias	32.960	28.360	32.595	25.385	19.751
Dividendos a Pagar	-	16.798	5.599	5.599	-
Outras Obrigações	14.155	13.906	14.153	10.494	10.064
Programa de Fidelização	2.398	2.257	2.418	2.252	1.752
Passivo Não Circulante	296.397	368.777	385.161	289.595	322.603
Empréstimos, Financiamentos e Debêntures	293.813	366.089	382.629	287.383	320.086
Provisão para Riscos Cíveis e Trabalhistas	2.584	2.688	2.533	2.212	2.517
Patrimônio Líquido	531.827	203.135	209.527	190.112	179.037
Capital Social	362.071	50.515	50.515	50.515	50.515
Reserva de Capital	79.818	79.818	79.818	79.818	79.818
Reserva para Opção Outorgadas	1.647	1.571	1.521	1.471	1.383
Reserva Especial de Ágio	24.825	24.825	24.825	24.825	24.825
Reserva de Lucros	63.467	46.406	52.848	33.483	22.497
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	1.336.109	1.018.034	981.042	801.471	747.768

Fluxo de Caixa – Método Indireto

R\$ mil, exceto quando indicado	3T20	3T19	9M20	9M19
Fluxo de Caixa Operacional	48.543	5.466	64.199	19.177
Lucro Antes de Imposto de Renda	25.898	17.648	71.475	31.717
Depreciação & Amortização	15.598	11.714	43.656	32.185
Provisão para Perdas nos Estoques	(1.874)	591	(1.485)	1.486
Opções Outorgadas Reconhecidas	76	88	176	256
Juros sobre Empréstimos e Financiamentos	5.880	6.491	18.584	16.338
Baixa do Imobilizado	17	90	51	99
Programa de Fidelização	141	(41)	146	(230)
Provisão para Riscos Cíveis e Trabalhistas	(104)	(114)	373	476
Rendimento de Aplicações Financeiras	(621)	-	(621)	-
Depreciação do Reembolso de Benefitorias	(197)	-	(197)	-
Variação no Capital de Giro	3.728	(31.001)	(67.959)	(63.128)
Ativo				
Contas a Receber	(17.060)	3.968	(42.765)	(10.493)
Estoques	(2.385)	(6.328)	(39.236)	(11.166)
Impostos e Contribuições a Recuperar	4.517	(5.174)	(6.659)	(14.340)
Outros Créditos	4.858	(2.432)	(4.450)	(9.776)
Passivo				
Fornecedores	11.111	(19.169)	40.153	(15.023)
Obrigações Trabalhistas e Previdenciárias	10.986	6.931	15.741	12.112
Obrigações Tributárias	5.289	732	12.808	4.277
Contas a Pagar	446	294	3.807	1.945
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(9.651)	(2.034)	(28.902)	(3.323)
Juros Pagos Sobre Empréstimos e Financiamentos	(4.383)	(7.788)	(18.456)	(17.342)
Fluxo de Caixa de Investimento	(159.237)	(37.402)	(218.138)	(119.199)
Aplicações Financeiras	(103.000)	-	(103.000)	-
Aquisição de Imobilizado e Intangível	(56.237)	(37.402)	(115.138)	(119.199)
Fluxo de Caixa de Financiamento	268.147	177.850	423.877	129.490
Captação de Empréstimos e Financiamentos	-	200.000	210.000	200.000
Pagamento de Empréstimos e Financiamentos	(30.384)	(22.150)	(79.056)	(38.747)
Aumento de Capital	336.735	-	336.735	-
Custos de Transação na Emissão de Ações Pagos	(21.405)	-	(21.405)	-
Pagamento de Dividendos	(16.798)	-	(22.398)	(31.763)
Fluxo de Caixa Líquido	157.453	145.914	269.988	29.468
Caixa e Equivalentes de Caixa no Início do Período	281.813	44.383	169.277	160.829
Caixa e Equivalentes de Caixa no Fim do Período	439.266	190.297	439.266	190.297

Anexo I: Impacto IFRS 16 – Demonstração do Resultado do Exercício

R\$ mil, exceto quando indicado	3T20		Var.
	IAS 17	IFRS 16	
Receita Bruta de Vendas de Mercadorias e Serviços Prestados	450.160	450.160	-
Impostos e Outras Deduções	(72.456)	(72.456)	-
Receita Líquida de Vendas de Mercadorias e Serviços Prestados	377.704	377.704	-
Custo das Mercadorias Vendidas e dos Serviços Prestados	(191.550)	(191.550)	-
Lucro Bruto	186.154	186.154	-
Receitas (Despesas) Operacionais	(154.819)	(151.206)	(3.613)
Com Vendas	(114.733)	(110.769)	(3.964)
Gerais & Administrativas	(35.462)	(34.938)	(524)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais, Líquidas	(4.624)	(5.499)	875
Lucro Operacional Antes do Resultado Financeiro	31.335	34.948	(3.611)
Resultado Financeiro	(5.437)	(15.732)	10.295
Receitas Financeiras	1.571	1.571	-
Despesas Financeiras	(7.008)	(17.303)	10.295
Lucro Antes do IR e da Contribuição Social	25.898	19.216	6.684
Imposto de Renda e Contribuição Social	(8.837)	(6.565)	(2.272)
Lucro Líquido do Exercício	17.061	12.651	4.412

Anexo II: Reconciliação EBITDA – Demonstrações Financeiras vs. EBITDA Ajustado

R\$ mil, exceto quando indicado	3T20	3T19	9M20	9M19
Lucro Operacional Antes do Resultado Financeiro (EBIT)	34.946	26.041	92.428	52.586
(+) Depreciação & Amortização ⁷	15.393	11.491	43.495	31.986
(+) Depreciação - Direito de Uso (CPC 06 (R2)/IFRS 16) ⁸	20.386	16.876	58.445	47.443
EBITDA	70.725	54.408	194.368	132.015
(+) Despesas de Aluguel ⁹	(23.976)	(19.758)	(69.362)	(56.845)
EBITDA ex-IFRS 16	46.749	34.650	125.006	75.170
(-) Plano de Opção de Compra de Ações	76	88	176	265
(-) Baixa de Imobilizado	17	90	51	99
(-) Resultado Não Recorrente	-	-	(11.521)	-
(-) Receitas Não Recorrentes	-	-	(12.521)	-
(-) Despesas Não Recorrentes	-	-	1.000	-
EBITDA Ajustado	46.843	34.828	113.713	75.534

⁷ Valores obtidos a partir das demonstrações dos fluxos de caixa das demonstrações financeiras, incluindo efeito de depreciação de reembolso de benfeitorias para 30 de setembro de 2020 e 2019.

⁸ Valores obtidos das demonstrações dos fluxos de caixa das demonstrações financeiras.

⁹ Valores obtidos das demonstrações dos fluxos de caixa e das notas explicativas (Créditos de PIS/COFINS sobre Despesas de Juros - Direito de Uso).

Anexo III: Impacto IFRS 16 – Balanço Patrimonial

R\$ mil, exceto quando indicado	3T20		Var.
	IAS 17	IFRS 16 ¹⁰	
ATIVO			
Ativo Circulante	907.550	907.550	-
Caixa e Equivalentes de Caixa	439.266	439.266	-
Aplicações Financeiras	103.621	103.621	-
Contas a Receber	137.935	137.935	-
Estoques	173.378	173.378	-
Impostos e Contribuições a Recuperar	40.630	40.630	-
Outros Créditos	12.720	12.720	-
Ativo Não Circulante	428.559	931.164	(502.605)
Outros Créditos	2.584	2.584	-
Impostos e Contribuições a Recuperar	1.701	1.701	-
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	7.307	20.636	(13.329)
Imobilizado	365.200	854.476	(489.276)
Intangível	51.767	51.767	-
Total do Ativo	1.336.109	1.838.714	(502.605)
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO			
Passivo Circulante	507.884	576.387	(68.504)
Fornecedores	170.766	170.766	-
Empréstimos, Financiamentos e Debêntures	235.745	235.745	-
Obrigações Trabalhistas e Previdenciárias	51.860	51.860	-
Obrigações Tributárias	32.960	32.960	-
Dividendos a Pagar	-	-	-
Contas a Pagar	14.155	4.984	9.171
Programa de Fidelização	2.398	2.398	-
Arrendamentos Direito de Uso a Pagar (IFRS 16)	-	77.674	(77.675)
Passivo Não Circulante	296.397	756.374	(459.977)
Empréstimos, Financiamentos e Debêntures	293.813	293.813	-
Provisão de Risco Cíveis, Trabalhistas e Tributários	2.584	2.584	-
Arrendamentos Direito de Uso a Pagar (IFRS 16)	-	459.977	(459.977)
Patrimônio Líquido	531.827	505.953	25.876
Capital Social	362.071	362.071	-
Reserva de Capital	79.818	79.818	-
Reserva para Opção Outorgadas	1.647	1.647	-
Reserva Especial de Ágio	24.825	24.825	-
Reserva de Lucros	63.467	37.592	25.876
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	1.336.109	1.838.714	(502.605)

¹⁰ Valores revisados pela auditoria.

Anexo IV: Impacto IFRS 16 – Fluxo de Caixa

R\$ mil, exceto quando indicado	3T20		Var.
	IAS 17	IFRS 16	
Fluxo de Caixa Operacional	48.542	69.561	(21.019)
Lucro antes do imposto de renda e da contribuição social	25.898	19.214	6.684
Depreciação & Amortização	15.598	15.598	-
Depreciação - Direito de Uso (CPC 06 (R2)/IFRS 16)	-	20.386	(20.386)
Despesa de Juros - Direito de Uso (CPC 06 (R2)/IFRS 16)	-	11.037	(11.037)
Provisão para Perdas nos Estoques	(1.874)	(1.874)	-
Opções Outorgadas Reconhecidas	76	76	-
Juros sobre Empréstimos e Financiamentos	5.880	5.880	-
Baixa do Imobilizado	17	17	-
Programa de Fidelização	141	141	-
Provisão para Riscos Cíveis e Trabalhistas	(104)	(104)	-
Rendimento de Aplicações Financeiras	(621)	(621)	-
Depreciação do Reembolso de Benefícios	(197)	(197)	-
Ativo			
Contas a Receber	(17.060)	(17.060)	-
Estoques	(2.385)	(2.385)	-
Impostos e Contribuições a Recuperar	4.517	4.517	-
Outros créditos	4.858	4.858	-
Passivo			
Fornecedores	11.111	11.111	-
Obrigações Trabalhistas e Previdenciárias	10.986	10.986	-
Obrigações Tributárias	5.289	5.289	-
Contas a Pagar	446	185	262
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(9.651)	(9.651)	-
Juros Pagos Sobre Empréstimos e Financiamentos	(4.383)	(4.383)	-
Juros pagos sobre direito de uso (CPC 06 (R2)/IFRS 16)	-	(3.459)	3.459
			-
Fluxo de Caixa de Investimento	(159.237)	(159.237)	-
Aplicações Financeiras	(103.000)	(103.000)	-
Aquisição de Imobilizado e Intangível	(56.237)	(56.237)	-
Fluxo de Caixa de Financiamento	268.147	247.129	21.018
Captação de Dívida	-	-	-
Pagamento de empréstimos e Financiamentos	(30.384)	(30.384)	-
Aumento de Capital	336.735	336.735	-
Custos de Transação na Emissão de Ações Pagos	(21.405)	(21.405)	-
Pagamento de Dividendos	(16.798)	(16.798)	-
Pagamento de Direito de Uso (CPC 06 (R2)/IFRS 16)	-	(21.018)	21.018
Fluxo de Caixa Líquido	157.453	157.453	-
Caixa e Equivalentes de Caixa no Início do Período	281.813	281.813	-
Caixa e Equivalentes de Caixa no Fim do Período	439.266	439.266	-

Glossário

Dados Operacionais

- **Same-Store-Sales (SSS)** - O SSS considera (i) vendas das lojas físicas com mais de 12 meses, sejam essas vendas de produtos ou serviços, (ii) vendas *Omnichannel* (*Pick-up* e *Ship from store*) das lojas físicas com mais de 12 meses e (iii) vendas do *E-commerce* (venda expedida do CD diretamente para o cliente final).
- **Receita Bruta Digital** – A Receita Bruta Digital considera todas as vendas originadas no site e aplicativo da Petz, além das vendas em *marketplaces* e *super apps* parceiros.
- **Vendas Omnichannel** – As Vendas *Omnichannel* consideram todas as vendas *Pick-up* e *Ship from Store*.
- **Pick-up** – O *Pick-up* considera aquelas vendas que são feitas pelo canal digital, mas que o cliente opta por retirar nas lojas físicas.
- **Ship from store** – O *Ship from store* considera as vendas feitas pelo canal digital e entregues na casa do cliente, saindo de qualquer uma de nossas lojas físicas.
- **Índice Omnichannel** – O Índice *Omnichannel* considera as Vendas *Omnichannel* como um % da Receita Bruta Digital.
- **Vendas E-commerce** – As Vendas *E-commerce* consideram todas as vendas expedidas do CD diretamente para o cliente final.
- **Categoria Alimento** – A Categoria Alimento considera produtos como: rações prescritas, super premium, premium e standard, rações úmidas, petiscos, entre outros.
- **Categoria Não-Alimento** – A Categoria Não-Alimento considera produtos como: medicamentos, artigos de higiene & limpeza, acessórios, entre outros.

Medições Não Contábeis

- **EBITDA Ajustado e Margem EBITDA Ajustada** - O EBITDA (*Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*) ou LAJIDA (Lucros Antes de Juros, Impostos, Depreciações e Amortizações) é uma medição não contábil divulgada pela Companhia em consonância com a Instrução CVM nº 527/12. A partir do cálculo acima, é realizado o ajuste para eliminação de efeitos não recorrentes no resultado e, para melhor comparabilidade, exclui-se também o efeito da adoção do CPC06/IFRS16, que entrou em vigor em 1 de janeiro de 2019, os ajustes geram o EBITDA Ajustado. Efeitos não recorrentes são caracterizados por efeitos pontuais que acontecem no resultado da Companhia. Por estes montantes não fazerem parte recorrente do resultado, a Companhia opta em realizar o ajuste para que no “EBITDA Ajustado” apareçam apenas números recorrentes. A Companhia utiliza o EBITDA Ajustado como medida de performance para efeito gerencial e para comparação com empresas similares.
- **Dívida Líquida** - A Dívida Líquida aqui apresentada é resultante do somatório dos empréstimos de curto e longo prazos presentes no Passivo Circulante e no Passivo Não Circulante da Companhia subtraídos da soma de Caixa e Equivalentes de Caixa com Títulos e Valores Mobiliários presentes no Ativo Circulante e no Ativo Não Circulante da Companhia.
- Companhia entende que o **Índice de Dívida Líquida/EBITDA Ajustado** auxilia na avaliação da alavancagem e liquidez. O **EBITDA Ajustado** (Últimos 12 meses) é a somatória dos últimos 12 meses e também representa uma alternativa da geração operacional de caixa.

Aviso Legal

As afirmações contidas neste documento relacionadas a perspectivas sobre os negócios, projeções sobre resultados operacionais e financeiros e aquelas relacionadas a perspectivas de crescimento da Petz são meramente projeções e, como tais, são baseadas exclusivamente nas expectativas da Diretoria sobre o futuro dos negócios. Essas expectativas dependem, substancialmente, das condições de mercado, do desempenho da economia brasileira, do setor e dos mercados internacionais e, portanto, sujeitas à mudança sem aviso prévio. Todas as variações aqui apresentadas são calculadas com base nos números em milhares de reais, assim como os arredondamentos.

O presente relatório de desempenho inclui dados contábeis e não contábeis tais como operacionais, financeiros pro forma e projeções com base na expectativa da Administração da Companhia. Os dados não contábeis não foram objeto de revisão por parte dos auditores independentes da Companhia.

Contatos Relações com Investidores

Diogo Bassi, CFO & IRO

Matheus Nascimento, Gerente Sr. de RI e Planejamento

ri@petz.com.br

<https://ri.petz.com.br/>

+55 (11) 3434-6816