

Resultados Petz 2T23

10 de agosto de 2023

Videoconferência

11 de agosto de 2023 (sexta-feira)
10h Brasília | 9h EST | 14h GMT

Webcast



CENTRO VETERINÁRIO
seres



petix.
o melhor para seu pet

**CANSEI
DE SER
GATO**



São Paulo, 10 de agosto de 2023 – A Pet Center Comércio e Participações S.A. (“Grupo Petz” ou “Companhia”) (B3: PETZ3) anuncia seus resultados do segundo trimestre de 2023 (2T23). Vale destacar que os resultados Grupo Petz abaixo contemplam a consolidação (i) da Zee.Dog a partir de janeiro de 2022; e (ii) da Petix a partir de julho de 2022, exceto quando indicado.

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 2T23 pode ser encontrada nas páginas 27-29.**

Resultados | 2T23

- **Lojas Petz¹: 231 unidades, com 11 inaugurações (45 nos últimos 12 meses)**
- **Receita Bruta Grupo Petz (RB)²: R\$944,8mm; +18,0% a/a**
 - ✓ **Receita Bruta Produtos Petz “Standalone”**: R\$838,8mm; +17,2% a/a
 - ✓ **Receita Bruta Digital Petz “Standalone” (RBDP)**: R\$311,8mm; +28,4% a/a; **35,8%** da Receita Bruta Petz “Standalone” (RBP) (+3,4 p.p. a/a)
 - ✓ **Same-Store-Sales (SSS) Petz “Standalone”**: +5,7% a/a
- **Lucro Bruto Grupo Petz**: R\$375,0mm; +14,5% a/a; Margem Bruta de **39,7%** da RB (-1,2 p.p. a/a)
 - ✓ **Lucro Bruto Petz “Standalone”**: R\$345,8mm; +13,8% a/a; Margem Bruta de **39,7%** da RBP (-0,8 p.p. a/a)
- **EBITDA Ajustado Grupo Petz³**: R\$69,9mm; +5,9% a/a; Margem EBITDA Ajustada de **7,4%** da RB (-0,8 p.p. a/a)
 - ✓ **EBITDA Ajustado Petz “Standalone”³**: R\$71,3mm; +3,3% a/a; Margem EBITDA Ajustada de **8,2%** da RBP (-1,0 p.p. a/a)
- **Geração de Caixa Operacional: +R\$60,0mm vs. +R\$3,0mm no 2T22**

B3: PETZ3

R\$6,20

Por ação

462.471.262

Total de Ações

R\$2,9 bilhões

Valor de Mercado

Contatos de RI

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

ri@petz.com.br

+55 (11) 3434-7181

Dados de 10 de agosto de 2023

Resumo do Resultado e Indicadores (IAS 17)

R\$ mil, exceto quando indicado	2T23	2T22	Var.	1S23	1S22	Var.
Resultados Financeiros Grupo Petz						
Receita Bruta Total²	944.838	800.718	18,0%	1.857.713	1.547.378	20,1%
Receita Bruta Petz "Standalone"	870.266	749.207	16,2%	1.705.971	1.441.951	18,3%
Receita Bruta "Aquisições"	95.694	55.895	71,2%	185.889	114.560	62,3%
Receita Bruta Digital Petz "Standalone"	311.781	242.868	28,4%	612.444	462.881	32,3%
Penetração Digital (% RBP)	35,8%	32,4%	3,4 p.p.	35,9%	32,1%	3,8 p.p.
Lucro Bruto	374.962	327.344	14,5%	738.446	631.397	17,0%
% Receita Bruta Total	39,7%	40,9%	(1,2 p.p)	39,8%	40,8%	(1,1 p.p)
Lucro Bruto Petz "Standalone"	345.761	303.913	13,8%	683.328	583.913	17,0%
% Receita Bruta Petz "Standalone"	39,7%	40,6%	(0,8 p.p)	40,1%	40,5%	(0,4 p.p)
EBITDA Ajustado³	69.928	66.022	5,9%	134.911	118.058	14,3%
% Receita Bruta Total	7,4%	8,2%	(0,8 p.p)	7,3%	7,6%	(0,4 p.p)
EBITDA Ajustado Petz "Standalone" ³	71.251	68.956	3,3%	141.357	123.887	14,1%
% Receita Bruta Petz "Standalone"	8,2%	9,2%	(1,0 p.p)	8,3%	8,6%	(0,3 p.p)
Lucro Líquido Ajustado⁴	24.548	32.779	(25,1%)	43.743	53.884	(18,8%)
% Receita Bruta Total	2,6%	4,1%	(1,5 p.p)	2,4%	3,5%	(1,1 p.p)
Indicadores Operacionais Petz "Standalone"						
Número de Lojas ¹	231	187	44	231	187	44
Número de Inaugurações	11	9	2	14	19	(5)
Área de Lojas (m ²)	205.908	178.937	15,1%	205.908	178.937	15,1%
Centros Veterinários Seres	125	142	(17)	125	142	(17)

¹ Considera o encerramento da unidade de Ayrton Senna, Rio de Janeiro-RJ. Mais explicações no Release de Resultados do 1T23.

² Considera o efeito das Eliminações Intercompany no valor de R\$21,1 milhões (detalhes página 11).

³ Não considera o efeito do IFRS 16, além dos ajustes explicados na página 20.

⁴ Ajustes explicados na página 20. Não considera o efeito do IFRS 16, portanto não deve ser usado como referência para base de cálculo de dividendos.

Destaques Grupo Petz | 2T23

Faturamento

Receita Bruta Grupo Petz de **R\$945 MM** no 2T23, **+18% a/a**

Receita Bruta Petz “Standalone” de **R\$870 MM** no 2T23, **+16% a/a**, com destaque para Produtos **(+17% a/a)**

1S23: Receita Grupo Petz de **R\$1.858 MM** **(+20% a/a)**, reflexo principalmente da performance de Petz “Standalone” **(+18% a/a)**



Geração de caixa

Geração positiva de caixa operacional, reflexo principalmente da **redução de níveis de estoque** e **maior eficiência tributária com novo CD de GO** (menor acúmulo de créditos)

Melhora significativa de 9 dias no ciclo de caixa Petz “Standalone”

Reforço da posição de caixa com R\$200 MM de emissão de debêntures

Expansão e rede de lojas

Inauguramos 11 lojas no 2T23, sendo 8 fora do Estado de São Paulo

On track com o guidance de aberturas de 30-40 lojas em 2023

52% das lojas localizadas fora de São Paulo no 2T23, **maior patamar já registrado** (vs. 47% no 2T22)

Digital

Receita Bruta Digital Petz “Standalone” de **R\$312 MM**, **+28% a/a**, no 2T23 e **+32% a/a** no 1S23

Participação Digital Petz “Standalone” de **36%** no 2T23 **(+3,4 p.p. a/a, mas em linha com os últimos trimestres)**

Índice *Omnichannel* de **89%** no 2T23, **patamar de referência no varejo brasileiro e mundial**

Clientes *Omnichannel* com um **gasto médio mensal ~60% maior** vs. canal físico

95% das vendas *Ship from Store* entregues em **até 1 dia útil**

App Petz representando **~70%** da Rec. Digital Petz “Standalone”, com **+1 MM de Monthly Active Users** em junho/23

~380 mil assinantes (+20% a/a), representando **29%** da Rec. Bruta Petz “Standalone” em junho/23

Rentabilidade

Margem Bruta Grupo Petz de **39,7%** no 2T23 **(-1,2 p.p. a/a, mas flat t/t)**

EBITDA Ajustado Grupo Petz de **R\$ 70 MM** no 2T23 **(+6% a/a)** representando 7,4% da RB **(-0,8 p.p. a/a, mas +0,3 p.p. t/t)**

Margem EBITDA Petz “Standalone” de **8,2% no 2T23 (-1,0 p.p. a/a)**

EBITDA “Aquisições” de -R\$1,3 MM, **uma melhora frente -R\$2,9MM no 2T22 e -R\$5,1 MM no 1T23**

Integrações/Adquiridas

Receita Bruta “Aquisições” de R\$96 MM (+71% a/a), reflexo principalmente da consolidação de Petix a partir do 3T22

Fortalecimento da posição de **liderança de Super Secção** com implementação de **nova estratégia comercial** para **Petix**





ZDK: performance em linha com esperado, atingindo **patamares bastante expressivos de vendas** nos canais da Petz e da Zee.Dog

Mensagem da Administração

Ao longo do primeiro semestre de 2023, conseguimos entregar patamares sólidos de rentabilidade e elevada geração de caixa operacional, mesmo com ritmo de expansão acelerado e maior participação do canal Digital frente ao mesmo período do ano anterior. Esses resultados só foram possíveis em função de uma agenda estratégica focada em produtividade e melhorias operacionais.

Principais mensagens do 2T23/1S23

Foco na agenda de produtividade e melhorias operacionais

 Controle de despesas e investimentos	 Melhoria dos níveis de rentabilidade do Digital Petz	 Ganhos de eficiência em Capital de Giro	 Captura de sinergias junto às empresas integradas
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Maior robustez e coesão entre os times; ▪ Fóruns recorrentes com as principais lideranças da Companhia; ▪ Alinhamento via metas de curto prazo; ▪ Eficiência na expansão e operação de lojas: novos formatos, otimização de <i>headcount</i>, renegociação de aluguéis; 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Responsabilidade de líder: importância de capitanear iniciativas em prol de maior racionalidade; ▪ Monitoramento contínuo de indicadores visando manter os nossos níveis de competitividade; ▪ Iniciativas piloto desde o 4T22, com foco em reduzir o gap de rentabilidade vs. canal físico (i.e. taxa de serviço); 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Maior eficiência de estoques; ▪ Maior eficiência no fluxo de importações; ▪ Ganhos de eficiência tributária com novo CD de Hidrolândia-GO e a redução do acúmulo de créditos fiscais; 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Integração de <i>back-office</i> e sistemas em estágio avançado; ▪ Re-desenho de estrutura das empresas integradas para obtenção de savings.

O balanço geral após o 1º semestre de 2023 é de um sentimento misto. Por um lado, conseguimos entregar grande parte dos nossos objetivos de rentabilidade e geração de caixa, com **disciplina e agilidade na gestão**. Por outro, o **ambiente de consumo se mostrou incerto, com demanda ainda arrefecida** pelas condições macro, além do **cenário competitivo mais intenso com iniciativas marginais em prol de rentabilidade por parte dos concorrentes**, que impactaram a nossa taxa de crescimento nos últimos meses.

As principais prioridades do 2º semestre estão estruturadas visando (i) aumentar o nível de competitividade; (ii) reforçar o controle de despesas e otimização do Capex; e (iii) seguir com a agenda de inovação, em um momento de evolução para o Ecossistema Grupo Petz, além de avanços importantes no processo de construção de novas avenidas de crescimento, com destaque para o Plano de Saúde.

Nesse cenário, dando continuidade à busca pelo melhor equilíbrio entre crescimento, rentabilidade e inovação na implementação dos principais projetos estratégicos do Grupo Petz, acreditamos estar bem-posicionados para consolidar a posição de liderança dentro do segmento Pet no Brasil, com uma proposta de valor diferenciada para os clientes e uma robusta posição de caixa.

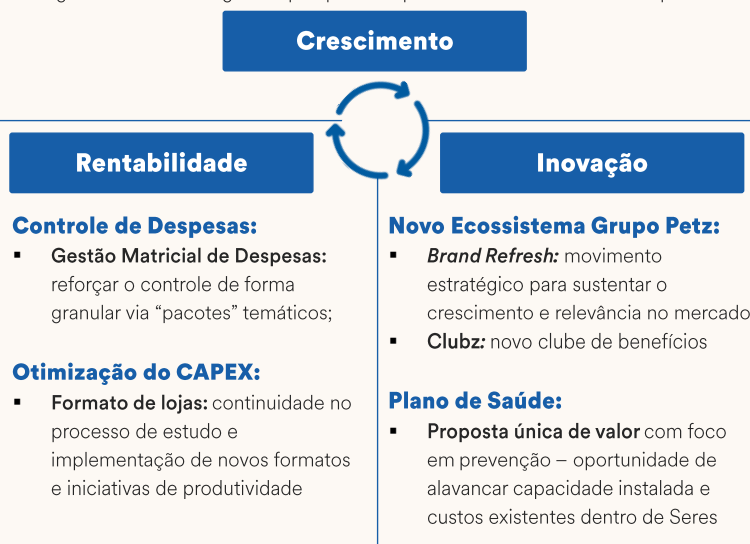
Prioridades 2º semestre

Foco em **umentar o nível de competitividade** através de maior atividade comercial

Objetivo: acelerar captura de market share e consolidar/ampliar a posição de liderança do segmento Pet no Brasil

Aumentar o nível de competitividade:

- **Atividade Comercial:** otimizar iniciativas de campanhas comerciais e promocionais *Omnichannel*;
- **Marca Própria:** alavancar sortimento para ganhar *share of wallet*, gerar maior nível de fidelização/recorrência dos clientes;
- **Fornecedores:** alavancar fornecedores estratégicos, com maior exposição em gôndola e canais digitais + perspectivas positivas de custo de matéria prima



Evolução do Ecosistema Grupo Petz, um movimento estratégico para sustentar o crescimento e potencializar a relevância no mercado. **Os 4 pilares estratégicos do Brand Refresh “Petz” são:** (i) **Digital**, que contempla os lançamentos de novos atributos de fidelidade (Clube de Benefícios, “Clubz”), como também um UX diferenciado de uma nova versão do App que integra a experiência de compra, agrega potencial de *cross-selling* e *upselling*, além de aumentar conversão; (ii) **Produtos**, que visa reforçar o portfólio de marcas próprias do Grupo Petz; (iii) **Lojas físicas**, com um piloto de projeto arquitetônico moderno e nova comunicação visual; e (iv) **Pessoas**, com objetivo de fortalecer a marca empregadora, gerando maior engajamento e oportunidades de crescimento para os colaboradores.

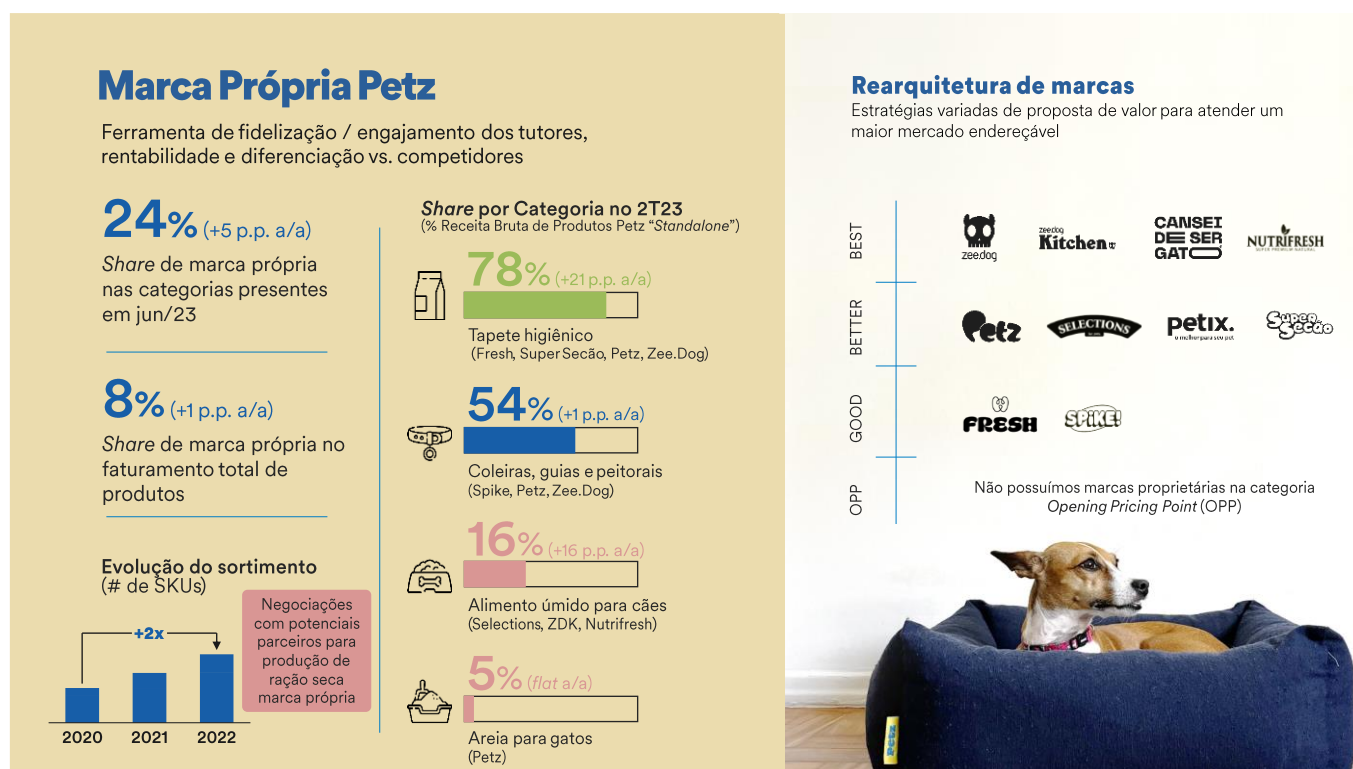
Evolução do Ecosistema Petz

Movimento estratégico para sustentar o crescimento e potencializar a relevância no mercado



Nesse sentido, vale destacar **os lançamentos de produtos do Grupo Petz** ao longo dos últimos meses, **que já refletem marcas e itens desenvolvidos e trabalhados dentro do ambiente do PIS (Petz Innovation Studio)**. No processo de rearquitetura de marcas do Grupo Petz, **estamos trabalhando com estratégias variadas de proposta de valor para atender um maior mercado endereçável** através de produtos desejados e com alta aceitação por parte dos clientes, com design exclusivo e conteúdo/*storytelling* diferenciados. Isso reforça a relevância da estratégia de, cada vez mais, termos **não só um instrumento de rentabilidade, mas também de fidelização e engajamentos dos tutores - uma vantagem competitiva fundamental, que estamos priorizando com o intuito de ampliar o nível de diferenciação vs. concorrência atual** - além de aumentar a barreira de entrada para novos players.

Dentro das categorias nas quais temos presença de marca própria Grupo Petz, a participação é de 24%, um incremento expressivo de 5 p.p. a/a. Nessas categorias, vale destacar: **(i) tapete higiênico**, com uma participação de 78%; **(ii) coleiras, guias e peitorais para cães**, com 54%; **(iii) alimento úmido para cães**, com 16% - reflexo do lançamento de novas marcas do Grupo como Zee.Dog Kitchen, Nutrifresh e Selections; e **(iv) areia para gatos**, com 5%. **Como referência, atingimos no 2T23 uma participação de marca própria Grupo Petz de 8% do faturamento total de produtos (+1,0 p.p. a/a)**.



Outro tema da nossa agenda estratégica é a aceleração da captura de sinergias no processo de integração das empresas adquiridas, destacando-se algumas frentes de atuação do time de Integrações e Projetos junto à Zee.Dog. Seguimos avançando no roadmap de implementação de sistemas viabilizadores para destravar as integrações de áreas core, *back-office* e operações.



Finalmente, vale ressaltar a jornada de sustentabilidade do Grupo Petz, que avançou significativamente durante o 1º semestre de 2023. Destaque para o pilar Ambiental, com a publicação do nosso primeiro inventário de emissões de Gases de Efeito Estufa (GEE) e a conclusão do questionário CDP, que tem como objetivo a avaliação dos indicadores de performance e metas relacionados ao controle de alterações climáticas. Para a segunda metade do ano, os esforços estão concentrados na publicação do primeiro Relatório de Sustentabilidade do Grupo, um marco na integração da agenda de sustentabilidade corporativa à gestão do negócio. Vale mencionar também outras iniciativas, que envolvem as mais diversas áreas da Companhia, tais como o projeto de redução de embalagens plásticas nos canais digitais, o piloto de automação de ar condicionado nas lojas e a nova parceria entre Seres e Adote Petz com o Instituto Reddogs.

Sergio Zimmerman

Resumo Resultados 2T23

Grupo Petz

Encerramos o 2T23 com uma Receita Bruta Grupo Petz de **R\$944,8 milhões, um crescimento de 18,0% a/a**, com destaque para a **(i) performance do faturamento de Produtos Petz “Standalone” (+17,2% a/a)**, mesmo diante de um cenário macroeconômico desafiador; e **(ii) consolidação da Petix a partir do 3T22**.

O Lucro Bruto do Grupo Petz totalizou R\$375,0 milhões no 2T23 (+14,5% a/a), representando uma margem bruta de 39,7% (-1,2 p.p. a/a e flat vs. 1T23). **Esse resultado frente ao mesmo período anterior é reflexo principalmente da (i) pressão de margem** apresentada por Petz “Standalone” (-0,8 p.p. a/a); e **(ii) consolidação da Petix**, modelo de negócio (fábrica, B2B) que apresenta níveis de rentabilidade por volta de 15%. O EBITDA Ajustado Grupo Petz foi de **R\$69,9 milhões no 2T23 (+5,9% a/a), representando 7,4% da Receita Bruta Total (-0,8 p.p. a/a e +0,3 p.p. t/t)**. **O Lucro Líquido Ajustado do Grupo Petz no 2T23 totalizou R\$24,5 milhões**, uma queda de 25,1% a/a, reflexo do (i) crescimento de Depreciação & Amortização; (ii) menor Resultado Financeiro no 2T23 vs. 2T22; e (iii) efeito ainda negativo da consolidação das aquisições.

Petz “Standalone”

A Receita Bruta da Petz “Standalone” apresentou um **crescimento de 16,2% a/a no 2T23**, explicado por mais um **desempenho robusto do Digital** - que totalizou um faturamento de R\$311,8 milhões no trimestre, **+28,4% a/a** - performance essa já sob uma forte base de comparação no 2T22 (+34,0% a/a). Assim, o Digital representou 35,8% do faturamento da Companhia no 2T23, um **incremento de 3,4 p.p. a/a, em linha com os últimos trimestres**.

A margem bruta Petz “Standalone” foi de 39,7% no 2T23, uma pressão de 0,8 p.p. a/a, explicada principalmente: (i) pelo aumento da Penetração Digital a/a, além do maior investimento em competitividade no canal, principalmente ao final do trimestre; e (ii) pela maior participação de Alimento no mix. Esses efeitos foram parcialmente compensados (i) pela manutenção de algumas **iniciativas de rentabilidade do Digital, como a taxa de serviço**; e (ii) pelo **trabalho contínuo em busca de oportunidades e ganhos de eficiência nas áreas comerciais e de operações**.

O EBITDA Ajustado Petz “Standalone” apresentou um crescimento de 3,3% a/a no 2T23, totalizando R\$71,3 milhões. A margem EBITDA Ajustada no período foi de **8,2%, uma pressão de 1,0 p.p. vs. 2T22**, reflexo da (i) pressão de margem bruta; (ii) efeito da curva de maturação das novas unidades; (iii) aumento da Penetração Digital; e (iv) incremento das despesas de G&A. Esses movimentos foram parcialmente compensados por iniciativas de eficiência em Despesas com Vendas e na linha de Outras Despesas Operacionais (pré-operacional referente ao processo de abertura de lojas).

“Aquisições”

No 2T23, a Receita Bruta “Aquisições” foi de R\$95,7 milhões (+71,2% a/a), reflexo principalmente da consolidação da Petix. **A Receita Bruta da Zee.Dog no 2T23 somou R\$55,6 milhões, estável frente ao mesmo período do ano anterior**, reflexo (i) do desempenho abaixo das expectativas da vertical Internacional, resultado do ambiente macroeconômico de inflação global (afetando especialmente os itens discricionários); e também (ii) da melhora ainda discreta no B2B Brasil. Por outro lado, Zee.Dog Kitchen (ZDK) continua crescendo em linha com o esperado, atingindo patamares bastante expressivos de vendas dentro dos canais da Petz e da Zee.Dog. Além disso, estamos analisando alternativas para acelerar a curva de *breakeven* da unidade fabril de ZDK. **No 2T23, a Receita Bruta da Petix foi de R\$40,0 milhões, aumento de 6,3% vs. 1T23**.

O EBITDA “Aquisições” foi de -R\$1,3 milhões no 2T23 - uma melhora frente -R\$2,9 milhões no 2T22 e -R\$5,1 milhões no 1T23 - que contempla a performance de Petix e a captura de sinergias da integração das empresas adquiridas com a Petz. No período, esses efeitos positivos compensaram parcialmente a (i) **curva de ramp-up de Zee.Dog Kitchen**; (ii) **desalavancagem operacional da Zee.Dog Internacional e maior participação de unidades de negócio em maturação e/ou diferente perfil de rentabilidade (Zee.Now e Zee.Dog Kitchen)**; e (iii) **cenário ainda desafiador no preço internacional das commodities**, com destaque para a celulose, um dos principais insumos para a fabricação dos tapetes higiênicos da Petix.

Demonstração do Resultado do Exercício do Grupo Petz

Grupo Petz	2T23	2T22	Var.	1S23	1S22	Var.
R\$ mil, exceto quando indicado						
Receita Bruta de Vendas de Mercadorias e Serviços Prestados	944.838	800.718	18,0%	1.857.713	1.547.378	20,1%
Impostos e Outras Deduções	(153.191)	(126.417)	21,2%	(299.184)	(240.767)	24,3%
Receita Líq. de Vendas de Mercadorias e Serviços Prestados	791.647	674.301	17,4%	1.558.529	1.306.611	19,3%
Custo das Mercadorias Vendidas e dos Serviços Prestados	(416.685)	(346.957)	20,1%	(820.083)	(675.214)	21,5%
Lucro Bruto	374.962	327.344	14,5%	738.446	631.397	17,0%
Receitas (Despesas) Operacionais	(305.034)	(261.322)	16,7%	(603.535)	(513.339)	17,6%
Com Vendas	(219.168)	(191.431)	14,5%	(432.083)	(369.480)	16,9%
Gerais & Administrativas	(81.545)	(64.038)	27,3%	(164.190)	(132.082)	24,3%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais, Líquidas	(4.321)	(5.853)	(26,2%)	(7.262)	(11.777)	(38,3%)
EBITDA Ajustado	69.928	66.022	5,9%	134.911	118.058	14,3%
Resultado Não Recorrente ¹	(3.926)	(1.570)	150,1%	(8.907)	(3.571)	149,4%
Plano de Opção de Compra de Ações ²	818	(7.870)	n/a	(5.412)	(15.687)	(65,5%)
Baixa de Imobilizado	(13)	-	n/a	(13)	(1)	n/a
Depreciação & Amortização	(40.964)	(29.758)	37,7%	(80.943)	(57.312)	41,2%
Lucro Operacional Antes do Resultado Financeiro	25.843	26.824	(3,7%)	39.636	41.487	(4,5%)
Resultado Financeiro	376	4.873	(92,3%)	(2.770)	9.941	(127,9%)
Receitas Financeiras	27.637	13.833	99,8%	39.125	28.746	36,1%
Despesas Financeiras	(27.261)	(8.960)	204,3%	(41.895)	(18.805)	122,8%
Lucro Antes do IR e da Contribuição Social	26.219	31.697	(17,3%)	36.866	51.428	(28,3%)
Imposto de Renda e Contribuição Social	(9.032)	(5.660)	59,6%	(12.800)	(17.068)	(25,0%)
Efeitos de SOP, M&A, Não Recorrentes e de IR e CS	7.361	6.742	9,2%	19.678	19.524	0,8%
Lucro Líquido Ajustado	24.548	32.779	(25,1%)	43.743	53.884	(18,8%)
EBITDA Ajustado IFRS 16³	123.211	111.693	10,3%	241.499	206.315	17,1%

Demonstração do Resultado do Exercício da Petz “Standalone”

Petz “Standalone”	2T23	2T22	Var.	1S23	1S22	Var.
R\$ mil, exceto quando indicado						
Receita Bruta de Vendas de Mercadorias e Serviços Prestados	870.266	749.207	16,2%	1.705.971	1.441.951	18,3%
Impostos e Outras Deduções	(131.855)	(116.104)	13,6%	(257.815)	(222.719)	15,8%
Receita Líq. de Vendas de Mercadorias e Serviços Prestados	738.411	633.103	16,6%	1.448.156	1.219.232	18,8%
Custo das Mercadorias Vendidas e dos Serviços Prestados	(392.650)	(329.190)	19,3%	(764.828)	(635.319)	20,4%
Lucro Bruto	345.761	303.914	13,8%	683.328	583.913	17,0%
Receitas (Despesas) Operacionais	(274.510)	(234.958)	16,8%	(541.971)	(460.026)	17,8%
EBITDA Ajustado	71.251	68.956	3,3%	141.357	123.887	14,1%

¹ Não recorrentes explicados na página 20.

² Efeito não caixa e contabilizado a partir do momento da distribuição das outorgas, levando em considerando o período de vesting de cada opção. Nesse sentido, vale mencionar que a maior parte dessas despesas é referente ao segundo plano de opções aprovado na época do IPO, e calculado com base no preço da ação em julho/agosto de 2021 (~R\$23/ação).

³ Mais informações no Anexo II da página 27.

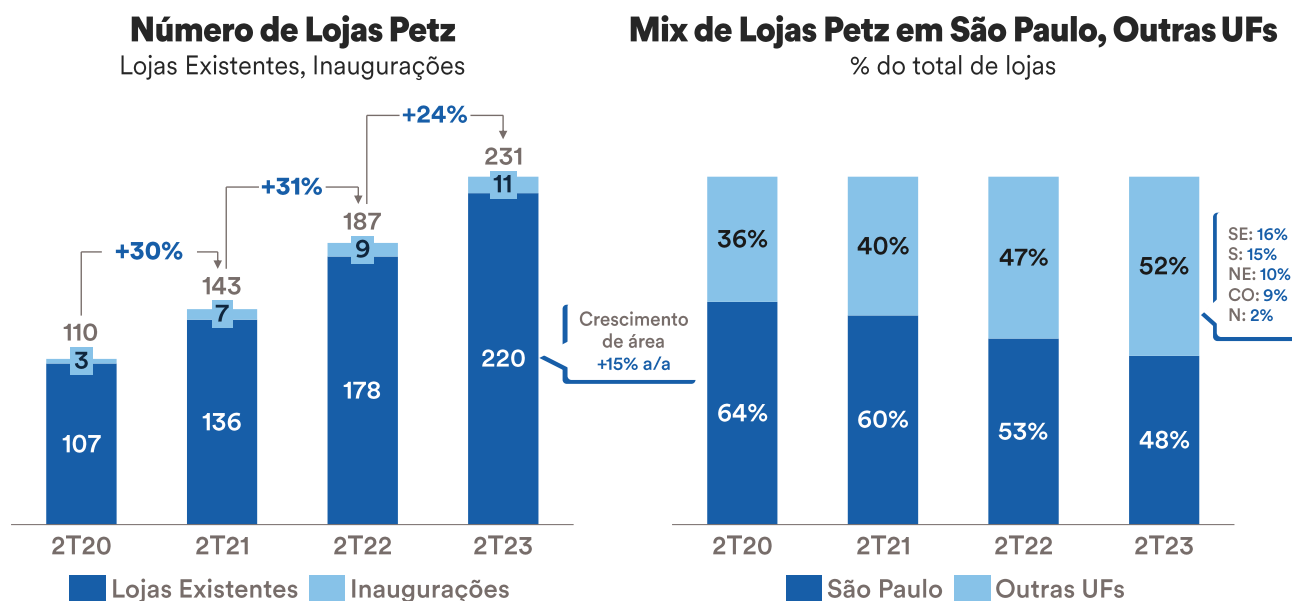
Rede de Lojas Petz e Centros Veterinários Seres

Ao longo do 2T23, inauguramos 11 lojas, sendo 8 fora do Estado de São Paulo e 6 em novas cidades: Criciúma-SC, Itajaí-SC, Belford Roxo-RJ, Olinda-PE, Pindamonhangaba-SP e São Leopoldo-RS. Terminamos o trimestre com **52% das unidades localizadas fora de São Paulo**, o maior patamar já registrado (vs. 47% no 2T22).

Nos últimos 12 meses, atingimos um patamar de 45 aberturas em 15 diferentes Unidades Federativas (UFs). Nesse contexto, seguimos *on track* em relação ao **nosso guidance de abertura de 30-40 lojas em 2023**. Terminamos o 2T23 com 231 lojas⁴ em 23 UF's nas 5 regiões do Brasil, ou seja, fortalecendo a nossa posição de liderança como o maior ecossistema Pet do país não só em termos de faturamento, mas também em número de unidades e abrangência geográfica.

Cabe destacar que cerca de **54% das lojas ainda não completaram o terceiro ano de operação (sendo que 19% ainda estão em seu primeiro ano)**, ou seja, ainda não atingiram todo o seu potencial esperado de faturamento e rentabilidade. Dado o nosso ritmo acelerado de abertura ao longo dos últimos períodos é esperado que continuemos tendo impactos decorrentes do processo de maturação dessas novas unidades nos resultados de curto prazo.

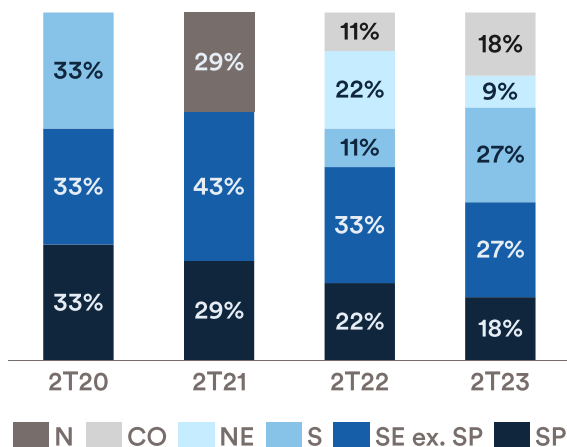
Por fim, em relação à marca "Seres", encerramos o período com 125 Centros Veterinários, sendo 15 hospitais - estes presentes em 11 UF's. Vale mencionar que algumas unidades de serviços veterinários e de banho & tosa foram temporariamente desativadas no 1T23, resultado de estudos de redimensionamento da rede de serviços do Grupo em busca de melhores patamares de rentabilidade.



⁴ Considera o encerramento da unidade Ayrtton Senna, Rio de Janeiro-RJ. Mais informações no Release de Resultados do 1T23.

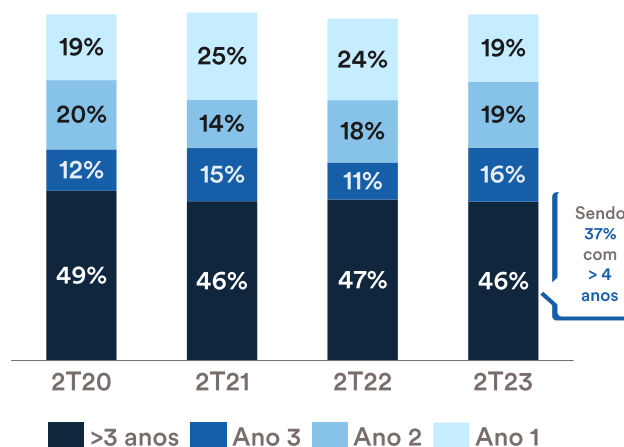
Mix de abertura de lojas por região

% do total de aberturas



Distribuição Etária

% do total de lojas



Receita Bruta Total

R\$ mil, exceto quando indicado	2T23	2T22	Var.	1S23	1S22	Var.
Receita Bruta Total Petz "Standalone"⁵	870.266	749.207	16,2%	1.705.971	1.441.951	18,3%
Produtos	838.818	715.946	17,2%	1.639.478	1.376.235	19,1%
Loja Física	527.037	473.078	11,4%	1.027.034	913.354	12,4%
Digital	311.781	242.868	28,4%	612.444	462.881	32,3%
Serviços e Outros	31.448	33.261	(5,5%)	66.493	65.716	1,2%
Receita Bruta Total "Aquisições"⁶	95.694	55.895	71,2%	185.889	114.560	62,3%
Eliminações <i>Intercompany</i> ⁷	(21.123)	(4.384)	-	(34.147)	(9.133)	-
Receita Bruta Total Grupo Petz	944.838	800.718	18,0%	1.857.713	1.547.378	20,1%

A Receita Bruta do Grupo Petz inclui as vendas (i) da **Petz "Standalone"**: produtos e serviços realizadas na rede de lojas físicas Petz, e também as vendas de produtos originadas pelos canais digitais Petz, 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); (ii) da **Zee.Dog**: vendas de produtos exclusivos e de terceiros no App Zee.Now, produtos exclusivos na Zee.Dog Brasil (B2B, varejo físico e *E-Commerce*), na Zee.Dog Internacional (B2B e *E-Commerce*), além da Zee.Dog Kitchen, linha de alimentação natural pet da Zee.Dog (*E-Commerce* e varejo físico); e (iii) da **Petix**: vendas de produtos exclusivos no Brasil (B2B) e Internacional (B2B e *E-Commerce*).

⁵ Inclui o faturamento de Cansei de Ser Gato e Cão Cidadão.

⁶ Inclui o faturamento da Zee.Dog a partir de janeiro de 2022 e da Petix a partir de julho de 2022.

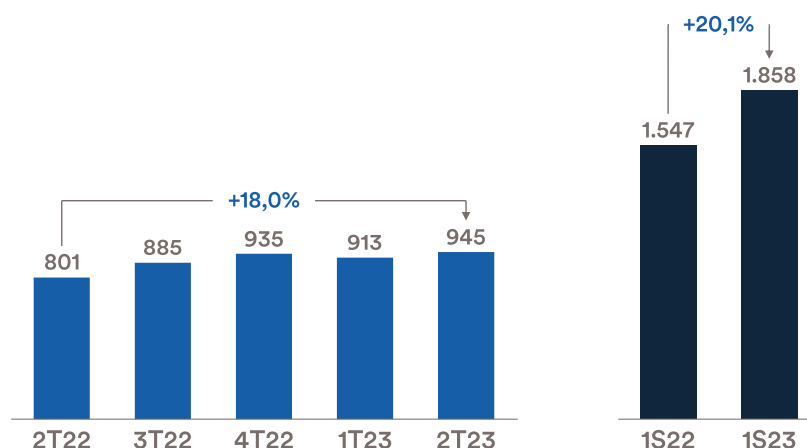
⁷ Efeito das vendas de produtos da Petix e Zee.Dog feitas desta para a Petz, para abastecimento das lojas físicas e canais digitais da Petz.

Receita Bruta Grupo Petz

No 2T23, a Receita Bruta Grupo Petz foi de R\$944,8 milhões, um crescimento de +18,0% a/a, com destaque para a (i) performance do faturamento de Produtos Petz “Standalone” (+17,2% a/a), mesmo diante de um cenário macroeconômico desafiador; e (ii) consolidação da Petix a partir do 3T22. Encerramos o 1S23 com uma Receita Bruta Grupo Petz de R\$1.857,7 milhões, um crescimento de +20,1% a/a, resultado principalmente do desempenho de Petz “Standalone” (+18,3% a/a).

Receita Bruta

R\$ milhões



Receita Bruta Petz “Standalone”

No 2T23, a Receita Bruta Petz “Standalone” foi de R\$870,3 milhões, um crescimento de 16,2% a/a, vs. uma base de comparação de +25,3% a/a no 2T22.

As vendas da Petz “Standalone” no 2T23 foram impulsionadas pelo segmento de produtos (+17,2% a/a), com destaque para o aumento do faturamento do Digital, que cresceu 28,4% a/a. Assim, a Penetração Digital sobre a Receita Bruta foi de 35,8%, um incremento de 3,4 p.p. a/a - resultado esse explicado na seção de Desempenho Digital Petz “Standalone” na página 14.

O segmento de Serviços e Outros apresentou uma queda de 5,5% a/a, reflexo principalmente das mudanças estratégicas na vertical de serviços e do fechamento temporário de unidades de clínicas veterinárias e centros estéticos ao longo do 1T23 em decorrência de estudos de redimensionamento da rede.

Encerramos o 1S23 com uma Receita Bruta Petz “Standalone” de R\$1.706,0 milhões, um crescimento de 18,3% em relação ao ano anterior – vs. uma sólida base de comparação de +27,0% no 1S22.

Same-Store-Sales (SSS) Petz “Standalone”

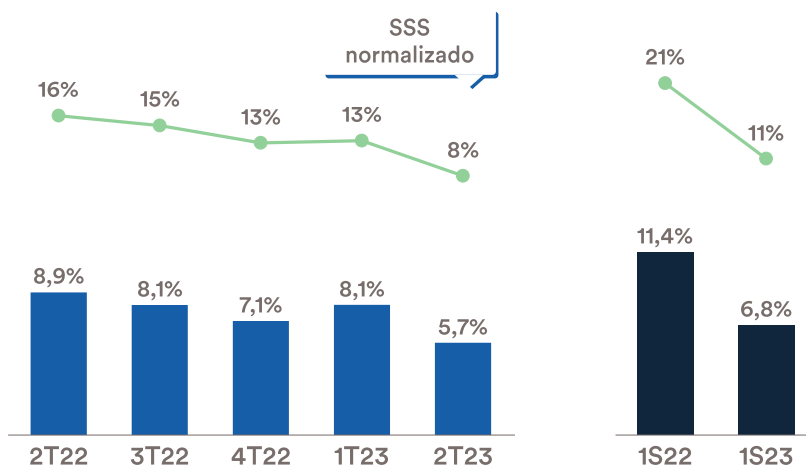
O Same-Store-Sales Petz “Standalone” apresentou um crescimento de 5,7% a/a no 2T23 (vs. +8,9% no 2T22) resultado do (i) cenário macroeconômico desafiador no varejo e no Brasil, com retomada do consumo de itens discricionários mais lenta do que previsto; (ii) arrefecimento da inflação interna do segmento Pet; (iii) queda no faturamento de Serviços e Outros; e (iv) ritmo acelerado de expansão, que tem como reflexo o efeito de normalização da curva de maturação das

lojas. Nesse sentido, vale mencionar que, excluindo as lojas que foram impactadas pela abertura de novas unidades da Petz nas zonas de influência e/ou na mesma cidade, o SSS normalizado⁸ foi de cerca de 8% a/a no 2T23.

Para o 1S23, o SSS foi de 6,8% (vs. +11,4% no 1S22), pelos motivos mencionados acima. Realizando a mesma análise sobre o efeito de lojas novas, o SSS normalizado⁸ foi cerca de 11% no período.

Crescimento Same-Store-Sales

Variação %, a/a



Receita Bruta de Produtos Petz “Standalone”

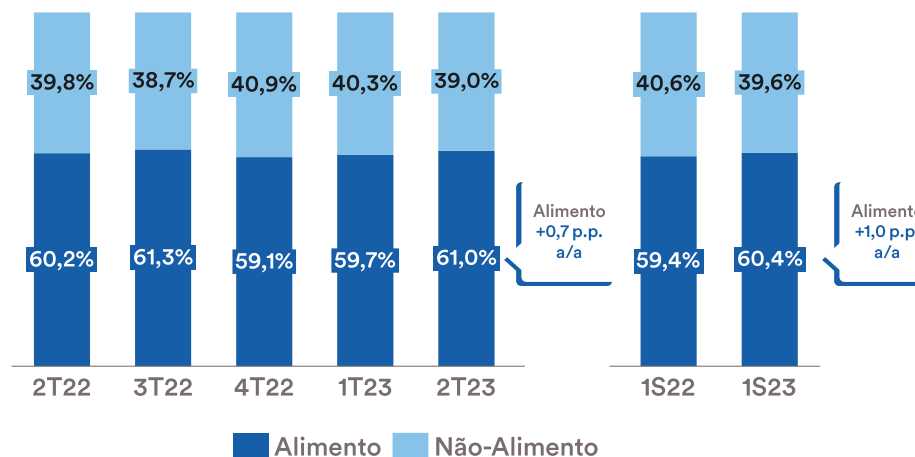
A Receita Bruta de Produtos Petz “Standalone” cresceu 17,2% a/a, com destaque para a categoria de Alimentos (+18,6% a/a), que representou 61,0% do faturamento de produtos Petz “Standalone” no 2T23 (+0,7 p.p. a/a). A manutenção de Alimentos em níveis elevados é reflexo principalmente: (i) do cenário de pressão inflacionária, impactando negativamente no consumo de itens discricionários; e (ii) da maior penetração do Digital nas vendas da Companhia, o qual tem estruturalmente uma maior participação de Alimento.

No 1S23, a Receita Bruta de Produtos Petz “Standalone” totalizou R\$1.639,5 milhões, um crescimento de 19,1% a/a. Nesse contexto, a categoria de Alimento representou 60,4% do faturamento de produtos Petz “Standalone” no período, um incremento de 1,0 p.p. a/a.

⁸ Excluindo as lojas que foram impactadas pela abertura de novas unidades da Petz nas zonas de influência e/ou na mesma cidade.

Receita Bruta de Produtos

% por categoria



Desempenho Digital Petz “Standalone”

O Digital da Petz “Standalone” totalizou R\$311,8 milhões no 2T23, **um crescimento de 28,4% a/a, performance essa já sob uma forte base de comparação no 2T22 (+34,0% a/a)**. Assim, a Penetração Digital atingiu **35,8% da Receita Bruta Petz “Standalone”, um incremento de 3,4 p.p. a/a**. É importante ressaltar que apesar de um elevado nível de participação do Digital nas vendas de Petz “Standalone”, **nota-se uma estabilização deste indicador nos últimos 3 trimestres, reflexo das mudanças implementadas nas condições comerciais para melhorar a rentabilidade deste canal**.

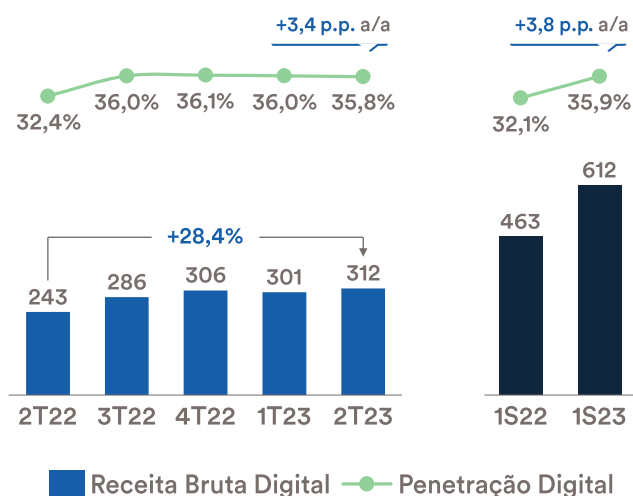
Além disso, vale ressaltar que no 2T23 deixamos de cobrar a taxa de serviço na modalidade do *Pick-up* em todo o Brasil, com o objetivo de aumentar o nosso nível de competitividade. Em paralelo, buscamos outras alternativas para mitigar o impacto de tal medida na rentabilidade do canal Digital, como destaque para a eliminação da dinâmica comercial de descontos acumulativos (*i.e.* desconto de assinante aplicado a um produto já promocionado).

No geral, o desempenho do Digital Petz “Standalone” reflete (i) a **excelência e consistência em nível de serviço**, dado que 95% das vendas realizadas através da modalidade *Ship from Store* são entregues em até 1 dia útil (87% de todos os pedidos do Digital); (ii) **melhorias na navegabilidade e experiência de compra dos clientes**; (iii) um **sortimento vasto e completo**, que posiciona a Companhia como a maior oferta do segmento; (iv) uma **gestão eficiente dos índices de ruptura de produtos**; e (v) **condições comerciais competitivas**, como o Programa de Assinaturas que já conta com 380 mil assinantes (+20% a/a).

No 1S23, a Petz “Standalone” teve um faturamento do Digital de R\$612,4 milhões (+32,3% a/a), que representa uma penetração do Digital de 35,9% do faturamento total (+3,8 p.p. a/a).

Receita Bruta Digital e Penetração Digital

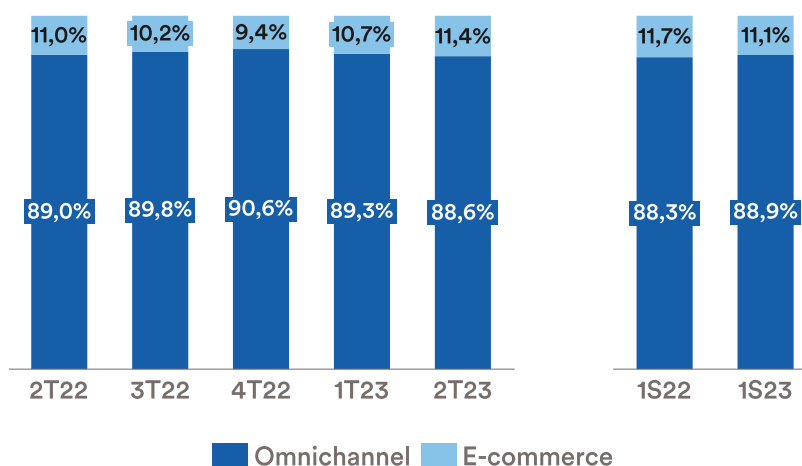
R\$ milhões, % Receita Bruta Petz "Standalone"



No 2T23, a Receita Bruta Petz "Standalone" proveniente da plataforma Omnichannel - a qual inclui vendas realizadas através do *Pick-up* e do *Ship from Store* - cresceu 27,8% a/a, atingindo um **Índice Omnichannel de 88,6% (vs. 89,0% no 2T22)**, um patamar referência no varejo brasileiro e mundial. No 1S23, o Índice Omnichannel foi de 88,9% (+0,6 p.p. a/a).

Índice Omnichannel e Participação do E-commerce

% Receita Bruta Digital Petz "Standalone"



Receita Bruta "Aquisições"

No 2T23, a Receita Bruta "Aquisições" foi de R\$95,7 milhões (+71,2% a/a), reflexo principalmente da consolidação da Petix a partir do 3T22.

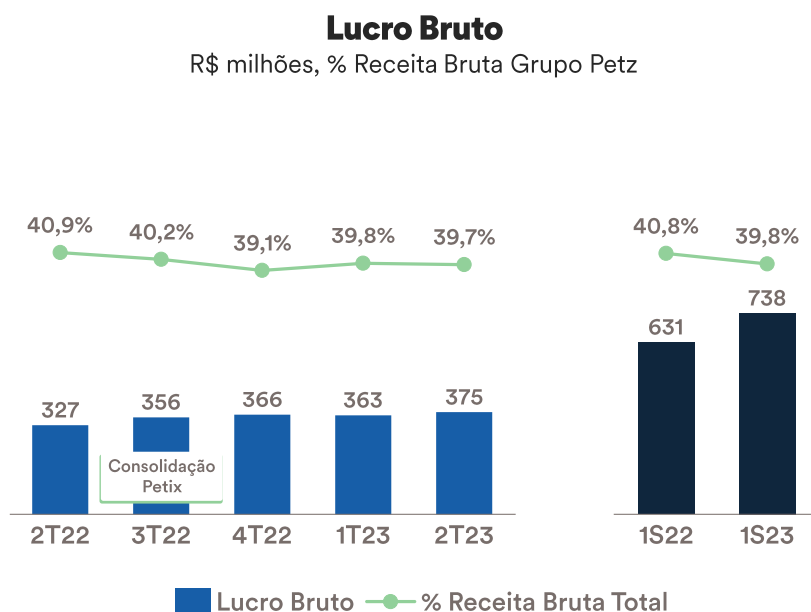
A Receita Bruta da Zee.Dog no 2T23 somou R\$55,7 milhões, estável frente ao mesmo período do ano anterior, reflexo (i) do desempenho abaixo das expectativas da vertical Internacional, resultado do ambiente macroeconômico de inflação global (afetando especialmente os itens discricionários); e também (ii) da melhora ainda discreta no B2B Brasil. Por outro lado, Zee.Dog Kitchen (ZDK) continua crescendo em linha com o esperado, atingindo patamares bastante expressivos de vendas dentro dos canais da Petz e da Zee.Dog. Além disso, estamos analisando alternativas para acelerar a curva de *breakeven* da unidade fabril de ZDK.

No 2T23, a Receita Bruta da Petix foi de R\$40,0 milhões, um crescimento de 6,3% vs. 1T23. Vale mencionar que implementamos em abril uma nova estratégia comercial, que visa criar diferenciais através de sortimento exclusivo e descontos personalizados para nossos clientes dentro dos canais da Petz (fortalecendo a posição de liderança da marca Super Secão na categoria).

Lucro Bruto Grupo Petz

O Lucro Bruto do Grupo Petz totalizou R\$375,0 milhões no 2T23 (+14,5% a/a), representando uma margem bruta de 39,7%, -1,2 p.p. a/a e *flat* vs. 1T23. Esse resultado é reflexo da performance de Petz “Standalone”, conforme explicado abaixo, como também da consolidação desde o 3T22 dos números da Petix - modelo de negócio (fábrica, B2B) que apresenta margem bruta por volta de 15%. No 1S23, o Lucro Bruto do Grupo Petz totalizou R\$738,4 milhões (+17,0% a/a), representando uma margem bruta de 39,8% (-1,1 p.p. a/a).

A margem bruta Petz “Standalone” foi de 39,7% no 2T23, uma pressão de 0,8 p.p. a/a, explicada principalmente: (i) pelo aumento da Penetração Digital a/a, além do maior investimento em competitividade no canal, principalmente ao final do trimestre; e (ii) pela maior participação de Alimento no mix. Esses efeitos foram parcialmente compensados (i) pela manutenção de algumas iniciativas de rentabilidade do Digital, como a taxa de serviço; e (ii) pelo trabalho contínuo em busca de oportunidades e ganhos de eficiência nas áreas comerciais e de operações. No 1S23, o Lucro Bruto de Petz “Standalone” foi de R\$683,3 milhões (+17,0% a/a), o que representa uma margem bruta de 40,1%, uma ligeira queda de 0,4 p.p. a/a, dados os mesmos fatores mencionados acima.



Despesas Operacionais Grupo Petz

Grupo Petz R\$ mil, exceto quando indicado	2T23	2T22	Var.	1S23	1S22	Var.
Despesas com Vendas, Gerais & Administrativas (G&A)	300.713	255.469	17,7%	596.273	501.562	18,9%
<i>% Receita Bruta Total</i>	31,8%	31,9%	(0,1 p.p)	32,1%	32,4%	(0,3 p.p)
Vendas	219.168	191.431	14,5%	432.083	369.480	16,9%
<i>% Receita Bruta Total</i>	23,2%	23,9%	(0,7 p.p)	23,3%	23,9%	(0,6 p.p)
Gerais & Administrativas (G&A)	81.545	64.038	27,3%	164.190	132.082	24,3%
<i>% Receita Bruta Total</i>	8,6%	8,0%	0,6 p.p.	8,8%	8,5%	0,3 p.p.
Outras Despesas Operacionais	4.321	5.853	(26,2%)	7.262	11.777	(38,3%)
<i>% Receita Bruta Total</i>	0,5%	0,7%	(0,3 p.p)	0,4%	0,8%	(0,4 p.p)
Despesas Operacionais	305.034	261.322	16,7%	603.535	513.339	17,6%
<i>% Receita Bruta Total</i>	32,3%	32,6%	(0,4 p.p)	32,5%	33,2%	(0,7 p.p.)

As Despesas Operacionais do Grupo Petz totalizaram R\$305,0 milhões no 2T23 (+16,7% a/a), representando um patamar de 32,3% sobre a Receita Bruta Grupo Petz (-0,4 p.p. a/a), reflexo principalmente dos ganhos de eficiência em Despesas com Vendas da Petz “Standalone” e na linha de Outras Despesas Operacionais (pré-operacional referente ao processo de abertura de lojas).

As Despesas com Vendas do Grupo Petz foram de R\$219,2 milhões no 2T23, +14,5% a/a, representando 23,2% da Receita Bruta (-0,7 p.p. a/a). Essa performance é reflexo de ganhos de eficiência em Petz “Standalone” nas linhas de (i) despesas variáveis do Digital, com destaque para marketing de performance e frete (*last mile*); e (ii) consumo, especialmente em energia elétrica e suprimentos de lojas. Esses efeitos mais que compensaram pressões referentes a (i) aceleração no processo de abertura de lojas e maturação do parque existente, levando em consideração que a loja leva, em média, 6 meses para atingir o *breakeven*; e (ii) aumento de transporte, impactado pela maior diversificação do parque de lojas (em praças mais distantes de SP) e da malha logística (novos CDs em operação).

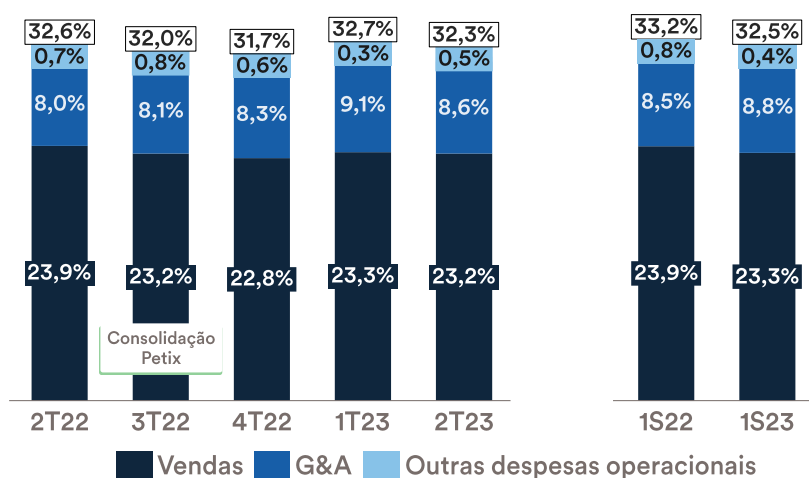
As Despesas Gerais & Administrativas (G&A) do Grupo Petz, totalizaram R\$81,5 milhões no 2T23, +27,3% a/a, representando 8,6% da Receita Bruta Grupo Petz (+0,6 p.p. a/a). Esse desempenho é reflexo dos (i) investimentos em pessoal, dado reforço de estrutura nas áreas de Serviços e de RH da Companhia ao longo do 2S22; e (ii) incremento das despesas com CDs, com a inauguração da unidade de Hidrolândia-GO (2T22).

No 2T23, as Outras Despesas Operacionais somaram R\$4,3 milhões (-26,2% a/a), representando 0,5% do faturamento total (-0,3 p.p. a/a), reflexo da maior eficiência de despesas pré-operacionais com as novas unidades, apesar do maior ritmo de abertura no 2T23 (11 lojas vs. 9 no 2T22).

No 1S23, as Despesas Operacionais somaram R\$603,5 milhões, um crescimento de 17,6% a/a, representando 32,5% do faturamento total (-0,7 p.p. a/a), reflexo dos mesmos fatores mencionados acima.

Despesas Operacionais

% Receita Bruta Grupo Petz



EBITDA Ajustado Grupo Petz

Grupo Petz	2T23	2T22	Var.	1S23	1S22	Var.
R\$ mil, exceto quando indicado						
Lucro Líquido Ajustado	24.548	32.779	(25,1%)	43.743	53.884	(18,8%)
(+) Plano de Opção de Compra de Ações ⁹	818	(7.870)	n/a	(5.412)	(15.687)	(65,5%)
(+) Efeitos Não Recorrentes Ajustado no EBITDA	(3.926)	(1.570)	150,1%	(8.907)	(3.571)	149,4%
(+) Atualização de Contas a Pagar Por Aquisição de Empresas	(2.967)	(2.160)	37,4%	(6.086)	(4.769)	27,6%
(+) Efeitos de Imposto de Renda e Contribuição Social	(1.286)	4.858	n/a	727	4.503	(83,8%)
Lucro Líquido	17.187	26.037	(34,0%)	24.066	34.360	(30,0%)
(-) Imposto de Renda e Contribuição Social	9.032	5.660	59,6%	12.800	17.068	(25,0%)
(-) Depreciação & Amortização	40.964	29.758	37,7%	80.943	57.312	41,2%
(-) Resultado Financeiro	(376)	(4.873)	(92,3%)	2.770	(9.941)	n/a
EBITDA	66.807	56.582	18,1%	120.579	98.799	22,0%
(-) Plano de Opção de Compra de Ações ⁹	(818)	7.870	n/a	5.412	15.687	(65,5%)
(-) Baixa de Imobilizado	13	-	n/a	13	1	n/a
(-) Resultado Não Recorrente	3.926	1.570	150,1%	8.907	3.571	149,4%
(-) Receitas Não Recorrentes	-	-	-	-	-	-
(-) Despesas Não Recorrentes	3.926	1.570	150,1%	8.907	3.571	149,4%
EBITDA Ajustado	69.928	66.022	5,9%	134.911	118.058	14,3%
<i>EBITDA Ajustado/Receita Bruta Total</i>	<i>7,4%</i>	<i>8,2%</i>	<i>(0,8 p.p)</i>	<i>7,3%</i>	<i>7,6%</i>	<i>(0,4 p.p)</i>

O EBITDA Ajustado Grupo Petz foi de R\$69,9 milhões no 2T23 (+5,9% a/a), representando 7,4% da Receita Bruta (-0,8 p.p. a/a), explicado conforme abaixo.

O EBITDA Ajustado Petz "Standalone" totalizou R\$71,3 milhões no 2T23, um crescimento de 3,3% a/a. A margem EBITDA Ajustada no período foi de 8,2%, uma queda de 1,0 p.p. vs. 2T22, reflexo da (i) pressão de margem bruta; (ii)

⁹ Efeito não caixa e contabilizado a partir do momento da distribuição das outorgas, levando em considerando o período de *vesting* de cada opção. Nesse sentido, vale mencionar que a maior parte dessas despesas é referente ao segundo plano de opções aprovado na época do IPO, e calculado com base no preço da ação em julho/agosto de 2021 (~R\$ 23/ação).

efeito da curva de maturação das novas unidades; (iii) aumento da Penetração Digital; e (iv) incremento das Despesas de G&A. Esses movimentos foram parcialmente compensados por iniciativas de eficiências em Despesas com Vendas e na linha de Outras Despesas Operacionais.

EBITDA “4-Wall” (Lojas)

% Receita Bruta Petz “Standalone”

Safras	# Lojas	EBITDA “4-wall” (2T23 LTM)
Até 2018	80	18,7%
2019	26	18,5%
2020	28	17,3%
2021	37	15,3%
2022*	50	9,6%
2023	14	8,8%

$$\begin{aligned}
 &\text{EBITDA “4-wall”} \\
 &+ \\
 &\text{Despesas de holding,} \\
 &\text{pré-operacionais e} \\
 &\text{armazenagem} \\
 &= \\
 &\text{EBITDA Petz} \\
 &\text{“Standalone”}
 \end{aligned}$$

*Safrá 2022: excluindo as 18 lojas abertas no 4T22 (sendo 7 apenas em dezembro). o EBITDA “4-wall” IAS 17 teria sido de 11,1%.

O EBITDA “Aquisições” foi de -R\$1,3 milhão, que contempla a performance de Petix e a captura de sinergias da integração das empresas adquiridas com a Petz. No período, esses efeitos positivos compensaram parcialmente a (i) curva de *ramp-up* de Zee.Dog Kitchen; (ii) desalavancagem operacional da Zee.Dog Internacional e maior participação de unidades de negócio em maturação e/ou diferente perfil de rentabilidade (Zee.Now e Zee.Dog Kitchen); e (iii) cenário ainda desafiador no preço internacional das *commodities*, com destaque para a celulose, um dos principais insumos para a fabricação dos tapetes higiênicos da Petix.

R\$ mil, exceto quando indicado	2T23			2T22		
	Grupo Petz ¹⁰	Petz “Standalone”	Aquisições ¹¹	Grupo Petz ¹⁰	Petz “Standalone”	Aquisições ¹¹
Receita Bruta Total	944.838	870.266	95.694	800.718	749.207	55.895
EBITDA Ajustado	69.928	71.251	(1.323)	66.022	68.956	(2.934)
<i>EBITDA Ajustado/Receita Bruta Total</i>	7,4%	8,2%	(1,4%)	8,2%	9,2%	(5,2%)

R\$ mil, exceto quando indicado	1S23			1S22		
	Grupo Petz ¹⁰	Petz “Standalone”	Aquisições ¹¹	Grupo Petz ¹⁰	Petz “Standalone”	Aquisições ¹¹
Receita Bruta Total	1.857.713	1.705.971	185.889	1.547.378	1.441.951	114.560
EBITDA Ajustado	134.911	141.357	(6.446)	118.058	123.887	(5.829)
<i>EBITDA Ajustado/Receita Bruta Total</i>	7,3%	8,3%	(3,5%)	7,6%	8,6%	(5,1%)

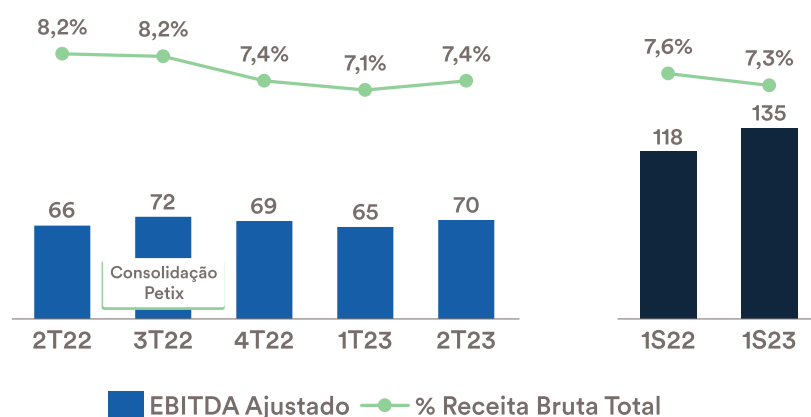
¹⁰ Considera o efeito das Eliminações Intercompany no valor de R\$21,1 milhões (detalhes página 11).

¹¹ Inclui o faturamento da Zee.Dog a partir de janeiro 2022 e da Petix a partir de julho de 2022.

No 2T23, o Resultado Não Recorrente do Grupo Petz, que totalizou R\$3,9 milhões, refere-se principalmente ao reconhecimento (não caixa) da parcela do *earnout* da transação de Zee.Dog no montante de R\$1,5 milhão. Além disso, vale destacar as despesas relacionadas às rescisões da reestruturação de algumas unidades de negócio das empresas adquiridas e do fechamento de unidades de serviços veterinários e de banho & tosa em decorrência de estudos de redimensionamento da rede.

EBITDA Ajustado

R\$ milhões, % Receita Bruta Grupo Petz



Depreciação & Amortização, Resultado Financeiro e IR/CS

As despesas de Depreciação & Amortização no 2T23 totalizaram R\$41,0 milhões, que representa um crescimento de 37,7% a/a. **A evolução é explicada pelos investimentos relevantes feitos pela Companhia nos últimos anos**, principalmente (i) na expansão da rede de lojas Petz, cuja maioria das unidades ainda possui menos de três anos de operação; (ii) no canal Digital, com o objetivo de melhorar a navegabilidade e experiência de compra dos nossos clientes (UX) e buscar mais eficiência em conversão de vendas; e (iii) no reforço/modernização da infraestrutura de TI, garantindo escalabilidade e robustez do negócio.

O Resultado Financeiro no 2T23 representou uma receita de R\$0,4 milhão vs. R\$4,9 milhões registrados no 2T22, explicado por (i) maiores despesas financeiras - totalizando R\$27,3 milhões no 2T23 - que incluíram R\$3,0 milhões relacionados à correção de valores a serem pagos futuramente aos acionistas das empresas adquiridas; compensadas parcialmente pelas (i) maiores receitas financeiras, reflexo da entrada de dois financiamentos de longo prazo durante o 1S23.

As despesas com Imposto de Renda e Contribuição Social totalizaram R\$9,0 milhões no 2T23 vs. R\$5,7 milhões no mesmo período do ano anterior. Levando em consideração os efeitos detalhados na seção a seguir, **a alíquota efetiva foi de 24,0% no 2T23 (vs. 24,3% no 2T22)**.

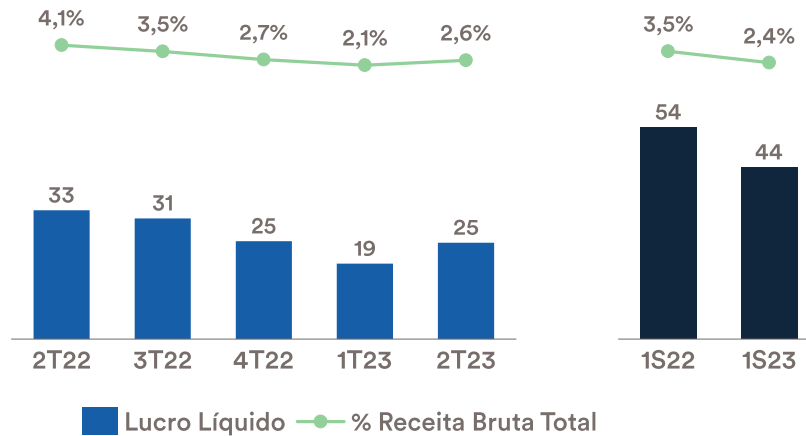
Lucro Líquido Ajustado

O Lucro Líquido Ajustado do Grupo Petz no 2T23 totalizou R\$24,5 milhões, uma queda de 25,1% a/a, reflexo do (i) crescimento de Depreciação & Amortização; (ii) menor Resultado Financeiro no 2T23 vs. 2T22; e (iii) efeito negativo da consolidação das aquisições - conforme explicado nas seções anteriores. Esses efeitos foram parcialmente compensados pelo benefício da Lei do Bem e juros sobre o capital próprio no 2T23.

Os ajustes realizados ao Lucro Líquido foram a exclusão das: (i) despesas financeiras / juros sobre valores a serem pagos futuramente aos acionistas das adquiridas (não caixa); (ii) linha de plano de Opção de Compra de Ações (não caixa); e (iii) despesas não recorrentes, já explicadas na seção de EBITDA Ajustado. É importante mencionar que para o cálculo desses ajustes, a exclusão dos efeitos no IR/CS é realizada considerando a alíquota de 34%. A alíquota efetiva do IR/CS também considera o efeito de 34% sobre o EBT das controladas.

Lucro Líquido Ajustado

R\$ milhões, % Receita Bruta Grupo Petz



Fluxo de Caixa Ajustado¹²

Grupo Petz R\$ mil, exceto quando indicado	2T23	2T22	Var.	1S23	1S22	Var.
EBITDA Ajustado	69.928	66.022	5,9%	134.911	118.058	14,3%
Resultado Não Recorrente	(3.926)	(1.570)	150,1%	(8.907)	(3.571)	149,4%
Imposto de Renda (34% x EBIT)	(8.787)	(9.120)	(3,7%)	(13.476)	(14.106)	(4,5%)
Lucro Operacional Líquido após Impostos	57.215	55.332	3,4%	112.528	100.381	12,1%
Contas a Receber	(10.495)	(24.298)	(56,8%)	(12.710)	(38.236)	(66,8%)
Estoques	(7.757)	(8.482)	(8,5%)	36.637	(57.196)	(164,1%)
Fornecedores	19.921	(9.571)	n/a	(50.163)	(36.880)	36,0%
Outros Ativos/Passivos	1.130	(9.999)	n/a	8.233	(28.991)	(128,4%)
Fluxo Caixa Operacional	60.015	2.982	1912,7%	94.525	(60.922)	(255,2%)
Fluxo de Caixa de Investimentos	(55.319)	(82.290)	(32,8%)	(120.675)	(159.037)	(24,1%)
Fluxo de Caixa de Financiamento	172.666	(26.890)	n/a	347.440	(76.013)	n/a
Captação de empréstimos e financiamentos	200.000	-	n/a	400.000	-	n/a
Pagamento de empréstimos e financiamentos	(24.577)	(25.463)	(3,5%)	(51.358)	(80.900)	(36,5%)
Aumento de capital	673	-	n/a	922	1.149	(19,8%)
Pagamento de dividendos	(11.999)	(6.965)	72,3%	(12.008)	(6.965)	72,4%
Outros	8.569	5.538	54,7%	9.884	10.703	(7,7%)
Geração de Caixa	177.362	(106.198)	n/a	321.290	(295.972)	n/a
Aplicações Financeiras	-	630	n/a	20	14.657	(99,9%)
Fluxo de Caixa Líquido	177.362	(105.568)	n/a	321.310	(281.315)	n/a

O Fluxo de Caixa Operacional no 2T23 teve uma geração de R\$60,0 milhões vs. R\$3,0 milhões no mesmo período do ano anterior, destacando-se (i) estabilização dos níveis de estoques devido à maior eficiência comercial e cenário mais normalizado na cadeia de abastecimento/supply nacional e global; (ii) ganhos de eficiência tributária no ciclo de caixa com o novo CD de Hidrolândia-GO, após ser inaugurado ao longo do segundo semestre de 2022 (redução do acúmulo de créditos fiscais); e (iii) melhora no mix de Contas a Receber, com a entrada bem sucedida do PIX nos canais digitais da Petz no 2T22, que parcialmente compensou o aumento de venda com cartão de crédito advinda da maior participação do canal Digital. Como resultado desses efeitos, o ciclo de caixa (Petz “Standalone”) apresentou uma melhora significativa de 9 dias a/a.

Em termos de Fluxo de Caixa Líquido, a Companhia gerou R\$177,4 milhões no 2T23 vs. consumo de R\$105,6 milhões no mesmo período do ano anterior, explicado principalmente pela (i) entrada em maio de 2023 de R\$200 milhões referente 3ª emissão de debêntures, conforme explicado na seção seguinte; (ii) menores Investimentos no 2T23 (R\$55,3 milhões vs. R\$82,3 milhões no 2T22); além da (iii) maior geração de Caixa Operacional.

¹² A Companhia entende que, para melhor representar seu Fluxo de Caixa, deve-se desconsiderar efeitos da estrutura de capital no Fluxo de Caixa Operacional, além de utilizar alíquota teórica do IR (34%) sobre EBIT. Para o Fluxo de Caixa de Financiamento, deve-se considerar os efeitos da estrutura de capital, além do IR sobre o Resultado Financeiro.

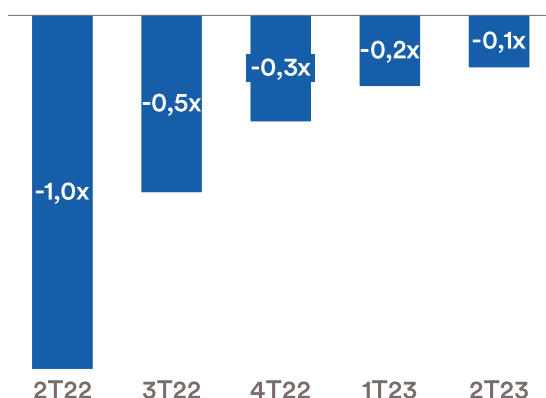
Endividamento

Grupo Petz R\$ mil, exceto quando indicado	2T23	2T22	Var.
Dívida Bruta	467.369	145.681	220,8%
Empréstimos e Financiamentos de Curto Prazo	66.536	95.261	(30,2%)
Empréstimos e Financiamentos de Longo Prazo	400.833	50.420	695,0%
Caixa e Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras	506.721	392.385	29,1%
Caixa e Equivalentes de Caixa	506.721	392.357	29,1%
Aplicações Financeiras	-	28	n/a
Dívida Líquida	(39.352)	(246.704)	(84,0%)
EBITDA Ajustado (Últimos 12 meses)	276.320	256.148	7,9%
<i>Dívida Líquida/EBITDA Ajustado (Últimos 12 meses)</i>	<i>(0,1x)</i>	<i>(1,0x)</i>	<i>0,8x</i>

A Companhia encerrou o 2T23 com **um Caixa Líquido de R\$39,4 milhões, que representa -0,1x EBITDA Ajustado dos últimos 12 meses** (vs. -1,0x no mesmo período do ano anterior). Em relação a estrutura de capital da Companhia, vale ressaltar a 3ª emissão de debêntures, no montante de **R\$200 milhões**, com condições bastante atrativas (CDI + 1,65% a.a. por 5 anos) diante do cenário atual de juros e conjuntura do segmento de varejo, para financiar os principais projetos estratégicos do Grupo nos próximos anos.

Alavancagem

Dívida Líquida/EBITDA Ajustado 12M



Investimentos

Grupo Petz R\$ mil, exceto quando indicado	2T23	2T22	Var.	1S23	1S22	Var.
Novas Lojas e Hospitais	39.183	49.506	(20,9%)	75.459	98.842	(23,7%)
Tecnologia e Digital	19.214	15.140	26,9%	40.010	25.780	55,2%
Reformas, Manutenção e Outros	3.421	19.194	(82,2%)	7.795	24.040	(67,6%)
Investimentos Totais	61.819	83.840	(26,3%)	123.265	148.663	(17,1%)
Efeito Não Caixa	(7.592)	(1.908)	n/a	(5.064)	10.016	n/a
Fluxo de Caixa do Imobilizado e Intangível	54.227	81.932	(33,8%)	118.201	158.679	(25,5%)

Os Investimentos Totais somaram R\$61,8 milhões no 2T23, uma queda de 26,3% a/a. Em linha com nossa estratégia de expansão, R\$39,2 milhões foram investidos na construção de novas lojas (-20,9% a/a), dado o **menor ritmo de aberturas em 2023**, mas também a **maior eficiência na implantação de novas unidades**.

Investimos R\$19,2 milhões em Tecnologia e Digital no 2T23 (+26,9% a/a), concentrados principalmente em: (i) novas iniciativas na plataforma Digital para **melhorar rentabilidade** do canal; (ii) melhoria na **navegabilidade e experiência de compra** dos clientes; (iii) **inovação**, com novas funcionalidades para geração de receita e diferenciação; (iv) **integração sistêmica das empresas adquiridas**; e (v) **melhoria na infraestrutura e segurança da informação**.

Reformas, Manutenção e Outros, totalizaram R\$3,4 milhões no 2T23, representando uma queda de 82,2% a/a. Essa redução se deve principalmente a base de comparação a/a, dado que no 2T22 tivemos reformas de maior porte, além de gastos não recorrentes relacionados à logística (abertura do CD de Hidrolândia-GO e ampliação dos CDs existentes) e ao capex das empresas adquiridas.

Balanço Patrimonial

Grupo Petz R\$ mil, exceto quando indicado	2T23	1T23	4T22	3T22	2T22
ATIVO					
Ativo Circulante	1.386.838	1.187.696	1.090.432	1.139.442	1.193.089
Caixa e Equivalentes de Caixa	506.721	329.359	185.411	262.413	392.357
Aplicações Financeiras	-	-	-	-	28
Contas a Receber	337.975	330.503	328.299	326.974	290.715
Estoques	391.455	383.697	428.092	421.089	391.720
Impostos e contribuições a recuperar	121.730	118.355	121.212	104.654	95.094
Outros Créditos	28.957	25.782	27.418	24.312	23.175
Ativo Não Circulante	1.635.103	1.610.656	1.589.877	1.484.209	1.344.751
Outros Créditos - LP	32.640	30.882	28.743	23.323	19.296
Impostos e contribuições a Recuperar - LP	28.446	22.174	22.797	18.457	3.198
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	19.752	17.645	19.815	20.037	14.083
Imobilizado	813.398	808.941	800.700	736.583	671.474
Intangível	740.867	731.014	717.822	685.809	636.700
Total do Ativo	3.021.941	2.798.352	2.680.309	2.623.651	2.537.840
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO					
Passivo Circulante	568.619	548.479	637.290	584.068	534.571
Fornecedores	309.900	289.258	366.585	313.569	284.692
Empréstimos, Financiamentos e Debêntures	66.536	72.202	86.269	88.904	95.261
Obrigações Trabalhistas e Previdenciárias	90.441	86.527	76.078	91.225	73.903
Obrigações Tributárias	47.272	39.001	42.988	41.883	32.164
Dividendos a Pagar	2.653	12.018	12.027	13.831	13.851
Contas a pagar pela aquisição de controladas	9.453	11.537	12.798	5.679	5.588
Outras Obrigações	40.404	36.159	37.404	26.302	26.078
Programa de fidelização	1.960	1.777	3.141	2.675	3.034
Passivo Não Circulante	513.517	323.360	130.758	143.230	148.657
Empréstimos, Financiamentos e Debêntures ¹³	400.833	214.391	26.832	39.027	50.420
Contas a pagar pela aquisição de controladas	95.317	91.322	86.789	96.347	90.549
Outras Obrigações	1.182	1.237	1.043	914	1.200
Provisão para riscos cíveis e trabalhistas	16.185	16.410	16.094	6.942	6.488
Patrimônio Líquido	1.939.805	1.926.513	1.912.261	1.896.353	1.854.612
Capital Social	1.725.365	1.725.365	1.724.444	1.724.388	1.724.259
Reserva de Capital	39.505	39.505	39.505	39.505	39.505
Reserva para Opção Outorgadas	47.087	47.904	41.675	38.605	30.542
Reserva Especial de Ágio	24.825	24.825	24.825	24.825	24.825
Ajuste de avaliação patrimonial	(129.594)	(129.594)	(129.594)	(128.785)	(145.045)
Reserva de Lucros	232.617	218.508	211.406	197.815	180.526
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	3.021.941	2.798.352	2.680.309	2.623.651	2.537.840

¹³ Inclui o valor instrumento derivativo de "SWAP" no montante de R\$14,0 milhões em 30 de junho de 2023. Mais informações na nota explicativa 15.3 das demonstrações financeiras do 2T23.

Fluxo de Caixa – Método Indireto

Grupo Petz	2T23	2T22	2S23	1S22
R\$ mil, exceto quando indicado				
Fluxo de Caixa Operacional	68.584	8.520	104.409	(49.246)
Lucro Antes de Imposto de Renda	26.219	31.697	36.866	51.428
Efeito ressarcimento tributário CAT-42	-	-	-	-
Depreciação & Amortização	41.029	29.823	80.039	57.443
Provisão para perdas nos estoques	18	1.708	(107)	3.555
Opções outorgadas reconhecidas	(817)	7.870	5.412	15.686
Juros sobre empréstimos e financiamentos	8.279	5.285	13.134	11.299
Baixa do imobilizado	48	-	51	1
Programa de fidelização	183	208	(1.181)	(302)
Provisão para riscos cíveis e trabalhistas	(224)	411	93	313
Rendimento de aplicações financeiras	-	-	-	(153)
Atualização de contas a pagar por aquisição de empresas	2.967	2.160	6.086	4.769
Depreciação de reembolso de benfeitorias	(66)	(66)	(132)	(132)
Variação no Capital de Giro	(9.052)	(70.576)	(35.852)	(193.153)
ATIVO				
Contas a Receber	(10.495)	(24.298)	(12.710)	(38.236)
Estoques	(7.775)	(10.190)	36.744	(60.751)
Impostos e contribuições a recuperar	(13.031)	(13.168)	(9.519)	(28.030)
Outros Créditos	(2.224)	738	(7.557)	(13.765)
PASSIVO				
Fornecedores	19.921	(9.571)	(50.163)	(36.880)
Obrigações Trabalhistas e Previdenciárias	3.914	(10.784)	14.363	(1.055)
Obrigações Tributárias	6.139	6.847	4.286	5.843
Contas a pagar	4.851	1.226	5.652	4.503
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(7.426)	(6.253)	(9.440)	(13.983)
Juros Pagos Sobre Empréstimos e Financiamentos	(2.926)	(5.123)	(7.508)	(10.799)
Fluxo de Caixa de Investimento	(55.319)	(81.660)	(120.655)	(144.380)
Aplicações Financeiras	-	630	20	14.657
Investimentos	(1.092)	(358)	(2.474)	(358)
Aquisição de imobilizado e intangível	(54.227)	(81.932)	(118.201)	(158.679)
Fluxo de Caixa de Financiamento	164.097	(32.428)	337.556	(87.689)
Captação de empréstimos e financiamentos	200.000	-	400.000	-
Pagamento de empréstimos e financiamentos	(24.577)	(25.463)	(51.358)	(80.900)
Aumento de capital	673	-	922	1.149
Custos de transação na emissão de ações pagos	-	-	-	(973)
Pagamento de dividendos	(11.999)	(6.965)	(12.008)	(6.965)
Fluxo de Caixa Líquido	177.362	(105.568)	321.310	(281.315)
Caixa e Equivalentes de Caixa no Início do Período	329.359	497.925	185.411	673.672
Caixa e Equivalentes de Caixa no Fim do Período	506.721	392.357	506.721	392.357

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

Grupo Petz R\$ mil, exceto quando indicado	2T23		Var.
	IAS 17	IFRS 16	
Receita Bruta de Vendas de Mercadorias e Serviços Prestados	944.838	944.838	-
Impostos e Outras Deduções	(153.191)	(153.191)	-
Receita Líquida de Vendas de Mercadorias e Serviços Prestados	791.647	791.647	-
Custo das Mercadorias Vendidas e dos Serviços Prestados	(416.685)	(416.685)	-
Lucro Bruto	374.962	374.962	-
Receitas (Despesas) Operacionais	(349.119)	(334.945)	(14.174)
Com Vendas	(251.895)	(238.710)	(13.185)
Gerais & Administrativas	(89.782)	(88.276)	(1.506)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais, Líquidas	(7.442)	(7.959)	517
Lucro Operacional Antes do Resultado Financeiro	25.843	40.017	(14.174)
Resultado Financeiro	376	(22.546)	22.922
Receitas Financeiras	27.637	27.637	-
Despesas Financeiras	(27.261)	(50.183)	22.922
Lucro Antes do IR e da Contribuição Social	26.219	17.471	8.748
Imposto de Renda e Contribuição Social	(9.032)	(6.081)	(2.951)
Lucro Líquido do Exercício	17.187	11.390	5.797

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

Grupo Petz R\$ mil, exceto quando indicado	2T23	2T22	1S23	1S22
Lucro Antes do Resultado Financeiro (EBIT)	40.017	38.372	69.352	63.016
(+) Depreciação & Amortização	40.444	29.757	79.908	57.311
(+) Depreciação - Direito de Uso (CPC 06 (R2)/IFRS 16)	39.650	34.290	78.670	66.896
EBITDA	120.111	102.419	227.930	187.223
(+) Despesas de Aluguel	(53.283)	(45.671)	(106.590)	(88.258)
EBITDA ex./ IFRS 16	66.828	56.748	121.340	98.965
(-) Plano de Opção de Compra de Ações	(818)	7.870	5.412	15.687
(-) Baixa de Imobilizado	13	-	13	1
(-) Baixa de direito de uso (CPC 06 (R2)/IFRS 16)	(21)	(166)	(761)	(166)
(-) Resultado Não Recorrente	3.926	1.570	8.907	3.571
(-) Receitas Não Recorrentes	-	-	-	-
(-) Despesas Não Recorrentes	3.926	1.570	8.907	3.571
EBITDA Ajustado	69.928	66.022	134.911	118.058

Anexo III: Impacto IFRS 16 – Balanço Patrimonial

Grupo Petz R\$ mil, exceto quando indicado	2T23		Var.
	IAS 17	IFRS 16	
ATIVO			
Ativo Circulante	1.386.838	1.385.637	1.201
Caixa e Equivalentes de Caixa	506.721	506.721	-
Aplicações Financeiras	-	-	-
Contas a Receber	337.975	337.975	-
Estoques	391.455	391.455	-
Impostos e contribuições a recuperar	121.730	121.730	-
Outros Créditos	28.957	27.756	1.201
Ativo Não Circulante	1.635.103	2.579.006	(943.903)
Outros Créditos – LP	32.640	32.640	-
Impostos e contribuições a recuperar	28.446	28.446	-
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	19.752	61.783	(42.031)
Imobilizado	813.398	1.727.438	(914.040)
Intangível	740.867	728.699	12.168
Total do Ativo	3.021.941	3.964.643	(942.702)
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO			
Passivo Circulante	568.619	675.725	(107.106)
Fornecedores	309.900	309.900	-
Empréstimos, Financiamentos e Debêntures	66.536	66.536	-
Obrigações Trabalhistas e Previdenciárias	90.441	90.441	-
Obrigações Tributárias	47.272	47.272	-
Dividendos a Pagar	2.653	2.653	-
Contas a pagar pela aquisição de controladas	9.453	9.453	-
Outras Obrigações	40.404	18.159	22.245
Programa de fidelização	1.960	1.960	-
Arrendamentos Direito de Uso a Pagar (IFRS 16)	-	129.351	(129.351)
Passivo Não Circulante	513.517	1.431.449	(917.932)
Empréstimos, Financiamentos e Debêntures - NC	400.833	400.833	-
Contas a pagar pela aquisição de controladas	95.317	95.317	-
Outras Obrigações	1.182	1.182	-
Provisão de Risco Cíveis, Trabalhistas e Tributários	16.185	16.185	-
Arrendamentos Direito de Uso a Pagar (IFRS 16)	-	917.932	(917.932)
Patrimônio Líquido	1.939.805	1.857.469	82.336
Capital Social	1.725.365	1.725.365	-
Reserva de Capital	39.505	39.505	-
Reserva para Opção Outorgadas	47.087	47.087	-
Reserva Especial de Ágio	24.825	24.825	-
Ajuste de avaliação patrimonial	(129.594)	(129.594)	-
Reserva de Lucros	232.617	150.281	82.336
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	3.021.941	3.964.643	(942.702)

Anexo IV: Impacto IFRS 16 – Fluxo de Caixa

Grupo Petz R\$ mil, exceto quando indicado	2T23		Var.
	IAS 17	IFRS 16	
Fluxo de Caixa Operacional	68.584	115.006	(46.422)
Lucro antes do imposto de renda e da contribuição social	26.219	17.472	8.747
Depreciação e Amortização	41.029	40.509	520
Depreciação - direito de uso (CPC 06 (R2)/IFRS 16)	-	39.650	(39.650)
Despesa de juros - direito de uso (CPC 06 (R2)/IFRS 16)	-	24.775	(24.775)
Provisão para perdas nos estoques	18	18	-
Opções outorgadas reconhecidas	(817)	(817)	-
Juros sobre empréstimos e financiamentos	8.279	8.279	-
Baixa do imobilizado	48	48	-
Baixa de direito de uso (CPC 06 (R2)/IFRS 16)	-	-	-
Programa de fidelização	183	183	-
Provisão para riscos cíveis e trabalhistas	(224)	(224)	-
Rendimento de aplicações financeiras	-	-	-
Atualização de contas a pagar por aquisição de empresas	2.967	2.967	-
Reembolso de benfeitorias	(66)	(66)	-
ATIVO			
Contas a Receber	(10.495)	(10.495)	-
Estoques	(7.775)	(7.775)	-
Impostos e contribuições a recuperar	(13.031)	(13.031)	-
Outros Créditos	(2.224)	(2.224)	-
PASSIVO			
Fornecedores	19.921	19.921	-
Obrigações Trabalhistas e Previdenciárias	3.914	3.914	-
Obrigações Tributárias	6.139	6.139	-
Contas a pagar	4.851	5.193	(342)
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(7.426)	(7.426)	-
Juros Pagos Sobre Empréstimos e Financiamentos	(2.926)	(2.926)	-
Juros pagos sobre direito de uso (CPC 06 (R2)/IFRS 16)	-	(9.078)	9.078
Fluxo de Caixa de Investimento	(55.319)	(55.319)	-
Aplicações Financeiras	-	-	-
Investimentos	(1.092)	(1.092)	-
Aquisição de imobilizado e intangível	(54.227)	(54.227)	-
Fluxo de Caixa de Financiamento	164.097	117.675	46.422
Captação de Dívida	200.000	200.000	-
Pagamento de empréstimos e financiamentos	(24.577)	(24.577)	-
Aumento de capital	673	673	-
Pagamento de dividendos	(11.999)	(11.999)	-
Pagamento de direito de uso (CPC 06 (R2)/IFRS 16)	-	(46.422)	46.422
Fluxo de Caixa Líquido	177.362	177.362	-
Caixa e Equivalentes de Caixa no Início do Período	329.359	329.359	-
Caixa e Equivalentes de Caixa no Fim do Período	506.721	506.721	-

Glossário

Dados Operacionais Petz “Standalone”

Petz “Standalone” referem-se às métricas da Petz, incluindo as adquiridas Cansei de Ser Gato e Cão Cidadão (exceto quando indicado).

- **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* da Petz.
- **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* Petz como um % da Receita Bruta Digital Petz.
- **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: acessórios, produto de higiene & limpeza, medicamentos, 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 (Last Twelve Months EBITDA) e também representa uma alternativa da geração operacional de caixa.
- O **EBITDA Ajustado, Lucro Líquido Ajustado, Dívida Líquida**, indicador **Dívida Líquida/EBITDA Ajustado LTM** e **Geração de Caixa Operacional** apresentadas neste documento não são medidas de lucro em conformidade com as práticas contábeis adotadas no Brasil e não representa os fluxos de caixa dos períodos apresentados e, portanto, não é uma medida alternativa aos resultados ou fluxos de caixa.
- **Geração de Caixa Operacional** aqui apresentada é uma medição gerencial, resultante do fluxo de caixa de atividades operacionais apresentados na Demonstração de Fluxo de Caixa (DFC), ajustada pelo “Arrendamento do direito de uso”, que a partir de adoção do CPC06/IFRS16 passou a ser contabilizado na DFC, como atividade de financiamento.

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

Aline Penna, VP de Finanças, RI/ESG e Novos Negócios

Matheus Nascimento, Gerente Sr. de RI/ESG e Novos Negócios

Mirele Aragão, Consultora de RI/ESG

Carolina Igi, Consultora de RI/ESG

Felipe Foltram, Analista Sr. de RI/ESG

André Alckmin, Analista Jr. de RI/ESG

ri@petz.com.br

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

+55 (11) 3434 7181

Contato Assessoria de Imprensa

Tiago Lethbridge

E-mail: tiago.lethbridge@novapr.com.br