

GRUPO **Petz**

Resultados 4T24



Petz

CENTRO VETERINÁRIO
seres

BANHO & TOSA
PETZ


Cão Cidadão


adotepetz


zee.dog

**CANSEI
DE SER
GATO**

petix.
o melhor para seu pet

**ATACADO
PET**

Agenda

Videoconferência de Resultados 4T24

1 Mensagem da Administração

2 Resultados Financeiros

3 Q&A



Mensagem da Administração

@ Sergio Zimerman
Fundador e CEO

Retrospectiva 2024



1º Semestre

1T

Análise e Diagnóstico



- Desafios com o baixo crescimento de faturamento
- Ambiente competitivo agressivo
- Bases de comparação mais altas
- Margem Bruta: -0,9 p.p. a/a
- Canal Físico: -6,1% a/a

2T

Foco nos Indicadores Operacionais



- Revisão da estratégia comercial, mirando mais competitividade e a fidelização do cliente
- Indicadores operacionais confirmavam que estávamos no caminho certo
- Crescimento no número de clientes e assinantes
- Margem Bruta: -0,6 p.p. a/a
- Canal Físico: -10,2% a/a

2º Semestre

3T

Início da Reversão de Tendência



- Recuperação de um crescimento de dígito alto (+7,6% a/a)
- Recorde de faturamento trimestral – R\$1 bilhão
- Retomada do crescimento da categoria de Acessórios (+15,6% a/a)
- Otimização do cash margin
- Margem Bruta: +0,6 p.p. a/a
- Canal Físico: -0,3% a/a

4T

Confirmação da Recuperação e Resiliência



- +9,0% em Produtos (B2C) – inflação interna LTM (-0,8%) abaixo da inflação do país
- Lançamento de produtos com preços de entrada mais acessíveis
- Marca própria como um pilar de diferencial competitivo, com recorde de faturamento
- Time engajado: foco em vendas
- Aumento no número de cupons, recompra e volume
- **Margem Bruta: +0,7 p.p. a/a**
- **Canal Físico: +11,4% a/a**



Confirmação da retomada do crescimento

- **+9,0% em Produtos (B2C)** – inflação interna LTM (-0,8%) abaixo da inflação do país
- Aumento de +11,0% no número de **cupons**
- Retomada do crescimento e competitividade de **lojas físicas (+11,4%)**
- **+7% a/a de aumento nos clientes ativos** no canal Digital
- **Crescimento de +21% a/a em assinantes**, atingindo a marca de 538 mil clientes
- Maior engajamento dos atendentes de lojas, através da **gamificação de metas internas**
- Cliente omni consome **2,5x** mais do que um cliente exclusivo de apenas um canal
- Iniciamos o 1T25 com as mesmas tendências do 2S24, **mantendo crescimento com preservação de margem bruta**



Destaques 4T24

+7,4% a/a

Receita Bruta Total

R\$1,1 bilhão

Recorde trimestral

+5,1%

Same Store

Sales

(SSS)

Margem Bruta de 39,5%

(+0,7 p.p. a/a)

Lucro Bruto de R\$ 417,3 mm

(+9,2% a/a)

Margem EBITDA Ajustada de 7,9%

(+1,1 p.p. a/a | +0,6 p.p. t/t)

EBITDA Ajustado de R\$ 83,3 mm

(+24,8% a/a)

+46%

Faturamento de Marca

Própria no 4T24

(40% em 2024)

+49,7% a/a

Lucro Líquido

Ajustado¹

¹ Para melhor compreensão dos resultados operacionais, a partir do 4T24, excluímos o impacto da variação cambial do Swap da dívida 4131 no Lucro Líquido Ajustado, uma vez que o mesmo não possui efeito caixa e trata-se apenas da marcação a mercado do derivativo (swap).

Avanço em Marcas Próprias e canais B2C

Pilar fundamental para aumento de fidelidade e engajamento com os clientes, rentabilidade e diferenciação vs concorrentes

**CRESCIMENTO
ROBUSTO DE
FATURAMENTO**

+46% (a/a)
no 4T24

**PARTICIPAÇÃO NO
FATURAMENTO
TOTAL**

~12%
no 4T24

- Destaque para o **lançamento da Ração Seca** da nossa marca própria **Selections** (categoria Premium)
- Abertura das 2 primeiras lojas piloto de **Zee.Now**, em SP e MG, com uma média de 146m² de área de venda



Lançamento da Ração Seca

(Categoria Premium)

SELECTIONS

for pets



- Sucesso de vendas em poucos dias
- Alta aceitação pelo tutor e pelo pet
- Disponível em **todas as lojas Petz**
- **20 SKUs**, em embalagens de 3kg, 10kg, 15kg e 20kg

Produto com propósito:

**1% do lucro arrecadado será
dado para causas animais**



Foco no crescimento das Principais Categorias

Higiene & Limpeza
+16,4% (a/a)

Alimentos
+8,9% (a/a)

Farmácia
+8,8% (a/a)

Acessórios
+15,6% (a/a)

- Impulsionado principalmente pelas vendas de **camas e coleiras**
- **Sucesso no lançamento das camas com a marca Spike** (preço médio de ~R\$120 (-30% vs. preço de entrada anterior))
- **Brinquedos:** lançamento de +200 SKUs com a marca Spike no 1T25





2

Resultado Financeiro

 Aline Penna
CFO, RI/ESG e Novos Negócios

Destques Financeiros | 4T24



Receita Bruta Total (RB)

R\$ 1,1 Bi
(+7,4% a/a)

- **Faturamento recorde** trimestral
- **Recuperação do canal físico**, com crescimento de **+11,4% a/a**
- **Faturamento das vendas B2C¹** com crescimento de **+9,0% a/a**
- **Same Store Sales: +5,1% a/a**
- **Serviços: +14,0% a/a**



Lucro Bruto

R\$ 417,3 mm
(+9,2% a/a)

Margem Bruta 39,5%
(+0,7 p.p. a/a)

- **Iniciativas contínuas** de eficiência nas áreas comerciais e operacionais
- **Ganho de participação das marcas próprias**
- **Maior assertividade comercial**
- Volta do crescimento do **canal físico**
- Foco na otimização do **cash margin** e visão de margem por cliente



EBITDA Ajustado

R\$ 83,3 mm
(+24,8% a/a)

Margem EBITDA Ajustada 7,3%
(+1,1 p.p. a/a)

- Expansão de **0,7 p.p. da Margem Bruta**
- Diluição de **0,4 p.p. das despesas operacionais**



Lucro Líquido Ajustado²

R\$ 22,4 mm
(+49,7% a/a)

Margem Líquida Ajustada 2,1%
(+0,6 p.p. a/a)

¹ Vendas B2C (Business to Consumer) referem-se às vendas realizadas diretamente para o consumidor final, e inclui os canais Petz, Zee.Now e o e-commerce da Zee.Dog.

² Para melhor compreensão dos resultados operacionais, a partir do 4T24, excluímos o impacto da variação cambial do Swap da dívida 4131 no Lucro Líquido Ajustado, uma vez que o mesmo não possui efeito caixa e trata-se apenas da marcação a mercado do derivativo (swap).

Performance de Lojas

SSS:
+5,1% a/a

16 novas lojas
em 2024

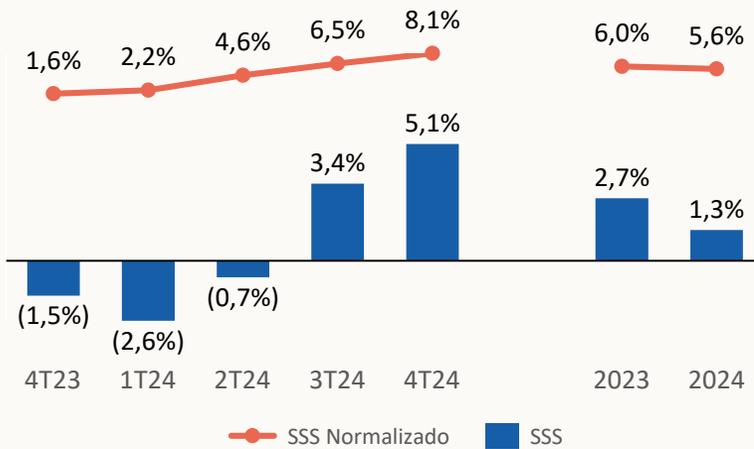
221 mil m² de
área de venda

262 lojas
em 24 UFs

50% das lojas com
menos de 4 anos

Crescimento Same Store Sales¹

Variação %, a/a

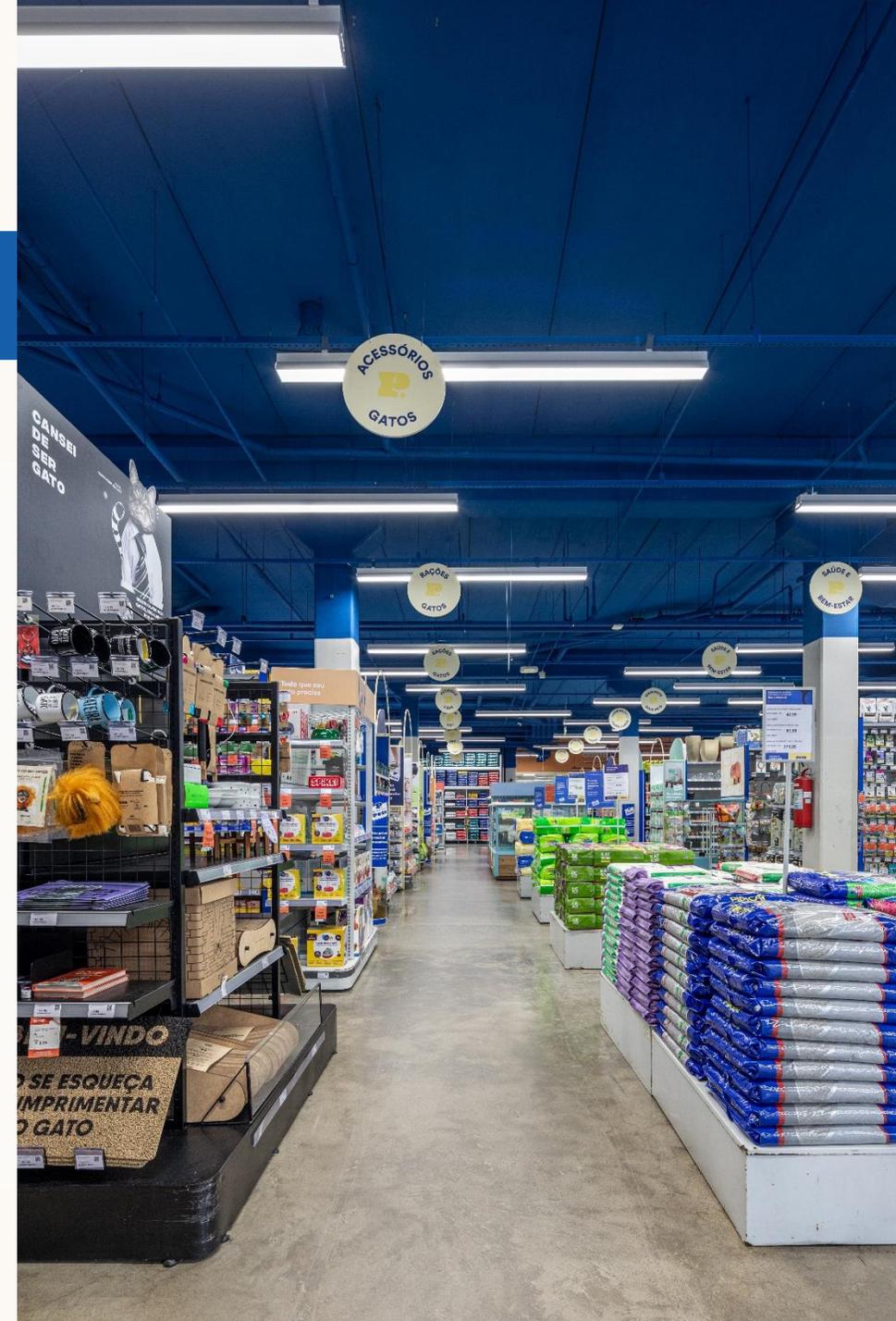


EBITDA "4-Wall" (Lojas)

% da Receita Bruta Lojas Petz

Safras	# Lojas	EBITDA "4-Wall" (2024)
Até 2020	130	15,7%
2021	37	15,1%
2022	49	12,3%
2023	30	10,6%
2024	16	(0,8%)

¹ A partir do 3T24, a metodologia de cálculo do SSS passou a incluir as vendas consolidadas de Petz + Zee.Now. Para melhor comparabilidade, os números divulgados para os trimestres anteriores foram atualizados, de modo a refletir vendas de Zee.Now na base de comparação.



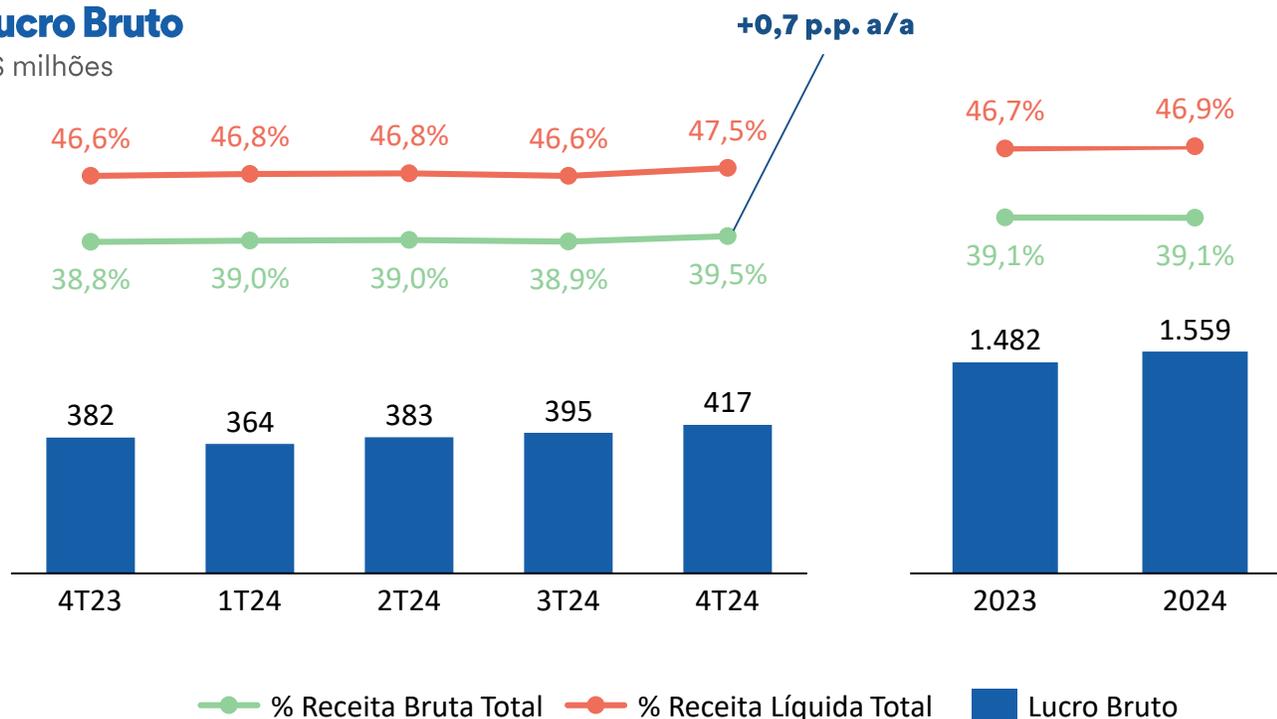
Margem Bruta



A margem bruta se manteve estável ao longo do ano de 2024, refletindo nossa capacidade de equilibrar crescimento com rentabilidade

Lucro Bruto

R\$ milhões



Expansão de 0,7 p.p. de Margem Bruta

- Retomada do crescimento do canal físico (+11,4% a/a) contribui para efeito mix
- Ganho de participação das marcas próprias (+2,8 p.p. a/a)
- Oferta de produtos mais acessíveis em várias categorias

Crescimento do *cash margin*

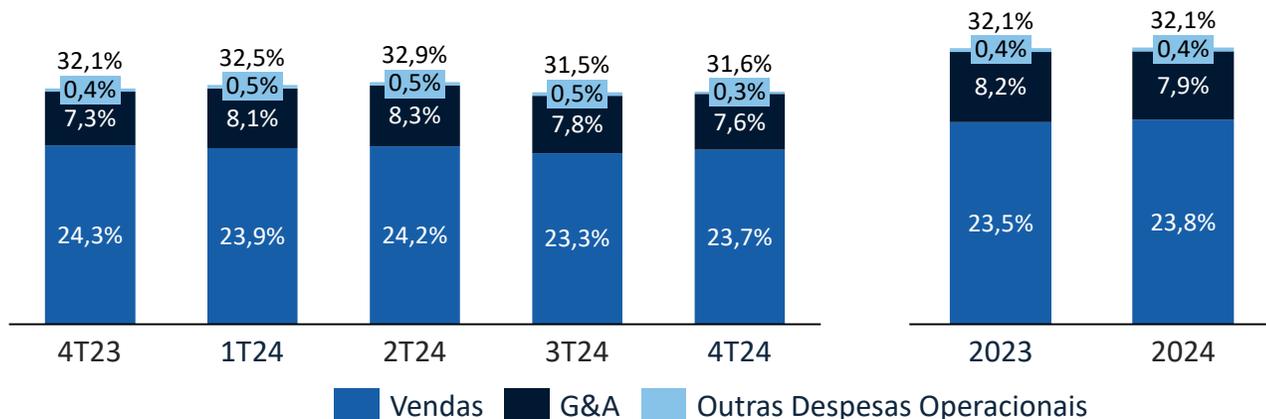
- Visão mais ampla da margem do cliente
- Foco em maximização do *cash margin* e *share of wallet* do cliente

Despesas Operacionais e EBITDA Ajustado



Despesas Operacionais

% Receita Bruta Grupo Petz



Despesas com Vendas: +4,7% a/a 23,7% da Receita Bruta (-0,6 p.p. a/a)

- Crescimento da receita, que possibilitou ganho de alavancagem operacional
- Menor investimento em marketing vs. 4T23, que, por sua vez, foi marcado pela estratégia do lançamento do brand refresh da marca Petz
- Com a estratégia de expansão de espalhamento de lojas, as despesas logísticas são mais onerosas

Despesas Gerais & Adm.: +11,9% a/a 7,6% da Receita Bruta (+0,3 p.p. a/a)

- Pelo maior crescimento de volume, cupons e de produtos mais acessíveis, além do efeito sazonal do 4T, a operação do CD operou com maior taxa de ocupação, sendo necessária a contratação de pessoal adicional
- Despesas fixas corrigidas pela inflação do país (IPCA), maior que a inflação Petz (-0,8%)

Outras Despesas: -26,3% a/a 0,3% da Receita Bruta (estável a/a)

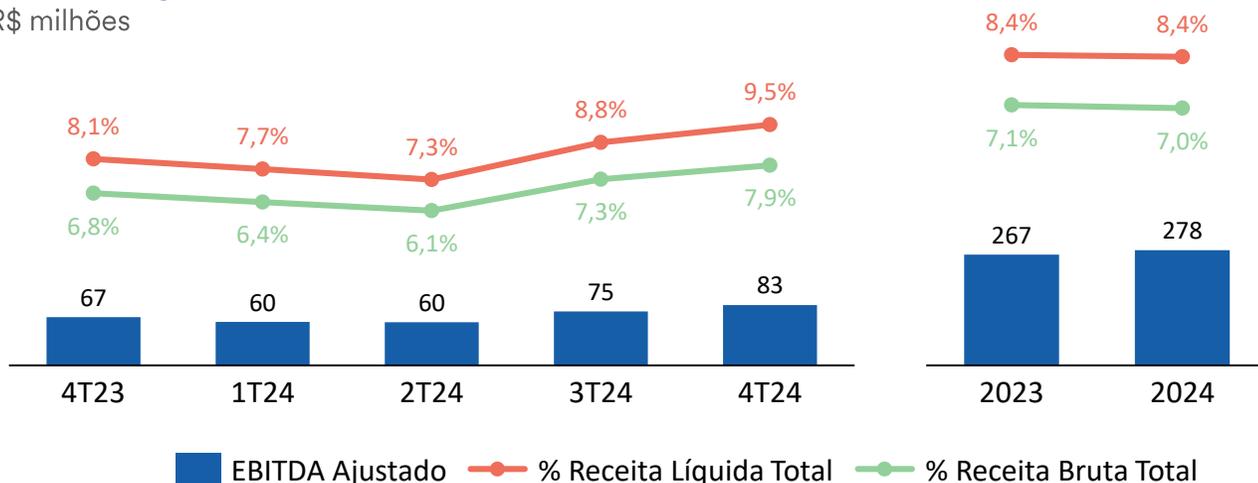
- Redução das despesas pré-operacionais de abertura de lojas, visto a diminuição no número de abertura de lojas vs. o 4T23

EBITDA Ajustado: +24,8% a/a +1,1 p.p. a/a de Margem EBITDA Ajustada

- Expansão da margem bruta
- Diluição das despesas operacionais

EBITDA Ajustado (IAS 17)

R\$ milhões



1

Impairment nas adquiridas Cão Cidadão e Zee.Dog

Anualmente realizamos o teste de impairment das adquiridas para garantir que nossos demonstrativos financeiros reflitam a realidade econômica do negócio

Impactos:

EBITDA
R\$55,4 milhões

Lucro Líquido
R\$36,6 milhões

Cão Cidadão

A projeção inicial contemplava o desenvolvimento de uma série de serviços em parceria com a Petz, como hotel para pets, dog walker e pet sitter, entre outros, que não foram implementados

Zee.Dog

Atualização da taxa de desconto utilizada no teste de impairment, que se elevou ao longo do último ano, reduzindo o valor presente estimado do ativo

Impacto contábil, não afetando a utilização do benefício da amortização do ágio fiscal

2

Marcação a mercado do derivativo relacionado à operação de swap atrelada à linha de financiamento “4131”, em dólar

Variações podem ocorrer entre trimestres devido à cotação do dólar no início e o fim de cada período

- Impacto negativo de R\$ 12,8 milhões no Lucro Líquido no 4T24

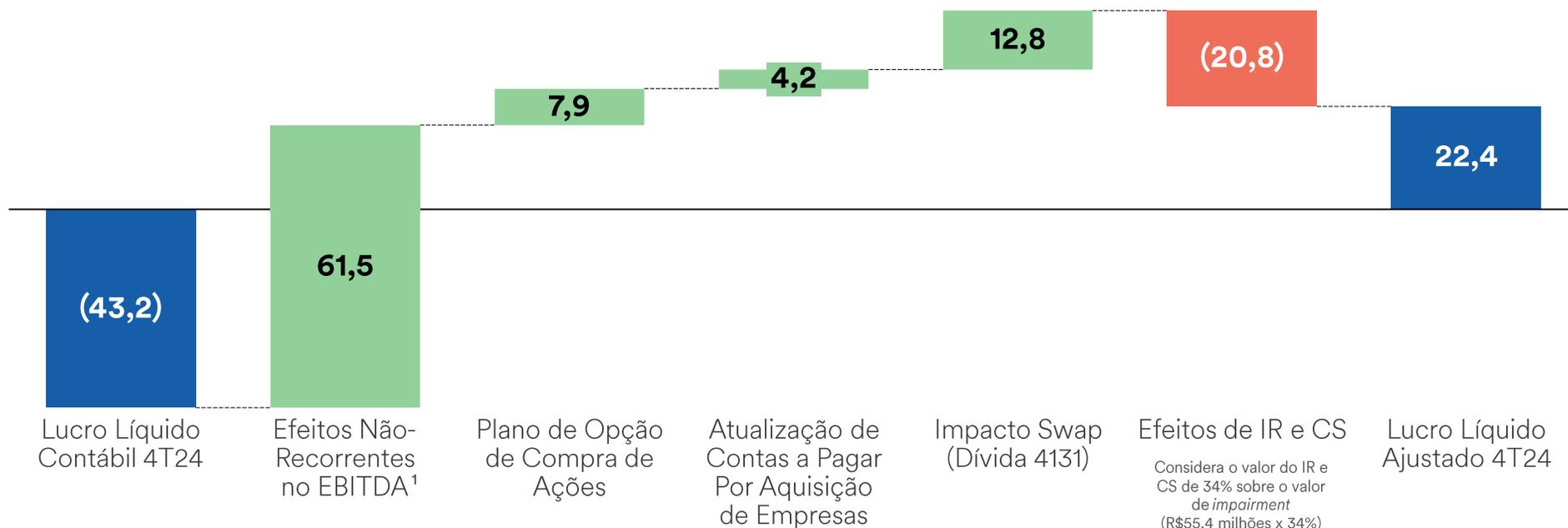
Apesar da variação da marcação a mercado existir entre trimestres (efeito não caixa), ao final do período de 5 anos o impacto da mesma no resultado acumulado será zero

**Crescimento de +49,7% no
Lucro Líquido Ajustado**

(Desconsiderando o efeito de marcação a mercado do derivativo relacionada à operação de swap atrelada à linha de financiamento “4131”)

Ajustes no Lucro Líquido

R\$ milhões



¹ Inclui (i) o efeito do impairment no valor de R\$55,4 milhões; (ii) despesas atreladas ao Acordo de Associação com a Cobasi, envolvendo honorários de assessores da transação e due diligence; e (iii) reconhecimento (não caixa) da parcela do earnout da transação de Zee.Dog no montante de R\$1,5 milhão.

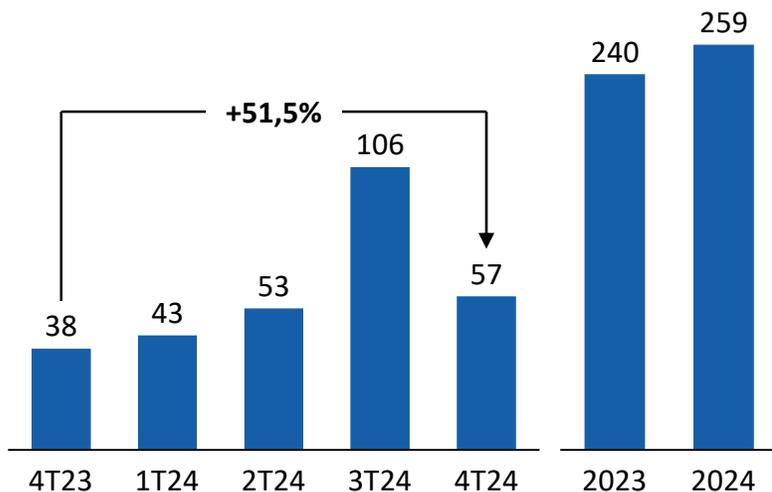
Fluxo de caixa, investimentos e endividamento



Mais um trimestre de geração operacional suficiente para cobrir os investimentos, excluindo os juros sobre financiamentos

Fluxo de Caixa Operacional

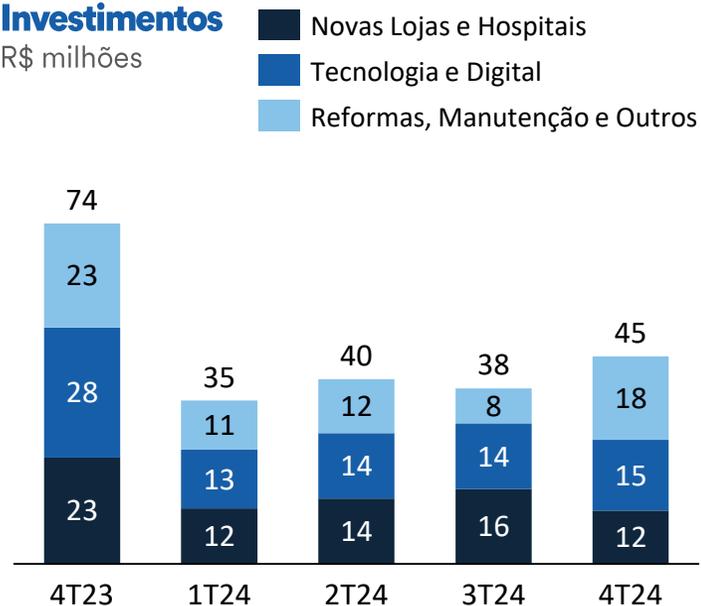
R\$ milhões



- **R\$57,4 milhões** de geração de caixa operacional (**+51,5% a/a**), impulsionado pela eficiência operacional e gestão eficiente de Capital de Giro
- Geração operacional suficiente para cobrir os investimentos

Investimentos

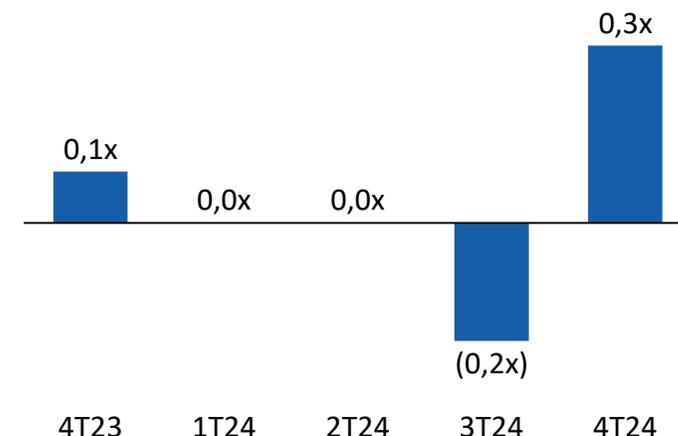
R\$ milhões



- **Redução de -39,1% a/a** nos Investimentos Totais
- **Redução de -49,8% a/a** de Novas Lojas, reflexo do menor ritmo de abertura em 2024, redução do capex por loja e otimização no formato das lojas
- **Redução de -45,8% a/a** em Tecnologia e Digital. Os principais investimentos relacionados à transformação digital já foram realizados e, a Companhia segue focada na otimização e manutenção da infraestrutura já estabelecida

Alavancagem (IAS 17)

Dívida Líquida (Caixa Líquido)/EBITDA Ajustado 12M



- **Dívida Líquida de R\$88,6 milhões**, representando 0,3x do EBITDA Ajustado dos últimos 12 meses
- **Distribuição de dividendos**, no valor de R\$ 130 milhões, pagos durante o trimestre, que compõem a parcela caixa recebida pelos acionistas da Petz no contexto da combinação de negócios com a Cobasi

Q&A



PT

- Para perguntar, clique em “Q&A” na parte inferior da tela;
- **Escreva seu nome, empresa e idioma;**
- Ao ser anunciado, uma solicitação para ativar o microfone aparecerá na tela. Você deve ativá-lo para fazer perguntas.

EN

- *To ask questions, click on the “Q&A” icon at the bottom of the screen;*
- ***Write your name, company and language;***
- *When announced, a request to activate the microphone will appear on the screen. You must activate it to ask questions.*



Aline Penna

VP de Finanças, RI/ESG e Novos Negócios

Marcos Benetti

Gerente de RI, M&A e Novos Negócios

Nicole Caputo

Consultora de RI

ri.petz.com.br

ri@petz.com.br

Assessoria de Imprensa

Marília Paiotti | petz@novapr.com.br

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 do Grupo 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.

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.