

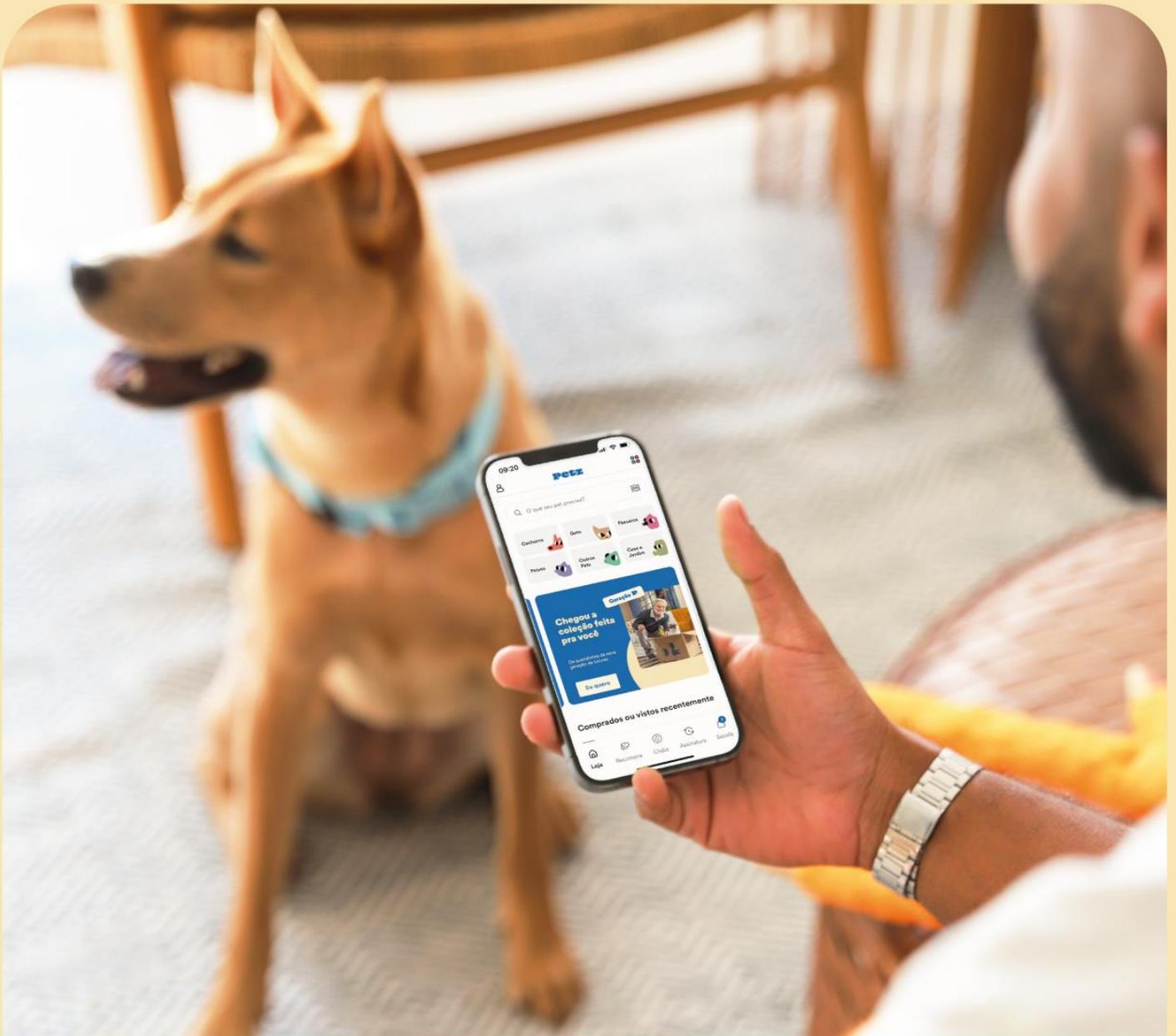
Videoconferência

10 de novembro de 2023 (sexta-feira)
12h Brasília | 10h EST | 15h GMT

Webcast

Resultados Petz 3T23

9 de novembro de 2023



Petz

CENTRO VETERINÁRIO
seres


adotePetz


zeeDog

petix.
o melhor para seu pet

**CANSEI
DE SER
GATO**


Cão Cidadão



São Paulo, 9 de novembro de 2023 – A Pet Center Comércio e Participações S.A. (“Grupo Petz” ou “Companhia”) (B3: PETZ3) anuncia seus resultados do terceiro trimestre de 2023 (3T23). 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 3T23 pode ser encontrada nas páginas 26-28.**

Resultados | 3T23

- **Lojas Petz¹: 236 unidades, com 6 inaugurações (38 nos últimos 12 meses)**
- **Receita Bruta Grupo Petz (RB)²: R\$945,1 mm; +6,8% a/a**
 - ✓ **Receita Bruta Produtos Petz “Standalone”:** R\$835,9mm; **+10,0% a/a**
 - ✓ **Receita Bruta Digital Petz “Standalone” (RBDP):** R\$342,4mm; **+19,6% a/a;**
39,5% da Receita Bruta Petz “Standalone” (RBP) (+3,5 p.p. a/a)
- **Lucro Bruto Grupo Petz:** R\$361,3mm; **+1,6% a/a;** Margem Bruta de **38,2%** da RB (**-2,0 p.p. a/a**)
 - ✓ **Lucro Bruto Petz “Standalone”:** R\$330,3 mm; **+1,1% a/a;** Margem Bruta de **38,1%** da RBP (**-3,0 p.p. a/a**)
- **EBITDA Ajustado Grupo Petz³:** R\$65,4mm; **-9,4% a/a;** Margem EBITDA Ajustada de **6,9%** da RB (**-1,2 p.p. a/a**)
 - ✓ **EBITDA Ajustado Petz “Standalone”³:** R\$63,7mm; **-14,0% a/a;** Margem EBITDA Ajustada de **7,3%** da RBP (**-2,0 p.p. a/a**)
- **Geração de Caixa Operacional: +R\$82,4mm vs. +R\$21,6mm no 3T22**

B3: PETZ3

R\$3,85

Por ação

462.523.502

Total de Ações

R\$1,8 bilhão

Valor de Mercado

Contatos de RI

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

ri@petz.com.br

+55 (11) 3434-7181

Dados de 9 de novembro de 2023

Resumo do Resultado e Indicadores (IAS 17)

R\$ mil, exceto quando indicado	3T23	3T22	Var.	9M23	9M22	Var.
Resultados Financeiros Grupo Petz						
Receita Bruta Total²	945.073	884.647	6,8%	2.802.786	2.432.025	15,2%
Receita Bruta Petz "Standalone"	867.696	796.061	9,0%	2.573.667	2.238.012	15,0%
Receita Bruta "Aquisições"	97.213	100.902	(3,7%)	283.102	215.462	31,4%
Receita Bruta Digital Petz "Standalone"	342.440	286.309	19,6%	954.884	749.190	27,5%
Penetração Digital (% RBP)	39,5%	36,0%	3,5 p.p.	37,1%	33,5%	3,6 p.p.
Lucro Bruto	361.278	355.714	1,6%	1.099.724	987.111	11,4%
% Receita Bruta Total	38,2%	40,2%	(2,0 p.p)	39,2%	40,6%	(1,4 p.p)
Lucro Bruto Petz "Standalone"	330.293	326.696	1,1%	1.013.622	910.609	11,3%
% Receita Bruta Petz "Standalone"	38,1%	41,0%	(3,0 p.p)	39,4%	40,7%	(1,3 p.p)
EBITDA Ajustado³	65.432	72.225	(9,4%)	200.342	190.282	5,3%
% Receita Bruta Total	6,9%	8,2%	(1,2 p.p)	7,1%	7,8%	(0,7 p.p)
EBITDA Ajustado Petz "Standalone" ³	63.742	74.081	(14,0%)	205.101	197.969	3,6%
% Receita Bruta Petz "Standalone"	7,3%	9,3%	(2,0 p.p)	8,0%	8,8%	(0,9 p.p)
Lucro Líquido Ajustado⁴	14.716	30.671	(52,0%)	58.457	84.551	(30,9%)
% Receita Bruta Total	1,6%	3,5%	(1,9 p.p)	2,1%	3,5%	(1,4 p.p)
Indicadores Operacionais Petz “Standalone”						
Número de Lojas ¹	236	200	36	236	200	36
Número de Inaugurações	6	13	(7)	20	32	(12)
Área de Lojas (m ²)	208.089	188.500	10,4%	208.089	188.500	10,4%
Centros Veterinários Seres	127	151	(24)	127	151	(24)

¹ Considera o encerramento da unidade de Extra Barra da Tijuca no 3T23 e Ayrton Senna no 1T23, ambas no Rio de Janeiro-RJ. Mais explicações na nota de rodapé da página 11.

² Considera o efeito das Eliminações Intercountry no valor de R\$19,8 milhões (detalhes página 12).

³ Não considera o efeito do IFRS 16, além dos ajustes explicados na página 19.

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 | 3T23

Faturamento

Receita Bruta Grupo Petz de **R\$945,1 MM** no 3T23, **+6,8% a/a**

Receita Bruta Petz "Standalone" de **R\$867,7 MM** no 3T23, **+9,0% a/a**, com destaque para Produtos **(+10,0% a/a)**

9M23: Receita Grupo Petz de **R\$2.802,8 MM** **(+15,2% a/a)**, reflexo principalmente da performance de Petz "Standalone" **(+15,0% a/a)**

Digital

Receita Bruta Digital Petz "Standalone" de **R\$342,4 MM**, **+19,6% a/a**, no 3T23 e **+27,5% a/a** no 9M23

Participação Digital Petz "Standalone" **recorde** de **39,5%** no 3T23 **(+3,5 p.p. a/a e +3,7 p.p. t/t)**

Índice *Omnichannel* de **90,1%** no 3T23, **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**

390 mil assinantes (+12% a/a), representando **28%** da Rec. Bruta Petz "Standalone" em setembro/23

Churn de assinantes atingindo o **menor patamar histórico** em setembro/23 **(-1,5 p.p. a/a)**



Geração de caixa

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

Melhora significativa de 15 dias no ciclo de caixa

Recompra de 11,6MM de ações em agosto/23, totalizando R\$62,1MM

Expansão e rede de lojas

Inauguramos 6 lojas no 3T23, sendo 4 fora do Estado de São Paulo (+10,4% a/a de cresc. de área)

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

Área média das novas lojas: **467m²** no 3T23 vs. 767m² no 3T22

Rentabilidade

Margem Bruta Grupo Petz de **38,2%** no 3T23 **(-2,0 p.p. a/a)**

EBITDA Ajustado Grupo Petz de **R\$65,4 MM** no 3T23 **(-9,4% a/a)** representando 6,9% da RB **(-1,2 p.p. a/a)**

Margem EBITDA Petz "Standalone" de **7,3% no 3T23** **(-2,0 p.p. a/a)**

EBITDA "Aquisições" de **+R\$1,7 MM**, uma melhora frente -R\$1,9 MM no 3T22 e -R\$1,3 MM no 2T23

Integrações/Adquiridas

Receita Bruta "Aquisições" de R\$97,2 MM **(-3,7% a/a)**, reflexo da performance da vertical Internacional da Zee.Dog e da nova política comercial de Petix

Reestruturação da vertical Internacional da Zee.Dog (*asset light*)

Iniciativas para **rentabilização de Zee.Dog Kitchen** em andamento

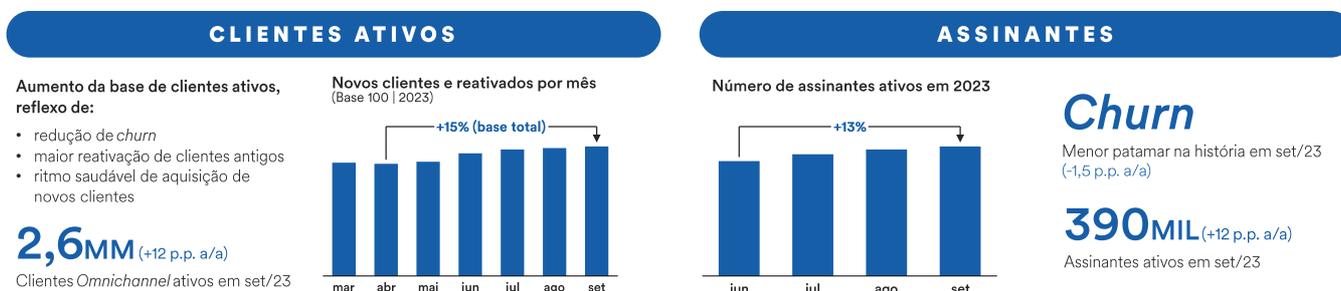
Mensagem da Administração

Desde o final de 2022 o Grupo Petz tem buscado encontrar o **melhor equilíbrio entre crescimento, rentabilidade e inovação** na implementação dos principais projetos estratégicos.

Começamos o ano de 2023 com um objetivo de incrementar nossa rentabilidade, principalmente no canal digital, que estruturalmente possui margens menores, embora com diminuição progressiva do gap para o varejo físico. Contudo, sempre monitoramos continuamente a movimentação de nossos competidores e após um primeiro trimestre positivo, com muitas de nossas iniciativas sendo seguidas pelos concorrentes, notamos uma ligeira mudança a partir do 2T23. Sendo assim, após alguns meses mantendo a agenda de rentabilidade como foco e acompanhando indicadores de clientes, tivemos a percepção de que poderíamos estar ganhando menos share que o previsto, o que nos fez incrementar condições comerciais a nossos clientes para aumentar nossa competitividade. Com esse movimento, nossa intenção durante o 3T23 foi de preservar a base de clientes atual (pressionada em seu poder de compra) e também de voltar a ganhar novos clientes em ritmo saudável e consequentemente, **continuar ganhando market share**.

Em relação aos ajustes comerciais realizados, além de reduções de preço pontuais, eliminamos a taxa de serviço na modalidade do *Pick-up* em todo o Brasil e voltamos a aplicar descontos para os clientes retirarem os produtos na loja em algumas regiões (descontos entre 3 e 5% no valor total da compra).

Em termos de resultados iniciais, destacamos indicadores que já mostram uma melhora sequencial importante, como: (i) **adição de novos clientes**, que juntamente com a reativação de clientes antigos e redução de *churn*, contribuem para o aumento da base a/a e t/t; (ii) **adição de novos assinantes**, que desde julho tem crescido m/m, atingindo um aumento de 12% a/a em set/23; e (iii) **redução do churn na base de assinantes**, que em set/23 atingiu o menor nível histórico. Mesmo que essa melhora ainda não esteja necessariamente refletida na dinâmica de crescimento de receita no curto prazo, **acreditamos que estamos no caminho certo para aumentar os níveis de fidelização dos clientes, consolidando ainda mais nossa marca como Top of Mind do setor**.



Na frente de rentabilidade, a fim de compensar os investimentos na aquisição e manutenção de clientes, temos implementado ainda mais medidas em busca de eficiências operacionais e otimização de gastos. **Esse controle de despesas, atrelado à maior rigidez na aprovação de investimentos e eficiência em capital de giro, possibilitaram que a Petz apresentasse uma geração de caixa operacional suficiente para custear seus investimentos – algo que não vinha sendo verificado há alguns anos.**

Planejamento estratégico 2024

Embora não tenhamos apresentado um resultado financeiro dentro de nossas expectativas, **o 3T23 foi um período de intensas reflexões** e trouxe a importância de avaliar estratégias, prioridades e ajustar planos de ação em um ambiente de negócios difícil para todo o varejo.

Nesse cenário, nosso *top management* elaborou **um plano estratégico, com foco especial em 2024**. Esse processo teve como premissa as **tendências sólidas do segmento pet**, tais como:

- (i) aumento **populacional dos pets**;
- (ii) **humanização do pet**, sendo tratado como membro da família;
- (iii) nível de **informação** dos tutores; e
- (iv) **renda disponível** da população – esta última afetada de forma conjuntural pelo cenário macroeconômico.

<h3>Aumento populacional dos pets</h3> <p>Continuará crescendo, devido:</p> <ul style="list-style-type: none"> Envelhecimento populacional humano e o efeito “ninho vazio” Casais decidindo ter filhos mais tarde / não ter filhos Aumento da expectativa de vida dos pets Tendência de mais de um pet por domicílio 	<h3>Humanização do pet</h3> <p>O ato de ter o pet como um membro da família continuará crescendo:</p> <ul style="list-style-type: none"> Relação emocional, não baseada apenas em atributos de produto Jovens de hoje já veem o pet como membro da família desde que nasceram: geração cresceu acostumada a dividir espaços íntimos com o pet 	<h3>Nível de Informação dos tutores</h3> <p>Pessoas buscam mais informação sobre seus pets e conteúdo de qualidade é escasso:</p> <ul style="list-style-type: none"> Blog/texto já não é o meio mais desejado (e democrático): necessidade de fortalecer canal de conteúdo, desejavelmente através de vídeo Acesso à informação aumenta nível de gasto 	<h3>Renda disponível da população</h3> <p>Momento macroeconômico atual é de contração</p> <ul style="list-style-type: none"> Fidelização de clientes: importância de estar bem-posicionado quando o cenário melhorar
--	---	--	---

Vale relembrar que o segmento pet tem demonstrado sua **resiliência ao longo dos últimos anos**, crescendo a um CAGR de 20% entre 2019-2022 em termos de faturamento de produtos e 10% em termos de volume de alimentos. Nesse mesmo período, a **Petz apresentou um CAGR de 38% em termos de faturamento bruto e de 36% em número de clientes**.

SEGMENTO PET

Mercado de produtos pet no Brasil (R\$ bilhões)



Mercado pet em volume de alimentos no Brasil (Ton MM)



Número de cães e gatos vs crianças de até 14 anos (MM | Brasil)



PETZ

Receita Bruta Petz “Standalone” (R\$ bilhões)



Clientes Omnichannel ativos* (MM | Média mensal de clientes ativos)



*Clientes que realizaram compras nos últimos 6 meses.

Em relação a 2024, reavaliamos nossos pilares estratégicos – crescimento, rentabilidade e inovação – e estabelecemos objetivos realistas e claros, levando em consideração as limitações de recursos em um cenário de custo de capital ainda elevado. Nesse sentido, flexibilidade e capacidade de adaptação são essenciais. O planejamento estratégico em momentos de incertezas exige uma mentalidade voltada para a resolução de problemas e a exploração de oportunidades emergentes.

Em relação a **crescimento**, concentraremos nossos esforços em:

- (i) avaliação da **estratégia de expansão de lojas Petz**, além da busca por **maior eficiência em clusterização e sortimento** nas unidades;
- (ii) expansão de **franquias da Zee.Dog**;

- (iii) estudos de viabilidade para **alternativas de cross-border**.

Em relação à **rentabilidade**, priorizaremos:

- (i) **eficiência operacional** (especialmente em G&A) e elevação de produtividade;
- (ii) **otimização logística**;
- (iii) continuidade da **captura de sinergias com as integrações** das adquiridas.

Em relação à **inovação e diferenciação**, priorizaremos:

- (i) **aumento do share dos produtos marca própria**, com destaque para o projeto de ração seca;
- (ii) **geração de conteúdo mais intensiva e em novos formatos**, dada a carência de informações de qualidade e o fato de que o acesso à informação é um dos *drivers* para o tutor aumentar seu nível de gasto com o pet;
- (iii) evolução do nosso **Clube de Benefícios (Clubz)**, com o **lançamento do Petz Prime**.

Por fim, estamos convictos de que a Petz encontra-se em uma posição privilegiada, com **sólida posição de caixa, baixo nível de endividamento, exposição imaterial a incentivos fiscais, além de líder de mercado em um segmento bastante resiliente**. Adicionalmente, **nossa proposta de valor diferenciada e a execução da agenda estratégica (brand refresh e foco contínuo em marcas próprias)** consolidarão ainda mais a liderança no varejo pet e nos prepararão para um futuro promissor.

Sustentabilidade

2023 foi um ano importante para a agenda ESG da Petz. Realizamos nosso primeiro Inventário de Gases de Efeito Estufa (GEE), participamos do questionário CDP também pela primeira vez, avançamos em governança iniciando as agendas do Comitê de Sustentabilidade e, como destaque, no início dessa semana publicamos o primeiro Relatório Anual de Sustentabilidade da Petz. Essa publicação representa um grande passo na história da Companhia e reflete o compromisso em fazer uma gestão transparente e responsável para nosso negócio, nossas pessoas e o planeta.

Destaques do Relatório

Negócios responsáveis

Criação de área 100% dedicada à **Segurança da Informação e Privacidade de dados**

Criação de etapas mais restritivas no **monitoramento da cadeia de fornecedores** de marca própria, além da implementação de auditorias não anunciadas

Nossas pessoas

Reformulação da diretoria de pessoas e cultura e **estruturação de novos canais de comunicação** e experiência do colaborador. Revisão de benefícios e acompanhamento contínuo de **clima e engajamento**.

Geração de valor para a sociedade

Apoiamos mais de **130 ONGs**, realizamos **23 ações sociais** em diversos estados do país e viabilizamos a doação de mais de **R\$10 MM** em 2022 para a causa animal através do Adote Petz, o maior programa de adoção e bem-estar animal do país

Operação sustentável

Mais de **800 ton.** de resíduos reciclados a partir das nossas operações em lojas, escritório e centros de distribuição.

Através do processo de **upcycling**, mais de **400 MM de fraldas** descartadas no processo produtivo de grandes indústrias foram reaproveitadas e transformadas em tapetes higiênicos na operação da Petix.

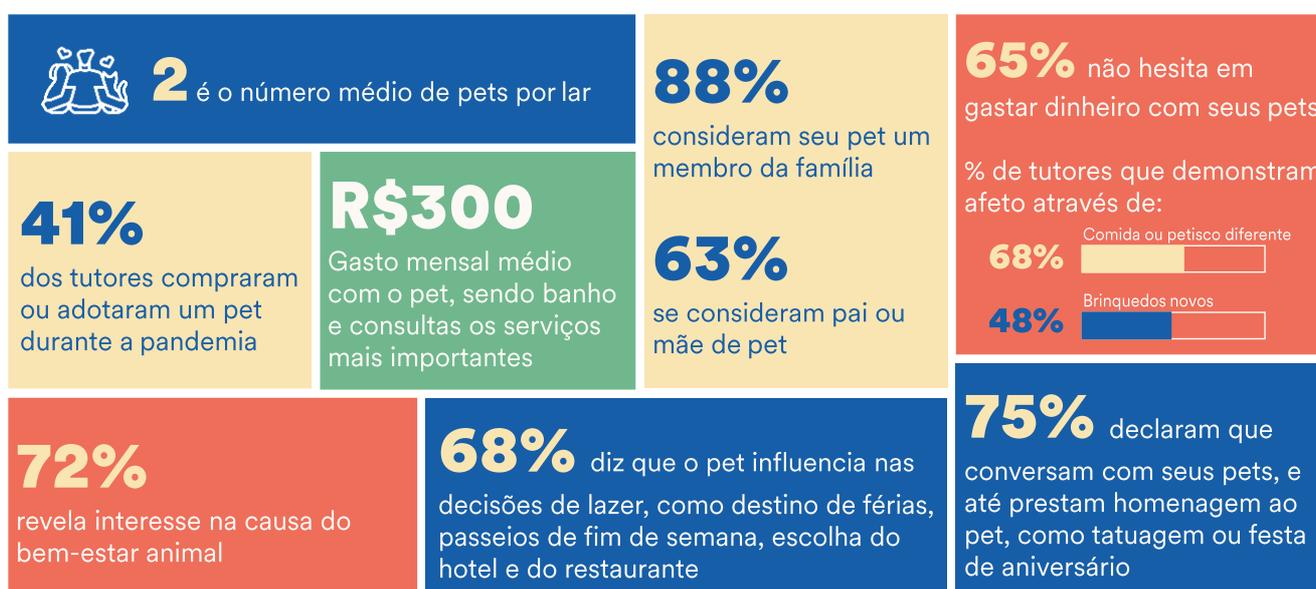
Além do relatório, vale destacar que iniciamos recentemente a certificação Lixo Zero no nosso maior Centro de Distribuição, localizado em Embu das Artes (SP). A certificação, em andamento, atesta nosso compromisso em fazer uma gestão eficiente dos resíduos da nossa operação. Para o próximo ano, pretendemos aumentar ainda mais nossa atuação, aderindo a compromissos e publicando metas e planos de ação para a redução do impacto das operações.

Sergio Zimmerman

Refresh da marca Petz

Um *brand refresh* é um movimento estratégico que envolve a atualização de uma marca de forma sutil para mantê-la relevante e competitiva no mercado, sem alterar completamente sua identidade visual ou posicionamento. No caso da Petz, nosso *refresh* da marca representa o avanço da Companhia na consolidação de seu ecossistema de produtos e serviços, potencializadas pelas recentes aquisições. Esse processo foi embasado tanto na evolução da relação tutor-pet, quanto em oportunidades de diferenciação e inovação perante à concorrência (especializada ou não-especializada).

Para aprofundarmos nosso conhecimento em relação a mudança no hábito e comportamento de consumo de famílias dado o avanço da humanização dos pets, realizamos uma pesquisa¹ com mais de 750 pessoas e confirmamos em números o que já percebíamos no dia-dia das famílias brasileiras: a relação das pessoas com seus pets está em transformação, tornando-se mais íntima, mais profunda e adquirindo um grau de complexidade inédito. **Essa é de fato uma nova geração de tutores, que estamos chamando de “Geração P”.**



Levando em consideração essa nova geração de tutores e buscando nos tornar um varejo **mais relacional e menos transacional**, executamos nos últimos meses a virada da marca tanto no canal físico como no digital, além de melhorias significativas na integração dos canais e experiência de compra dos nossos clientes, através de:

- **Identidade visual e mensagem da marca:** modernização da marca a fim de nos adequar a maior digitalização dos clientes e revisão do slogan para torná-lo mais relevante para o público atual. A Petz deixa de ser “Seu pet center de estimulação” e evolui para “Tudo que seu pet precisa”.
- **Posicionamento de marca:** passamos a explorar atributos focando tanto no pet, quanto no tutor e na sociedade e fortalecendo a conexão emocional entre pet-tutor.
- **Estratégia de marketing:** intensificamos a comunicação da Petz como ecossistema e não apenas varejo, utilizando novos canais de publicidade, estratégias de conteúdo, redes sociais e influenciadores. Lançamos uma campanha institucional nacional - incluindo os meios TV e *out of home* - tangibilizando a nova geração P. Além disso, promovemos eventos em loja, com o objetivo de estimular a relação entre tutores e fortalecer o vínculo entre a comunidade e a marca, aumentando o engajamento com a categoria pet.

¹ Pesquisa realizada pela consultoria IMO Insights em setembro de 2023.

- **Marcas próprias com produtos exclusivos:** continuidade da estratégia de marca própria que já vinha sendo executada desde o início do ano. Contamos com um vasto sortimento de produtos exclusivos, de diferentes faixas de preço nas diversas categorias que ofertamos, atuando como uma ferramenta de fidelização e recorrência dos tutores. Destaque para o lançamento em setembro da areia para gato do Cansei de Ser Gato - primeiro produto de consumo recorrente da marca - que tem apresentado resultados acima das expectativas.
- **Experiência do Cliente:** busca pela construção de novas experiências e consistência em todos os pontos de contato, no mundo físico ou virtual. Os principais produtos e serviços e curadoria do ecossistema Petz foram unificados num único aplicativo, tornando a jornada mais fluida e facilitando a vida do cliente. Com um design mais moderno, no novo app os clientes podem agendar os serviços de medicina veterinária (Seres) e de Banho & Tosa, além de recomprar, com apenas um clique, os itens favoritos e recém-adquiridos, lojas e site. A nova versão conta com o Clubz (novo clube de benefícios da marca) e oferece o CashPetz (*cashback*) além de cupons de desconto, ofertas exclusivas e desafios. Além disso, as novas lojas abertas contam, a partir de Ago/2023, com uma nova arquitetura e comunicação visual e algumas unidades antigas passarão por uma modernização.

<p>Por que um Brand Refresh</p> 	<p>Criar diferenciais competitivos que gerem maior fidelização e engajamento dos clientes, resultando consequentemente, em aumento de <i>share of wallet</i> e frequência</p>				
<p>Como executamos</p> 	<p>Identidade visual e mensagem da marca</p>	<p>Posicionamento de marca</p>	<p>Estratégia de marketing</p>	<p>Marcas próprias com produtos exclusivos</p>	<p>Experiência do Cliente</p>
<p>O que entregamos</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • Adequação da marca à maior digitalização dos clientes • Revisão do slogan 	<ul style="list-style-type: none"> • Exploração de atributos focando no pet, tutor e sociedade • Fortalecimento da conexão emocional entre pet-tutor 	<ul style="list-style-type: none"> • Comunicação p/ além do varejo (ecossistema) • Campanha institucional de TV e <i>out of home</i> • Uso de novos canais de publicidade 	<ul style="list-style-type: none"> • Continuidade da estratégia de marca própria executada desde o início do ano 	<ul style="list-style-type: none"> • Novo App: produtos e serviços unificados num único app • Nova experiência em lojas

Por fim, reforçamos que esse movimento estratégico, através da intensa de integração de produtos, serviços e conteúdo para fortalecer a sinergia no Grupo Petz, tem como objetivo **criar diferenciais competitivos que gerem maior fidelização e engajamento dos clientes**, resultando consequentemente, em **aumento de *share of wallet* e frequência**.

A mudança na marca é um evento importante na nossa história e simboliza a empresa em que nos transformamos. Vamos continuar honrando nosso legado, construindo a Petz do futuro.

Resumo Resultados 3T23

Grupo Petz

Encerramos o 3T23 com uma Receita Bruta Grupo Petz de **R\$945,1 milhões, um crescimento de 6,8% a/a**, com destaque para o **faturamento de Produtos Petz “Standalone” (+10,0% a/a)**.

O Lucro Bruto do Grupo Petz totalizou R\$361,3 milhões no 3T23 (+1,6% a/a), representando uma margem bruta de 38,2% (-2,0 p.p. a/a). Esse resultado frente ao mesmo período anterior é reflexo principalmente da pressão de margem apresentada por Petz “Standalone” (-3,0 p.p. a/a). O EBITDA Ajustado Grupo Petz foi de R\$65,4 milhões no 3T23 (-9,4% a/a), representando 6,9% da Receita Bruta Total (-1,2 p.p. a/a). O Lucro Líquido Ajustado do Grupo Petz no 3T23 totalizou R\$14,7 milhões, uma queda de 52,0% a/a, reflexo do (i) crescimento de Depreciação & Amortização - pela elevada quantidade de lojas abertas e investimentos em tecnologia realizados recentemente; (ii) menor Resultado Financeiro no 3T23 vs. 3T22 - pela maior alavancagem; e (iii) efeito ainda negativo da consolidação das aquisições.

Petz “Standalone”

A Receita Bruta da Petz “Standalone” apresentou um **crescimento de 9,0% a/a no 3T23**, explicado por mais um **desempenho robusto do Digital** - que totalizou um faturamento de R\$342,4 milhões no trimestre, **+19,6% a/a** - performance essa já sob uma forte base de comparação no 3T22 (+44,0% a/a). Dessa forma, o Digital representou 39,5% do faturamento da Companhia no 3T23, patamar recorde e um **incremento de 3,5 p.p. a/a e de 3,7 p.p. t/t**.

A margem bruta Petz “Standalone” foi de 38,1% no 3T23, uma pressão de 3,0 p.p. a/a, explicada principalmente: (i) pelo aumento relevante da Penetração Digital a/a, além do maior investimento em competitividade no canal; (ii) ações comerciais mais agressivas na categoria de alimentos em setembro; (iii) mudanças tributárias de PIS/Confins; e (iv) por uma base de comparação elevada no 3T22 (41,0%).

O EBITDA Ajustado Petz “Standalone” totalizou R\$63,7 milhões (-14,0% a/a). A margem EBITDA Ajustada no período foi de **7,3%, uma pressão de 2,0 p.p. vs. 3T22**, reflexo da (i) pressão de margem bruta; (ii) aumento da Penetração Digital; e (iii) efeito da curva de maturação das novas unidades. Esses movimentos foram parcialmente compensados por iniciativas de eficiência em Despesas de SG&A e na linha de Outras Despesas Operacionais (pré-operacional referente ao processo de abertura de lojas).

“Aquisições”

No 3T23, a Receita Bruta “Aquisições” foi de R\$97,2 milhões (-3,7% a/a). **A Receita Bruta da Zee.Dog no 3T23 somou R\$54,7 milhões (-3,2% a/a)**, reflexo do desempenho abaixo das expectativas da vertical Internacional, resultado do ambiente macroeconômico de inflação global (afetando especialmente os itens discricionários). Por outro lado, Zee.Dog Kitchen (ZDK) continua crescendo em linha com o esperado, atingindo patamares expressivos de vendas dentro dos canais da Petz e da Zee.Dog. **No 3T23, a Receita Bruta da Petix foi de R\$42,5 milhões (-4,3% a/a)**, reflexo da política comercial da Petix, que desde de abril 2023 visa criar diferenciais através de sortimento exclusivo e descontos personalizados para clientes dentro dos canais proprietários e ajuste de precificação nos canais B2B.

O EBITDA “Aquisições” foi de +R\$1,7 milhão no 2T23 - uma melhora frente -R\$1,9 milhão no 3T22 e R\$ -1,3 milhão no 2T23 - que reflete 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**; e (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)**.

Demonstração do Resultado do Exercício do Grupo Petz

Grupo Petz	3T23	3T22	Var.	9M23	9M22	Var.
R\$ mil, exceto quando indicado						
Receita Bruta de Vendas de Mercadorias e Serviços Prestados	945.073	884.647	6,8%	2.802.786	2.432.025	15,2%
Impostos e Outras Deduções	(150.950)	(144.745)	4,3%	(450.134)	(385.512)	16,8%
Receita Líq. de Vendas de Mercadorias e Serviços Prestados	794.123	739.902	7,3%	2.352.652	2.046.513	15,0%
Custo das Mercadorias Vendidas e dos Serviços Prestados	(432.845)	(384.188)	12,7%	(1.252.928)	(1.059.402)	18,3%
Lucro Bruto	361.278	355.714	1,6%	1.099.724	987.111	11,4%
Receitas (Despesas) Operacionais	(295.846)	(283.489)	4,4%	(899.382)	(796.829)	12,9%
Com Vendas	(217.384)	(205.219)	5,9%	(649.467)	(574.700)	13,0%
Gerais & Administrativas	(73.366)	(71.379)	2,8%	(237.557)	(203.461)	16,8%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais, Líquidas	(5.096)	(6.891)	(26,0%)	(12.358)	(18.668)	(33,8%)
EBITDA Ajustado	65.432	72.225	(9,4%)	200.342	190.282	5,3%
Resultado Não Recorrente ²	451	(5.865)	(107,7%)	(8.457)	(9.436)	(10,4%)
Plano de Opção de Compra de Ações ³	(4.598)	(8.062)	(43,0%)	(10.010)	(23.749)	(57,9%)
Baixa de Imobilizado	(2)	(234)	(99,1%)	(15)	(235)	(93,6%)
Depreciação & Amortização	(41.038)	(32.471)	26,4%	(121.982)	(89.783)	35,9%
Lucro Operacional Antes do Resultado Financeiro	20.245	25.593	(20,9%)	59.878	67.079	(10,7%)
Resultado Financeiro	(8.777)	(644)	1262,9%	(11.547)	9.295	(224,2%)
Receitas Financeiras	19.467	11.304	72,2%	58.591	40.049	46,3%
Despesas Financeiras	(28.244)	(11.948)	136,4%	(70.138)	(30.754)	128,1%
Lucro Antes do IR e da Contribuição Social	11.468	24.949	(54,0%)	48.331	76.374	(36,7%)
Imposto de Renda e Contribuição Social	(4.699)	(7.756)	(39,4%)	(17.499)	(24.825)	(29,5%)
Efeitos de SOP, M&A, Não Recorrentes e de IR e CS	7.947	13.478	(41,0%)	27.626	33.002	(16,3%)
Lucro Líquido Ajustado	14.716	30.671	(52,0%)	58.457	84.551	(30,9%)
EBITDA	61.283	58.064	5,5%	181.860	156.862	15,9%
EBITDA Ajustado IFRS 16⁴	119.926	120.325	(0,3%)	361.425	326.640	10,6%

Demonstração do Resultado do Exercício da Petz “Standalone”

Petz “Standalone”	3T23	3T22	Var.	9M23	9M22	Var.
R\$ mil, exceto quando indicado						
Receita Bruta de Vendas de Mercadorias e Serviços Prestados	867.696	796.061	9,0%	2.573.667	2.238.012	15,0%
Impostos e Outras Deduções	(131.116)	(123.064)	6,5%	(388.930)	(345.783)	12,5%
Receita Líq. de Vendas de Mercadorias e Serviços Prestados	736.580	672.997	9,4%	2.184.737	1.892.229	15,5%
Custo das Mercadorias Vendidas e dos Serviços Prestados	(406.287)	(346.301)	17,3%	(1.171.115)	(981.620)	19,3%
Lucro Bruto	330.293	326.696	1,1%	1.013.622	910.609	11,3%
Receitas (Despesas) Operacionais	(266.551)	(252.615)	5,5%	(808.521)	(712.640)	13,5%
EBITDA Ajustado	63.742	74.081	(14,0%)	205.101	197.969	3,6%

² Não recorrentes explicados na página 19.

³ 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).

⁴ Mais informações no Anexo II da página 26.

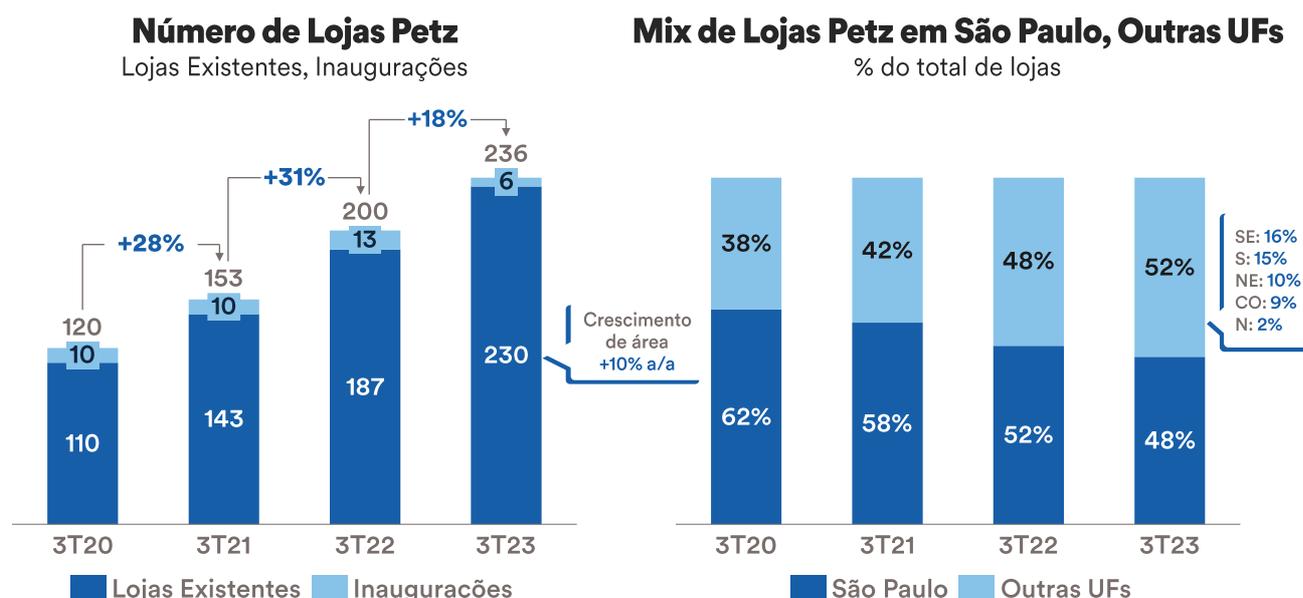
Rede de Lojas Petz e Centros Veterinários Seres

Ao longo do 3T23, inauguramos 6 lojas, sendo 4 fora do Estado de São Paulo e 1 em nova cidade: Ipatinga-MG. Terminamos o trimestre com **52% das unidades localizadas fora de São Paulo**, o maior patamar já registrado (vs. 48% no 3T22).

Nos últimos 12 meses, atingimos um patamar de 38 aberturas em 16 diferentes Unidades Federativas (UFs). Nesse contexto, seguimos *on track* em relação ao **nosso guidance de abertura de 30-40 lojas em 2023**. Terminamos o 3T23 com 236 lojas⁵ em 23 UFs 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 **50% das lojas ainda não completaram o terceiro ano de operação (sendo que 17% ainda estão em seu primeiro ano)**, ou seja, ainda não atingiram todo o seu potencial esperado de faturamento e rentabilidade.

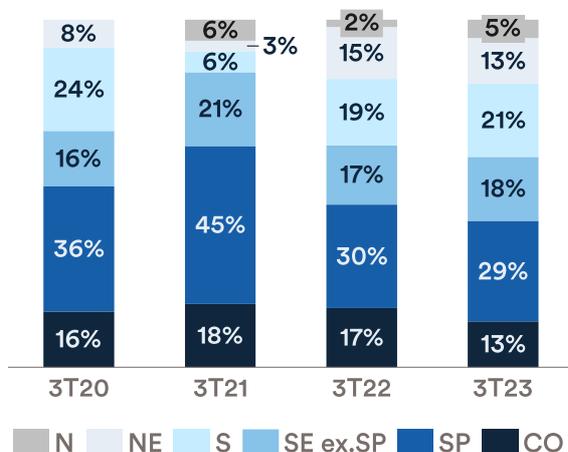
Por fim, em relação à marca “Seres”, encerramos o período com 127 Centros Veterinários, sendo 15 hospitais - estes presentes em 11 UFs. Vale mencionar que algumas unidades de serviços veterinários e de banho & tosa foram temporariamente desativadas no 1T23, resultado de estudos de redimensionamento da rede de serviços do Grupo em busca de melhores patamares de rentabilidade, que já vem sendo verificados.



⁵ Considera o encerramento da unidade Extra Barra da Tijuca no 3T23, no Rio de Janeiro-RJ, por fechamento de loja âncora do complexo comercial. Importante destacar que os clientes estão sendo atendidos, com um raio ampliado, pelas lojas Barra Américas e Abelardo Bueno na região da Barra da Tijuca e Jacarepaguá, respectivamente. Além disso, considera também o encerramento da unidade de Ayrton Senna, Rio de Janeiro-RJ (mais explicações no Release de Resultados do 1T23).

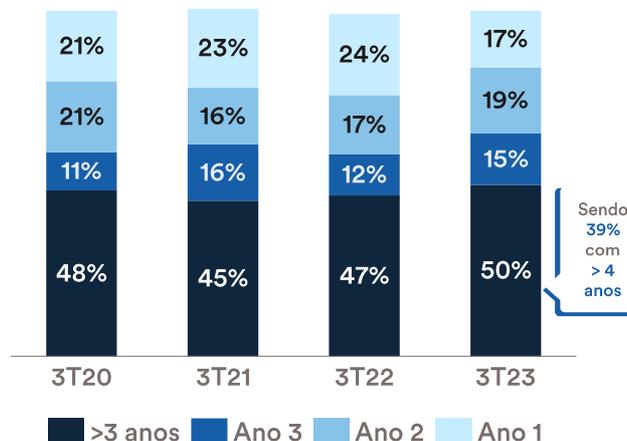
Mix de abertura de lojas por região

% do total de aberturas dos últimos 12 meses



Distribuição Etária

% do total de lojas



Receita Bruta Total

R\$ mil, exceto quando indicado	3T23	3T22	Var.	9M23	9M22	Var.
Receita Bruta Total Petz "Standalone"⁶	867.696	796.061	9,0%	2.573.667	2.238.012	15,0%
Produtos	835.893	760.162	10,0%	2.475.371	2.136.397	15,9%
Loja Física	493.452	473.853	4,1%	1.520.486	1.387.207	9,6%
Digital	342.440	286.309	19,6%	954.884	749.190	27,5%
Serviços e Outros	31.803	35.899	(11,4%)	98.296	101.615	(3,3%)
Receita Bruta Total "Aquisições"⁷	97.213	100.902	(3,7%)	283.102	215.462	31,4%
Eliminações <i>Intercompany</i> ⁸	(19.836)	(12.316)	-	(53.983)	(21.449)	-
Receita Bruta Total Grupo Petz	945.073	884.647	6,8%	2.802.786	2.432.025	15,2%

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*).

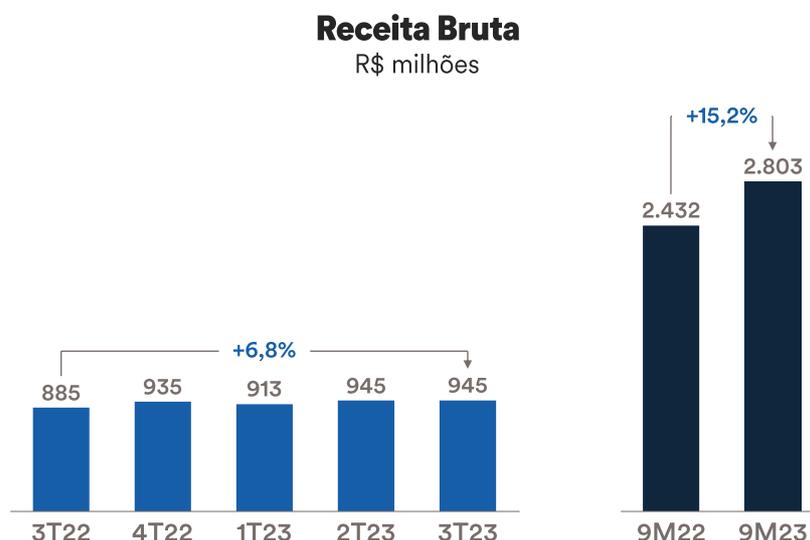
⁶ Inclui o faturamento de Cansei de Ser Gato e Cão Cidadão.

⁷ Inclui o faturamento da Zee.Dog a partir de janeiro de 2022 e da Petix a partir de julho de 2022.

⁸ 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 3T23, a Receita Bruta Grupo Petz foi de R\$945,1 milhões, um crescimento de +6,8% a/a, com destaque para a performance do faturamento de Produtos Petz “Standalone” (+10,0% a/a). Encerramos o 9M23 com uma Receita Bruta Grupo Petz de R\$2.802,8 milhões, um crescimento de 15,2% a/a.



Receita Bruta Petz “Standalone”

No 3T23, a Receita Bruta Petz “Standalone” foi de R\$867,7 milhões, um crescimento de 9,0% a/a, vs. uma sólida base de comparação de +24,1% a/a no 3T22.

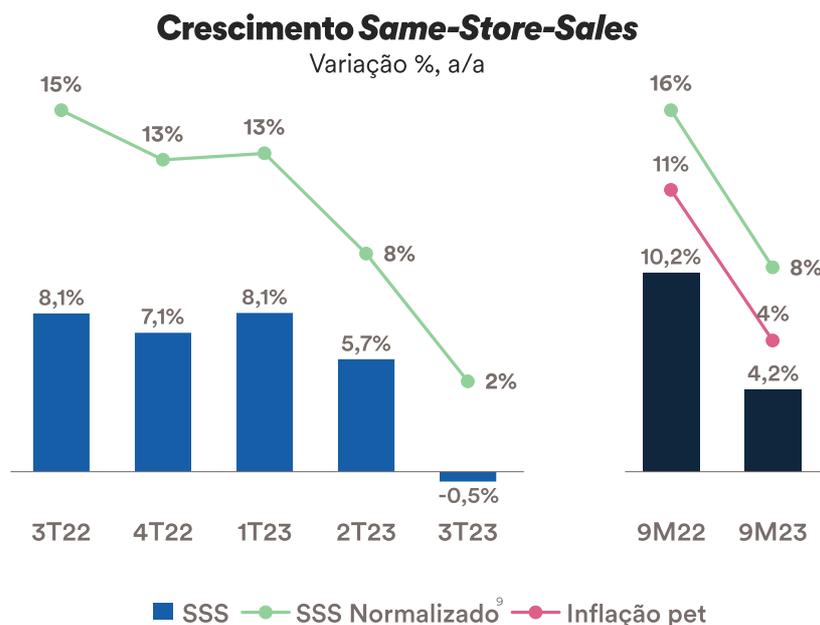
As vendas da Petz “Standalone” no 3T23 foram impulsionadas pelo segmento de produtos (+10,0% a/a), com destaque também para o faturamento do Digital que totalizou R\$342,4 milhões, um crescimento de 19,6% a/a. Assim, a Penetração Digital sobre a Receita Bruta atingiu patamar recorde de 39,5%, +3,5 p.p. a/a e +3,7 p.p. vs. 2T23 - resultado esse explicado na seção de Desempenho Digital Petz “Standalone” na página 15.

Por outro lado, o segmento de Serviços e Outros apresentou uma queda de 11,4% a/a, reflexo principalmente das mudanças estratégicas na vertical de serviços, além do fechamento temporário de unidades de clínicas veterinárias e centros estéticos ao longo do 1T23 em decorrência de estudos de redimensionamento da rede. Nesse sentido, vale reforçar nosso foco estratégico em revitalizar serviços, através da otimização da capacidade instalada e controle de custos, lançamento do plano de saúde e estudo de viabilidade de novos modelos/parcerias.

Encerramos o 9M23 com uma Receita Bruta Petz “Standalone” de R\$2.573,7 milhões, um crescimento de 15,0% em relação ao ano anterior – vs. uma base de comparação de +25,9% no 9M22.

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

O Same-Store-Sales Petz “Standalone” apresentou uma performance de -0,5% a/a no 3T23 (vs. +8,1% no 3T22) 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 (iv) ritmo acelerado de expansão, que tem como reflexo o efeito de normalização da curva de maturação das lojas. Para o 9M23, o SSS foi de 4,2% (vs. +10,2% no 9M22), pelos motivos mencionados acima.

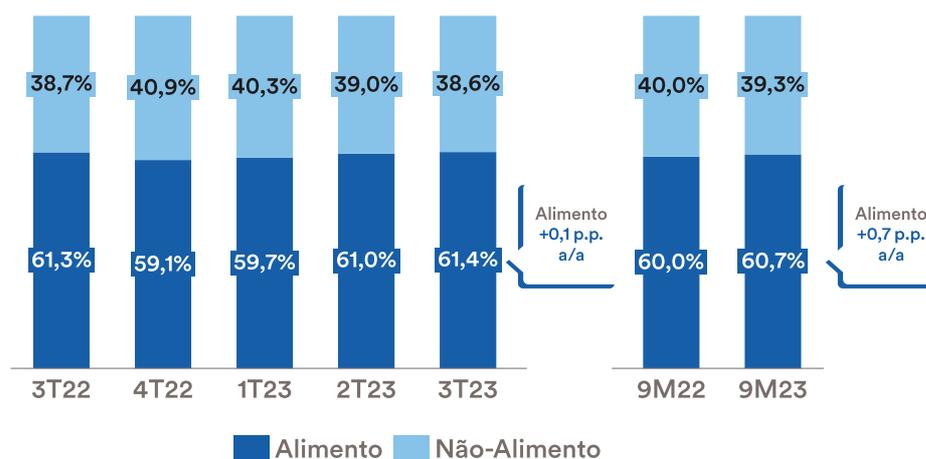


Receita Bruta de Produtos Petz “Standalone”

A Receita Bruta de Produtos Petz “Standalone” cresceu 10,0% a/a, com destaque para a **categoria de Alimentos (+10,3% a/a)**, que representou **61,4% do faturamento de produtos Petz “Standalone” no 3T23 (+0,1 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 9M23, a Receita Bruta de Produtos Petz “Standalone” totalizou R\$2.475,4 milhões, um crescimento de 15,9% a/a. Nesse contexto, a categoria de Alimento representou 60,7% do faturamento de produtos Petz “Standalone” no período, um incremento de 0,7 p.p. a/a.

Receita Bruta de Produtos

% por categoria



⁹ Excluindo as lojas que foram impactadas pela abertura de novas unidades da Petz nas zonas de influência e/ou na mesma cidade.

Desempenho Digital Petz “Standalone”

O Digital da Petz “Standalone” totalizou R\$342,4 milhões no 3T23, um crescimento de 19,6% a/a, performance essa já sob uma forte base de comparação no 3T22 (+44,0% a/a). Assim, a Penetração Digital atingiu 39,5% da Receita Bruta Petz “Standalone”, patamar recorde e um incremento de 3,5 p.p. a/a e +3,7 p.p. t/t.

É importante mencionar que esse aumento mais pronunciado a/a já reflete as mudanças implementadas em condições comerciais para melhorar a competitividade do canal, conforme mencionado no último call de resultados. Nesse contexto, vale destacar que além de eliminar a taxa de serviço na modalidade do *Pick-up* em todo o Brasil, voltamos a aplicar descontos para os clientes retirarem os produtos na loja.

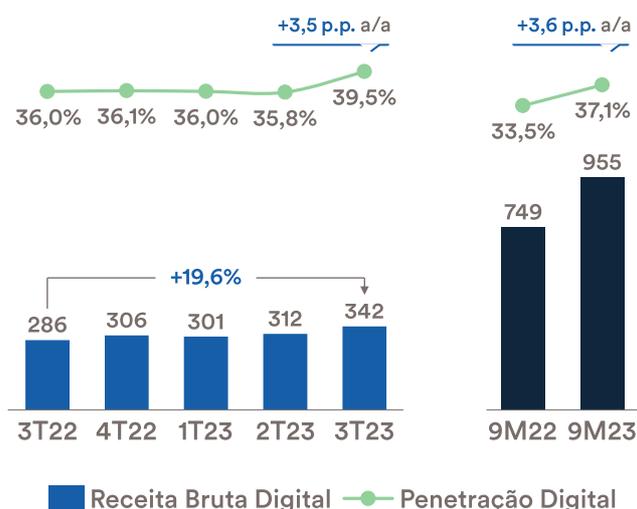
Ressaltamos que esses movimentos são recentes e portanto demandam um período mais amplo de análise do comportamento de compra dos clientes, para assim, ter uma visão mais estrutural e quantitativa das alavancas de competitividade. Continuaremos atentos aos mais diversos KPIs e dinâmica do cenário competitivo para ajustarmos tais condições comerciais de forma ágil e segmentada.

No geral, o desempenho do Digital Petz “Standalone” reflete (i) a **estratégia Omnichannel** (vendas realizadas através do *Pick-up* e do *Ship from Store*), atingindo um Índice Omnichannel de 90,1% (vs. 89,8% no 3T22), um patamar referência no varejo brasileiro e mundial; (ii) 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 (86% de todos os pedidos do Digital); (iii) **melhorias na navegabilidade e experiência de compra dos clientes**, especialmente com o lançamento do Super App; (iv) um **sortimento vasto e completo**; (v) uma **gestão eficiente dos índices de ruptura de produtos**; e (vi) **condições comerciais competitivas**, como o Programa de Assinaturas que já conta com 390 mil assinantes (+12% a/a).

No 9M23, a Petz “Standalone” teve um faturamento do Digital de R\$954,9 milhões (+27,5% a/a), que representa uma penetração do Digital de 37,1% do faturamento total (+3,6 p.p. a/a).

Receita Bruta Digital e Penetração Digital

R\$ milhões, % Receita Bruta Petz “Standalone”



- ~2,6 MM** clientes Omnichannel ativos na base Petz (+12% a/a), com gasto médio mensal de +60% vs. cliente canal físico
- ~390 mil** Assinantes (+12% a/a), sendo 28% da Receita Bruta Petz “Standalone” em setembro/23
- Churn mínimo histórico** Churn de assinantes atingindo menor patamar em setembro/23 (-1,5 p.p. a/a)

Receita Bruta “Aquisições”

No 3T23, a Receita Bruta “Aquisições” foi de R\$97,2 milhões (-3,7% a/a).

A Receita Bruta da Zee.Dog no 3T23 somou R\$54,7 milhões (-3,2% a/a), reflexo do desempenho abaixo das expectativas da vertical Internacional, resultado do ambiente macroeconômico de inflação global (afetando especialmente os itens

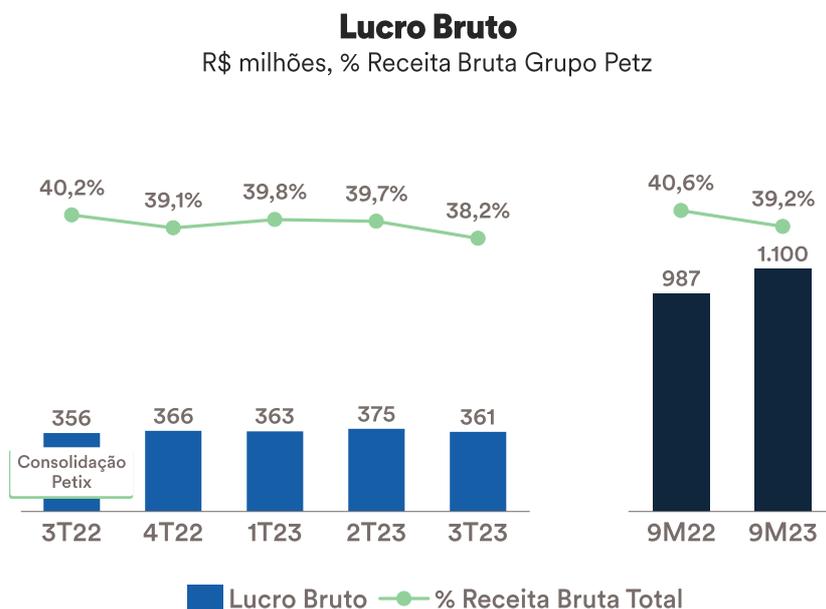
discrionários). Por outro lado, Zee.Dog Brasil obteve recuperação and Zee.Dog Kitchen (ZDK) continua crescendo em linha com o esperado, atingindo patamares expressivos de vendas dentro dos canais da Petz e da Zee.Dog.

No 3T23, a Receita Bruta da Petix foi de R\$42,5 milhões (-4,3% a/a), reflexo da nova estratégia comercial implementada desde abril, que visa (i) criação de diferenciais através de sortimento exclusivo e descontos personalizados para nossos clientes dentro dos canais proprietários e (ii) ajuste de precificação nos canais B2B.

Lucro Bruto Grupo Petz

O Lucro Bruto do Grupo Petz totalizou R\$361,3 milhões no 3T23 (+1,6% a/a), representando uma margem bruta de 38,2%, -2,0 p.p. a/a. Esse resultado é reflexo principalmente da performance de Petz “Standalone”, conforme explicado abaixo. No 9M23, o Lucro Bruto do Grupo Petz totalizou R\$1.099,7 milhões (+11,4% a/a), representando uma margem bruta de 39,2% (-1,4 p.p. a/a).

A margem bruta Petz “Standalone” foi de 38,1% no 3T23, uma pressão de 3,0 p.p. a/a, explicada principalmente: (i) pelo aumento relevante da Penetração Digital a/a, além do maior investimento em competitividade no canal; (ii) por ações comerciais mais agressivas na categoria de alimentos em setembro; (iii) mudanças tributárias de PIS/Confins; e (iv) por uma base de comparação elevada no 3T22 (41,0%). No 9M23, o Lucro Bruto de Petz “Standalone” foi de R\$1.013,6 milhões (+11,3% a/a), o que representa uma margem bruta de 39,4%, uma queda de 1,3 p.p. a/a, dados os mesmos fatores mencionados acima.



Despesas Operacionais Grupo Petz

Grupo Petz R\$ mil, exceto quando indicado	3T23	3T22	Var.	9M23	9M22	Var.
Despesas com Vendas, Gerais & Administrativas (G&A)	290.750	276.598	5,1%	887.024	778.161	14,0%
% Receita Bruta Total	30,8%	31,3%	(0,5 p.p)	31,6%	32,0%	(0,3 p.p)
Vendas	217.384	205.219	5,9%	649.467	574.700	13,0%
% Receita Bruta Total	23,0%	23,2%	(0,2 p.p)	23,2%	23,6%	(0,5 p.p)
Gerais & Administrativas (G&A)	73.366	71.379	2,8%	237.557	203.461	16,8%
% Receita Bruta Total	7,8%	8,1%	(0,3 p.p)	8,5%	8,4%	0,1 p.p.
Outras Despesas Operacionais	5.096	6.891	(26,0%)	12.358	18.668	(33,8%)
% Receita Bruta Total	0,5%	0,8%	(0,2 p.p)	0,4%	0,8%	(0,3 p.p)
Despesas Operacionais	295.846	283.489	4,4%	899.382	796.829	12,9%
% Receita Bruta Total	31,3%	32,0%	(0,7 p.p)	32,1%	32,8%	(0,7 p.p.)

As Despesas Operacionais do Grupo Petz totalizaram R\$295,8 milhões no 3T23 (+4,4% a/a), representando um patamar de 31,3% sobre a Receita Bruta Grupo Petz (-0,7 p.p. a/a), reflexo dos ganhos de eficiência em Despesas com Vendas, Gerais & Administrativas de Petz “Standalone” e na linha de Outras Despesas Operacionais (pré-operacional).

As Despesas com Vendas do Grupo Petz foram de R\$217,4 milhões no 3T23, +5,9% a/a, representando 23,0% da Receita Bruta (-0,2 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); (ii) pessoal de loja; e (iii) consumo, especialmente em suprimentos de lojas. Esses efeitos mais que compensaram pressões referentes ao processo de abertura de lojas e efeito maturação do parque existente, levando em consideração que a loja leva, em média, 6 meses para atingir o breakeven.

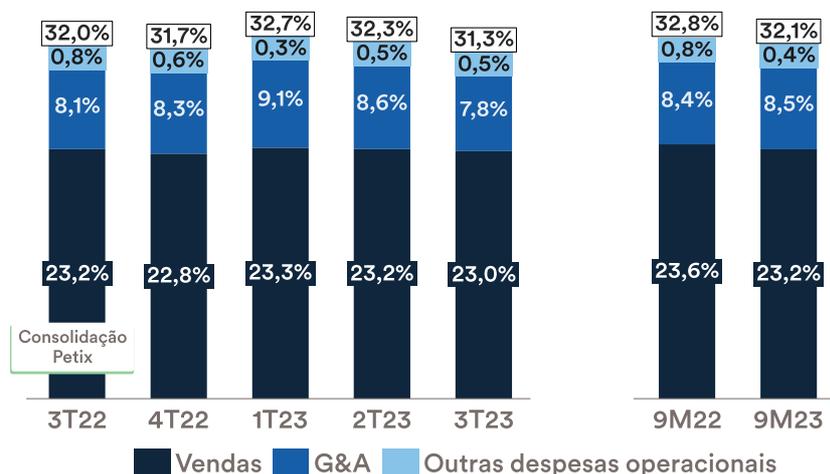
As Despesas Gerais & Administrativas (G&A) do Grupo Petz, totalizaram R\$73,4 milhões no 3T23, +2,8% a/a, representando 7,8% da Receita Bruta Grupo Petz (-0,3 p.p. a/a). Esse desempenho é reflexo principalmente de (i) eficiências em armazenagem; e (ii) captura de sinergias com as integrações.

No 3T23, as Outras Despesas Operacionais somaram R\$5,1 milhões (-26,0% a/a), representando 0,5% do faturamento total (-0,2 p.p. a/a), reflexo do menor ritmo de abertura de lojas em 2023 e maior eficiência de despesas pré-operacionais.

No 9M23, as Despesas Operacionais somaram R\$899,4 milhões, um crescimento de 12,9% a/a, representando 32,1% 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 (Pré-IFRS 16)

Grupo Petz R\$ mil, exceto quando indicado	3T23	3T22	Var.	9M23	9M22	Var.
Lucro Líquido Ajustado	14.716	30.671	(52,0%)	58.457	84.551	(30,9%)
(+) Plano de Opção de Compra de Ações ¹⁰	(4.598)	(8.062)	(43,0%)	(10.010)	(23.749)	(57,9%)
(+) Efeitos Não Recorrentes Ajustado no EBITDA	451	(5.865)	n/a	(8.457)	(9.436)	(10,4%)
(+) Atualização de Contas a Pagar Por Aquisição de Empresas	(3.260)	(2.552)	27,7%	(9.346)	(7.321)	27,7%
(+) Efeitos de Imposto de Renda e Contribuição Social	(540)	3.001	n/a	187	7.504	(97,5%)
Lucro Líquido	6.769	17.193	(60,6%)	30.832	51.549	(40,2%)
(-) Imposto de Renda e Contribuição Social	4.699	7.756	(39,4%)	17.499	24.825	(29,5%)
(-) Depreciação & Amortização	41.038	32.471	26,4%	121.982	89.783	35,9%
(-) Resultado Financeiro	8.777	644	1262,9%	11.547	(9.295)	n/a
EBITDA	61.283	58.064	5,5%	181.860	156.862	15,9%
(-) Plano de Opção de Compra de Ações ¹⁰	4.598	8.062	(43,0%)	10.010	23.749	(57,9%)
(-) Baixa de Imobilizado	2	234	(99,1%)	15	235	(93,6%)
(-) Resultado Não Recorrente	(451)	5.865	n/a	8.457	9.436	(10,4%)
(-) Receitas Não Recorrentes	(3.743)	-	n/a	(3.743)	-	n/a
(-) Despesas Não Recorrentes	3.292	5.865	(43,9%)	12.200	9.436	29,3%
EBITDA Ajustado	65.432	72.225	(9,4%)	200.342	190.282	5,3%
<i>EBITDA Ajustado/Receita Bruta Total</i>	<i>6,9%</i>	<i>8,2%</i>	<i>(1,2 p.p)</i>	<i>7,1%</i>	<i>7,8%</i>	<i>(0,7 p.p)</i>
EBITDA Ajustado IFRS 16	119.926	120.325	(0,3%)	361.425	326.640	10,6%

O EBITDA Ajustado Grupo Petz foi de R\$65,4 milhões no 3T23 (-9,4% a/a), representando 6,9% da Receita Bruta (-1,2 p.p. a/a), explicado conforme abaixo.

O EBITDA Ajustado Petz “Standalone” totalizou R\$63,7 milhões no 3T23, uma queda de 14,0% a/a. A margem EBITDA Ajustada no trimestre foi de 7,3%, -2,0 p.p. vs. 3T22, reflexo da (i) pressão de margem bruta; (ii) aumento da Penetração Digital; e (iii) efeito da curva de maturação das novas unidades. Esses movimentos foram parcialmente compensados por iniciativas de eficiências em Despesas de SG&A e na linha de Outras Despesas Operacionais.

EBITDA “4-Wall” (Lojas)

% Receita Bruta Petz “Standalone”

Safra	# Lojas	EBITDA “4-wall” (3T23 LTM)
Até 2018	80	18,1%
2019	26	17,7%
2020	28	17,0%
2021	37	15,3%
2022	50	9,5%
2023	20	7,5%

EBITDA “4-wall”
+
Despesas de holding,
pré-operacionais e
armazenagem
=
EBITDA Petz
“Standalone”

¹⁰ Efeito não caixa e contabilizado a partir do momento da distribuição das outorgas, levando em consideração 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).

O EBITDA “Aquisições” foi de R\$1,7 milhão positivo no 3T23 (uma melhora frente -R\$1,9 milhão no 3T22 e R\$ -1,3 milhão no 2T23), que reflete 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 (ZDK); e (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).

Vale ressaltar que, nos últimos meses, implementamos mudanças estratégicas na Zee.Dog, com foco especial na vertical Internacional e ZDK. Dentro desse contexto, reestruturamos a abordagem da operação, tornando-a mais *asset light* (menor despesa fixa e menor risco de estoque). Por fim, temos em andamento iniciativas para a rentabilização da fábrica da ZDK a serem implementadas ao longo do 1S24.

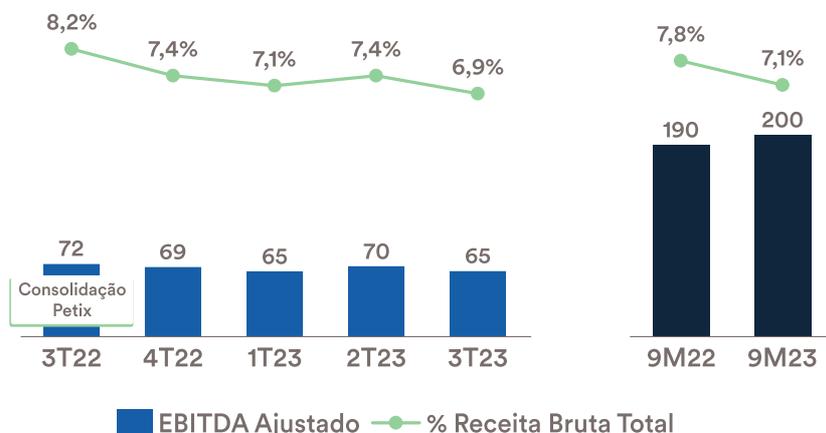
R\$ mil, exceto quando indicado	3T23			3T22		
	Grupo Petz ¹¹	Petz “Standalone”	Aquisições ¹²	Grupo Petz ¹¹	Petz “Standalone”	Aquisições ¹²
Receita Bruta Total	945.073	867.696	97.213	884.647	796.061	100.902
EBITDA Ajustado	65.432	63.742	1.690	72.225	74.081	(1.856)
<i>EBITDA Ajustado/Receita Bruta Total</i>	6,9%	7,3%	1,7%	8,2%	9,3%	(1,8%)

R\$ mil, exceto quando indicado	9M23			9M22		
	Grupo Petz ¹¹	Petz “Standalone”	Aquisições ¹²	Grupo Petz ¹¹	Petz “Standalone”	Aquisições ¹²
Receita Bruta Total	2.802.786	2.573.667	283.102	2.432.025	2.238.012	215.462
EBITDA Ajustado	200.342	205.101	(4.759)	190.282	197.969	(7.687)
<i>EBITDA Ajustado/Receita Bruta Total</i>	7,1%	8,0%	(1,7%)	7,8%	8,8%	(3,6%)

No 3T23, o Resultado Não Recorrente do Grupo Petz, que representou uma receita de R\$0,5 milhão, explicado principalmente pela indenização recebida em função do fechamento da unidade Extra Barra da Tijuca. Por outro lado, vale mencionar que o Resultado Não Recorrente inclui também o reconhecimento (não caixa) da parcela do *earnout* da transação de Zee.Dog no montante de R\$1,5 milhão.

EBITDA Ajustado

R\$ milhões, % Receita Bruta Grupo Petz



¹¹ Considera o efeito das Eliminações Intercompany no valor de R\$19,8 milhões (detalhes página 12).

¹² Inclui o faturamento da Zee.Dog a partir de janeiro 2022 e da Petiz a partir de julho de 2022.

Depreciação & Amortização, Resultado Financeiro e IR/CS

As despesas de Depreciação & Amortização no 3T23 totalizaram R\$41,0 milhões, um crescimento de 26,4% 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.

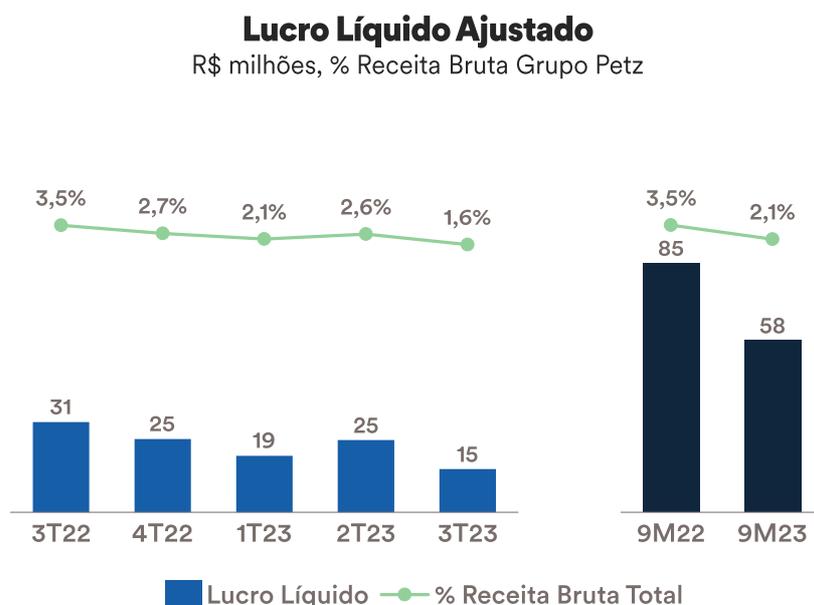
O Resultado Financeiro no 3T23 representou uma despesa de R\$8,8 milhões vs. despesa de R\$0,6 milhão registrados no 3T22, explicado por maiores despesas financeiras relacionadas à entrada de dois financiamentos de longo prazo durante o 1S23. Vale ressaltar que as despesas financeiras também incluíram R\$3,3 milhões relacionados à correção de valores a serem pagos futuramente aos acionistas das empresas adquiridas.

As despesas com Imposto de Renda e Contribuição Social totalizaram R\$4,7 milhões no 3T23 vs. R\$7,8 milhões no mesmo período do ano anterior. Levando em consideração os efeitos detalhados na seção a seguir, **a alíquota efetiva foi de 22,0% no 3T23 (vs. 26,0% no 3T22)**.

Lucro Líquido Ajustado

O Lucro Líquido Ajustado do Grupo Petz no 3T23 totalizou R\$14,7 milhões, uma queda de 52,0% a/a, reflexo do (i) crescimento de Depreciação & Amortização; (ii) menor Resultado Financeiro no 3T23 vs. 3T22; e (iii) efeito negativo da consolidação das aquisições - conforme explicado nas seções anteriores.

Os ajustes realizados ao Lucro Líquido foram a exclusão das: (i) despesas financeiras / juros sobre valores a serem pagos futuramente aos acionistas das companhias adquiridas (não caixa); (ii) linha de plano de Opção de Compra de Ações (não caixa) e atualmente “fora do dinheiro”; 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.



Fluxo de Caixa Ajustado¹³

Grupo Petz R\$ mil, exceto quando indicado	3T23	3T22	Var.	9M23	9M22	Var.
EBITDA Ajustado	65.432	72.225	(9,4%)	200.342	190.282	5,3%
Resultado Não Recorrente	451	(5.865)	n/a	(8.457)	(9.436)	(10,4%)
Imposto de Renda (34% x EBIT)	(6.883)	(8.702)	(20,9%)	(20.358)	(22.807)	(10,7%)
Lucro Operacional Líquido após Impostos	59.000	57.658	2,3%	171.526	158.039	8,5%
Contas a Receber	(12.743)	(21.642)	(41,1%)	(25.453)	(59.878)	(57,5%)
Estoques	(8.369)	(17.032)	(50,9%)	28.268	(74.228)	n/a
Fornecedores	36.351	9.645	276,9%	(13.812)	(27.235)	(49,3%)
Outros Ativos/Passivos	8.198	(7.039)	n/a	16.434	(36.030)	n/a
Fluxo Caixa Operacional	82.437	21.590	281,8%	176.963	(39.332)	n/a
Fluxo de Caixa de Investimentos	(54.250)	(128.180)	(57,7%)	(174.925)	(287.217)	(39,1%)
Fluxo de Caixa de Financiamento	(63.144)	(23.382)	170,1%	284.295	(99.395)	(386,0%)
Captação de empréstimos e financiamentos	-	-	-	400.000	-	n/a
Pagamento de empréstimos e financiamentos	(16.608)	(25.889)	(35,8%)	(67.966)	(106.789)	(36,4%)
Aumento de capital	61	-	n/a	983	1.149	(14,4%)
Recompra de Ações	(62.068)	-	n/a	(62.068)	-	n/a
Pagamento de dividendos	-	(20)	n/a	(12.008)	(6.985)	71,9%
Outros	15.471	2.527	512,2%	25.354	13.230	91,7%
Geração de Caixa	(34.957)	(129.972)	(73,1%)	286.333	(425.944)	n/a
Aplicações Financeiras	-	28	n/a	20	14.685	(99,9%)
Fluxo de Caixa Líquido	(34.957)	(129.944)	(73,1%)	286.353	(411.259)	n/a

O Fluxo de Caixa Operacional no 3T23 teve uma geração de R\$82,4 milhões vs. R\$21,6 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; (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. Como resultado desses efeitos, o ciclo de caixa apresentou uma melhora significativa de 15 dias a/a.

Em termos de Fluxo de Caixa Líquido, a Companhia consumiu R\$35,0 milhões no 3T23 vs. R\$129,9 milhões no mesmo período do ano anterior, explicado principalmente pelos menores Investimentos no 3T23 (R\$54,3 milhões vs. R\$128,2 milhões no 3T22); além da maior geração de Caixa Operacional. Vale ressaltar que em agosto de 2023, a Companhia recomprou 11,6 milhões de ações dentro do contexto do Primeiro Programa de Recompra aberto em agosto de 2022, totalizando R\$62,1 milhões.

¹³ 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.

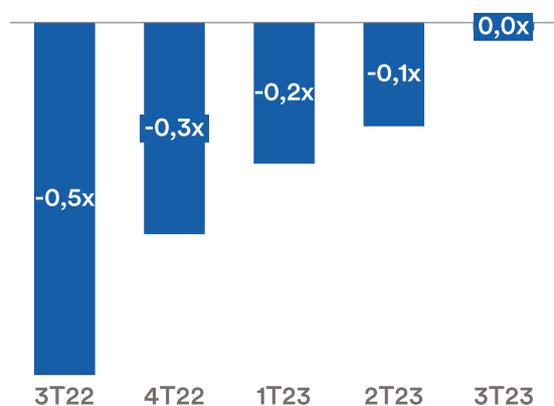
Endividamento

Grupo Petz R\$ mil, exceto quando indicado	3T23	3T22	Var.
Dívida Bruta	468.764	127.931	266,4%
Empréstimos e Financiamentos de Curto Prazo	62.410	88.904	(29,8%)
Empréstimos e Financiamentos de Longo Prazo	406.354	39.027	941,2%
Caixa e Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras	471.765	262.413	79,8%
Caixa e Equivalentes de Caixa	471.765	262.413	79,8%
Aplicações Financeiras	-	-	-
Dívida Líquida	(3.001)	(134.482)	(97,8%)
EBITDA Ajustado (Últimos 12 meses)	269.526	255.834	5,4%
<i>Dívida Líquida/EBITDA Ajustado (Últimos 12 meses)</i>	<i>0,0x</i>	<i>(0,5x)</i>	<i>0,5x</i>

A Companhia encerrou o 3T23 com **um Caixa Líquido de R\$3,0 milhões, que representa 0,0x EBITDA Ajustado dos últimos 12 meses** (vs. -0,5x no mesmo período do ano anterior), reflexo dos recursos levantados com a emissão de debêntures e financiamento de longo prazo ocorridos durante o 1S23, além de **disciplina na aprovação de investimentos e busca contínua por eficiências em capital de giro.**

Alavancagem

Dívida Líquida/EBITDA Ajustado 12M



Investimentos

Grupo Petz R\$ mil, exceto quando indicado	3T23	3T22	Var.	9M23	9M22	Var.
Novas Lojas e Hospitais	21.529	74.645	(71,2%)	96.988	172.755	(43,9%)
Tecnologia e Digital	19.894	18.633	6,8%	59.904	45.171	32,6%
Reformas, Manutenção e Outros	6.460	9.253	(30,2%)	14.255	33.269	(57,2%)
Investimentos Totais	47.882	102.532	(53,3%)	171.147	251.195	(31,9%)
Efeito Não Caixa	5.377	1.383	-	313	11.399	-
Fluxo de Caixa do Imobilizado e Intangível	53.259	103.915	(48,8%)	171.460	262.594	(34,7%)

Os Investimentos Totais somaram R\$47,9 milhões no 3T23, uma queda de 53,3% a/a. Em linha com nossa estratégia de expansão, R\$21,5 milhões foram investidos na construção de novas lojas (-71,2% a/a), dado o menor ritmo de aberturas em 2023, mas também a maior eficiência na implantação de novas unidades e redução de capex por loja.

Investimos R\$19,9 milhões em Tecnologia e Digital no 3T23 (+6,8% a/a), concentrados principalmente em: (i) melhoria na navegabilidade e experiência de compra dos clientes; (ii) inovação, com novas funcionalidades para geração de receita e diferenciação; (iii) integração sistêmica das empresas adquiridas; e (iv) melhoria na infraestrutura e segurança da informação.

Reformas, Manutenção e Outros, totalizaram R\$6,5 milhões no 3T23, representando uma queda de 30,2% a/a. Essa redução se deve principalmente a base de comparação a/a, dado que no 3T22 tivemos reformas de maior porte e consolidação do capex não-recorrente das empresas adquiridas.

Balanço Patrimonial

Grupo Petz R\$ mil, exceto quando indicado	3T23	2T23	1T23	4T22	3T22
ATIVO					
Ativo Circulante	1.369.956	1.386.838	1.187.696	1.090.432	1.139.442
Caixa e Equivalentes de Caixa	471.765	506.721	329.359	185.411	262.413
Aplicações Financeiras	-	-	-	-	-
Contas a Receber	351.530	337.975	330.503	328.299	326.974
Estoques	399.824	391.455	383.697	428.092	421.089
Impostos e contribuições a recuperar	117.003	121.730	118.355	121.212	104.654
Outros Créditos	29.834	28.957	25.782	27.418	24.312
Ativo Não Circulante	1.659.463	1.635.103	1.610.656	1.589.877	1.484.209
Outros Créditos - LP	34.544	32.640	30.882	28.743	23.323
Impostos e contribuições a Recuperar - LP	38.538	28.446	22.174	22.797	18.457
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	24.318	19.752	17.645	19.815	20.037
Imobilizado	812.657	813.398	808.941	800.700	736.583
Intangível	749.406	740.867	731.014	717.822	685.809
Total do Ativo	3.029.419	3.021.941	2.798.352	2.680.309	2.623.651
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO					
Passivo Circulante	613.916	568.619	548.479	637.290	584.068
Fornecedores	341.180	309.900	289.258	366.585	313.569
Empréstimos, Financiamentos e Debêntures	62.410	66.536	72.202	86.269	88.904
Obrigações Trabalhistas e Previdenciárias	100.797	90.441	86.527	76.078	91.225
Obrigações Tributárias	49.208	47.272	39.001	42.988	41.883
Dividendos a Pagar	2.653	2.653	12.018	12.027	13.831
Contas a pagar pela aquisição de controladas	8.587	9.453	11.537	12.798	5.679
Outras Obrigações	47.789	40.404	36.159	37.404	26.302
Programa de fidelização	1.292	1.960	1.777	3.141	2.675
Passivo Não Circulante	526.330	513.517	323.360	130.758	143.230
Empréstimos, Financiamentos e Debêntures ¹⁴	406.354	400.833	214.391	26.832	39.027
Contas a pagar pela aquisição de controladas	99.991	95.317	91.322	86.789	96.347
Outras Obrigações	3.770	1.182	1.237	1.043	914
Provisão para riscos cíveis e trabalhistas	16.215	16.185	16.410	16.094	6.942
Patrimônio Líquido	1.889.173	1.939.805	1.926.513	1.912.261	1.896.353
Capital Social	1.725.427	1.725.365	1.725.365	1.724.444	1.724.388
Reserva de Capital	39.505	39.505	39.505	39.505	39.505
Reserva para Opção Outorgadas	51.685	47.087	47.904	41.675	38.605
Ações em Tesouraria	(62.068)	-	-	-	-
Reserva Especial de Ágio	24.825	24.825	24.825	24.825	24.825
Ajuste de avaliação patrimonial	(129.594)	(129.594)	(129.594)	(129.594)	(128.785)
Reserva de Lucros	239.393	232.617	218.508	211.406	197.815
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	3.029.419	3.021.941	2.798.352	2.680.309	2.623.651

¹⁴ Inclui o valor instrumento derivativo de "SWAP" no montante de R\$12,3 milhões em 30 de setembro de 2023. Mais informações na nota explicativa 15.3 das demonstrações financeiras do 3T23.

Fluxo de Caixa – Método Indireto

Grupo Petz	3T23	3T22	9M23	9M22
R\$ mil, exceto quando indicado				
Fluxo de Caixa Operacional	97.909	24.117	202.317	(25.129)
Lucro Antes de Imposto de Renda	11.468	24.949	48.331	76.374
Efeito ressarcimento tributário CAT-42	-	-	-	-
Depreciação & Amortização	41.108	32.538	122.182	89.981
Provisão para perdas nos estoques	49	(3.550)	(58)	5
Opções outorgadas reconhecidas	4.598	8.063	10.010	23.749
Juros sobre empréstimos e financiamentos	19.567	5.658	32.701	16.957
Baixa do imobilizado	48	721	99	722
Programa de fidelização	(668)	(359)	(1.849)	(661)
Provisão para riscos cíveis e trabalhistas	28	632	121	945
Rendimento de aplicações financeiras	-	-	-	(153)
Atualização de contas a pagar por aquisição de empresas	3.260	2.552	9.346	7.321
Depreciação de reembolso de benfeitorias	(67)	(67)	(199)	(199)
Variação no Capital de Giro	18.518	(47.020)	(18.366)	(240.170)
ATIVO				
Contas a Receber	(12.743)	(21.642)	(25.453)	(59.878)
Estoques	(8.418)	(13.482)	28.326	(74.233)
Impostos e contribuições a recuperar	(5.611)	(22.733)	(15.130)	(50.763)
Outros Créditos	(2.880)	(4.008)	(10.437)	(17.773)
PASSIVO				
Fornecedores	36.351	9.645	(13.812)	(27.235)
Obrigações Trabalhistas e Previdenciárias	10.357	15.927	24.720	14.872
Obrigações Tributárias	640	5.827	4.926	11.670
Contas a pagar	11.845	303	16.465	4.809
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(9.459)	(11.599)	(18.899)	(25.582)
Juros Pagos Sobre Empréstimos e Financiamentos	(1.564)	(5.258)	(9.072)	(16.057)
Fluxo de Caixa de Investimento	(54.250)	(128.152)	(174.905)	(272.532)
Aplicações Financeiras	-	28	20	14.685
Investimentos	(991)	(24.265)	(3.465)	(24.623)
Aquisição de imobilizado e intangível	(53.259)	(103.915)	(171.460)	(262.594)
Fluxo de Caixa de Financiamento	(78.615)	(25.909)	258.941	(113.598)
Captação de empréstimos e financiamentos	-	-	400.000	-
Pagamento de empréstimos e financiamentos	(16.608)	(25.889)	(67.966)	(106.789)
Aumento de capital	61	-	983	1.149
Recompra de Ações	(62.068)	-	(62.068)	-
Custos de transação na emissão de ações pagos	-	-	-	(973)
Pagamento de dividendos	-	(20)	(12.008)	(6.985)
Fluxo de Caixa Líquido	(34.956)	(129.944)	286.354	(411.259)
Caixa e Equivalentes de Caixa no Início do Período	506.721	392.357	185.411	673.672
Caixa e Equivalentes de Caixa no Fim do Período	471.765	262.413	471.765	262.413

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

Grupo Petz R\$ mil, exceto quando indicado	3T23		Var.
	IAS 17	IFRS 16	
Receita Bruta de Vendas de Mercadorias e Serviços Prestados	945.073	945.073	-
Impostos e Outras Deduções	(150.950)	(150.950)	-
Receita Líquida de Vendas de Mercadorias e Serviços Prestados	794.123	794.123	-
Custo das Mercadorias Vendidas e dos Serviços Prestados	(432.845)	(432.845)	-
Lucro Bruto	361.278	361.278	-
Receitas (Despesas) Operacionais	(341.033)	(325.877)	(15.156)
Com Vendas	(249.839)	(235.814)	(14.025)
Gerais & Administrativas	(81.949)	(81.224)	(725)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais, Líquidas	(9.245)	(8.839)	(406)
Lucro Operacional Antes do Resultado Financeiro	20.245	35.401	(15.156)
Resultado Financeiro	(8.777)	(31.777)	23.000
Receitas Financeiras	19.467	19.467	-
Despesas Financeiras	(28.244)	(51.244)	23.000
Lucro Antes do IR e da Contribuição Social	11.468	3.624	7.844
Imposto de Renda e Contribuição Social	(4.699)	(2.145)	(2.554)
Lucro Líquido do Exercício	6.769	1.479	5.290

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

Grupo Petz R\$ mil, exceto quando indicado	3T23	3T22	9M23	9M22
Lucro Antes do Resultado Financeiro (EBIT)	35.401	37.471	104.752	100.487
(+) Depreciação & Amortização	40.517	32.471	120.425	89.782
(+) Depreciação - Direito de Uso (CPC 06 (R2)/IFRS 16)	40.030	36.222	118.700	103.118
EBITDA	115.948	106.164	343.877	293.387
(+) Despesas de Aluguel	(54.494)	(48.100)	(161.085)	(136.358)
EBITDA ex./ IFRS 16	61.454	58.064	182.792	157.029
(-) Plano de Opção de Compra de Ações	4.598	8.062	10.010	23.748
(-) Baixa de Imobilizado	2	234	15	235
(-) Baixa de direito de uso (CPC 06 (R2)/IFRS 16)	(171)	-	(932)	(166)
(-) Resultado Não Recorrente	(451)	5.865	8.457	9.436
(-) Receitas Não Recorrentes	(3.743)	-	(3.743)	-
(-) Despesas Não Recorrentes	3.292	5.865	12.200	9.436
EBITDA Ajustado	65.432	72.225	200.342	190.282

Anexo III: Impacto IFRS 16 – Balanço Patrimonial

Grupo Petz R\$ mil, exceto quando indicado	3T23		Var.
	IAS 17	IFRS 16	
ATIVO			
Ativo Circulante	1.369.956	1.368.756	1.200
Caixa e Equivalentes de Caixa	471.765	471.765	-
Aplicações Financeiras	-	-	-
Contas a Receber	351.530	351.530	-
Estoques	399.824	399.824	-
Impostos e contribuições a recuperar	117.003	117.003	-
Outros Créditos	29.834	28.634	1.200
Ativo Não Circulante	1.659.463	2.606.543	(947.080)
Outros Créditos – LP	34.544	34.544	-
Impostos e contribuições a recuperar	38.538	38.538	-
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	24.318	68.903	(44.585)
Imobilizado	812.657	1.727.977	(915.320)
Intangível	749.406	736.581	12.825
Total do Ativo	3.029.419	3.975.299	(945.880)
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO			
Passivo Circulante	613.916	721.662	(107.746)
Fornecedores	341.180	341.180	-
Empréstimos, Financiamentos e Debêntures	62.410	62.410	-
Obrigações Trabalhistas e Previdenciárias	100.797	100.797	-
Obrigações Tributárias	49.208	49.208	-
Dividendos a Pagar	2.653	2.653	-
Contas a pagar pela aquisição de controladas	8.587	8.587	-
Outras Obrigações	47.789	23.160	24.629
Programa de fidelização	1.292	1.292	-
Arrendamentos Direito de Uso a Pagar (IFRS 16)	-	132.375	(132.375)
Passivo Não Circulante	526.330	1.452.100	(925.770)
Empréstimos, Financiamentos e Debêntures - NC	406.354	406.354	-
Contas a pagar pela aquisição de controladas	99.991	99.991	-
Outras Obrigações	3.770	3.770	-
Provisão de Risco Cíveis, Trabalhistas e Tributários	16.215	16.215	-
Arrendamentos Direito de Uso a Pagar (IFRS 16)	-	925.770	(925.770)
Patrimônio Líquido	1.889.173	1.801.537	87.636
Capital Social	1.725.427	1.725.427	-
Reserva de Capital	39.505	39.505	-
Reserva para Opção Outorgadas	51.685	51.685	-
Ações em Tesouraria	(62.068)	(62.068)	-
Reserva Especial de Ágio	24.825	24.825	-
Ajuste de avaliação patrimonial	(129.594)	(129.594)	-
Reserva de Lucros	239.393	151.757	87.636
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	3.029.419	3.975.299	(945.880)

Anexo IV: Impacto IFRS 16 – Fluxo de Caixa

Grupo Petz R\$ mil, exceto quando indicado	3T23		Var.
	IAS 17	IFRS 16	
Fluxo de Caixa Operacional	97.909	144.180	(46.271)
Lucro antes do imposto de renda e da contribuição social	11.468	3.622	7.846
Depreciação e Amortização	41.108	40.585	523
Depreciação - direito de uso (CPC 06 (R2)/IFRS 16)	-	40.030	(40.030)
Despesa de juros - direito de uso (CPC 06 (R2)/IFRS 16)	-	24.889	(24.889)
Provisão para perdas nos estoques	49	49	-
Opções outorgadas reconhecidas	4.598	4.598	-
Juros sobre empréstimos e financiamentos	19.567	19.567	-
Baixa do imobilizado	48	48	-
Baixa de direito de uso (CPC 06 (R2)/IFRS 16)	-	(67)	67
Programa de fidelização	(668)	(668)	-
Provisão para riscos cíveis e trabalhistas	28	28	-
Rendimento de aplicações financeiras	-	-	-
Atualização de contas a pagar por aquisição de empresas	3.260	3.260	-
Reembolso de benfeitorias	(67)	(67)	-
ATIVO			
Contas a Receber	(12.743)	(12.743)	-
Estoques	(8.418)	(8.418)	-
Impostos e contribuições a recuperar	(5.611)	(5.611)	-
Outros Créditos	(2.880)	(2.880)	-
PASSIVO			
Fornecedores	36.351	36.351	-
Obrigações Trabalhistas e Previdenciárias	10.357	10.357	-
Obrigações Tributárias	640	640	-
Contas a pagar	11.845	10.522	1.323
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(9.459)	(9.459)	-
Juros Pagos Sobre Empréstimos e Financiamentos	(1.564)	(1.564)	-
Juros pagos sobre direito de uso (CPC 06 (R2)/IFRS 16)	-	(8.889)	8.889
Fluxo de Caixa de Investimento	(54.250)	(54.250)	-
Aplicações Financeiras	-	-	-
Investimentos	(991)	(991)	-
Aquisição de imobilizado e intangível	(53.259)	(53.259)	-
Fluxo de Caixa de Financiamento	(78.615)	(124.886)	46.271
Captação de Dívida	-	-	-
Pagamento de empréstimos e financiamentos	(16.608)	(16.608)	-
Aumento de capital	61	61	-
Recompra de Ações	(62.068)	(62.068)	-
Pagamento de dividendos	-	-	-
Pagamento de direito de uso (CPC 06 (R2)/IFRS 16)	-	(46.271)	46.271
Fluxo de Caixa Líquido	(34.956)	(34.956)	-
Caixa e Equivalentes de Caixa no Início do Período	506.721	506.721	-
Caixa e Equivalentes de Caixa no Fim do Período	471.765	471.765	-

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

Mirele Aragão, Consultora de RI/ESG

Carolina Igi, Consultora 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