

Resultados 2T23

11 de agosto de 2023



CENTRO VETERINÁRIO
seres



petix.
o melhor para seu pet

**CANSEI
DE SER
GATO**



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.

Agenda Videoconferência de Resultados 2T23

1

Mensagem da Administração

2

Update Projetos Estratégicos

3

Resultados Financeiros

4

Q&A

1 Mensagem da Administração

Sergio Zimmerman | Fundador e CEO

Principais mensagens do 2T23/1S23

Foco na agenda de produtividade e melhorias operacionais



Controle de despesas e investimentos

- 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 *headcount*, renegociação de aluguéis;



Melhoria dos níveis de rentabilidade do Digital Petz

- **Responsabilidade de líder**: importância de capitanear iniciativas em prol de maior racionalidade;
- Iniciativas piloto desde o 4T22, com foco em reduzir o **gap de rentabilidade vs. canal físico** (i.e. taxa de serviço);
- **Monitoramento contínuo** de indicadores visando **manter os nossos níveis de competitividade**;



Ganhos de eficiência em Capital de Giro

- **Maior eficiência** de estoques e no fluxo de importações;
- **Ganhos de eficiência tributária** com novo CD de Hidrolândia-GO e a **redução do acúmulo de créditos fiscais**;



Captura de sinergias junto às empresas integradas

- Integração de *back-office* e sistemas em **estágio avançado**;
- **Re-desenho de estrutura** das empresas integradas para obtenção de savings.

Expansão de lojas Petz

On track com guidance de 30-40 lojas em 2023

Destaques 2T23

Inauguração de 11 lojas, 45⁽¹⁾ nos últimos 12 meses

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

54% das lojas ainda não completaram o 3º ano de operação, sendo que 19% estão em seu 1º ano



231 lojas em 23 UFs em todas as regiões do Brasil

Balanço geral após o 1º semestre 2023: Sentimento “misto”

Rentabilidade & Geração de Caixa



Patamares sólidos de rentabilidade e elevada geração de caixa operacional mesmo com expansão acelerada e maior participação Digital vs. 1S22

Crescimento & Captura de *Market Share*

Ambiente de consumo incerto com demanda ainda arrefecida pelas condições macro no Brasil, além do **cenário competitivo mais intenso** com iniciativas marginais em prol de rentabilidade por parte dos concorrentes



Busca pelo melhor equilíbrio entre Crescimento, Rentabilidade e Inovação

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

Crescimento

Rentabilidade

Controle de Despesas:

- **Gestão Matricial de Despesas:** reforçar o controle de forma granular via “pacotes” temáticos;

Otimização do CAPEX:

- **Formato de lojas:** continuidade no processo de estudo e implementação de novos formatos e iniciativas de produtividade

Inovação

Novo Ecosistema Grupo Petz:

- **Brand Refresh:** movimento estratégico para sustentar o crescimento e relevância no mercado
- **Clubz:** novo clube de benefícios

Plano de Saúde Pet:

- **Proposta única de valor** com foco em prevenção – oportunidade de alavancar capacidade instalada e custos existentes dentro de Seres

2 *Update* Projetos Estratégicos

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

Evolução do Ecossistema Petz

Movimento estratégico para sustentar crescimento e potencializar relevância no mercado

Ecossistema Petz





Digital

- Lançamento do piloto do Clube de Benefícios da Petz (Clubz);
- E-commerce: melhoria de *UX*, com foco em maior conversão;
- Nova versão do App, desenvolvido para facilitar navegação e uso de todos os serviços do Ecossistema Petz (*cross-selling*);

Produtos



- Fortalecimento do portfólio de marca própria, definindo diferentes *price points* nas diversas categorias;
- Ferramenta de fidelização / engajamento dos tutores, rentabilidade e diferenciação vs. competidores;


4 pilares estratégicos do *Brand Refresh*

Lojas

- Nova comunicação visual, buscando melhor experiência do cliente e ganho de produtividade;
- Novo projeto arquitetônico (piloto em 4 unidades);
- Adequação de embalagens, outros pontos de contato com cliente;



Pessoas

- Fortalecimento da marca empregadora, gerando mais engajamento e oportunidades para os colaboradores.
- 

CLUBZ

Clube de benefícios pensado para todo o ecossistema, com *roll-out* ao longo do 3T23.

O que

Vantagens personalizadas, cupons, CashPetz e benefícios exclusivos para membros.

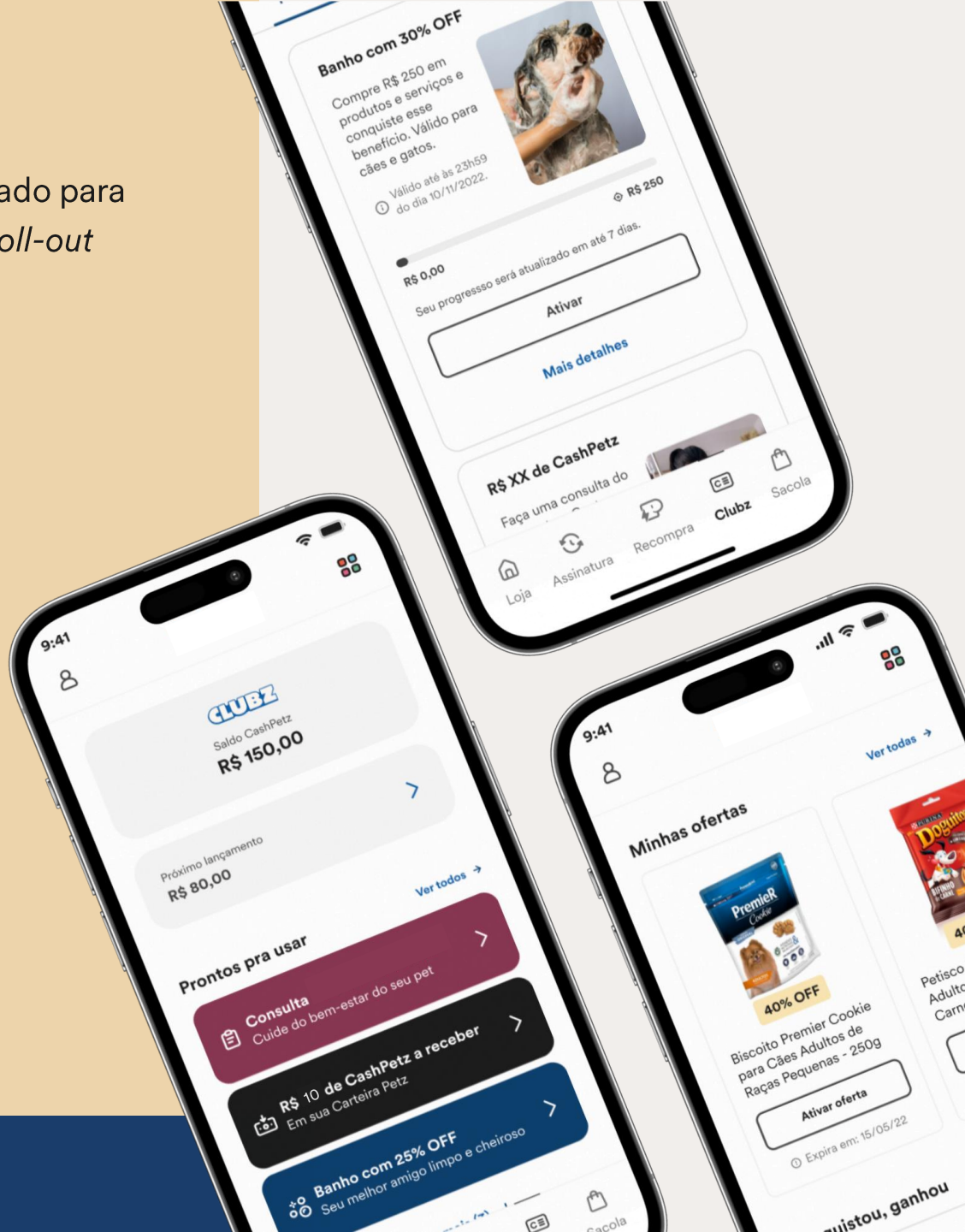
Por que

Maior eficiência de **conversão, monetização e fluxo orgânico** para o Ecossistema Petz.

Como

Jornada gamificada e divertida, gerando valor na interação com cliente e marca.

Forte fator de diferenciação vs. concorrência



Marca Própria Grupo Petz

Fortalecimento do portfólio de produtos através da ampliação da **proposta de valor com novo sortimento em diferentes categorias.**

Lançamentos 1S23

Acessórios **Spike**

Coleções de guias, coleiras e peitorais



Granulado Higiênico **Petz**

Granulado biodegradável para gatos à base de cereais

Tapetes Higiênicos **Fresh**

Linhas Tradicional, *Slim* e Carvão



Camas Puff **Petz**

Diferentes cores e tamanhos



Marca Própria Grupo Petz

Ferramenta de fidelização / engajamento dos tutores, rentabilidade e diferenciação vs. competidores

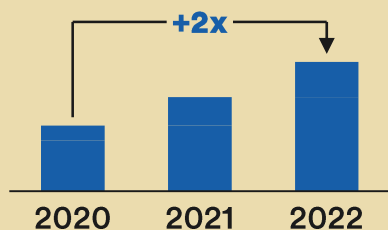
24% (+5 p.p. a/a)

Share de marca própria nas categorias presentes em jun/23

8% (+1 p.p. a/a)

Share de marca própria no faturamento total de produtos

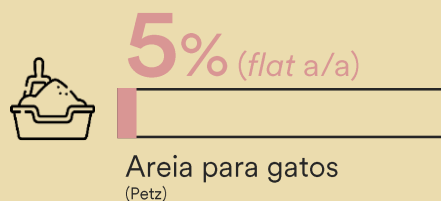
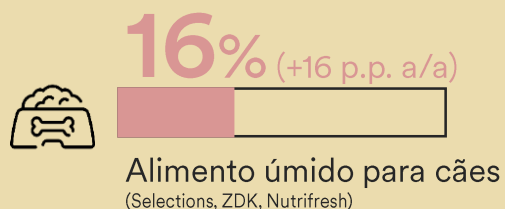
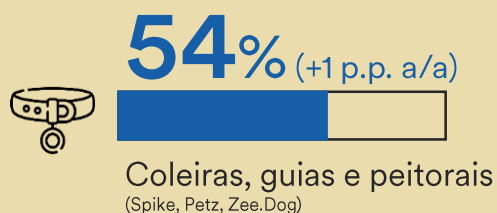
Evolução do sortimento (# de SKUs)



Negociações com potenciais parceiros para produção de ração seca marca própria

Share por Categoria no 2T23

(% Receita Bruta de Produtos Petz "Standalone")



Rearquitetura de marcas

Estratégias variadas de proposta de valor para atender um maior mercado endereçável



Integração Zee.Dog

Roadmap estratégico para integração *full* para maior controle e governança dos processos

Incorporação societária

Com aproveitamento futuro de ágio



Plano de saúde Petz

Ferramenta importante de *cross-selling* e otimização da capacidade instalada

Mercado ainda pouco penetrado, mas em rápida expansão

Mercado Norte-Americano

(Fonte: NAPHA, 2022 – Cães e Gatos)

2,5%



Penetração de pets cobertos por plano de saúde

22%

Crescimento a/a no números de pets assegurados

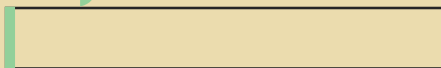
USD 3,5BI

Mercado Norte-Americano de plano de saúde pet

Mercado Brasileiro

(Fonte: estimativa interna)

0,3%



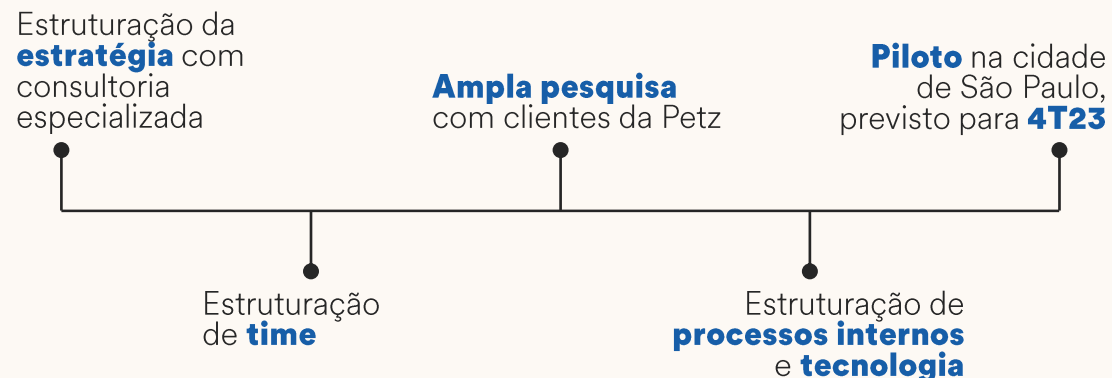
Penetração de pets cobertos por plano de saúde (ou cerca de **350mil** pets)



Proposta de valor Petz diferenciada

- Foco em **prevenção**
- Plano de cuidados **exclusivo** e **customizado**
- Uso da **rede própria** de **excelência Seres** para maximizar capacidade instalada e **otimizar custos** e **sinistralidade**
- **Baixo custo** de **aquisição** de clientes considerando a base recorrente de Petz
- **Equipe altamente qualificada** e experiente proveniente da **saúde humana**


Roadmap:




Update Jornada de Sustentabilidade

Principais iniciativas da área em 2023

Status

Concluído
Maio/2023 

Concluído
Julho/2023 

Inventário GEE

Quantificação das emissões diretas e indiretas dos gases causadores de efeito estufa, além dos esforços de mitigação das emissões, no escopo 1, 2 e 3 (parcial)

Questionário CDP

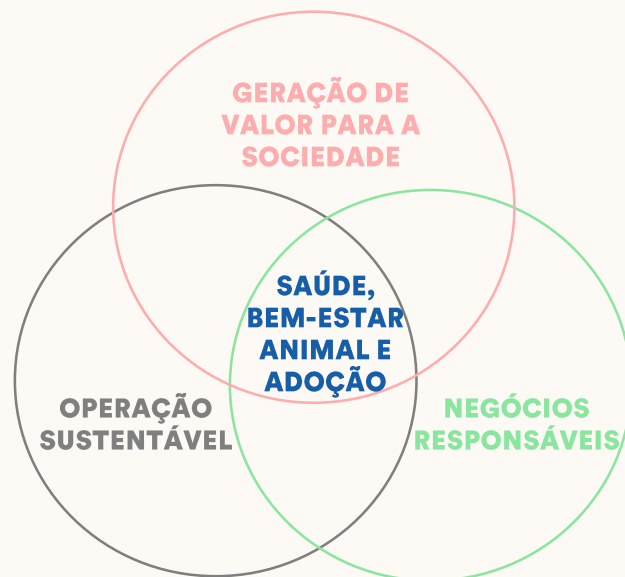
Avaliação dos indicadores de performance e metas relacionados ao controle de alterações climáticas

Pilares de Sustentabilidade

Em andamento
Previsão: Outubro/Novembro 2023

Relatório de Sustentabilidade

Divulgação do desempenho e impacto dos parâmetros ESG, além de ferramenta de gestão de metas e compromissos futuros



Update Jornada de Sustentabilidade

Diferentes projetos em andamento envolvendo diversas áreas da Companhia

SAÚDE,
BEM-ESTAR
ANIMAL
E ADOÇÃO

OPERAÇÃO
SUSTENTÁVEL

GERAÇÃO DE
VALOR PARA A
SOCIEDADE

NEGÓCIOS
RESPONSÁVEIS



Redução de embalagens plásticas no Digital

Redução dos envelopes plásticos no envio de produtos com grande volume/peso (como sacos de ração acima de 5kg e tapetes higiênicos).

Projeto piloto implementado em 10 lojas e expansão para as demais lojas da rede.



Modelo de adesivo utilizado nos produtos enviados sem envelope plástico

Ferramenta de acessibilidade no site

Primeiro ecossistema Pet a implementar a tradução dos textos do site para Libras.

Comitê de Sustentabilidade

Avanço na Governança ESG com maior frequência de encontros. Composto por membros do Conselho e VPs.

Automação de ar condicionado nas lojas

Projeto piloto para redução do consumo de energia em 21 lojas, iniciado em Março/23.

Expansão para 155 novas lojas no segundo semestre, com redução estimada de 15%.

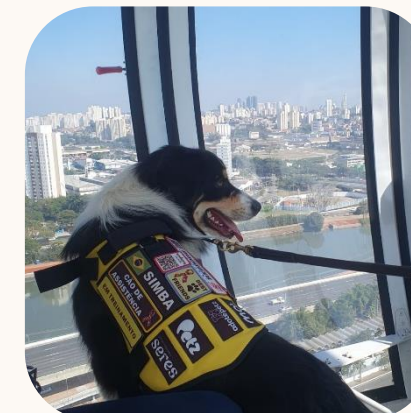


Censo de Diversidade

Projeto em andamento da área de Diversidade & Inclusão, para coleta dos dados dos colaboradores de forma censitária.

Nova parceria do Adote Petz e Seres

Parceria com o Instituto Reddogs, oferecendo apoio veterinário através de Seres para cães de assistência e apoio emocional, entre outras.



Cão de serviço do Instituto Reddogs apoiado pela Petz

Espaço CDSG + Adote Petz

Em Julho/23 foi inaugurado na Petz Augusta, o 1º espaço de adoção de gatos em parceria com o CDSG.



Espaço Adote Petz ambientado com produtos CDSG – Loja Augusta

3 Resultados Financeiros

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



Destques financeiros | Grupo Petz 2T23





2T23	Receita Bruta Total (RBT)	Lucro Bruto	EBITDA Ajustado	Geração de Caixa Operacional
Grupo Petz	R\$ 944,8 MM +18,0% a/a	R\$ 375,0 MM +14,5% a/a 39,7% RBT (-1,2 p.p. a/a)	R\$ 69,9 MM +5,9% a/a 7,4% RBT (-0,8 p.p. a/a)	+R\$ 60,0 MM vs. +R\$3,0 MM no 2T22

Destques

- **Receita Bruta Petz** “Standalone”: R\$870,3 MM; **+16,2% a/a**, com destaque para Produtos (**+17,2% a/a**)
- **Receita Bruta Digital Petz** “Standalone” (RBDP): R\$311,8 MM; **+28,4% a/a**
- **Same-Store-Sales: +5,7% a/a**, sendo **SSS normalizado¹: ~8% a/a**
- **Lucro Bruto Petz** “Standalone”: R\$345,8 MM; **+13,8 a/a**; Margem Bruta de **39,7%** da RBP (**-0,8% a/a**)
- **Petix**: Números consolidados desde o 3T22, modelo de negócio (fábrica, B2B) que **apresenta margem bruta por volta de 15%**
- **Despesas Operacionais Grupo Petz** R\$305,0 MM; **+16,7% a/a**
- **Margem EBITDA Ajustado Grupo Petz: +0,3 p.p. t/t**
- **EBITDA Ajustado Petz** “Standalone”: R\$71,3 MM; **+3,3% a/a**; Margem EBITDA Ajustada de **8,2%** da RBP (**-1,0 p.p. a/a**)
- **EBITDA “Aquisições”: -R\$1,3MM**, uma melhora vs. 2T22 e 1T23
- **R\$24,5 MM** de Lucro Líquido Ajustado (**-25,1% a/a**), reflexo do **aumento da D&A**, **menor resultado financeiro** no 2T23 e **efeito ainda negativo das aquisições**
- Eficiência em capital de giro, reflexo principalmente da **redução de níveis de estoque**
- **Melhora** significativa de **9** dias no **ciclo de caixa** Petz “Standalone”

¹ Excluindo as lojas que foram impactadas pela abertura de novas unidades da Petz nas zonas de influência e/ou na mesma cidade.

Destques financeiros | Grupo Petz 1S23

1S23	 Receita Bruta Total (RBT)	 Lucro Bruto	 EBITDA Ajustado	 Geração de Caixa Operacional
Grupo Petz	R\$ 1.857,7 MM +20,1% a/a	R\$ 738,4 MM +17,0% a/a 39,8% RBT (-1,1 p.p. a/a)	R\$ 134,9 MM +14,3% a/a 7,3% RBT (-0,4 p.p. a/a)	+R\$ 94,5 MM vs. -R\$60,9 MM no 1S22

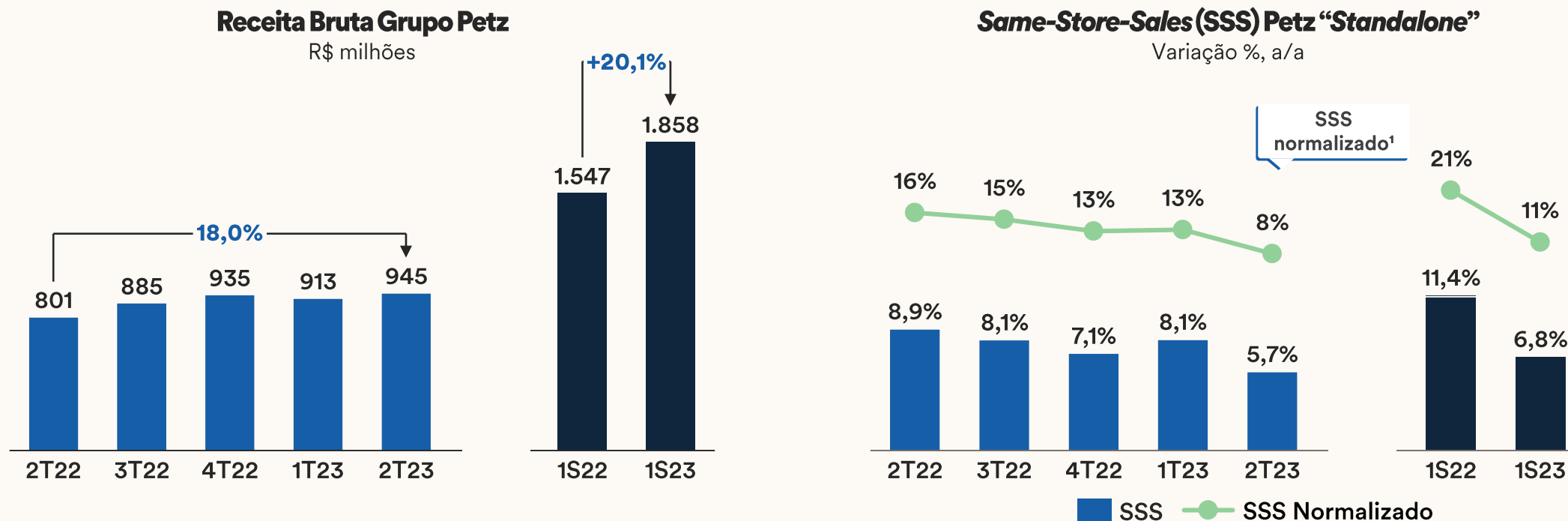
Destques

- **Receita Bruta Petz**
“*Standalone*”: R\$1.706,0 MM;
+18,3% a/a, com destaque para Produtos **+19,1% a/a**
- **Receita Bruta Digital Petz**
“*Standalone*” (RBDP): R\$612,4 MM; **+32,3% a/a**
- **Same-Store-Sales: +6,8% a/a**, sendo SSS normalizado¹: **~11% a/a**
- **Lucro Bruto Petz**
“*Standalone*”: R\$683,3 MM;
+17,0 a/a; Margem Bruta de **40,1%** da RBP (**-0,4% a/a**)
- **Petix**: Números consolidados desde o 3T22
- **Despesas Operacionais Grupo Petz**: R\$603,5 MM; **+17,6% a/a** (**-0,7 p.p. a/a**)
- **EBITDA Ajustado Petz**
“*Standalone*”: R\$141,4 MM;
+14,1% a/a; Margem EBITDA Ajustada de **8,3%** da RBP (**-0,3 p.p. a/a**)
- Reflexo principalmente da **redução de níveis de estoque e maior eficiência tributária** com novo CD de Goiás (menor acúmulo de créditos)
- **Reforço da posição de caixa** com R\$400 MM de emissão de debêntures e financiamento de longo prazo

¹ Excluindo as lojas que foram impactadas pela abertura de novas unidades da Petz nas zonas de influência e/ou na mesma cidade.

Sólido crescimento da Receita Bruta Grupo Petz

Destaque para performance de Produtos Petz “Standalone” e consolidação de Petix desde 3T22



R\$ 870 MM

Receita Bruta Petz “Standalone” (+16% a/a), com destaque para Produtos (+17% a/a), mesmo diante de um cenário macro desafiador

SSS de 5,7% (8% normalizado¹)

Reflexo do arrefecimento do cenário macro desafiador no varejo e no Brasil, inflação do segmento Pet, queda no faturamento em Serviços e ritmo acelerado de expansão

R\$ 96 MM

Receita Bruta “Aquisições” (Zee.Dog + Petix) com crescimento de 71% a/a, reflexo principalmente da consolidação de Petix a partir do 3T22

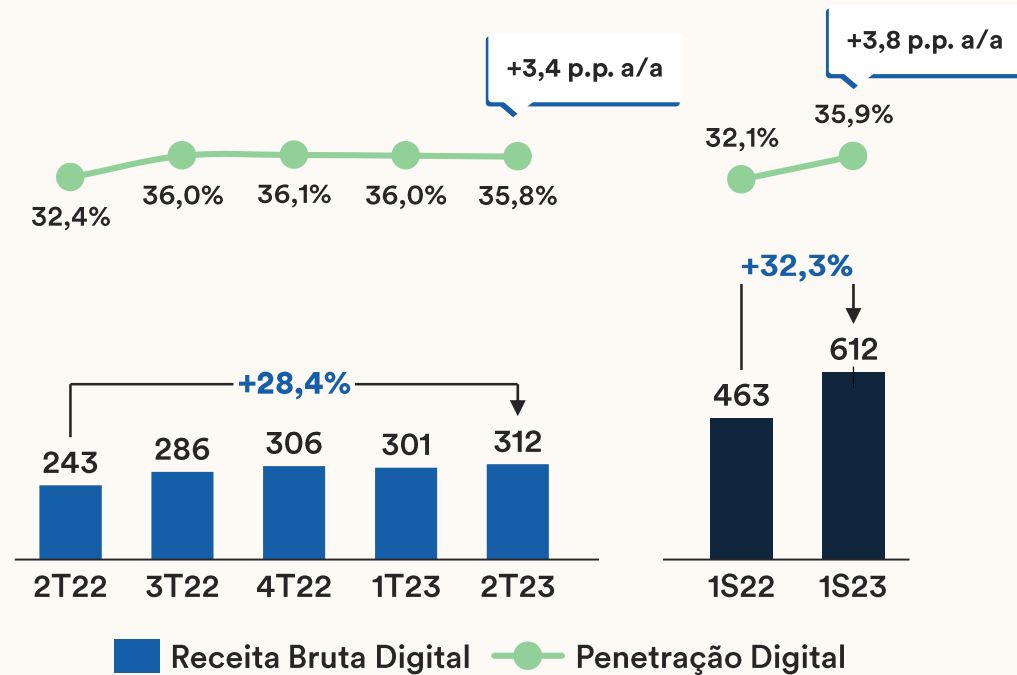
¹ Excluindo as lojas que foram impactadas pela abertura de novas unidades da Petz nas zonas de influência e/ou na mesma cidade.

Digital Petz “Standalone” com crescimento robusto e alto nível de serviço

Crescimento de +28% a/a (sob forte base +34% a/a no 2T22)

Receita Bruta Digital e Penetração Digital

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



Penetração Digital +3,4 p.p. a/a

e em linha com os 3 últimos trimestres, reflexo das mudanças implementadas nas condições comerciais para melhorar rentabilidade do canal



Iniciativas de rentabilidade

Eliminações: dinâmica de desconto acumulativo vs. taxa de serviço no *Pick-up*



~2,6MM Clientes Omnichannel

ativos na base Petz (+15% a/a), com gasto médio mensal de +60% vs. cliente canal físico

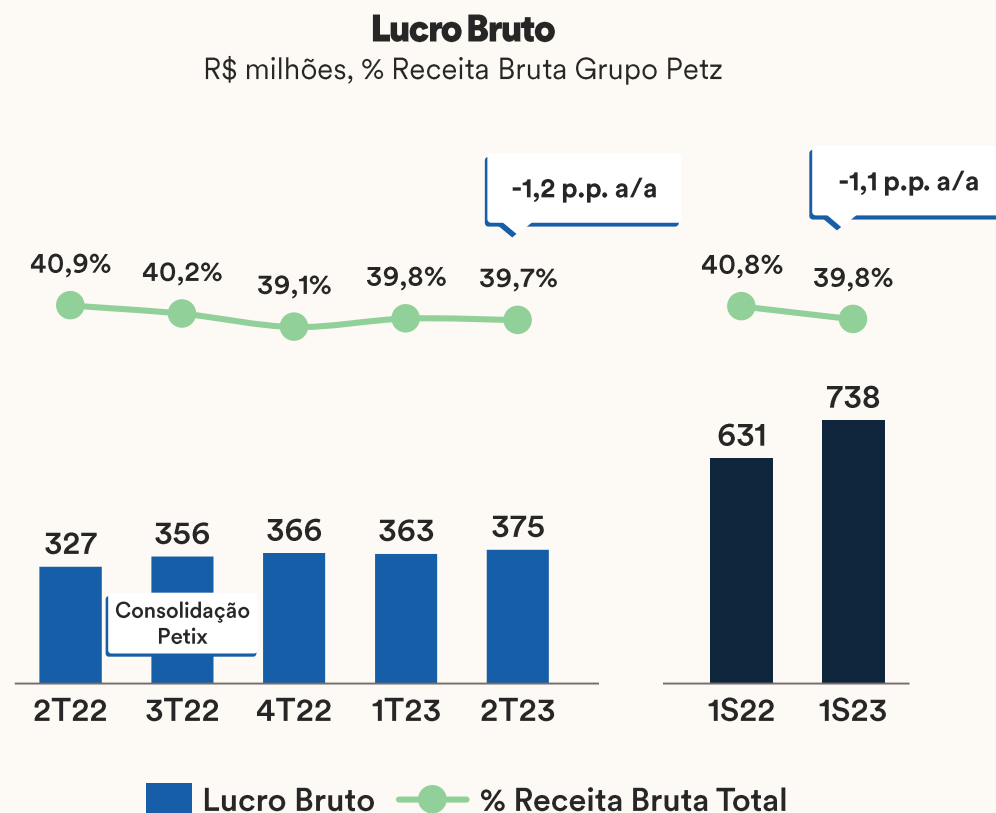


Alto nível de serviço

95% das vendas *Ship from Store* entregues em até 1 dia útil, sendo 87% de todos os pedidos do Digital

Margem Bruta Grupo Petz ligeiramente pressionada...

... reflexo principalmente da performance Petz “Standalone” e da consolidação de Petix (margem bruta estruturalmente menor)



Margem Grupo Petz -1,2 p.p. a/a, mas flat t/t

reflexo principalmente da performance Petz “Standalone” e da consolidação de Petix



Margem Petz “Standalone” -0,8 p.p. a/a

reflexo do aumento da Penetração Digital a/a, além de maior investimento em competitividade no canal e efeito Alimento no mix



Consolidação Petix

Desde o 3T22, com modelo de negócio (fábrica, B2B) que apresenta **margem bruta por volta de 15%**

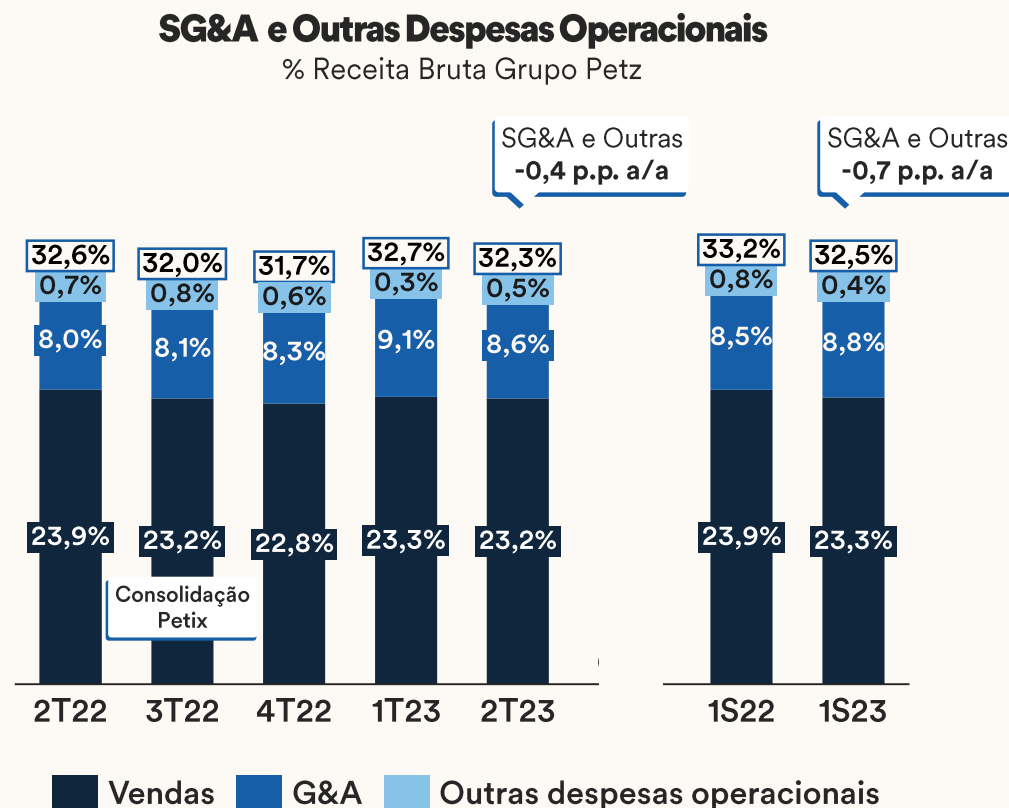


Inflação interna pet

estável, mas ainda em níveis elevados, o que reflete em menor renda disponível para consumo de itens discricionários

Eficiência das Despesas Operacionais do Grupo Petz...

... reflexo das iniciativas em Despesas com Vendas e Outras



+17% a/a

das Despesas Operacionais do Grupo Petz, representando um patamar de 32% sobre a Receita Bruta (-0,4 p.p. a/a)



+14% a/a

das Despesas com Vendas, resultado de eficiência nas despesas variáveis do Digital (marketing e last mile) e consumo (energia elétrica e suprimentos)



+27% a/a

das Despesas de G&A, reflexo do reforço nos times de Serviços e RH e incremento das despesas de CD (inauguração do CD de Goiás no 2T22)



-26% a/a

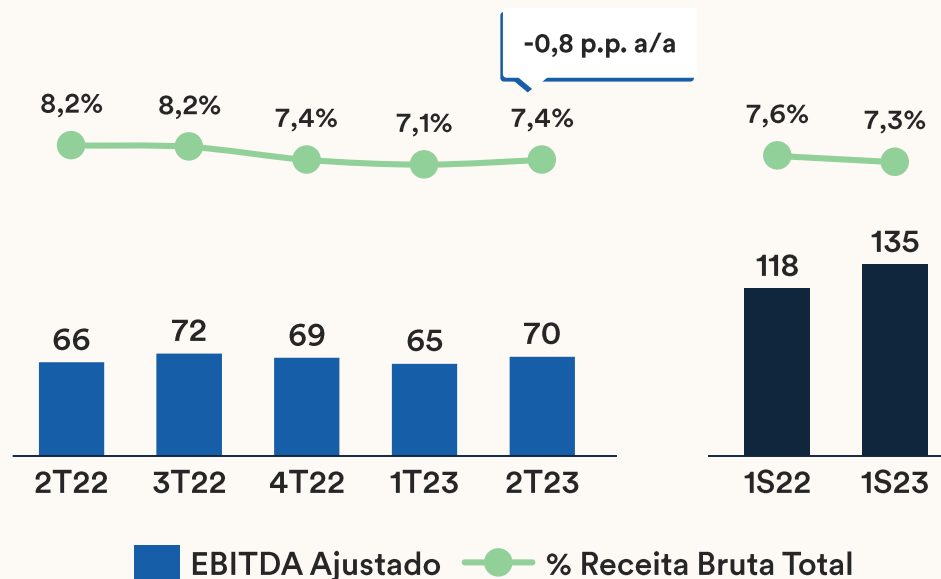
de Outras Despesas Operacionais (pré-op de novas lojas), reflexo de maior eficiência com as novas unidades, apesar do maior ritmo de abertura no 2T23 vs. 2T22

Margem EBITDA Ajustada Grupo Petz com pressão a/a

Eficiências em Despesas não foram suficientes para *offset* pressão de margem bruta

EBITDA Ajustado

R\$ milhões, % Receita Bruta Grupo Petz



EBITDA “4-wall” (Lojas)

% Receita Bruta Petz “Standalone”

Safra	# 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%



7,4%

de Margem EBITDA Ajustada Grupo Petz
(-0,8 p.p. a/a e +0,3 p.p. t/t)

8,2%

de Margem EBITDA Ajustada Petz “Standalone”
(-1,0 p.p. a/a), reflexo da pressão de margem bruta, maturação das lojas, maior participação do Digital e incremento das despesas de G&A a/a

-R\$1,3 MM

de EBITDA “Aquisições”, uma melhora vs. -R\$3MM no 2T22 e -R\$5MM no 1T23, reflexo da performance de Petix e captura de sinergias da integração com a Petz

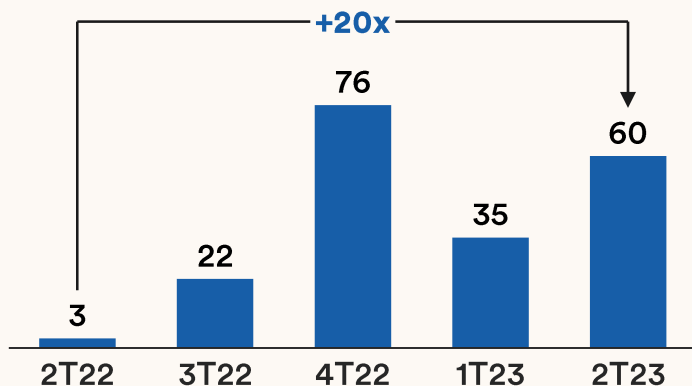
* Safra 2022: excluindo as 18 lojas abertas no 4T22 (sendo 7 apenas em dezembro), o EBITDA “4-wall” ex-IFRS 16 teria sido de 11,1%.

Robusta posição de caixa, sólida vantagem competitiva

Geração de caixa operacional forte no 2T23 e reforço de caixa com R\$200 MM de emissão de debêntures

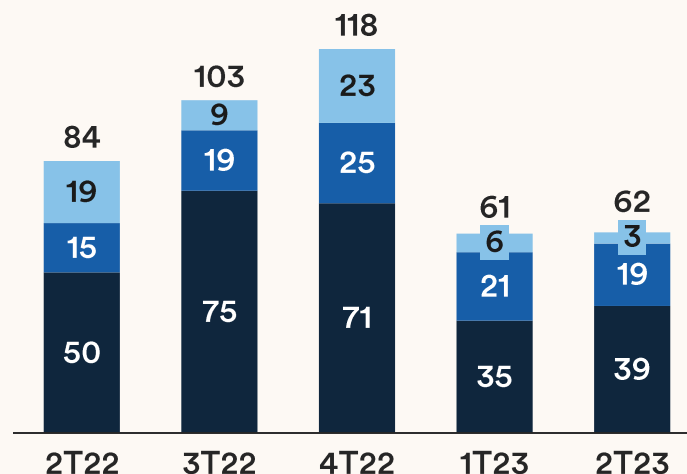
Fluxo de Caixa Operacional

R\$ milhões



Investimentos

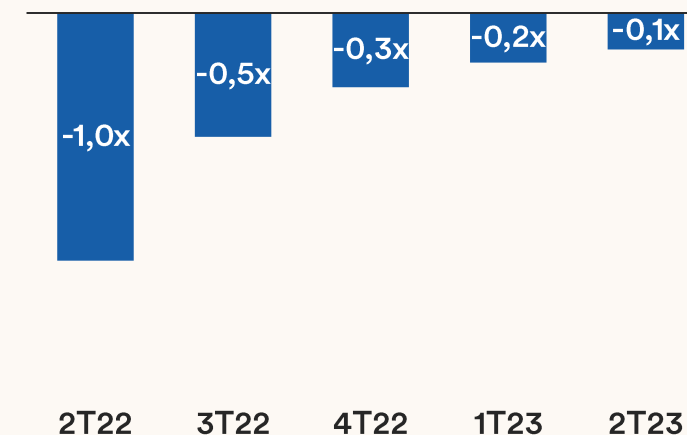
R\$ milhões



- Novas Lojas e Hospitais
- Tecnologia e Digital
- Reformas, Manutenção e Outros¹

Alavancagem (IAS 17)

Dívida Líquida/EBITDA Ajustado 12M



- **R\$60 MM** de geração de caixa operacional
- **Redução dos níveis de estoques e maior eficiência tributária** com novo CD de Goiás (menor acúmulo de créditos)

- **-26% a/a** de Investimentos, reflexo de Reformas, Manutenção e Outros (**-82% a/a**), dado que no 2T22 tivemos reformas de maior porte e não recorrentes relacionados à logística (abertura do CD, ampliação de CDs existentes) e empresas adquiridas
- Investimento em Tecnologia e Digital (**+27% a/a**) refletem inovação, UX e infra de TI

- **R\$25 MM** de Lucro Líquido Ajustado (-25% a/a), reflexo do aumento da D&A, menor resultado financeiro no 2T23 e efeito ainda negativo das aquisições
- **R\$39 MM** de caixa líquido no 2T23

¹ Inclui consolidação do CAPEX das empresas adquiridas (Zee.Dog e Petix).

4 Q&A





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

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. RI/ESG

André Alves

Analista Jr. RI/ESG

PETZ
B3 LISTED NM

IBOVESPA B3

IBRX100 B3

IBRA B3

IGC B3

ITAG B3

IGCT B3

IGC-NM B3

ICON B3

SMLL B3

Assessoria de Imprensa

Tiago Lethbridge | tiago.lethbridge@novapr.com.br