

Resultados 4T22_____

9 de março de 2023

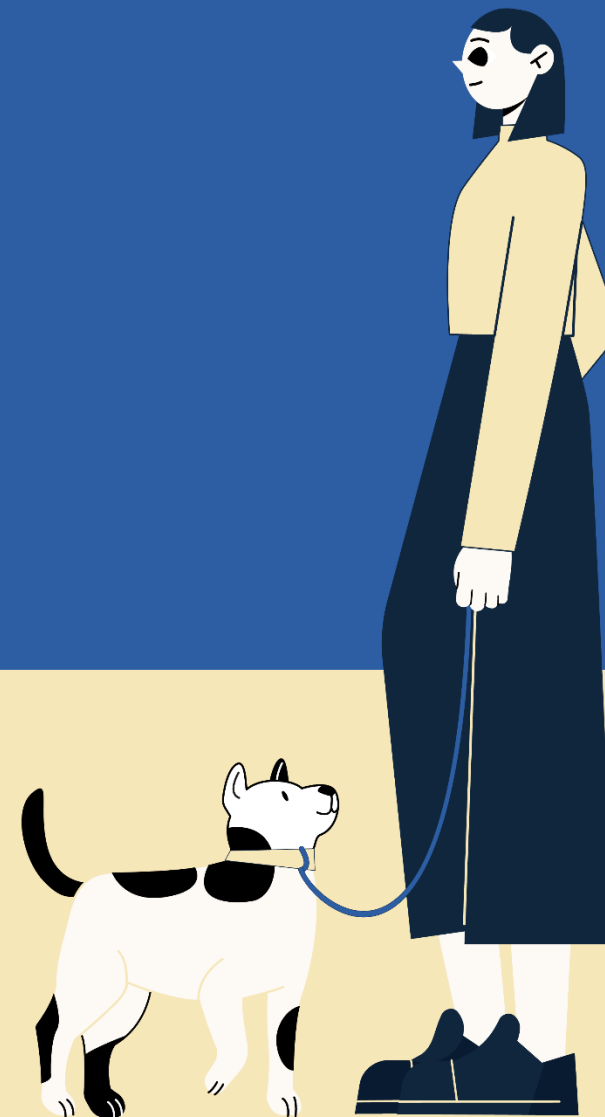


CENTRO VETERINÁRIO
seres



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 Resultados 4T22

1

Mensagem da
Administração

2

Resultados
4T22

3

Q&A

1 Mensagem da Administração

Sergio Zimerman | Fundador e CEO

Resumo 2022

Recorde no ritmo de expansão de lojas e de faturamento Digital, consolidando ainda mais a liderança no segmento Pet no Brasil – apesar dos desafios macro

Principais conquistas

Expansão de lojas



Entrega do *guidance* de **50 aberturas**, recorde na história da Companhia e um dos maiores crescimentos de área no varejo brasileiro (+22% a/a)

Faturamento Digital



Atingimos pela 1ª vez o patamar de **R\$1 bilhão** de faturamento no canal Digital, demonstrando a força da marca Petz e de sua plataforma *Omnichannel*

Essas conquistas reforçam a resiliência do nosso negócio, apesar de não estarmos imunes às adversidades macro no país



Consolidação da liderança no segmento Pet com 8,3% de *market share* (cerca de +1 p.p. a/a)

Investimentos em 2022 **+**

Disciplina na alocação de capital e na execução

Desafios macro 2022

Realidade de **demanda diferente do esperado**

Taxas de juros e inflação perduraram em níveis elevados por mais tempo

Seguimos com rentabilidade saudável, que nos permitiu entregar um **crescimento robusto**, sem realizar ajustes estruturais na estratégia da Petz

Expansão de lojas Petz

Entregamos o *guidance* de 50 aberturas, recorde na história da Companhia e um dos maiores crescimentos de área no varejo brasileiro

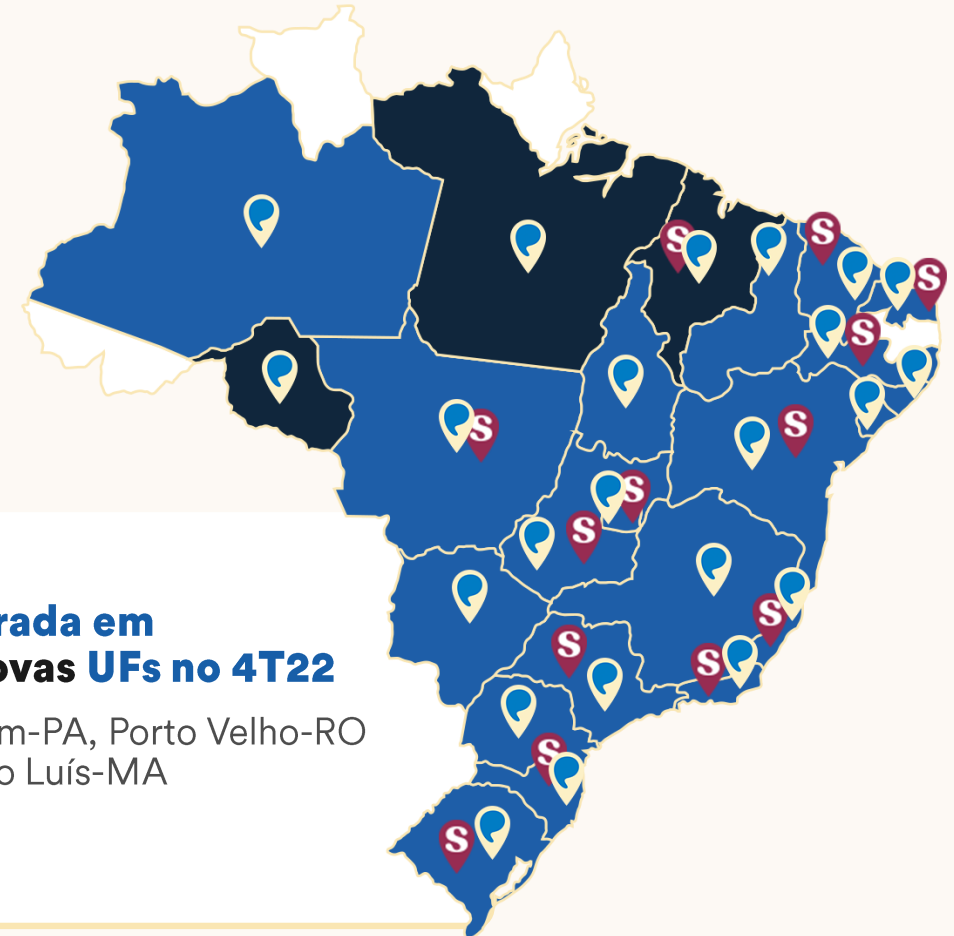
218 lojas em 23 UFs
em todas as regiões do Brasil

Recorde trimestral com 18 aberturas no 4T22, sendo 12 localizadas fora de SP

Pela 1ª vez na história, 50% das lojas estão localizadas fora de São Paulo

Crescimento de **30% a/a** na base de lojas

Aderência elevada dos retornos reais obtidos vs. previstos em dossiês internos de viabilidade



Digital Petz “Standalone”

Atingimos pela 1ª vez o patamar de R\$1 bilhão de faturamento no Digital, demonstrando a força da marca Petz e de sua plataforma *Omnichannel*

+R\$1 bilhão

Faturamento Digital em 2022, **+41% a/a**, sob uma base forte de comparação (+90% a/a em 2021)

36,1%

Penetração Digital no 4T22, **recorde trimestral** (+5,2 p.p. a/a, mas em linha com 3T22)

91%

Índice *Omnichannel* recorde no 4T22, patamar referência no varejo brasileiro e mundial

~70%

do faturamento Digital vindo do App, +1 milhão de usuários ativos mensais em dez/22

~370mil

assinantes (+45% a/a), sendo 28% da Receita Bruta Petz “Standalone” em dez/22 (+5 p.p. a/a)

~94%

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

2,5MM

clientes *Omnichannel* ativos na base Petz (+18% a/a)

+55-60%

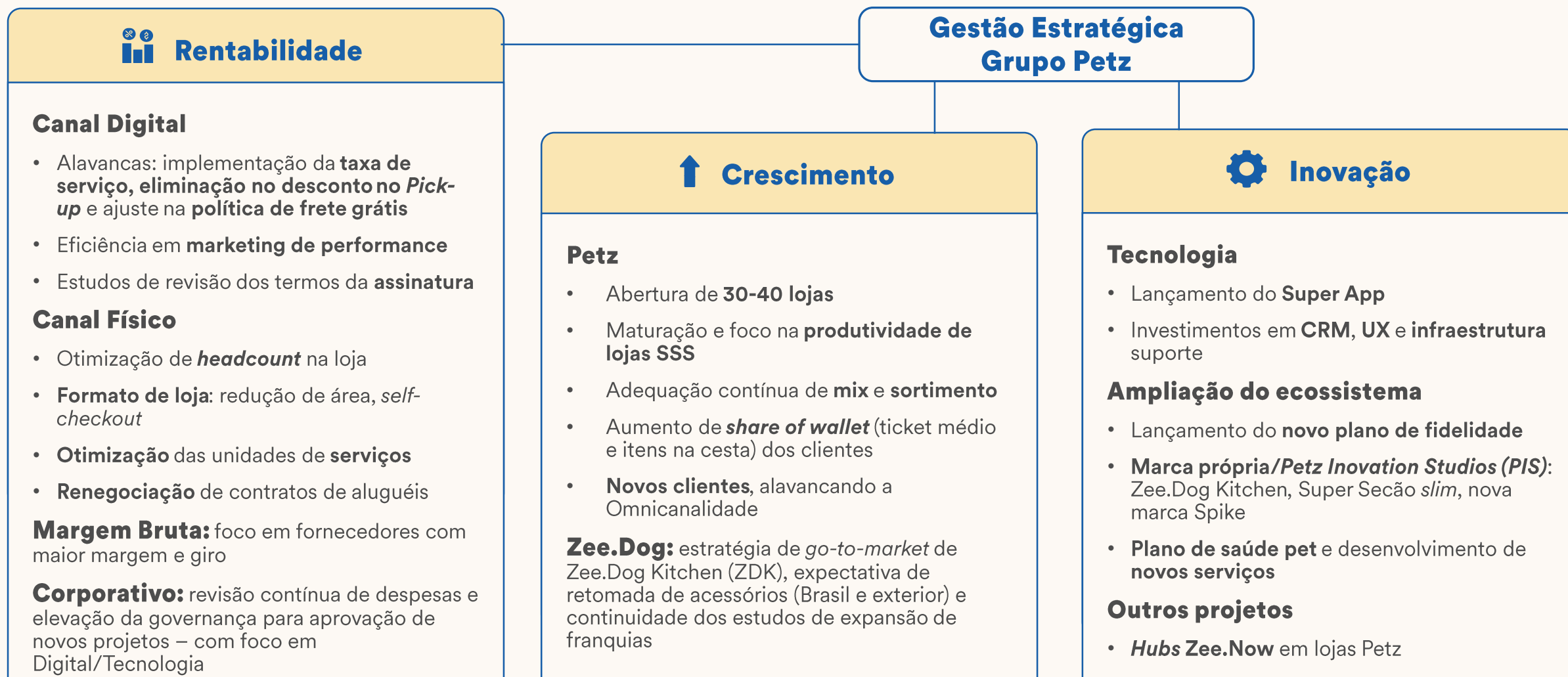
Gasto médio mensal do cliente Omni vs. canal físico



Aumento consistente da rentabilidade do canal Digital ao longo dos últimos anos - agenda a ser **intensificada em 2023**

Roadmap Grupo Petz 2023

Gestão estratégica com foco e disciplina na busca pelo melhor equilíbrio entre Crescimento, Rentabilidade e Inovação



Foco na agenda de Rentabilidade e geração de caixa...

... para seguir crescendo de forma sustentável ao longo dos anos, mantendo nível de competitividade e investimentos nos principais projetos de construção de Ecossistema

MARGENS OPERACIONAIS

1

Melhorar a **margem do Digital Petz**

2

Buscar **novas alavancas de eficiência** na expansão e operação de **lojas**

3

Aumentar a **produtividade em serviços** veterinários e banho & tosa

4

Acelerar a curva de **captura de sinergias** no processo de **integração das adquiridas**

CAPEX / CAPITAL DE GIRO

1

Maior **eficiência de estoques e sortimento** (nacional e importados)

2

Menor **acúmulo de créditos tributários** com o CD em Goiás

3

Otimização de CAPEX: **lojas menores e eficiência em investimentos de tecnologia**

Snapshot: Iniciativas para melhorar a margem do Digital

Continuidade do processo de redução do *gap* de rentabilidade vs. canal físico



1. Implementação da taxa de serviço

Pioneiros no segmento Pet no Brasil

Taxas entre R\$4,90 e R\$9,90¹

2. Eliminação de desconto no *Pick-up*¹

3. Ajustes na política de frete grátis¹

Região	Compra mínima
Sul e Sudeste	>R\$149
Norte, Nordeste e Centro-Oeste	>R\$299
Medicamentos no Brasil Inteiro	>R\$99

Responsabilidade de líder

Importância de **capitanear iniciativas como essas** em prol de maior racionalidade e melhor rentabilidade no segmento

Iniciativas recentes dos principais competidores que corroboram nossa visão de movimento estrutural diante da relevância do Digital

Até o momento, o saldo dessas iniciativas é de **construção de valor e acima das nossas expectativas**

Contudo, **movimentos recentes e que demandam período mais amplo de análise** de dados sobre o comportamento de compra dos clientes

¹ Condições em vigência em 8 de março de 2023.

Outras iniciativas visando melhorar rentabilidade e eficiência

Buscar novas alavancas de eficiência na expansão e operação de lojas

Aberturas em 2023: 30-40 lojas, em linha com a expectativa compartilhada no IPO

Redimensionamento do tamanho e formato de lojas novas

Iniciativas para incremento de **produtividade das lojas existentes**



Acelerar a curva de captura de sinergias no processo de integração das adquiridas

Pilotos dos hubs Zee.Now no ABC (SP) e Méier (RJ): operação bem-sucedida, *roll-out* até meados do 1S23

Máquina de tapete *slim* da Petix: lançamento da linha Super Secção *slim*, com expectativa de ganhos de sinergia para Zee.Dog ao longo do 2S22

Unificação das áreas B2B de Zee.Dog e Petix (Brasil e Global)

Malha logística integrada entre fábricas ZDK e Petix



Aumentar a produtividade em serviços veterinários e banho & tosa

Reforço no time (contratação de VP e nova estrutura) em busca de sinergias operacionais, *cross-sell* e jornada fluida para os tutores e seus pets

Algumas unidades de serviços veterinários e banho & tosa foram temporariamente desativadas diante de estudos de redimensionamento da rede atual

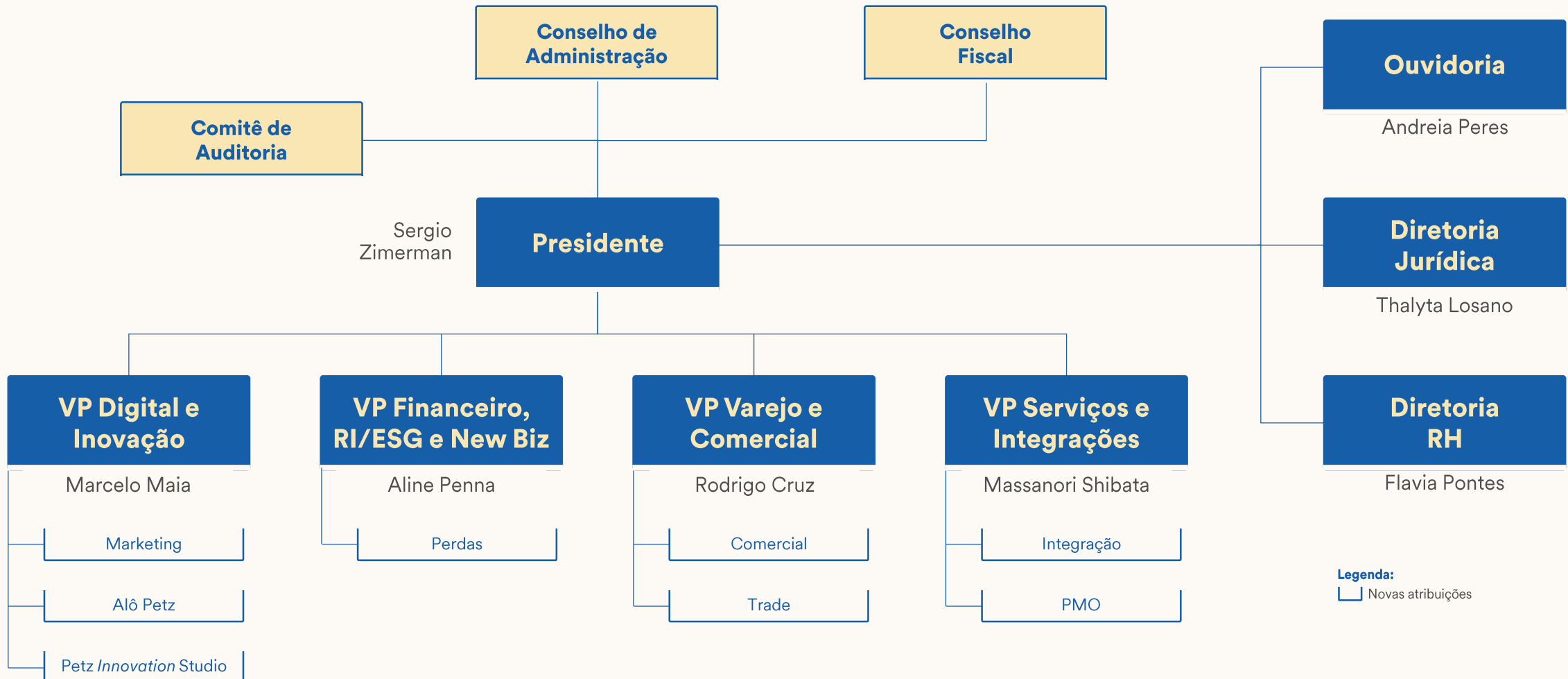
Estruturação das fundações necessárias para lançamento do piloto de **plano de saúde pet** ao longo do 1S23

Movimentos suportados pela **nova estrutura organizacional**



Nova estrutura organizacional

Potencializa a *expertise* e *background* dos Vice-Presidentes e Diretores Executivos e aumenta ainda mais o nível de coesão e entrosamento dentre todas as unidades de negócios do Grupo Petz



Estrutura de reporte das unidades de negócios das **adquiridas** será definida após conclusão do processo de integração

Sustentabilidade Corporativa Grupo Petz

Agenda ESG focada na coleta de indicadores e reportes

Objetivos para 2023

- ✦ Publicação do primeiro Inventário de Gases de Efeito Estufa (GEE)
- ✦ Publicação do primeiro Relatório de Sustentabilidade



Ações solidárias no litoral norte de SP

- Time de veterinários Seres em tenda equipada com insumos hospitalares para atendimentos
- Lojas Petz do litoral norte atuando como pontos de coleta para doações de mantimentos
- Disponibilização de hospital para casos mais complexos



- Campanha de Vacinação com foco em evitar casos de leptospirose, comuns em casos de enchentes/águas contaminadas
- Doação financeira para ONG GRAD (Grupo de Resgate de Animais em Desastres) equivalente à quase 4 toneladas de ração

2 Resultados 4T22

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

Destaques financeiros – 4T22

	Receita Bruta Total (RBT)	Receita Bruta Digital	Lucro Bruto	EBITDA Ajustado	Lucro Líquido Ajustado
Petz “Standalone”	R\$ 847,0 MM +22,0% a/a SSS +7,1% a/a SSS normalizado de +13% a/a	R\$ 305,7 MM +42,5% a/a 36,1% RBP +5,2 p.p. a/a, em linha vs. 3T22	R\$ 334,6 MM +17,1% a/a 39,5% RBP -1,6 p.p. a/a	R\$ 73,6 MM +12,3% a/a 8,7% RBP -0,7 p.p. a/a	-
Grupo Petz	R\$ 934,8 MM +34,6% a/a	R\$ 354,3 MM +65,2% a/a 37,9% RBT +7,0 p.p. a/a	R\$ 365,7 MM +28,0% a/a 39,1% RBT -2,0 p.p. a/a	R\$ 69,2 MM +5,5% a/a 7,4% RBT -2,0 p.p. a/a	R\$ 24,9 MM -32,6% a/a 2,7% RBT -2,7 p.p. a/a

Destaques financeiros – 2022

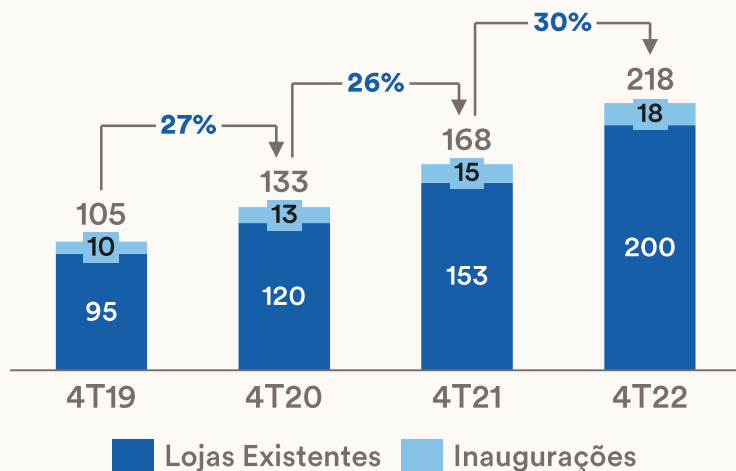
	Receita Bruta Total (RBT)	Receita Bruta Digital	Lucro Bruto	EBITDA Ajustado	Lucro Líquido Ajustado
Petz “Standalone”	R\$ 3.085,0 MM +24,8% a/a SSS 9,3% a/a SSS normalizado de +15% a/a	R\$ 1.054,9 MM +40,6% a/a 34,2% RBP +3,8 p.p. a/a	R\$ 1.245,2 MM +22,9% a/a 40,4% RBP -0,6 p.p. a/a	R\$ 271,6 MM +12,4% a/a 8,8% RBP -1,0 p.p. a/a	-
Grupo Petz	R\$ 3.366,8 MM +36,2% a/a	R\$ 1.219,7 MM +62,6% a/a 36,2% RBT +5,9 p.p. a/a	R\$ 1.352,8 MM +33,6% a/a 40,2% RBT -0,8 p.p. a/a	R\$ 259,5 MM +7,4% a/a 7,7% RBT -2,1 p.p. a/a	R\$ 109,5 MM +1,5% a/a 3,3% RBT -1,1 p.p. a/a

Expansão da rede de lojas

50 inaugurações em 2022, atingindo o *guidance* do ano

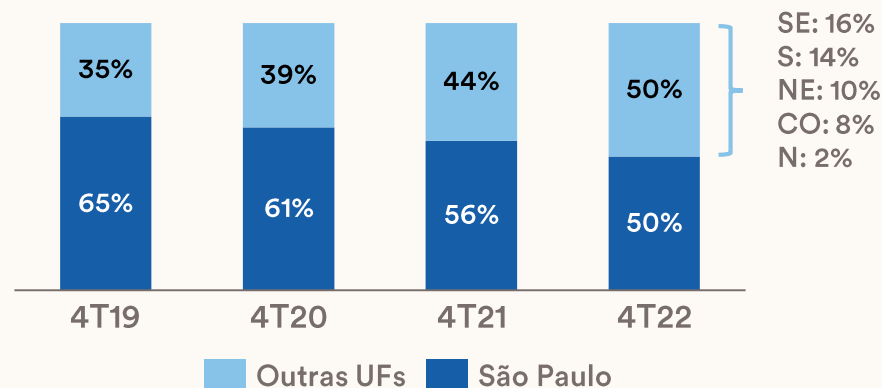
Número de Lojas

Lojas existentes, inaugurações



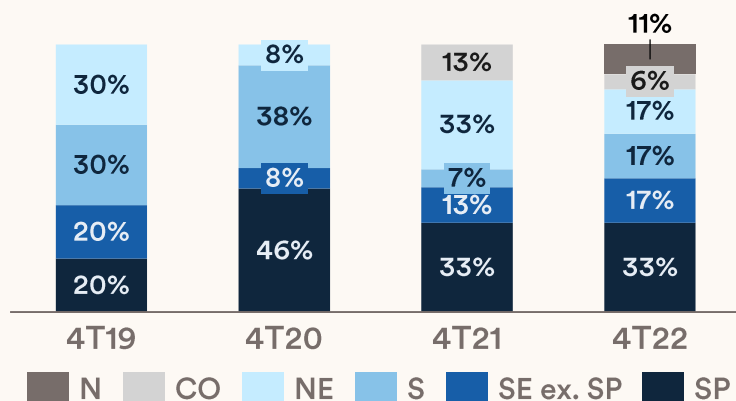
Mix de Lojas Petz em São Paulo, Outras UFs

% do total de lojas



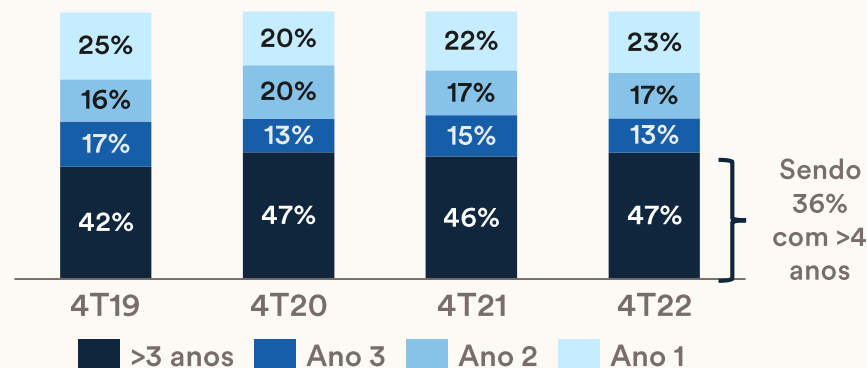
Mix de abertura de lojas por região

% do total de aberturas



Distribuição Etária

% do total de lojas



31 aberturas

no 2S22, portanto esperado impactos decorrentes do processo de maturação dessas novas unidades nos resultados de curto prazo

53% das lojas

ainda não completaram o 3º ano de operação, sendo que 23% estão em seu 1º ano

Crescimento de área

de 22% a/a em 2022, um dos maiores crescimentos de área do varejo

3 novas UFs no 4T22

Com as aberturas em Belém-PA, Porto Velho-RO e São Luís-MA

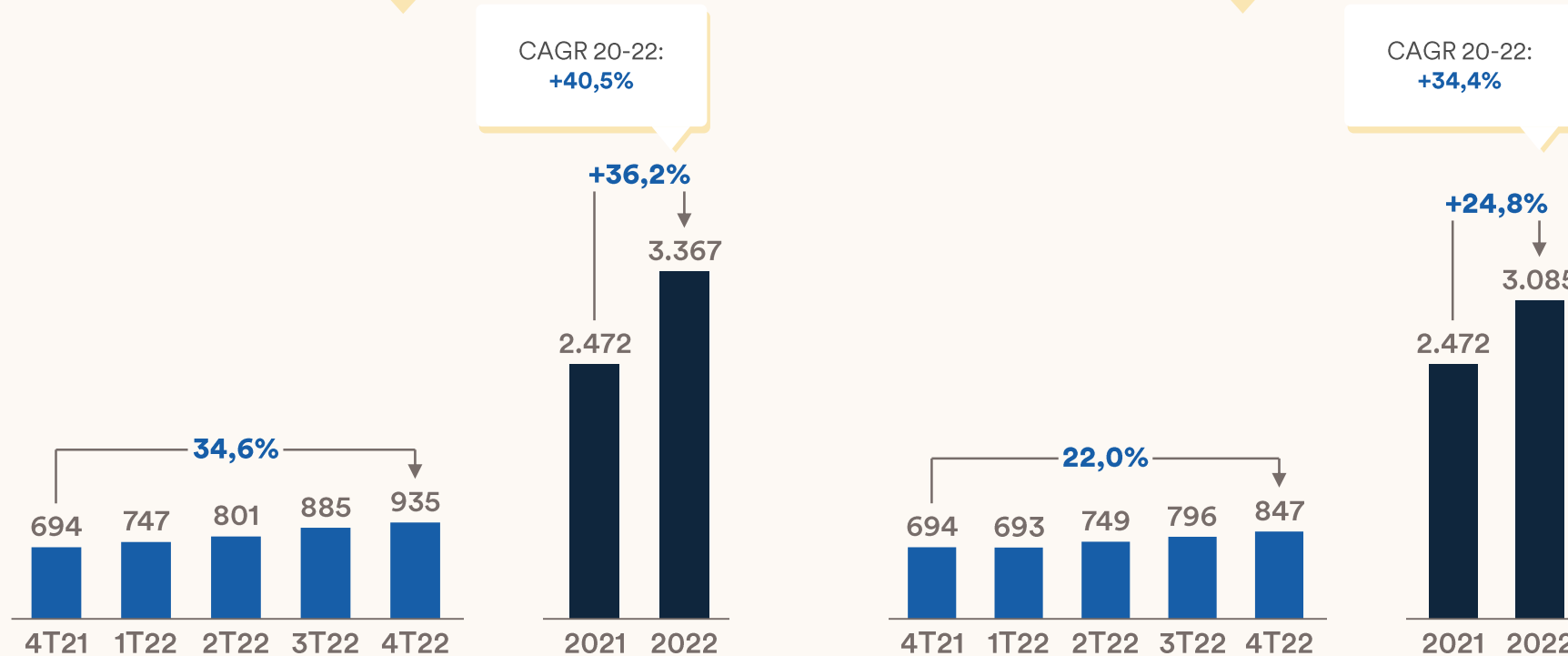
Sólido crescimento de vendas

Destaque para mais um desempenho expressivo do Digital

Receita Bruta R\$ milhões

Grupo Petz

Petz "Standalone"



+22,0% a/a

Receita Bruta Petz "Standalone" no 4T22, mesmo sob uma forte base de comparação (+32,3% a/a no 4T21)

**SSS de 7,1%
(13% ajustado¹)**

Com **crescimento sequencial** m/m ao longo do 4T22

R\$ 102 MM

Receita Bruta Aquisições (Zee.Dog + Petix)

Aquisições

Performance reflete o impacto macro na unidade internacional de Zee.Dog, além de uma receita *flat* a/a de Petix

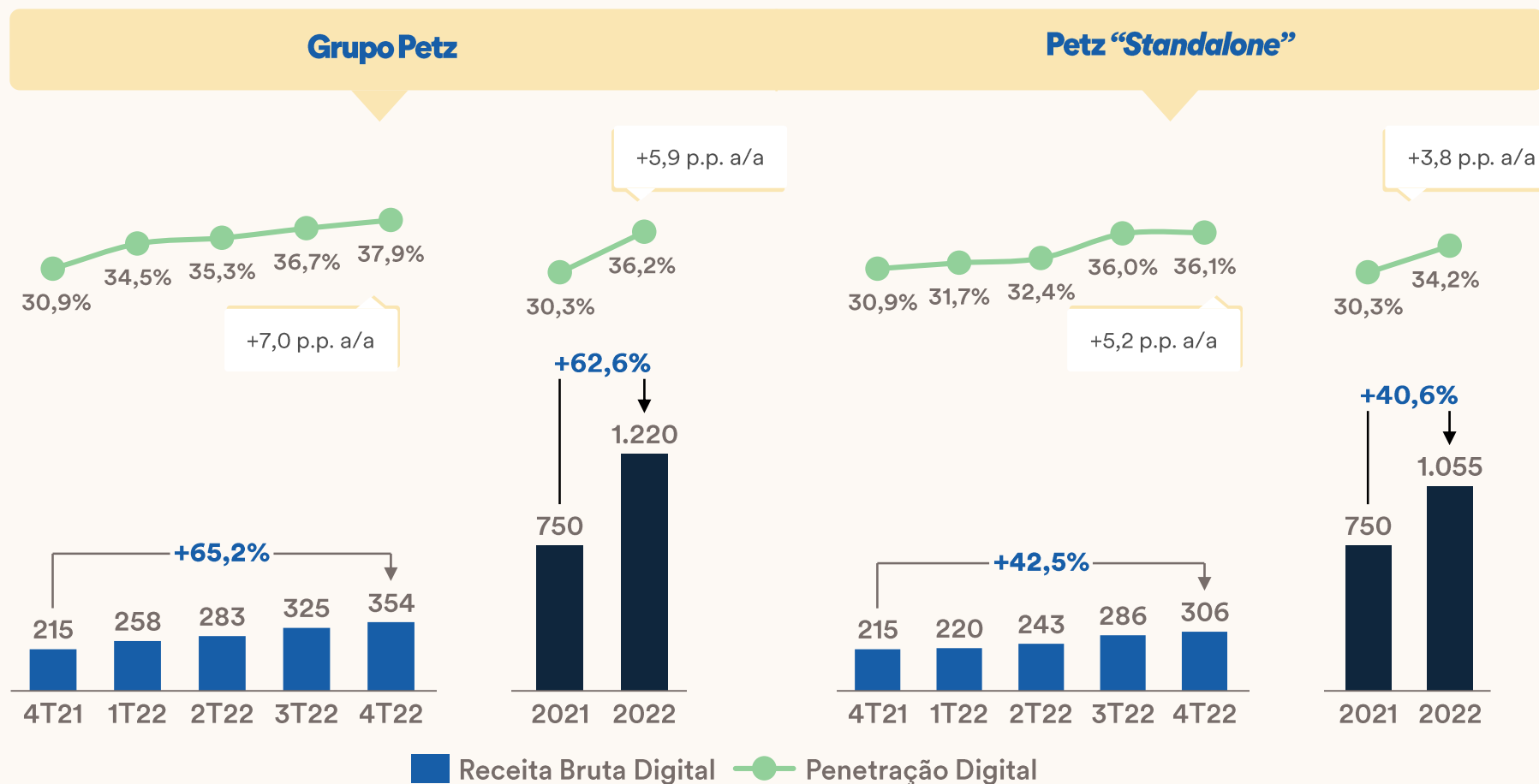
¹ Excluindo as lojas que foram impactadas pela abertura de novas unidades da Petz nas zonas de influência e/ou na mesma cidade.

Plataforma Digital

Vendas Digitais do Grupo Petz atingiram R\$1,2 Bi em 2022 (+62,6% a/a), representando 36,2% da Receita Bruta Total

Receita Bruta Digital e Penetração Digital

R\$ milhões, % Receita Bruta Total



+65,2% a/a

Receita Bruta Digital
Grupo Petz no 4T22

+42,5% a/a

Receita Bruta Petz "Standalone"
no 4T22, já sob uma base forte
de comparação
(+57% a/a no 4T21)

+5,2 p.p. a/a

no 4T22 de incremento na
Penetração Digital no
faturamento Petz "Standalone"

Estabilização t/t

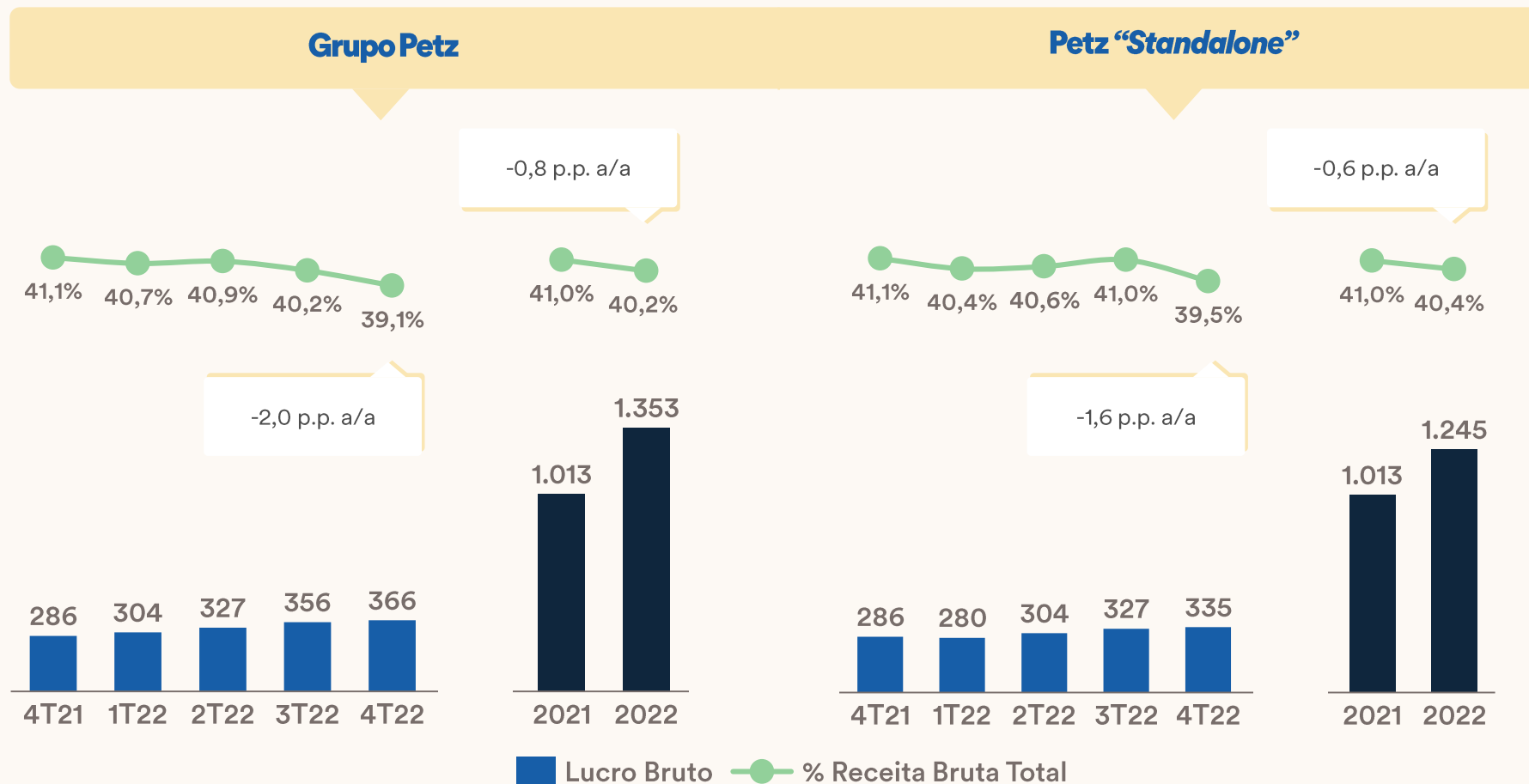
no 4T22 da Penetração Digital
Petz "Standalone", reflexo de
aspectos sazonais, mas também
das **iniciativas para melhorar a
rentabilidade deste canal**

Rentabilidade saudável em 2022

Apesar de um cenário macro desafiador e aumento da participação do Digital, continuamos com margens saudáveis

Lucro Bruto¹

R\$ milhões, % Receita Bruta Total



-1,6 p.p. a/a

de margem bruta Petz "Standalone" no 4T22, resultado do aumento da Penetração Digital, do mix de produtos e ramp-up de utilização do CD de Hidrolândia-GO²

59,1% de Alimento

(+1,2 p.p. a/a) no 4T22 Petz "Standalone", com melhora sequencial m/m da participação de Não-Alimento

40,4% em 2022

de margem bruta Petz "Standalone" (-0,6 p.p. a/a), apesar de diversos ofensores de rentabilidade

Arrefecimento

da inflação interna do segmento pet - ainda em níveis elevados, mas com perspectivas mais normalizadas de crescimento da Petz em 2023

¹ Refletindo o processo de ressarcimento tributário referente à CAT-42, conforme explicado nos resultados do 4T21. ² Ramp-up de utilização do CD de Hidrolândia-GO, com potencial redução do acúmulo de créditos ICMS em São Paulo pela inexistência de substituição tributária no Estado de Goiás, com reflexo positivo na gestão de capital de giro da Petz (Mais detalhes no release no 4T22 – seção de Lucro Bruto).

Aceleração da expansão de lojas e aumento do canal Digital

Pressionam as margens no curto prazo



+12,3% a/a

EBITDA Petz “Standalone” e -0,7 p.p. a/a de margem no 4T22, reflexo da pressão a nível de margem bruta e da aceleração no processo de abertura de lojas e suas respectivas curvas de maturação

+19,5% a/a

das despesas de vendas de Petz “Standalone” vs. um crescimento de 22% a/a na RBT, resultado de ganhos de eficiência no trimestre

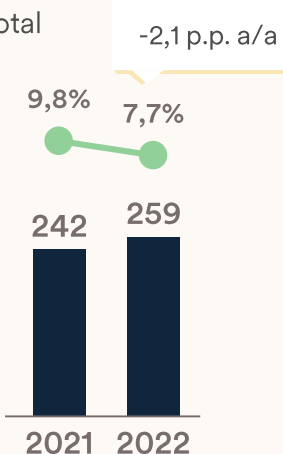
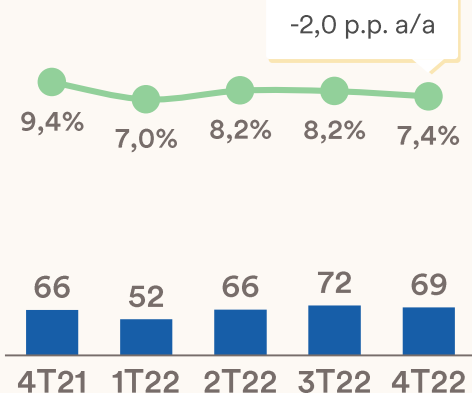
EBITDA Aquisições

-R\$4,5 MM, reflexo da curva de *ramp-up* de ZDK e desalavancagem operacional Zee.Dog Internacional

Safras	# Lojas	EBITDA 4-wall (2022)
Até 2018	80	18,9%
2019	26	18,8%
2020	28	16,2%
2021	37	14,0%
2022	50	9,4% ²

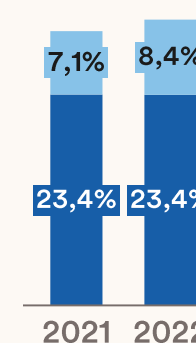
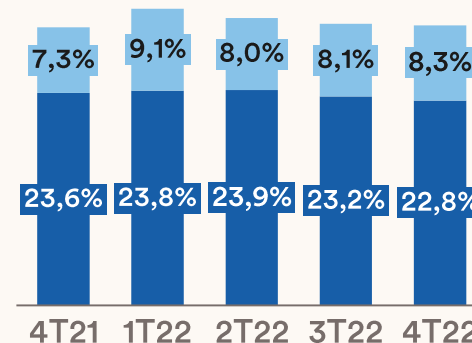
EBITDA Ajustado¹

R\$ milhões, % Receita Bruta Total



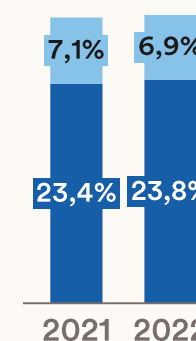
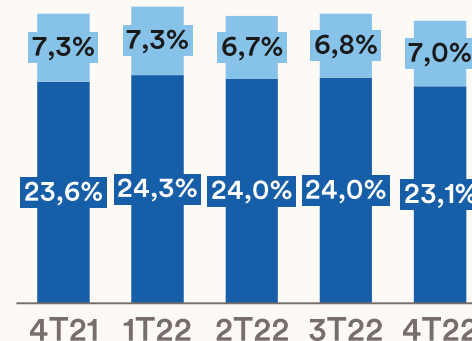
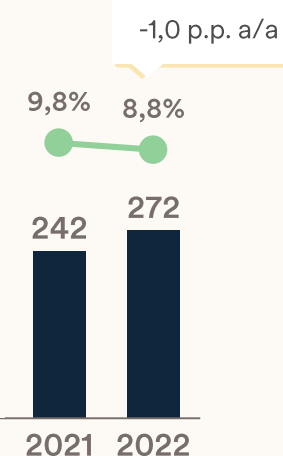
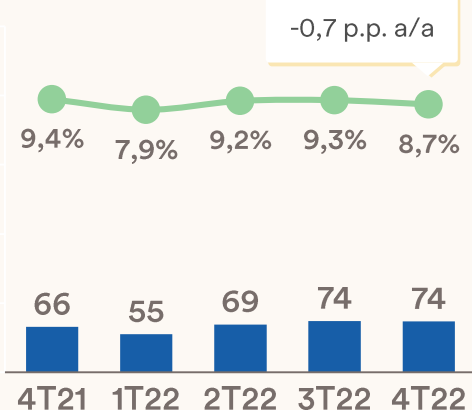
SG&A

% Receita Bruta Total



Grupo Petz

Petz “Standalone”



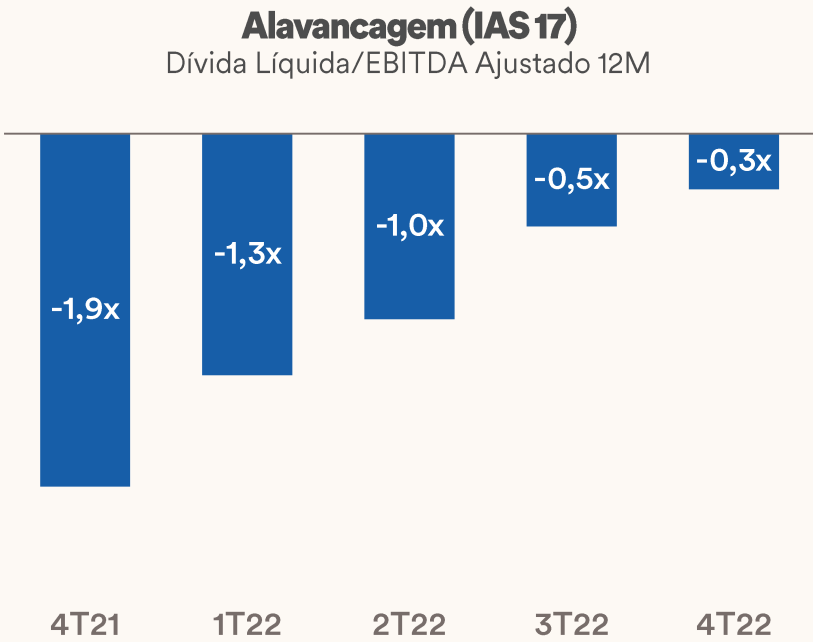
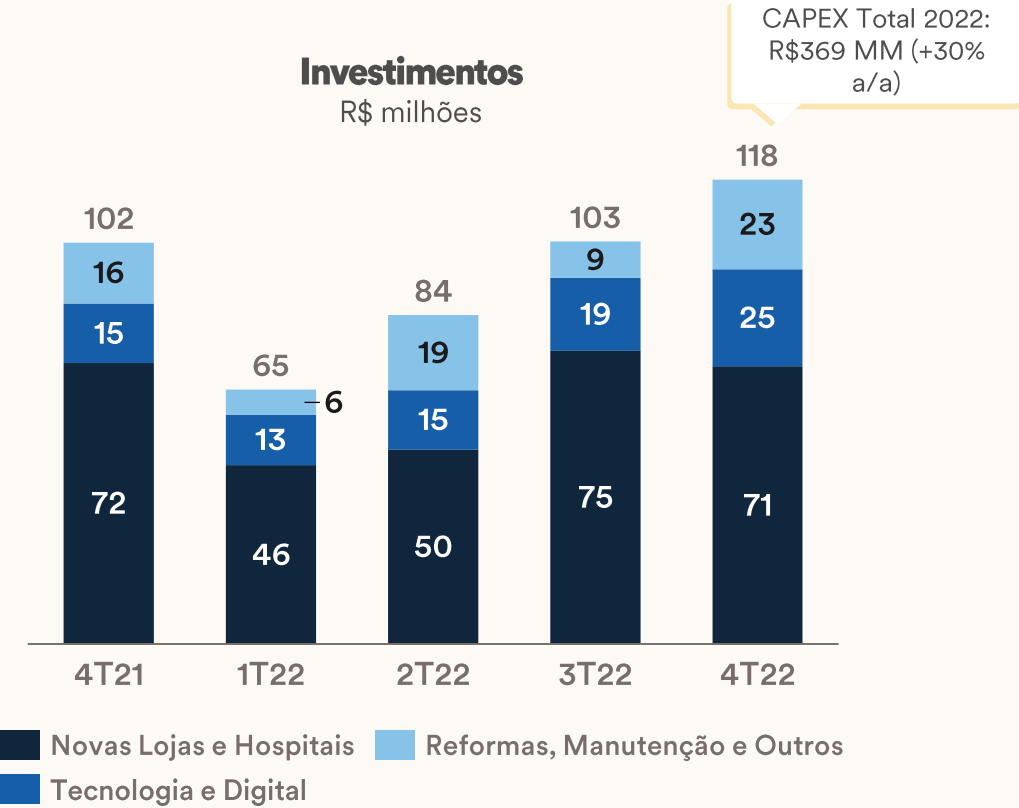
EBITDA Ajustado — % Margem EBITDA

Vendas — G&A

¹ Refletindo o processo de ressarcimento tributário referente à CAT-42, conforme explicado nos resultados do 4T21. ² Safra 2022: excluindo as 18 lojas abertas no 4T22 (sendo 7 apenas em dezembro), o EBITDA 4-wall IAS 17 teria sido de 10,3%.

Disciplina na estrutura de capital

Avaliação constante de opções mais eficientes de financiamento dos nossos planos de investimentos



Investimentos na abertura de novas lojas no 4T22 em linha vs. 4T21, apesar do ritmo acelerado de expansão

Caixa Líquido de R\$72 MM no 4T22, correspondente a uma alavancagem de -0,3x EBITDA Ajustado de 2022

Processo de captação de novos recursos em andamento e com taxas favoráveis dado o cenário de crédito atual

1º bimestre de 2023: on track

Prévia de janeiro e fevereiro de 2023 demonstram resultado em linha com as expectativas, apesar de um ambiente macro ainda incerto



Faturamento Petz
“*Standalone*” com crescimento
~20% a/a no primeiro bimestre
em linha com o esperado



Não-Alimento com **aumento**
ainda gradual de participação no
mix de produtos de Petz
“*Standalone*”, apresentando
primeiros sinais de melhora da
categoria de itens discricionários



Penetração do Digital estável (36%)
vs. 4T22, apesar das iniciativas para
melhorar rentabilidade do canal



Faturamento Digital com
crescimento de ~40% a/a, já sob
uma forte base de comparação

3 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

Estagiário de 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