

# Resultados 4T23

8 de março de 2024

**Petz**

CENTRO VETERINÁRIO  
**Seres**

  
**adotepetz**

  
**zee.dog**

**petix.**  
o melhor para seu pet

**CANSEI  
DE SER  
GATO**

  
**Cão Cidadão**



## 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 4T23

1

Mensagem da Administração

---

2

Prioridades / iniciativas 2024

---

3

Resultados Financeiros

---

4

Q&A

# 1 Mensagem da Administração

Sergio Zimmerman | Fundador e CEO

# Principais conquistas 2023

Ano marcado por importantes conquistas e valiosos aprendizados, que fortaleceram nossa resiliência e capacidade de adaptação

 Conquistas que consolidam ainda mais nossa posição de liderança no mercado

## 30

### NOVAS LOJAS

Totalizamos **246** unidades em **23** UFs



### NOVO APP

Melhorias na navegabilidade e UX, integração com serviços, lançamento do Clubz e CashPetz

## Petz

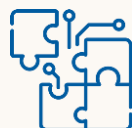
### BRAND REFRESH

Movimento estratégico de atualização da nossa marca em ago/23



### MARCA PRÓPRIA

Marca própria representando **~8,5%** do faturamento de produtos (+2,1 p.p. a/a)



### INTEGRAÇÃO

Redução da complexidade e custo operacional via estrutura asset light, trazendo carregos importantes para margens e maior velocidade na tomada de decisões

## 1º

### RELATÓRIO DE ESG

Além da publicação do 1º inventário de GEE e participação no CDP



## Principais conquistas 2023 (cont.)



### Destaques financeiros

**R\$3,8BI**

#### RECEITA BRUTA TOTAL

Cresc. de +12% a/a, sob base expressiva de +36% a/a em 2022



#### GERAÇÃO DE CAIXA

Caixa operacional pela 1ª vez suficiente para custear os investimentos, além de sólida posição de caixa e baixo nível de endividamento

**R\$1,3BI**

#### RECEITA BRUTA DIGITAL

Cresc. de +24% a/a, sob base expressiva de +41% a/a em 2022



#### FORTE FOCO EM DESPESAS

Controle firme de despesas via pacotes temáticos com *savings* relevantes vs. orçamento em 2023

**37,7%**

#### PENETRAÇÃO DIGITAL

Aumento de +3,6 p.p. a/a, com redução do gap de margem entre os canais entre 2020 e 2023



# Geração de Caixa Operacional: visão ano de 2023

Caixa operacional suficiente para custear nossos investimentos pela primeira vez em 2023 após longa temporada de consumo

## Fluxo de Caixa

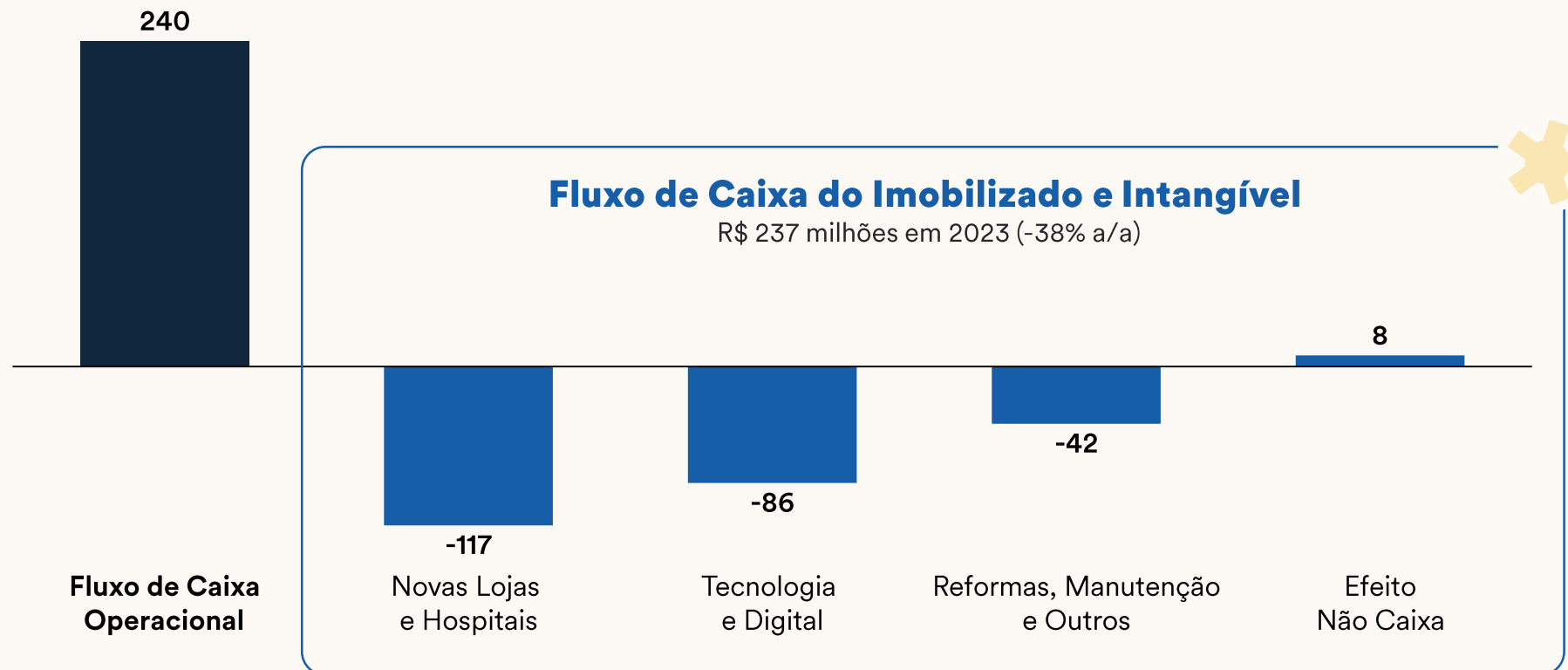
R\$ milhões

### Geração de caixa

Reflexo do controle de despesas, disciplina em Capex e eficiência em capital de giro

### Ciclo de caixa

Melhora de ~8 dias em 2023 vs 2022



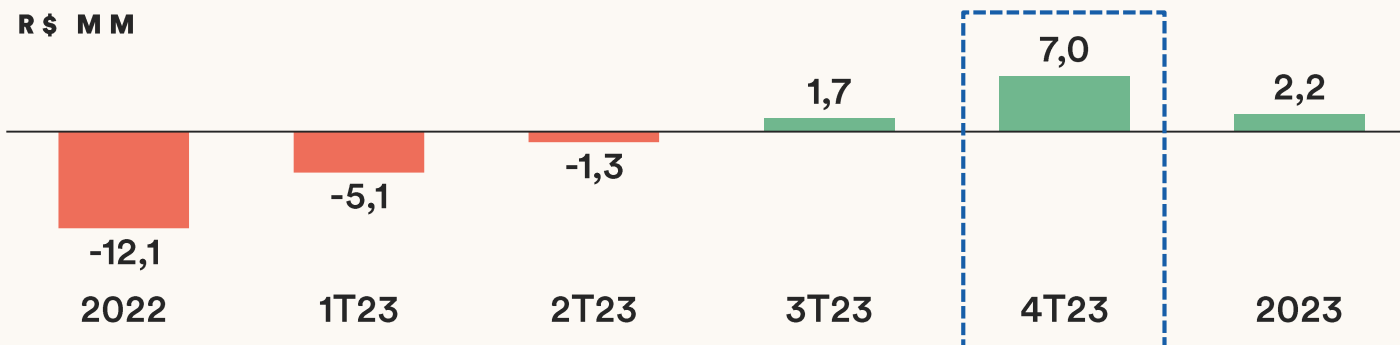
# Captura de sinergias com Zee.Dog

Avanços de integração significativos em 2023, com benefícios das sinergias já visíveis no 4T23

	2023	1S24	Impacto esperado
<b>Zee.Dog Kitchen</b>	Desmobilização da fábrica da Zee.Dog Kitchen, com outsourcing da produção	<ul style="list-style-type: none"> <li>Lançamento da nova embalagem</li> <li>Venda dos maquinários / ativos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Melhor custo unitário</li> <li>Melhora no custo fixo/opex: sem despesa de pessoal e custo de ocupação</li> </ul>
<b>Zee.Dog Internacional</b>	<p>Operação <i>asset light</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>EUA: parceira exclusiva com operador local (B2B e B2C)</li> <li>Europa: venda apenas via distribuidores (vs distribuição direta anteriormente)</li> </ul>	100% já executado em 2023	<ul style="list-style-type: none"> <li>Otimização de despesas: apenas variáveis</li> <li>Melhora no opex: sem despesa de pessoal (incluindo expatriados) e custo de ocupação</li> <li>Redução de capital de giro / sem risco de estoque</li> </ul>
<b>Zee.Now</b>	<p>Integração sistêmica executada:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Abastecimento unificado</li> <li>Estrutura de gestão integrada</li> <li>+15 novas cidades atendidas via lojas Petz</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Fechamento de 12 dos 15 hubs em operação (4/12 concluídos) e <i>roll-out</i> das vendas para lojas da Petz mais próximas</li> <li>+30 novas cidades atendidas via lojas Petz</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Melhora no opex: menor despesa de pessoal e custo de ocupação</li> <li>Possibilidade de aumentar sortimento na Zee.Now (sortimento lojas Petz)</li> <li>Aumento de CEPs atendidos</li> </ul>

## EBITDA AJUSTADO AQUISIÇÕES

Evolução sequencial significativa reflexo das reestruturações ao longo de 2023 e aceleração da integração com a Petz





## Desafios no curto prazo

**Crescimento mais moderado do setor vs. anos anteriores**, além de menor renda disponível do consumidor

**Convicção nas perspectivas de longo prazo**

**Competição mais acirrada em 2023**, contudo não sendo homogênea, com variações significativas de desempenho entre categorias

**Liderança indiscutível no segmento pet – com discreto aumento de market share no ano**

**Foco ainda maior para dentro da Companhia**

Execução de ajustes internos e novas iniciativas para impulsionar a **retomada do crescimento em patamares acima do mercado de maneira sólida, sustentável e rentável**

### Tendências do segmento



**Aumento populacional pet**



**Humanização dos pets**



**Conteúdo e informação**

### Cresc. a/a da categoria em 2023

**+20%**

**Farmácia**

**+16%**

**Higiene e Limpeza**

**Essenciais:** performance reflexo das condições comerciais competitivas, nível de serviço e capilaridade de entrega

**-0,7%**

**Acessórios**

**Discrecionários:** maior oferta pós pandemia (incluindo marketplaces e crossborder) impactou crescimento das vendas na Petz

Estamos mais **confiantes** com essa retomada de vendas **a partir do segundo semestre de 2024**, através da combinação de um cenário macro mais positivo com o início da **maturação de nossas iniciativas internas**

# 2 Prioridades / iniciativas 2024

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



# Nossas prioridades / iniciativas para 2024

Seguimos focados em crescer de forma sustentável, melhorar a rentabilidade e consolidar nossos diferenciais competitivos

## Cresc. de receita total através do aumento de itens por cesta

- CRM: uso de dados e algoritmos p/ aumentar retenção, recompra e *share of wallet* do cliente
- Reposicionamento p/ facilitar a venda de produtos discricionários na loja e modelo *store-in-store* da Zee.Dog



## Evolução do sortimento

- Projeto com consultoria internacional: sortimento diferenciado por loja, maior assertividade de vendas e eficiência de estoques
- “Produto certo na loja certa”, com exposição correta em loja
- Aumento do mercado endereçável com maior oferta de *price points* específicos em lojas selecionadas



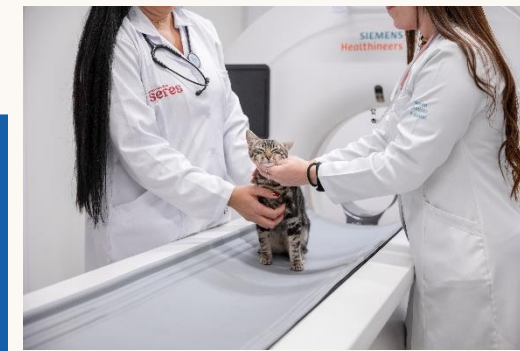
## Expansão de lojas

- Petz: abertura de lojas de menor metragem (~400-500m<sup>2</sup>) e maior espalhamento geográfico
- Franquias Zee.Dog: aumento substancial do *footprint* em 2024
- Lojas Zee.Now: piloto de lojas de bairro / formato de conveniência, com serviços



## Reestruturação de serviços

- Otimização da capacidade instalada e controle de custos fixos
- Revisão de processos com foco no cliente e qualidade de atendimento
- Estudo de viabilidade de novos modelos/parcerias (i.e. micro franquias) e desenvolvimento do plano de saúde



## Nossas prioridades / iniciativas para 2024 (cont.)

Seguimos focados em crescer de forma sustentável, melhorar a rentabilidade e consolidar nossos diferenciais competitivos

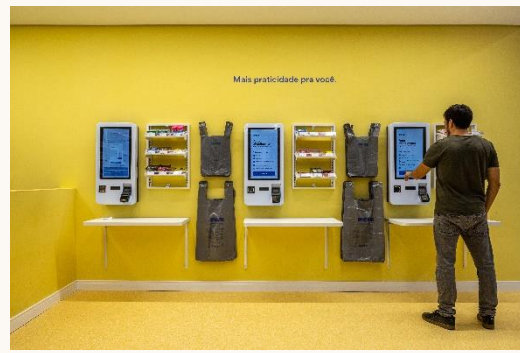
### Avanço em marca própria p/ diferenciação

- Aumento de share de marca própria, através de campanhas e posicionamento dos produtos dentro das lojas e no site/App
- Lançamento da ração seca previsto p/ 2S24



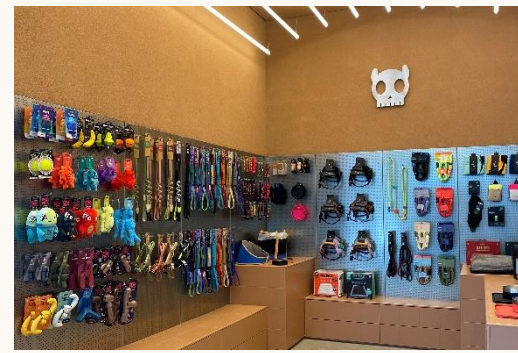
### Melhoria da experiência em loja física

- Empoderamento da ponta e treinamento intensificado aos colaboradores, com foco em atendimento de excelência ao cliente
- Realização de campanhas e eventos específicos para a loja física, além de espaço dedicado à degustação de produtos
- Melhor abastecimento de área de vidas



### Disciplina na gestão de caixa

- Controle de despesas, maior rigidez na aprovação de investimentos e busca contínua por eficiências
- Manutenção de baixo nível de alavancagem e investimentos em sua maioria atrelados à geração de caixa operacional do ano



### Sinergia com adquiridas

- Zee.Dog: captura de sinergias por reestruturações realizadas em 2023 e roll-out de hubs Zee.Now p/ lojas Petz já iniciado em fev/24
- Petix: ganho de escala sequencial e melhor custo unitário por tira de tapete higiênico, responsável por 80,3% de todos os tapetes higiênicos vendidos no grupo



# Lojas físicas Petz

Intensificação de iniciativas para aumentar o fluxo de clientes na loja

## Incentivos via APP

Já está liberado no

**CLUBZ**

**Benefícios  
pra você**

Quero ativar



## Serviços



## Atendimento e experiência

### Experiência diferenciada em lojas 50 lojas

- Formação e treinamento de especialistas
- Maior variedade de sortimento
- Campanhas de serviços e calendário recorrente de eventos
- Degustação de marcas próprias
- Prioridade e foco nos indicadores operacionais

## Pick-up



## Ativações



## Eventos







# 3 Resultados Financeiros

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







## Destques financeiros | Grupo Petz 4T23

4T23	 Receita Bruta Total (RBT)	 Lucro Bruto	 EBITDA Ajustado	 Lucro Líquido Ajustado
<b>Grupo Petz</b>	R\$ 983,8 MM <b>+5,2% a/a</b>	R\$ 382,1 MM <b>+4,5% a/a</b> 38,8% RBT (-0,3 p.p. a/a e +0,6 p.p. t/t)	R\$ 66,8 MM <b>-3,5% a/a</b> 6,8% RBT (-0,6 p.p. a/a)	R\$ 19,4 MM <b>-22,0 % a/a</b> 2,0% RBT (-0,7 p.p. a/a)

### Destques

- **Receita Bruta Petz** “*Standalone*”: R\$890,3 MM; **+5,1% a/a**
- **Receita Bruta Digital Petz** “*Standalone*” (RBDP): R\$352,6 MM; **+15,4% a/a**
- **Same-Store-Sales: -1,6% a/a**
- **Lucro Bruto Petz** “*Standalone*”: R\$345,6 MM; **+3,3 a/a**; Margem Bruta de **38,8%** da RBP (**-0,7 p.p. a/a**)
- Pressão de margem reflexo do aumento da Penetração Digital a/a e mudanças tributárias de PIS/Cofins que não constavam na base de comparação
- **Despesas Operacionais Grupo Petz** R\$315,3 MM; **+6,3% a/a**
- **EBITDA Ajustado Petz** “*Standalone*”: R\$59,8 MM; **-18,8% a/a**; Margem EBITDA Ajustada de **+6,7%** da RBP (**-2,0 p.p. a/a**)
- **EBITDA “Aquisições”**: **R\$7,0 MM**, uma melhora significativa vs. 4T22 e 3T23
- **D&A (+16% a/a)**: aumento reflexo de abertura de lojas e investimentos em Tech/Digital nos últimos anos
- **Base de comparação**: pagamento de JCP no 4T22

## Destques financeiros | Grupo Petz 2023

2023	 Receita Bruta Total (RBT)	 Lucro Bruto	 EBITDA Ajustado	 Geração de Caixa Operacional
<b>Grupo Petz</b>	R\$ 3,8 BI <b>+12,5% a/a</b>	R\$ 1,5 BI <b>+9,5% a/a</b> 39,1% RBT (-1,0 p.p. a/a)	R\$ 267,1 MM <b>+2,9% a/a</b> 7,1% RBT (-0,7 p.p. a/a)	<b>+R\$ 219,9 MM</b> vs. +R\$36,6MM em 2022

### Destques

- **Receita Bruta Petz**  
“*Standalone*”: R\$3,5 BI; **+12,3% a/a**, com destaque para Produtos **+13,2% a/a**
- **Receita Bruta Digital Petz**  
“*Standalone*” (RBDP): R\$1,3 BI; **+24,0% a/a**
- **Same-Store-Sales: +2,6% a/a**
- **Lucro Bruto Petz**  
“*Standalone*”: R\$1,4 BI; **+9,2 a/a**; Margem Bruta de **39,1%** da RBP (**-1,1 p.p. a/a**)
- **Despesas Operacionais Grupo Petz**: R\$1,2 BI; **+11,1% a/a**
- **EBITDA Ajustado Petz**  
“*Standalone*”: R\$264,9 MM; **-2,5% a/a**; Margem EBITDA Ajustada de **7,6%** da RBP (**-1,2 p.p. a/a**)
- Geração de caixa operacional suficiente para custear nossos investimentos, reflexo do controle de despesas, disciplina em Capex e eficiência em capital de giro
- Melhora de **~8 dias a/a** no ciclo de caixa

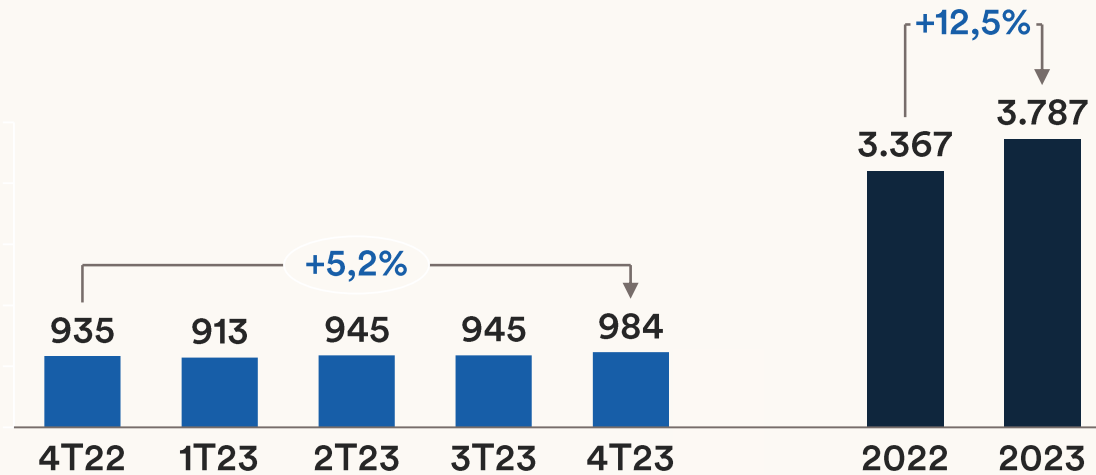


# Receita Bruta Grupo Petz

Destaque para as categorias de Farmácia, Higiene & Limpeza e Alimento

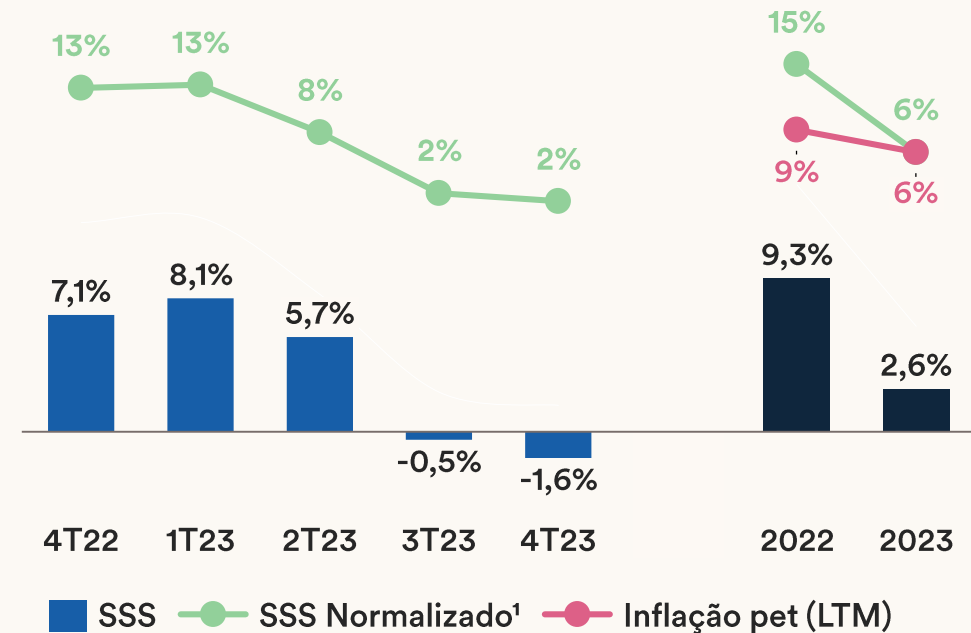
## Receita Bruta Grupo Petz

R\$ milhões



## Same-Store-Sales (SSS) Petz "Standalone"

Variação %, a/a



**R\$ 890,3 MM**

Receita Bruta Petz "Standalone" (+5,1 a/a), com destaque para Produtos (+6,0% a/a)

**SSS de -1,6%**

Reflexo do cenário macro desafiador, arrefecimento da inflação do segmento Pet, queda do faturamento em Serviços e ritmo acelerado de expansão de lojas

**R\$ 115,0 MM**

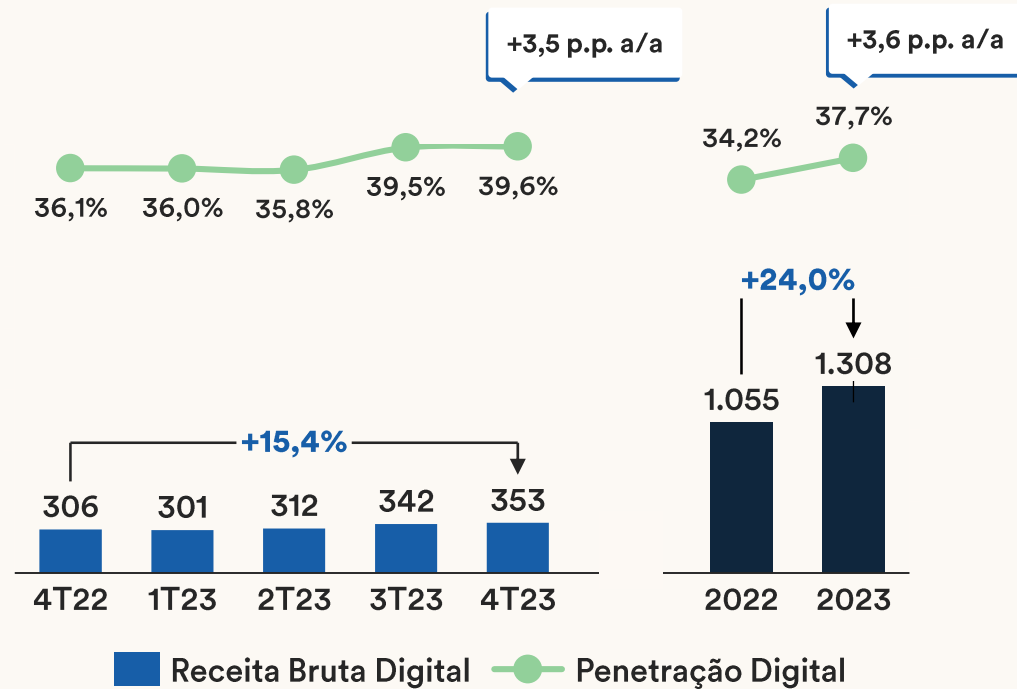
Receita Bruta "Aquisições" (+12,8% a/a), resultado positivo da Black Friday de Zee.Dog, performance da Zee.Now e vendas da Petix

# Canal Digital Petz “Standalone”

Crescimento robusto de +15% a/a (sob forte base +43% a/a no 4T22)

## Receita Bruta Digital e Penetração Digital

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



### Penetração Digital recorde

Incremento de participação de **3,5 p.p. a/a** e *flat* p.p. t/t



### Ajustes nas condições comerciais

Após o 3T23, com maiores investimentos em competitividade, optamos por um 4T23 mais equilibrado



### Estratégia Omnichannel

**92,1%** das vendas digitais no 4T23 (+1,5 p.p. a/a) entregues ou retiradas nas lojas físicas



### Alto nível de serviço

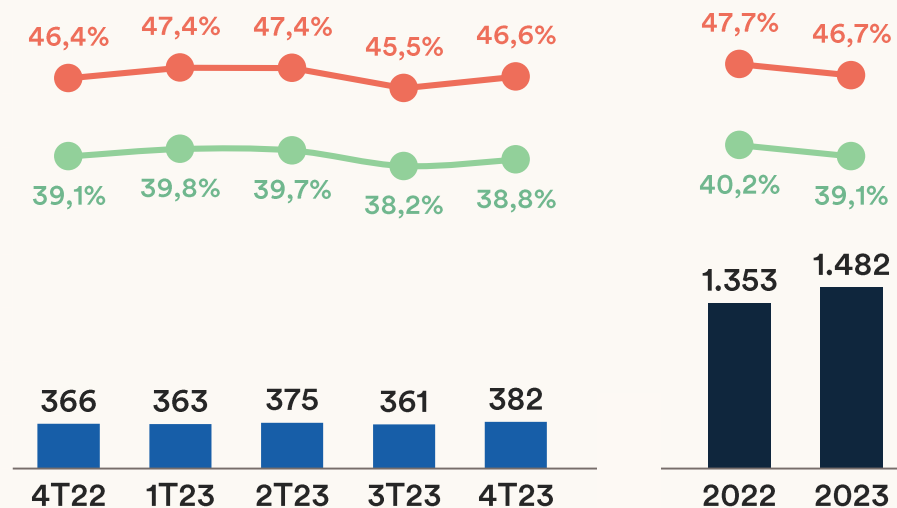
**95%** das vendas *Ship from Store* entregues em **até 1 dia útil**, sendo **87%** de todos os pedidos do Digital

# Margem Bruta Grupo Petz

Pressão de margem reflexo principalmente da performance Petz “Standalone”

## Lucro Bruto Grupo Petz

R\$ milhões



■ Lucro Bruto 
 ● % Receita Bruta Total 
 ● % Receita Líquida Total



### Margem Grupo Petz -0,3 p.p. a/a

reflexo principalmente da performance Petz “Standalone”



### Margem Petz “Standalone” -0,7 p.p. a/a

reflexo da maior Penetração Digital a/a e mudanças tributárias de PIS/Cofins



### Margem Grupo Petz +0,6 p.p. t/t

Incremento sequencial com ajuste na estratégia de competitividade

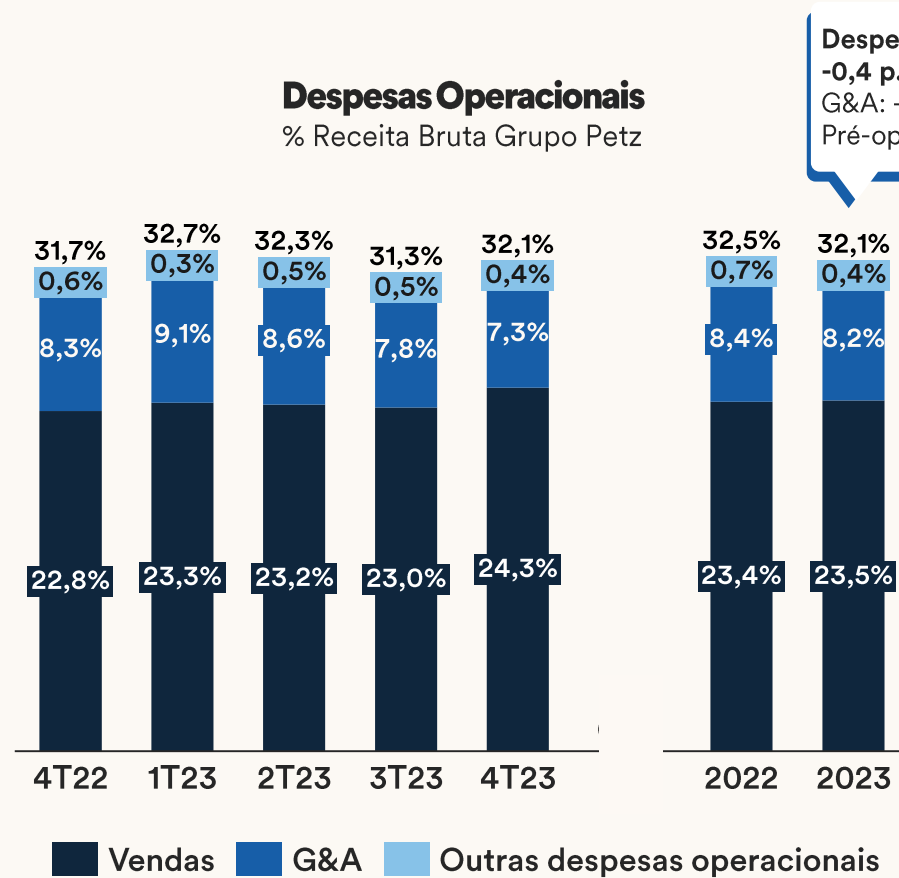


### Arrefecimento da inflação interna pet

6% acumulado 12M em dez/23 (vs 9% em dez/22), que resultam em crescimento mais baixo de *top line* e SSS

# Despesas Operacionais Grupo Petz

Aumento reflete uma menor alavancagem operacional e maiores Despesas com Vendas, compensados por redução em G&A



**Despesas totais:**  
-0,4 p.p. a/a, sendo:  
G&A: -0,2 p.p. a/a  
Pré-op: -0,3 p.p. a/a



## Despesas com Vendas +1,6 p.p. a/a

Resultado da campanha institucional referente ao *brand refresh* da Petz, abertura de lojas e maturação do parque



## G&A -1,0 p.p. a/a

Reflexo da captura de sinergia e reestruturações na Zee.Dog e redução nas despesas corporativas Petz



## Outras Despesas Op. -0,2 p.p. a/a

Reflexo de menor ritmo de abertura em 2023 vs. 2022 e maior eficiência de despesas pré-operacionais



## Zee.Dog

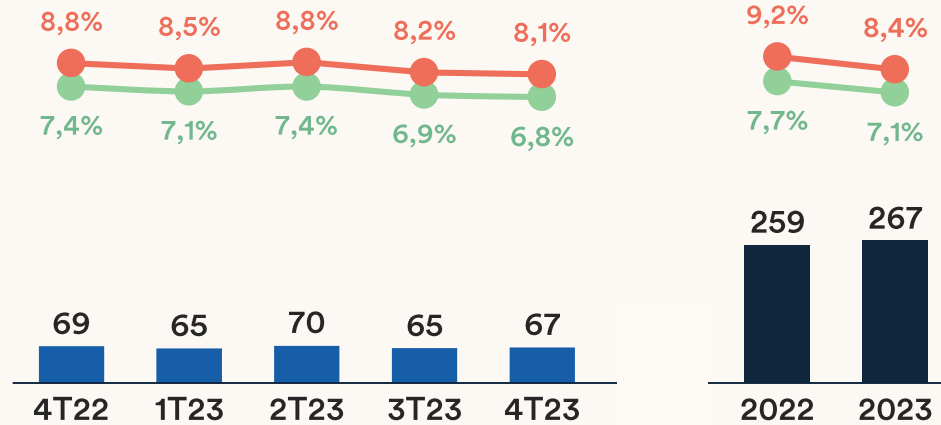
Reestruturação para tornar a operação mais *asset light* na vertical internacional (EUA/Europa) e Brasil (hubs e ZDK)

# Margem EBITDA Ajustada Grupo Petz

Resultado positivo das aquisições, compensando parcialmente a pressão vinda de Petz “Standalone”

## EBITDA Ajustado Grupo Petz (Pré-IFRS 16)

R\$ milhões



■ EBITDA Ajustado ● % Receita Bruta Total ● % Receita Líquida Total

## EBITDA “4-wall” (Lojas Petz)

% Receita Bruta Petz “Standalone”

Safras	# Lojas	EBITDA “4-wall” (4T23LTM)
Até 2018	80	17,1%
2019	26	17,0%
2020	28	16,4%
2021	37	14,7%
2022	50	9,8%
2023	30	7,6%



**R\$122 MM (+2,5% a/a)**

EBITDA Ajustado Grupo Petz IFRS 16 no 4T23

**6,7% (-2,0 p.p. a/a)**

Margem EBITDA Ajustada Petz “Standalone”, reflexo da pressão de margem bruta, maior participação do Digital, menor alavancagem operacional e companhia de marketing do *brand refresh* da Petz

**+R\$7,0 MM**

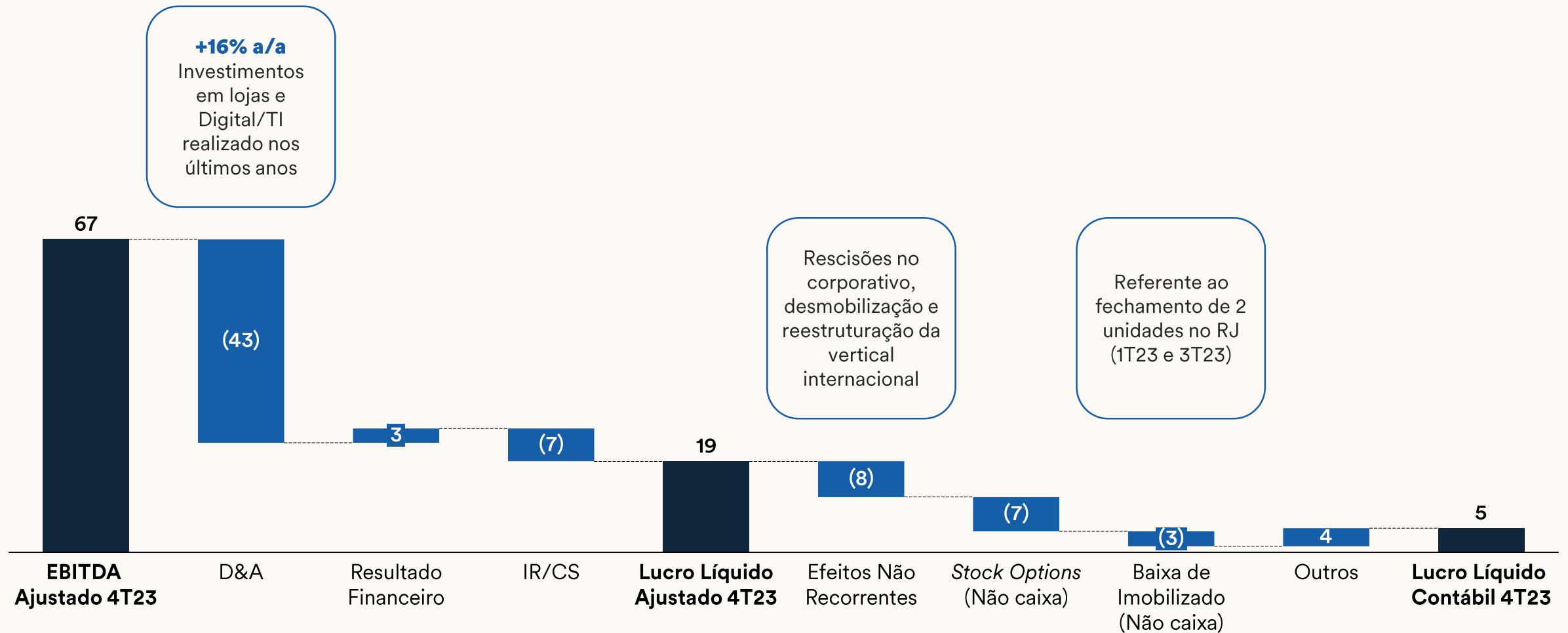
EBITDA “Aquisições”, melhora vs. -R\$4,5MM no 4T22 e R\$1,7MM no 3T23, reflexo captura de sinergias com Petz e nova abordagem *asset light* em Zee.Dog

# Lucro Líquido Ajustado Grupo Petz

Queda a/a em 4T23 reflete crescimento de D&A e base de comparação (JCP no 4T22 vs sem distribuição no 4T23)

## Lucro Líquido Ajustado Grupo Petz (Pré-IFRS 16)

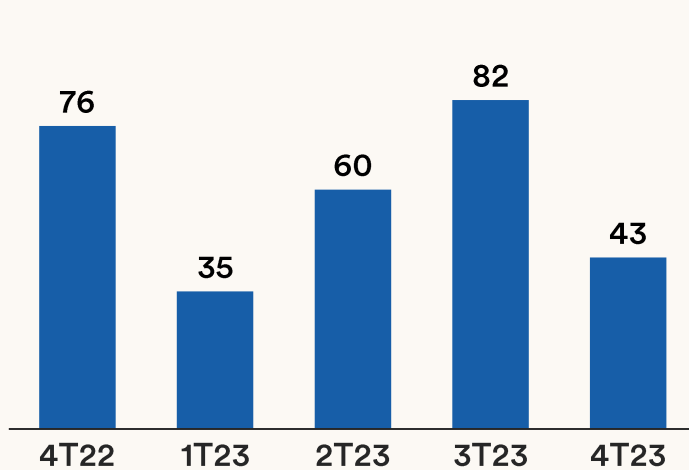
R\$ milhões



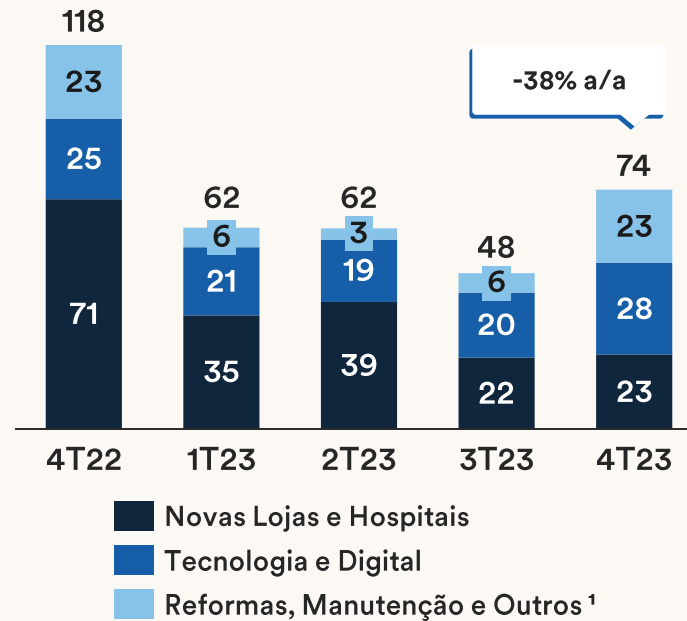
# Fluxo de caixa, investimentos e endividamento

Robusta posição de caixa reflexo da disciplina na aprovação de investimentos e busca por eficiências em capital de giro

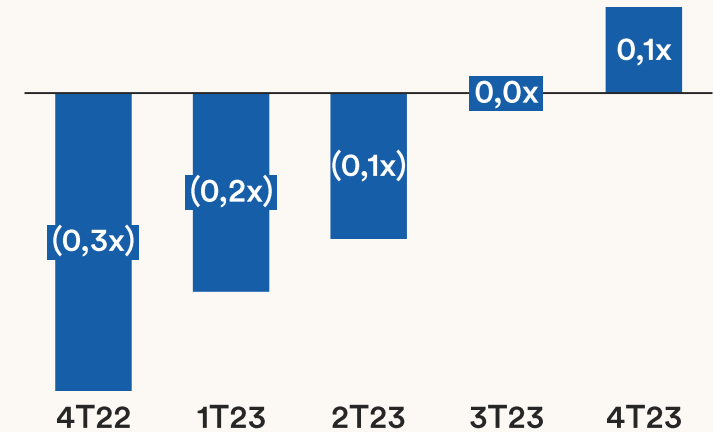
**Fluxo de Caixa Operacional**  
R\$ milhões



**Investimentos**  
R\$ milhões



**Alavancagem (Pré-IFRS 16)**  
Dívida Líquida/EBITDA Ajustado 12M



- **R\$43 MM** de geração de caixa operacional
- **Aumento nos níveis táticos de estoques**, principalmente por um maior nível de compras estratégicas de final de ano
- **Melhora no mix de Contas a Receber**, com o share maior de pix

- **-38% a/a** de Investimentos Totais
- **-68% a/a** de Novas Lojas, reflexo do menor ritmo de abertura em 2023, maior eficiência na implantação das unidades e menor capex por loja, dado menor metragem
- **+14% a/a** de Investimento em Tecnologia e Digital que refletem inovação, UX e infra

- **R\$19 MM** de Lucro Líquido Ajustado (-22% a/a), reflexo do aumento da D&A e base de comparação (JCP no 4T22 vs sem distribuição no 4T23)
- **R\$23 MM** de dívida líquida no 4T23

<sup>1</sup> Inclui consolidação do CAPEX das empresas adquiridas (Zee.Dog e Petix).

# Q&A

## PT

- Para fazer perguntas, clique no ícone “Q&A” na parte inferior da tela;
- Escreva seu **nome, empresa e idioma**;
- Ao ser anunciado, uma solicitação para ativar o microfone aparecerá na tela. Você deve ativá-lo para fazer perguntas.

## EN

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





# GRUPO **PETZ**

**PETZ**  
B3 LISTED NM

IBOVESPA B3

IBRX100 B3

IBRA B3

IGC B3

ITAG B3

IGCT B3

IGC-NM B3

ICON B3

SMLL B3

ICO2 B3

IDIVERSA B3

IVBX B3

<https://ri.petz.com.br>  
[ri@petz.com.br](mailto:ri@petz.com.br)

**Aline Penna**

VP de Finanças, RI/ESG e Novos Negócios

**Mirele de Aragão**

Gerente de RI

**Thaise Furtado**

Analista Sr. de RI

Assessoria de Imprensa

Marilia Paiotti | [petz@novapr.com.br](mailto:petz@novapr.com.br)