



petix.

Aquisição Petix

Janeiro de 2022



CANSEI DE
SER GATO



“Um movimento único de aquisição de uma marca forte, líder de mercado, com um produto diferenciado em uma categoria que cresce muito e ainda é pouco penetrada no Brasil”

Apresentando:

petix.



Petix: líder da categoria de tapetes higiênicos e uma das marcas mais reconhecidas no mercado Pet brasileiro



Mais de 15 anos de atuação no mercado Pet

- Fundada em 2007, a Petix se tornou rapidamente líder no mercado brasileiro, oferecendo um produto altamente diferenciado aos tutores

Tecnologia exclusiva, proprietária e eco-friendly

- Posicionamento premium, alavancando posição de liderança e criando uma proposta de valor única em função da performance do produto (alta absorção)
- Tecnologia eco-friendly única de reprocessamento, focada na reutilização de matéria prima (o gel absorvente, advindo das fraldas humanas) e processo produtivo com meta “zero-waste”

Marca Top of Mind

- Uma das marcas mais reconhecidas no mercado Pet

Ampla e eficiente estrutura de distribuição

- Modelo B2B com distribuição já estabelecida para as principais redes do canal especializado, +8.000 pequenos pet shops e 4 redes de varejistas alimentares (abrangência nacional)



¹ Receita bruta de 2021.

Time Petix: executivos altamente preparados com sólido background

Senior Management Petix



Rogério Haddad
Fundador & CEO

+15 anos no mercado pet
+21 anos no mercado financeiro



Luiz Fernando Lourenço
Fundador & Chief Marketing and Sales Officer

+15 anos no mercado pet
+18 anos no mercado financeiro



Krister Holm
General Manager USA

+5 anos no mercado pet
+27 anos no mercado financeiro



André Dinis
Gerente Fin e Adm

+4 anos no mercado pet
+20 anos em finanças em diversos setores

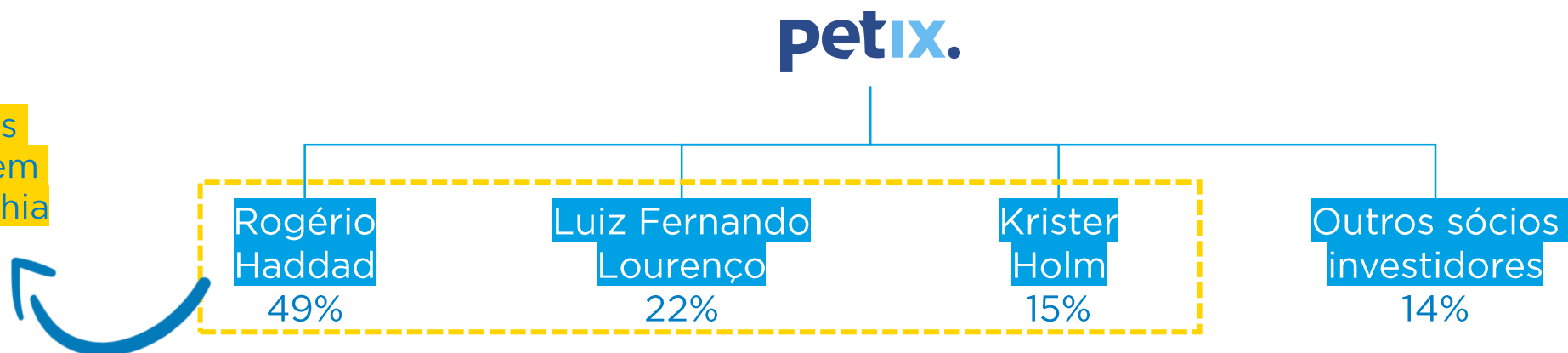


Ezequiel Adorno
Gerente Industrial

+25 anos em produção industrial em diversos setores

Estrutura acionária

Sócios executivos permanecem na Companhia



Petix em números

R\$135MM

Faturamento
bruto 2021E¹

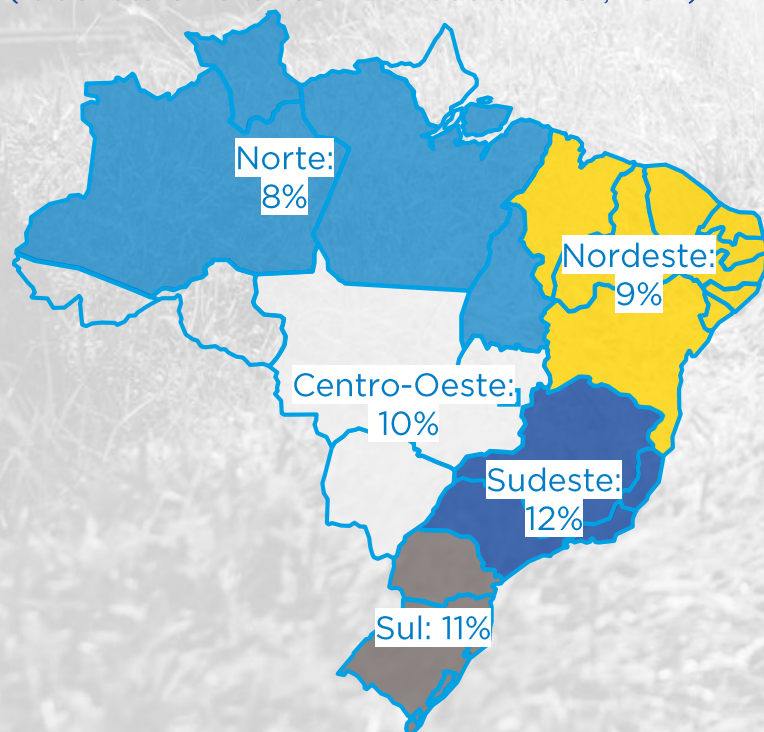
~29%

2019-2021E CAGR
Faturamento
bruto

Maior parque
industrial de
tapetes
higiênicos da
América
Latina

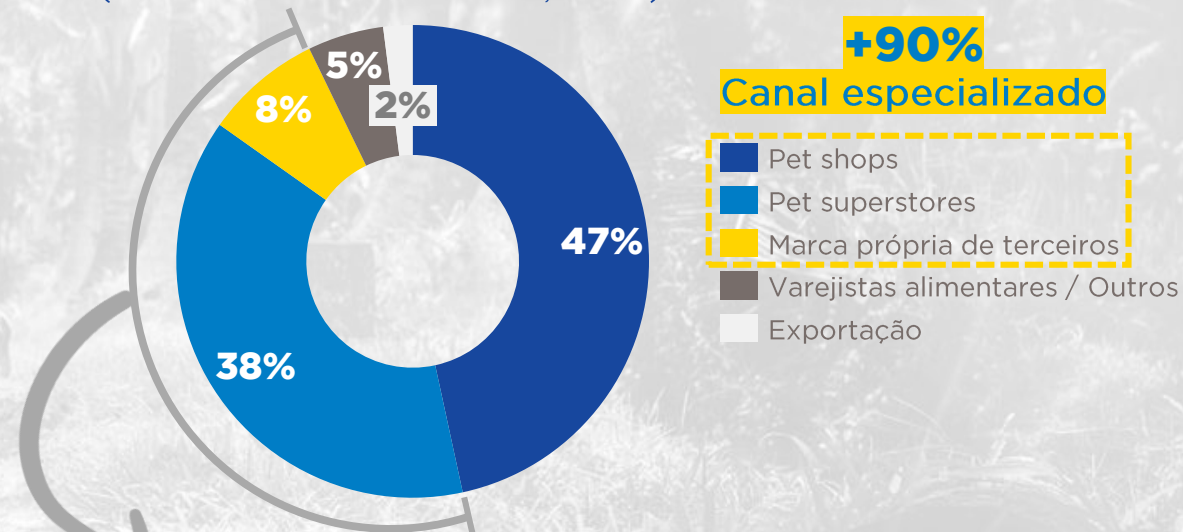
Penetração da categoria de tapete higiênico

(% do faturamento de Non-Food da Petz, 2021)



Distribuição por canal de venda¹

(% do faturamento bruto Petix, 2021E)



+90%

Canal especializado

- Pet shops
- Pet superstores
- Marca própria de terceiros
- Varejistas alimentares / Outros
- Exportação



**21% do faturamento
bruto da Petix 2021E**

+35%

Crescimento da
categoria na Petz
em 2021

47%

Share Petix na
categoria dentro
da Petz²

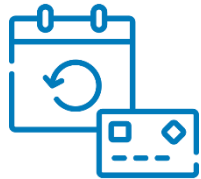
+14

anos de
parceria



Produção do
tapete marca
própria da
Petz

Tapete higiênico é uma das categorias que mais cresce no Brasil, ainda com baixa penetração



Recorrência

- Petix atende a **+300mil** cães de forma recorrente (**-350mil packs mensais**)



Baixa penetração de mercado

- **~10%** de penetração da categoria **no Brasil**, mesmo nas maiores capitais do país
- Segmento com **potencial de crescimento de 3-4x** nos próximos 5 anos¹



Tendências de mercado favoráveis

- **Humanização** (pets como membros da família)
- **Aumento** na **expectativa de vida** dos pets
- Aumento da **urbanização** e **verticalização** das cidades brasileiras (“menos quintais”)



Mercado fragmentado

- **~15 players** no mercado brasileiro
- Petix é **líder** de mercado
- **Única empresa 100% focada** em tapetes higiênicos e fraldas para cães no Brasil, com marca reconhecida e qualidade comprovada do produto



Iniciativas sustentáveis

- Consumidores mais conectados e **ambientalmente conscientes**
- Indústria pet reavaliando abordagem de embalagens e matéria-prima para **reduzir impacto no ambiente**

Principais considerações: tese de investimento

petix.

1

Posição de liderança nacional

Posição dominante na categoria tapete higiênico no Brasil

2

Forte reconhecimento da marca

Portfólio de marcas *Top of Mind* com grande reconhecimento do consumidor e uma clara percepção de qualidade superior

3

Tecnologia exclusiva, proprietária e sustentável

Tecnologia única de tapetes higiênicos com maior desempenho de absorção, com produção sustentável e *eco-friendly*

4

Presença crescente no mercado americano

A Petix estabeleceu uma presença sólida no mercado norte-americano e irá passar a investir cada vez mais em sua marca internacional

5

Equipe altamente preparada e engajada

Management com um histórico estabelecido de sucesso e capacidade comprovada de implementar iniciativas estratégicas

O Produto SuperSecção

Posição de liderança nacional



Composição

- Feito a partir de materiais usados em fraldas não utilizadas
- Alta absorção por conta do gel da fralda humana em maior quantidade

Posicionamento *premium*

- Preço competitivo
- Clara proposta de valor (nível único de absorção)

Fácil de encontrar

- Forte presença nacional no canal especializado, criando percepção de ser um produto “fácil de encontrar”

Forte reconhecimento da marca¹

Força da marca
Petix

73,0
petix. **SuperSecção**

Força das marcas
concorrentes

38,3

Média simples dos 5
maiores *players*

Força da marca -
benchmarks

70,0
OMO

90,0
Coca-Cola



REUTILIZAÇÃO

- Extração da celulose de +600 milhões de fraldas não utilizadas pela indústria a cada ano
- Menos resíduos em aterros sanitários



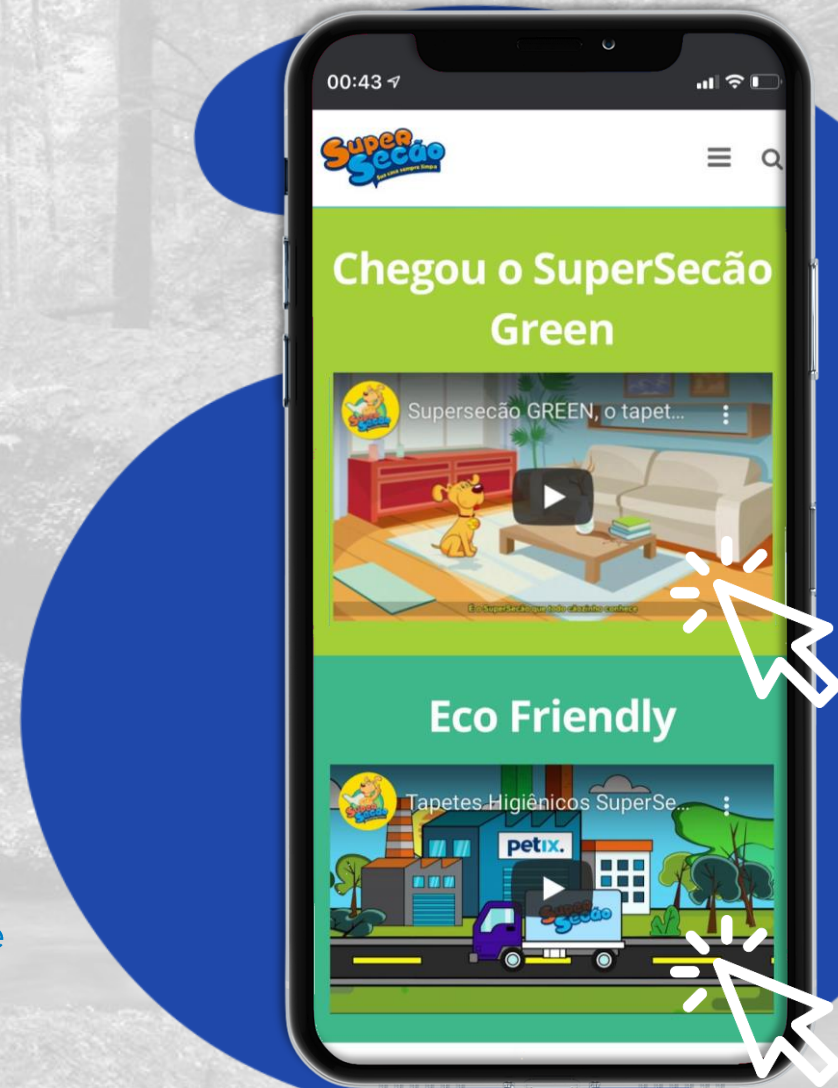
SEM DESPERDÍCIO

- Redução da extração de novos recursos e descarte de resíduos
- Reutilização de material da indústria de fraldas que seria desperdiçado, gerando um novo bem a ser aproveitado



FONTE RENOVÁVEL

- Lançamento da nova linha Green: primeiro tapete feito com plástico da cana-de-açúcar (51% de fonte renovável) e com selo *I'm Green*¹



¹ Selo concedido pela iniciativa I'm Green da Braskem

1

Planta em
Monte Mor/SP

Tecnologia de Reciclagem Exclusiva

Única fabricante tapetes higiênicos do mundo com planta de reprocessamento de fraldas diretamente integrada com a planta fabril

Controle de qualidade em todas as etapas da produção

O processo de fabricação dos tapetes higiênicos Petix foi auditado e aprovado pela SGS



Resíduo: fraldas, polpa, gel

- Processo ecologicamente correto
- Processo de fabricação com meta “zero-waste”



Despulpadora

- Reprocessamento de 600 milhões de fraldas humanas não utilizadas por ano



Produção dos tapetes higiênicos

- Maior parque industrial de produção de tapetes higiênicos da América Latina
- Expansão / investimentos em maquinário em análise



Produto final

- Produto *premium*, diferenciado (alta absorção), e líder de mercado



Principais avenidas de crescimento

01

Ganho de relevância no canal especializado Pet através de um produto com proposta de valor diferenciada

02

Expansão dentro das *superstores* do segmento Pet

03

Redes líderes do segmento Pet em busca de produtos sustentáveis e de alta qualidade

04

Oportunidades de marca própria com as redes líderes do segmento Pet

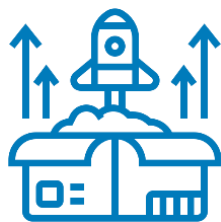
05

E-commerce

Posicionamento privilegiado para crescimento, com oportunidades em várias categorias, canais e geografias



zee.dog



Lançar **novas linhas** de tapetes higiênicos



Impulsionar o crescimento do **e-commerce**



Aumentar penetração em **outras regiões do Brasil**

WizSmart
ALL DAY DRY PREMIUM DOG PADS

Expandir a presença da **WizSmart nos EUA**



Alavancar posição de **liderança**

Zee.Pad: oportunidades de ganhos de eficiência e margem



25%

Zee.Pad como %
da Receita
Bruta 2021 de
Zee.Dog Brasil
(B2B, Ecom e Retail)

~60%

Share de Zee.Pad
na categoria de
tapetes higiênicos
no Zee.Now

**Atual
produto
importado**

Exposição maior à
câmbio e frete

Petix traz
oportunidade
de ganhos de
eficiência e margem

Alavancas estratégicas e sinergias



Alavancagem do modelo B2B com a distribuição já estabelecida pela Petix de modo a **potencializar** a venda de produtos **marca própria** do Grupo **Petz** (inclusive **Zee.Dog**)



Oportunidade de **nacionalizar a produção** dos tapetes higiênicos “*slim*” no Brasil e incrementar margens associadas, **reduzindo a dependência de sourcing externo** mais caro (frete e câmbio)



Vendas de **produtos exclusivamente desenvolvidos pela** Petix para a **Zee.Dog**



Potencializar o relacionamento com **mercado Pet norte-americano**



Possibilidade de **investir em linhas de produtos de higiene** já existentes e pouco exploradas (fraldas, lenços e areia para gatos)



Impulsionar o relacionamento que a Petix possui com uma **vasta rede de formadores de opinião** como influenciadores, veterinários, criadores, ONGs e adestradores

Visão geral sobre a transação



Formato

- Aquisição de 100% das ações da Petix S.A pela Pet Center Comércio e Participações S.A. (“Petz”)

Preço e Pagamento

- Valor da Empresa (EV) de R\$70,0 milhões¹
- Pagamento R\$60,0 milhões no fechamento da transação
 - R\$35,0 milhões em ações²
 - R\$24,9 milhões em caixa
- EV/Sales 2021E = 0,5x

Earn-out

- Earn-out de até R\$10,0 milhões (caixa)
 - A ser pago em 2023, 2024 e 2025
 - Sujeito a determinadas metas de performance e engajamento de longo prazo

Lock-up para Acionistas

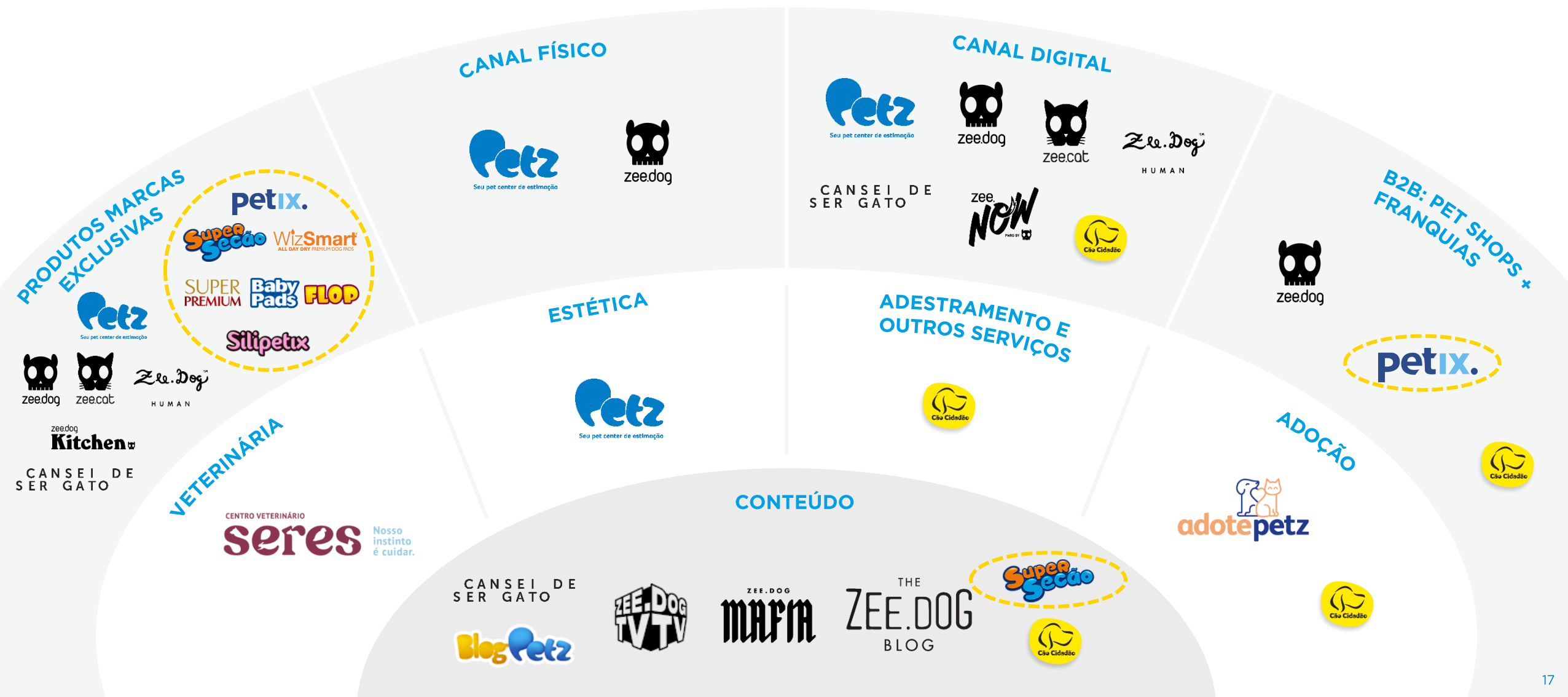
- Os acionistas da Petix se comprometeram a não negociar suas ações da Petz por prazos contratualmente definidos
 - Liberação do montante equivalente a 33% das novas ações no 3º, 4º e 5º aniversário da data do fechamento, respectivamente

Condições e Fechamento

- Conclusão da transação está sujeita a condições precedentes e aprovação do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE)

¹ Sem earn-out. ² Considera VWAP 120 dias de R\$21,21 (25 de janeiro de 2022), que corresponde a emissão de 1,7 milhão de ações da Petz para acionistas da Petix.

Mensagem final: Transação aderente à visão estratégica e ao ecossistema em formação do Grupo Petz





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

Aline Penna
CFO & IRO

Matheus Nascimento
Gerente Sr. de RI e Novos
Negócios

Mirele Aragão
Consultora de RI

Natália Esteves
Analista de RI

PETZ
B3 LISTED NM

IBOVESPA B3

IBRX100 B3

IBRA B3

IGC B3

ITAG B3

IGCT B3

IGC-NM B3

ICON B3

SMLL B3