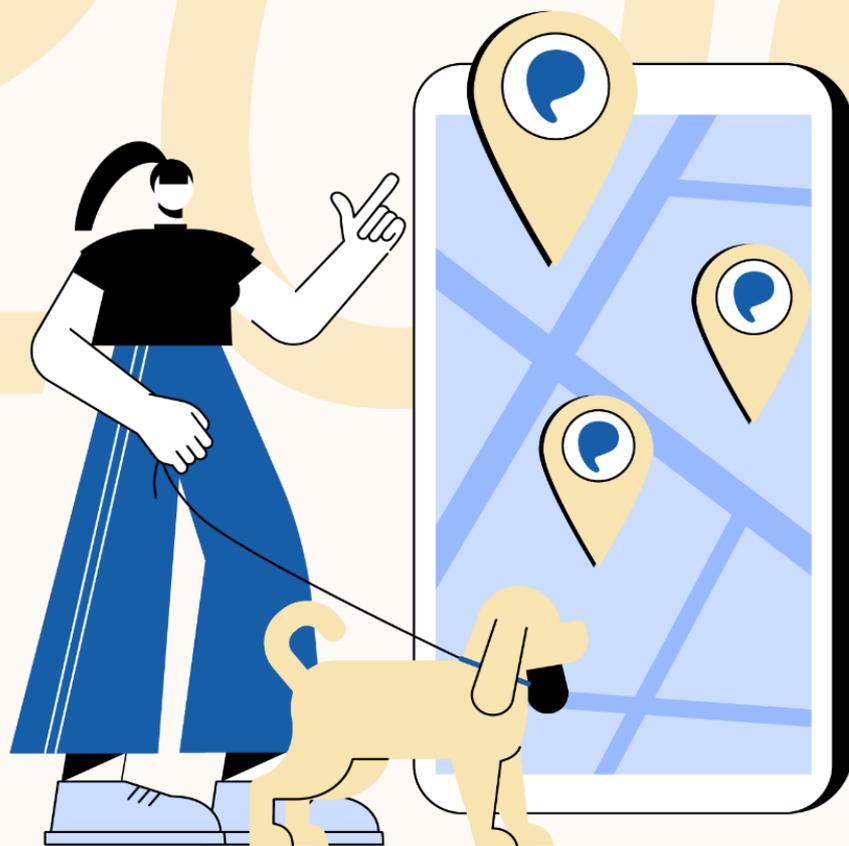


lojas



Resultados 3T22

9 de novembro de 2022

Videoconferência

9 de novembro de 2022 (quarta-feira)

10h Brasília | 8h EST | 13h GMT

[Webcast](#)



São Paulo, 9 de novembro de 2022 – A Pet Center Comércio e Participações S.A. (“Grupo Petz” ou “Companhia”) (B3: PETZ3) anuncia seus resultados do terceiro trimestre de 2022 (3T22). Vale destacar que os resultados Grupo Petz abaixo contemplam a consolidação (i) da Zee.Dog de janeiro à setembro de 2022; e (ii) da Petix de julho à setembro de 2022, exceto quando indicado. **Para o 3T21 e 9M21, os resultados da Petz “Standalone” refletem o efeito do processo de ressarcimento tributário (ICMS-ST) referente à CAT-42 nos respectivos períodos**, conforme explicado na divulgação de resultados do 4T21.

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 3T22 pode ser encontrada nas páginas 25-27.

Resultados | 3T22

- **Lojas Petz: 200 unidades, com 13 inaugurações (47 nos últimos 12 meses)**
- **Receita Bruta Grupo Petz (RB)¹: R\$884,6mm; +37,9% a/a**
- **Receita Bruta Petz “Standalone” (RBP): R\$796,1mm; +24,1% a/a**
- **Receita Bruta Digital Grupo Petz (RBD): R\$324,9mm; +63,5% a/a; 36,7% da RB**
- **Receita Bruta Digital Petz “Standalone” (RBDP): R\$286,3mm; +44,0% a/a; 36,0% da RBP (+5,0 p.p. a/a); Índice Omnichannel de 89,8% da RBDP**
- **Lucro Bruto Petz “Standalone”²: R\$326,7mm; +23,2% a/a; Margem Bruta de 41,0% da RBP (-0,3 p.p. a/a e +0,5 p.p. t/t)**
- **EBITDA Ajustado Petz “Standalone”³: R\$74,1mm; +2,1% a/a; Margem EBITDA Ajustada de 9,3% da RBP (-2,0 p.p. a/a e +0,1p.p. t/t)**

B3: PETZ3

R\$8,16

Por ação

461.642.885

Total de Ações

R\$3,8 bilhões

Valor de Mercado

Contatos de RI

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

ri@petz.com.br

+55 (11) 3434-7181

Dados de 8 de novembro de 2022

Resumo do Resultado e Indicadores (IAS 17)

R\$ mil, exceto quando indicado	3T22	3T21	Var.	9M22	9M21	Var.
Resultados Financeiros Grupo Petz						
Receita Bruta Total ¹	884.647	641.584	37,9%	2.432.025	1.777.085	36,9%
Receita Bruta Petz “Standalone”	796.061	641.584	24,1%	2.238.012	1.777.085	25,9%
Receita Bruta “Aquisições”	100.902	-	1,1%	215.462	-	14,8%
Receita Bruta Digital	324.919	198.767	63,5%	865.427	535.523	61,6%
Penetração Digital (% RB)	36,7%	31,0%	5,7 p.p.	35,6%	30,1%	5,4 p.p.
Receita Bruta Digital Petz “Standalone”	286.309	198.767	44,0%	749.190	535.523	39,9%
Penetração Digital (% RBP)	36,0%	31,0%	5,0 p.p.	33,5%	30,1%	3,4 p.p.
Lucro Bruto ²	355.714	265.183	34,1%	987.111	727.184	35,7%
% Receita Bruta Total	40,2%	41,3%	(1,1 p.p.)	40,6%	40,9%	(0,3 p.p.)
Lucro Bruto Petz “Standalone” ²	326.696	265.183	23,2%	910.609	727.184	25,2%
% Receita Bruta Petz “Standalone”	41,0%	41,3%	(0,3 p.p.)	40,7%	40,9%	(0,2 p.p.)
EBITDA Ajustado ³	72.225	72.539	(0,4%)	190.282	176.089	8,1%
% Receita Bruta Total	8,2%	11,3%	(3,1 p.p.)	7,8%	9,9%	(2,1 p.p.)
EBITDA Ajustado Petz “Standalone” ³	74.082	72.539	2,1%	197.969	176.089	12,4%
% Receita Bruta Petz “Standalone”	9,3%	11,3%	(2,0 p.p.)	8,8%	9,9%	(1,1 p.p.)
Lucro Líquido Ajustado ⁴	30.671	33.396	(8,2%)	84.551	70.940	19,2%
% Receita Bruta Total	3,5%	5,2%	(1,7 p.p.)	3,5%	4,0%	(0,5 p.p.)
Indicadores Operacionais Petz Standalone						
Número de Lojas	200	153	47	200	153	47
Número de Inaugurações	13	10	3	32	22	10
Área de Lojas (m ²)	188.500	155.890	32.610	188.500	155.890	32.610
Centros Veterinários Seres	151	127	24	151	127	24

¹ Considera o efeito das Eliminações Intercompany no valor de R\$12,3 milhões (detalhes página 11).

² Ambos períodos refletem impactos relacionados ao processo de ressarcimento tributário referente à CAT-42, explicado nos resultados do 4T21. Como referência, o valor desse efeito no 3T21 e no 9M21 foi de R\$5,4 milhões e R\$12,6 milhões, respectivamente.

³ Não considera o efeito do IFRS 16, além dos ajustes explicados na página 19. Ambos períodos refletem impactos relacionados ao processo de ressarcimento tributário referente à CAT-42, explicado nos resultados do 4T21.

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 | 3T22



Receita Bruta Grupo Petz de **R\$885MM, um crescimento expressivo de +38% a/a**



Participação Digital Petz “Standalone” recorde de **36% (+5,0p.p. a/a e +3,5p.p. t/t)**



Receita Bruta Digital Petz “Standalone” de **R\$286MM, +44% a/a**, já sob uma base forte de comparação no 3T21 (+73% a/a)



App Petz representando cerca de **70% do Fat. Digital Petz “Standalone”**, com **+1MM de MAU¹**



Receita Bruta Digital Petz “Standalone” anualizada **>R\$1 bilhão pela 1ª vez na história**, consolidando a posição de liderança no canal



Clientes *Omnichannel* com um **gasto médio mensal 50-55% maior** vs. canal físico



Margem Bruta Petz “Standalone” de **41% da RBP, (-0,3p.p. a/a, mas +0,5p.p. t/t)** mesmo com diversos eventos detratores de rentabilidade



Inflação interna Pet no **menor patamar LTM²** em setembro – ainda em níveis elevados, mas com **perspectivas construtivas** para o ambiente de consumo em 2023



47 inaugurações de lojas Petz LTM², patamar muito próximo do *guidance* 2022 (50 aberturas)



Abertura da loja #200 da Petz, a 1ª plataforma Pet a atingir esse marco na América Latina



48% das lojas localizadas fora de São Paulo **(+6 p.p. a/a)**



+345 mil assinantes (+48% a/a), representando **29%** da Rec. Bruta Petz “Standalone” em setembro



Zee.Dog Kitchen **em 100% das lojas Petz** e lançamento de **novas linhas** de produtos no 4T22



95% das vendas Ship from Store entregues em até 1 dia útil



Zee.Now: tempo médio de entrega de **46 minutos**, sendo **97%** dentro do prazo prometido



Criação da VP de Serviços, liderada por Massanori Shibata – foco inicial em produtividade / eficiência de custo + piloto de plano de saúde 1S23



Recebimento **da máquina de tapete Slim**, aumentando o **TAM³** da Petix no Brasil e no EUA/Canadá e potenciais sinergias com Zee.Dog e Petz



Lançamento bem-sucedido do novo conceito de franquia Zee.Dog, com *roll-out* esperado para 2023

¹ MAU (Monthly Active Users) = usuários mensais ativos

² LTM (Last 12 months) = últimos 12 meses

³ TAM (Total Addressable Market) = mercado total endereçável

Mensagem da Administração

Introdução: Crescimento, Rentabilidade e Inovação - gestão estratégica com foco e disciplina na busca pelo melhor equilíbrio entre esses três pilares

O ano de 2022 representa um período ímpar na história da Companhia, com diversos aprendizados e reflexões diante de um cenário com (i) desafios no ambiente macroeconômico, onde as taxas de inflação no segmento Pet perduraram em patamares elevados por um período mais longo do que o esperado - apesar do recente arrefecimento - impactando o ambiente de consumo, principalmente categorias discricionárias como acessórios, que possuem margens maiores do que outras categorias; (ii) aceleração no ritmo de expansão de lojas, com o *guidance* de 50 aberturas para 2022 - vs. um *range* de 30-40 por ano projetado na época do IPO em setembro de 2020 (representando um dos maiores crescimentos de base de lojas no varejo brasileiro ~30% a/a). Além disso, a estratégia acertada de ser *first-mover* reforça a marca Petz nas principais capitais e cidades do Brasil, contudo traz uma pressão de rentabilidade no curto prazo (despesas pré-operacionais e curva de maturação das lojas); (iii) maior participação das vendas no Digital - que demonstra a força da marca Petz e da plataforma *Omnichannel* por todo o Brasil com uma proposta única de valor: baixo custo de servir e elevado nível de serviço - canal esse que possui margens saudáveis, mas inferiores ao físico; e (iv) integração das 4 aquisições, que agregam competências diferenciadas e complementares, que serão fundamentais no médio/longo prazo, mas que ainda possuem diferentes níveis de rentabilidade e/ou estágios de maturidade.

É importante mencionar que esses pontos reforçaram visões estratégicas que já vinham sendo trabalhadas dentro de nossa agenda, mas também trouxeram novos componentes para aprimorar e ajustar o processo de construção e fortalecimento das principais alavancas de geração de valor no médio/longo prazo. Após o intervalo entre 2020 e 2021 - dois anos de crescimento expressivo do segmento Pet e que representam uma forte base de comparação - quando fomos capazes de ampliar com robustez a nossa posição de liderança no Brasil, vivemos uma realidade diferente do que prevíamos, gerando desafios, mas também muitas oportunidades. Nesse sentido, é importante mencionar que as tendências estruturais do segmento Pet estão ainda mais sólidas: (i) crescimento da população de pets; (ii) humanização/tratamento do pet como membro da família; (iii) características demográficas - novos tutores *Millennials*/decisão de postergar a construção de família; e (v) *White-space* ainda muito relevante no Brasil. Assim, é esperado que o crescimento do segmento continue em duplo-dígito (~13% por ano) ao longo dos próximos 5 anos, além do processo de consolidação de um mercado extremamente fragmentado.

Assim, o foco e a disciplina das lideranças do Grupo Petz estão em trazer para a gestão e ao processo de tomada de decisão **o melhor equilíbrio entre três pilares: Crescimento, Rentabilidade e Inovação**, que não necessariamente caminham para uma mesma direção. Nesse contexto, reforçamos a capacidade de execução e qualidade do time, com uma combinação única de sólido *trackrecord* e novos integrantes com competências complementares.

(i) **Crescimento: 200 lojas, a 1ª plataforma Pet a atingir esse marco na América Latina + Recorde de Receita Bruta Digital com nível de serviço em patamares de excelência**

O Grupo Petz possui uma combinação única no varejo Pet entre os principais motores de crescimento para os próximos anos: expansão de lojas com elevado nível de Digitalização em diferentes pontos de contato da jornada dos clientes e seus pets - gerando cada vez mais fidelização, engajamento e *share-of-wallet* dos mais de 2 milhões de tutores que frequentam as nossas plataformas.

Em relação a expansão de lojas, encerramos o 3T22 com o marco histórico de 200 lojas, presentes em todas as regiões do Brasil. Nos últimos 12 meses, inauguramos 47 unidades, patamar recorde e praticamente em linha com o *guidance* de 2022. Continuamos confiantes em relação à capacidade de execução do plano de abertura de lojas - suportado pela execução com governança e processos robustos, com a participação do *C-Level* e Conselho - dada a aderência elevada dos retornos reais obtidos vs. dossiês de viabilidade nas diversas regiões do país. Assim, vale reforçar que, apesar da expansão acelerada ao longo dos últimos anos (lojas em diferentes estágios de maturação) e presença geográfica já bastante ampla pelas principais capitais e cidades do país, seguimos em patamares de TIR (taxa interna de retorno) bastante saudáveis.

Essa manutenção de performance se deve à força das marcas do Grupo Petz e à proposta de valor única da loja Petz, que potencializa a estratégia de Digitalização por meio da plataforma *Omnichannel*, além da experiência diferenciada e localização privilegiada. Assim, acreditamos no potencial da rede e capilaridade de lojas físicas, não só como uma ferramenta de aumentar produtividade e nível de serviço (loja trabalhando como um mini-CD), mas também como uma forma eficiente de adquirir novos clientes, aumentar engajamento e monetizar esse tráfego.

Assim, é importante ressaltar que a aceleração da expansão física foi acompanhado pelo rápido avanço das vendas Digital - atingimos no 3T22 o patamar anualizado de faturamento de R\$1 bilhão pela primeira vez na história, consolidando cada vez mais a nossa posição de liderança também no canal - ao mesmo tempo em que atingimos indicadores recordes em tempo de entrega, qualidade da experiência entre todas as modalidades de entrega. Nesse contexto, 95% das vendas *Ship from Store* foram entregues em até 1 dia útil, ao mesmo tempo em que o *Pick-up* atualmente representa o maior NPS entre todos os segmentos.

Nesse contexto, vale mencionar também que seguimos focados no processo de evolução da proposta de valor das lojas, diante de uma elevada participação das vendas Digital (36% no 3T22) e presença geográfica – no que diz respeito a sortimento e gestão de categorias e/ou espaço destinado para produtos, serviços e vidas. Com base em um modelo de “*machine learning*”, estamos atentos às diversas variáveis de *input* para o nosso modelo de expansão, com uma quantidade de dados e informações bastante robusta, buscando sempre maior produtividade e eficiência no processo de alocação de capital, sem alterar a proposta de valor para os clientes em uma praça.

Essa digitalização do relacionamento com os clientes é essencial para a nossa estratégia de longo prazo em criação de valor, pois os **clientes *Omnichannel*** passam a ter maior fidelidade, engajamento e frequência de compra, **gastando mensalmente, em média, 50-55% a mais em comparação aos clientes que utilizam apenas a loja física.**

(ii) Rentabilidade: Compromisso com a manutenção de patamares saudáveis de margem, apesar de pressões de curto prazo sobre o negócio

Quando comparada com as principais premissas de rentabilidade a nível de orçamento para 2022, a performance do Digital acima do esperado foi, até o momento, um dos principais ofensores de margem, dado que esse canal possui margem bruta em patamares saudáveis, mas inferiores ao físico. Somados a isso, diante de um cenário de inflação alta e menor consumo de itens discricionários, a participação de *Food* dentro do *mix* de produtos também pressionou a rentabilidade acima das nossas expectativas iniciais.

Nos orgulhamos em dizer que a busca por eficiência é parte da cultura da Companhia, sempre pautada por decisões *data-driven* e constante mapeamento de oportunidades. Nesse sentido, é importante destacar que seguimos com patamares muito saudáveis de rentabilidade, com margem bruta estável no acumulado do ano, resultado do foco da Companhia na busca por produtividade e eficiência “linha a linha”.

Por fim, o primeiro ano de integração das 4 aquisições está sendo um momento muito valioso para o nosso melhor entendimento das principais dinâmicas (e alavancas) em todas as linhas de negócio. Através de um processo que combina governança com autonomia e construído de forma bastante colaborativa, esse período serviu para compartilhar uma mentalidade de maior controle orçamentário aliado à promoção de um melhor equilíbrio entre crescimento de *top-line*, rentabilidade e inovação nas decisões estratégicas das novas integrantes do Grupo Petz, com o objetivo de maximizar a construção de valor no médio/longo prazo.

(iii) Inovação: (i) *Update ZDK*; (ii) Novo modelo de franquia *Zee.Dog*; (iii) Criação da VP de Serviços; e (iv) Máquina Tapete *Slim* da *Petix*

Zee.Dog Kitchen (ZDK), a vertical de alimentação natural pet da *Zee.Dog*, continua performando em linha com nossas expectativas, já estando presente nas mais de 200 lojas Petz. Para os próximos meses, temos como novidade o lançamento de duas linhas: (i) Alimentação em potes unitários (vs. caixa com 4 potes, única opção disponível anteriormente), que corrobora a nossa estratégia de *go-to-market* de incentivar uma transição gradual de refeição e/ou o hábito de misturar diferentes sabores de alimentação natural com outras opções de alimentos, incluindo ração seca; e (ii) *Topper ZDK*, complemento úmido para melhorar a palatabilidade da alimentação tradicional, ampliando o sortimento da marca em uma categoria que é tendência. Assim, estamos cada vez mais animados com a oportunidade

de ser protagonista em alimentação natural com produtos diferenciados, suportados pela expertise da Zee.Dog em *branding* e *storytelling* e toda capilaridade dos canais e *know-how* de varejo da Petz. Destaque também para o lançamento bem-sucedido do novo conceito de franquia Zee.Dog, que deverá ter o *roll-out* iniciado ao longo de 2023 em capitais brasileiras.

No trimestre, vale destacar a criação da Vice-Presidência (VP) de Serviços, liderada pelo recém-chegado executivo Massanori Shibata – com mais de 17 anos de experiência profissional na saúde humana. Nesse sentido, o escopo da VP abrange tanto os serviços atuais oferecidos dentro da rede - (i) hospitais, clínicas e consultórios veterinários sob a marca Seres; (ii) banho & tosa; e (iii) adestramento - como também novas avenidas de crescimento (ex. segmento de plano de saúde pet e serviços adjacentes - *pet sitter*, *day care*, hotel). No curto prazo, o nosso foco está em trazer melhorias de produtividade e maior eficiência de custos entre todas as unidades de negócio da estrutura de serviços. Com uma gestão baseada em negócios, estruturação de processos bem definidos e tecnologia, são esperadas sinergias operacionais e oportunidades de *cross-sell*, além de uma jornada mais simples e fluída para os tutores e seus pets, visando sempre a saúde e bem estar animal. Por fim, conforme já mencionado em divulgações anteriores, a agenda de curto prazo contempla também o *roadmap* para o lançamento do piloto de plano de saúde pet no 1S23.

Por fim, mas não menos importante, recebemos em outubro a máquina importada de tapetes higiênicos *Slim* da Petix. Esse equipamento permitirá expandir o mercado endereçável da Petix no Brasil, além de oferecer o tapete *Slim* no mercado norte-americano, dominado por tapetes com essa proposta de valor. Vale mencionar também que são esperados ganhos de sinergia a nível de custos e capital de giro no processo de fabricação/venda dos tapetes higiênicos da Zee.Dog (Zee.Pad) e da Petz Carvão ativado.

Sergio Zimmerman

Resultado 3T22

Petz “Standalone”

A Receita Bruta da Petz “Standalone” apresentou **um sólido crescimento de 24,1% a/a no 3T22**, explicado por mais um **expressivo desempenho do Digital**, que totalizou um faturamento de R\$286,3 milhões no trimestre, +44,0% a/a - performance essa já sob uma forte base de comparação no 3T21 (+73,2% a/a). Assim, o Digital atingiu nível recorde de penetração de 36,0% no faturamento da Companhia (+5,0 p.p. a/a e +3,5 p.p. t/t). Esse resultado reflete (i) a **excelência e consistência em nível de serviço**; (ii) **melhorias em navegabilidade e experiência de compra dos nossos clientes**; (iii) um **sortimento vasto e completo**; (iv) uma **gestão eficiente dos índices de ruptura de produtos**; e (v) **condições comerciais competitivas com as práticas de mercado**. Por fim, vale mencionar também que o **avanço do Digital é beneficiado pela expansão geográfica do parque de lojas fora de São Paulo, considerando que nessas praças a penetração dos canais digitais é maior**.

A margem bruta Petz “Standalone” foi de 41,0% no 3T22, uma ligeira pressão de -0,3 p.p. a/a (já considerando o efeito no 3T21 do processo de ressarcimento tributário referente à CAT-42), mas uma expansão frente ao 2T22 (+0,5 p.p.). Vale ressaltar que (i) a **capacidade da Petz de repassar preços para o consumidor final** e (ii) o **trabalho contínuo em busca de oportunidades, ganhos de eficiência e melhorias operacionais**, ajudaram a mitigar parcialmente os impactos referentes ao (i) **aumento da Penetração Digital**; e (ii) **crescimento da categoria de Alimento dentro do mix de produtos**.

O EBITDA Ajustado Petz “Standalone” ficou estável em relação ao mesmo período do ano anterior (+2,1% a/a), representando uma margem de 9,3%, em linha com o 2T22, mas uma redução de 2,0 p.p. a/a, como consequência da: (i) ligeira pressão a nível de margem bruta; (ii) **aceleração no processo de abertura de lojas** - e a própria curva de maturação das novas unidades; que reflete, principalmente, em (iii) maiores despesas com aluguel e pessoal de loja, também resultante de um ambiente de pressão inflacionária; e (iv) transporte, impactado pela maior diversificação do parque de lojas.

Zee.Dog

A Receita Bruta da Zee.Dog cresceu +16,1% a/a, com destaque para a vertical da Zee.Now (+33,1% a/a). É importante mencionar que essa performance a/a exclui as vendas pontuais no 3T21 de produtos *private label* para um parceiro global (linha de negócio com baixa rentabilidade). Desconsiderando esse ajuste na base de comparação, a Receita Bruta da Zee.Dog apresentou uma queda de -11,8% a/a.

Em termos de margem bruta e EBITDA Ajustada, a performance reflete (i) a **curva de ramp-up de Zee.Dog Kitchen (ZDK)**, produto que foi lançado em maio de 2022; e (ii) a **desalavancagem operacional no canal Zee.Dog Internacional**, assim como ocorrido no 2T22, reflexo de um cenário macro e de consumo desafiador ao redor do mundo – que impacta principalmente categorias discricionárias, como as de acessórios e brinquedos. **Esses efeitos foram parcialmente compensados pela captura de sinergia da integração com a Petz, principalmente na vertical da Zee.Now**. Nesse sentido, vale ressaltar que, após atingirmos o *breakeven* da Zee.Now em maio de 2022, mantivemos a margem de contribuição em território positivo também nos meses seguintes.

Por fim, reforçamos nossa expectativa de continuar acelerando a curva de captura de sinergia, com o foco da Companhia na integração de sistemas – que permitirá a implementação de *hubs* Zee.Now junto às lojas Petz e também as mesmas condições comerciais, de forma integral, da Petz. Vale destacar também a chegada da máquina importada na Petz em outubro de 2022, que será capaz de produzir o tapete *Slim* da Zee.Dog (“Zee.Pad”) – atualmente o SKU mais vendido da marca, representando potenciais ganhos de sinergia de custo e maior eficiência em capital de giro.

Demonstração do Resultado do Exercício do Grupo Petz

Grupo Petz	3T22	3T21 ⁴	Var.	9M22	9M21 ⁴	Var.
R\$ mil, exceto quando indicado						
Receita Bruta de Vendas de Mercadorias e Serviços Prestados	884.647	641.584	37,9%	2.432.025	1.777.085	36,9%
Impostos e Outras Deduções	(144.745)	(96.229)	50,4%	(385.512)	(271.788)	41,8%
Receita Líq. de Vendas de Mercadorias e Serviços Prestados	739.902	545.355	35,7%	2.046.513	1.505.297	36,0%
Custo das Mercadorias Vendidas e dos Serviços Prestados	(384.188)	(280.172)	37,1%	(1.059.402)	(778.113)	36,2%
Lucro Bruto	355.714	265.183	34,1%	987.111	727.184	35,7%
Receitas (Despesas) Operacionais	(283.489)	(192.644)	47,2%	(796.829)	(551.095)	44,6%
Com Vendas	(205.219)	(142.232)	44,3%	(574.700)	(414.603)	38,6%
Gerais & Administrativas	(71.379)	(44.452)	60,6%	(203.461)	(123.903)	64,2%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais, Líquidas	(6.891)	(5.960)	15,6%	(18.668)	(12.589)	48,3%
EBITDA Ajustado	72.225	72.539	(0,4%)	190.282	176.089	8,1%
Resultado Não Recorrente	(5.865)	362	n/a	(9.436)	896	n/a
Plano de Opção de Compra de Ações ⁵	(8.062)	(5.221)	54,4%	(23.749)	(5.285)	349,4%
Baixa de Imobilizado	(234)	2	n/a	(235)	(843)	(72,1%)
Depreciação & Amortização	(32.471)	(21.971)	47,8%	(89.783)	(61.418)	46,2%
Lucro Operacional Antes do Resultado Financeiro	25.593	45.711	(44,0%)	67.079	109.439	(38,7%)
Resultado Financeiro	(644)	(4.189)	(84,6%)	9.295	(11.925)	n/a
Receitas Financeiras	11.304	3.199	253,4%	40.049	8.411	376,2%
Despesas Financeiras	(11.948)	(7.388)	61,7%	(30.754)	(20.336)	51,2%
Lucro Antes do IR e da Contribuição Social	24.949	41.522	(39,9%)	76.374	97.514	(21,7%)
Imposto de Renda e Contribuição Social	(7.756)	(11.333)	(31,6%)	(24.825)	(29.471)	(15,8%)
Efeitos de SOP, Não Recorrentes e de IR e CS	13.478	3.207	320,3%	33.002	2.897	1039,3%
Lucro Líquido Ajustado	30.671	33.396	(8,2%)	84.551	70.940	19,2%

Demonstração do Resultado do Exercício da Petz "Standalone"

Petz "Standalone"	3T22	3T21 ⁴	Var.	9M22	9M21 ⁴	Var.
R\$ mil, exceto quando indicado						
Receita Bruta de Vendas de Mercadorias e Serviços Prestados	796.061	641.584	24,1%	2.238.012	1.777.085	25,9%
Impostos e Outras Deduções	(123.064)	(96.229)	27,9%	(345.783)	(271.788)	27,2%
Receita Líq. de Vendas de Mercadorias e Serviços Prestados	672.997	545.355	23,4%	1.892.229	1.505.297	25,7%
Custo das Mercadorias Vendidas e dos Serviços Prestados	(346.301)	(280.172)	23,6%	(981.620)	(778.113)	26,2%
Lucro Bruto	326.696	265.183	23,2%	910.609	727.184	25,2%
Receitas (Despesas) Operacionais	(252.614)	(192.644)	31,1%	(712.641)	(551.095)	29,3%
Com Vendas	(191.334)	(142.232)	34,5%	(539.399)	(414.603)	30,1%
Gerais & Administrativas	(54.326)	(44.452)	22,2%	(154.343)	(123.903)	24,6%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais, Líquidas	(6.954)	(5.960)	16,7%	(18.899)	(12.589)	50,1%
EBITDA Ajustado	74.082	72.539	2,1%	197.968	176.089	12,4%

⁴ Refletindo o processo de ressarcimento tributário referente à CAT-42, conforme explicado nos resultados do 4T21. Como referência, o valor desse efeito no 3T21 e no 9M21 foi de R\$5,4 milhões e R\$12,6 milhões, respectivamente.

⁵ 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.

Rede de Lojas Petz e Centros Veterinários Seres

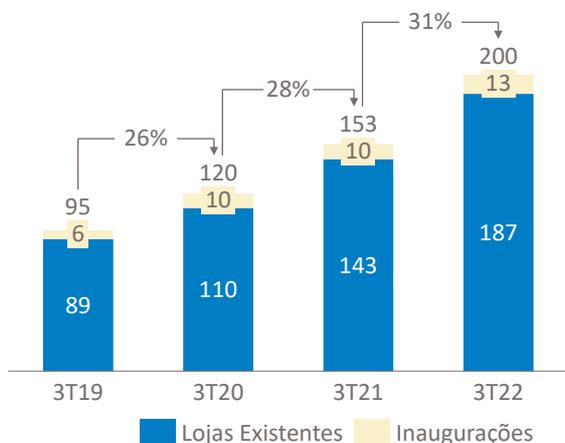
Ao longo do 3T22, inauguramos 13 lojas, um novo recorde para o período do terceiro trimestre, que demonstra a forte capacidade de execução do plano de expansão. Das lojas abertas, 10 estão localizadas fora do estado de São Paulo e 3 unidades marcaram a entrada em novas praças (Diadema-SP, Nova Iguaçu-RJ e Rio Grande-RS). Ao final do 3T22, 48% das unidades estavam localizadas fora de São Paulo, o maior patamar já registrado (vs. 42% no 3T21).

Nos últimos 12 meses, atingimos recorde histórico em relação ao ritmo de expansão: **47 aberturas em 17 diferentes Unidades Federativas (UFs)**, que contempla 32 inaugurações no 9M22. Terminamos o 3T22 com 200 lojas em 20 UFs nas 5 regiões do Brasil, ou seja, fortalecendo a nossa posição de liderança como a maior plataforma Pet do país não só em termos de faturamento, mas também em número de unidades e abrangência geográfica. Nesse contexto, até a presente data, inauguramos 8 lojas - incluindo a entrada em uma nova UF (São Luís-MA) - e **seguimos on track em relação ao nosso guidance de abertura de 50 lojas para 2022**.

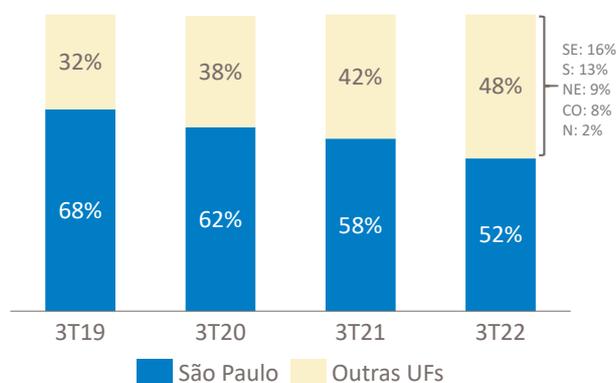
Cabe destacar que cerca de **53% das lojas ainda não completaram o terceiro ano de operação** (sendo que 24% ainda estão em seu primeiro ano), ou seja, ainda não atingiram todo o seu potencial esperado de faturamento e rentabilidade. Como refletido no 9M22, é esperado que tais lojas continuem impactando os resultados de curto prazo em função do nosso ritmo acelerado de abertura de lojas em 2022 (**cerca de 30% da base total no 4T21**).

Por fim, em relação à expansão da marca “Seres”, encerramos o período com 151 Centros Veterinários, sendo 16 hospitais - estes presentes em 12 UFs. No trimestre, foram inaugurados 2 novos hospitais veterinários, sendo 1 na loja de Florianópolis-SC e 1 na loja de Cuiabá-MT. Adicionalmente, após o 3T22, abrimos em outubro 1 novo hospital em São Luís-MA, totalizando assim 17 unidades em 13 UFs.

Número de Lojas Petz
Lojas Existentes, Inaugurações

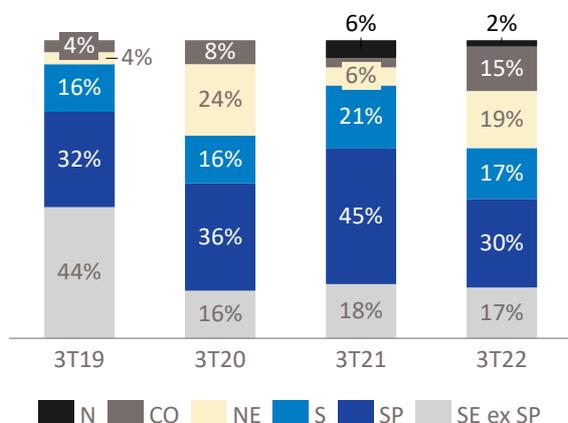


Mix de Lojas Petz em São Paulo, Outras UFs
% do total de lojas



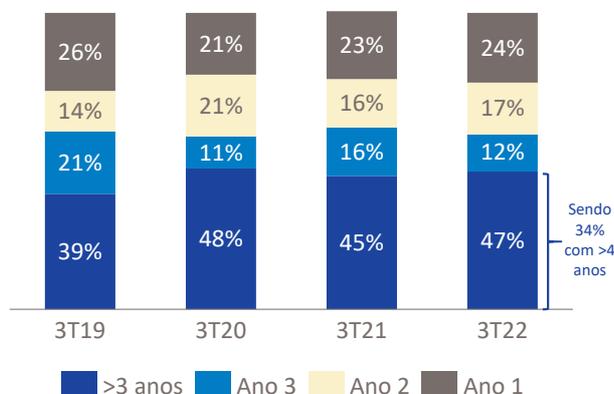
Mix de abertura de lojas por região

% do total de lojas



Distribuição Etária

% do total de lojas



Distribuição de Formatos de Lojas

Tipo de Loja	Qtde de Lojas	Área de Vendas (Mediana m ²)	Produtos	Banho & Tosa	Adote Petz	Consultório / Clínica	Hospital
Experiência	135	945	✓	✓	✓	✓	
Compacta	38	554	✓	✓			
Experiência + Hospital	16	1.381	✓	✓	✓		✓
Express	11	437	✓				

Receita Bruta Total

R\$ mil, exceto quando indicado	3T22	3T21	Var.	9M22	9M21	Var.
Receita Bruta Total Petz "Standalone"⁶	796.061	641.584	24,1%	2.238.012	1.777.085	25,9%
Produtos	760.162	611.442	24,3%	2.136.397	1.694.245	26,1%
Loja Física	473.853	412.675	14,8%	1.387.207	1.158.722	19,7%
Digital	286.309	198.767	44,0%	749.190	535.523	39,9%
Serviços e Outros	35.899	30.142	19,1%	101.615	82.840	22,7%
Receita Bruta Total "Aquisições"⁷	100.902	-	1,1%	215.462	-	14,8%
Eliminações <i>Intercompany</i> ⁸	(12.316)	-	-	(21.449)	-	-
Receita Bruta Total Grupo Petz	884.647	641.584	37,9%	2.432.025	1.777.085	36,9%
Digital Grupo Petz⁹	324.919	198.767	63,5%	865.427	535.523	61,6%

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

⁷ Inclui o faturamento de Zee.Dog e Petix.

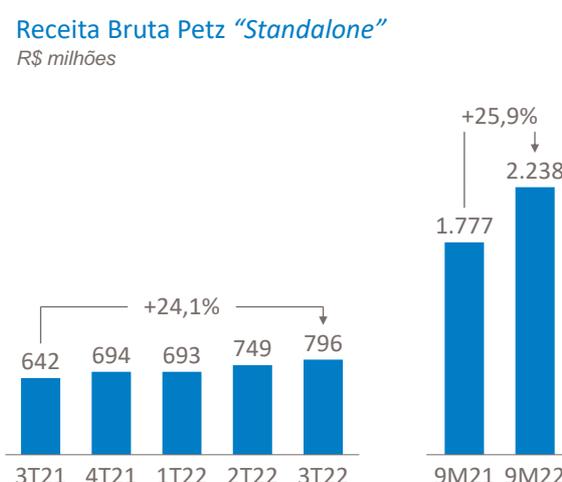
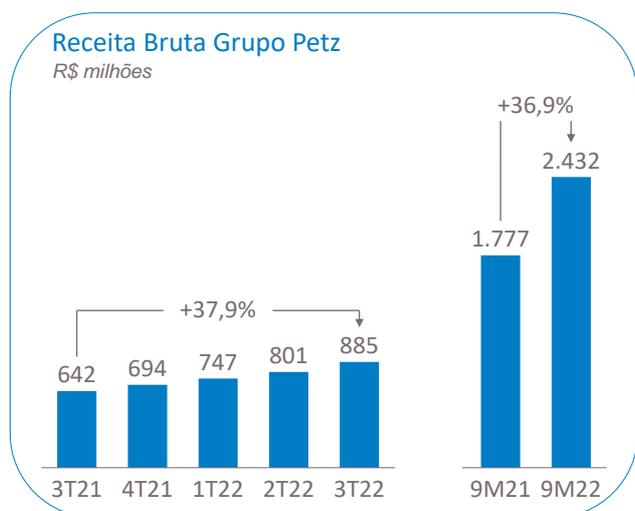
⁸ Efeito das vendas de produtos da Petix e Zee.Dog feitas desta para a Petz, para abastecimento das lojas físicas e canais digitais da Petz.

⁹ Considera todas as (i) vendas originadas no site e aplicativo da Petz, além das vendas em marketplaces e super Apps parceiros; e (ii) vendas de Zee.Now, E-Commerce Zee.Dog Brasil e E-Commerce Zee.Dog Internacional.

A Receita Bruta Total 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*).

Receita Bruta Grupo Petz

No 3T22, a **Receita Bruta Total Grupo Petz foi de R\$884,6 milhões, um crescimento de 37,9% quando comparado ao mesmo período do ano anterior e 96,5% vs. 3T20. Encerramos o 9M22 com uma Receita Bruta Total Grupo Petz de R\$2.432,0 milhões, um crescimento de 36,9% a/a.**



Receita Bruta Petz “Standalone”

No 3T22, a **Receita Bruta Total Petz “Standalone” foi de R\$796,1 milhões, um sólido crescimento de 24,1% a/a, apesar da forte base de comparação de 42,5% a/a no 3T21 - e um ambiente macroeconômico desafiador no varejo e no Brasil em geral.**

As vendas totais da Petz “Standalone” no 3T22 foram impulsionadas pelo segmento de produtos (+24,3% a/a), com destaque novamente para o aumento do faturamento do Digital, que cresceu 44,0% em relação ao 3T21 e somou R\$286,3 milhões no período. Vale mencionar que esse expressivo crescimento se deu sob uma base comparativa já beneficiada pelo aumento da participação do Digital como reflexo da pandemia (crescimento de 73,2% a/a no 3T21). Assim, a **Penetração Digital sobre a Receita Bruta Total atingiu um novo recorde de 36,0% (vs. +5,0 p.p. vs. 3T21 e +3,5 p.p. no 2T22).**

No segmento de Serviços e Outros, crescemos 19,1% a/a, já sob uma forte base de comparação de mais de 40% no 3T21. Esse desempenho é explicado pela (i) abertura de novas lojas e hospitais, (ii) iniciativas para melhorar a produtividade e experiência do cliente nos Centros de Estética, principalmente com o agendamento de banho e tosa via App da Petz; e (iii) performance do Centro Veterinário Seres (+23,0% a/a no 3T22), impulsionado principalmente pelos ajustes em precificação e maturação de rede de hospitais e clínicas.

Encerramos o 9M22 com uma **Receita Bruta Petz “Standalone” de R\$2.238,0 milhões, um crescimento de 25,9% em relação ao ano anterior – vs. uma forte base de comparação de +50% no 9M21. Destaque para o aumento do Digital, que cresceu 39,9% a/a e somou R\$749,2 milhões no período (33,5% da Receita Bruta Petz “Standalone”).**

Receita Bruta “Aquisições”

No 3T22, a Receita Bruta “Aquisições” foi de R\$100,9 milhões – em linha com o mesmo período do ano anterior - reflexo da (i) performance da Petix, números que passaram a ser consolidados no 3T22; e (ii) uma base de comparação forte no 3T21 de Zee.Dog com efeitos pontuais, explicados abaixo.

A Receita Bruta da Zee.Dog no 3T22 somou R\$56,5 milhões, um crescimento de +16,1% a/a, com destaque para a vertical da Zee.Now (+33,1% a/a). É importante mencionar que essa performance a/a exclui as vendas pontuais no 3T21 de produtos *private label* para um parceiro global (linha de negócio com baixa rentabilidade). Desconsiderando esse ajuste na base de comparação, a Receita Bruta da Zee.Dog apresentou uma queda de -11,8% a/a. Dentre os resultados das verticais de Zee.Dog, destacamos:

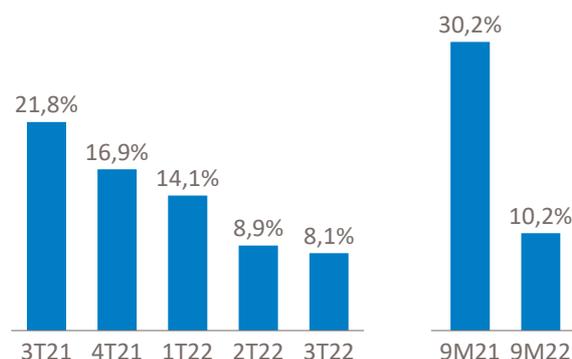
- **Zee.Now:** o robusto resultado dessa vertical continua impulsionado pela (i) proposta de valor diferenciada do App de *super express delivery*, com tempo médio de entrega de 46 minutos, sendo 97% dentro do prazo prometido; (ii) maturação dos *hubs*; e (iii) captura de sinergias com a Petz, principalmente em relação a melhor gestão de rupturas. Nesse sentido, vale mencionar também que o *Same-Hub-Sales* foi de 22,7% a/a no 3T22.
- **Zee.Dog Kitchen (ZDK):** o lançamento de ZDK, ocorrido durante o 2T22, continua performando em linha com nossas expectativas. Atualmente, os produtos já são vendidos em todas as lojas e canais da Petz, além do site da Zee.Dog e no App Zee.Now.
- **Zee.Dog Brasil:** em linha com a dinâmica observada nas vendas dos canais da Petz - em que os tutores tendem a postergar a compra e reposição de itens discricionários, como acessórios e brinquedos, em um cenário de inflação ainda elevada - a performance de Zee.Dog Brasil em geral acompanhou um ambiente macroeconômico desafiador. Contudo, esse impacto foi de menor intensidade devido ao posicionamento e força de marca da Zee.Dog.
- **Zee.Dog Internacional:** assim como mencionado no 2T22, a performance global foi impactada por efeitos conjunturais como (i) ambiente macroeconômico de inflação global, que impacta principalmente categorias discricionárias; e (ii) a cadeia de *supply* por conta de *lockdowns* na China – implicação essa que vem se estabilizando ao longo do 2S22. Vale ressaltar que, as janelas de coleções do segundo semestre tiveram desempenho sequencialmente mais positivo, conforme esperado.

A partir do 3T22, passamos a consolidar também os resultados de Petix, dado que a conclusão da transação foi em julho de 2022. Nesse período, a Receita Bruta da Petix foi de R\$44,4 milhões, um crescimento de +24,2% a/a, explicado tanto pelo crescimento de volume como de *ticket*. Esse resultado é reflexo da força da marca (líder de mercado), resiliência de um produto essencial e recorrente, além da ainda baixa penetração de mercado da categoria.

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

Crescimento *Same-Store-Sales* Petz “Standalone”

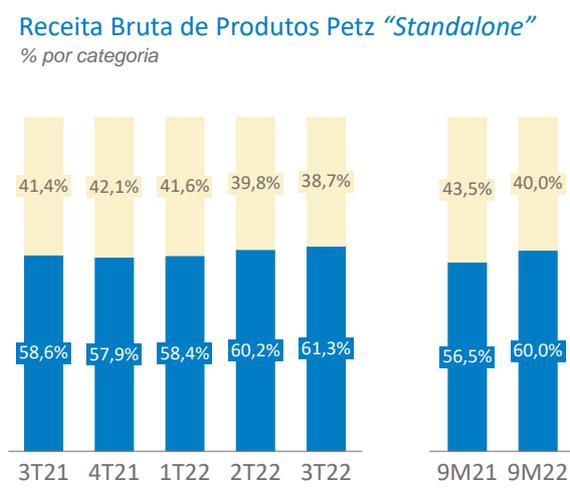
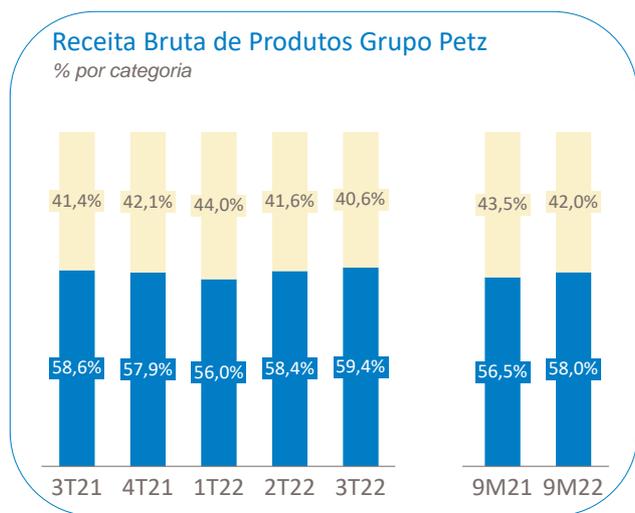
Variação %, a/a



O *Same-Store-Sales (SSS)* Petz “*Standalone*” apresentou um crescimento de 8,1% a/a no 3T22, performance explicada principalmente pela forte base de comparação (+21,8% a/a no 3T21), cenário macroeconômico desafiador e também pelo ritmo acelerado de abertura de lojas. **Vale mencionar que, excluindo as lojas que foram impactadas pela abertura de novas unidades nas zonas de influência e/ou na mesma cidade e lojas em reforma/fechadas temporariamente, o SSS foi cerca de 15% no 3T22.**

Neste sentido, vale informar que **atingimos em setembro o menor patamar de inflação interna nos últimos 12 meses da Companhia**, sinalizando um cenário de perspectivas construtivas para o ambiente de consumo em 2023.

Receita Bruta de Produtos

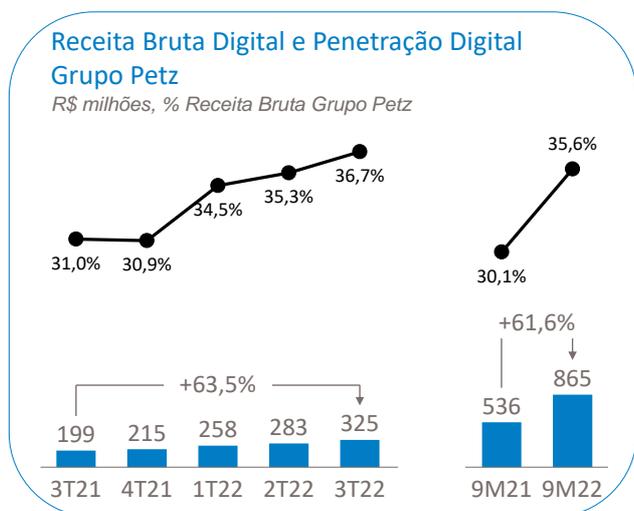


■ Alimento ■ Não-Alimento

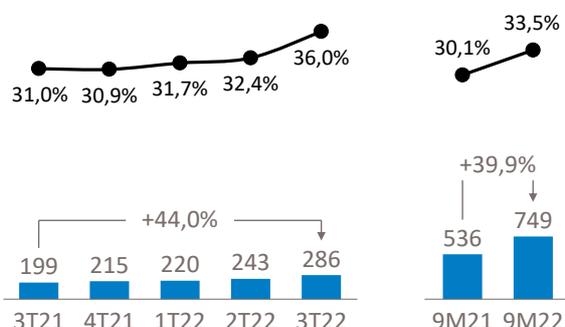
A Receita Bruta de Produtos Petz “*Standalone*” da categoria de Alimento cresceu 29,9% quando comparada ao mesmo período do ano anterior, representando **61,3% do faturamento de produtos Petz “Standalone” no 3T22, um aumento de 2,6 p.p. de representatividade em relação ao 3T21 e uma estabilização frente ao 2T22 (+1,0 p.p)**. Essa mudança no *mix* de produtos entre Alimento e Não-Alimento é reflexo principalmente: (i) do cenário de pressão inflacionária, dado que a demanda de Alimento é pouco elástica, possibilitando maior repasse dos preços para o consumidor final vs. Não-Alimento; e (ii) da **maior penetração do Digital nas vendas da Companhia, o qual tem estruturalmente uma maior participação de Alimento.**

Nesse sentido, espera-se um retorno gradual dos itens discricionários, com patamares de inflação em tendência de queda, maior necessidade de renovação dos produtos adquiridos durante a pandemia, bem como melhorias nas ofertas personalizadas para nossos clientes.

Desempenho Digital



Receita Bruta Digital e Penetração Digital Petz "Standalone"
R\$ milhões, % Receita Bruta Petz



■ Receita Bruta Digital ● Penetração Digital

O Digital da Petz "Standalone" continua sendo o grande destaque dos resultados. O faturamento nesse canal totalizou R\$286,3 milhões no 3T22, **crescimento expressivo de +44,0% a/a, performance essa já sob uma forte base de comparação no 3T21 (+73,2% a/a)**. Importante destacar que essa foi a primeira vez na história que o faturamento Digital Petz "Standalone", em uma base anualizada, ultrapassou o patamar de R\$1 bilhão, consolidando cada vez mais a posição de liderança nesse canal no segmento Pet. Assim, o Digital atingiu **recorde de penetração (36,0% da Receita Bruta Petz "Standalone", +5,0 p.p. vs. 3T21 e +3,5 p.p. vs. 2T22)**.

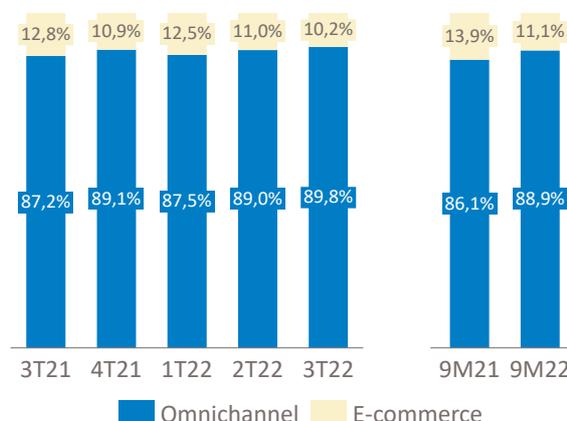
Esse resultado reflete (i) a **excelência e consistência em nível de serviço**, dado que 95% das vendas realizadas através da modalidade *Ship from Store* são entregues em até 1 dia útil (85% quando analisamos todas as entregas de vendas realizadas através dos canais digitais); (ii) **melhorias na navegabilidade e experiência de compra dos clientes**, que refletem em indicadores recordes de conversão/recompra, aumentando o nível de personalização através de iniciativas como o programa "Minhas Ofertas" dentro do App da Petz - canal esse que já representa por volta de 70% do faturamento do Digital em setembro de 2022, com +1 milhão de usuários mensais ativos (*MAU – Monthly Active Users*); (iii) um **sortimento vasto e completo**, com cerca de 20 mil SKUs disponíveis no site da Petz, que posiciona a Companhia como maior oferta do segmento; (iv) uma **gestão eficiente dos índices de ruptura de produtos**, que mesmo diante cenário de disrupção nas cadeias de supply/logística global, atingiu patamares semelhantes com os pré-pandemia; e (v) **condições comerciais competitivas com as práticas de mercado**, como o Programa de Assinaturas que já conta com +345 mil assinantes (+48% a/a), representando 29% da Receita Bruta Total Petz "Standalone" em setembro de 2022 (+6 p.p. a/a). Vale mencionar também que o avanço do Digital é beneficiado pela expansão geográfica do parque de lojas fora de São Paulo, considerando que nessas praças a penetração dos canais digitais é maior.

Considerando as vendas de Zee.Now, *E-Commerce* da Zee.Dog Brasil e da Zee.Dog Internacional, o faturamento do Digital do Grupo Petz totalizou R\$324,9 milhões (+63,5% a/a), representando uma penetração do canal de 36,7% da Receita Bruta Total Grupo Petz (+5,7p.p. vs. 3T21).

No 9M22, a Petz "Standalone" teve um faturamento do Digital de R\$749,2 milhões (+39,9% a/a), que representa uma penetração do Digital de 33,5% do faturamento total (vs. 30,1% no 9M21). No mesmo período, a penetração do Digital do Grupo Petz representou 35,6% do faturamento total (+5,4 p.p. a/a).

Índice Omnichannel e Participação do E-commerce Petz "Standalone"

% Receita Bruta Digital Petz

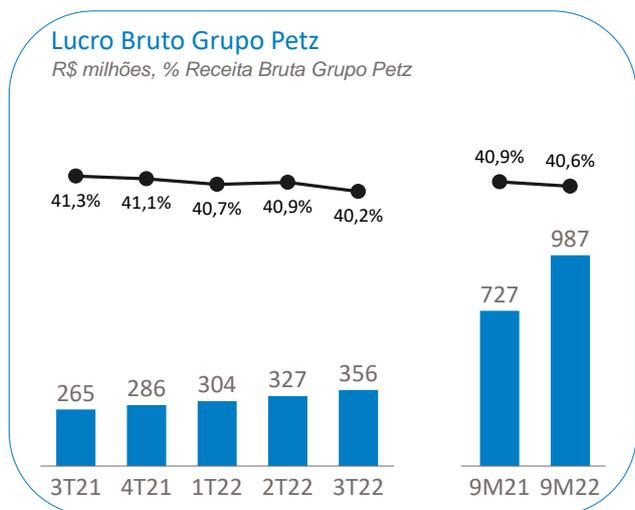


No 3T22, a Receita Bruta Petz "Standalone" proveniente da plataforma Omnichannel, a qual inclui vendas realizadas através do Pick-up e do Ship from Store, cresceu 48,4% a/a, representando um Índice Omnichannel de 89,8% (vs. 87,2% no 3T21), um patamar referência no varejo brasileiro e mundial.

Lucro Bruto

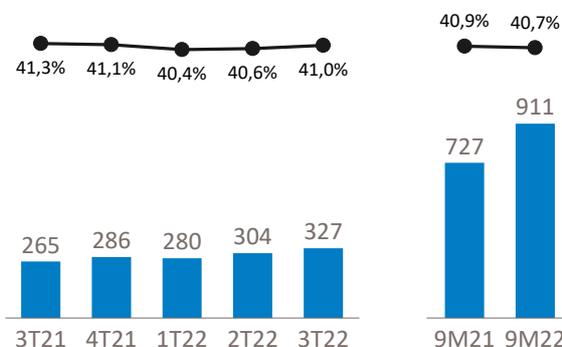
O Lucro Bruto do Grupo Petz no 3T22 totalizou R\$355,7 milhões, um crescimento de +34,1% a/a. A margem bruta foi de 40,2% sobre a Receita Bruta Grupo Petz, -1,1 p.p. a/a (já considerando o efeito do processo de ressarcimento tributário referente à CAT-42, conforme mencionado na divulgação do 4T21) e -0,7 p.p. vs. o trimestre anterior. Esse resultado é explicado, principalmente, pela consolidação dos números da Petix no 3T22.

É importante destacar que a margem bruta Petz "Standalone" foi de 41,0% no 3T22, uma ligeira pressão de -0,3p.p. a/a, mas uma expansão frente ao 2T22 (+0,5p.p.). Vale ressaltar que (i) a capacidade da Petz de repassar preços para o consumidor final e (ii) o trabalho contínuo em busca de oportunidades, ganhos de eficiência e melhorias operacionais, ajudaram a mitigar parcialmente os impactos referentes ao (i) aumento da Penetração Digital, que possui margens saudáveis, mas inferiores ao canal físico; e (ii) crescimento da categoria de Alimento dentro do mix de produtos, que possui uma rentabilidade atrativa, mas ligeiramente menor do que os produtos de Não-Alimento.



Lucro Bruto Petz "Standalone"

R\$ milhões, % Receita Bruta Petz

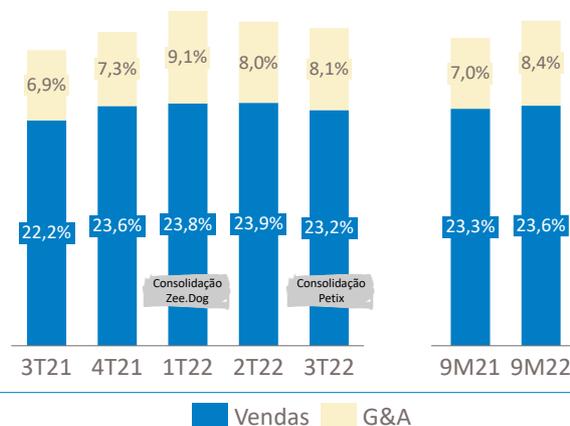


■ Lucro Bruto ● % Receita Bruta Total

Despesas Operacionais

Despesas com Vendas, Gerais & Administrativas Grupo Petz

% Receita Bruta Grupo Petz



As Despesas Operacionais do Grupo Petz totalizaram R\$283,5 milhões no 3T22 (+47,2% a/a), representando um patamar de 32,0% sobre a Receita Bruta Grupo Petz (+2,0p.p. a/a), explicado principalmente pelo fato (i) de que **53% das lojas Petz “Standalone” não completaram o seu terceiro ano de operação** (sendo que 24% ainda estão em seu primeiro ano), ou seja, ainda não atingiram o potencial esperado de faturamento e rentabilidade e (ii) da **consolidação da Zee.Dog e Petix nos resultados do 3T22**. No 9M22, as Despesas Operacionais somaram R\$796,8 milhões, um crescimento de 44,6% a/a, representando 32,8% do faturamento total (+1,8 p.p. a/a).

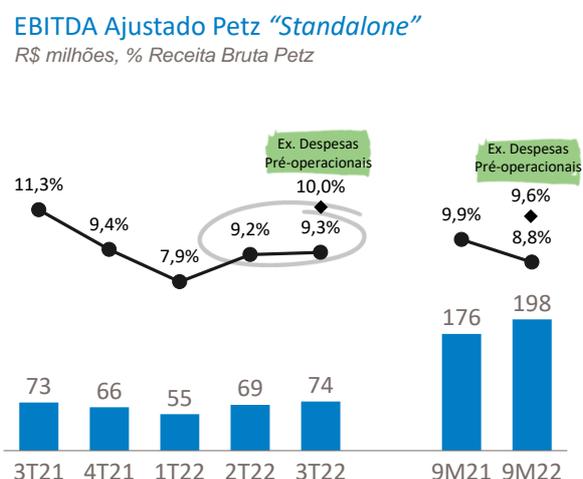
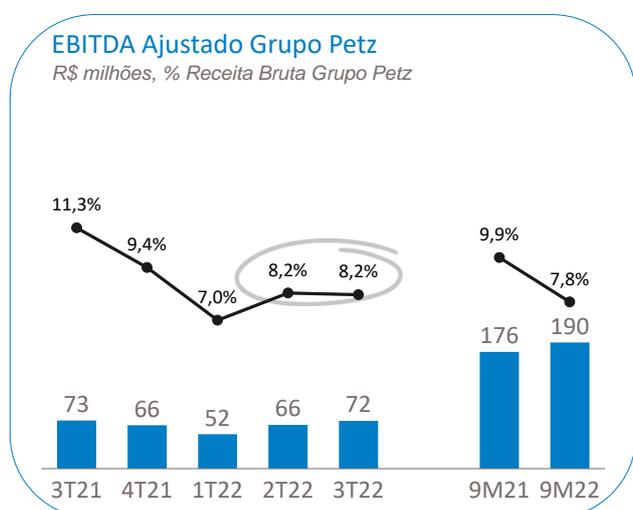
As Despesas com Vendas do Grupo Petz foram de R\$205,2 milhões no 3T22, +44,3% acima do mesmo período do ano passado, representando 23,2% da Receita Bruta Total (vs. 22,2% no 3T21). Essa performance é reflexo (i) da **aceleração no processo de abertura de lojas** e a própria **maturação do parque**, levando em consideração que a loja leva, em média, de 4 a 6 meses para atingir o *breakeven* (9M22 inauguramos 32 lojas (vs. 22 no 9M21); que reflete, principalmente, em (ii) maiores despesas com **aluguéis e pessoal**, também resultante de um ambiente de pressão inflacionária/reajustes; (iii) **transporte**, impactado pela maior **diversificação do parque de lojas**; e (iv) da **consolidação dos números da Zee.Dog e Petix**. Esses efeitos foram parcialmente **compensados por ganhos de eficiência** em (i) marketing de performance, através de algoritmos preditivos proprietários, que geram mais produtividade nos investimentos; (ii) frete, através de melhores condições comerciais dado o aumento de parceiros de *last mile*; (iii) consumo, principalmente por maior eficiência em energia elétrica; e (iv) meios de pagamento, com a implantação do PIX nos canais digitais da Petz durante o 2T22 – atualmente já representando por volta de 20% das vendas digitais.

As Despesas Gerais & Administrativas (G&A) do Grupo Petz, totalizaram R\$71,4 milhões no 3T22, +60,6% acima do 3T21, representando 8,1% da Receita Bruta Total Grupo Petz (+1,1 p.p. a/a). Esse desempenho é reflexo (i) da consolidação de Zee.Dog e Petix; e (ii) incremento das despesas com aluguel de CDs, dada a inauguração dos centros de Mauá-SP e Hidrolândia-GO no 4T21 e 2T22, respectivamente. Esses fatores foram parcialmente compensados pela maior eficiência na gestão de pessoal dos CDs e corporativo.

Outras Despesas Operacionais do Grupo Petz foram de R\$6,9 milhões no 3T22, 15,6% acima do mesmo período do ano passado, refletindo a aceleração da expansão de lojas Petz “Standalone”.

Grupo Petz R\$ mil, exceto quando indicado	3T22	3T21	Var.	9M22	9M21	Var.
Despesas com Vendas, Gerais & Administrativas (G&A)	276.598	186.684	48,2%	778.161	538.506	44,5%
% Receita Bruta Total	31,3%	29,1%	2,2 p.p.	32,0%	30,3%	1,7 p.p.
Vendas	205.219	142.232	44,3%	574.700	414.603	38,6%
% Receita Bruta Total	23,2%	22,2%	1,0 p.p.	23,6%	23,3%	0,3 p.p.
Gerais & Administrativas (G&A)	71.379	44.452	60,6%	203.461	123.903	64,2%
% Receita Bruta Total	8,1%	6,9%	1,1 p.p.	8,4%	7,0%	1,4 p.p.
Outras Despesas Operacionais	6.891	5.960	15,6%	18.668	12.589	48,3%
% Receita Bruta Total	0,8%	0,9%	(0,1 p.p)	0,8%	0,7%	0,1 p.p.
Despesas Operacionais	283.489	192.644	47,2%	796.829	551.095	44,6%
% Receita Bruta Total	32,0%	30,0%	2,0 p.p.	32,8%	31,0%	1,8 p.p.

EBITDA Ajustado



■ EBITDA Ajustado —●— % Receita Bruta Total

R\$ mil, exceto quando indicado	3T22			3T21		
	Grupo Petz	Petz "Standalone"	Aquisições ¹⁰	Grupo Petz	Petz	Aquisições ¹⁰
Receita Bruta Total	884.647	796.061	100.902	641.584	641.584	-
EBITDA Ajustado	72.225	74.082	(1.857)	72.539	72.539	-
EBITDA Ajustado/Receita Bruta Total	8,2%	9,3%	(1,8%)	11,3%	11,3%	-

R\$ mil, exceto quando indicado	9M22			9M21		
	Grupo Petz	Petz "Standalone"	Aquisições ¹⁰	Grupo Petz	Petz	Aquisições ¹⁰
Receita Bruta Total	2.432.025	2.238.012	215.462	1.777.085	1.777.085	-
EBITDA Ajustado	190.282	197.969	(7.687)	176.089	176.089	-
EBITDA Ajustado/Receita Bruta Total	7,8%	8,8%	(3,6%)	9,9%	9,9%	-

¹⁰ Inclui o faturamento de Zee.Dog e Petix.

O EBITDA Ajustado Petz “*Standalone*” foi de R\$74,1 milhões no 3T22, um crescimento de 2,1% a/a. A margem EBITDA Ajustada no trimestre representou 9,3% da Receita Bruta Petz “*Standalone*”, uma queda de 2,0 p.p. vs. 3T21 (já considerando o efeito do processo de ressarcimento tributário referente à CAT-42, conforme mencionado na divulgação do 4T21) e **em linha com o 2T22**, reflexo da (i) ligeira pressão a nível de margem bruta; (ii) aceleração da expansão de rede de lojas, lembrando que 53% das lojas Petz “*Standalone*” ainda não atingiram o potencial esperado de faturamento e rentabilidade; o que reflete em menor diluição de (iii) despesas com aluguel e pessoal de loja, também resultante de um ambiente de pressão inflacionária/reajustes; e (iv) transporte, impactado pela maior diversificação do parque de lojas. Esses fatores foram parcialmente compensados por: (i) iniciativas de eficiências em marketing de performance, frete, consumo e meios de pagamentos e (ii) gestão eficiente de pessoal dos CDs e corporativo. **Considerando as aquisições, o EBITDA Ajustado Grupo Petz foi de R\$72,2 milhões no 3T22 (-0,4% a/a), representando 8,2% da Receita Bruta Total (-3,1p.p. a/a).**

Em relação ao EBITDA de Zee.Dog, que foi de -R\$3,0 milhões, reflexo da (i) **curva de ramp-up de Zee.Dog Kitchen**, produto lançado em maio de 2022; (ii) **desalavancagem operacional no canal Zee.Dog Internacional** - conforme mencionado anteriormente - assim como ocorrido no 2T22; parcialmente compensada pela (iii) **captura de sinergia da integração com a Petz, principalmente na vertical da Zee.Now**.

Por fim, reforçamos nossa expectativa de **continuar acelerando a curva de captura de sinergia**, com o foco da Companhia na integração de sistemas – que permitirá a implementação de *hubs* Zee.Now junto às lojas Petz e também as mesmas condições comerciais, de forma integral, da Petz. Vale destacar também a **chegada da máquina importada na Petix em outubro de 2022**, que será capaz de produzir o tapete *Slim* da Zee.Dog (“Zee.Pad”) – atualmente **o SKU mais vendido da marca**, representando potenciais ganhos de sinergia de custo e maior eficiência de capital de giro.

Em relação a Petix, o EBITDA no 3T22, que somou R\$1,1 milhão, foi resultado do cenário desafiador no preço internacional das commodities, sendo a principal delas a celulose. Vale ressaltar que, a partir de outubro de 2022, tivemos aumento nos preços dos produtos, refletindo assim em perspectivas positivas de rentabilidade para os próximos trimestres.

No 9M22, o EBITDA Ajustado Petz “*Standalone*” foi R\$198,0 milhões, um crescimento de 12,4% a/a, com uma margem de 8,8% (-1,1 p.p. a/a). No mesmo período, o EBITDA Ajustado do Grupo Petz foi R\$190,3 milhões, que representa uma margem EBITDA Ajustada de 7,8% (-2,1 p.p. a/a).

Grupo Petz R\$ mil, exceto quando indicado	3T22	3T21	Var.	9M22	9M21	Var.
Lucro Líquido Ajustado	30.671	33.396	(8,2%)	84.551	70.940	19,2%
(+) Plano de Opção de Compra de Ações	(8.062)	(5.221)	54,4%	(23.749)	(5.285)	349,4%
(+) Efeitos Não Recorrentes Ajustado no EBITDA	(5.865)	362	n/a	(9.436)	896	n/a
(+) Atualização de Contas a Pagar Por Aquisição de Empresas	(2.552)	-	-	(7.321)	-	-
(+) Efeitos de Imposto de Renda e Contribuição Social	3.001	1.652	81,7%	7.504	1.492	402,9%
Lucro Líquido	17.193	30.189	(43,0%)	51.549	68.043	(24,2%)
(-) Imposto de Renda e Contribuição Social	7.756	11.333	(31,6%)	24.825	29.471	(15,8%)
(-) Depreciação & Amortização	32.471	21.971	47,8%	89.783	61.418	46,2%
(-) Resultado Financeiro	644	4.189	(84,6%)	(9.295)	11.925	n/a
EBITDA	58.064	67.682	(14,2%)	156.862	170.857	(8,2%)
(-) Plano de Opção de Compra de Ações ¹¹	8.062	5.221	54,4%	23.749	5.285	349,4%
(-) Baixa de Imobilizado	234	(2)	n/a	235	843	(72,1%)
(-) Resultado Não Recorrente	5.865	(362)	n/a	9.436	(896)	n/a
(-) Receitas Não Recorrentes	-	(1.851)	n/a	-	(7.448)	n/a
(-) Despesas Não Recorrentes	5.865	1.489	293,9%	9.436	6.552	44,0%
EBITDA Ajustado	72.225	72.539	(0,4%)	190.282	176.089	8,1%
<i>EBITDA Ajustado/Receita Bruta Total</i>	<i>8,2%</i>	<i>11,3%</i>	<i>(3,1 p.p)</i>	<i>7,8%</i>	<i>9,9%</i>	<i>(2,1 p.p)</i>

No 3T22, o Resultado Não Recorrente do Grupo Petz refere-se principalmente às despesas, que totalizaram R\$5,9 milhões, primordialmente relacionadas à (i) remuneração baseada em *success fee* de consultoria estratégica focada em eficiência operacional (*savings* obtidos ao longo de 2022); (ii) despesas com integração das empresas adquiridas e (iii) *closing* da transação de Petix.

Depreciação & Amortização, Resultado Financeiro e IR/CS

As despesas de Depreciação & Amortização no 3T22 totalizaram R\$32,5 milhões, o que representa um crescimento de 47,8% a/a. A evolução é explicada pelos investimentos feitos pela Companhia nos últimos anos, principalmente na expansão da rede de lojas Petz “*Standalone*”, cuja maioria das unidades ainda possui menos de três anos de operação.

O Resultado Financeiro no 3T22 totalizou -R\$0,6 milhão, comparado com -R\$4,2 milhões registrados no 3T21, explicado por maiores receitas financeiras. Vale destacar que as Despesas Financeiras no 3T22 incluíram R\$2,6 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\$7,8 milhões no 3T22 vs. R\$11,3 milhões no mesmo período do ano anterior. A alíquota efetiva no 3T22, levando em consideração os efeitos detalhados na seção seguinte, foi de 26,0%, reflexo da Lei do Bem.

No 9M22, o Resultado Financeiro foi de R\$9,3 milhões, comparado com -R\$11,9 milhões registrado no 9M21, também explicado pela entrada de recursos do *follow-on* e aumento das taxas de juros entre os períodos analisados, resultando em maiores rendimentos de aplicações financeiras, parcialmente compensados pela correção de valores a serem pagos futuramente aos acionistas das adquiridas, no montante de R\$7,3 milhões no 9M22.

As despesas com Imposto de Renda e Contribuição Social totalizaram R\$24,8 milhões no 9M22 vs. R\$29,5 milhões no mesmo período do ano anterior, representando alíquotas efetivas (levando em consideração os efeitos detalhados na seção seguinte) de 27,7% e 30,4%, respectivamente, impactadas pelos efeitos explicados acima no trimestre.

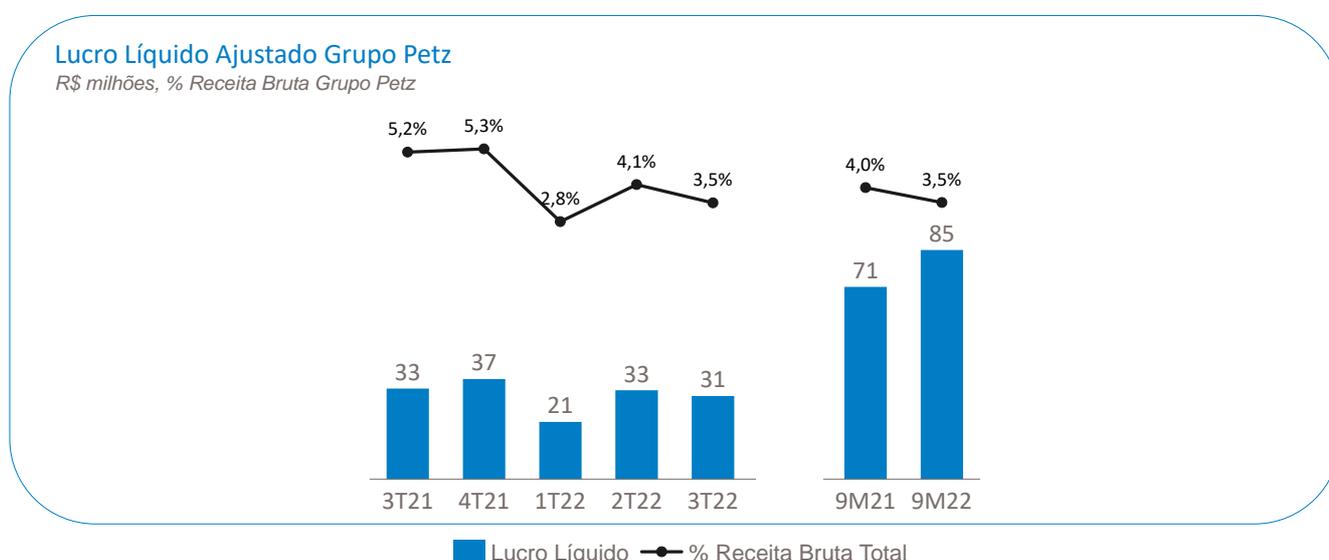
¹¹ Efeito não caixa e contabilizado a partir do momento da distribuição das outorgas, levando em consideração o período de *vesting* de cada opção. Nesse sentido, vale mencionar que a maior parte dessas despesas é referente ao segundo plano de opções aprovado na época do IPO, e calculado com base no preço da ação em julho/agosto de 2021.

Lucro Líquido Ajustado

O Lucro Líquido Ajustado do Grupo Petz no 3T22 totalizou R\$30,7 milhões, uma queda de 8,2% a/a, reflexo do resultado operacional dado o expressivo ritmo de expansão de lojas e maior participação do Digital, efeitos explicados nas seções anteriores, bem como a consolidação das aquisições.

Os ajustes realizados ao Lucro Líquido foram a exclusão das: (i) despesas financeiras / juros sobre valores a serem pagos futuramente aos acionistas das adquiridas (não caixa); (ii) despesas com o plano de Opção de Compra de Ações (não caixa); 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.

No 9M22, o Lucro Líquido Ajustado, considerando os mesmos ajustes detalhados acima, foi de R\$84,6 milhões, um aumento de +19,2% a/a, explicado pela evolução do resultado operacional e melhora no resultado financeiro.



Fluxo de Caixa Ajustado¹²

O Fluxo de Caixa Operacional no 3T22 teve uma geração de R\$21,6 milhões vs. R\$40,3 milhões no mesmo período do ano anterior. Destaca-se o maior consumo em estoque ocasionado pelo (i) reforço tático por conta do cenário de disrupção nas cadeias de *supply*, prevenindo assim ruptura de produtos e garantindo disponibilidade superior à concorrência – efeito esse que esperamos estabilização ao longo dos próximos meses; (ii) aberturas de novas lojas (13 inaugurações no 3T22 vs. 10 no 3T21), com destaque para o aumento de lojas mais distantes de São Paulo, o que implica em um maior volume de mercadorias em trânsito; e (iii) inauguração dos CDs de Mauá-SP (4T21) e Hidrolândia-GO (2T22), esse último com potencial de eficiência tributária (menor exposição ao regime de substituição tributária e consequentemente melhor fluxo de caixa operacional). Vale ressaltar também, assim como mencionado no 2T22, que estamos reduzindo gradualmente nível de estoque de importados, que se acumularam desde novembro de 2021 em função dos desafios na cadeia de *supply* global. Em termos de Contas a Receber, o resultado é reflexo da maior

¹² 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.

participação de vendas à crédito, parcialmente compensado pela entrada do PIX nos canais digitais da Petz durante o 2T22.

Em termos de Fluxo de Caixa Líquido, a Companhia consumiu R\$129,9 milhões no 3T22 vs. R\$89,9 milhões no mesmo período do ano anterior, explicado principalmente por (i) maiores Investimentos (R\$128,2 milhões vs. R\$69,2 milhões no ano anterior), que inclui no 3T22 o pagamento da parcela em caixa no valor de R\$24,9 referente a aquisição da Petix; e (ii) menor geração de Fluxo de Caixa Operacional, explicado acima; parcialmente compensado por (iii) menor consumo do Fluxo de Caixa de Financiamento, por conta de menor pagamento de empréstimos e financiamentos.

Grupo Petz R\$ mil, exceto quando indicado	3T22	3T21	Var.	9M22	9M21	Var.
EBITDA Ajustado	72.225	72.539	(0,4%)	190.282	176.089	8,1%
Resultado Não Recorrente	(5.865)	(5.021)	16,8%	(9.436)	(11.669)	(19,1%)
Imposto de Renda (34% x EBIT)	(8.702)	(15.542)	(44,0%)	(22.807)	(37.209)	(38,7%)
Recursos da Operação	57.658	51.976	10,9%	158.039	127.211	24,2%
Contas a Receber	(21.642)	(9.441)	129,2%	(59.878)	(50.799)	17,9%
Estoques	(17.032)	(27.235)	(37,5%)	(74.228)	(76.413)	(2,9%)
Fornecedores	9.645	13.655	(29,4%)	(27.235)	50.038	n/a
Outros Ativos/Passivos	(7.039)	11.355	n/a	(36.030)	2.271	n/a
Fluxo Caixa Operacional	21.590	40.311	(46,4%)	(39.332)	52.308	n/a
Fluxo de Caixa de Investimentos	(128.180)	(69.157)	85,3%	(287.217)	(177.260)	62,0%
Fluxo de Caixa de Financiamento	(23.382)	(76.613)	(69,5%)	(99.395)	(201.622)	(50,7%)
Pagamento de empréstimos e financiamentos	(25.889)	(73.009)	(64,5%)	(106.789)	(202.028)	(47,1%)
Aumento de capital	-	-	-	1.149	21.791	(94,7%)
Pagamento de dividendos	(20)	(7)	185,7%	(6.985)	(13.872)	(49,6%)
Outros	2.527	(3.597)	n/a	13.230	(7.513)	n/a
Geração de Fluxo de Caixa	(129.972)	(105.459)	n/a	(425.944)	(326.574)	n/a
Aplicações Financeiras	28	15.600	(99,8%)	14.685	27.663	(46,9%)
Fluxo de Caixa Líquido	(129.944)	(89.859)	n/a	(411.259)	(298.911)	n/a

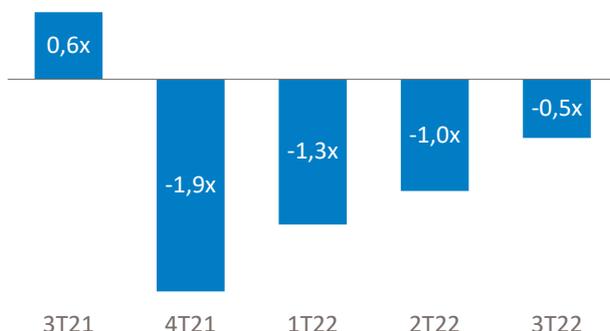
Endividamento

A Companhia encerrou o 3T22 com um Caixa Líquido de R\$134,5 milhões, correspondente a uma alavancagem de -0,5x o EBITDA Ajustado dos últimos 12 meses (vs. 0,6x no mesmo período do ano anterior), reflexo dos recursos do *follow-on*, realizado em novembro de 2021.

Grupo Petz R\$ mil, exceto quando indicado	3T22	3T21	Var.
Dívida Bruta	127.931	295.980	(56,8%)
Empréstimos e Financiamentos de Curto Prazo	88.904	174.471	(49,0%)
Empréstimos e Financiamentos de Longo Prazo	39.027	121.509	(67,9%)
Caixa e Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras	262.413	161.861	62,1%
Caixa e Equivalentes de Caixa	262.413	144.846	81,2%
Aplicações Financeiras	-	17.015	-
Dívida Líquida	(134.482)	134.119	(200,3%)
EBITDA Ajustado (Últimos 12 meses)	255.834	223.127	14,7%
<i>Dívida Líquida/EBITDA Ajustado (Últimos 12 meses)</i>	<i>(0,5x)</i>	<i>0,6x</i>	<i>(1,1x)</i>

Alavancagem Grupo Petz

Dívida Líquida/EBITDA Ajustado 12M



Investimentos

Os Investimentos Totais somaram R\$102,5 milhões no 3T22, crescimento de 38,5% a/a. Em linha com nossa estratégia de expansão, R\$74,6 milhões foram investidos na construção de novas lojas e hospitais, uma evolução de 31,5% a/a, impulsionados pela maior abertura de lojas (13 aberturas no 3T22 vs. 10 no 3T21).

Investimos R\$18,6 milhões em Tecnologia e Digital no 3T22 (+66,4% a/a) com o objetivos de (i) melhorar a navegabilidade e experiência de compra dos nossos clientes, especialmente nos aplicativos; (ii) aprimorar *cyber security*; e (iii) otimizar o PDV frente de caixa com maior produtividade.

Reformas, Manutenção e Outros, totalizaram R\$9,3 milhões no 3T22, representando uma evolução de 52,5% a/a. Esse aumento se deve principalmente pela (i) consolidação do capex das empresas adquiridas (Zee Dog, Petix e Cansei de Ser Gato); e (ii) manutenção do nosso parque de lojas.

Grupo Petz R\$ mil, exceto quando indicado	3T22	3T21	Var.	9M22	9M21	Var.
Novas Lojas e Hospitais	74.645	56.781	31,5%	172.755	126.444	36,6%
Tecnologia e Digital	18.633	11.197	66,4%	45.171	34.041	32,7%
Reformas, Manutenção e Outros	9.253	6.067	52,5%	33.269	20.669	61,0%
Investimentos Totais	102.532	74.044	38,5%	251.195	181.153	38,7%
Efeito Não Caixa	1.383	(8.616)	n/a	11.399	(7.622)	n/a
Fluxo de Caixa do Imobilizado e Intangível	103.915	65.428	58,8%	262.594	173.531	51,3%

Balço Patrimonial

Grupo Petz R\$ mil, exceto quando indicado	3T22	2T22	1T22	4T21	3T21
ATIVO					
Ativo Circulante	1.139.442	1.193.089	1.257.682	1.363.903	695.338
Caixa e Equivalentes de Caixa	262.413	392.357	497.925	673.672	144.846
Aplicações Financeiras	-	28	658	14.532	17.015
Contas a Receber	326.974	290.715	269.749	259.605	210.873
Estoques	421.089	391.720	383.238	334.524	262.419
Impostos e contribuições a recuperar	104.654	95.094	81.505	68.193	41.811
Outros Créditos	24.312	23.175	24.607	13.377	18.374
Ativo Não Circulante	1.487.592	1.344.751	1.294.958	1.252.439	604.493
Outros Créditos - LP	23.323	19.296	17.509	16.033	6.026
Impostos e contribuições a Recuperar - LP	18.457	3.198	3.798	3.760	2.182
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	23.420	14.083	19.711	15.477	9.922
Imobilizado	736.583	671.474	627.386	592.996	507.291
Intangível	685.809	636.700	626.554	624.173	79.072
Total do Ativo	2.627.034	2.537.840	2.552.640	2.616.342	1.299.831
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO					
Passivo Circulante	584.068	534.571	556.574	619.762	549.715
Fornecedores	313.569	284.692	295.720	339.433	252.960
Empréstimos, Financiamentos e Debêntures	88.904	95.261	96.866	128.268	174.471
Obrigações Trabalhistas e Previdenciárias	91.225	73.903	84.686	74.957	68.060
Obrigações Tributárias	41.883	32.164	29.020	27.543	28.120
Dividendos a Pagar	13.831	13.851	17.816	17.816	4.514
Contas a pagar pela aquisição de controladas	5.679	5.588	5.857	5.684	320
Outras Obrigações	26.302	26.078	23.783	22.725	18.638
Programa de fidelização	2.675	3.034	2.826	3.336	2.632
Passivo Não Circulante	143.230	148.657	169.965	191.103	123.886
Empréstimos, Financiamentos e Debêntures	39.027	50.420	74.116	97.813	121.509
Contas a pagar pela aquisição de controladas	96.347	90.549	88.478	86.041	1.180
Outras Obrigações	914	1.200	1.293	1.073	-
Provisão para riscos cíveis e trabalhistas	6.942	6.488	6.078	6.176	1.197
Patrimônio Líquido	1.899.736	1.854.612	1.826.101	1.805.477	626.230
Capital Social	1.724.388	1.724.259	1.724.259	1.578.065	409.041
Reserva de Capital	39.505	39.505	39.505	39.505	54.639
Reserva para Opção Outorgadas	38.605	30.542	22.672	14.856	7.039
Reserva Especial de Ágio	24.825	24.825	24.825	24.825	24.825
Ajuste de avaliação patrimonial	(128.785)	(145.045)	(146.859)	-	-
Reserva de Lucros	201.198	180.526	161.699	148.226	130.686
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	2.627.034	2.537.840	2.552.640	2.616.342	1.299.831

Fluxo de Caixa – Método Indireto

Grupo Petz	3T22	3T21	9M22	9M21
R\$ mil, exceto quando indicado				
Fluxo de Caixa Operacional	24.117	37.102	(25.129)	45.183
Lucro Antes de Imposto de Renda	24.949	41.522	76.374	97.514
Efeito ressarcimento tributário CAT-42	-	(5.383)	-	(12.565)
Depreciação & Amortização	32.538	22.039	89.981	61.617
Provisão para perdas nos estoques	(3.550)	1.748	5	5.944
Opções outorgadas reconhecidas	8.063	5.221	23.749	5.285
Juros sobre empréstimos e financiamentos	5.658	5.919	16.957	16.228
Baixa do imobilizado	721	-	722	845
Programa de fidelização	(359)	(354)	(661)	(383)
Provisão para riscos cíveis e trabalhistas	632	176	945	(395)
Rendimento de aplicações financeiras	-	(368)	(153)	(917)
Atualização de contas a pagar por aquisição de empresas	2.552	-	7.321	-
Depreciação de reembolso de benfeitorias	(67)	(67)	(199)	(199)
Varição no Capital de Giro	(47.020)	(33.351)	(240.170)	(127.791)
ATIVO				
Contas a Receber	(21.642)	(9.441)	(59.878)	(50.799)
Estoques	(13.482)	(28.983)	(74.233)	(82.357)
Impostos e contribuições a recuperar	(22.733)	(156)	(50.763)	470
Outros Créditos	(4.008)	(2.067)	(17.773)	(8.739)
PASSIVO				
Fornecedores	9.645	13.655	(27.235)	50.038
Obrigações Trabalhistas e Previdenciárias	15.927	12.391	14.872	14.345
Obrigações Tributárias	5.827	2.283	11.670	(14.112)
Contas a pagar	303	(42)	4.809	2.012
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(11.599)	(14.996)	(25.582)	(24.084)
Juros Pagos Sobre Empréstimos e Financiamentos	(5.258)	(5.995)	(16.057)	(14.565)
Fluxo de Caixa de Investimento	(128.152)	(53.557)	(272.532)	(149.597)
Aplicações Financeiras	28	15.600	14.685	27.663
Investimentos	(24.265)	(3.729)	(24.623)	(3.729)
Aquisição de imobilizado e intangível	(103.915)	(65.428)	(262.594)	(173.531)
Fluxo de Caixa de Financiamento	(25.909)	(73.404)	(113.598)	(194.497)
Pagamento de empréstimos e financiamentos	(25.889)	(73.009)	(106.789)	(202.028)
Aumento de capital	-	-	1.149	21.791
Custos de transação na emissão de ações pagos	-	(388)	(973)	(388)
Pagamento de dividendos	(20)	(7)	(6.985)	(13.872)
Fluxo de Caixa Líquido	(129.944)	(89.859)	(411.259)	(298.911)
Caixa e Equivalentes de Caixa no Início do Período	392.357	234.705	673.672	443.757
Caixa e Equivalentes de Caixa no Fim do Período	262.413	144.846	262.413	144.846

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

Grupo Petz R\$ mil, exceto quando indicado	3T22		Var.
	IAS 17	IFRS 16	
Receita Bruta de Vendas de Mercadorias e Serviços Prestados	884.647	884.647	-
Impostos e Outras Deduções	(144.745)	(144.745)	-
Receita Líquida de Vendas de Mercadorias e Serviços Prestados	739.902	739.902	-
Custo das Mercadorias Vendidas e dos Serviços Prestados	(384.188)	(384.188)	-
Lucro Bruto	355.714	355.714	-
Receitas (Despesas) Operacionais	(330.121)	(318.243)	(11.878)
Com Vendas	(231.007)	(220.161)	(10.846)
Gerais & Administrativas	(78.062)	(76.990)	(1.072)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais, Líquidas	(21.052)	(21.092)	40
Lucro Operacional Antes do Resultado Financeiro	25.593	37.471	(11.878)
Resultado Financeiro	(644)	(22.520)	21.876
Receitas Financeiras	11.304	11.304	-
Despesas Financeiras	(11.948)	(33.824)	21.876
Lucro Antes do IR e da Contribuição Social	24.949	14.951	9.998
Imposto de Renda e Contribuição Social	(7.756)	(4.374)	(3.382)
Lucro Líquido do Exercício	17.193	10.577	6.616

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

Grupo Petz R\$ mil, exceto quando indicado	3T22	3T21	9M22	9M21
Lucro Antes do Resultado Financeiro (EBIT)	37.471	48.431	100.487	119.248
(+) Depreciação & Amortização	32.471	21.971	89.782	61.417
(+) Depreciação - Direito de Uso (CPC 06 (R2)/IFRS 16)	36.222	26.713	103.118	74.248
EBITDA	106.164	97.115	293.387	254.913
(+) Despesas de Aluguel	(48.100)	(34.816)	(136.358)	(96.404)
EBITDA ex./ IFRS 16	58.064	62.299	157.029	158.509
(-) Plano de Opção de Compra de Ações	8.062	5.221	23.748	5.285
(-) Baixa de Imobilizado	234	(2)	235	843
(-) Baixa de direito de uso (CPC 06 (R2)/IFRS 16)	-	-	(166)	(217)
(-) Efeito CAT 42	-	5.383	-	12.565
(-) Resultado Não Recorrente	5.865	(362)	9.436	(896)
(-) Receitas Não Recorrentes	-	(1.851)	-	(7.448)
(-) Despesas Não Recorrentes	5.865	1.489	9.436	6.552
EBITDA Ajustado	72.225	72.539	190.282	176.089

Anexo III: Impacto IFRS 16 – Balanço Patrimonial

Grupo Petz R\$ mil, exceto quando indicado	3T22		Var.
	IAS 17	IFRS 16	
ATIVO			
Ativo Circulante	1.139.442	1.138.242	1.200
Caixa e Equivalentes de Caixa	262.413	262.413	-
Aplicações Financeiras	-	-	-
Contas a Receber	326.974	326.974	-
Estoques	421.089	421.089	-
Impostos e contribuições a recuperar	104.654	104.654	-
Outros Créditos	24.312	23.112	1.200
Ativo Não Circulante	1.487.592	2.439.485	(951.893)
Outros Créditos – LP	23.323	23.323	-
Impostos e contribuições a recuperar	18.457	18.457	-
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	23.420	53.271	(29.851)
Imobilizado	736.583	1.671.149	(934.566)
Intangível	685.809	673.285	12.524
Total do Ativo	2.627.034	3.577.727	(950.693)
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO			
Passivo Circulante	584.068	682.024	(97.956)
Fornecedores	313.569	313.569	-
Empréstimos, Financiamentos e Debêntures	88.904	88.904	-
Obrigações Trabalhistas e Previdenciárias	91.225	91.225	-
Obrigações Tributárias	41.883	41.883	-
Dividendos a Pagar	13.831	13.831	-
Contas a pagar pela aquisição de controladas	5.679	5.679	-
Outras Obrigações	26.302	8.246	18.056
Programa de fidelização	2.675	2.675	-
Arrendamentos Direito de Uso a Pagar (IFRS 16)	-	116.012	(116.012)
Passivo Não Circulante	143.230	1.064.568	(921.338)
Empréstimos, Financiamentos e Debêntures - NC	39.027	39.027	-
Contas a pagar pela aquisição de controladas	96.347	96.347	-
Outras Obrigações	914	914	-
Provisão de Risco Cíveis, Trabalhistas e Tributários	6.942	6.942	-
Arrendamentos Direito de Uso a Pagar (IFRS 16)	-	921.338	(921.338)
Patrimônio Líquido	1.899.736	1.831.135	68.601
Capital Social	1.724.388	1.724.388	-
Reserva de Capital	39.505	39.505	-
Reserva para Opção Outorgadas	38.605	38.605	-
Reserva Especial de Ágio	24.825	24.825	-
Ajuste de avaliação patrimonial	(128.785)	(128.785)	-
Reserva de Lucros	201.198	132.597	68.601
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	2.627.034	3.577.727	(950.693)

Anexo IV: Impacto IFRS 16 – Fluxo de Caixa

Grupo Petz R\$ mil, exceto quando indicado	3T22		Var.
	IAS 17	IFRS 16	
Fluxo de Caixa Operacional	24.117	65.451	(41.334)
Lucro antes do imposto de renda e da contribuição social	24.949	14.950	9.999
Depreciação e Amortização	32.538	32.538	-
Depreciação - direito de uso (CPC 06 (R2))/IFRS 16	-	36.222	(36.222)
Despesa de juros - direito de uso (CPC 06 (R2))/IFRS 16	-	23.536	(23.536)
Provisão para perdas nos estoques	(3.550)	(3.550)	-
Opções outorgadas reconhecidas	8.063	8.063	-
Juros sobre empréstimos e financiamentos	5.658	5.658	-
Baixa do imobilizado	721	721	-
Baixa de direito de uso (CPC 06 (R2))/IFRS 16	-	38	(38)
Programa de fidelização	(359)	(359)	-
Provisão para riscos cíveis e trabalhistas	322	322	-
Atualização de contas a pagar por aquisição de empresas	2.552	2.552	-
Reembolso de benfeitorias	(67)	(67)	-
ATIVO			
Contas a Receber	(21.642)	(21.642)	-
Estoques	(13.482)	(13.482)	-
Impostos e contribuições a recuperar	(22.733)	(22.733)	-
Outros Créditos	(4.008)	(4.008)	-
PASSIVO			
Fornecedores	9.645	9.645	-
Obrigações Trabalhistas e Previdenciárias	15.927	15.927	-
Obrigações Tributárias	5.827	5.827	-
Contas a pagar	303	(11)	314
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(11.599)	(11.599)	-
Juros Pagos Sobre Empréstimos e Financiamentos	(5.258)	(5.258)	-
Juros pagos sobre direito de uso (CPC 06 (R2))/IFRS 16	-	(8.149)	8.149
Fluxo de Caixa de Investimento	(128.152)	(128.152)	-
Aplicações Financeiras	28	28	-
Investimentos	(24.265)	(24.265)	-
Aquisição de imobilizado e intangível	(103.915)	(103.915)	-
Fluxo de Caixa de Financiamento	(25.909)	(67.243)	41.334
Pagamento de empréstimos e financiamentos	(25.889)	(25.889)	-
Pagamento de dividendos	(20)	(20)	-
Pagamento de direito de uso (CPC 06 (R2))/IFRS 16	-	(41.334)	41.334
Fluxo de Caixa Líquido	(129.944)	(129.944)	-
Caixa e Equivalentes de Caixa no Início do Período	392.357	392.357	-
Caixa e Equivalentes de Caixa no Fim do Período	262.413	262.413	-

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

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. de RI/ESG

André Alckmin, Estagiário de RI/ESG

ri@petz.com.br

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

+55 (11) 3434 7181