

# Resultados 1T23

5 de maio de 2023



CENTRO VETERINÁRIO

**seres**



**petix.**  
o melhor para seu pet

CANsei DE  
SER GATO



## Aviso Legal

As afirmações contidas neste documento relacionadas a perspectivas sobre os negócios, projeções sobre resultados operacionais e financeiros e aquelas relacionadas a perspectivas de crescimento da Petz são meramente projeções e, como tais, são baseadas exclusivamente nas expectativas da diretoria sobre o futuro dos negócios. Essas expectativas dependem, substancialmente, das condições de mercado, do desempenho da economia brasileira, do setor e dos mercados internacionais e, portanto, sujeitas à mudança sem aviso prévio. Todas as variações aqui apresentadas são calculadas com base nos números em milhares de reais, assim como os arredondamentos.

O presente relatório de desempenho inclui dados contábeis e não contábeis tais como operacionais, financeiros pro forma e projeções com base na expectativa da administração da companhia. Os dados não contábeis não foram objeto de revisão por parte dos auditores independentes da Companhia.

# Agenda Videoconferência Resultados 1T23

1

Mensagem da  
Administração

---

2

Resultados  
1T23

---

3

Q&A

---

# **1 Mensagem da Administração**

Sergio Zimerman | Fundador e CEO

# 2023: uma nova fase para o Grupo Petz

## 3 fases da Companhia

**2002 - 2013**

- ✓ **Inauguração da 1ª loja** em São Paulo-SP, com a marca Pet Center Marginal
- ✓ Perfil **empreendedor** de gestão
- ✓ Processos **pouco estruturados**



**2014 - 2022**

- ✓ **Reforço da profissionalização**, com investimento de fundo de Private Equity
- ✓ **Estruturação da governança**, com indicadores e criação de comitês
- ✓ **IPO**: 1ª empresa do segmento Pet listada B3 – entrada no Novo Mercado
- ✓ **Nova visão estratégica + M&As** para formação de um **Ecossistema completo**

**2023**

- ✓ **Empresa maior e mais complexa**, diversificação geográfica, participação digital & integrações das adquiridas
- ✓ **Foco na busca pelo melhor equilíbrio** entre crescimento, rentabilidade e inovação
- ✓ Competitividade & investimentos na construção de Ecossistema: **crescer de forma sustentável** para continuarmos sendo o grande consolidador do segmento Pet no Brasil



# Principais mensagens do 1T23

## Sentimento de otimismo

Apesar das incertezas no segmento de varejo e ambiente de consumo no Brasil, trabalhamos com **premissas de sólido crescimento em 2023** para o segmento Pet e Grupo Petz:

- **Resiliência** do negócio e **posicionamento diferenciado** com proposta de valor única
- **Cenário mais normalizado de crescimento, que garante maior visibilidade para a gestão e controle da estrutura de custos e despesas**



## Disciplina e agilidade na busca pelo melhor equilíbrio entre crescimento, rentabilidade e inovação

Manutenção do nível de **competitividade no varejo** e dos **investimentos** nos principais projetos de **construção de Ecossistema**, que nos permite seguir **crescendo de forma sustentável** sendo o grande **consolidador do segmento**



## Reforço da estrutura de governança com a criação de comitês dedicados para as principais frentes de negócio e geração de valor de curto a longo prazo

**Mais robustez e coesão** entre os times Grupo Petz: fóruns contam com a participação das principais áreas de negócios e uma **abordagem multidisciplinar para a tomada de decisão**

- Agendas de **produtividade** e **ganho de eficiência** como parte da cultura da Companhia, pautada por decisões *data-driven* e constante mapeamento de oportunidades



# Foco da agenda 2023: rentabilidade & geração de caixa

## 1. Elevar níveis de rentabilidade do Digital Petz “Standalone”

Iniciativas implementadas de **forma gradual ao longo dos últimos meses:**

- Saldo de **construção de valor e acima das expectativas iniciais**
- Ponto de cautela: movimentos recentes, que **demandam mais tempo de análise**
  - **Exemplo: remoção da taxa de serviço no Pick-up em São Paulo (SP)** no início de abril

### Outras iniciativas de rentabilidade:

- **Redimensionamento da rede:** Aumentar produtividade em serviços veterinários e banho & tosa
- **Buscar alavancas de eficiência na expansão e operação de lojas:** novos formatos, otimização de headcount/loja, renegociação de alugueis, etc.

## 2. Acelerar captura de sinergias no processo de integração das empresas adquiridas

Principais frentes:

- **Integração sistemica e societária em Zee.Now e Zee.Dog:** Abastecimento Hubs Zee.Now 100% unificado
- **Destaques Zee.Now:** Estrutura de gestão mais integrada com o Digital da Petz
- **Tapetes Petix & Zee.Dog Kitchen:** início da produção de Zee.Pad e estratégia go-to-market ZDK em andamento
- **Design de produto, sourcing e importação:** lançamento de acessórios marca própria com diferentes propostas de valor



## 3. Buscar dinâmica de geração de caixa e estrutura de capital mais eficientes

**R\$ 200MM de financiamento de longo prazo** a condições atrativas

**Eficiência** na gestão de **estoques:**

- **Normalização** na cadeia de abastecimento/supply nacional com menor ruptura
- **Maior eficiência** no fluxo de importações e incremento de sellout
- Redução considerável do **acúmulo de créditos fiscais** com o CD de Goiás



# 1. Elevar níveis de rentabilidade do Digital Petz “Standalone”

Iniciativas de rentabilidade Digital – construção de valor

**4 | 22**

## Novembro

- Piloto de cobrança da taxa de serviço em 5 estados (um em cada região do país). Taxas entre R\$4,90 e R\$9,90
- Ajuste da **política de frete grátis<sup>1</sup>**

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

## Dezembro

- Início do mês: **1<sup>a</sup> expansão** do piloto da taxa de serviço
- Final do mês: **2<sup>a</sup> expansão** do piloto da taxa de serviço
- Início do monitoramento de grupo de controle

- **Ajuste da taxa de serviço em 1 UF**
- **Redução** de desconto no Pick-up

**1 | 23**

## Janeiro

- Implementação da **taxa de serviço em SP**
- **Eliminação do desconto no Pick-up** (em todas as praças)

## Fevereiro

- Retorno do desconto de Pick-up na cidade de São Paulo

## Março

- **Eliminação** do desconto de Pick-up na cidade de São Paulo



**2 | 23**

## Abril

- Recuo na cobrança da taxa de serviço no **Pick-up** na cidade de São Paulo

**Responsabilidade de líder:**  
importância de capitanejar iniciativas em prol de maior racionalidade e melhor rentabilidade no segmento

**Observamos ajustes em iniciativas comerciais** (política de frete grátis e redução de descontos acumulativos) **por parte dos principais competidores**

## 2. Acelerar captura de sinergias no processo de integração das empresas adquiridas

Concluído Em andamento Não iniciado

### Principais alavancas



#### Tapetes Petix & Zee.Dog Kitchen (ZDK)

- Abastecimento unificado: 100% dos hubs Zee.Now usufruindo da robustez da estrutura operacional, comercial e de supply da Petz
- Expansão Zee.Now: Lojas Petz como Hubs, com piloto programado para 2S23
- Incorporação societária de Zee.Dog, com aproveitamento futuro de ágio
- Lançamento linha de Tapetes Slim nos EUA
- Integração das áreas B2B de Zee.Dog e Petix (Brasil e Global)

### Design de Produtos, Sourcing & Importação

Posicionamento de marca<sup>1</sup>

GOOD	BETTER	BEST
Spike	Petz	Zee.Dog
60	100	160

Lançamento de acessórios marca própria com diferentes propostas de valor

- Estrutura de Zee.Dog otimizada para importação de marca própria Petz e Petix
- Abastecimento unificado: eficiência da malha logística

### Outros

- Incorporação CNPJ Cansei de Ser Gato
- Lançamento da nova landing page de Adestramento (site Petz)
- Unificação contratual de TI, suprimentos, bancário e facilities
- Unificação da folha de Zee.Dog
- Eficiência fiscal: melhoria no processo de apuração de créditos e teses fiscais/tributárias
- Estudo do projeto de franquias: know-how Petz para escolha de pontos, operação e abastecimento

### Integração sistemática e societária

- Abastecimento unificado: 100% dos hubs Zee.Now usufruindo da robustez da estrutura operacional, comercial e de supply da Petz
- Expansão Zee.Now: Lojas Petz como Hubs, com piloto programado para 2S23
- Incorporação societária de Zee.Dog, com aproveitamento futuro de ágio

### Destaques Zee.Now



- Estrutura de gestão integrada com o Digital da Petz
- Planejamento estratégico: comercial, mkt performance, TI
- Padronização de indicadores

### 3. Buscar dinâmica de geração de caixa e estrutura de capital mais eficientes

#### Reforço da posição da caixa

★ Financiamento de longo prazo  
R\$200MM em março

★ Custo atrativo menor do que o anunciado no início do ano, apesar do cenário macro incerto e desafios do segmento de varejo

#### Capital de giro

★ Melhoria nos níveis de estoques, eficiência no fluxo de importações e incremento de sellout na ponta, além de cenário mais normalizado na cadeia de supply

Ganhos de eficiência tributária com CD de Hidrolândia-GO (redução do acúmulo de créditos fiscais)



# **2 Resultados 1T23**

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

# Destaques financeiros | Grupo Petz 1T23

1T23	Receita Bruta Total (RBT)	Lucro Bruto	EBITDA Ajustado	Geração de Caixa Operacional
<b>Grupo Petz</b>	R\$ 912,9 MM <b>+22,3% a/a</b>	R\$ 363,5 MM <b>+19,5% a/a</b> 39,8% RBT (-0,9 p.p. a/a)	R\$ 65,0 MM <b>+24,9% a/a</b> 7,1% RBT (+0,1 p.p. a/a)	<b>+R\$ 34,5 MM</b> vs. -R\$63,9 MM no 1T22

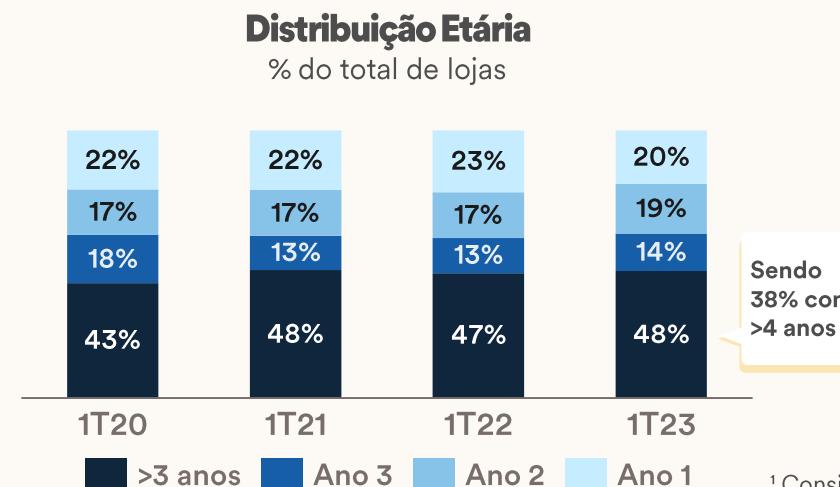
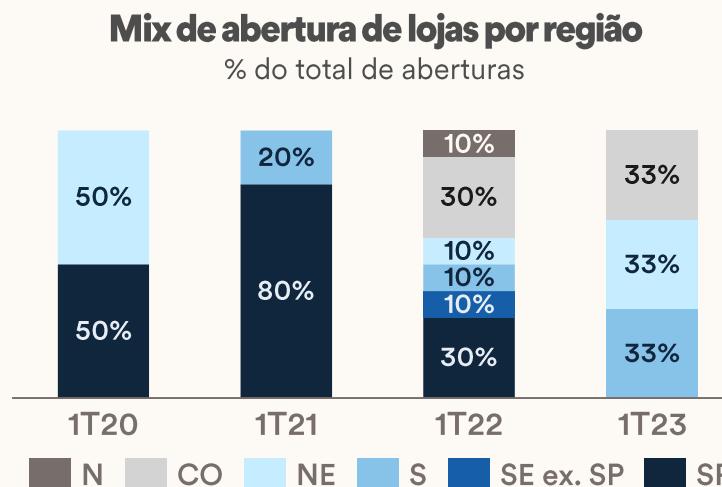
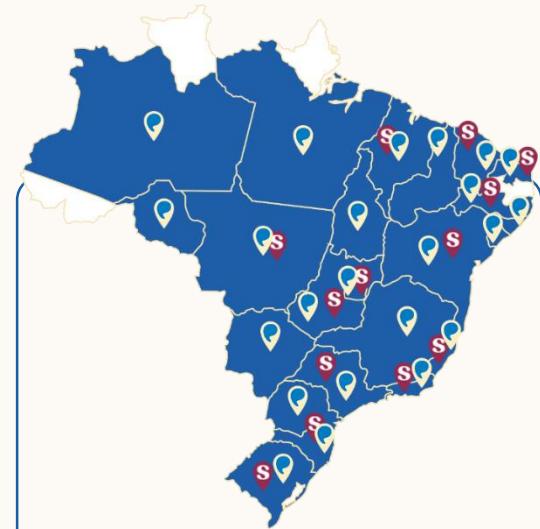
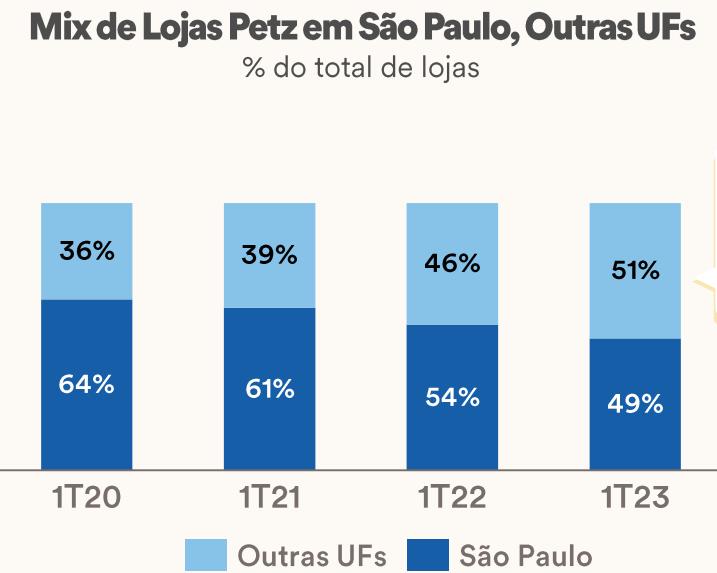
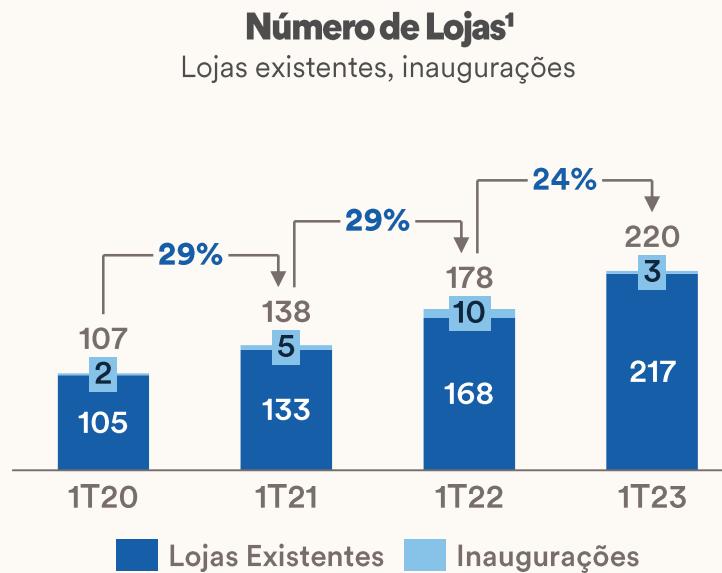
## Destaques

- **Receita Bruta Digital Petz “Standalone” (RBDP):** R\$300,7 MM; **+36,7% a/a**
- **Same-Store-Sales (SSS) Petz “Standalone”:** **+8,1% a/a**
- **SSS normalizado<sup>1</sup>:** **~13% a/a**
- **Lucro Bruto Petz “Standalone”:** R\$337,6 MM; **+20,6% a/a**; Margem Bruta de **40,4%** da RBP (**flat** a/a)
- **Petix:** Números consolidados desde o 3T22, modelo de negócio (fábrica, B2B) que **apresenta margem bruta por volta de 15%**
- **Melhora de Margem EBITDA Aj.** para Grupo e Petz “Standalone”, após **4 trimestres de pressão a/a**
- **EBITDA Ajustado Petz “Standalone”:** R\$70,1 MM; **+27,6% a/a**; Margem EBITDA Ajustada de **8,4%** da RBP (**+0,5 p.p. a/a**)
- **Reflexo principalmente da redução de níveis de estoque**
- **Melhora significativa de 7 dias no ciclo de caixa Petz “Standalone”**
- **Reforço da posição de caixa em mar/23** com R\$200 MM de financiamento de longo prazo

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

# Rede de Lojas Petz

Inauguração de 3 lojas no 1T23, 43 nos últimos 12 meses - confiantes na entrega do guidance de 30-40 lojas em 2023



## Crescimento de área

+16% a/a no 1T23, um sólido crescimento de área, destaque no segmento de varejo no Brasil

**~52% das lojas**

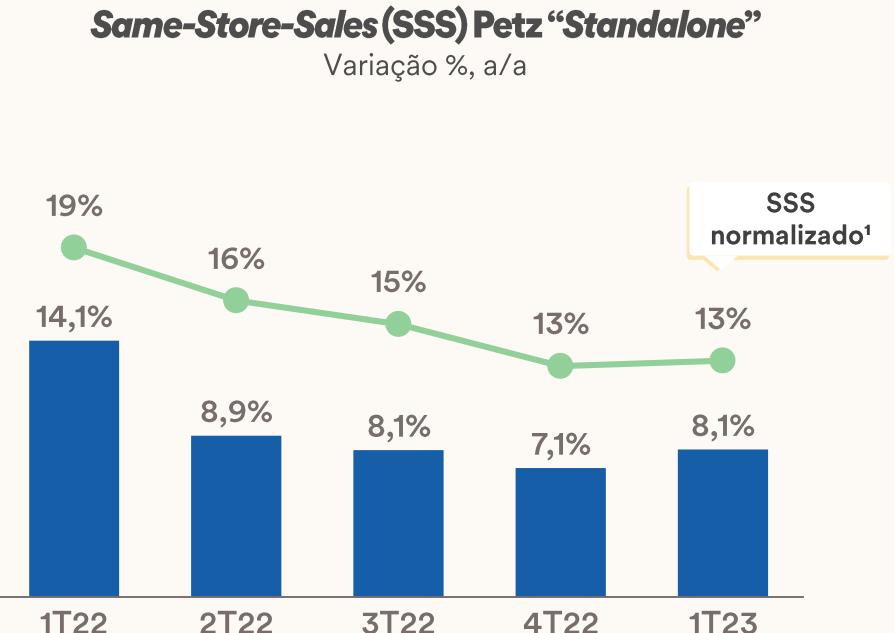
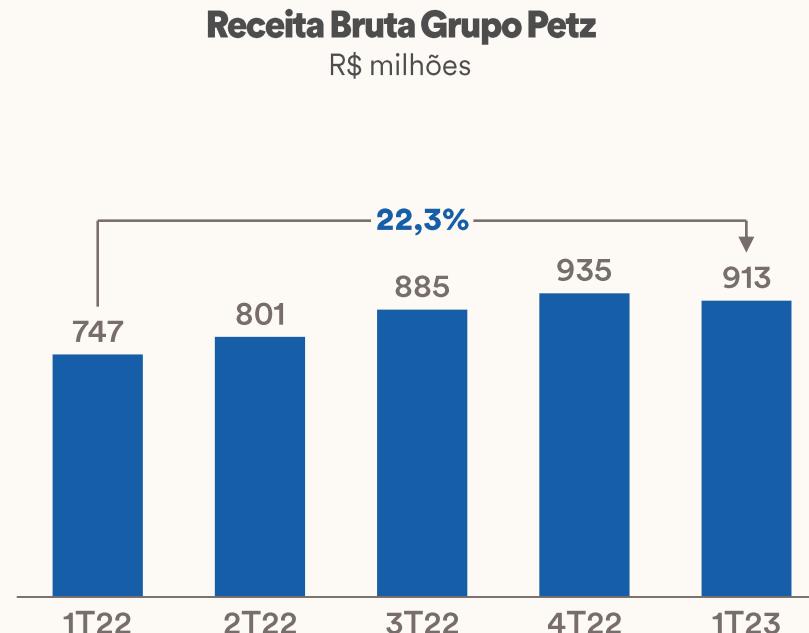
ainda não completaram o 3º ano de operação, sendo que 20% estão em seu 1º ano



<sup>1</sup> Considera o encerramento da unidade Ayrton Senna, Rio de Janeiro-RJ no 1T23. Mais informações no release do 1T23 (pg.9). 13

# Sólido crescimento da Receita Bruta Grupo Petz

Destaque para desempenho expressivo do Digital e ligeira aceleração do Same-Store-Sales (SSS) Petz “Standalone”



**+22,3% a/a**

Receita Grupo Petz, com **destaque para Petz “Standalone”** (+20,6% a/a) e **consolidação Petix** (a partir do 3T22)

**SSS de 8,1% (13% normalizado<sup>1</sup>)**

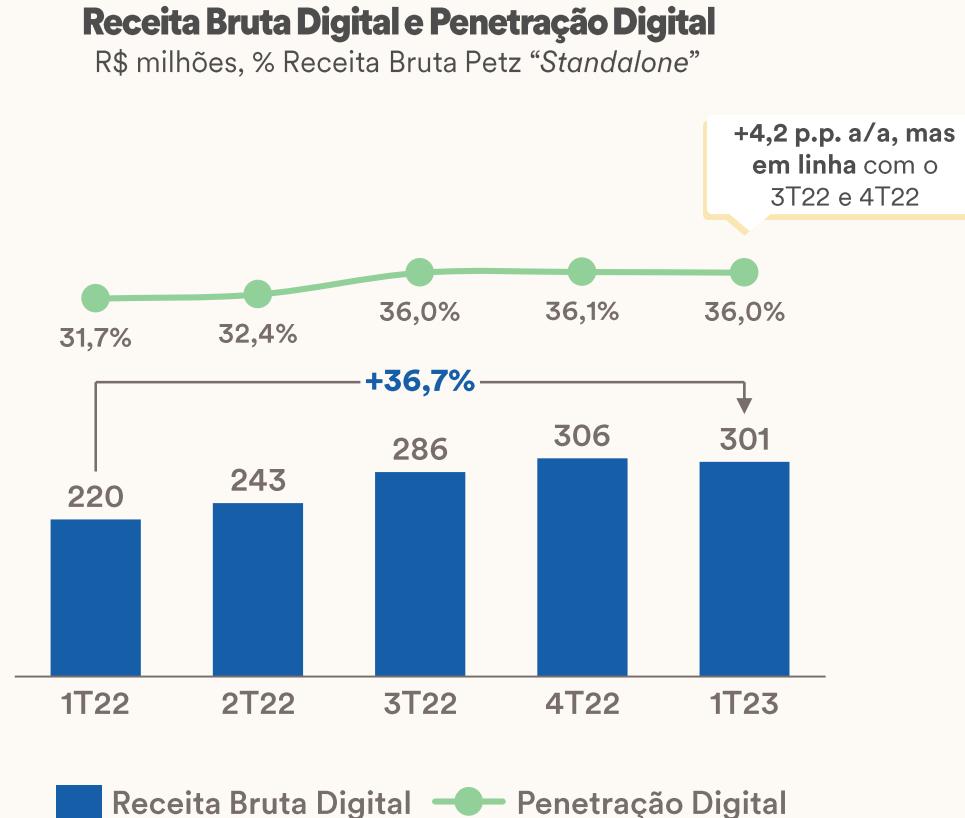
Ligeira aceleração vs. 4T22 reflexo do *ramp-up* das lojas, apesar do cenário macro desafiador – **destaque para crescimento de volume (cupons) pelo segundo trimestre consecutivo**

**R\$ 90 MM**

Receita Bruta “Aquisições” (Zee.Dog + Petix)

# Plataforma Digital Petz “Standalone” com crescimento expressivo

Crescimento de +36,7% a/a (sob forte base de comparação de +41,5% a/a no 1T22), representando 36,0% da Receita Bruta





**Penetração Digital  
+4,2 p.p. a/a**

mas uma estabilização t/t,  
reflexo das mudanças  
implementadas nas condições  
comerciais para melhorar  
rentabilidade do canal



**App Petz ~70% do Faturamento Digital**

Petz “Standalone”, com +1MM de  
*Monthly Active Users* em  
março/23



**~2,6MM Clientes Omnipresentes**

ativos na base Petz (+17% a/a),  
com gasto médio mensal de  
+60% vs. cliente canal físico

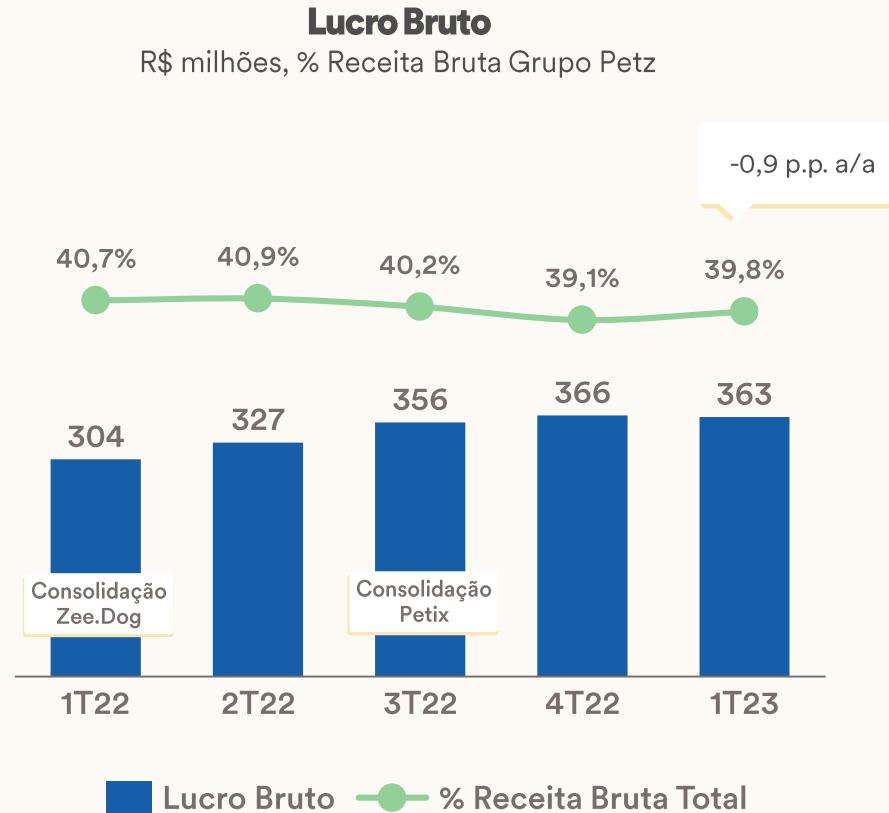


**~380 mil assinantes**

(+33% a/a), sendo 29% da  
Receita Bruta Petz “Standalone”  
em março/23 (+4 p.p. a/a)

# Margem Bruta Grupo Petz ligeiramente pressionada...

... reflexo principalmente da consolidação da Petix, apesar da margem Petz “Standalone” flat a/a



## Margem Petz “Standalone” flat a/a...

no 1T23, reflexo da implementação gradual de novas iniciativas para melhorar a margem Digital + trabalho contínuo em busca de oportunidade nas áreas comerciais e operações



## ...apesar dos desafios

aumento na Penetração Digital, crescimento da categoria de Alimentos e *ramp-up* de utilização do CD de Hidrolândia-GO<sup>1</sup>



**petIX.**

## Consolidação Petix

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

## Inflação interna pet

ainda em níveis elevados, mas estável t/t

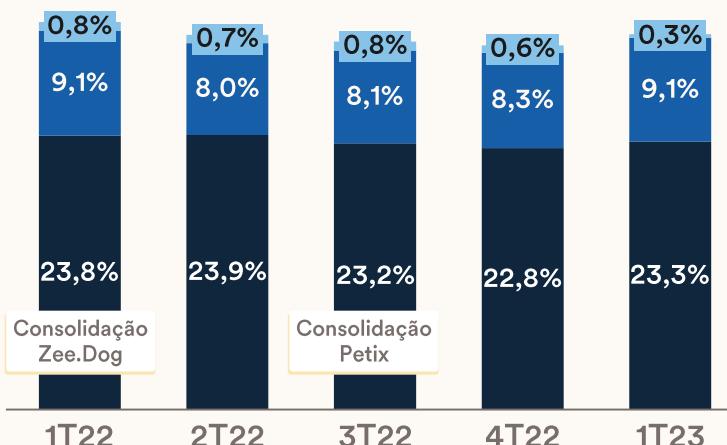
<sup>1</sup> Ramp-up do CD evoluiu sequencialmente t/t, conforme mencionado no resultado do 4T22.

# Crescimento sólido de 25% a/a do EBITDA Ajustado Grupo Petz...

... reflexo da margem bruta Petz “Standalone” flat a/a, eficiências em Despesas com Vendas e Outras Despesas

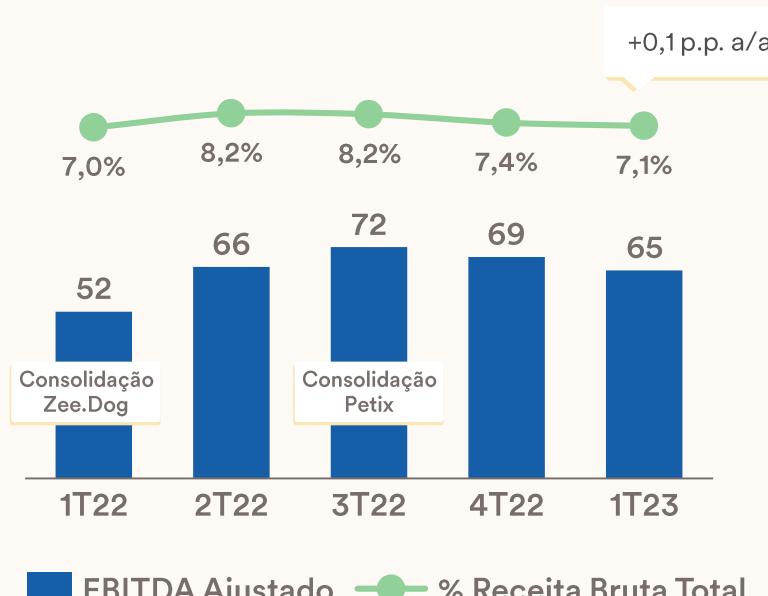
## SG&A e Outras Despesas Operacionais

% Receita Bruta Grupo Petz



## EBITDA Ajustado

R\$ milhões, % Receita Bruta Grupo Petz



## EBITDA “4-wall” (Lojas)

% Receita Bruta Petz “Standalone”

Safras	# Lojas	EBITDA “4-wall” (1T23 LTM)
Até 2018	80	18,8%
2019	26	18,7%
2020	28	16,9%
2021	37	14,9%
2022*	50	9,7%
2023	3	-1,0%



**+27,6% a/a**

EBITDA Petz “Standalone”, totalizando R\$70 MM, expansão de margem de 0,5 p.p. a/a, após 4 trimestres de pressão a/a

**+19,6% a/a**

das **Despesas com Vendas**, resultado de eficiência em consumo (energia elétrica), despesas variáveis do Digital e pessoal de loja

**EBITDA “Aquisições” (-R\$5,1 MM)**

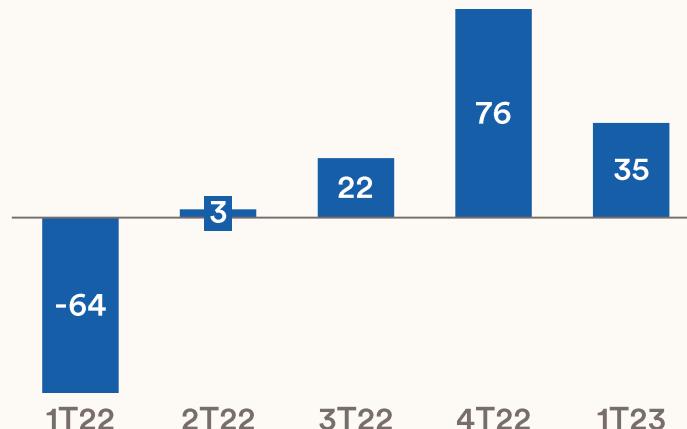
reflexo do ramp-up de ZDK e da máquina de tapete slim e desalavancagem operacional Zee Internacional, maior participação de unidades de negócio em maturação e/ou diferente perfil de rentabilidade (Zee.Now e ZDK)

# Geração de caixa e estrutura de capital mais eficientes

Geração de caixa operacional forte no 1T23 e reforço de caixa com R\$200 MM de financiamento de longo prazo

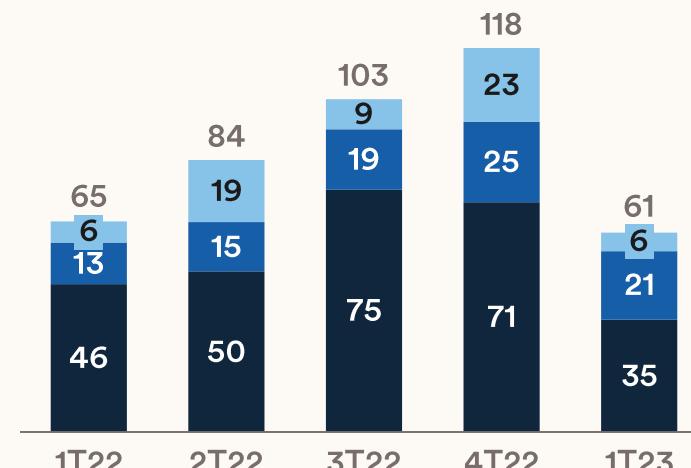
## Fluxo de Caixa Operacional

R\$ milhões



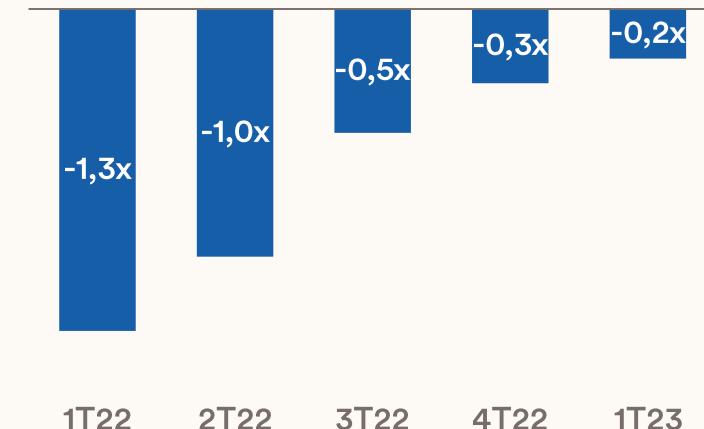
## Investimentos

R\$ milhões



## Alavancagem (IAS 17)

Dívida Líquida/EBITDA Ajustado 12M



**R\$35 MM de geração de caixa operacional**  
com destaque para **melhora de 7 dias a/a no ciclo de caixa Petz “Standalone”** em função principalmente da redução dos níveis de estoques e eficiência tributária com o CD de Goiás (menor acúmulo de créditos)

 **-5,2% a/a** de Investimentos Totais a/a, dado queda de **24,1% a/a** de investimento em novas lojas pelo menor ritmo de aberturas em 2023 e maior eficiência nas novas unidades

Investimento em Tecnologia e Digital (**+65,0% a/a**) refletem inovação (destaque para Super App), UX e infra de TI

**R\$43 MM de caixa líquido no 1T23**

**~R\$ 100MM** em balanço de créditos tributários com potencial de monetização ainda em 2023

<sup>1</sup> Inclui consolidação do CAPEX das empresas adquiridas.

# 3 Q&A



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



**PETZ**  
B3 LISTED NM

IBOVESPA B3

IBRX100 B3

IBRA B3

IGC B3

ITAG B3

IGCT B3

IGC-NM B3

ICON B3

SMLL B3

**Aline Penna**

VP de Finanças, RI/ESG e Novos Negócios

**Matheus Nascimento**

Gerente Sr. de RI/ESG e Novos Negócios

**Mirele Aragão**

Consultora de RI/ESG

**Carolina Igi**

Consultora de RI/ESG

**Felipe Foltram**

Analista Sr. RI/ESG

**André Alves**

Estagiário de RI/ESG