



GRUPO  
**Petz**

**Resultados 1T24**

10.maio.2024

**Petz**

CENTRO VETERINÁRIO  
**seres**

  
**adotePetz**

  
**zeeDog**

**petix.**  
o melhor para seu pet

**CANSEI  
DE SER  
GATO**

  
**Cão Cidadão**



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.

**Petz**CENTRO VETERINÁRIO  
**seres**

adotepetz

  
zee.dogpetix.  
o melhor para seu petCANSET  
DE SER  
GATCO  
Cão Cidadão

**1** Mensagem da Administração

---

**2** Petz e Cobasi  
Update Combinação de Negócios

---

**3** Resultados Financeiros

---

**4** Q&A





1

## Mensagem da Administração

Sergio Zimmerman | Fundador e CEO

# Rio Grande do Sul

**Até agora, enviamos 3 toneladas de ração, além de medicamentos, caixas de transporte e doações em dinheiro.**

Além disso, antecipamos R\$ 220 mil referente ao valor das vendas dos livros da MOL Impacto para nossas ONGs parceiras da região.

**Nosso Hospital Veterinário Seres em Porto Alegre também está à disposição para atendimentos de animais resgatados pelo GRAD Brasil que necessitem de cuidados intensivos.**

GRUPO  
**Petz**



**Junte-se a nós e ajude as vítimas das chuvas no Rio Grande do Sul**

Já recebemos mais de 300 pallets em doações dos nossos clientes.

550 caixas de transporte  
300 camas e acessórios Zee.Dog  
380 fardos de tapetes Petix  
1 carreta de água mineral

**ESTAMOS RECEBENDO:**

Ração, água, roupas, alimentos, produtos de higiene e limpeza.

Disponibilizamos 30 lojas Petz para recebimento das doações.

# Principais mensagens do 1T24

Apesar do crescimento baixo do 1T24 estamos otimistas em relação às perspectivas futuras do setor e da Companhia a partir do 2S24

## Performance de produtos recorrentes

- Higiene e Limpeza: +15% a/a
- Farmácia: +12% a/a
- Alimento: +8% a/a
- Condições comerciais competitivas + nível de serviço

## Melhoria nos KPIs de clientes

- +18% a/a de clientes ativos<sup>1</sup> Digital
- 408mil assinantes, patamar recorde
- Nível mínimo histórico de *churn* de assinantes

## Melhoria nos KPIs de serviços

- +10 p.p. a/a de taxa de ocupação de Banho e Tosa
- +7% a/a no volume de procedimentos veterinários

## Redução de G&A de 8% a/a

- 8,1% da Receita Bruta (-0,9 p.p. a/a), reflexo das otimizações em pacotes de despesas e sinergias com as companhias adquiridas

## Disciplina na gestão de caixa

- R\$43 MM de geração de caixa operacional
- Melhoria no ciclo de caixa de ~9 dias a/a
- Redução de 42% a/a de capex total



<sup>1</sup> Clientes que realizaram compra nos últimos 6 meses.

# Atualização das principais iniciativas estratégicas Petz

## Crescimento do faturamento total



- **WhatsApp Commerce:** lançamento da nova versão em abril de 2024, permitindo a conclusão da jornada de compra de forma automatizada.
- **Melhorias de UX:** redesenho da assinatura do App e otimização de vitrine para aumento de conversão.



## Avanço em marca própria para diferenciação



- Atingimento **recorde de 9,1% de share de marca própria** como % do faturamento total no 1T24.
- Marca própria já representa o **2º maior fornecedor** da companhia, com crescimento de 49% a/a no 1T24.



## Melhoria na experiência do cliente



- **Unificação de time do SAC e melhoria de processos no atendimento:** maior efetividade na resolução de problemas (taxa 2x maior no 1º atendimento), com redução de time alocado e despesas associadas.
- **Comitê de Experiência de Clientes:** fóruns focados em E-commerce, Lojas e Serviços, com times multidisciplinares, visando amplificar a voz do cliente nas decisões estratégicas da Companhia.



## Captura de sinergias: Zee.Now



- **Conclusão do processo de fechamento de 12 hubs** (dos 15 existentes) – vendas passaram a ser endereçadas pelas lojas da Petz próximas, sem alterar a experiência do cliente, **gerando redução nas despesas operacionais** (aluguel, pessoal frete e transporte).
- Expansão da presença de Zee.Now em quase **30 novas cidades via lojas Petz**.





## Zee.Now

Integração dos hubs com lojas da Petz: redução de despesas operacionais e expansão em novas praças

## Zee.Dog Brasil

Expansão de franquias em 4 UFs e Store in Store em 3 lojas Petz demonstrando resultados animadores nos primeiros meses de operação

## Zee.Dog Internacional

Crescimento a/a através de *approach asset light*: redução da despesa fixa e sem risco de estoque

## Zee.Dog Kitchen

Nova embalagem (maior praticidade), com preços mais atrativos e margens melhores (~10% a 20% de redução de preço para o cliente final)

## Destaques Financeiros

- Melhora de margem a/a por reestruturações no 4T23 e fechamento dos hubs no 1T24
- R\$132 MM de ágio com benefício fiscal nominal total de R\$45 MM a ser usufruído em 60 meses a partir de maio de 2024







### **Crescimento de vendas a/a**

Significativo aumento de volume dentro da Petz, com a Petix produzindo toda a linha de tapete marca própria, através das marcas Petz, Zee.Dog e Fresh Pads, além do Super Secção - Líder no segmento em todos os canais.

### **Participação de marca própria**

83,5% no trimestre vs 62,0% no 1T23 (+21,5 p.p. a/a).

### **Melhora de margem bruta**

Ganhos de escala por maior volume e redução de custo por maior utilização de insumos reaproveitados de fraldas humanas descartadas pela indústria (gel absorvente e fluff de celulose).

### **Melhora de margem EBITDA**

Reflexo da margem bruta, além de sinergias de G&A.





2

## **Petz e Cobasi (Update)**

Sergio Zimmerman | Fundador e CEO

# Atualização da potencial combinação de negócios



**PETZ** + **Cobasi**

**O mais completo ecossistema pet do Brasil**



3

## Resultados Financeiros

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



**Receita Bruta Total (RB)**

R\$ 934,2 MM  
**+2,3% a/a**

- **Forte base de comparação** no 1T23 (+22% a/a)
- **Receita Bruta Digital:** R\$394,3 MM; **+16,6% a/a**
- **Same-Store-Sales:** **-1,9% a/a**



**Lucro Bruto**

R\$ 363,9 MM  
**+0,1% a/a**  
39,0% RB  
(-0,9 p.p. a/a e +0,1 p.p. t/t)

- Pressão de margem a/a reflexo do aumento relevante do Digital, aumento de alíquota de ICMS em alguns estados e mudanças tributárias de PIS/Cofins



**EBITDA Ajustado**

R\$ 60,1 MM  
**-7,5% a/a**  
6,4% RB  
(-0,7 p.p. a/a)

- **G&A: -8,0% a/a**, representando 8,1% da RB (**-0,9 p.p. a/a**), reflexo das otimizações em **pacotes de despesas e sinergias com as companhias adquiridas**
- Pressão de margem EBITDA reflexo da margem bruta, aumento do Digital e menor alavancagem operacional



**Lucro Líquido Ajustado**

R\$ 6,9 MM  
**-64,1% a/a**  
0,7% RB  
(-1,4 p.p. a/a)

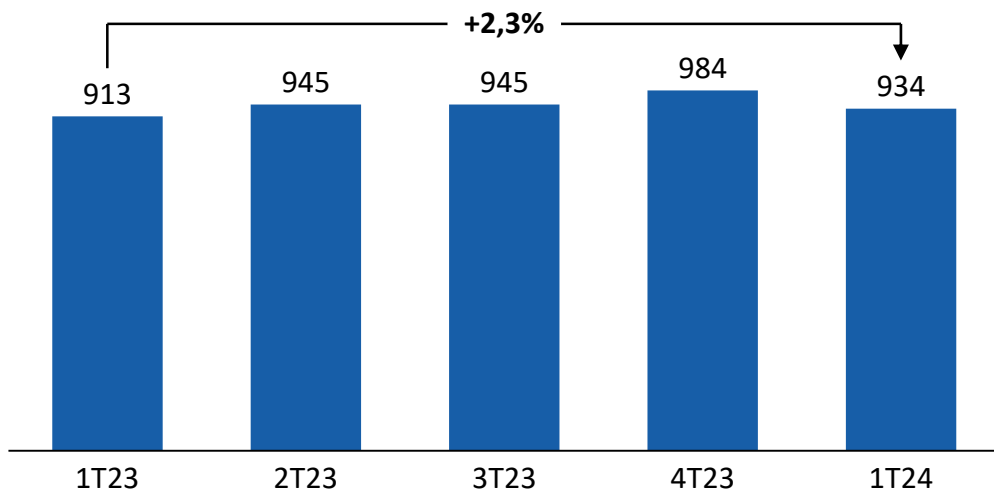
- Menor alavancagem operacional, crescimento de D&A e despesas financeiras

# Receita Bruta

Forte base de comparação no 1T23 (+22% a/a)

## Receita Bruta

R\$ milhões



## Produtos

Destaque para as categorias recorrentes e essenciais: Higiene e Limpeza (+15% a/a), Farmácia (+12% a/a) e Alimento (+8% a/a)

60,0%  
+0,3 p.p. a/a  
Alimento

40,0%  
Não-  
Alimento

## Serviços

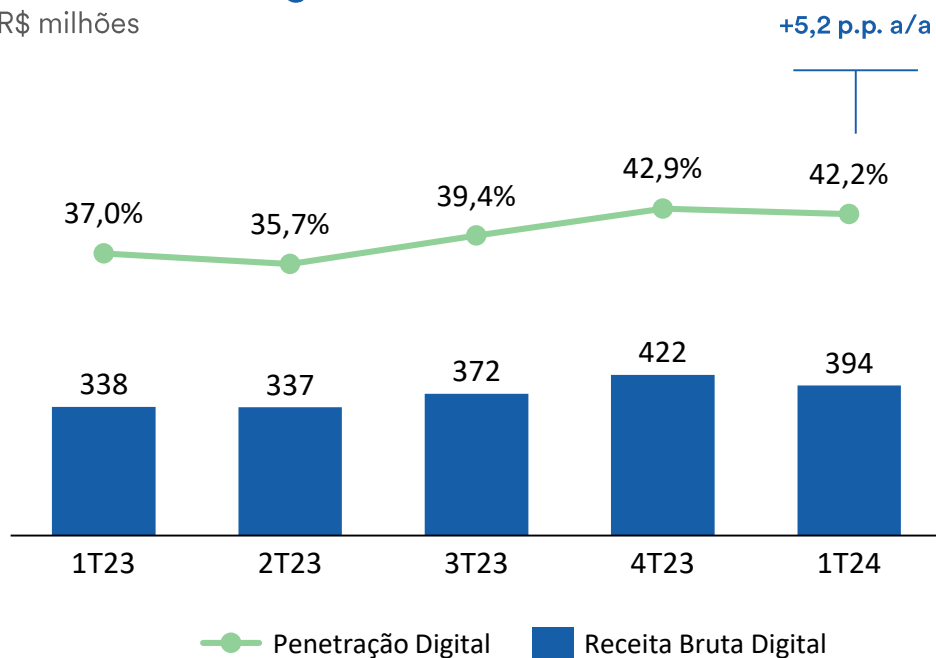
Queda de faturamento a/a apesar de já enxergamos uma melhora em indicadores operacionais ao longo do 1T24

+10 p.p. a/a  
Taxa de  
ocupação B&T

+7% a/a  
Volume de  
procedimentos  
vet

## Receita Bruta Digital

R\$ milhões



## Canal Físico

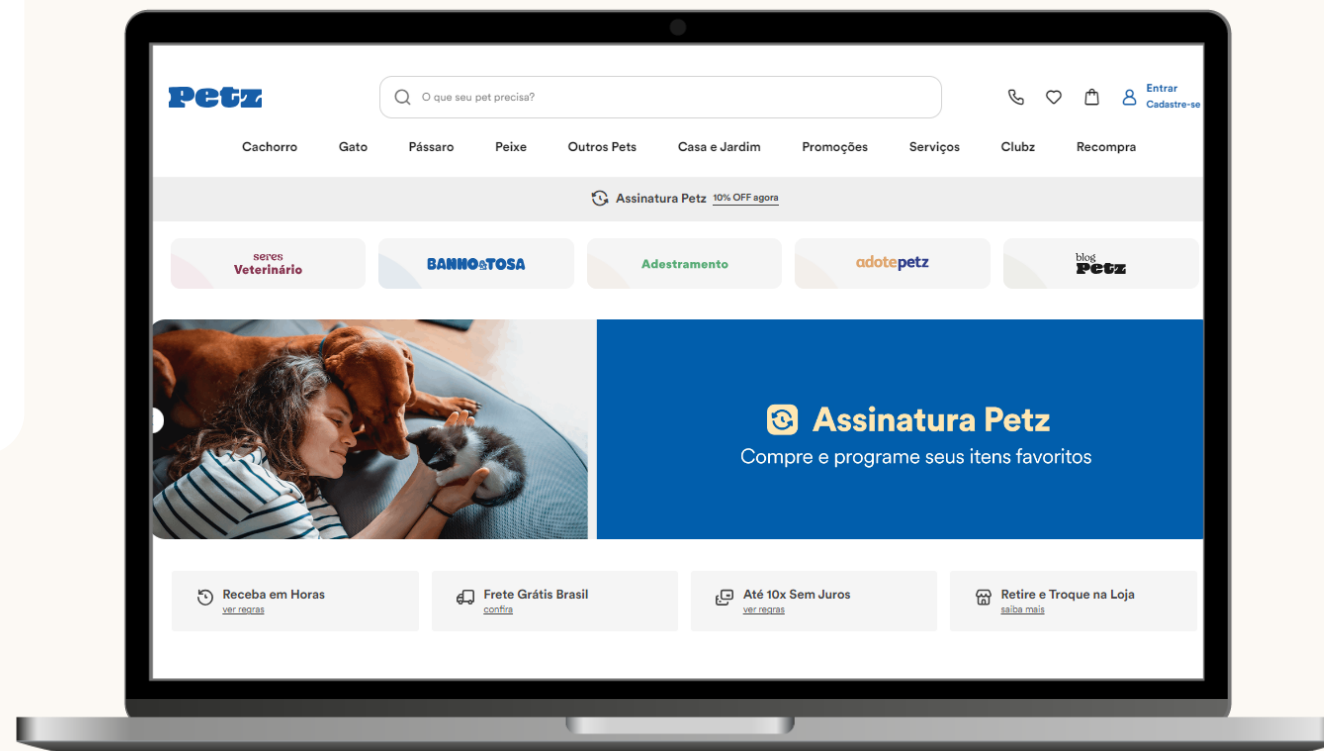
-6,1% a/a

- Redução no faturamento de serviços e migração para o Digital
- 94% de Índice *Omnichannel*: importância da loja no nível de serviço

## Canal Digital

+16,6% a/a, sob forte base de comparação (+31% a/a no 1T23)

- Alto nível de serviço: 89% dos pedidos Digital entregues em até 1 dia útil
- Ajuste seletivo na estratégia de precificação



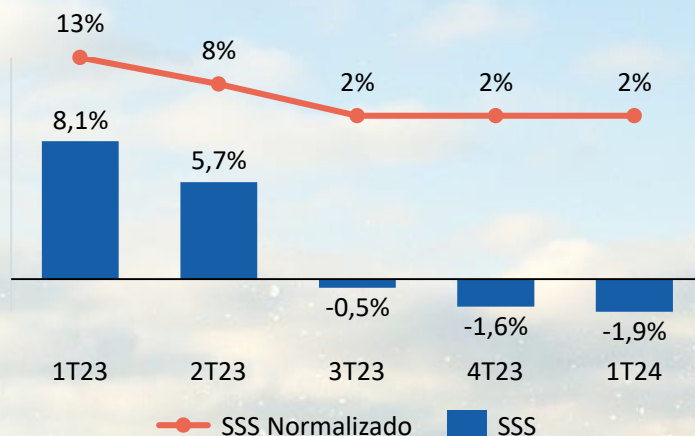


## Performance de Lojas

Performance resultado do cenário macro desafiador, arrefecimento da inflação e queda no faturamento de serviços

### Crescimento Same Store Sales

Variação %, a/a



### EBITDA "4-Wall" (Lojas)

% da Receita Bruta Lojas Petz

Safra	# Lojas	EBITDA "4-wall" (1T24 LTM)
Até 2018	80	16,4%
2019	26	16,5%
2020	28	16,0%
2021	37	14,6%
2022	50	10,0%
2023	30	7,1%

**1T24**

**+3** lojas,  
em **3** novas praças

**249** lojas em **23**  
UFs

**46%** das lojas não  
atingiram maturidade



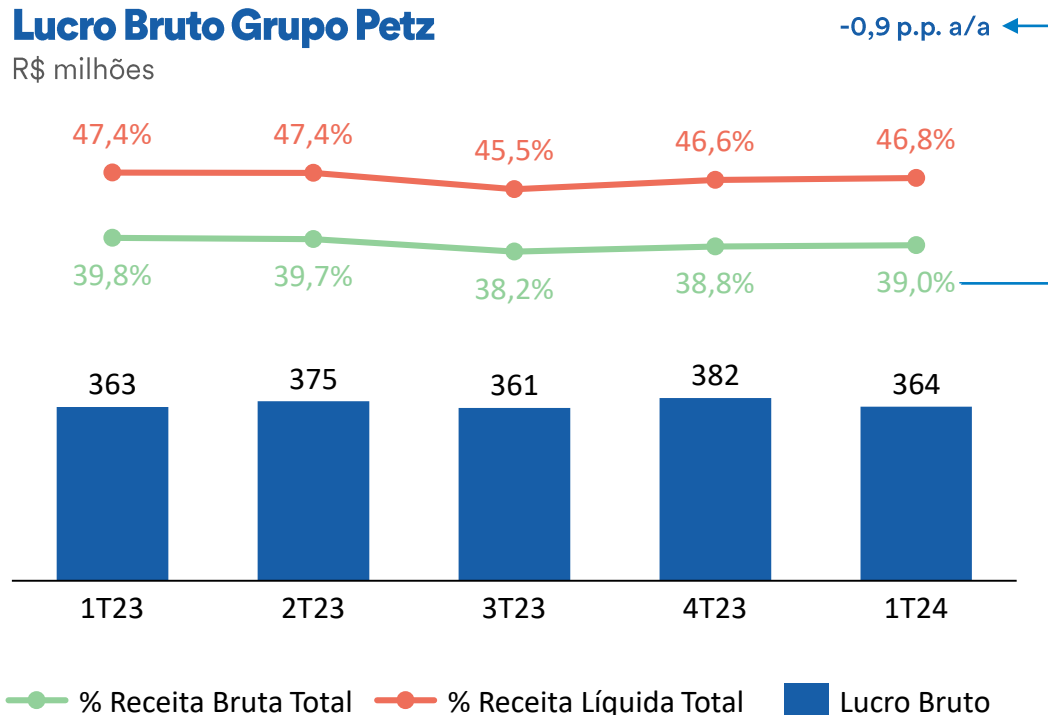


# Margem Bruta

Pressão de margem a/a reflexo do aumento relevante da penetração Digital, aumento de alíquota de ICMS em alguns estados e mudanças tributárias de PIS/Cofins

## Lucro Bruto Grupo Petz

R\$ milhões



-0,9 p.p. a/a



### +0,1 p.p. na comparação trimestral

sendo o 3º trimestre consecutivo de expansão de margem bruta t/t



### Efeito base de comparação

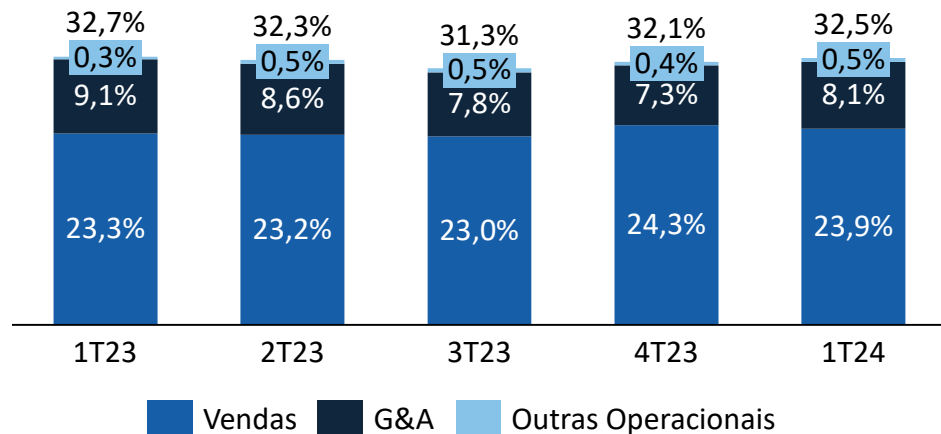
Foco em rentabilidade no 1T23, com introdução de medidas para melhorar a margem do Digital, algumas das quais já não estão mais em vigor (ex: taxa de serviço no *Pick-up*)

# Despesas Operacionais e EBITDA Ajustado

Pressão de margem reflexo da margem bruta, aumento do Digital e menor alavancagem operacional

## Despesas Operacionais

% Receita Bruta Grupo Petz



**G&A: -8,0% a/a**  
**8,1% da RB (-0,9 p.p. a/a)**

Otimizações em pacotes de despesas implementadas no final de 2023 e sinergias com as companhias adquiridas



**Despesas com Vendas: +5,0% a/a**  
**23,9% da RB (+0,6 p.p. a/a)**

Reflexo do processo de abertura de lojas e maturação do parque em um contexto de menor alavancagem operacional

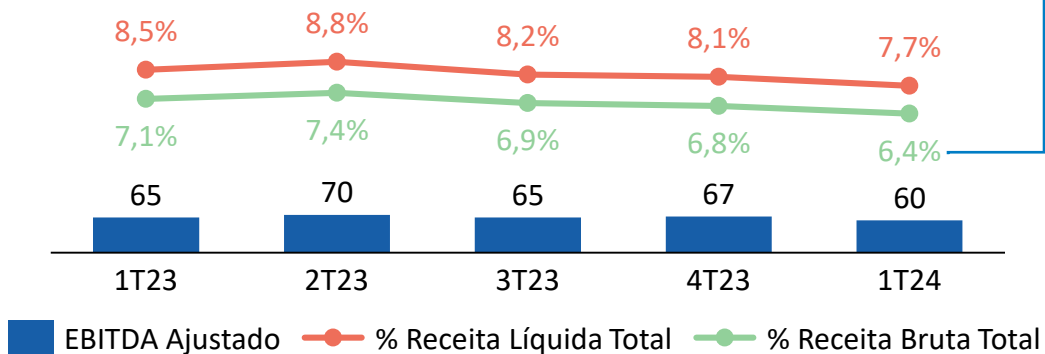


**Outras Despesas Op.: +43% a/a**  
**0,5% da RB (+0,1 p.p. a/a)**

Despesas pré-operacionais de lojas e do processo de integração dos hubs da Zee.Now com as lojas Petz

## EBITDA Ajustado (IAS 17)

R\$ milhões

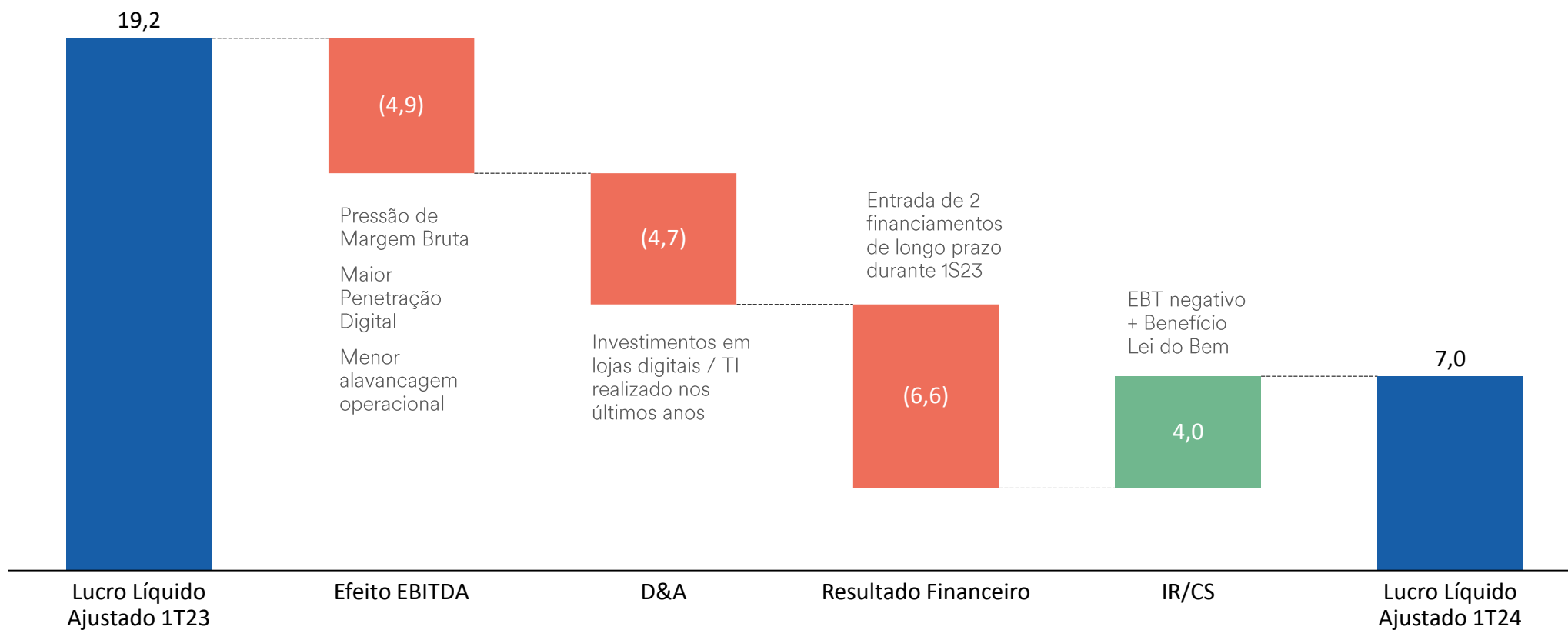


# Lucro Líquido Ajustado

Queda a/a em 1T24 reflete menor alavancagem operacional, crescimento de D&A e despesas financeiras

## Lucro Líquido Ajustado 1T24 vs. 1T23

R\$ milhões

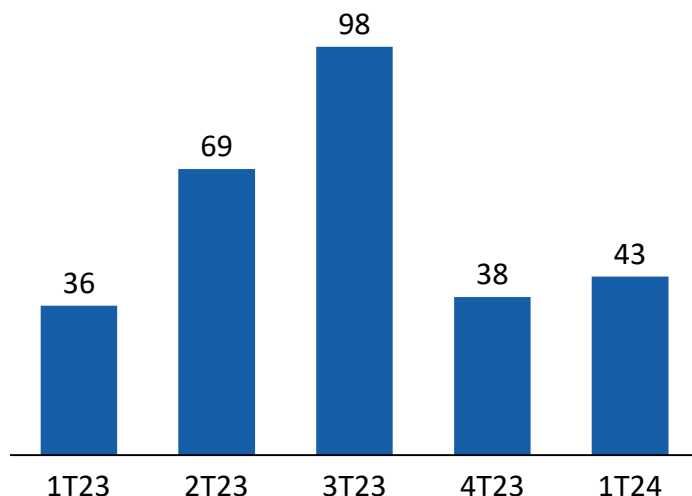


# Fluxo de caixa, investimentos e endividamento

Mais um trimestre de geração operacional suficiente para cobrir os investimentos, excluindo os juros sobre financiamentos

## Fluxo de Caixa Operacional

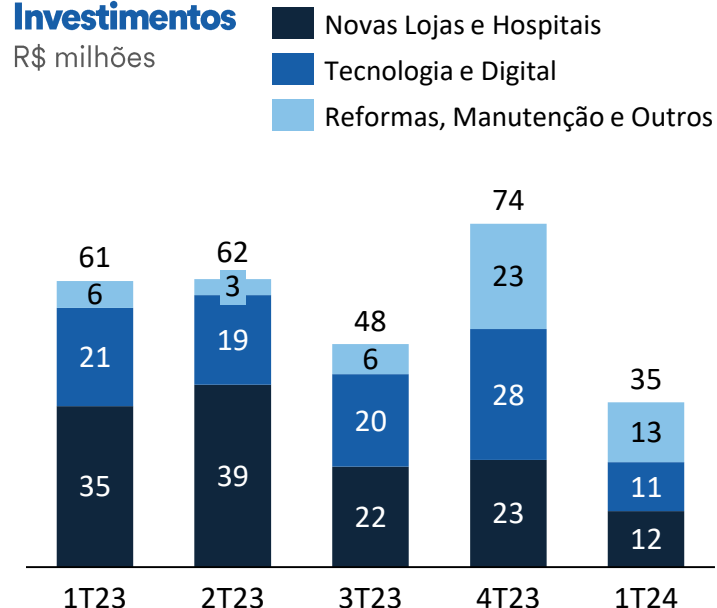
R\$ milhões



- **R\$43 MM** de geração de caixa operacional, impulsionado pela eficiência operacional e gestão otimizada do capital de giro
- Melhoria no ciclo de caixa de **~9 dias** a/a

## Investimentos

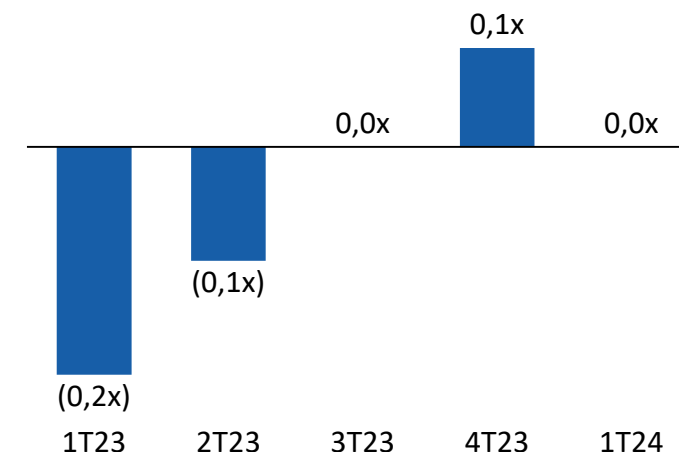
R\$ milhões



- **Redução de 42% a/a** de Investimentos Totais
- **Redução de 65% a/a** de Novas Lojas, reflexo do menor ritmo de abertura em 2024 e menor capex por loja, dado menor metragem (700 m<sup>2</sup> no 1T23 vs. 360 m<sup>2</sup> no 1T24)
- **Redução de 50% a/a** de Tech e Digital que refletem melhorias de soluções para clientes e de processos internos para ganhos de produtividade

## Alavancagem (IAS 17)

Dívida Líquida/EBITDA Ajustado 12M

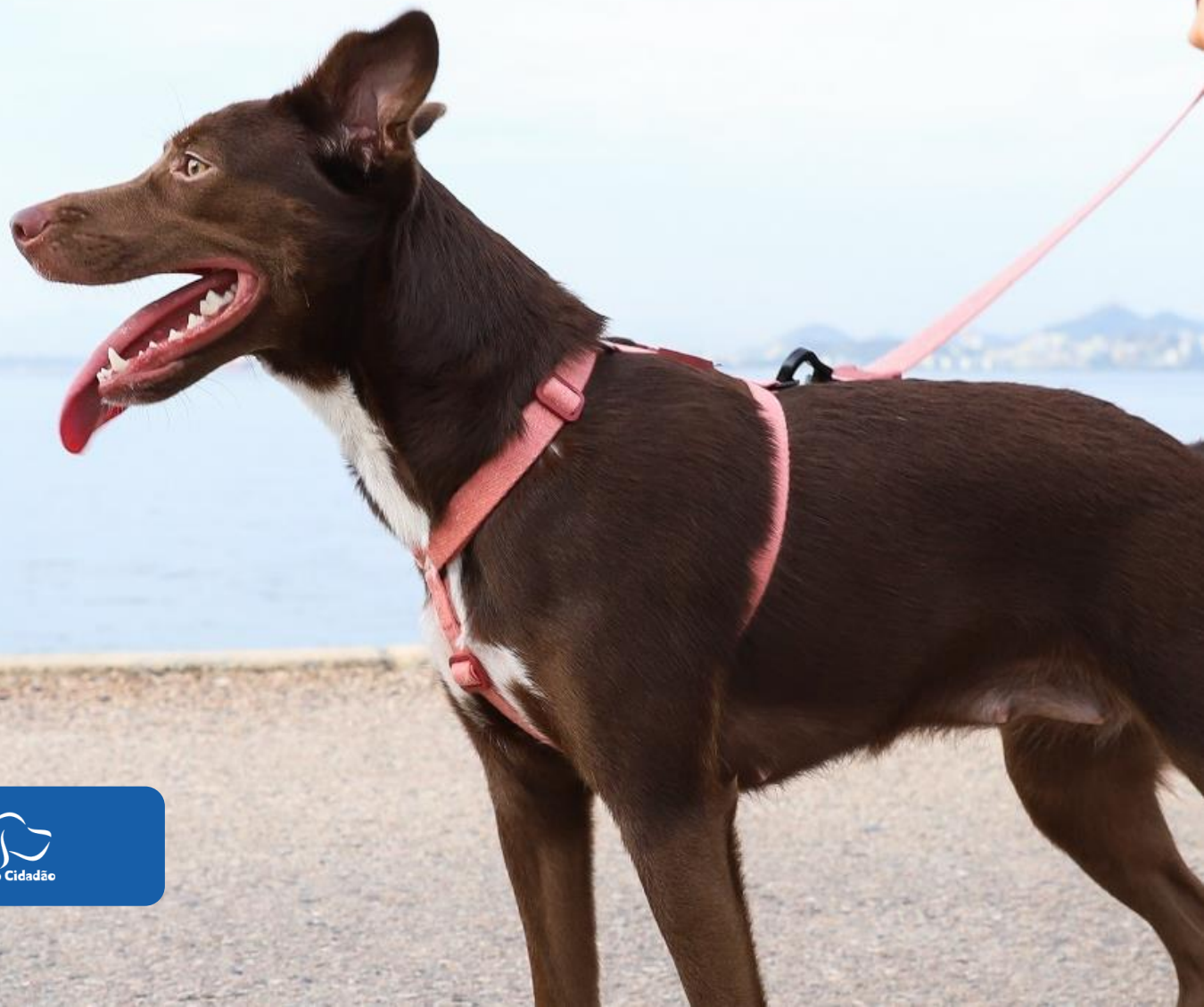


- **R\$11 MM** de dívida líquida no 1T24, reflexo da emissão de debêntures e financiamento de longo prazo contratados durante o 1S23

# Perguntas & Respostas

- PT**
- Para perguntar, clique em “Q&A” na parte inferior da tela;
  - Escreva seu nome, empresa e idioma;
  - Ao ser anunciado, uma solicitação para ativar o microfone aparecerá na tela. Você deve ativá-lo para fazer perguntas.

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

**Petz**CENTRO VETERINÁRIO  
**seres**

adotepetz

zee.dog

**petix.**  
o melhor para seu pet**CANSEI  
DE SER  
GATO**

Cão Cidadão



GRUPO  
**Petz**

**Aline Penna**

VP de Finanças, RI/ESG e Novos Negócios

**Mirele de Aragão**

Gerente de RI

**Thaise Furtado**

Analista Sr. de RI

**Jaqueline Almeida**

Assistente de RI

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

**Assessoria de Imprensa**

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