

Tese de Investimentos



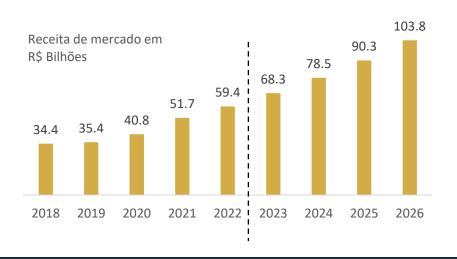
IMZ Partners

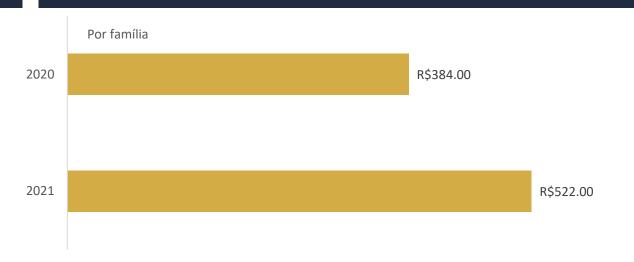
Isaac Machado Matheus Dourado Zaltner Santana



Expectativa de crescimento do setor

Gasto médio mensal





Crescimento do Setor durante a COVID-19

44%

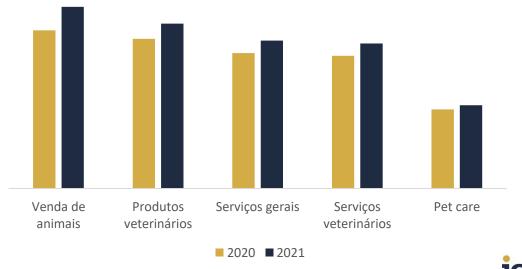
44,3% dos domicílios possuem ao menos um cachorro

18%

17,7% dos domicílios possuem ao menos um gato

36%

Gastos médio mensais com cuidados de animais subiram mais de 35%





Detalhes da companhia

Os sócios Marcelo e Patrick fundam a PetCo em Recife A empresa demonstra forte resistência às crises de 2010, conseguindo manter suas demandas

Abertura do modelo de lojas grandes, com foco em serviços de maiores margens de lucro

Hora de vender a empresa ou contar com um investidor para acelerar o plano de expansão de lojas

2008

2010

2017

2021

Estrutura Societária



Marcelo 50%



Patrick 50%

Vantagens competitivas

OPORTUNIDADE GEOGRÁFICAS



Segunda maior região em número de Pets.

Pouca atuação das grandes varejistas do setor

VANTAGENS DE CUSTOS, AUMENTO DE RECEITAS E MARGENS



UNIT OF ECONOMICS

MARGEM BRUTA ELEVADA PARA CLÍNICA PET E SERVIÇOS DE BANHO E TOSA





PRÊMIO PAGO PELOS CLIENTES PELA SOLUÇÃO COMPLETA



Novas estratégias da companhia



Esses aumentos são motivados pela abertura de novas lojas capazes de fornecer uma experiência mais completa aos clientes, englobando uma gama de produtos específicos, além de haver mais de um canal de vendas.

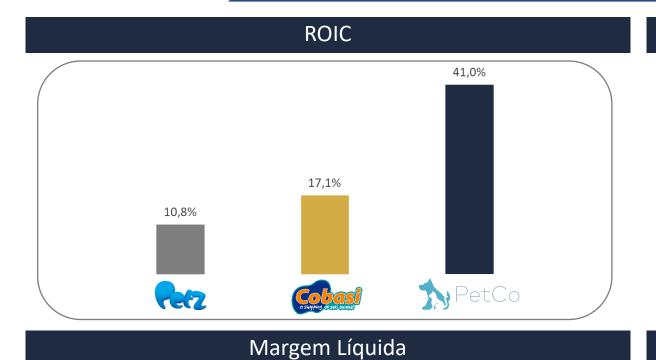
Unit of Economics

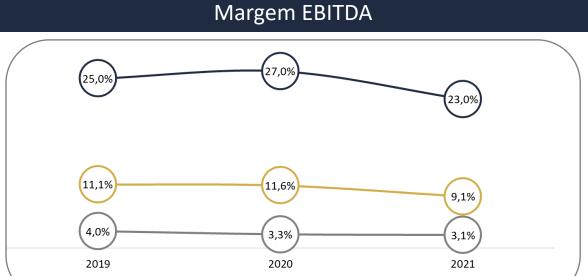
Escalabilidade definitivamente é um highlight para a PetCo. Para cada loja aberta a companhia consegue aumentar suas margens e pode-se observar que há uma eficiência operacional na maturação.

Margem de Cada Loja









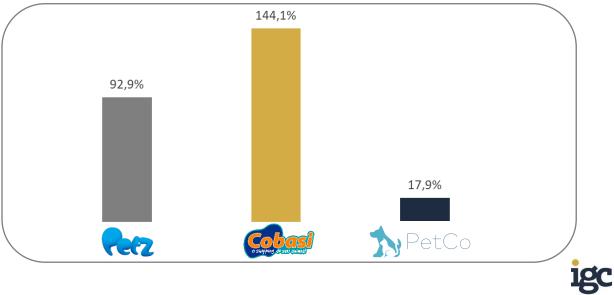
16,1% 17,2% 13,8% 4,4% 2,4% 2019 2020 2021 -O-Petz -O-PetCo



-O-Cobasi

-O−PetCo

-O-Petz



Sinergias para investidores estratégicos

• Empresas do setor ou empresas e investidores com know how do setor















- Sinergia de custos. Empresas com fabricas podem ser fator redutor de custos para a produção da nova aposta da PetCo: linha de produtos premium
- Verticalização ou Horizontalização da operação
- Ganhos de escala, unit of economics
- Aumento do market share e consolidação em uma região subpenetrada

Sinergias para investidores financeiros

• Firmas de Private Equity, Hedge Funds, Family Offices













- ROIC consistente e mais que duas vezes maior que o da Cobasi e os outros players referência no setor
- Alavancagem baixa. Permitirá que a companhia tome dívida no futuro para a expansão e mesmo assim continue com estrutura de capital equilibrada se comparada aos peers
- Mitigação de riscos pela consolidação no setor e diversidade de produtos e serviços

