



Tese de Investimentos

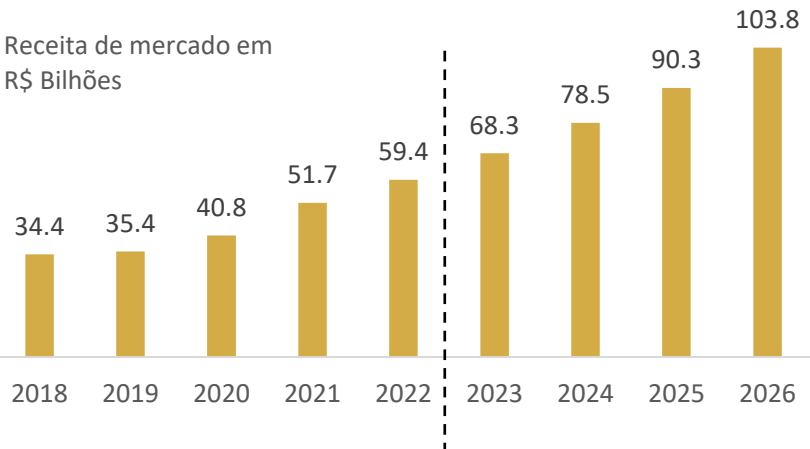


IMZ Partners

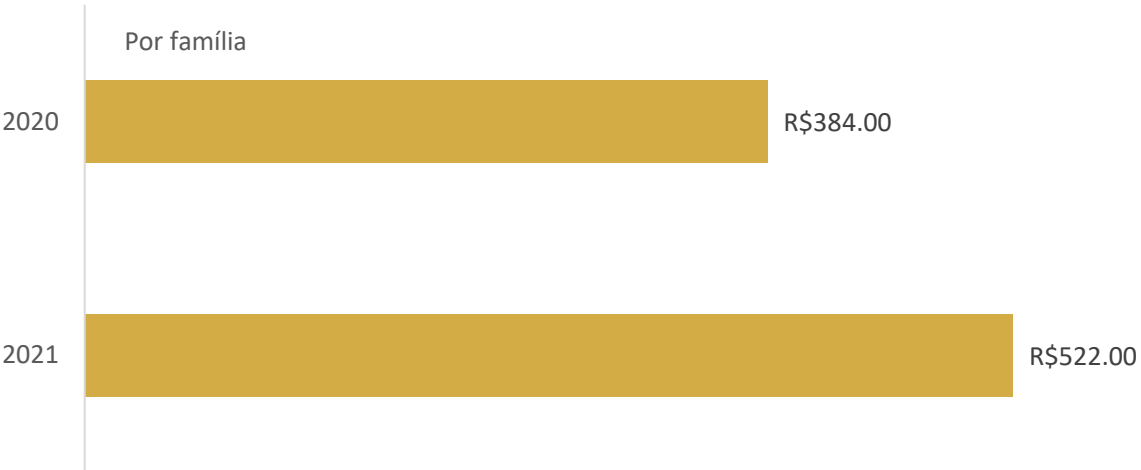
Isaac Machado
Matheus Dourado
Zaltner Santana



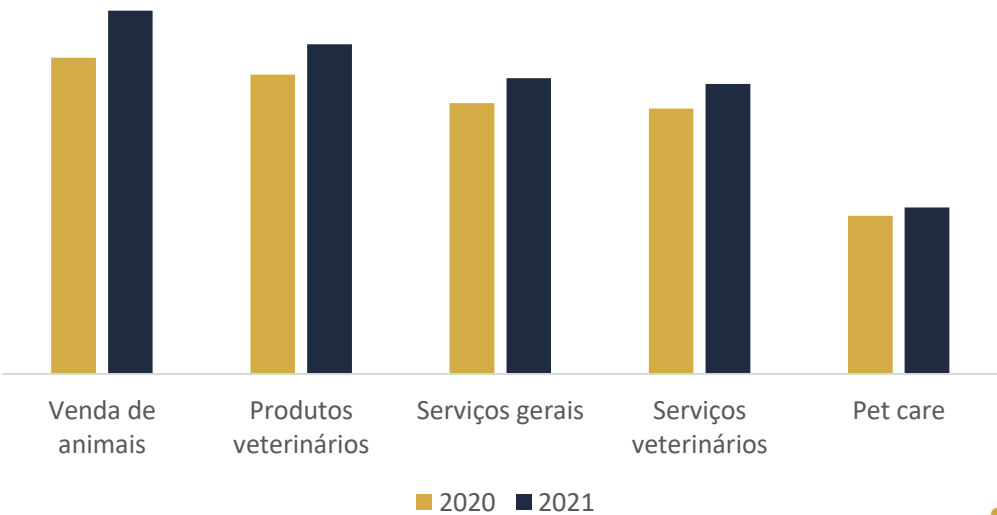
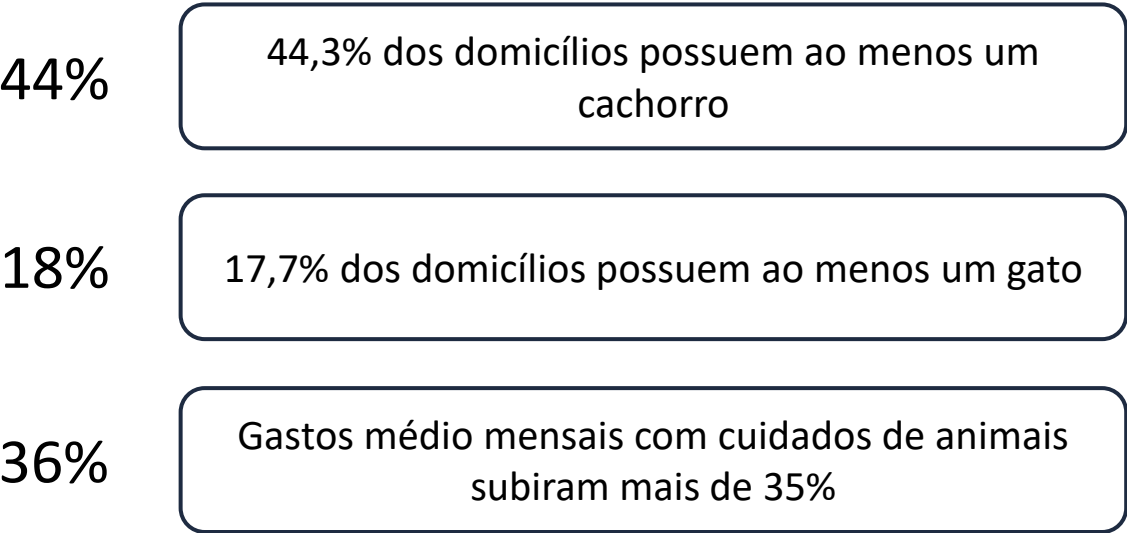
Expectativa de crescimento do setor



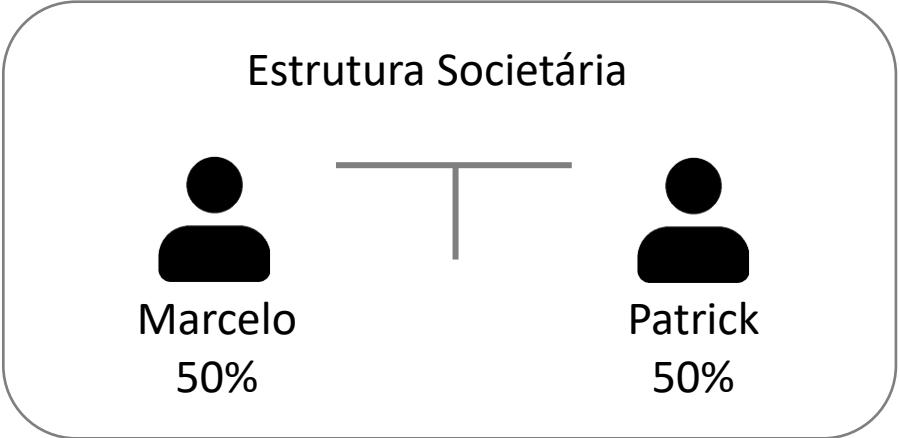
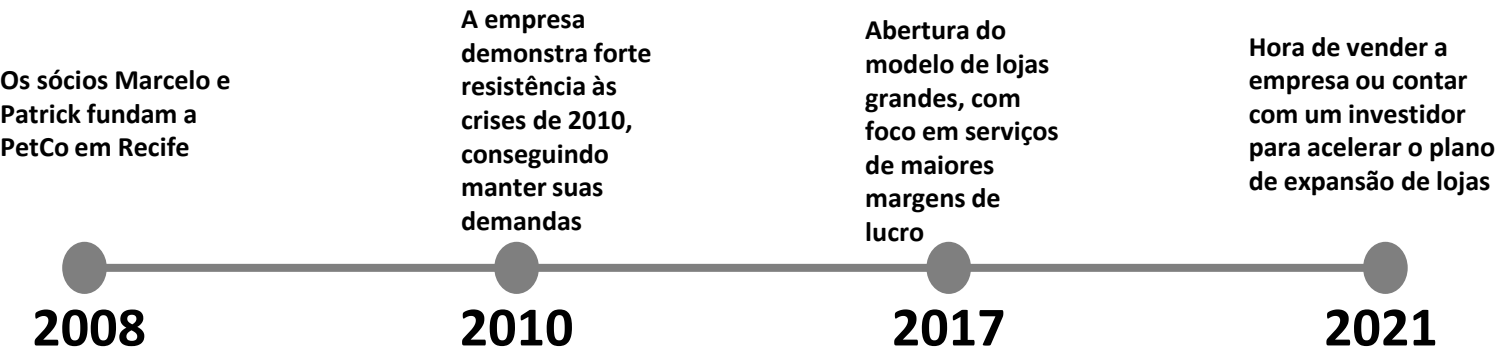
Gasto médio mensal



Crescimento do Setor durante a COVID-19



Detalhes da companhia




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

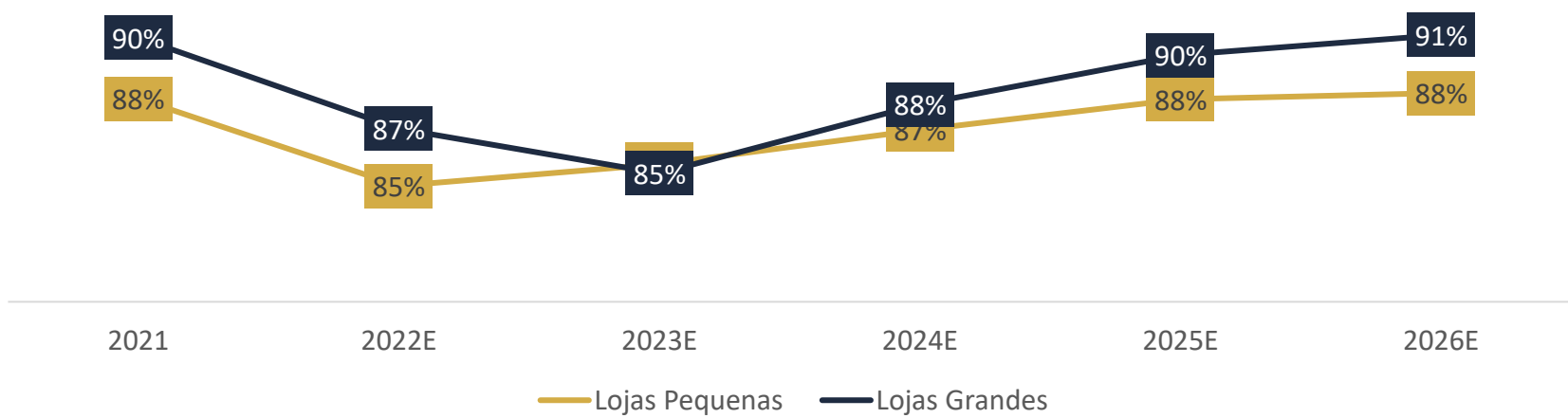
Novas estratégias da companhia



Unit of Economics

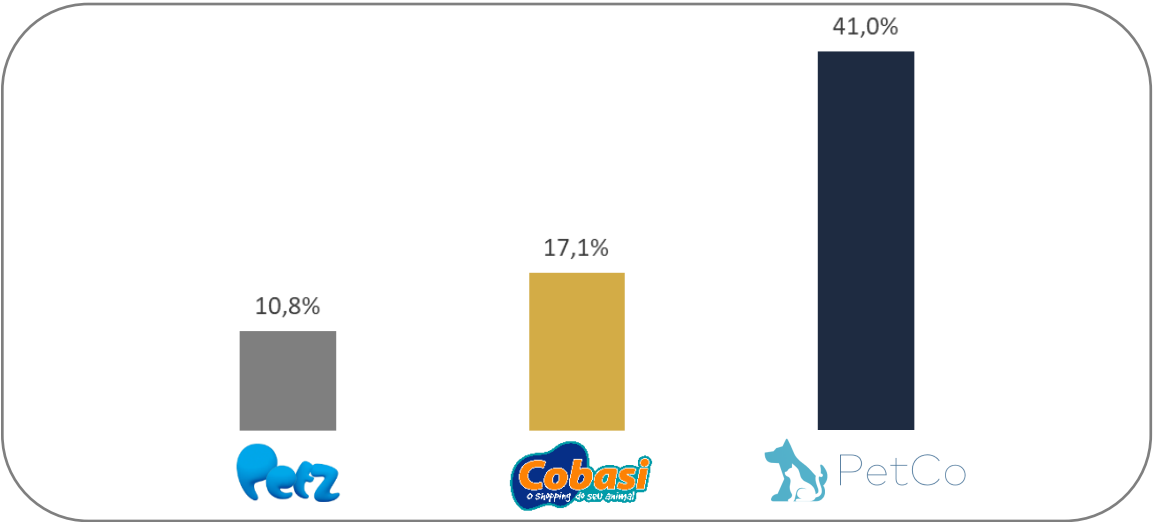
Escalabilidade definitivamente é um highlight para a PetCo. Para cada loja aberta a companhia consegue aumentar suas margens e pode-se observar que há uma eficiência operacional na maturação.

Margem de Cada Loja

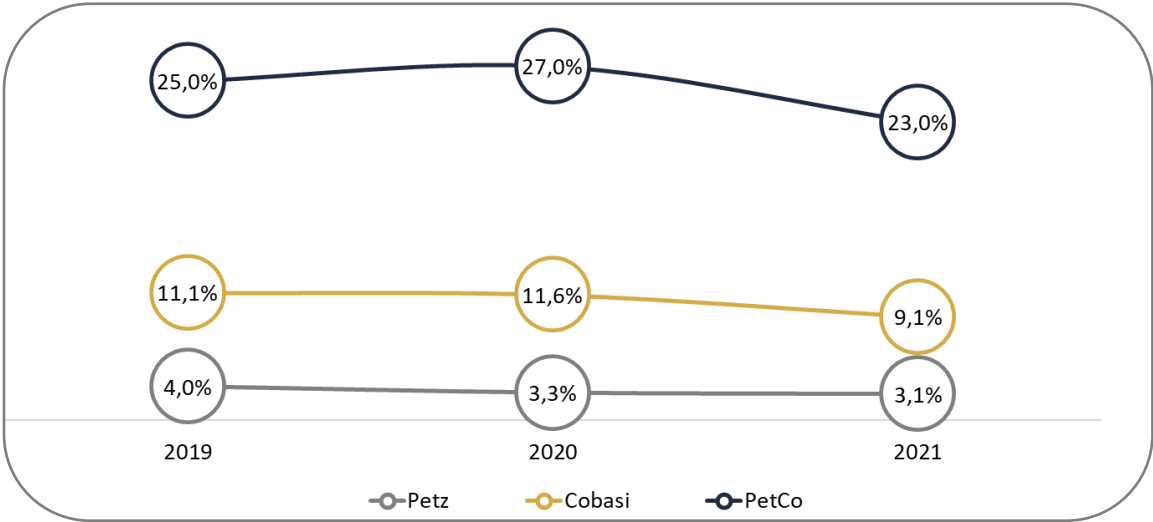


Fonte: PetCo info

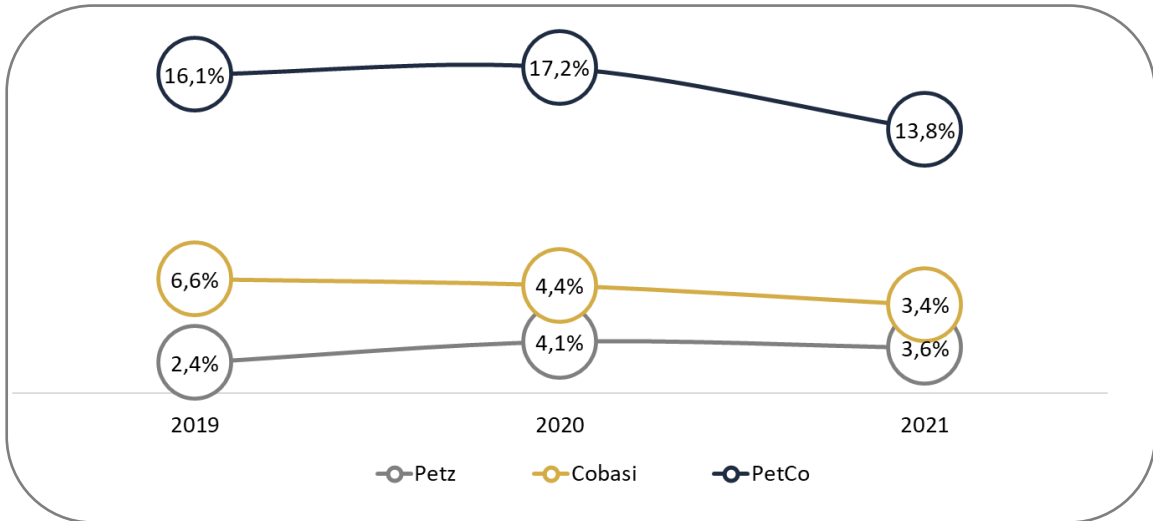
ROIC



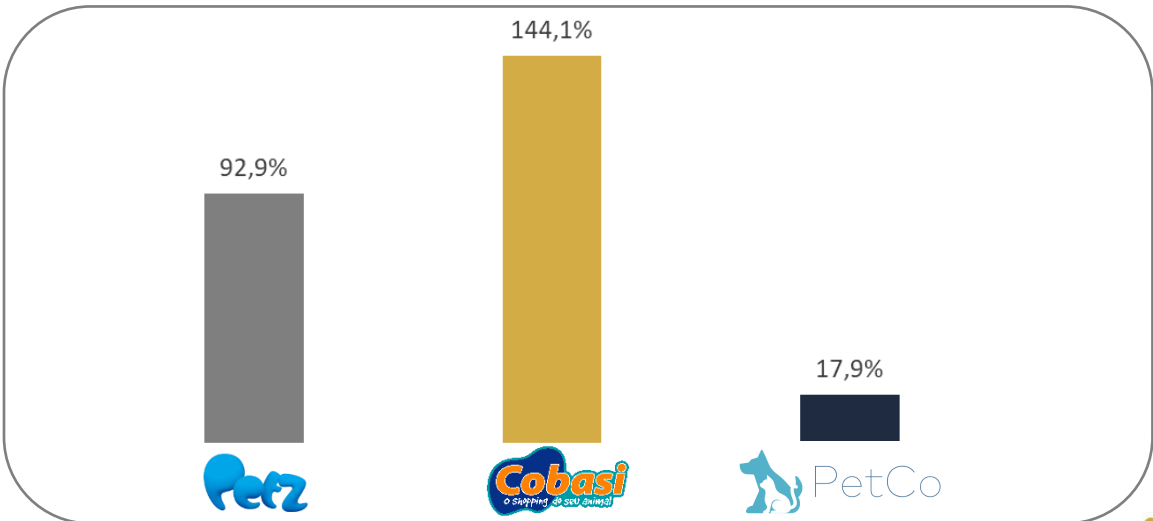
Margem EBITDA



Margem Líquida



Alavancagem (D/E)



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

- Firms 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