



Oportunidade de Investimento

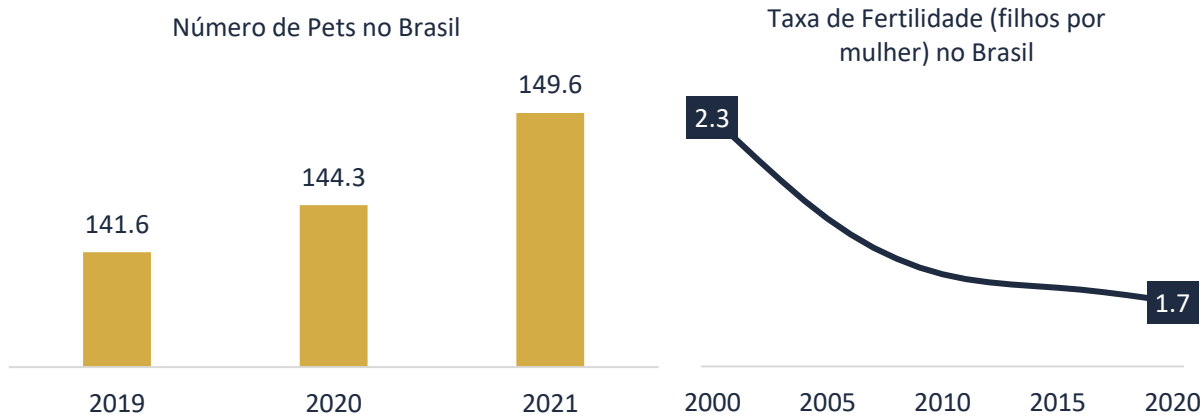
IMZ Partners

Isaac Machado
Matheus Dourado
Zaltner Santana



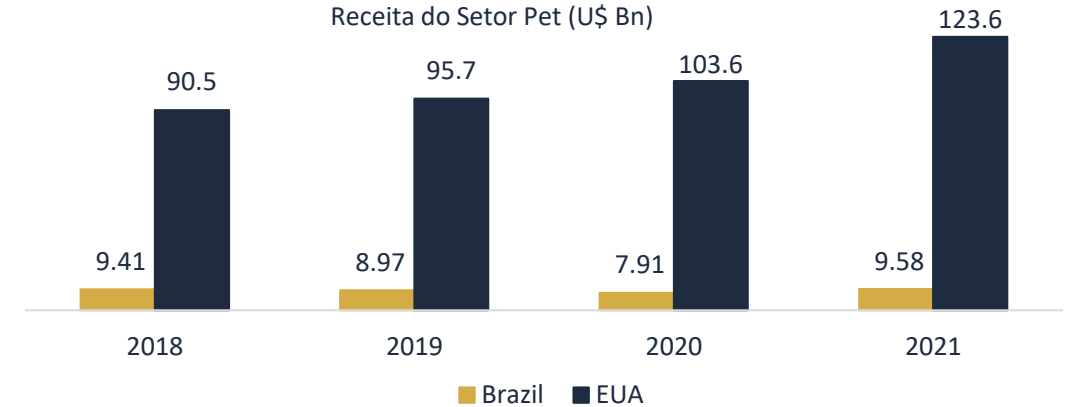
Número de Pets x Fertilidade

Nos últimos anos vem se consolidando uma tendência de aumento da aquisição de animais de estimação, além da queda constante da taxa de fertilidade.



Mercado com Grande Potencial de Crescimento

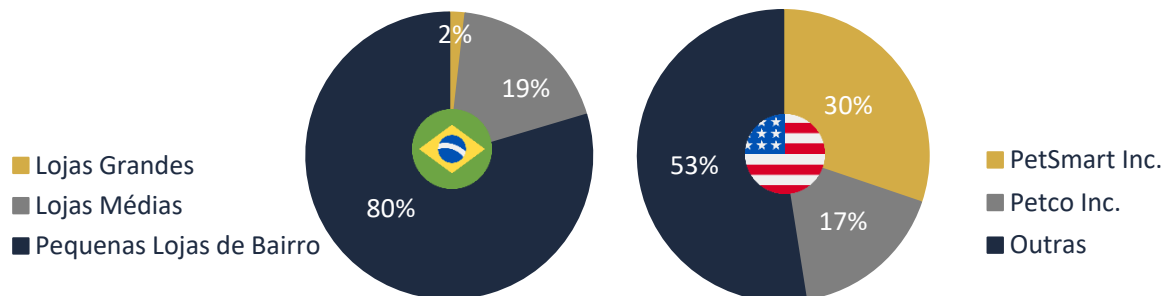
Brasil é o segundo país com maior população de Pets, porém ainda possui um mercado pouquíssimo explorado, representando apenas 4% do mercado mundial, em comparação aos EUA que constitui cerca de 40%.



Espaço para Consolidação no Mercado Brasileiro

No Brasil cerca de 80% do mercado ainda é dominado por lojas pequenas, mostrando uma grande estratificação quando comparado aos EUA onde as grandes marcas varejistas dominam quase 50% do mercado.

Market Share por País



Fonte: IPB, Statista

Covid-19 e o Novo Normal



Segundo o IPB o setor obteve um crescimento de 15% em 2020 e de 27% em 2021, mostrando resiliência e adaptação do ao novo normal trazido pelo isolamento do Covid-19. O setor possui ainda perspectiva de expansão em cerca de 43% até 2025.

Setor Fortemente Aquecido em M&A



Cobasi
o Shopping de seu animal

2021: Aporte de R\$ 300 Milhões



Kinea
uma empresa Itaú

2021: Aporte de R\$ 300 Milhões



woof

2022: Aporte de R\$ 6.2 Milhões



BR Angels
SMART NETWORK

2022: Aporte de R\$ 6.2 Milhões



petlove

2021: Aporte de R\$ 750 Milhões



RIVERWOOD CAPITAL

2021: Aporte de R\$ 750 Milhões



SoftBank Group

2021: Aporte de R\$ 750 Milhões



Petland

2021: Aquisição de 20%



GRUPO JEREISSATI

2021: Aquisição de 20%



MUNDO PET

2019: Aporte de R\$ 70 Milhões



Gávea INVESTIMENTOS

2019: Aporte de R\$ 70 Milhões



PET CAMP

2021: Aporte de R\$ 100 Milhões



BR PARTNERS

2021: Aporte de R\$ 100 Milhões

Melhor Posicionamento para Captura de Oportunidades



A região nordeste apresenta um grande potencial de mercado, concentrando cerca de 22% da população total de pets no Brasil se consolida como a segunda região do país com maior número de pets.

Porém ainda com um potencial pouco explorado pelos grandes players de mercado.

Por ter se instalado com antecedência na localidade, a companhia apresentada pôde desfrutar de um oceano azul em um mercado fortemente subpenetrado.

A companhia se concentrou nas principais capitais nordestinas possibilitando a captação dos clientes de maior PIB per capita dos Estados Nordestinos.

Fonte: Bloomberg, Capital IQ, ValorPro, Statista, Web

Case de sucesso Petz

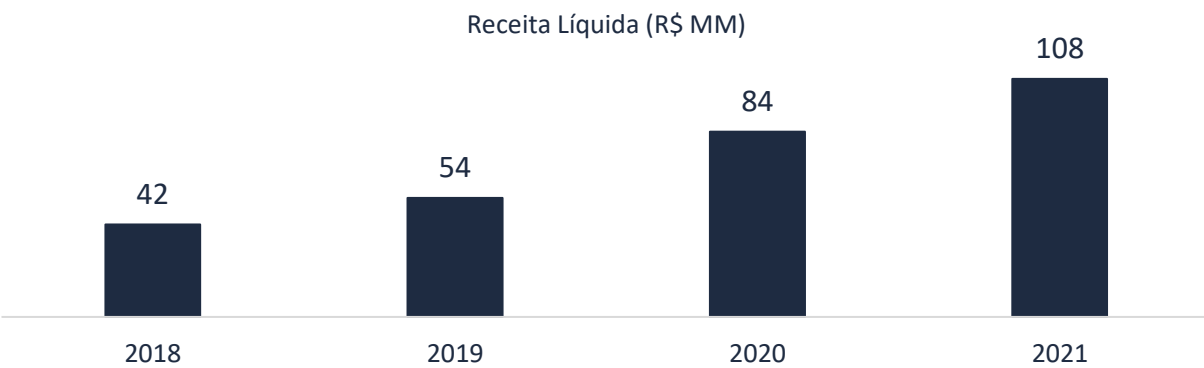
Além de grandes movimentos de investimentos no setor através de aportes de capital, o setor pet também possuem excelente histórico na captura de sinergias nas aquisições entre empresas, como é o caso da Petz, que aumentou muito a expectativa dos investidores logo após a aquisição da Zee.dog.

Projeção dos Analistas para EBITDA (R\$ MM) Após Aquisições

			Var. (%)
2022E	684	783	+14%
2023E	855	1009	+18%

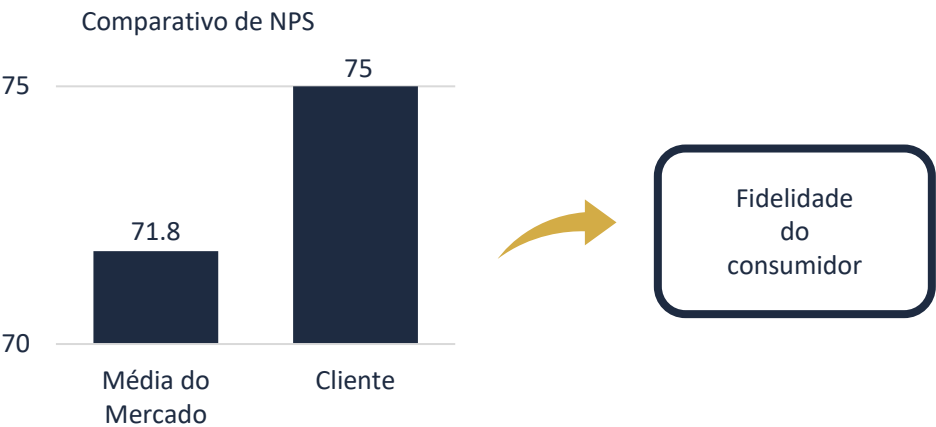
Resultado Refletido em Grande Crescimento

Ao posicionar corretamente as lojas e aproveitar as oportunidades de mercado resultados consistentes foram alcançados, abocanhando parte relevante do mercado e mantendo o crescimento estratégico.



Forte estratégia de mercado

O Foco na experiência do cliente, na marca forte e na variedade de produtos e serviços, justificam sua performance ao longo do tempo.



Revenue Breakdown

Com uma vasta gama de produtos e serviços, a companhia é mais do que apenas um Petshop.

Clínica PET
Segmento com 70% de Margem Bruta. Presente apenas em lojas grandes, sendo responsável por 20% do total de receitas.

Serviços de Banho e Tosa
Margem Bruta de 60% e responsável por 30% das receitas das lojas pequenas e 25% das lojas grandes.

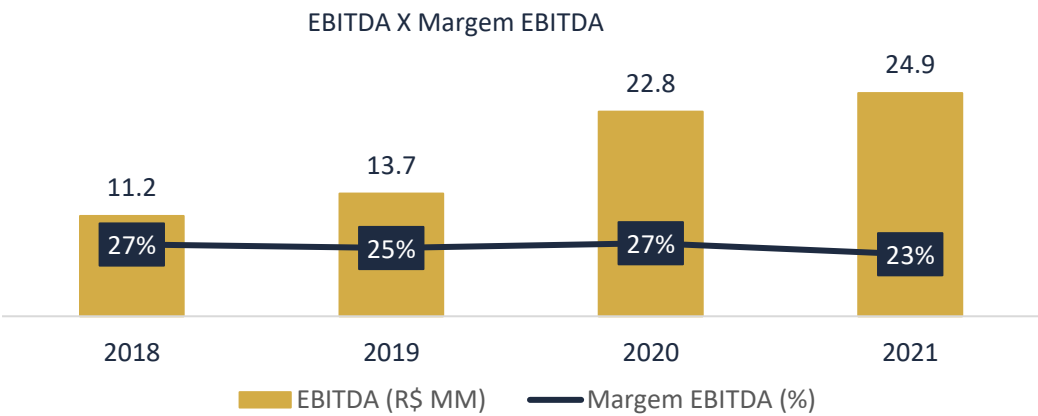
Produtos PET
Responsável por 55% das receitas das lojas pequenas e 45% das grandes. Linha de produtos próprios é avenida de crescimento.

Casa e Jardim
Parte complementar do portfólio da empresa, permitindo atingir mais clients e fornecer uma experiência completa em um só lugar.

Fonte: Mercado&Consumo

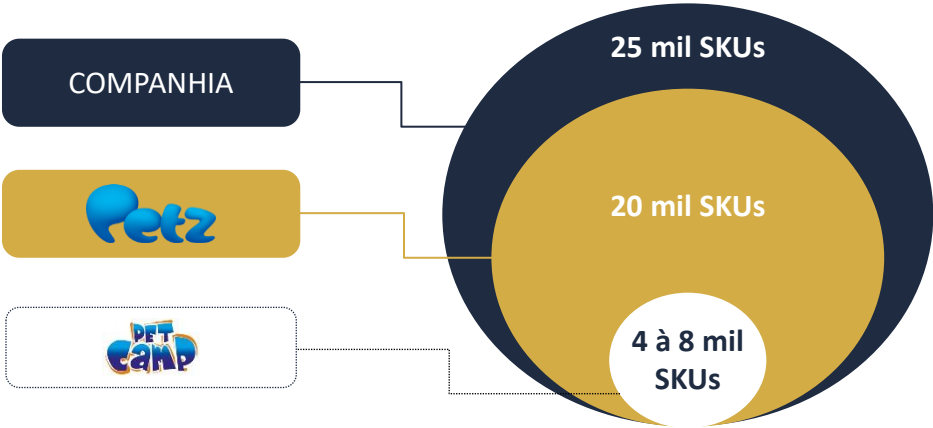
Operação Eficiente e Resiliente

A companhia cresce suas operações de forma eficiente, não sacrificando suas margens, até mesmo em períodos de crise, mostrando a solidez estratégica da empresa.



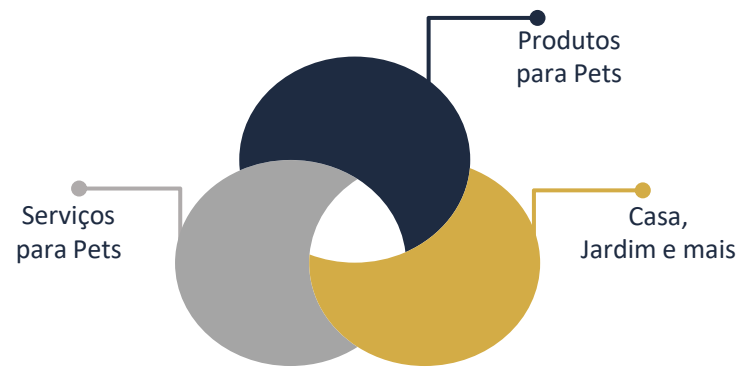
Enorme Variedades de Produtos

Com uma quantidade de SKUs acima dos principais players do mercado, a companhia atende melhor as demandas dos clientes.



One Stop Shop

A companhia vem apostando no modelo de lojas grandes, que possui maiores margens. Esse modelo atrai consumidores dispostos a pagar um prêmio por conseguir encontrar “tudo” o que precisa em um só lugar.



Outras avenidas de crescimento

O bom posicionamento nas plataformas digitais também é fator importante para entender o crescimento futuro da empresa. Outro ponto é que a companhia vem investindo na criação produtos de marca própria, com margens brutas maiores que os produtos de terceiros.



Como alavancar o Crescimento?

O aporte de um investidor financeiro ou estratégico será um fortalecedor para o plano ambicioso de expansão. Abrindo novas lojas grandes, a empresa se consolidará cada vez mais como líder no setor.

