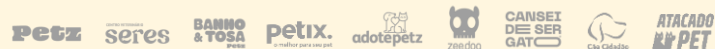


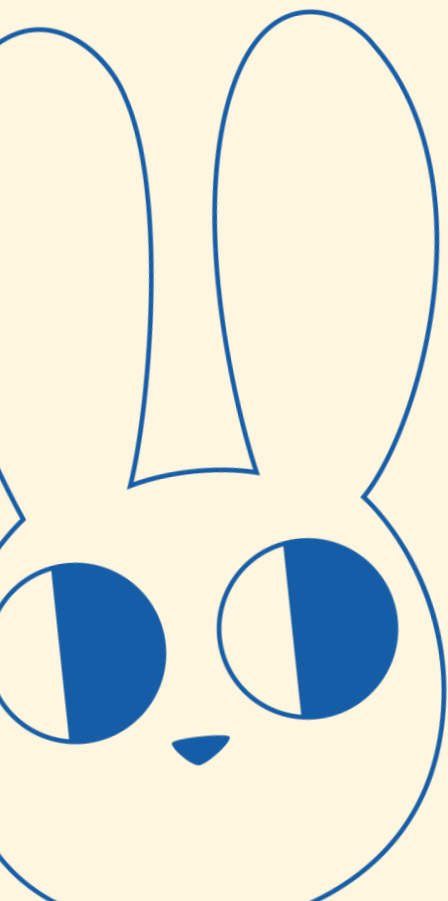
GRUPO  
**Petz**

## Apresentação Institucional

Setembro de 2025



# ÍNDICE



OVERVIEW DO MERCADO PET	03
OVERVIEW PETZ	06
MARCAS PRÓPRIAS	18
DESTAQUES FINANCEIROS	23
GOVERNANÇA CORPORATIVA	31
ATUALIZAÇÃO SOBRE A TRANSAÇÃO	35
ANEXOS	41





# 1

## OVERVIEW DO MERCADO PET

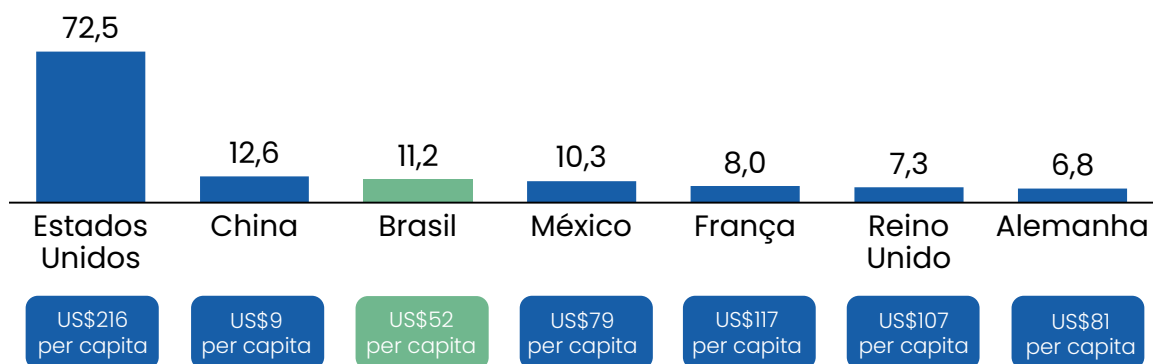


# Mercado relevante e de alto crescimento

Brasil é o 3º maior mercado pet do mundo, com fortes tendências estruturais que impulsionam o crescimento

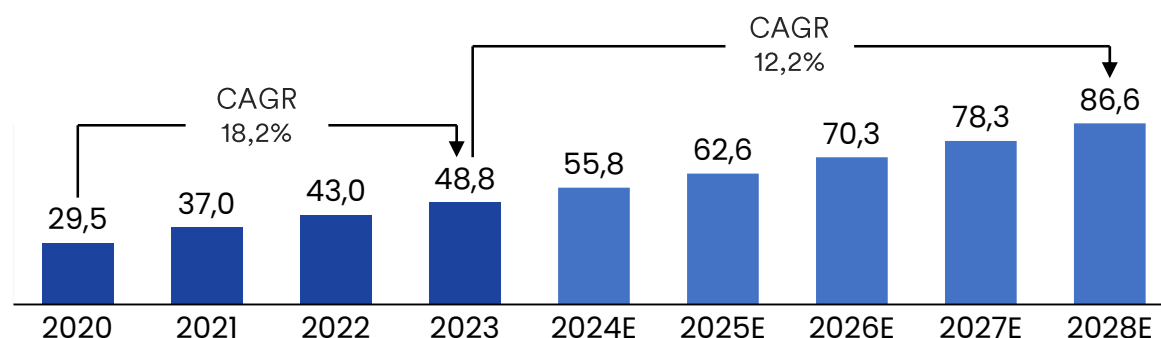
## Mercados de Produtos para Pets e Gasto Anual per Capita¹

(US\$ bilhões, US\$ per capita, 2024E)



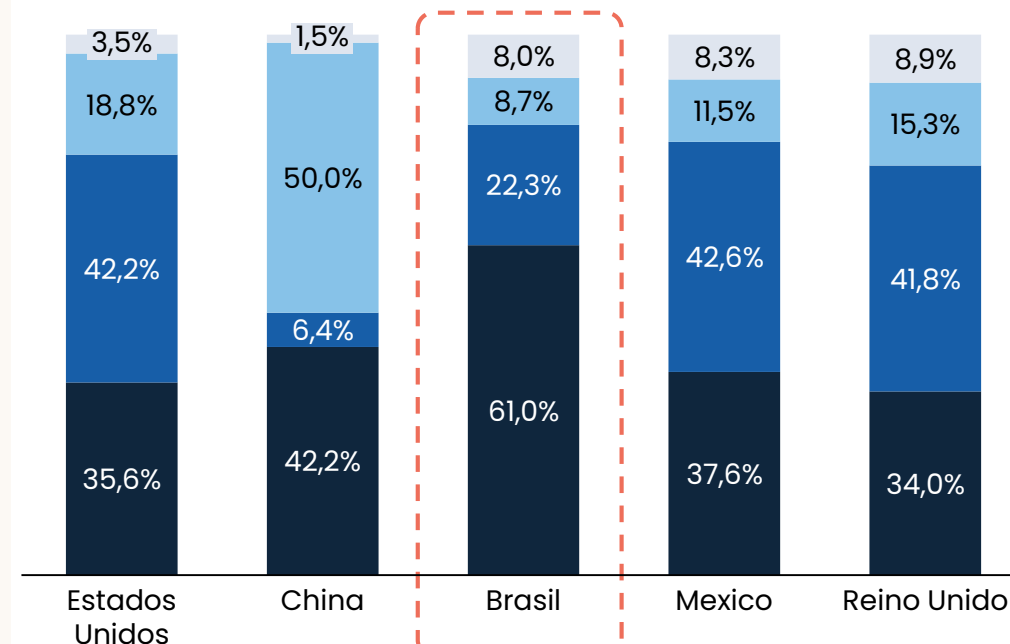
## Evolução do Mercado de Produtos Pet no Brasil²

(R\$ bilhões)

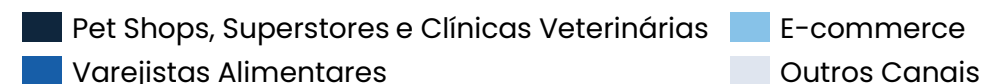


## Venda de Produtos para Pets por Canal¹

(%, 2024E)



Vendas em Pet Shops Locais, Pet Superstores e Clínicas Veterinárias: maior índice quando comparado aos maiores mercados do mundo





# Oportunidade para consolidação do mercado no Brasil

## Proposta de Valor

	<b>Petz</b>	Online	Pequenos Pet Shops	Varejo de Alimentos
Preço	=	=	=	=
Conveniência de Loja	✓	✗	✓	✓
Omnichannel	✓	✗	✗	○
Programa de Fidelidade	✓	✗	✗	✗
Sortimento de Produtos	✓	✓	○	✗
Expertise & Aconselhamento	✓	○	○	✗
Serviços Veterinários	✓	✗	○	✗
Plano de Saúde	✓	✗	○	✗
Estética	✓	✗	✓	✗

✓ Todos ofertam. ✗ Nenhum oferta.  
○ Alguns ofertam. = Não há diferença de proposta.

## Principais tendências e fundamentos do mercado pet brasileiro

### Aumento populacional dos pets

- Envelhecimento populacional humano e o efeito “ninho vazio”
- Casais decidindo ter filhos mais tarde / não ter filhos
- Aumento da expectativa de vida dos pets
- Tendência de mais de um pet por domicílio

### Humanização dos pets: pet como membro da família

- Relação emocional, não baseada apenas em atributos de produto
- Jovens de hoje já veem o pet como membro da família desde que nasceram: geração cresceu acostumada a dividir espaços íntimos com o pet

### Nível do acesso à informação dos tutores

- O acesso à informação cresce de forma ampla, alcançando tutores de todas as classes sociais e faixas de renda
- Buscam por mais informação sobre pets e conteúdo de qualidade
- Blog/texto já não são o meio mais desejado (e democrático): necessidade de fortalecer canal de conteúdo, desejavelmente através de vídeo



# 2

## OVERVIEW DA PETZ





**Produtos exclusivos**



**Canal físico**



**Canal digital**



**B2B: Franquias e  
Pet Shops**

**O maior e mais  
completo ecossistema  
pet do Brasil**

**Veterinária**



**Estética**



**Adestramento e  
Outros Serviços**



**Adoção**



**Conteúdo e  
Cursos**



## Principais mensagens



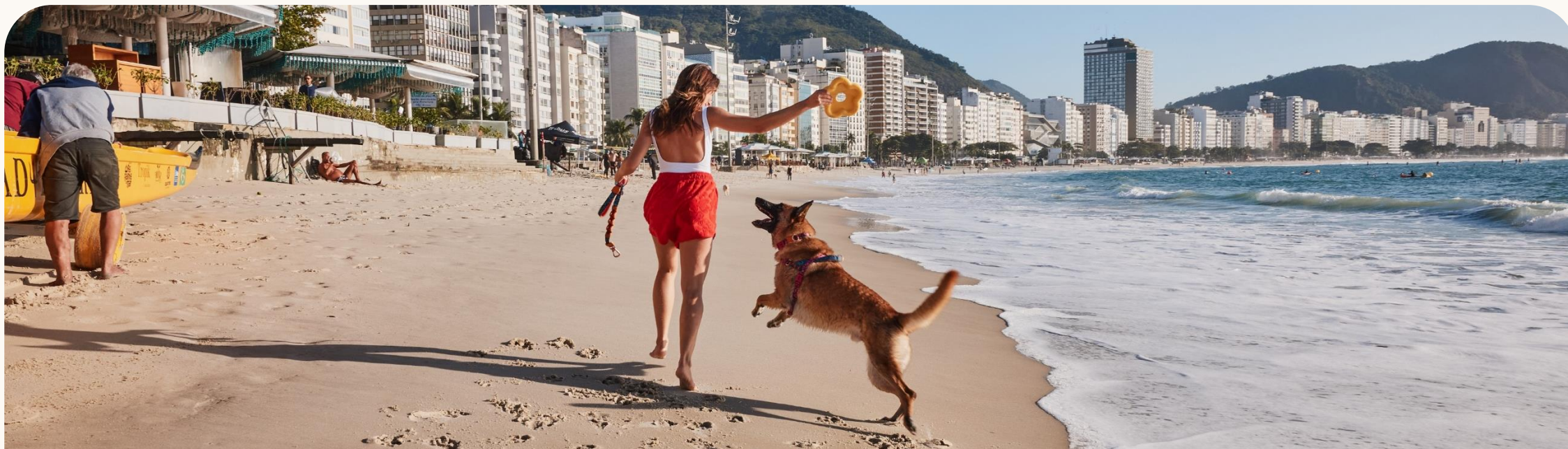
- ✦ **Crescimento de Marcas Próprias**
- ✦ **Foco em Geração de Caixa**
- ✦ **Omnicanalidade como Pilar Estratégico**
- ✦ **Clubz em contínua trajetória de crescimento**





# Nossos Números

Liderança no segmento pet, tanto no canal físico, como no digital:  
**O melhor case de omnicanalidade do mundo do segmento pet**



**R\$4,2 bi**

Receita Bruta  
LTM

**R\$1,7 bi**

Lucro Bruto  
& Mg. Bruta de 39,3%  
LTM

**R\$306,8 mm**

EBITDA Ajust.  
& Mg. EBITDA de 7,3%  
LTM

**R\$73,2 mm**

Lucro Líquido Ajust.  
& Mg. Líquida de 1,7%  
LTM

**+2,9 mm**

clientes  
ativos<sup>1</sup>

**+563 mil**

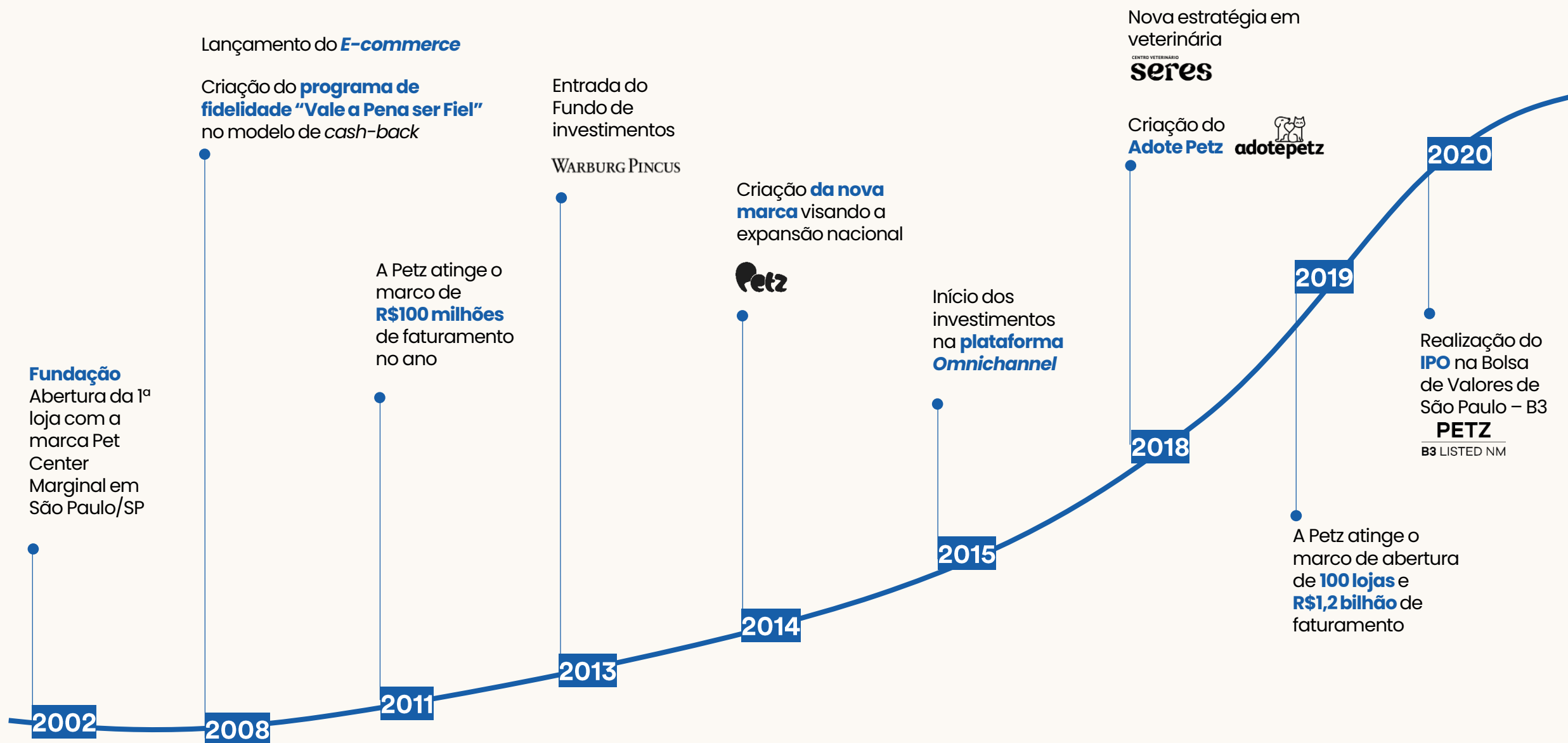
assinantes  
ativos<sup>2</sup>



<sup>1</sup> Nos últimos 6 meses – data base: setembro/25.

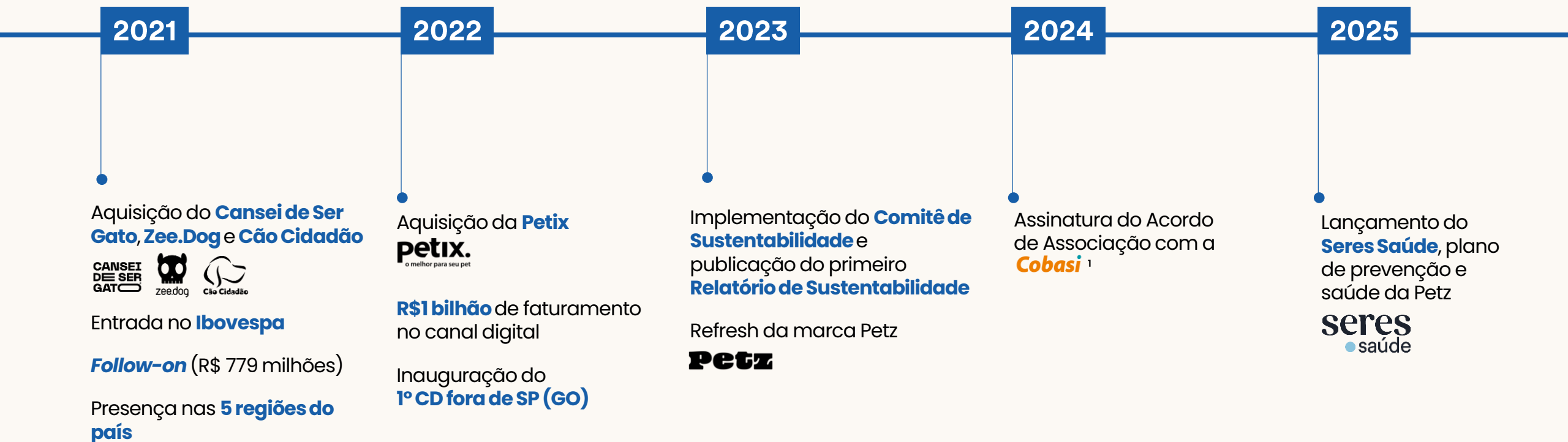
<sup>2</sup> Data base: setembro/25.

# Uma história de 23 anos de crescimento e sucesso





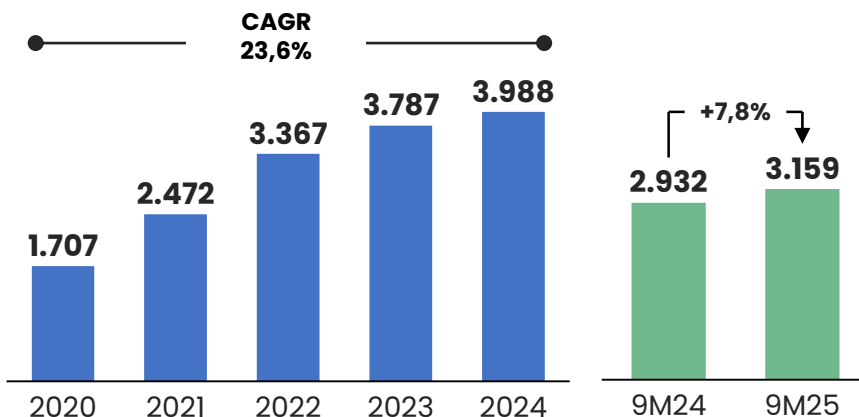
# Crescimento contínuo de forma sustentável para manutenção da posição de liderança no segmento pet no Brasil



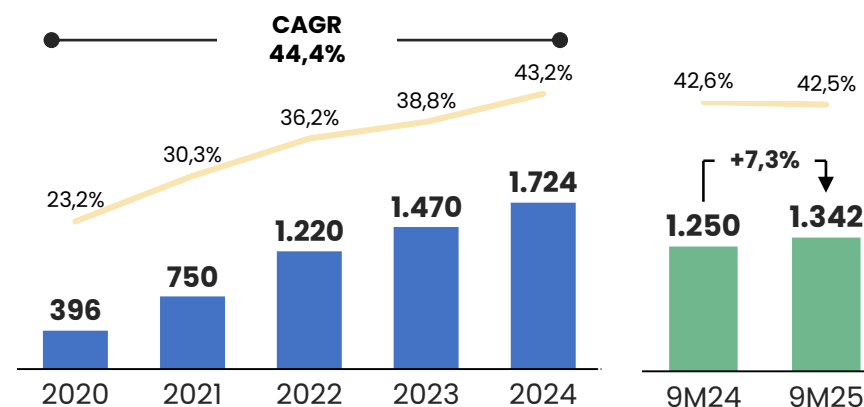
<sup>1</sup> A consumação da operação está sujeita à aprovação do CADE.

# Resultados sólidos

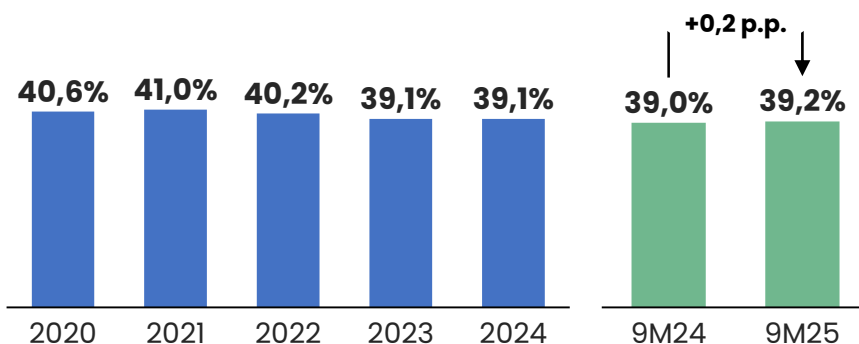
**Receita Bruta**  
(R\$ milhões)



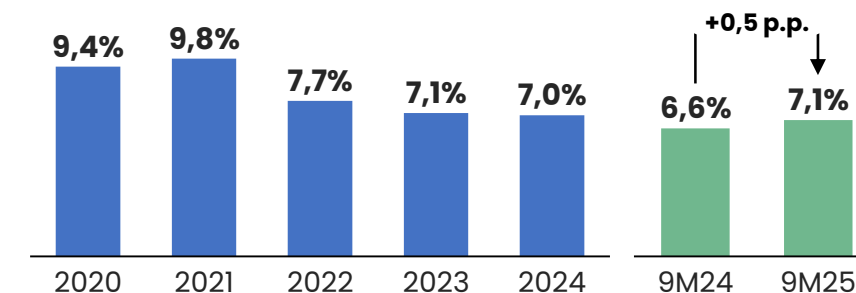
**Receita Bruta – Canal Digital & Participação total**  
(R\$ milhões, %)



**Margem Bruta**  
(%)



**Margem EBITDA Ajustado**  
(%)

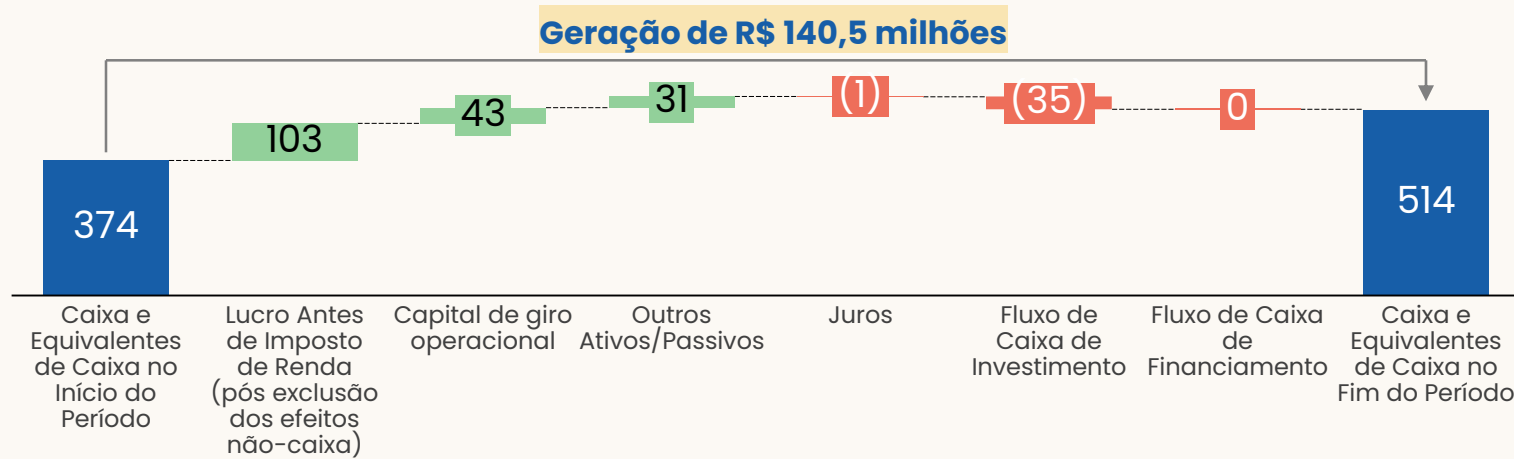




# Geração de caixa líquido e maior eficiência operacional

## Fluxo de Caixa 3T25

R\$ milhões



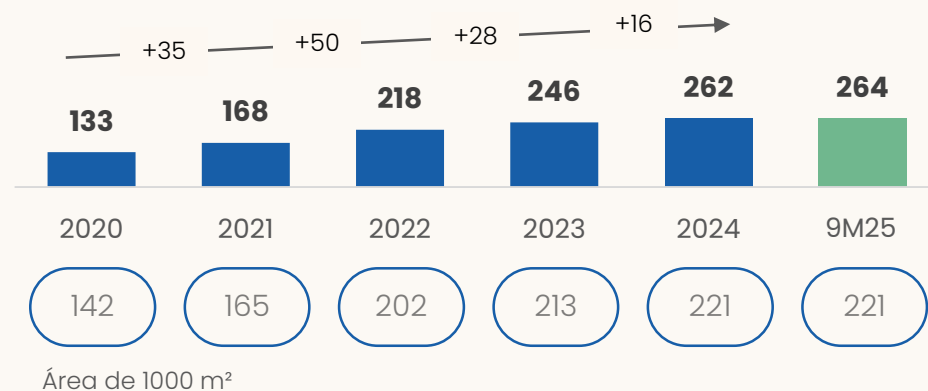
**Geração de  
R\$140,5 milhões**

Reflexo do forte resultado de Lucro Caixa e eficiência na gestão do capital de giro



# Nossas lojas

## EXPANSÃO ORGÂNICA (# de Lojas)



**Express**


sortimento dos principais produtos (foco em cães e gatos) e localização de conveniência



**Padrão**

sortimento completo de produtos e serviços de Estética e Veterinária

 **264** lojas em 24 UFs

 **111** Clínicas e Consultórios Seres em 20 UFs

 **15** Hospitais Veterinários



# Digital e Omnicanalidade



**Penetração  
Digital em  
nível recorde**



**Ajuste nas  
condições  
comerciais**



**Estratégia  
*Omnichannel***



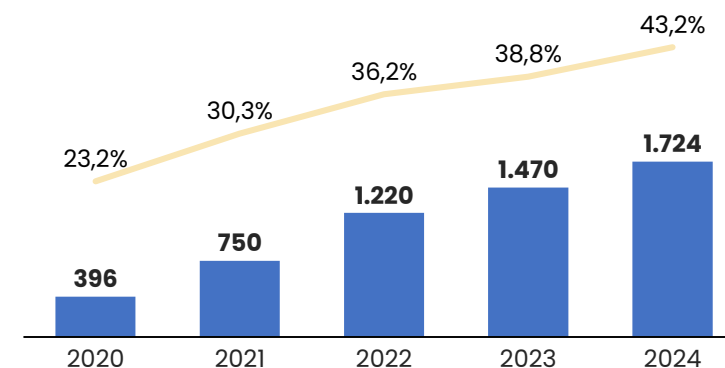
**Alto nível  
de serviço**

✳️ **93%**  
Vendas *Omnichannel*

✳️ **2,5x**  
O cliente omni consome  
2,5x mais do que um cliente  
exclusivo de apenas um canal

✳️ **97%**  
das vendas *Ship from Store*  
entregues em até 1 dia útil

**Receita Bruta Digital**  
(R\$ milhões, %)



# Indicadores de clientes com melhora sequencial importante

Acreditamos que estamos no caminho certo para aumentar os níveis de fidelização e engajamento dos clientes

## CLIENTES ATIVOS

### Aumento da base de clientes ativos<sup>1</sup>, reflexo de:

- redução de *churn*
- maior reativação de clientes antigos
- ritmo saudável de aquisição de novos clientes

**2,9MM** (+3,6% a/a)

Clientes *Omnichannel* ativos<sup>1</sup> em set/25

## ASSINANTES

**Churn**

no mínimo histórico em set/25

**563MIL** (+7% a/a)

Assinantes em set/25



O crescimento de top line é impulsionado pelo **aumento de cupons**, ao mesmo tempo que o **ticket médio** permanece **estável** devido a **redução nos itens por cesta** (impactando principalmente os discriçãoários).

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

# Principais fundamentos e visão geral 2025

A Petz encontra-se em uma posição privilegiada, com sólida posição de caixa, baixo nível de endividamento, exposição imaterial a incentivos fiscais, além de ser a líder de mercado em um segmento resiliente

## Busca contínua por eficiência operacional

- Processo de redução de despesas em andamento
- Melhoria significativa em ciclo de caixa
- Capex em processo de redução e otimização no tamanho de lojas



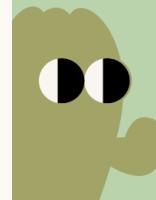
## Robusta estrutura financeira

- Sólida posição de caixa
- Baixo nível de endividamento
- Exposição imaterial a incentivos fiscais



## Plataforma *Omnichannel* líder, escalável e rentável

- Crescimento em patamares saudáveis
- Plataforma em melhoria contínua
- Crescente base de clientes



## Presença em um mercado resiliente, com tendências sólidas de crescimento

- Humanização e população dos pets continua em ascensão







3

**MARCAS  
PRÓPRIAS**





## O maior e mais completo ecossistema pet do Brasil



# Marcas Próprias

Seguindo em trajetória de expansão, reforçando seu papel estratégico na **diferenciação** da proposta de valor

**CRESCIMENTO  
ROBUSTO E  
CONSTANTE DE  
FATURAMENTO**

**+36%**

(a/a) no 3T25

**PARTICIPAÇÃO  
NAS VENDAS  
TOTAIS**

**12,8%**

no 3T25 (+2,7 p.p. a/a)

**Contribuição para expansão  
de margem bruta**

**Produtos de alta qualidade  
Design diferenciado  
Preços competitivos**



- Durante o 3T25, lançamos novos SKUs em marcas próprias, incluindo o **lançamento da nova marca**



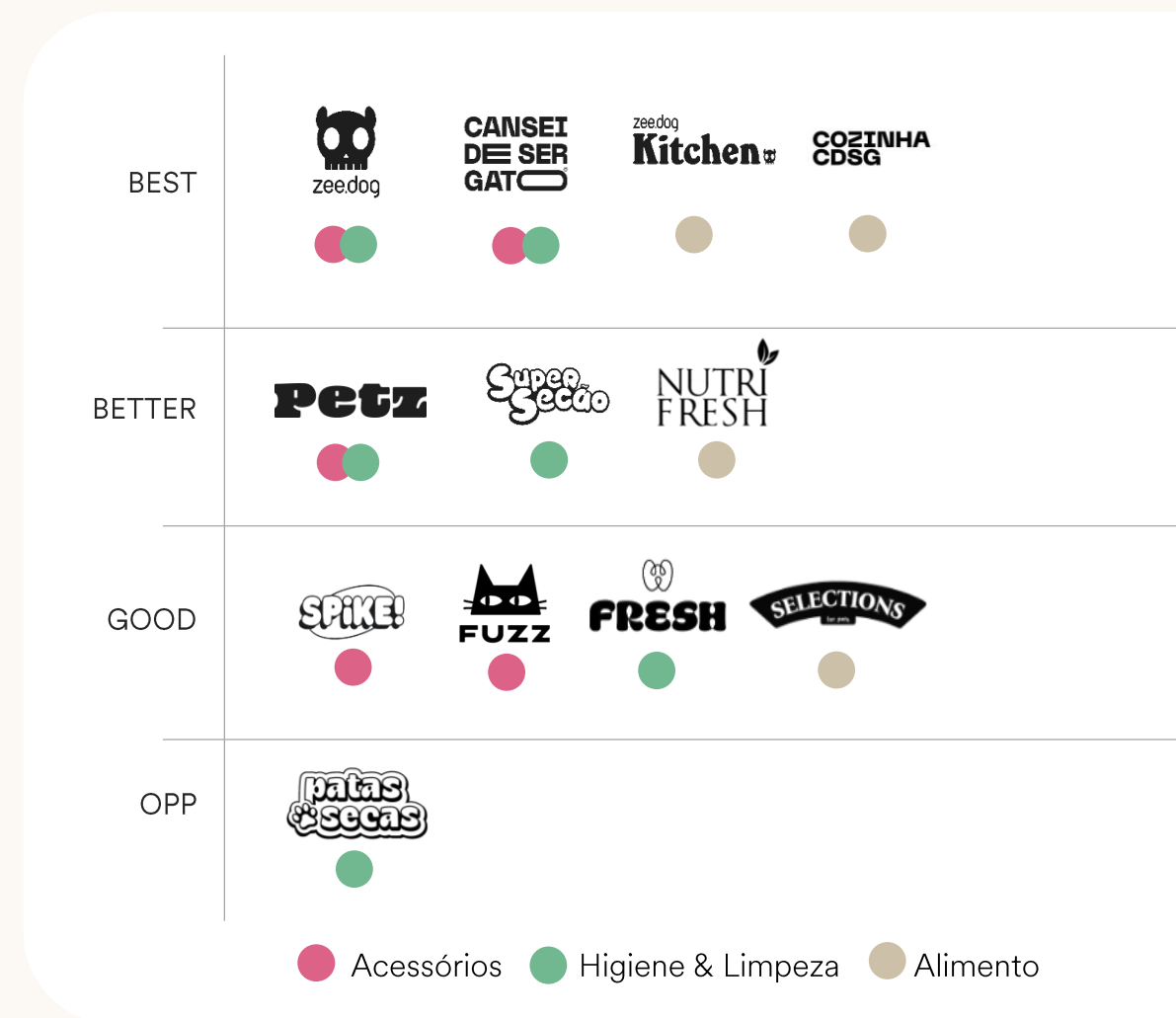
**Fuzz para gatos**, e a Collab da **Zee.Dog**  
com a Farm *farm rio* ♥ *zee.dog*



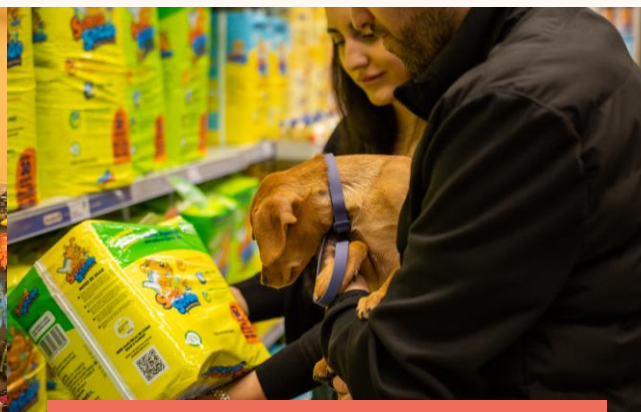
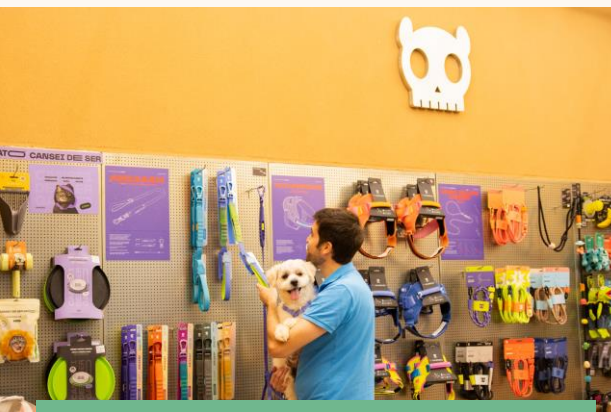


## Arquitetura de marca

Diferentes estratégias de proposta de valor para alcançar um mercado endereçado maior



# \* EMPRESAS ADQUIRIDAS \*



- ✓ Design, qualidade e *storytelling* de seus produtos
- ✓ Plataforma verticalizada de *express delivery* do segmento pet e UX intuitivo e moderno
- ✓ Presença global e mindset de inovação com forte conexão com o consumidor

- ✓ Líder da categoria de tapetes higiênicos e amplamente reconhecida no mercado Pet brasileiro
- ✓ Transforma resíduos da produção de fraldas descartáveis do segmento humano em inovação sustentável para os pets
- ✓ Marca consolidada com alta penetração e relevância nas lojas Petz, chegando a 89% de share das vendas na categoria

- ✓ Marca digital do segmento de gatos, com forte engajamento e relevância do público "*cat lover*"
- ✓ Portfólio diferenciado de produtos premium, com inovação, identidade e conexão emocional com tutores
- ✓ Conteúdo educativo e divertido sobre comportamento felino

- ✓ Fundada por Alexandre Rossi ("Dr. Pet"), é a maior franquia de adestramento em domicílio da América Latina
- ✓ Oferece serviços de adestramento, consultoria comportamental pet, cursos, palestras e franquias
- ✓ Fortalecimento da vertical de serviços da com conteúdo, credibilidade e escala





# 4

## DESTAQUES FINANCEIROS



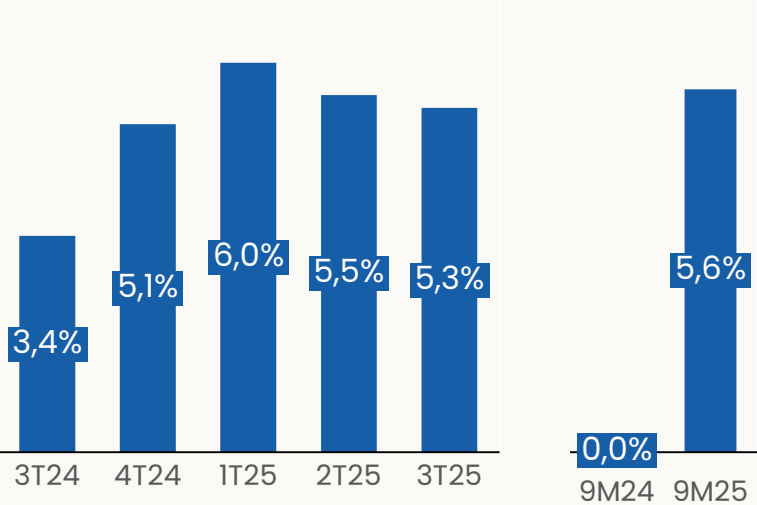
# Performance de Lojas

221,1 mil m² de  
área de vendas

264 lojas  
em 24 UFs

42% das lojas com  
menos de 4 anos  
(não maduras)

Crescimento Same Store Sales¹  
Variação %, a/a



EBITDA “4-Wall” (Lojas)  
% da Receita Bruta Lojas Petz

Safras	# Lojas	EBITDA “4-Wall” (LTM set/25)
Até 2020	130	15,6%
2021	36	15,4%
2022	49	13,4%
2023	30	14,1%
2024	16	5,4%



¹A partir do 3T24, a metodologia de cálculo do SSS passou a incluir as vendas consolidadas de Petz + Zee.Now. Para melhor comparabilidade, os números divulgados para os trimestres anteriores foram atualizados, de modo a refletir vendas de Zee.Now na base de comparação.

# Receita Bruta Total

Receita Bruta

Total

R\$1,0 Bi

(+6,9% a/a)

- Vendas B2C<sup>1</sup>: **+7,3% a/a**
- Lojas físicas: **+8,1% a/a**
- Canal digital: **+6,7% a/a**
- Same Store Sales: **+5,3% a/a**
- Serviços: **+13,4% a/a**

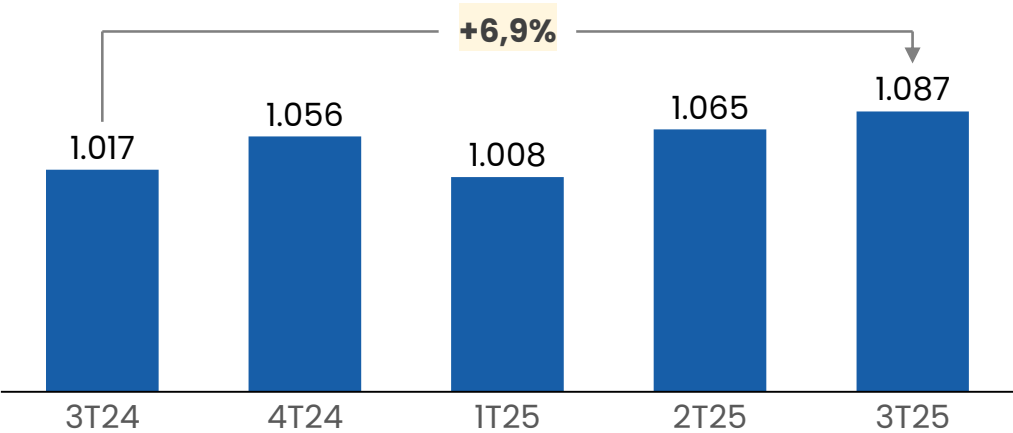
Receita Bruta Total

R\$ milhões

Participação na

Receita total:

	3T24	3T25
Lojas Físicas + B2B	56,8%	56,9%
Digital	43,2%	43,1%



<sup>1</sup> Vendas B2C (Business to Consumer) referem-se às vendas realizadas diretamente para o consumidor final, e inclui os canais Petz, Zee.Now e o e-commerce da Zee.Dog.

# Lucro Bruto e Margem Bruta

## Lucro Bruto

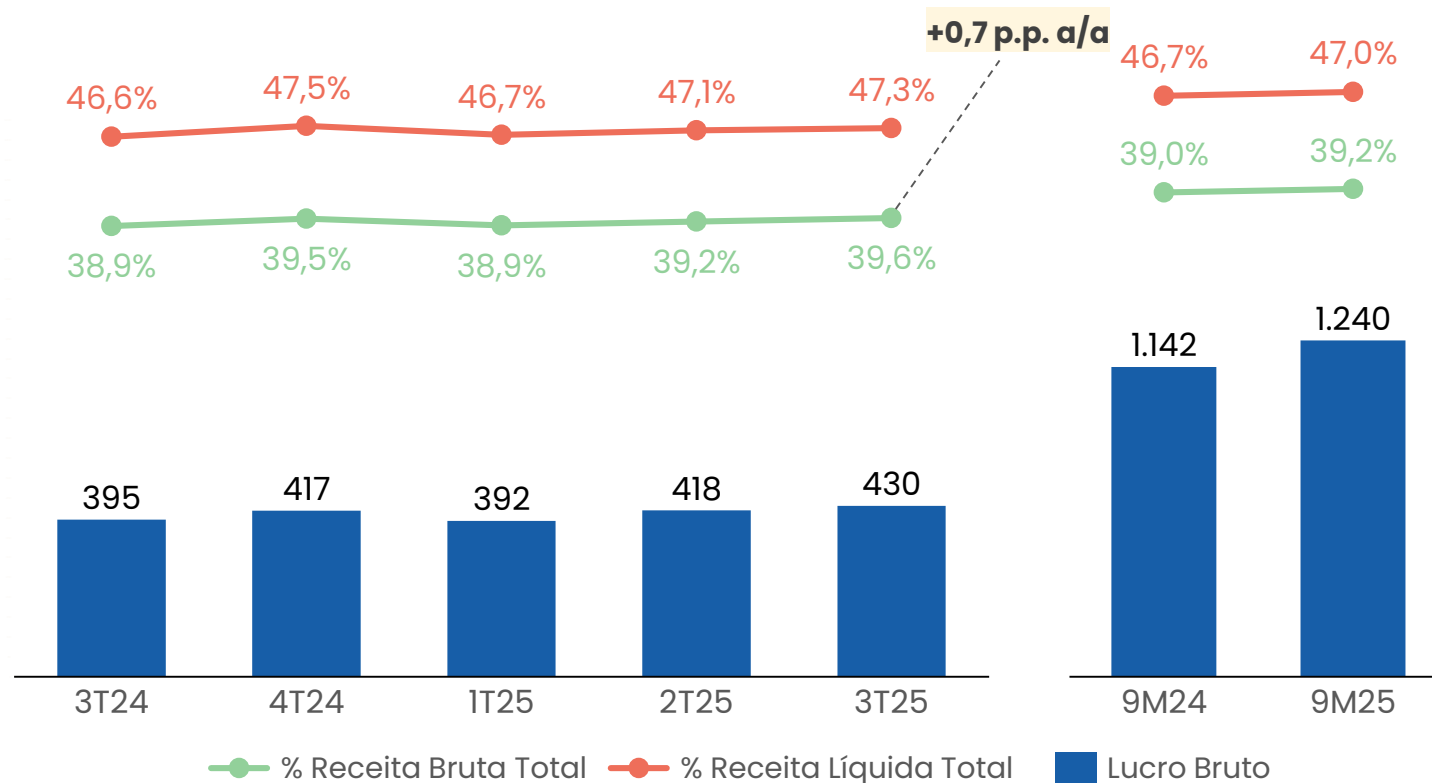
**R\$429,8 mm**  
(+8,8% a/a)

**Margem Bruta 39,6%**  
(+0,7 p.p. a/a)

- **Marcas próprias em forte trajetória de crescimento** contribuem para a expansão de margem bruta
- Recuperação de participação do **canal físico como um catalizador de margem**
- Eficácia das estratégias de precificação, com foco em cash margin, e **um mix de canais mais equilibrado e rentável**
- Gestão estratégica de sortimento, negociações com fornecedores e revisões de oportunidades tributárias

## Lucro Bruto

R\$ milhões





# Despesas Operacionais

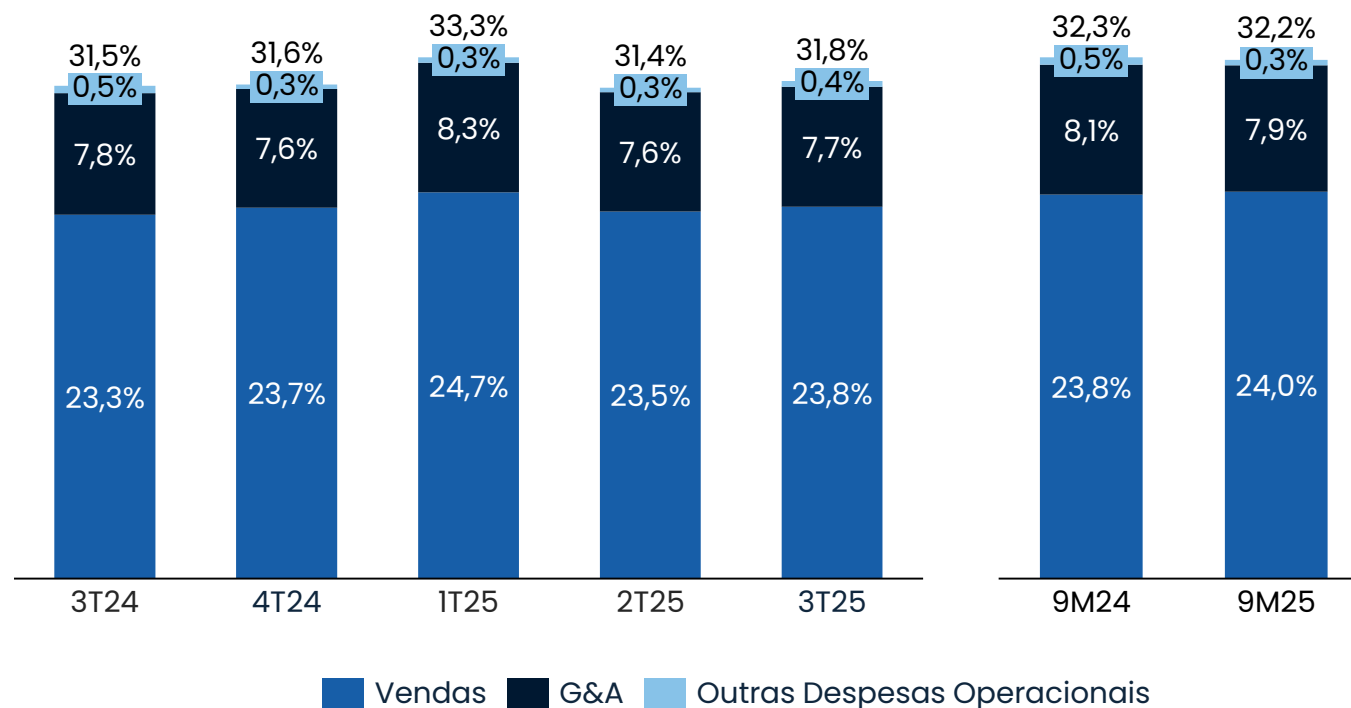
## Despesas Operacionais

**31,8% da Receita Bruta**  
**(+0,3 p.p. a/a)**

- **Despesas com Vendas:** +9,3% a/a, refletindo (i) pressão de pessoal de loja, (ii) ocupação devido a novas lojas (+9 vs. 3T24) com faturamentos menores que seu potencial na maturidade e (iii) investimentos em campanhas para ampliação do tráfego online
- **Despesas G&A:** +5,3% a/a (-0,1 p.p. a/a) refletindo a implementação de **planos de ação voltados ao maior controle de despesas**, e ganho de produtividade desde março
- **Redução de Outras Despesas Operacionais**, devido a menor abertura de lojas (3 inaugurações no 3T25 vs. 5 no 3T24), reduzindo gastos pré-operacionais

## Despesas Operacionais

% Receita Bruta Grupo Petz



# EBITDA Ajustado

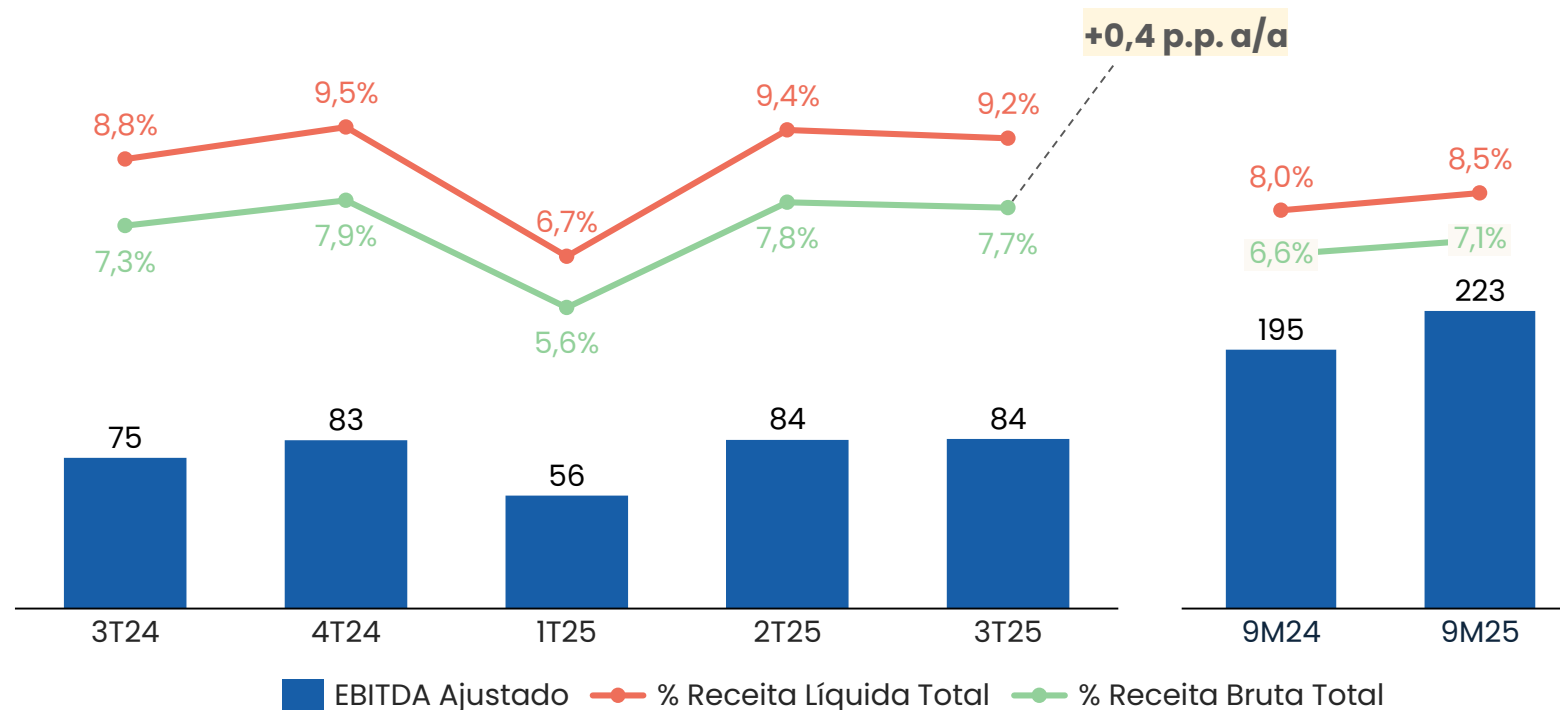
## EBITDA Ajustado

**R\$83,9 mm**  
(+12,6% a/a)

**Margem EBITDA Ajustada 7,7%**  
(+0,4 p.p. a/a)

## EBITDA Ajustado (IAS 17)

R\$ milhões



# Lucro Líquido

Lucro Líquido

Contábil

R\$33,7 mm

(+124,1% a/a)

Margem Líquida

Contábil 3,1%

(+1,6 p.p. a/a)

Lucro Líquido

Ajustado

R\$31,3 mm

(+40,3% a/a)

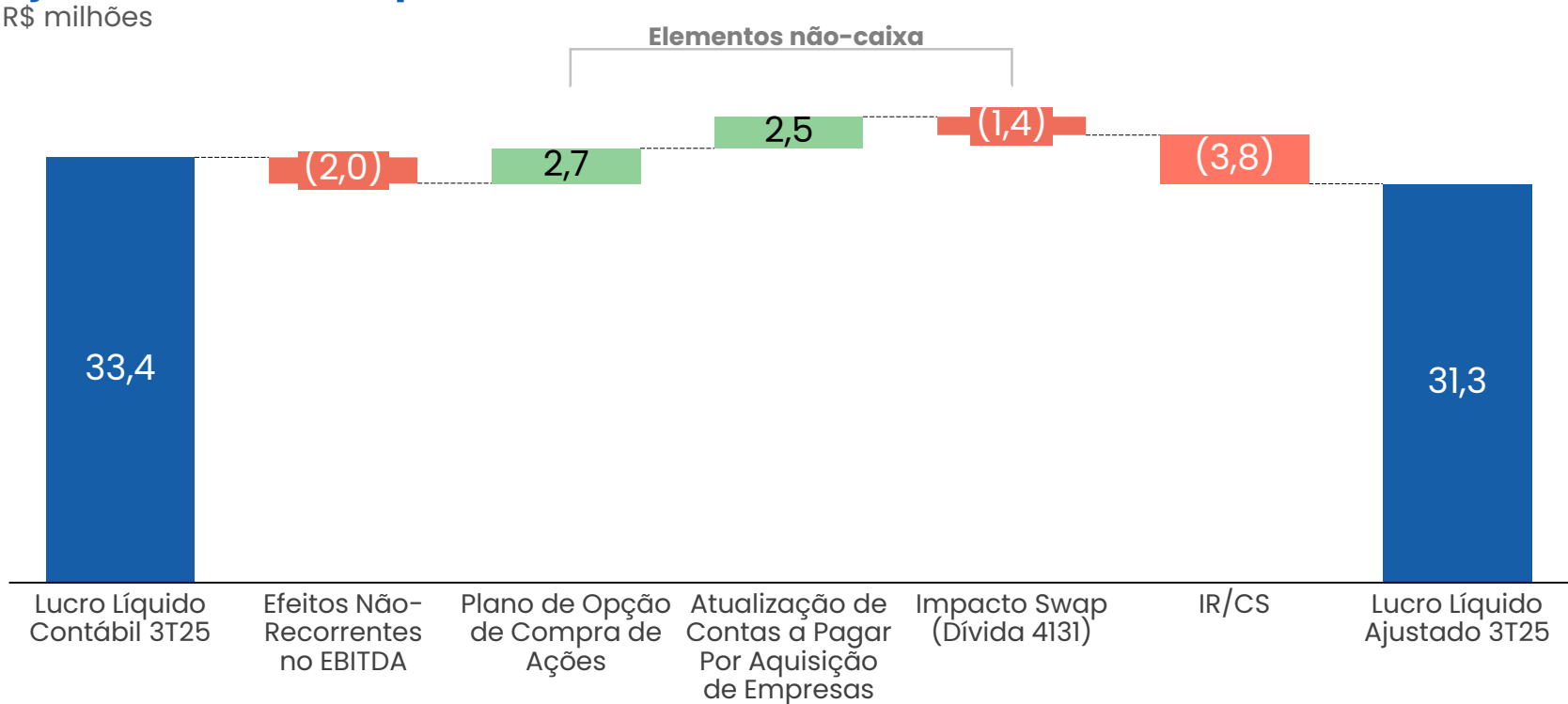
Margem Líquida

Ajustada 2,9%

(+0,7 p.p. a/a)

Ajustes no Lucro Líquido

R\$ milhões

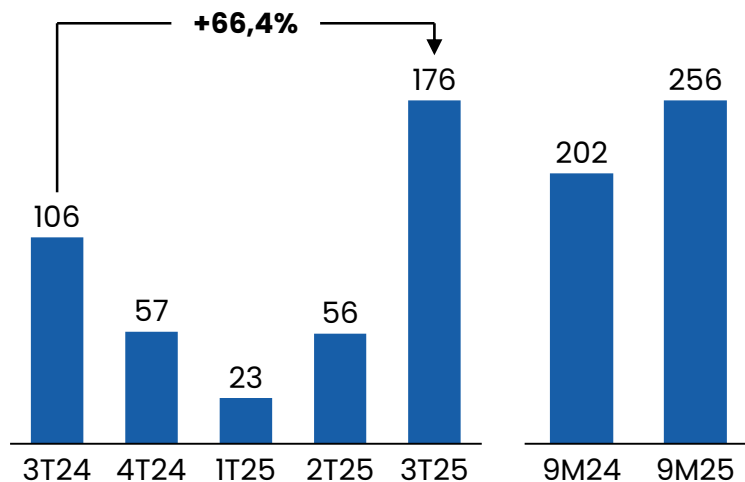




# Fluxo de caixa, investimentos e endividamento

## Fluxo de Caixa Operacional

R\$ milhões

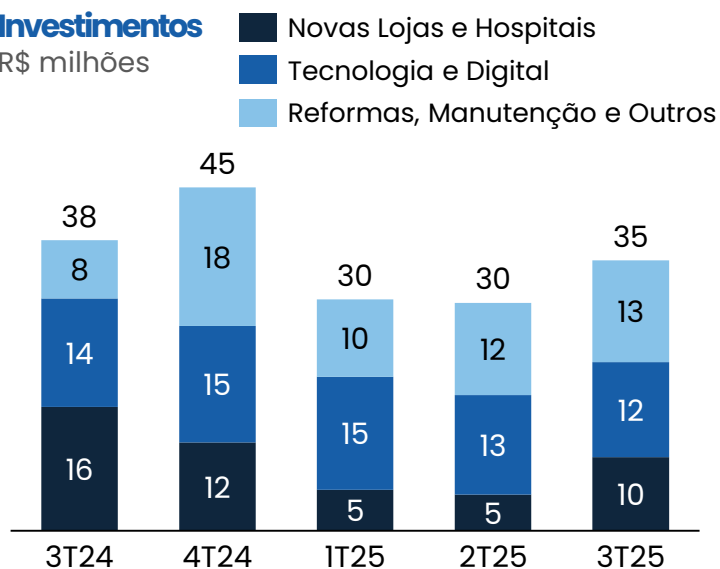


- O 3T25 foi marcado pela **forte geração de caixa operacional, totalizando R\$176,1 milhões**

- Performance impulsionada pela maior eficiência operacional e forte resultado de Lucro Caixa, além de uma variação positiva no capital de giro, reflexo principalmente da ampliação nos prazos de Fornecedores

## Investimentos

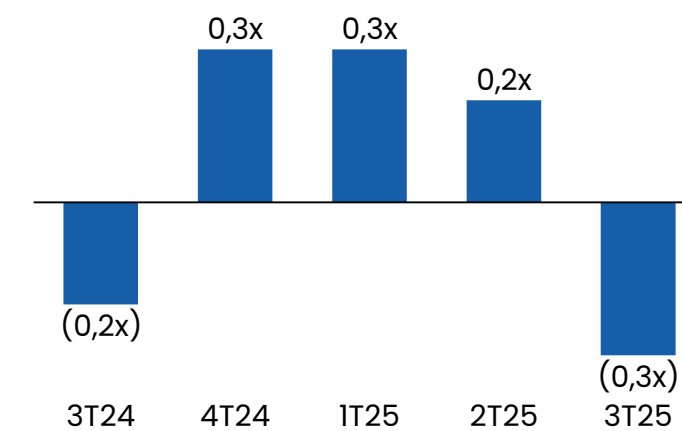
R\$ milhões



- **Investimentos Totais:** redução de -10,8% no 3T25 e -19,1% no 9M25
- Aumento de +75,1% a/a na linha de Reformas e Manutenção devido à (i) reformas estratégicas com foco em climatização e maior eficiência energética e (ii) **investimento pontual** em uma loja que passou por um *refresh* completo após dano estrutural no telhado causado por uma tempestade

## Alavancagem (IAS17)

Dívida Líquida (Caixa Líquido)/EBITDA Ajustado 12M



- **Caixa Líquido de R\$81,0 milhões**, representando -0,3x do EBITDA Ajustado dos últimos 12 meses
- Reversão da posição de dívida líquida de R\$45,5 milhões registrada no 2T25, **uma variação positiva de R\$126,5 milhões**



# 5

## GOVERNANÇA CORPORATIVA

# Composição Acionária



<sup>1</sup> Considerando a posição do fundo PLATINA 55 FIM.

<sup>2</sup> Inclui ações em tesouraria (11.600.015)

Dados atualizados com base no Formulário de Referência divulgado no dia 05/09/2025.



# Governança Corporativa

## Conselho de Administração

**Claudio Roberto Ely**  
Presidente  
(Independente)

**Sergio  
Zimmerman**  
Membro Efetivo

**Tania  
Zimmerman**  
Membro Efetivo

**Gregory  
Louis Reider**  
Membro Efetivo

**Eduardo  
Terra**  
Membro Efetivo  
(Independente)

**Ricardo Dias  
Mieskalo Silva**  
Membro Efetivo  
(Independente)



## Comitês de Assessoramento

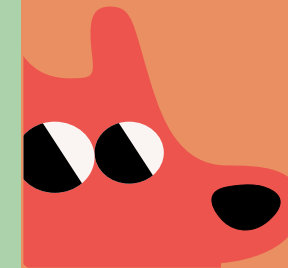
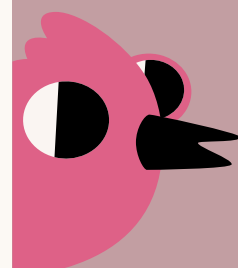
**Comitê de Auditoria**

**Comitê Estratégico**

**Comitê de Finanças**

**Comitê de Recursos Humanos**

**Comitê de Sustentabilidade**



# Diretoria Executiva



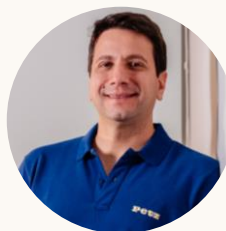
**Sergio Zimerman**  
CEO



**Aline Ferreira  
Penna Peli**  
VP Finanças, Relações  
com Investidores/ESG e  
Novos Negócios



**Rodrigo  
Fernandes Cruz**  
VP Varejo e  
Comercial



**Marcelo  
Silveira Maia**  
VP Digital e  
Inovação



**Flávia  
Pontes**  
Diretora Executiva de  
Pessoas, Cultura,  
Serviços e Integrações



**Thalyta  
Losano**  
Diretora  
Jurídica



6

ATUALIZAÇÃO  
SOBRE A  
TRANSAÇÃO



# CADE: Linha do tempo



## PRINCIPAIS DESAFIOS

### Escassez de dados do setor pet

O mercado tem poucas bases consolidadas, exigindo análises mais profundas

### Alta fragmentação do mercado

O CADE precisou realizar diligências adicionais para entender a dinâmica do setor

### Interferência de terceiro interessado

Houve contestações à operação, o que ampliou o tempo de análise do órgão regulador

## Protocolo oficial



Fev/25

Abr/25

CADE admite Terceira Interessada no Processo

## Aprovação SG-CADE sem restrições



Jun/25

Jun/25

Apresentação de Recurso da Terceira Interessada

Processo atribuído ao Tribunal do CADE, após recurso da terceira interessada

(6 Conselheiros)



Jul/25

A partir do **Protocolo Oficial**, se estabeleceu o prazo regular de **240 dias + 90 dias** em prorrogação, solicitado pelo Relator do caso, **totalizando 330 dias**

O prazo máximo se encerra em **02/01/2026**, no entanto, a expectativa da Companhia é de que a **decisão final seja divulgada até a primeira quinzena de dezembro**

# Parecer da Superintendência-Geral (SG)/CADE:

## Aprovação sem restrições em junho/25

Trata-se de um mercado dinâmico e competitivo, caracterizado por baixas barreiras à entrada, diversidade de modelos de negócios e forte complementaridade entre os canais físico e digital. Nesse contexto, a operação não gera riscos concorrenciais.

### Mercado altamente competitivo

- Baixa barreira de entrada de novos players;
- Mercado físico é dinâmico, com muitas entradas e saídas de novos players, com entrada líquida anual de estabelecimentos pet;
- Existe grande número e diversidade de concorrentes (pet shops menores, marketplaces, supermercados, agrolojas);
- Alta rivalidade impede aumento de preços ou redução de qualidade sem perda significativa de market share

### Mercado online e competição marketplaces

- Marketplaces facilitam entrada e digitalização de pequenos vendedores, aumentando rivalidade do segmento;
- Não há pressão competitiva suficiente para evitar abuso de poder de mercado;
- Operação pode gerar ganhos de eficiência (maior poder de compra, sinergias de despesas) → potencial de preços mais baixos no geral o que seria altamente benéfico aos consumidores;
- O online segue sendo bastante agressivo em preços e tal competitividade tende a disciplinar preços e repassar sinergias aos consumidores.

### Conclusão

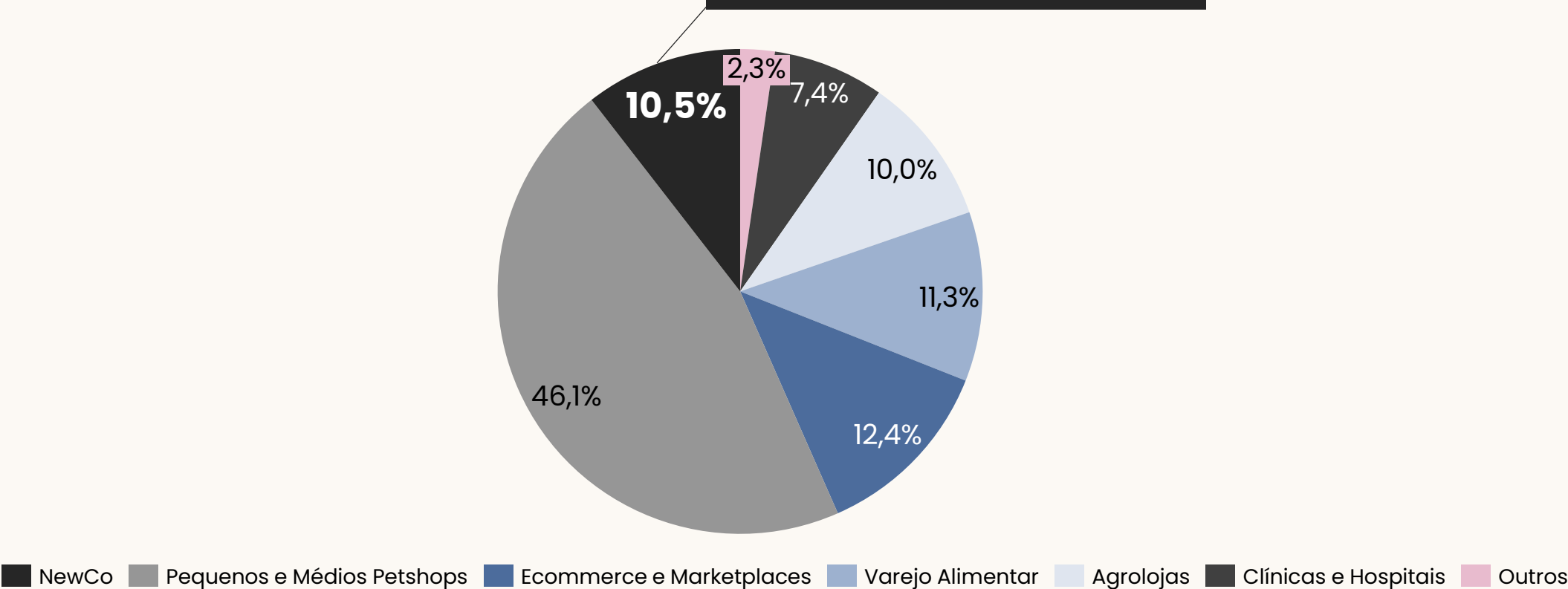
- Setor está em crescimento acelerado, o que reduz risco de poder de mercado.
- **Decisão: aprovação sem restrições, pois não foram identificados riscos concorrenciais.**

# Mercado pet altamente fragmentado: R\$ 65 bilhões em 2024

## Mercado Pet no Brasil<sup>1</sup>

(%, 2024E)

Market share consolidado de apenas  
10,5% de Petz + Cobasi no Brasil

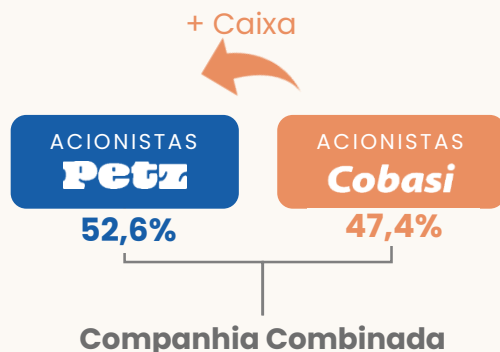


<sup>1</sup> Análise interna da companhia em conjunto com consultoria macroeconômica independente (LCA e ECOA).



# Principais termos da transação

## RELAÇÃO DE TROCA



## ESTRUTURA

Acionistas de Petz, receberão ações de Cobasi

**Relação de 1:1**

A Companhia Combinada será listada no **Novo Mercado**

## COMPONENTE CAIXA

**R\$ 130mm**  
Nov/24

+ Distribuição de dividendos extraordinários de **R\$ 130mm da Petz já realizados em nov/24**

**R\$ 315 mm**  
(R\$ 270 mm +  
CDI até  
13/11/2025)

+ Parcela Caixa (Caixa Cobasi para Acionistas Petz) **no closing da transação: R\$ 270 mm corrigidos por CDI entre signing (ago/24) e closing (estimativa em 02/jan/2026) R\$ 315mm – aproximadamente R\$ 70 centavos por ação**

## GOVERNANÇA

- **Acordo de Acionistas** assinado entre o Sergio Zimmerman e a Família Nassar, com validade de 8 anos
- Voto dos signatários do Acordo de Acionistas será em bloco
- **Paulo Nassar** será o **CEO** da Companhia Combinada
- **Sergio Zimmerman** será o **Presidente do Conselho de Administração**
- Conselho de Administração será inicialmente formado por **9 membros**:
  - **4** indicados por Sergio Zimmerman, sendo 2 independentes
  - **5** indicados pela Família Nassar e Kinea, sendo 2 independentes
- **Formação de Comitês:** Financeiro, Auditoria, Estratégia, Recursos Humanos e Sustentabilidade
- **Lock-up:** restrições à negociação de ações da Companhia por determinando período
- **Direito de primeira oferta**



**Paulo Nassar**  
CEO



**Sergio Zimmerman**  
Presidente do  
Conselho de Administração

# Próximos passos

## Petz + Cobasi



### CRONOGRAMA ESPERADO – DECISÃO FINAL

Considerando o prazo máximo para julgamento pelo Tribunal (02/jan/26), esperamos uma decisão final do órgão ainda na **primeira quinzena de dez/25**



### MERCADO ALTAMENTE PULVERIZADO E COMPETITIVO

Seguimos **confiantes na decisão dos Conselheiros**, estudos e parecer técnico já reconheceram que a operação não apresenta riscos concorrenciais em um mercado altamente pulverizado e competitivo



### FEEDBACK DOS FORNECEDORES

Em resposta aos ofícios enviados pelo órgão, **+90% de fornecedores consultados não se opõem à transação**



### MARKET SHARE

A empresa combinada deverá deter aproximadamente 11% do *market share*



Mais praticidade pra você.

GRUPO  
**Petz**



7

ANEXOS





## Pacotes de Prevenção

Cobre serviços essenciais para a saúde preventiva

### Cães e Gatos

#### Essencial

Clubz Prata

Cuidado simples  
e eficaz.

**Todas as  
fases  
da vida**

12x de  
R\$49,90



#### Pleno

Clubz Ouro

Proteção avançada  
pro seu pet.

**Todas as  
fases  
da vida**

12x de  
R\$79,90



## Planos de Saúde

Cobertura ampla e personalizada para cada fase da vida do pet

### Cães

Clubz Diamante

#### Filhote

12x de  
R\$219,90



#### Adulto saudável

12x de  
R\$269,90



#### Adulto especial

12x de  
R\$299,90



#### Idoso

12x de  
R\$309,90



### Gatos

Clubz Diamante

#### Filhote

12x de  
R\$199,90



#### Adulto saudável

12x de  
R\$239,90



#### Adulto especial

12x de  
R\$269,90



#### Idoso

12x de  
R\$289,90



# seres saúde

Para que o amanhã seja  
leve, cuidamos do hoje.

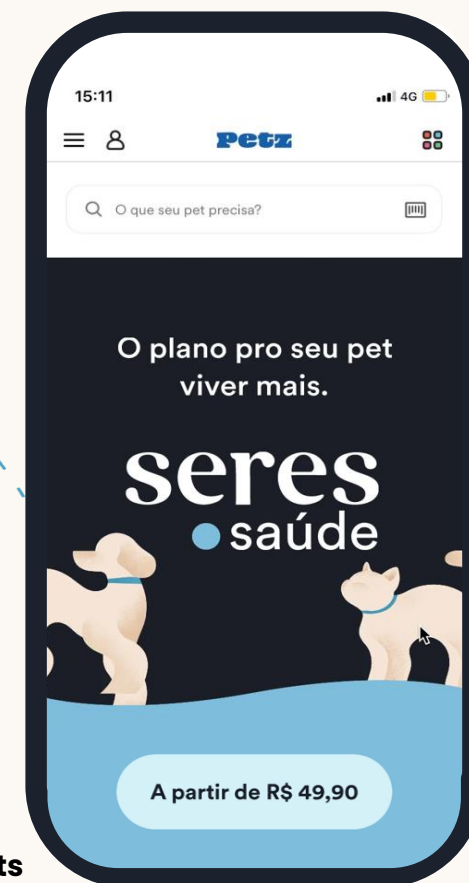


**Seres Saúde:** um programa que oferece opções de pacotes de prevenção e de plano de saúde para pets

- Lançado em abril, o **Seres Saúde segue avançando**
- Para 2026, é esperado um plano de *go-to-market* com o foco de expansão regional e crescimento, após resultados animadores ao longo de 2025



- ✓ O programa **amplia o portfólio de saúde, eleva produtividade das clínicas e contribui para eficiência e margem**
- ✓ Reforça o posicionamento da **Petz como ecossistema completo para tutores e pets**





# CLUBZ

## O clube de benefícios da Petz

GRUPO  
**Petz**

- ✓ O Clubz mantém sua trajetória de **forte ascendência**, impulsionado pela **expansão da venda em lojas** e engajamento consistente das equipes
- ✓ Ao final do 3T25, **dobramos o número de assinantes** em relação ao 2T25
- ✓ Aumento na **participação do faturamento de Serviços** pelos membros do Clubz

	CLUBZ BRONZE <small>Gratuito para clientes Petz</small>	CLUBZ PRATA <small>Gratuito para Assinantes Petz ou por 12x de R\$ 6,90</small>	CLUBZ OURO <small>por 12x de R\$ 12,90</small>	CLUBZ DIAMANTE <small>por 12x de R\$ 24,90</small>
CashPetz e descontos com o Compre e Ganhe	✓	✓	✓	✓
10% OFF em todas as compras de produtos	×	✓	✓	✓
Desconto no Banho & Tosa	×	10% OFF	20% OFF	30% OFF
Conteúdo exclusivo	×	✓	✓	✓
5% de CashPetz em todas as compras de produtos	×	×	✓	✓
Sem taxa de serviço em compras online	×	×	×	✓
30% de CashPetz em consultas, vacinas e exames	×	×	×	✓
Frete grátis para todo o Brasil na Entrega Padrão	×	×	×	✓

**Ative, compre e ganhe**

Baixe o aplicativo e acompanhe o progresso a cada compra



**Maior recorrência de compras**



**Ampliação do *share of wallet***



# Lançamento da Ração Seca

(Categoria Premium)

**SELECTIONS**  
for pets



- **Sucesso de vendas** em poucos dias
- **Alta aceitação** pelo tutor e pelo pet
- Disponível em **todas as lojas Petz**
- **20 SKUs**, em embalagens de 3kg, 10kg, 15kg e 20kg

## Produto com propósito:

**1% do lucro arrecadado será doado para causas animais**



# Relatório de Sustentabilidade 2024

É com grande satisfação que apresentamos, pelo 3º ano consecutivo, o **Relatório de Sustentabilidade** do Grupo Petz.

## Principais destaques

- **R\$6,9 mm** doados pela Petz ao **Programa Adote Petz** em 2024
- **+7 mil** pets adotados em nossas lojas em 2024
- **Lançamento do Plano de Gestão de Crises Cibernéticas**
- **7,7 mil ton** de fraldas descartadas pela indústria foram utilizadas na **produção dos tapetes higiênicos Petix**
- **Logística Sustentável**  
**17** lojas em SP realizam entregas feitas por bicicletas
- **Elaboração da Matriz de Riscos Climáticos**
- **15** lojas já utilizam veículos elétricos na frota de entregas





## Iniciativas Estratégicas

# ATACADO PET

- Projeto piloto de um **novo modelo de negócios**
- Foco em clientes que atualmente não são clientes Petz
- **Destinado às classes B/C**
- Mix de produtos diferenciados e mais populares
- Parcerias com novos fornecedores, estrutura de custos diferenciada, e opções de parcelamento apenas com juros e **descontos progressivos, conforme o volume de compra**







ri.petz.com.br  
ri@petz.com.br

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.