

GRUPO
Petz
Resultados
1T25

Petz

CENTRO VETERINÁRIO
seres

**BANHO
& TOSA**
Petz


Cão Cidadão


adotepetz


zee.dog

**CANSEI
DE SER
GATO**

petix.
o melhor para seu pet

**ATACADO
PET**



Agenda

Videoconferência de Resultados 1T25

1 Mensagem da Administração e Iniciativas Estratégicas

2 Resultados Financeiros

3 Q&A



1

Mensagem da Administração

@ Sergio Zimerman
Fundador e CEO



Destaques do trimestre

+9,0% a/a

Crescimento das
vendas B2C
(inflação ~0% a/a)

+6,0%

Same Store Sales (SSS)

+10,8% no volume de
itens vendidos

Margem Bruta de 38,9%
(estável a/a)

Lucro Bruto de R\$392,0 mm
(+7,7% a/a)

**EBITDA Ajustado de
R\$ 56,0mm**

Margem EBITDA
Ajustada de 5,6%

+31% de

Marca Própria

atingindo *share* de 11,3%
das vendas (+1,8 p.p. a/a)

+554 mil assinantes

crescimento de +19% a/a,
representando 29% do
faturamento total

Destaques do trimestre demonstram ritmo de crescimento consistente

Aumento de **volume**
(+10,8%), **cupons** (+7,9%)
e **itens por** 
cesta (+2,6%)

Lançamento do “**Seres Saúde**”: o plano
pro seu pet 
viver mais

Acessórios Marca Própria:
Brinquedos com o dobro de
participação, fortalecido
pelo lançamento de +200
novos SKUs – além das
camas que triplicaram sua
representatividade

Equilíbrio no crescimento
entre os canais
físico (+10,2%) e 
digital (+8,0%)

+5% a/a de clientes ativos
(que realizaram pelo menos
uma compra em 6 meses) no
canal Digital

**Crescimento expressivo no
comportamento de gasto**
do cliente Clubz após
assinar nosso clube de 
benefícios



Marcas Próprias em destaque

Produtos das marcas Petz continuam como um importante vetor de crescimento e fidelização no 1T25



CRESCIMENTO ROBUSTO DE FATURAMENTO

+31% (a/a)
no 1T25

Lançamento de +200 SKUs de Brinquedos, reforçando nosso compromisso em ofertar produtos com **qualidade, preço competitivo e design único**



PARTICIPAÇÃO NAS VENDAS TOTAIS

~11,3%
no 1T25
(+1,8 p.p. a/a)

Ração Seca Selections segue com alta aceitação, confirmando a força da marca e forte vínculo com o tutor



O clube de benefícios da Petz

Crescimento expressivo no comportamento de gasto do cliente após assinar o Clubz

NÍVEIS



PRATA



OURO



DIAMANTE

PREÇO ANUAL

12x de
R\$6,90

12x de
R\$12,90

12x de
R\$24,90

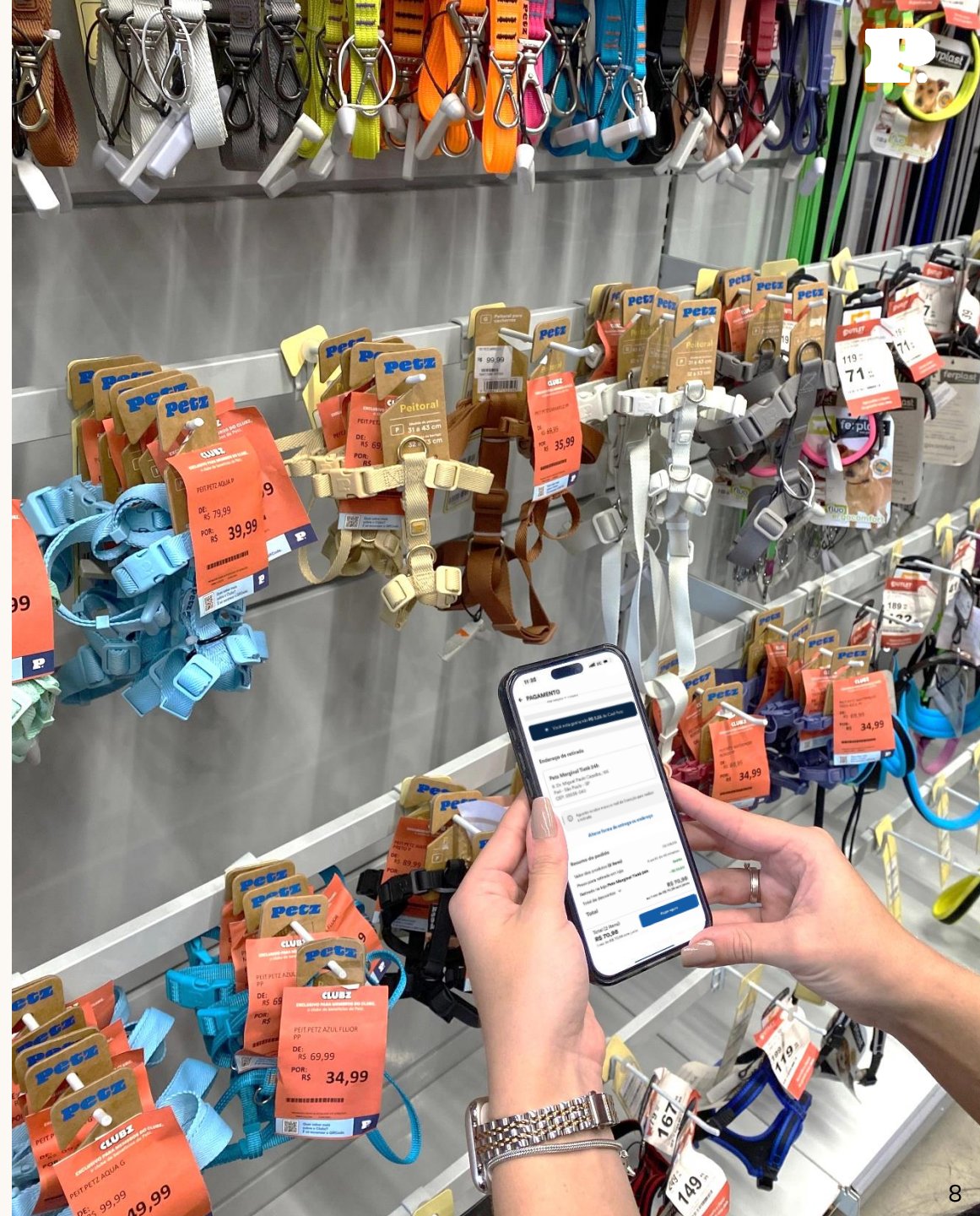
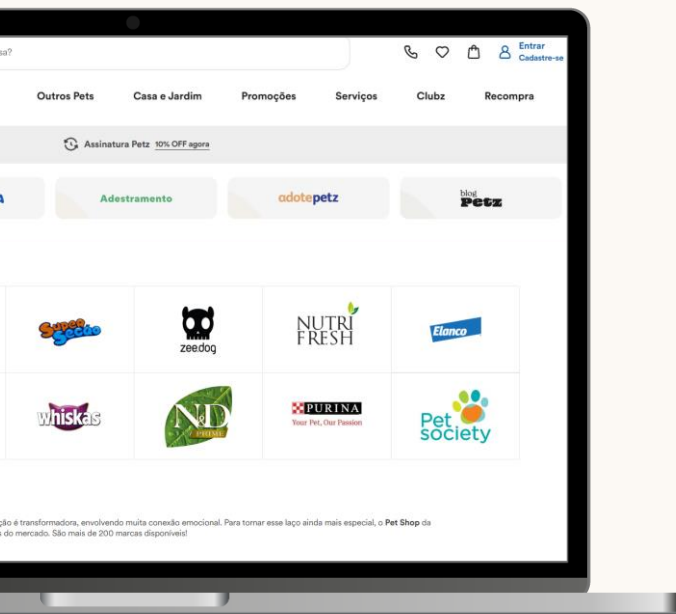


Omnichannel e Assinatura

O canal digital e a estratégia omnicanal são pilares fundamentais, oferecendo um alto nível de serviço e conveniência ao cliente, como um **diferencial competitivo** de nossa estratégia

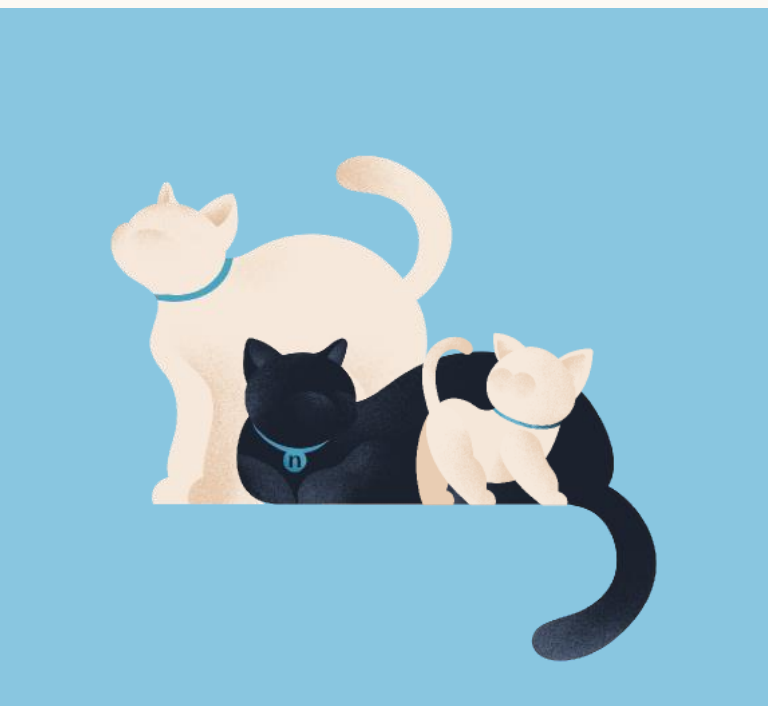
✱ O cliente omnicanal consome **2,5x mais** do que o cliente exclusivo de apenas um canal

O cliente assinante consome **60% a mais** do que o não assinante





seres
saúde



O plano pro
seu pet
viver mais.



Lançamento do “Seres Saúde”:

Um programa para pets que foca na prevenção e bem-estar, **oferecendo opções de pacotes de prevenção e plano de saúde**, acompanhando todas as fases da vida, não só nos momentos de doença.





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



Atualização da Combinação de Negócios

Petz + Cobasi

CADE

- **Processo ainda em andamento**

Partes seguem colaborando com o órgão e monitorando com prontidão em caso de esclarecimentos adicionais

- **Terceiro interessado admitido**

Participação aceita pelo órgão regulador em abril de 2025

- **Confiança na aprovação e análise técnica do CADE**

Fusão não representa preocupação concorrencial – a operação beneficiará os tutores e os pets com preços ainda mais competitivos

- **Cerca de ~10% de *market share***

Mercado que possui concorrência qualificada, combativa e com diversidade de estratégias

Planejamento da Integração

Frentes

Avanços

1

Plano Diretor

Mapeamento dos processos relevantes das companhias

2

Criação de valor

Refinamento e validação das sinergias identificadas na *due dilligence*

3

Tecnologia

Definição da arquitetura de sistemas, testes de cargas e *roadmap* de implementação



2

Resultado Financeiro

Ⓐ Aline Penna
CFO, RI/ESG e Novos Negócios

Destques Financeiros | 1T25



**Receita Bruta
Total (RB)**

R\$ 1,0 Bi
(+7,9% a/a)

- Vendas B2C¹: **+9,0% a/a**
- Lojas físicas: **+10,2% a/a**
- Canal digital: **+8,0% a/a**
- *Same Store Sales*: **+6,0% a/a**
- Serviços: **+15,3% a/a**



**Lucro
Bruto**

R\$ 392,0 mm
(+7,7% a/a)

Margem Bruta 38,9%
(estável a/a)

- Margem bruta do canal digital apresentou **crescimento vs 1T24**
- Crescimento **alinhado** dos canais físico e digital
- Melhora na eficiência da gestão do portfólio de produtos e categorias, atrelado ao **aumento da penetração das marcas próprias**



**EBITDA
Ajustado**

R\$ 56,0 mm
(-6,9% a/a)

**Margem EBITDA
Ajustada 5,6%**
(-0,9 p.p. a/a)

- Efeito das **despesas operacionais**, com uma pressão de 0,8 p.p. a/a
- **Impacto pontual em G&A** pela maior ocupação no CD
- **Redução de -18,7% a/a** em Outras Despesas Operacionais

¹ 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.

Performance de Lojas

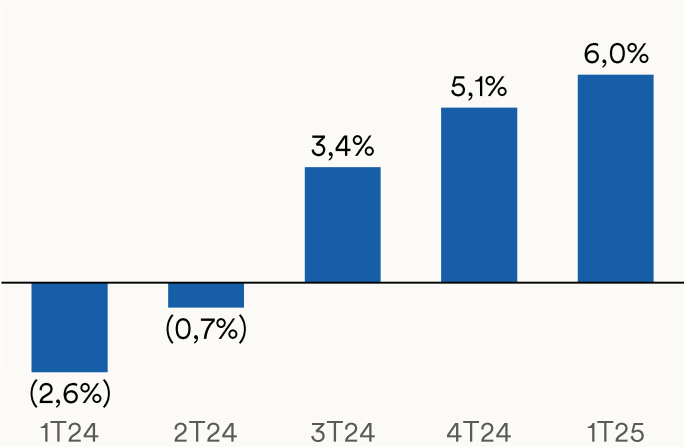
SSS
+6,0% a/a

221,6 mil m² de
área de venda

263 lojas
em 24 UFs

49% das lojas com
menos de 4 anos

Crescimento Same Store Sales¹
Variação %, a/a



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

Safras	# Lojas	EBITDA "4-Wall" (mar/25)
Até 2020	130	15,5%
2021	37	15,1%
2022	49	12,7%
2023	30	11,9%
2024	16	1,1%

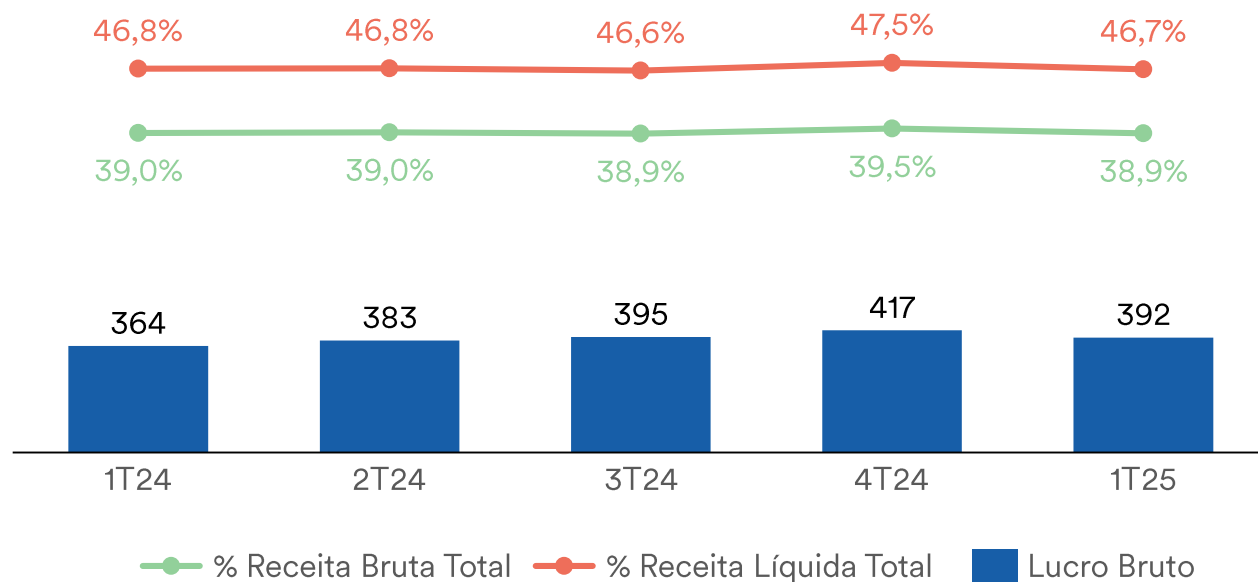
¹A partir do 3T24, a metodologia de cálculo do SSS passou a incluir as vendas consolidadas de Petz + Zee.Now. Para melhor comparabilidade, os números divulgados para os trimestres anteriores foram atualizados, de modo a refletir vendas de Zee.Now na base de comparação.



Margem Bruta

Lucro Bruto

R\$ milhões

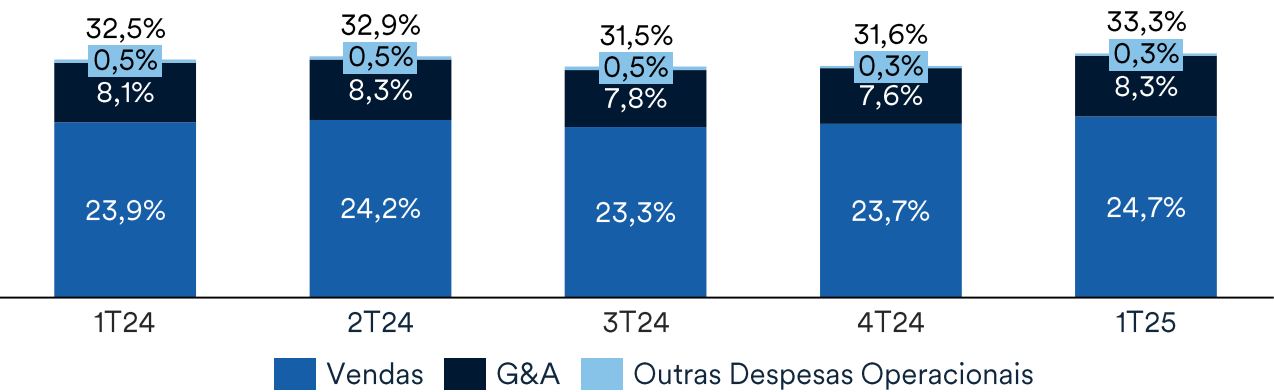


Margem Bruta estável a/a

- Margem bruta do canal digital apresentou crescimento vs 1T24
- Crescimento alinhado dos canais físico (+10,2% a/a) e digital (+8,0% a/a)
- Iniciativas contínuas de estratégia de precificação mais assertiva na ponta, como foco em cash margin
- Melhora na eficiência da gestão do portfólio de produtos e categorias, atrelado ao aumento da penetração das marcas próprias

Despesas Operacionais

% Receita Bruta Grupo Petz



Despesas com Vendas: +11,4% a/a 24,7% da Receita Bruta (+0,8 p.p. a/a)

- Aumento do volume de itens vendidos e expedidos, que impulsionou as despesas de frete
- Maior crescimento de vendas nas regiões Norte e Nordeste do país (mais distantes dos nossos Centros de Distribuição)

Despesas Gerais & Adm.: +9,9% a/a 8,3% da Receita Bruta (+0,2 p.p. a/a)

- Crescimento no número de cupons e a maior venda de produtos de preços mais acessíveis aumentaram significativamente a taxa de ocupação do nosso Centro de Distribuição (CD)
- Perda temporária de eficiência operacional, exigindo a contratação de pessoal adicional e ajustes nos estoques

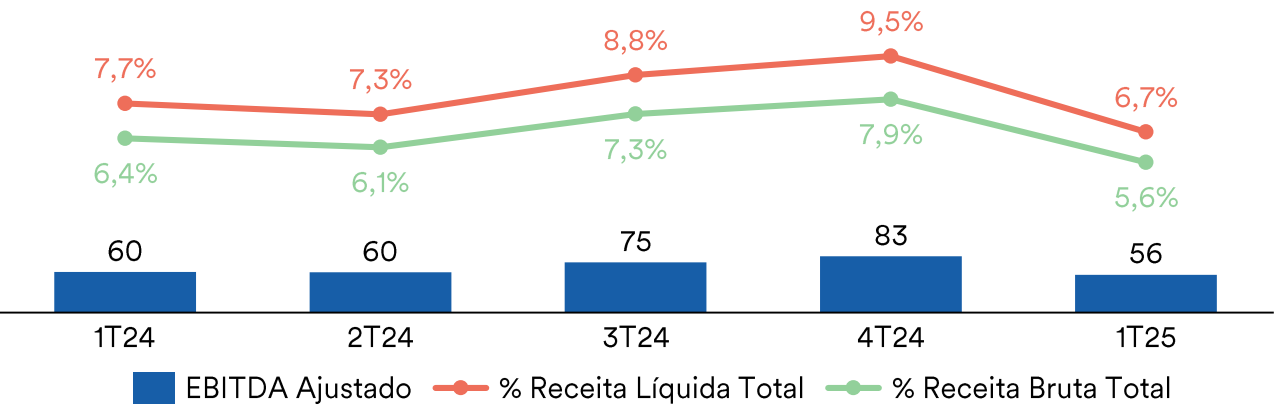
Outras Despesas: -18,7% a/a 0,3% da Receita Bruta (estável a/a)

- Redução das despesas pré-operacionais de abertura de lojas, visto a diminuição no número de abertura de lojas vs. o 1T24

Margem EBITDA Ajustada: -0,9 p.p. a/a

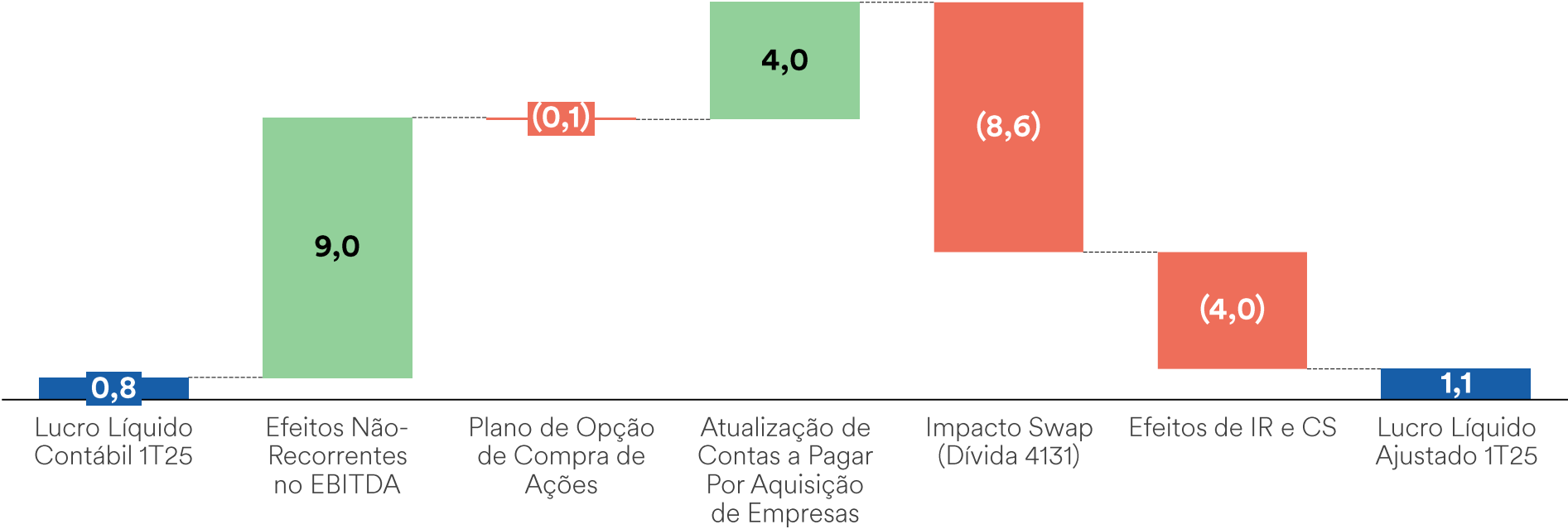
EBITDA Ajustado (IAS 17)

R\$ milhões



Ajustes no Lucro Líquido

R\$ milhões



Os ajustes realizados ao Lucro Líquido contemplam a exclusão das (i) despesas não recorrentes, já explicadas na seção de EBITDA Ajustado; (ii) linha de plano de Opção de Compra de Ações (não caixa) e atualmente “fora do dinheiro”; e (iii) despesas financeiras / juros sobre valores a serem pagos futuramente aos acionistas das companhias adquiridas (não caixa). É importante mencionar que para o cálculo desses ajustes, a exclusão dos efeitos no IR/CS é realizada considerando a alíquota de 34%. A alíquota efetiva do IR/CS também considera o efeito de 34% sobre o EBT das controladas.

Fluxo de Caixa Operacional

R\$ milhões

Período	Fluxo de Caixa Operacional (R\$ milhões)
1T24	43
2T24	53
3T24	106
4T24	57
1T25	23

- Fluxo de Caixa Operacional de R\$23,3 milhões, impactado principalmente por:
 - i) menor resultado operacional e lucro caixa
 - ii) variação do capital de giro, com um aumento nos níveis de Estoques, devido à maior taxa de ocupação do CD e pela abertura de um novo galpão ao lado do CD de Embu

Investimentos

R\$ milhões

Período	Novas Lojas e Hospitais	Tecnologia e Digital	Reformas, Manutenção e Outros	Total
1T24	12	13	11	35
2T24	14	14	12	40
3T24	16	14	8	38
4T24	12	15	18	45
1T25	5	15	10	30

- Redução de -14,4% a/a nos Investimentos Totais
- Redução de -55,4% a/a de Novas Lojas, reflexo da desaceleração no ritmo de expansão e da otimização do capex por loja
- Aumento de +15,9% a/a em Tecnologia e Digital, refletindo investimentos no plano de saúde e na jornada do e-commerce, com melhorias no site e app, experiência do usuário, segurança digital e monitoramento de performance da loja online

Alavancagem (IAS 17)

Dívida Líquida (Caixa Líquido)/EBITDA Ajustado 12M

Período	Alavancagem (Dívida Líquida / EBITDA Ajustado 12M)
1T24	0,0x
2T24	0,0x
3T24	(0,2x)
4T24	0,3x
1T25	0,3x

- Dívida Líquida de R\$75,8 milhões, representando 0,3x do EBITDA Ajustado dos últimos 12 meses
- Distribuição de dividendos, no valor de R\$130 milhões, pagos durante o 4T24

Q&A

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.





Aline Penna

VP de Finanças, RI/ESG e Novos Negócios

Marcos Benetti

Gerente de RI, M&A e Novos Negócios

Nicole Caputo

Consultora de RI

Larissa Boness

Analista de RI

ri.petz.com.br

ri@petz.com.br

Assessoria de Imprensa

Marília Paiotti | petz@novapr.com.br

Aviso Legal

As afirmações contidas neste documento relacionadas a perspectivas sobre os negócios, projeções sobre resultados operacionais e financeiros e aquelas relacionadas a perspectivas de crescimento do Grupo 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.

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.