

Apresentação Institucional

Junho de 2025

Petz

CENTRO VETERINÁRIO
seres

**BANHO
& TOSA**
Petz

petix.
o melhor para seu pet


adotepetz


zee.dog

**CANSEI
DE SER
GATO**

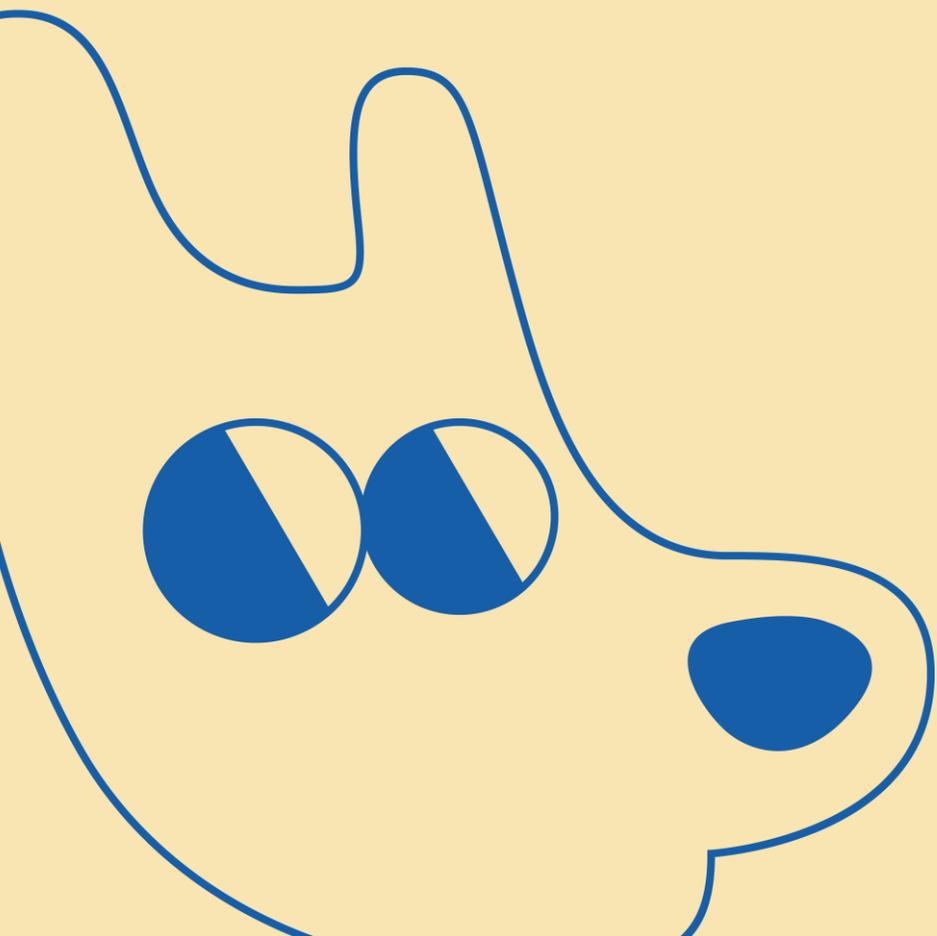

Cão Cidadão

**ATACADO
PET**



ÍNDICE

OVERVIEW DO MERCADO PET -----	03
OVERVIEW PETZ -----	06
MARCAS PRÓPRIAS -----	19
DESTAQUES FINANCEIROS-----	24
GOVERNANÇA CORPORATIVA-----	31
ANEXOS -----	35



1

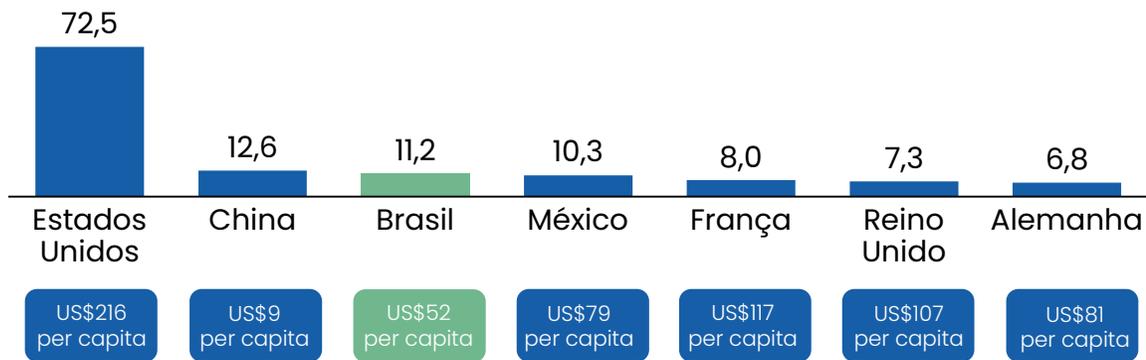
OVERVIEW DO MERCADO PET

Mercado relevante e de alto crescimento

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

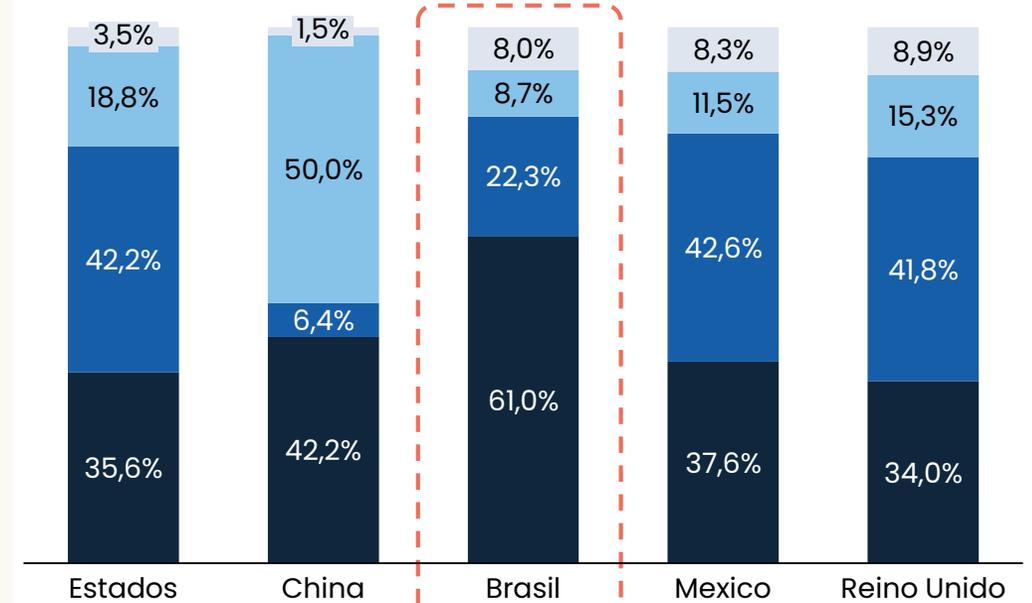
Mercados de Produtos para Pets e Gasto Anual per Capita¹

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



Venda de Produtos para Pets por Canal¹

(%, 2024E)

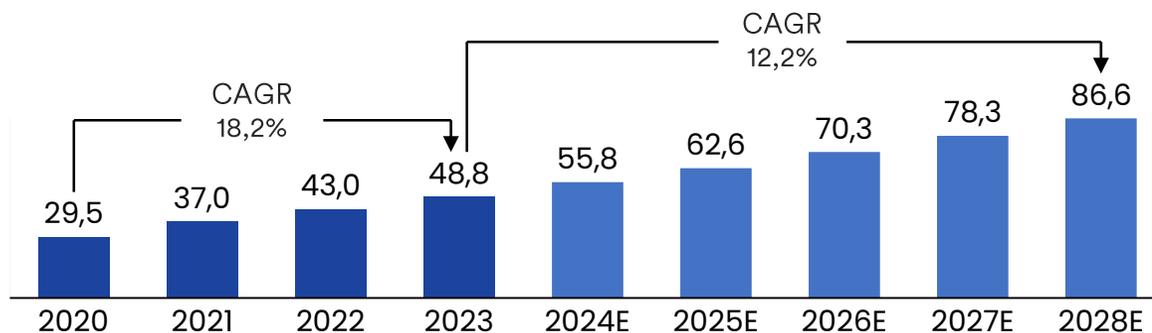


Vendas em Pet Shops Locais, Pet Superstores e Clínicas Veterinárias: maior índice quando comparado aos maiores mercados do mundo



Evolução do Mercado de Produtos Pet no Brasil²

(R\$ bilhões)



Oportunidade para consolidação do mercado no Brasil

Proposta de Valor

	Petz	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



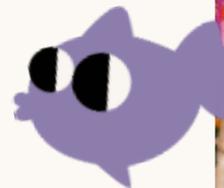
Adoção



Conteúdo e Cursos



Principais mensagens 1S25



Foco em Eficiência

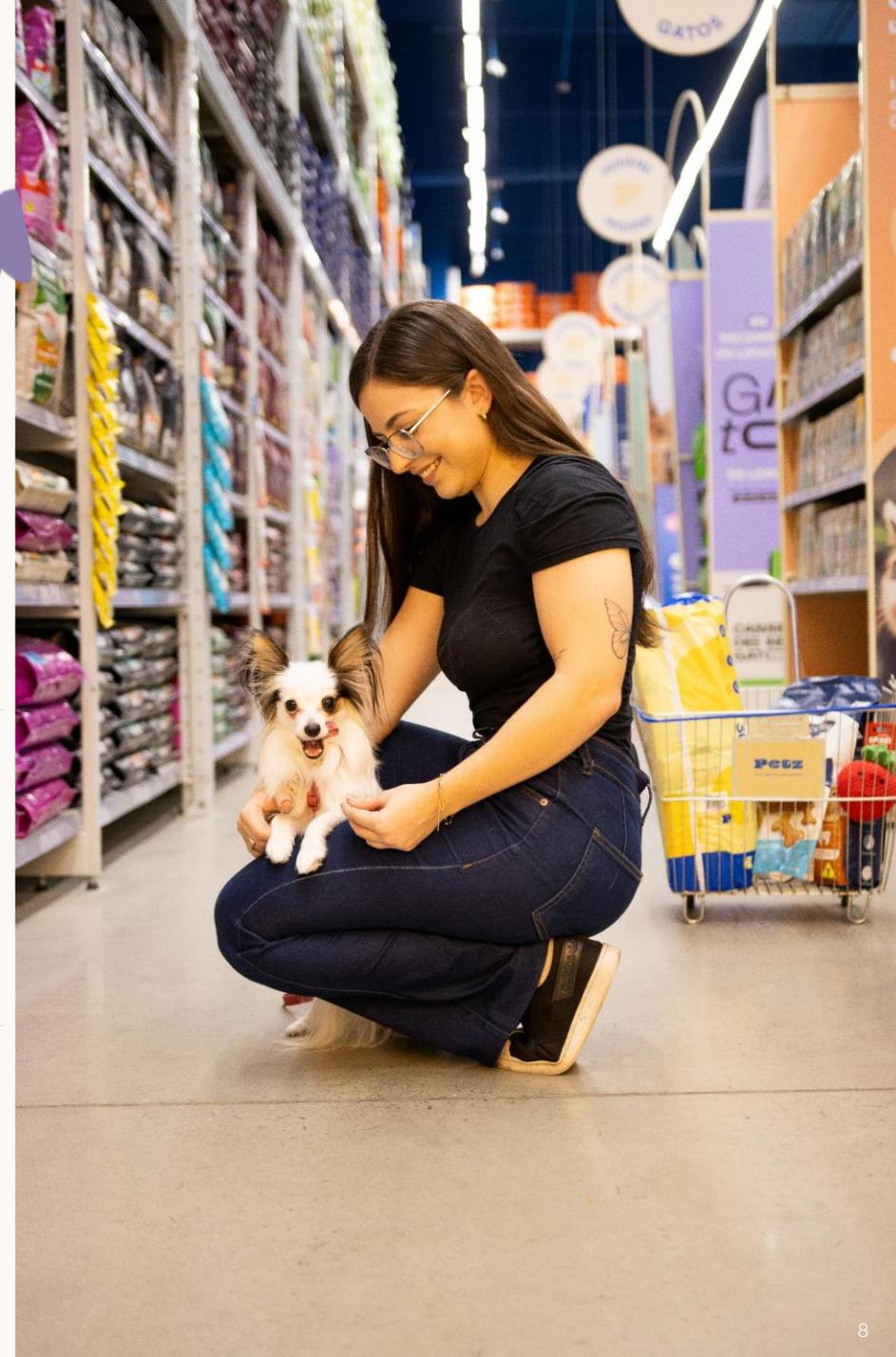
- **Consolidação da retomada do crescimento** iniciada no 3T24
- Resiliência do modelo de negócios e agilidade do time em enfrentar desafios
- Iniciativas implementadas no início do ano já mostraram resultados no 2T25
- Foco em **eficiência operacional, controle de despesas, otimização de processos e ganho de produtividade**
- Caminho promissor para o 2S25

Geração de Caixa

- Desde o ano passado, Companhia com **foco em geração de caixa**, em meio ao cenário de juros elevados
- **Ritmo de abertura de lojas reduzido**, contribuindo para ganho de alavancagem operacional através da maturação do parque de lojas existente

Logística e Operações

- **Operações logísticas normalizadas** após desafios pontuais no início do ano (alta ocupação e obra de expansão no CD de Embu das Artes)
- Medidas implementadas resultaram em: **i) maior produtividade, ii) menor nível de perdas e iii) normalização dos estoques**



Principais mensagens 1S25



Cenário Macro e Ambiente Competitivo

- Cenário macroeconômico permanece desafiador e altamente competitivo
- Reajustes de preços de fornecedores após inflação zero em 2024 nos ajudou a reduzir a pressão sobre a rentabilidade

Engajamento de Vendas

- Estratégia de **gamificação entre lojas** segue como case de sucesso
- Novo campeonato de vendas (jul-nov) mantém alto engajamento das equipes
- Iniciativa impulsiona vendas e melhora a experiência do cliente

Experiência de Marca – Petz Park

- **Inauguração do Petz Park** no Parque Ibirapuera em maio (**9 mil m², maior “cachorródromo” da América Latina**)
- Parque se consolida como ponto de contato relevante com clientes, fortalecendo os laços entre pets e tutores



Nossos Números

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



R\$4,1 bi

Receita Bruta
LTM

R\$1,6 bi

Lucro Bruto
& Mg. Bruta de 39,1%
LTM

R\$297,4 mm

EBITDA Ajust.
& Mg. EBITDA de 7,2%
LTM

R\$64,2 mm

Lucro Líquido Ajust.
& Mg. Líquida de 1,6%

+2,9 mm

clientes
ativos¹

+559 mil

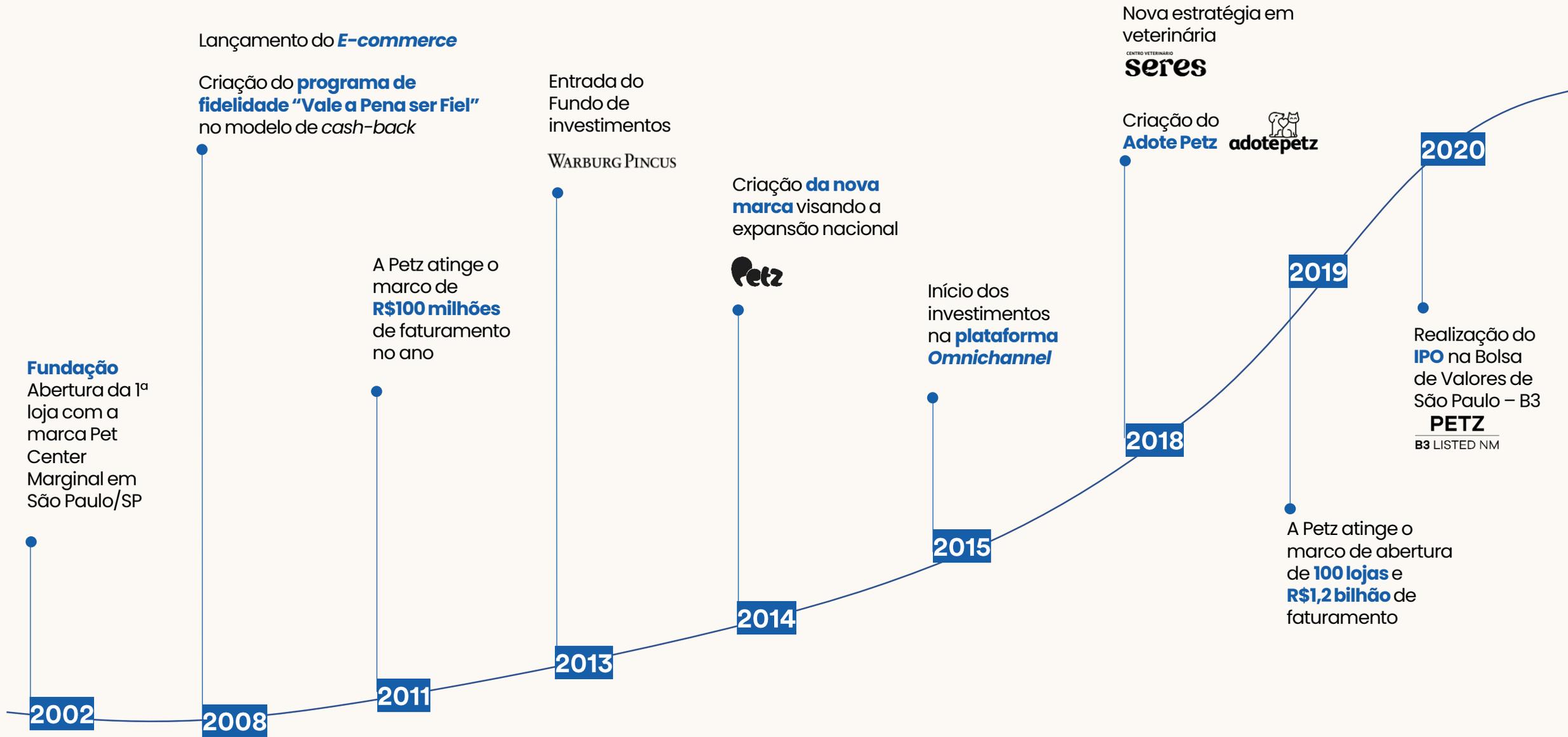
assinantes
ativos²



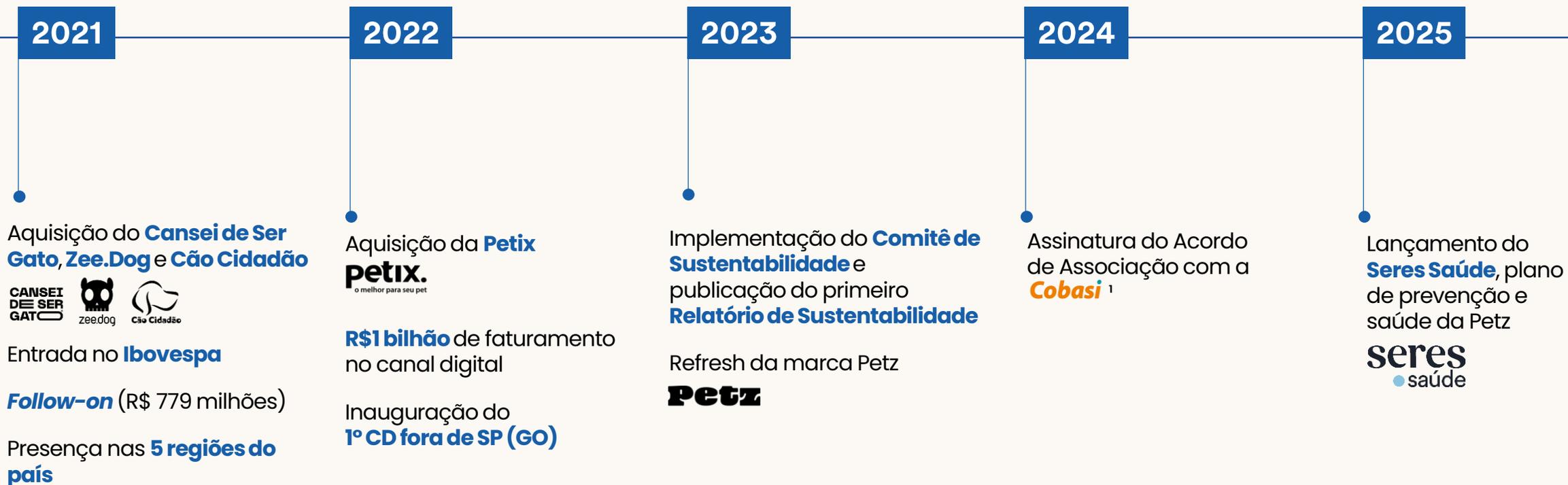
¹ Nos últimos 6 meses – data base: junho/25.

² Data base: junho/25.

Uma história de 23 anos de crescimento e sucesso



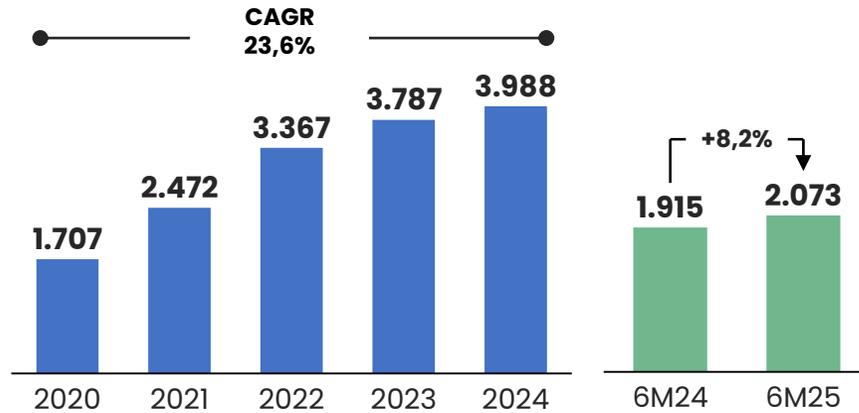
Crescimento contínuo de forma sustentável para manutenção da posição de liderança no segmento pet no Brasil



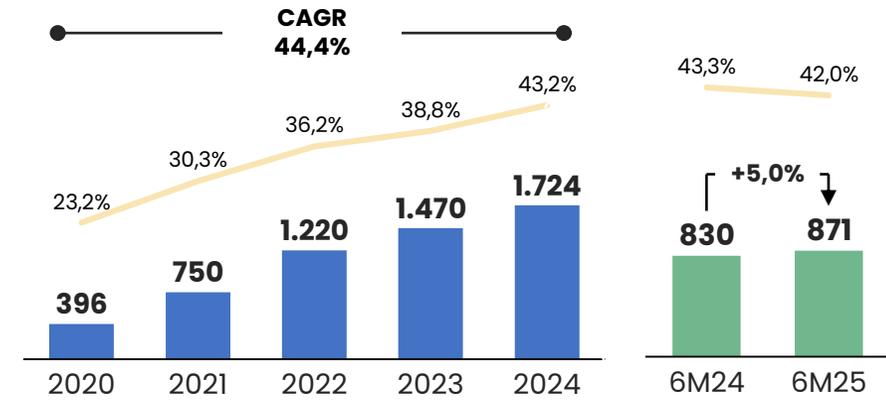
¹ A consumação da operação está sujeita à aprovação do CADE.

Resultados sólidos

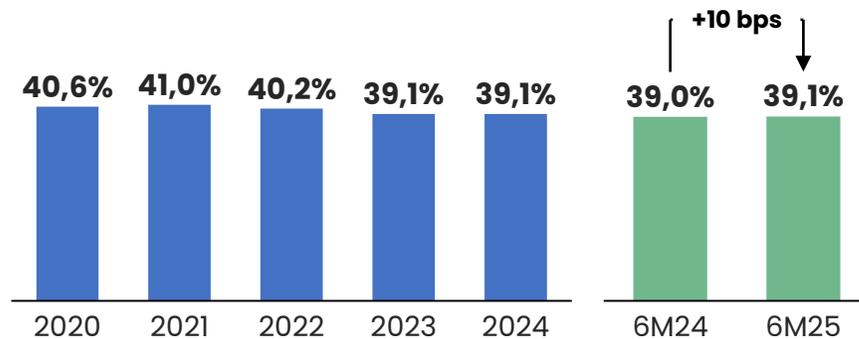
Receita Bruta (R\$ milhões)



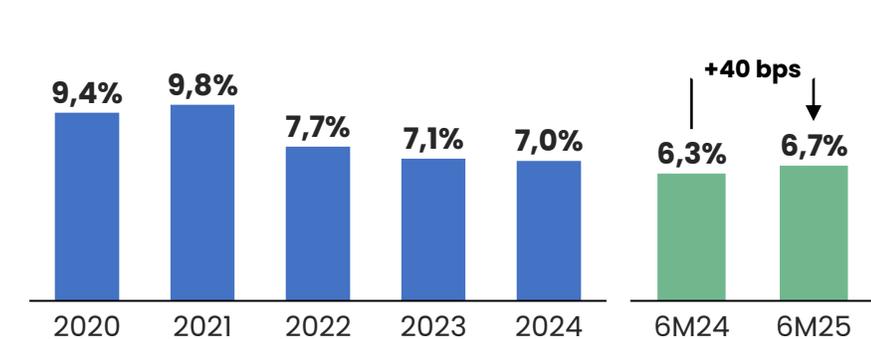
Receita Bruta – Canal Digital & Participação total (R\$ milhões, %)



Margem Bruta (%)



Margem EBITDA Ajustado (%)



Geração de Caixa operacional: Visão 1S25

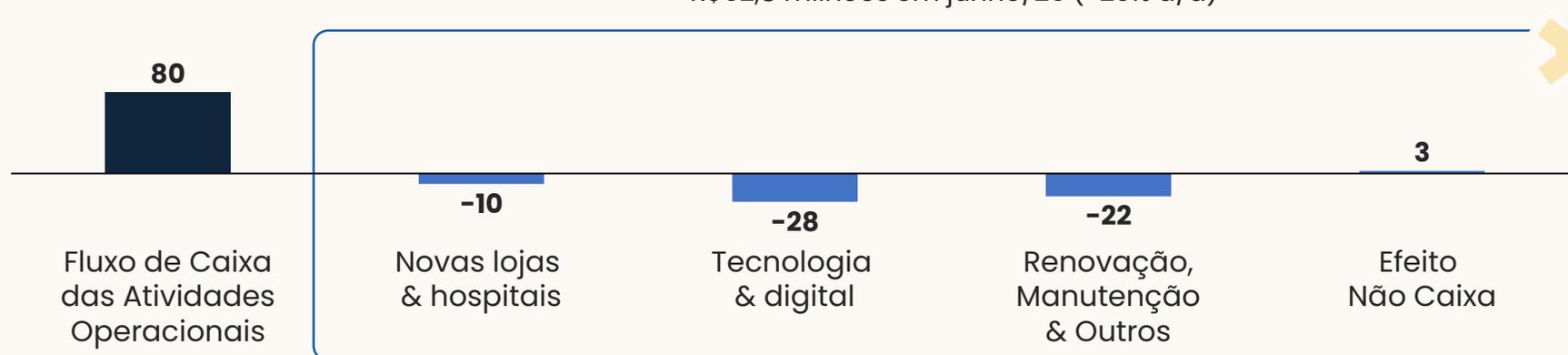
Caixa operacional suficiente para cobrir nossos Investimentos depois de um longo período de consumo

Fluxo de Caixa de Ativos Fixos e Intangíveis

R\$62,8 milhões em junho/25 (-23% a/a)

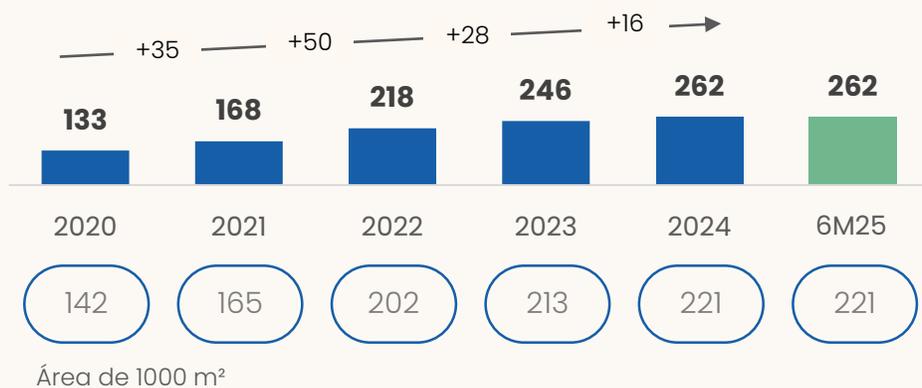
Geração de caixa

Reflexo do controle de despesas, disciplina em Capex e eficiência no 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



- **262** lojas em 24 UFs
- **130** Centros Veterinários 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

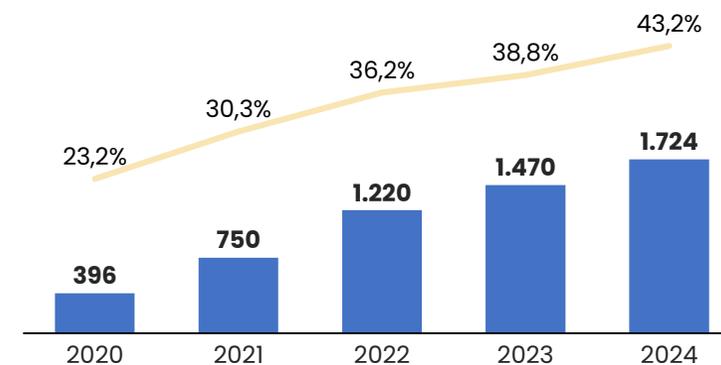


*** 93%**
Vendas *Omnichannel*

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

*** 96%**
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

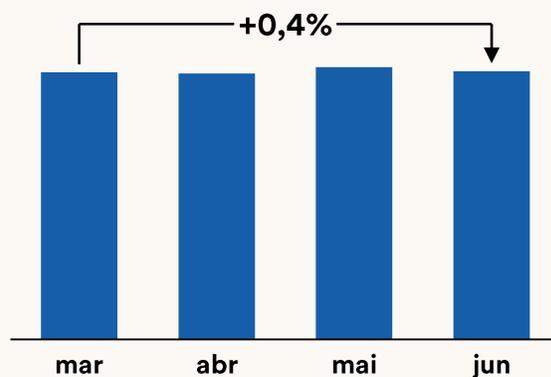
Aumento da base de clientes ativos¹, reflexo de:

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

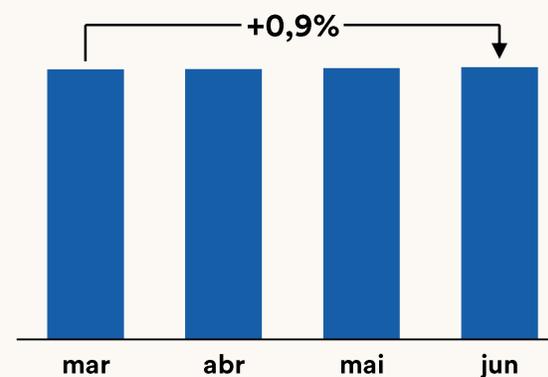
2,9MM (+3,0% a/a)

Clientes *Omnichannel* ativos¹ em jun/25

Novos clientes por mês



Número de assinantes ativos



ASSINANTES

Churn

Churn no mínimo histórico em jun/25

559MIL (+13% a/a)

Assinantes em jun/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 discricionários).

¹ Clientes que realizaram compras 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



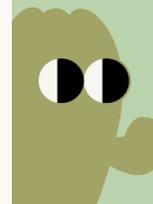
Robusta estrutura financeira

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



Plataforma Omnichannel líder, escalável e rentável

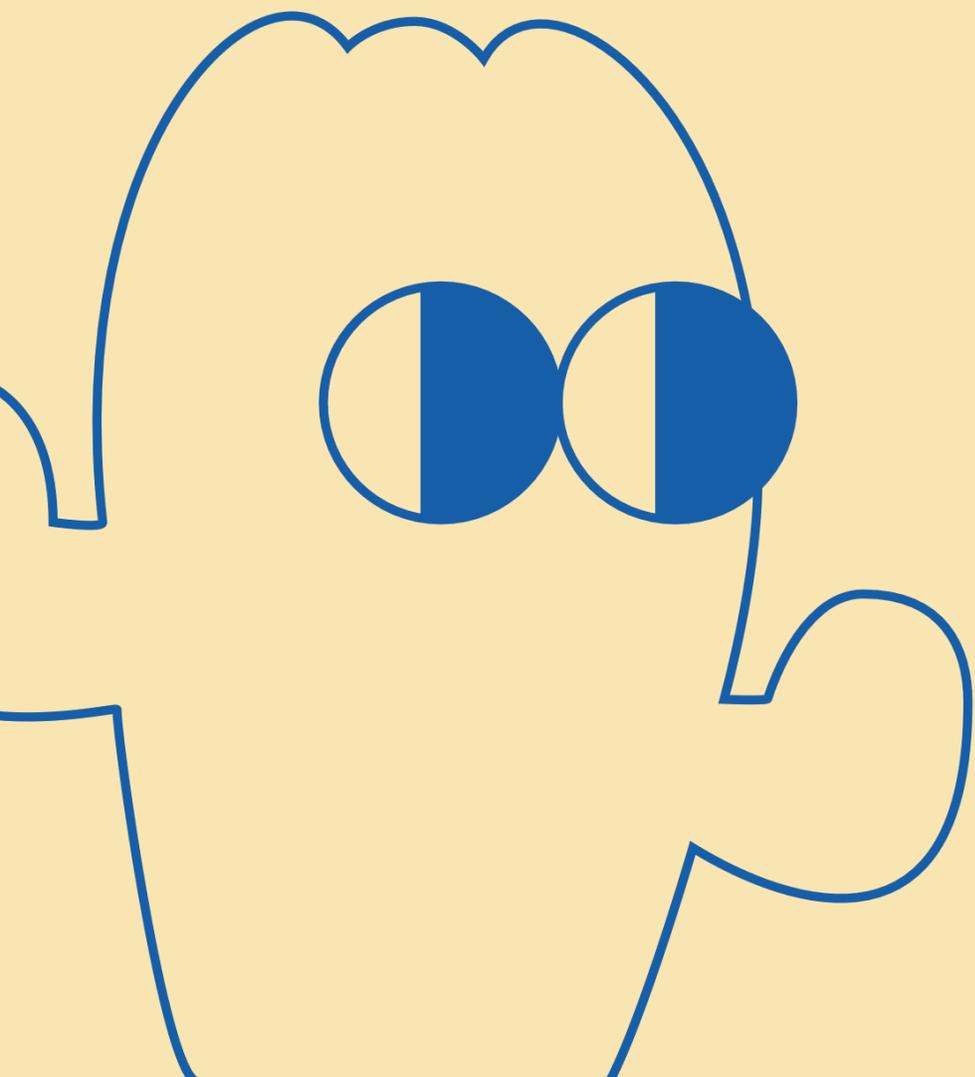
- Crescimento em patamares saudáveis
- Plataforma em melhoria contínua
- Crescente base de clientes



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

Produtos de alta qualidade

Design diferenciado

Preços competitivos



**CRESCIMENTO
ROBUSTO E
CONSTANTE DE
FATURAMENTO**

+43% (a/a)
no 2T25

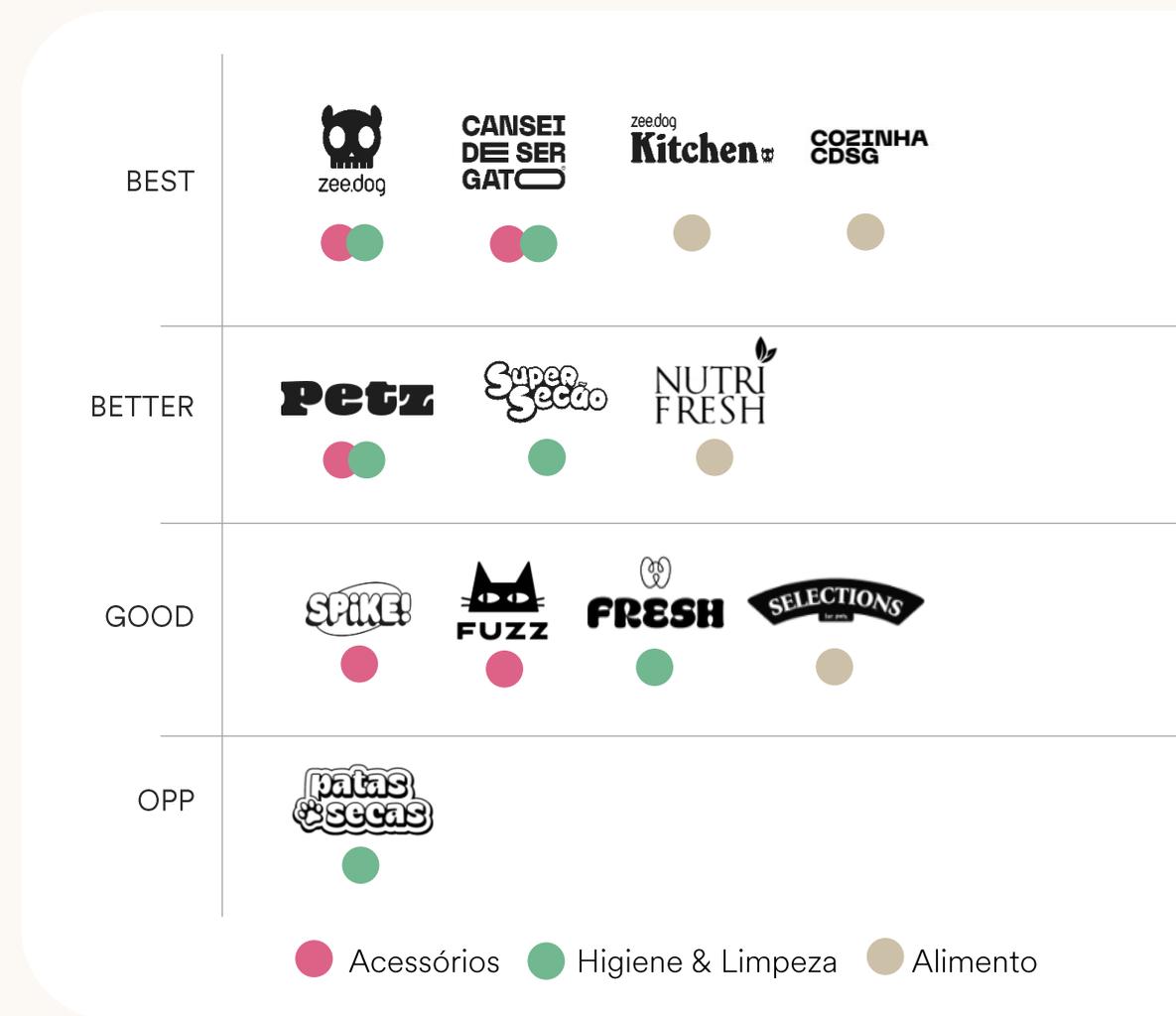
**PARTICIPAÇÃO
NAS VENDAS
TOTAIS**

12,5%
no 2T25 (+3,0 p.p. a/a)

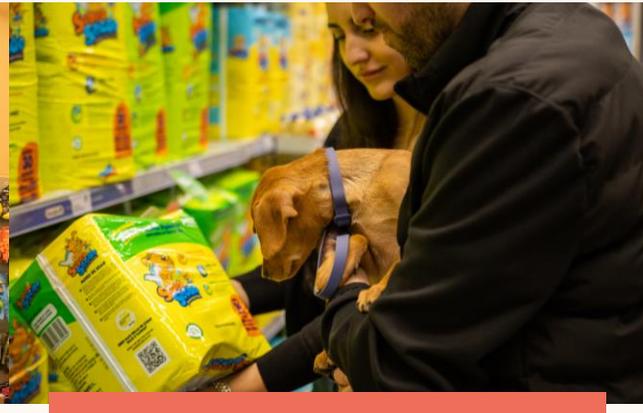
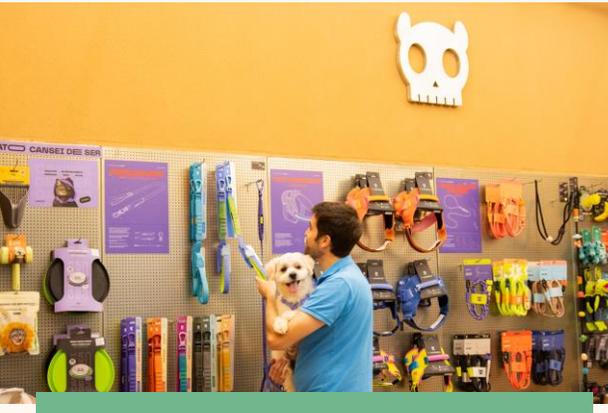


Arquitetura de marca

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



* EMPRESAS ADQUIRIDAS *

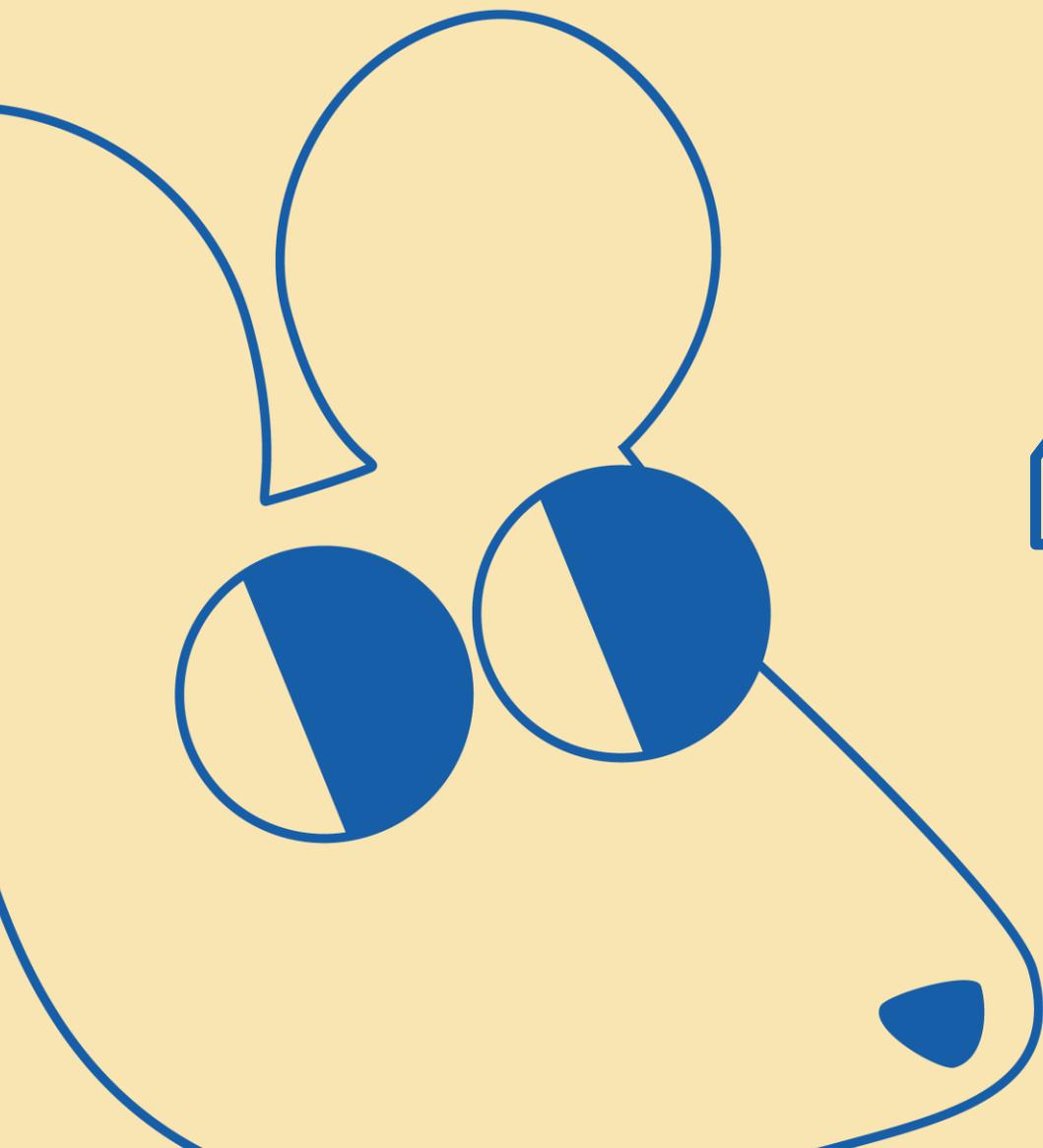


- ✓ Design, qualidade e *storytelling* de seus produtos
- ✓ Plataforma verticalizada de *express delivery* do segmento pet e UX intuitivo e moderno
- ✓ Presença global e mindset de inovação com forte conexão com o consumidor

- ✓ 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 88% 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

Destques Financeiros | 2T25

Receita Bruta Total (RB)

R\$1,1 Bi
(+8,6% a/a)

- Vendas B2C¹: **+8,5% a/a**
- Lojas físicas: **+11,8% a/a**
- Canal digital: **+4,5% a/a**
- *Same Store Sales*: **+5,5% a/a**
- Serviços: **+10,2% a/a**

Lucro Bruto

R\$417,9 mm
(+9,1% a/a)

Margem Bruta 39,2%
(+0,2 p.p. a/a)

- **Mix de canais mais eficiente:** Canal físico ganhando participação
- Margem bruta do canal digital com crescimento vs. 2T24
- **Marcas próprias com crescimento expressivo**
- Precificação mais assertiva na ponta (foco em *cash margin*)

EBITDA Ajustado

R\$83,6 mm
(+39,5% a/a)

Margem EBITDA Ajustada 7,8%
(+1,7 p.p. a/a)

- **Ganhos de alavancagem operacional**
- Maturação do parque de lojas existente
- Maior controle de despesas
- Ajustes estruturais implementados na operação do Centro de Distribuição

Lucro Líquido Ajustado²

R\$18,5 mm
(+81,8% a/a)

Margem Líquida Ajustada 1,7%
(+0,7 p.p. a/a)

- Melhora na rentabilidade, em linha com a expansão das Margens Bruta e EBITDA Ajustado



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.

² Os ajustes realizados ao Lucro Líquido contemplam a exclusão das (i) despesas não recorrentes, 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.

Performance de Lojas

SSS
+5,5% a/a

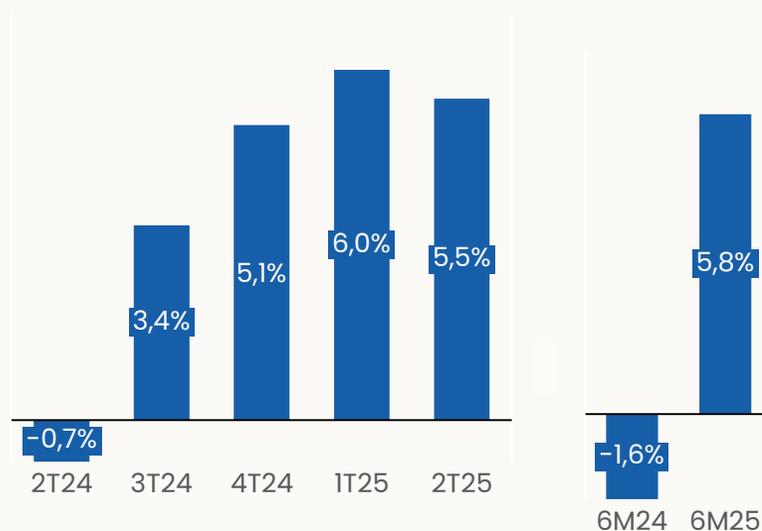
221,4 mil m² de
área de vendas

262 lojas
em 24 UFs

46% das lojas com
menos de 4 anos
(não maduras)

Crescimento Same Store Sales¹

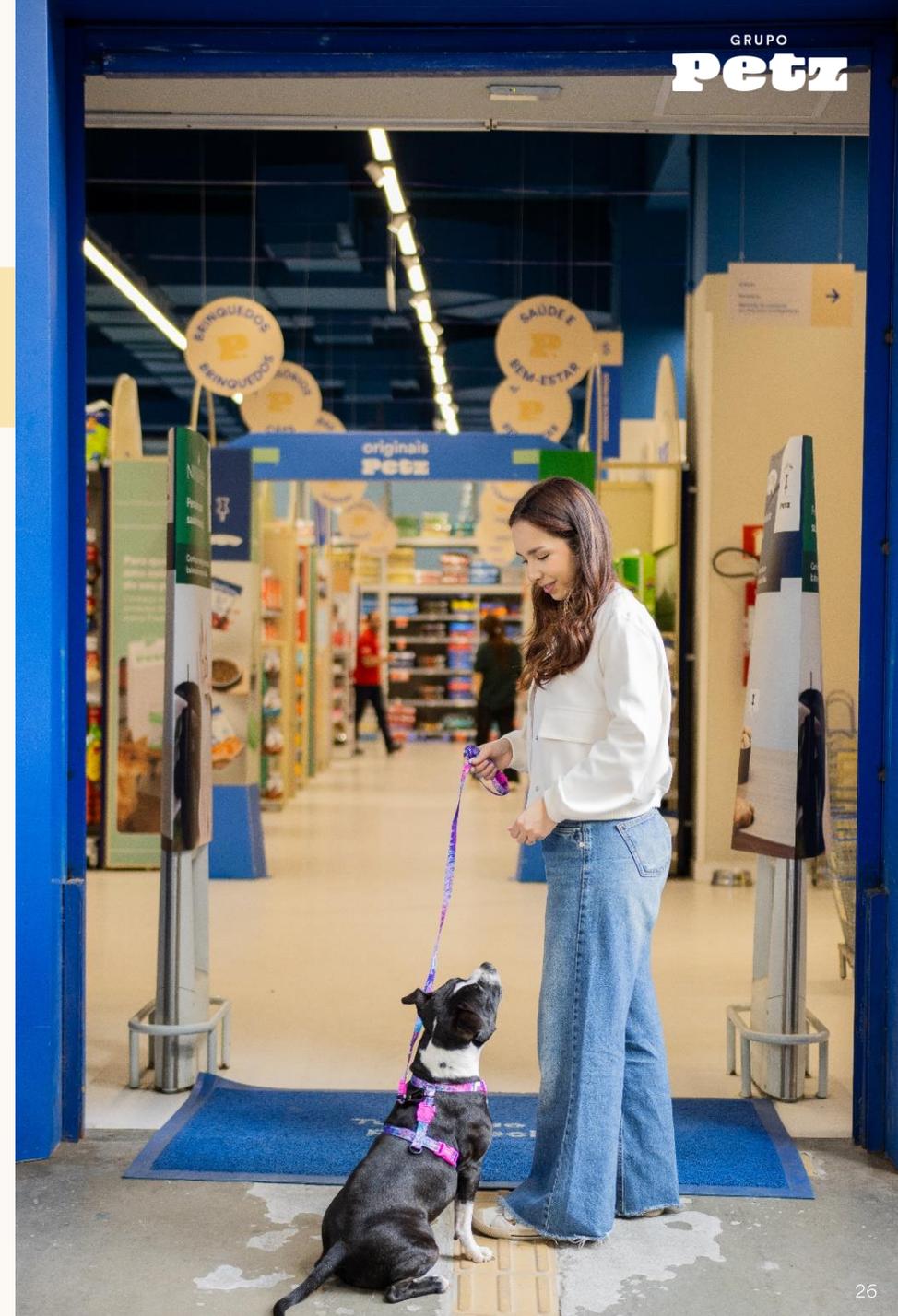
Variação %, a/a



EBITDA "4-Wall" (Lojas)

% da Receita Bruta Lojas Petz

Safras	# Lojas	EBITDA "4-Wall" (jun/25)
Até 2020	129	15,7%
2021	37	15,5%
2022	49	13,2%
2023	30	13,2%
2024	16	3,1%

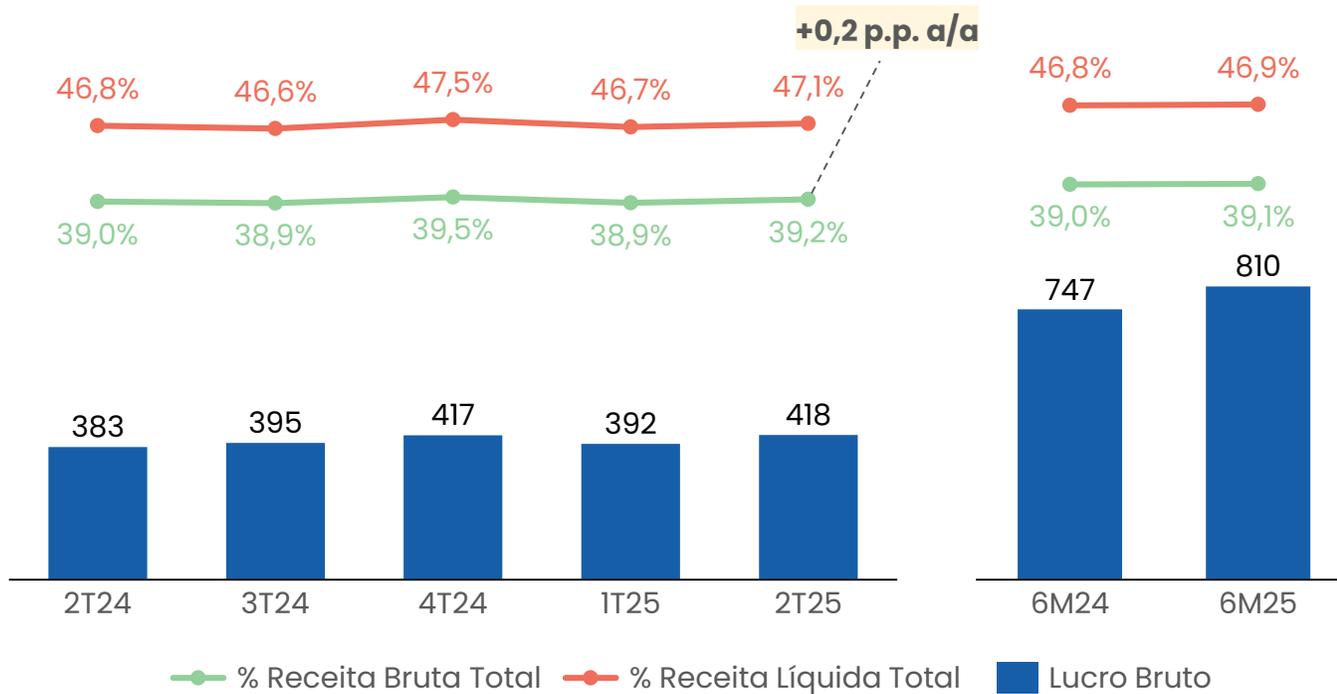


¹A partir do 3T24, a metodologia de cálculo do SSS passou a incluir as vendas consolidadas de Petz + Zee.Now. Para melhor comparabilidade, os números divulgados para os trimestres anteriores foram atualizados, de modo a refletir vendas de Zee.Now na base de comparação.

Margem Bruta

Lucro Bruto

R\$ milhões



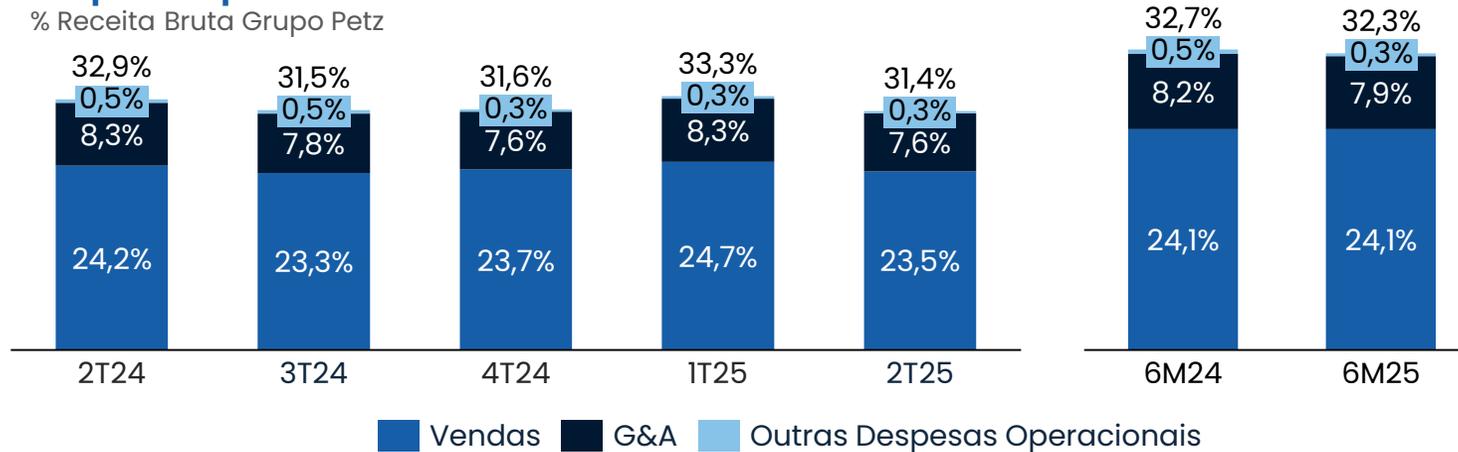
Expansão de +0,2 p.p. de Margem Bruta

- Participação do **mix de canais mais eficiente**: destaque para performance do **canal físico**, que vem recuperando participação em relação ao **canal digital** desde o 4T24
- Iniciativas contínuas de estratégia de precificação mais assertiva na ponta, com **foco em cash margin**
- **Aumento da penetração das marcas próprias**, além da retomada do crescimento da categoria de Acessórios

Despesas Operacionais e EBITDA Ajustado

Despesas Operacionais

% Receita Bruta Grupo Petz



Despesas Operacionais

31,4% da Receita Bruta (-1,5 p.p. a/a)

- **Ganho de alavancagem operacional e controle eficiente das despesas** de (i) pessoal de loja, (ii) marketing e (iii) consumo/indiretos, incluindo despesas com energia

- Implementação de **planos de ação voltados ao maior controle de despesas**

- **Ajustes estruturais implementados na operação**, os quais ampliaram a eficiência dos processos internos de armazenagem

- Desaceleração no ritmo de abertura de lojas e maturação do parque de lojas existente

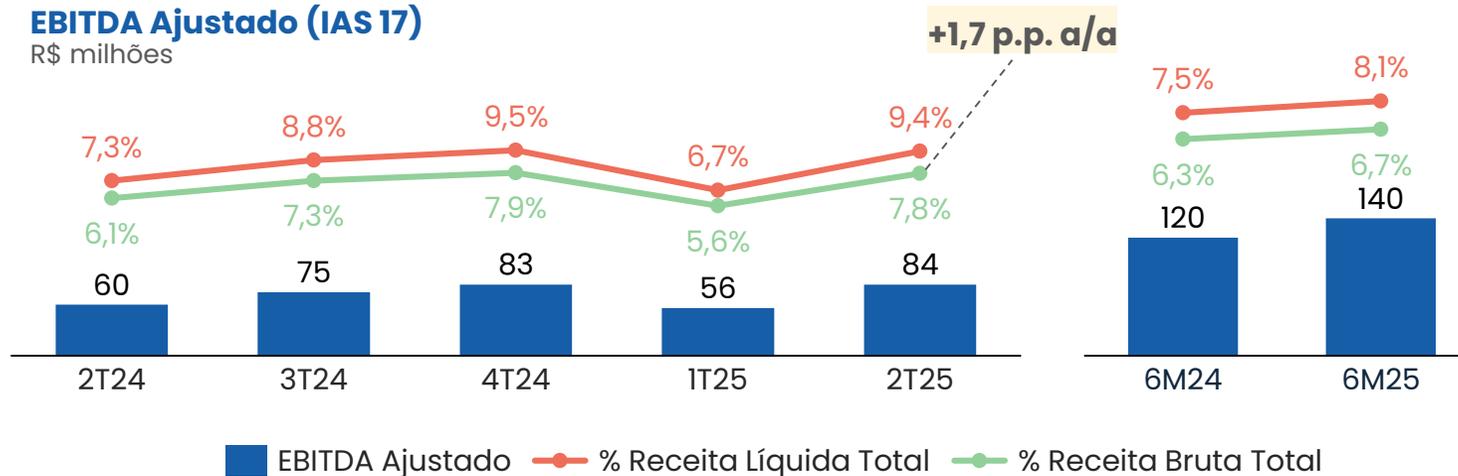
EBITDA Ajustado: +39,5% a/a

7,8% da Receita Bruta (+1,7 p.p. a/a)

- Melhora reflete os **ganhos de margem bruta, eficiência e a diluição das despesas operacionais ao longo do trimestre**

EBITDA Ajustado (IAS 17)

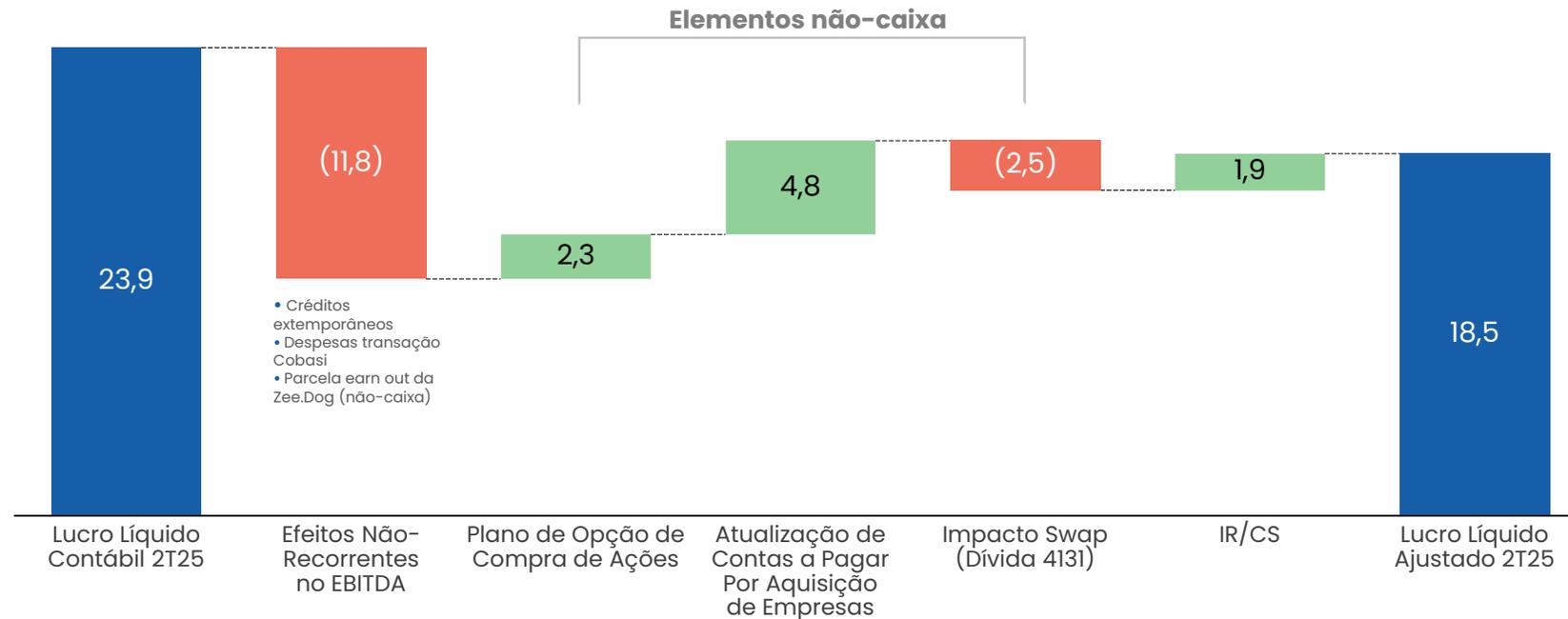
R\$ milhões



Lucro Líquido Ajustado

Ajustes no Lucro Líquido

R\$ milhões



Lucro Líquido Ajustado
R\$18,5 mm
(+81,8% a/a)

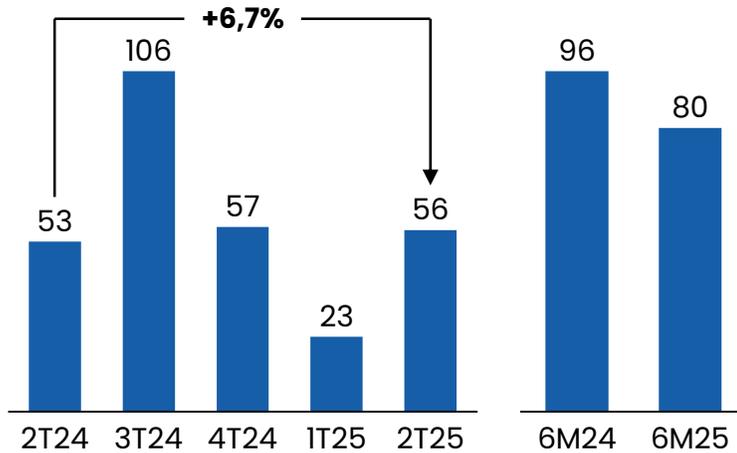
Margem Líquida Ajustada 1,7%
(+0,7 p.p. a/a)



Fluxo de caixa, investimentos e endividamento

Fluxo de Caixa Operacional

R\$ milhões

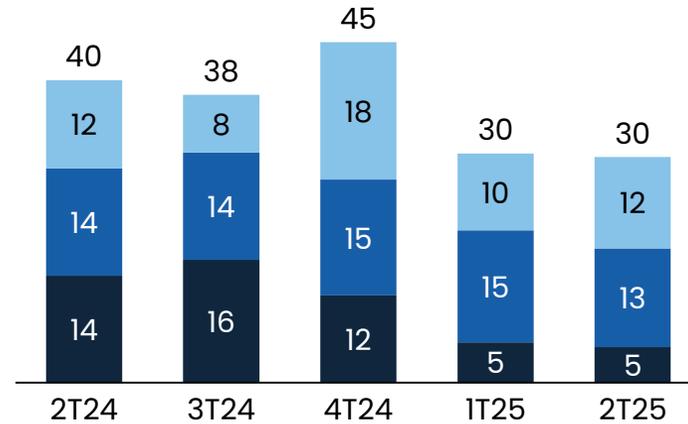


- **Fluxo de Caixa Operacional de R\$56,5 milhões**, suficiente para cobrir integralmente os investimentos do período
- Estoques normalizados após problemas enfrentados na operação do Centro de Distribuição em janeiro e fevereiro

Investimentos

R\$ milhões

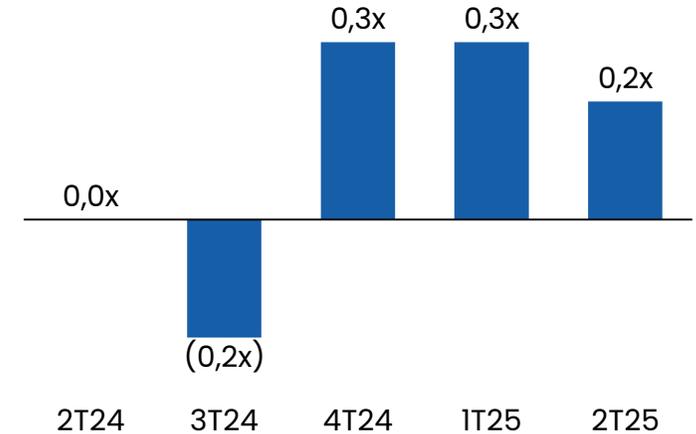
- Novas Lojas e Hospitais
- Tecnologia e Digital
- Reformas, Manutenção e Outros



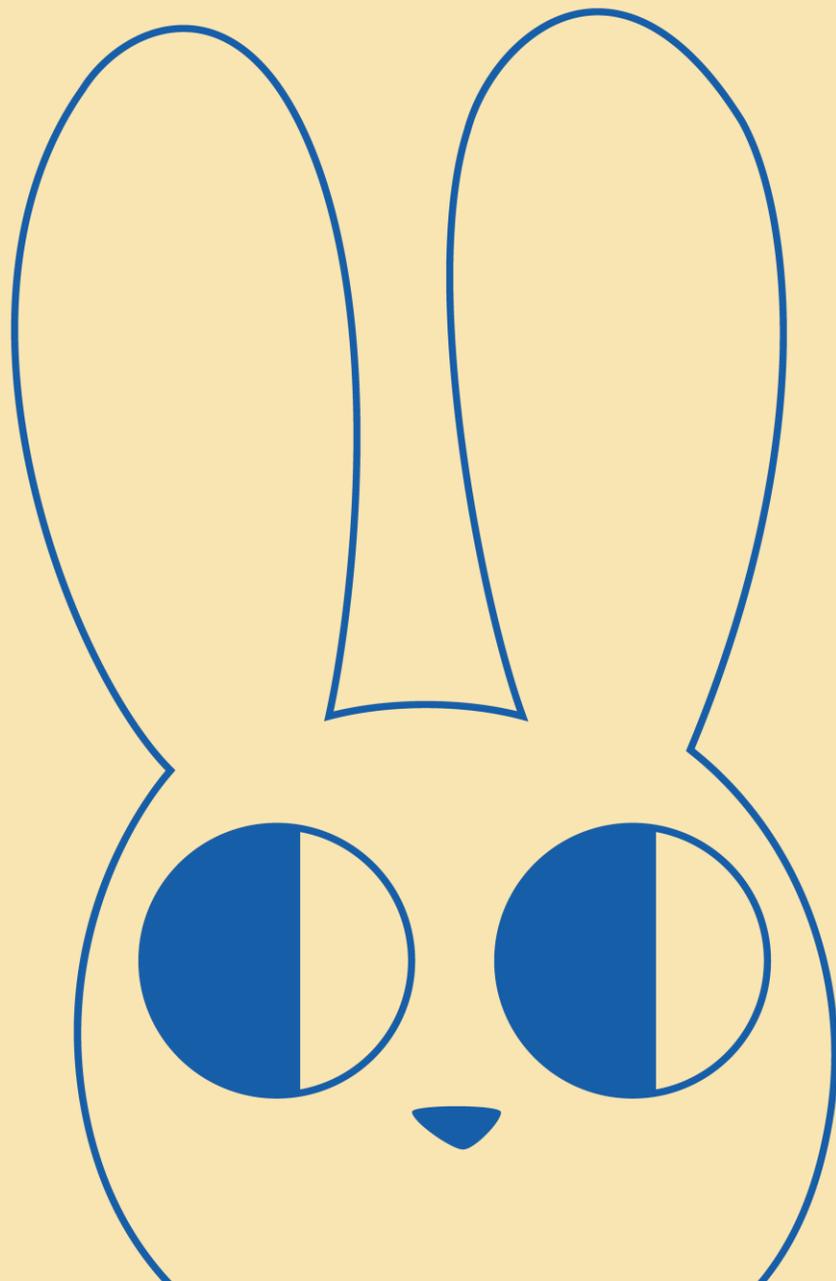
- **Redução de -25,4% a/a** nos Investimentos Totais
- **Redução de -66,7% a/a** de Novas Lojas, reflexo da desaceleração no ritmo de expansão
- **Redução de -7,8% a/a** em Tecnologia e Digital, refletindo nosso foco na evolução da jornada no e-commerce, com aprimoramentos no site e no aplicativo em UX, além de avanços em segurança digital
- **Reformas e Manutenção em patamares estáveis:** ações de manutenção preventiva e corretiva nas lojas

Alavancagem (IAS17)

Dívida Líquida (Caixa Líquido)/EBITDA Ajustado 12M



- **Dívida Líquida de R\$45,5 milhões** (redução de R\$30,3 milhões em relação ao 1T25), representando 0,2x do EBITDA Ajustado dos últimos 12 meses
- **Distribuição de dividendos**, no valor de R\$130 milhões, pagos durante o 4T24



5

**GOVERNANÇA
CORPORATIVA**

Composição Acionária



¹ Considerando a posição do fundo PLATINA 55 FIM.

² Inclui ações em tesouraria (11.600.015)

Dados atualizados com base no Formulário de Referência divulgado no dia 29/07/2025.

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

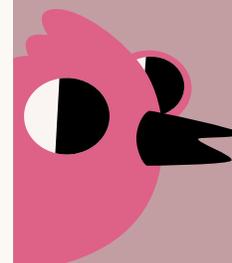
Comitê de Auditoria

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



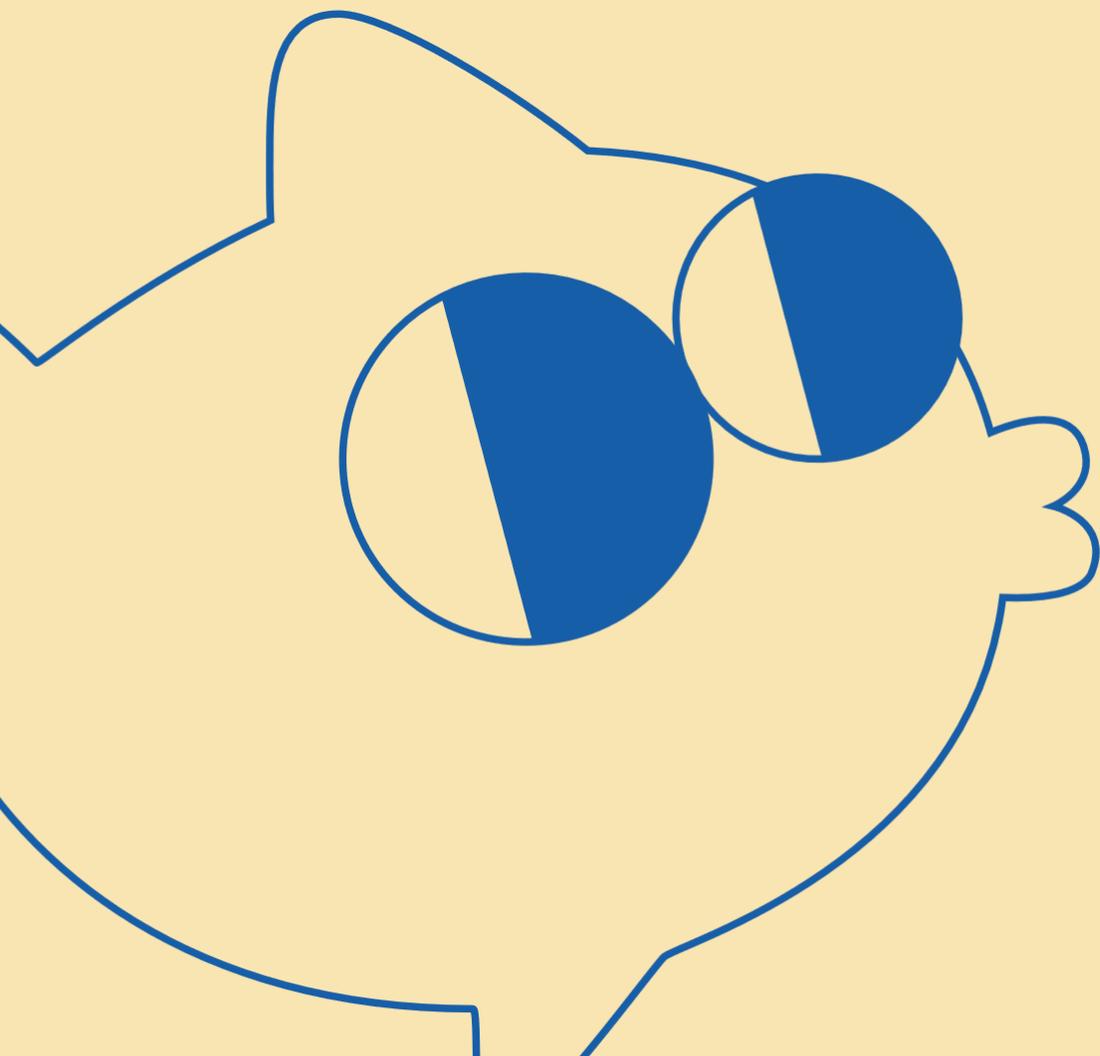
**Marcelo
Silveira Maia**
VP Digital e
Inovação



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



**Thalyta
Losano**
Diretora
Jurídica



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 avança conforme o planejado**



- ✓ 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

Com a expansão das vendas para as lojas físicas em maio, o **número de assinantes dobrou em apenas um mês**, demonstrando o engajamento das equipes de loja

✓ **Maior recorrência de compras**

✓ **Ampliação do *share of wallet***

	CLUBZ BRONZE Gratuito para clientes Petz	CLUBZ PRATA Gratuito para Assinantes Petz ou por 12x de R\$ 6,90	CLUBZ OURO por 12x de R\$ 12,90	CLUBZ DIAMANTE por 12x de R\$ 24,90
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	×	×	×	✓



CLUBZ

Economize abrindo a carteira

São muitas possibilidades para o usar o seu CashPetz:

App ou site

Centro Veterinário

Lojas físicas

Banho & Tosa



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**

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 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.

GRUPO
petz

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