

# GRUPO **PETZ**

## Resultados 1T25

### Videoconferência

sexta-feira, 09 de maio

10h BRT | 09h US ET

[acesse aqui](#)



São Paulo, 08 de maio de 2025 – A Pet Center Comércio e Participações S.A. (B3: PETZ3) divulga seus resultados do primeiro trimestre de 2025 (1T25).

Desde 2019, nossas Demonstrações Financeiras seguem o IFRS 16, mas neste relatório, os números são apresentados segundo a norma antiga, IAS 17/CPC 06, com reconciliação disponível nas páginas 22-24, para melhor representar a realidade econômica do negócio. A partir do 1T24, os resultados do Grupo são apresentados de forma consolidada, refletindo a integração com as empresas adquiridas.



**PETZ3**

R\$4,44 por ação



**462.739.925**

Total de Ações



**R\$2,1 bilhões**

Valor de Mercado

Dados: 08 de maio de 2025

## Resumo do Resultado e Indicadores (IAS 17)

**+9,0% a/a**

Crescimento das vendas B2C<sup>1</sup>  
(inflação ~0% a/a)

**+6,0%**

Same Store Sales

**+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<sup>2</sup> de**

**R\$ 56,0 mm**

**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

### Grupo Petz

R\$ mil, exceto quando indicado

#### Resultados Financeiros Grupo Petz

	1T25	1T24	Var.
<b>Receita Bruta Total</b>	<b>1.007.717</b>	<b>934.151</b>	<b>7,9%</b>
Receita B2C <sup>1</sup>	947.464	868.877	9,0%
Receita B2B <sup>1</sup>	28.198	37.465	(24,7%)
Serviços e Outros	32.055	27.809	15,3%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>391.998</b>	<b>363.896</b>	<b>7,7%</b>
Margem Bruta (%)	38,9%	39,0%	(0,1 p.p.)
<b>EBITDA Ajustado<sup>2</sup></b>	<b>55.985</b>	<b>60.114</b>	<b>(6,9%)</b>
Margem EBITDA Ajustada (%)	5,6%	6,4%	(0,9 p.p.)
<b>Lucro Líquido</b>	<b>759</b>	<b>-51</b>	<b>-</b>
Margem Líquida (%)	0,1%	0,0%	0,1 p.p.
<b>Lucro Líquido Ajustado<sup>3</sup></b>	<b>1.056</b>	<b>7.923</b>	<b>(86,7%)</b>
Margem Líquida Ajustada (%)	0,1%	0,8%	(0,7 p.p.)
<b>Indicadores Operacionais</b>			
Número de Lojas Petz	263	249	14
Número de Inaugurações Petz	1	3	(2)

<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. Já as vendas B2B (*Business to Business*) referem-se às vendas realizadas para outras empresas, e inclui os canais Petix (vendas à pet shops e supermercados) e Zee.Dog (pet shops e vendas à parceiros no exterior).

<sup>2</sup> Não considera o efeito do IFRS 16, além dos ajustes explicados na página 15.

<sup>3</sup> Ajustes explicados na página 16. Não considera o efeito do IFRS 16, portanto não deve ser usado como referência para base de cálculo de dividendos.

## Mensagem da Administração

Iniciamos o ano de 2025 dando continuidade ao ciclo positivo verificado no segundo semestre de 2024, com indicadores operacionais e financeiros refletindo uma reversão de tendência sólida e sustentável. **O primeiro trimestre de 2025 manteve o ritmo de crescimento consistente**, com destaque para o avanço das vendas B2C, que cresceram 9,0% em função do aumento do volume de itens vendidos, cupons e frequência de compra – ainda em um cenário de inflação praticamente estável (~0% a/a) em nossa cesta de produtos.

A performance entre canais demonstrou um equilíbrio saudável de crescimento entre as lojas físicas (+10,2%) e o canal digital (+8,0%). **As lojas físicas seguem em trajetória de recuperação, apoiadas por uma estratégia de precificação mais assertiva na ponta e pelo engajamento crescente das equipes através da gamificação de metas.** O canal digital e a estratégia omnicanal continuam sendo pilares fundamentais da nossa proposta de valor, oferecendo alto nível de serviço e conveniência ao cliente como diferenciais competitivos.

**As marcas próprias, que já haviam ganhado alto protagonismo em 2024, continuam sendo uma importante alavanca de crescimento e fidelização em 2025**, com alta de 31% no trimestre e ganho de participação de 1,8 p.p. a/a, atingindo representatividade de 11,3% das vendas.

Destacamos, entre os lançamentos, a linha de brinquedos — que dobrou sua participação — e as camas para pets, cuja representatividade triplicou, refletindo nosso compromisso em oferecer produtos de alta qualidade, preço competitivo e design diferenciado. A ração seca Selections, lançada no final de 2024, também segue demonstrando forte aceitação e conexão com nossos clientes.

**O Clubz, nosso clube de benefícios lançado em setembro de 2024 e disponível também em versões pagas, segue validando seu potencial e assertividade.** Após seis meses de piloto, seguimos confiantes para o roll out do programa. Em maio, ampliaremos o canal de vendas - hoje exclusivamente digital - para as lojas físicas, potencializando sua força com o apoio das equipes de loja. O programa, além de gerar receita incremental com a assinatura anual, fortalece a recorrência de compras — o que resulta em um aumento expressivo do gasto dos clientes dentro da Petz.

Na frente de serviços, um dos pilares estratégicos da Companhia, o grande destaque foi o **lançamento do “Seres Saúde” – um programa que oferece opções de pacotes de prevenção e de plano de saúde para pets**, criado para acompanhar a saúde e o bem-estar em todas as fases da vida. O lançamento representa um marco estratégico para a Companhia, seguindo a **visão de ser um ecossistema completo (“one stop shop”) para o tutor.** Por meio dessa frente, posicionamos a Petz como um parceiro completo na jornada do pet, ampliando os serviços ofertados, além de gerar uma maior conexão, fidelização e aumento do engajamento do cliente, garantindo um aumento do *share of wallet* e de ticket médio.

Operacionalmente, **o programa também impulsiona a produtividade da nossa rede verticalizada de clínicas e hospitais**, aumentando eficiência e rentabilidade. O lançamento está sendo feito de forma faseada: em 5 lojas de São Paulo durante o mês de abril, e posteriormente nas demais lojas da rede e no e-commerce.

**Em termos financeiros, a Companhia manteve a estabilidade da margem bruta, apesar de registrar uma pressão transitória sobre a margem EBITDA no trimestre.** Esse impacto foi consequência de desafios operacionais enfrentados no nosso Centro de Distribuição, que operou com alta ocupação de estoque e acima de sua capacidade ideal ao longo do trimestre - e durante obra de expansão de sua área de armazenagem.

## Mensagem da Administração

Essa condição afetou a produtividade e gerou uma perda momentânea de eficiência, em um contexto de forte crescimento no volume de produtos expedidos — impulsionado tanto pelo aumento no número de cupons quanto pela maior venda de produtos mais acessíveis. Para assegurar a normalização das operações, foi necessária a contratação temporária de pessoal adicional. Trata-se de um ajuste pontual, restrito ao 1T25, que foi devidamente equacionado ainda em março.

**Apesar dos desafios pontuais enfrentados, seguimos confiantes no nosso desempenho em 2025, sustentados por uma agenda contínua de crescimento de vendas, ganho de alavancagem operacional e disciplina na gestão de despesas e caixa**, sempre guiados pelo nosso principal objetivo: encantar e fidelizar nossos clientes.

### Atualização da Combinação de Negócios entre **Petz** e **Cobasi**

#### • CADE

Em 05 de fevereiro de 2025, as Companhias protocolaram a resposta à solicitação de Emenda do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE), após o órgão solicitar informações adicionais.

Desde então, o processo continua em andamento e as partes seguem colaborando com o órgão e monitorando suas análises com prontidão em caso de esclarecimentos adicionais.

Adicionalmente, como é de conhecimento público, no dia 24 de abril, o CADE admitiu um terceiro interessado no processo.

A Petz segue confiante que a análise técnica do CADE comprovará que a fusão não representa qualquer preocupação concorrencial — pelo contrário, a operação beneficiará os tutores e os pets com preços ainda mais competitivos.

Se aprovada a fusão, a empresa resultante terá cerca de 10% de *market share* em um mercado que possui concorrência qualificada, combativa e com diversidade de estratégias, incluindo lojas grandes, médias e pequenas, marketplaces, supermercados e outros agentes, com marcas consolidadas.

#### • Planejamento da Integração

Desde setembro de 2024, o planejamento da integração segue conduzido com o apoio de uma consultoria internacional especializada. Entre os temas em discussão, destacamos: i) o mapeamento dos processos relevantes das companhias; ii) o refinamento e validação das sinergias identificadas na *due diligence*; e iii) a definição da arquitetura de sistemas, testes de cargas e *roadmap* de implementação.

**Sergio Zimmerman**

## Destaques do trimestre

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

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



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

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

### Acessórios Marca Própria:

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



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



## Demonstração do Resultado do Exercício

Grupo Petz R\$ mil, exceto quando indicado	1T25	1T24	Var.
<b>Receita Bruta de Vendas de Mercadorias e Serviços Prestados</b>	<b>1.007.717</b>	<b>934.151</b>	<b>7,9%</b>
Impostos e Outras Deduções	(168.550)	(156.577)	7,6%
<b>Receita Líq. de Vendas de Mercadorias e Serviços Prestados</b>	<b>839.167</b>	<b>777.574</b>	<b>7,9%</b>
Custo das Mercadorias Vendidas e dos Serviços Prestados	(447.169)	(413.678)	8,1%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>391.998</b>	<b>363.896</b>	<b>7,7%</b>
<b>Receitas (Despesas) Operacionais</b>	<b>(336.013)</b>	<b>(303.782)</b>	<b>10,6%</b>
Com Vendas	(249.059)	(223.540)	11,4%
Gerais & Administrativas	(83.527)	(76.025)	9,9%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais, Líquidas	(3.427)	(4.217)	(18,7%)
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>55.985</b>	<b>60.114</b>	<b>(6,9%)</b>
Resultado Não Recorrente <sup>1</sup>	(8.954)	(2.054)	335,9%
Plano de Opção de Compra de Ações <sup>2</sup>	66	(5.553)	-
Depreciação & Amortização	(48.193)	(44.709)	7,8%
<b>Lucro Operacional Antes do Resultado Financeiro</b>	<b>(1.096)</b>	<b>7.798</b>	-
<b>Resultado Financeiro<sup>3</sup></b>	<b>3.240</b>	<b>(9.769)</b>	-
Receitas Financeiras	32.279	14.040	129,9%
Despesas Financeiras	(29.039)	(23.809)	22,0%
<b>Lucro Antes do IR e da Contribuição Social</b>	<b>2.144</b>	<b>(1.971)</b>	-
Imposto de Renda e Contribuição Social	(1.385)	1.920	-
<b>Lucro Líquido</b>	<b>759</b>	<b>(51)</b>	-
<b>Reconciliação para o Lucro Líquido Ajustado</b>			
Efeitos de SOP, Não Recorrentes e de IR e CS	8.903	6.935	28,4%
Impacto Swap Positivo (Dívida 4131)	(8.606)	1.039	-
<b>Lucro Líquido Ajustado<sup>3</sup></b>	<b>1.056</b>	<b>7.923</b>	<b>(86,7%)</b>
<b>EBITDA</b>	<b>47.097</b>	<b>52.507</b>	<b>(10,3%)</b>
<b>EBITDA Ajustado IFRS 16<sup>4</sup></b>	<b>116.775</b>	<b>116.535</b>	<b>0,2%</b>

<sup>1</sup> Não recorrentes explicados na página 15, em sua maioria atrelados ao Acordo de Associação com a Cobasi, envolvendo honorários de assessores da transação e *due diligence*.

<sup>2</sup> Efeito não caixa e contabilizado a partir do momento da distribuição das outorgas, levando em considerando o período de *vesting* de cada opção. Nesse sentido, vale mencionar que a maior parte dessas despesas é referente ao segundo plano de opções aprovado na época do IPO, e calculado com base no preço da ação em julho/agosto de 2021 (~R\$23/ação).

<sup>3</sup> Contém efeito de marcação a mercado do derivativo relacionada à operação de swap atrelada à linha de financiamento "4131", em dólar. No 1T25, essa variação resultou em um impacto positivo de R\$8,6 milhões no Lucro Líquido. Vale ressaltar que não há efeito caixa e ao longo de toda a operação, que finda em março de 2028, o resultado combinado do instrumento derivativo e variação cambial será zero.

<sup>4</sup> Mais informações na página 22.



# FATURAMENTO



## Expansão de Lojas

Durante o 1T25, a Companhia realizou a inauguração de uma única loja no município de Chapecó - SC. No encerramento do trimestre, totalizamos 263 lojas e 221,6 mil m<sup>2</sup> de área de vendas, fortalecendo a nossa posição de liderança como o maior ecossistema pet do país.

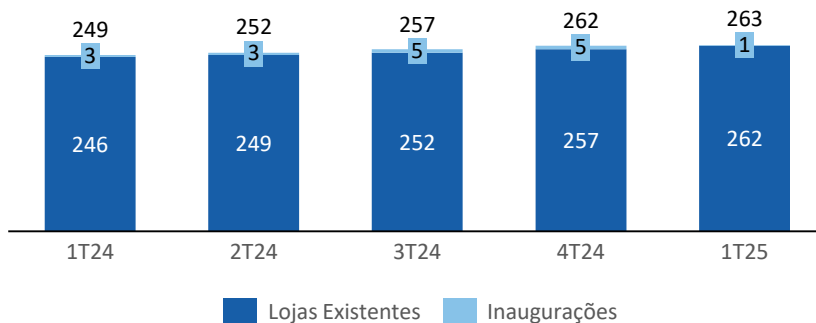
Atualmente, estamos presentes em 24 UFs em todas as 5 regiões do Brasil – com uma concentração de 64% na região Sudeste, 14% no Sul, 10% no Nordeste, 10% no Centro-Oeste e 2% no Norte.

**+3,6% a/a**  
**Crescimento de área**

**49% das lojas com**  
**menos de 4 anos**

### Número de Lojas Petz

Existentes, inaugurações

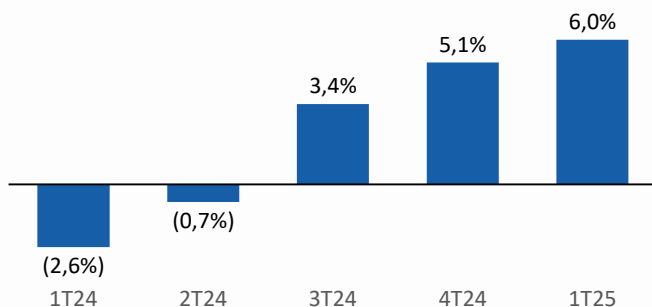


### Performance Same Store Sales (SSS)

O SSS registrou um crescimento de **+6,0% a/a no 1T25, com uma aceleração significativa**. A inflação Petz<sup>2</sup> se manteve em patamar próximo de 0% em comparação com o mesmo período do ano anterior, o que indica um crescimento real de receita, impulsionado, novamente, por um incremento no volume de vendas, sem efeito de aumentos ou repasses de preços – o volume de itens vendidos no 1T25 cresceu 10,8%, com 7,9% de crescimento no número de cupons.

#### Crescimento Same Store Sales<sup>1</sup>

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%

<sup>1</sup> A 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.

<sup>2</sup> A inflação Petz é calculada com base na variação de preços de todos os produtos vendidos pela Petz, ponderados pela participação do faturamento de cada produto no total de vendas.



## Receita Bruta Consolidada

A Receita Bruta do Grupo Petz pode ser analisada por:

- **Canais:** (i) **Físico:** originadas nas lojas físicas Petz, incluindo Serviços, e Zee.Now; (ii) **Digital:** originadas pelos canais digitais (Petz, Zee.Dog, Zee.Now), que consideram as vendas *Omnichannel* (*Pick-up* e *Ship from Store*) e o *e-commerce* (vendas expedidas diretamente para o cliente a partir do centro de distribuição); e (iii) **Venda de produtos B2B:** *Business to Business* – vendas realizadas para outras empresas, que inclui os canais Petix e Zee.Dog (pet shops parceiros no exterior).

- **Segmentos:** (i) **Venda de produtos B2C:** *Business to Consumer* – diretamente para o consumidor final, que inclui os canais Petz, Zee.Now e o *e-commerce* da Zee.Dog; (ii) **Venda de produtos B2B:** *Business to Business* – vendas realizadas para outras empresas, que inclui os canais Petix e Zee.Dog; e (iii) **Serviços.**

### Grupo Petz

R\$ mil, exceto quando indicado

#### Por Canal

	1T25	1T24	Var.
Físico	553.481	502.340	10,2%
Digital	426.038	394.346	8,0%
Vendas B2B	28.198	37.465	(24,7%)

#### Por Segmento

Vendas B2C	947.464	868.877	9,0%
Vendas B2B	28.198	37.465	(24,7%)
Serviços e Outros	32.055	27.809	15,3%

### Receita Bruta Total

**1.007.717**    **934.151**    **7,9%**

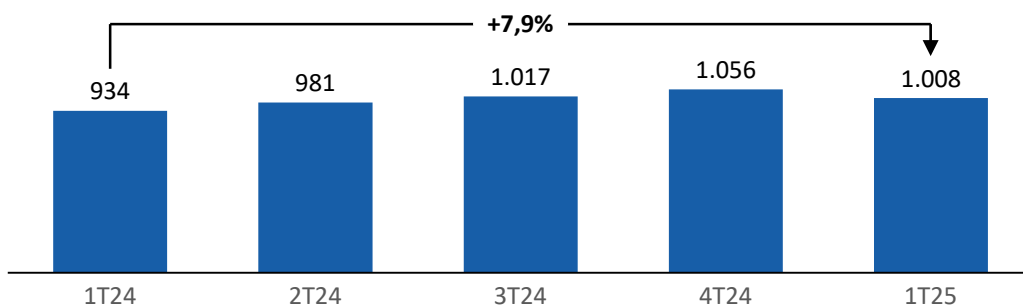
No 1T25, a Receita Bruta do Grupo Petz atingiu R\$1,0 bilhão, um crescimento de +7,9% a/a, impulsionada pela forte performance das **vendas B2C (*Business to Consumer*)**, que cresceram +9,0% a/a neste trimestre.

Ambos os canais físico e digital apresentaram crescimentos alinhados: +10,2% e +8,0%, respectivamente. A performance do canal físico reflete uma recuperação do crescimento atrelado ao maior engajamento dos atendentes de loja, iniciado no 3T24, através da gamificação de metas internas. Já o canal digital e a omnicanalidade seguem sendo pilares estratégicos fundamentais, com foco na entrega de um serviço diferenciado e na construção de um relacionamento de longo prazo com o cliente, apresentando crescimento sustentável com margens saudáveis, mesmo diante de ajustes recentes nos incentivos comerciais com foco em rentabilidade — como, por exemplo, a redução do desconto da modalidade *Pick Up*.

O canal B2B enfrentou pressão de vendas no trimestre, apresentando desempenho abaixo do esperado, em grande parte devido ao **fortalecimento dos canais próprios da Petz** – a título de exemplo, as marcas próprias de tapete higiênico produzidas pela Petix cresceram 14,5% na Petz, enquanto os acessórios da Zee.Dog registraram alta de 15,2%. As franquias Zee.Dog também apresentaram *sell out* com crescimento de dois dígitos. Na Zee.Dog Kitchen, a troca de fábrica causou um desabastecimento temporário, impactando momentaneamente os resultados, com normalização prevista ao longo do 2T25 e expectativa de **retomada das vendas no segundo semestre**. No canal global, a base de comparação do 1T24 refletiu o volume expressivo de vendas iniciais relacionado ao novo contrato de licenciamento nos EUA. Ajustado esse efeito, a **operação internacional mantém uma trajetória sólida, com novos contratos em fase final de negociação para expansão da marca na Europa, América Latina e Ásia.**

### Receita Bruta Total

R\$ milhões



## Receita Bruta | Desempenho por Canal

As vendas no canal físico apresentaram um crescimento de +10,2% em relação ao mesmo período do ano anterior, demonstrando a robustez e a relevância das lojas na estratégia da Companhia. Ainda, é importante ressaltar que, neste trimestre, 92% das vendas digitais da Petz foram *Omnichannel*, ou seja, os produtos foram enviados das lojas físicas ao cliente final (*Ship from Store*) ou retirados diretamente pelos clientes nas lojas (*Pick-up*), o que corrobora que **as lojas continuam sendo parte essencial do nosso negócio** e fundamentais para encantar nossos clientes.

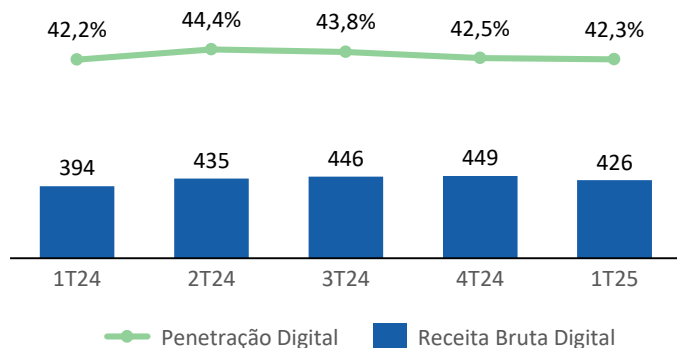
As vendas no canal digital do Grupo Petz totalizaram R\$426,0 milhões nesse trimestre, um crescimento de +8,0% a/a. Assim, a penetração digital atingiu 42,3% da Receita Bruta, +0,1 p.p. a/a.

Os indicadores operacionais continuam a mostrar resultados positivos e animadores, incluindo:

- **+5% a/a de aumento no número de clientes ativos** (que realizaram pelo menos uma compra dentro de 6 meses) no canal Digital em março
- 554 mil assinantes em março, **crescimento de +19% a/a**, representando 29% do faturamento da Petz
- **Churn de assinantes no patamar mínimo histórico em março**

### Receita Bruta Digital Total

R\$ milhões



**92%**

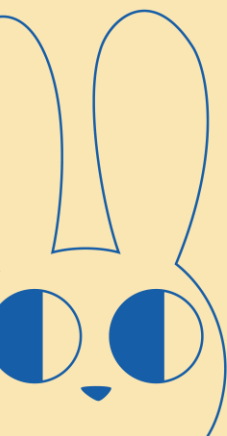
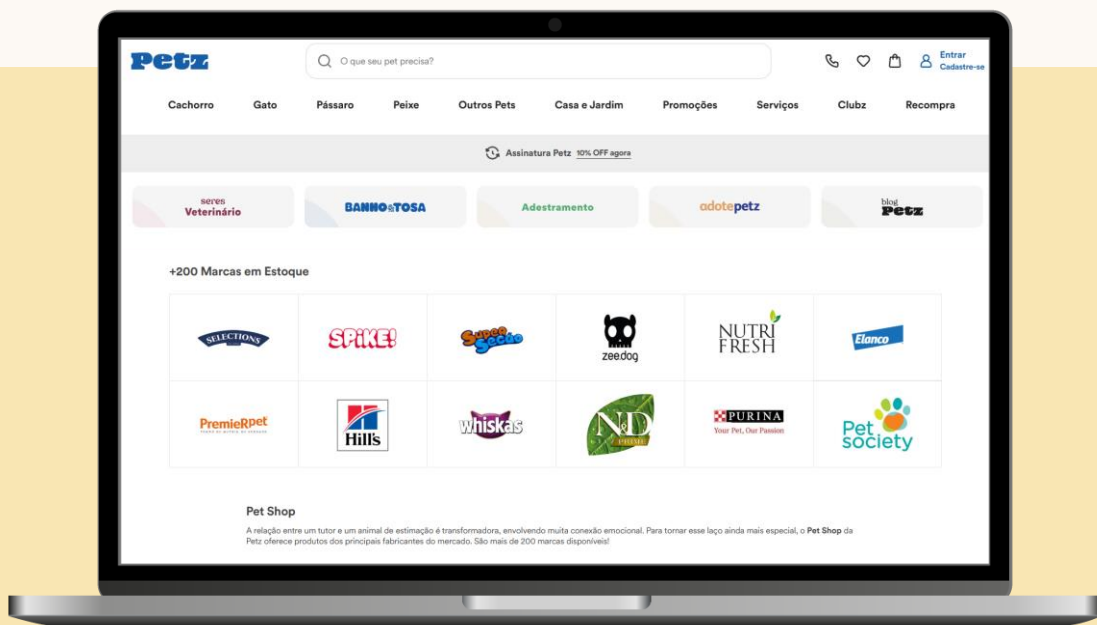
Vendas *Omnichannel*

**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 | Desempenho por Segmento

### Categorias

No trimestre, a Receita Bruta de Produtos das **principais categorias** cresceu +8,7% a/a.

O segmento de **Alimentos** correspondeu a 58,5% do faturamento total de produtos da Companhia, um crescimento de +0,2 p.p. em comparação com o 1T24.

Dentro de Não-Alimento, o grande destaque foi a categoria de **Higiene e Limpeza**, seguido pela categoria de **Farmácia e Acessórios**.

58,5%  
Alimento

41,5%  
Não-  
Alimento

### Serviços

**+1,7 p.p. a/a**

Taxa de  
ocupação  
Banho & Tosa

O segmento de Serviços **apresentou um crescimento de 15,3% a/a**. A performance têm sido impulsionada pela melhoria nos indicadores operacionais: crescimento da taxa de ocupação de Banho e Tosa (B&T), aumento no número de banhos por profissional, aumento no volume de procedimentos veterinários e diversas ações para garantir uma melhor performance, como revisão da precificação e descontos.

É importante destacar também o aumento da rentabilidade e do **cash margin do segmento de Serviços**. Nosso foco estratégico segue na revitalização do segmento, através da otimização da capacidade instalada de nossas unidades e do controle de custos, da revisão de processos com foco no cliente e da qualidade do atendimento.

**+13,8% a/a**

Volume  
de  
procedimentos  
veterinários

O grande destaque do trimestre é o lançamento do “Seres Saúde” – um programa que oferece opções de pacotes de prevenção e plano de saúde, criado para acompanhar a saúde e o bem-estar dos pets em todas as fases da vida. O lançamento está sendo feito de forma faseada: em 5 lojas de São Paulo durante o mês de abril, e, posteriormente, em demais lojas da rede e no e-commerce.



# INDICADORES FINANCEIROS



## Lucro Bruto

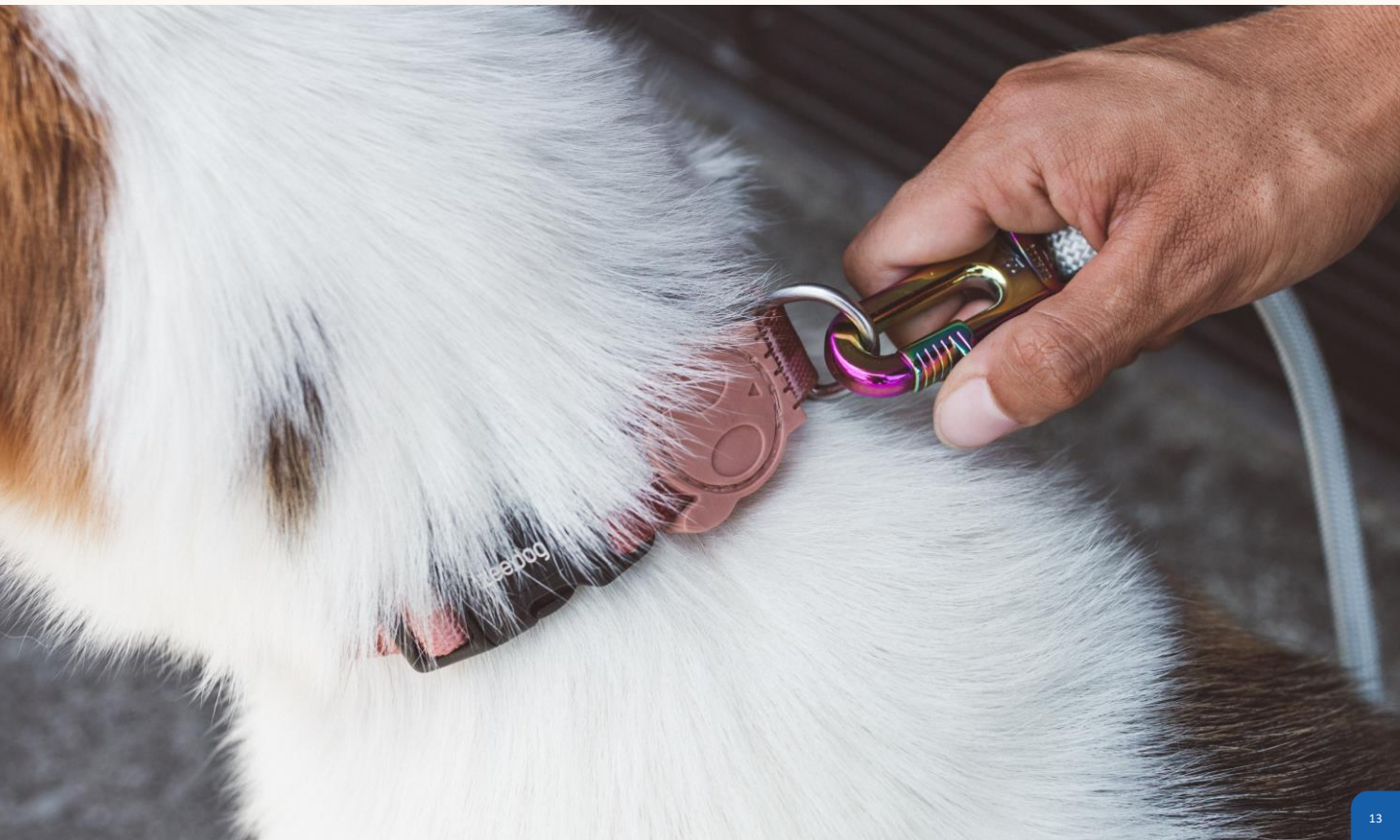
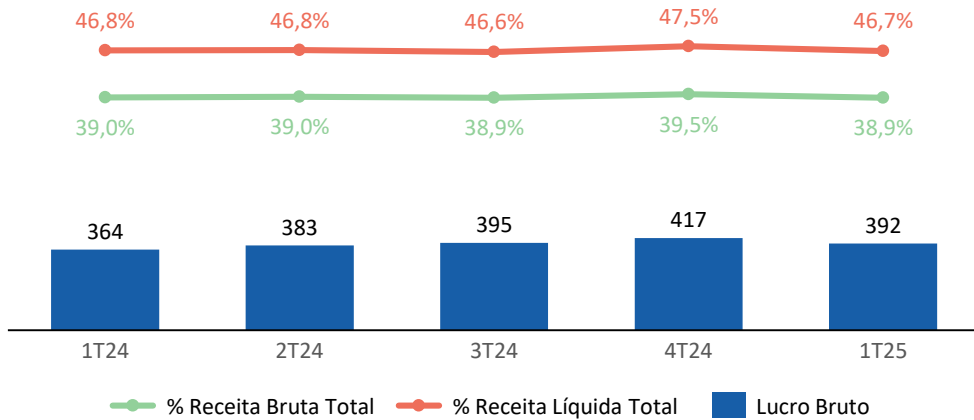
O Lucro Bruto totalizou R\$392,0 milhões no 1T25 (+7,7% a/a), representando uma margem bruta de 38,9%, estável a/a.

É importante destacar a performance de margem bruta do canal digital que apresentou crescimento em comparação com o mesmo período do ano anterior. Além disso, o **crescimento alinhado dos canais físico (+10,2% a/a) e digital (+8,0% a/a)** contribuíram para a manutenção do patamar de margem bruta, com a participação do canal digital na receita total se mantendo estável.

Esse resultado é fruto das nossas iniciativas contínuas de estratégia de precificação mais assertiva na ponta desde o 2T24 com **foco em cash margin**, além de **uma melhora na eficiência da gestão do portfólio de produtos e categorias, atrelado ao aumento da penetração das marcas próprias** e em conjunto da retomada de crescimento da categoria de acessórios iniciada no 3T24.

### Lucro Bruto Grupo Petz

R\$ milhões



## Despesas Operacionais

### Grupo Petz

R\$ mil, exceto quando indicado	1T25	1T24	Var.
<b>Vendas, Gerais &amp; Administrativas (G&amp;A)</b>	<b>332.586</b>	<b>299.565</b>	<b>11,0%</b>
<b>% Receita Bruta Total</b>	<b>33,0%</b>	<b>32,1%</b>	<b>0,9 p.p.</b>
Despesas com Vendas	249.059	223.540	11,4%
<i>% Receita Bruta Total</i>	<i>24,7%</i>	<i>23,9%</i>	<i>0,8 p.p.</i>
Despesas Gerais & Administrativas (G&A)	83.527	76.025	9,9%
<i>% Receita Bruta Total</i>	<i>8,3%</i>	<i>8,1%</i>	<i>0,2 p.p.</i>
Outras Despesas Operacionais	3.427	4.217	(18,7%)
<i>% Receita Bruta Total</i>	<i>0,3%</i>	<i>0,5%</i>	<i>(0,1 p.p.)</i>
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>336.013</b>	<b>303.782</b>	<b>10,6%</b>
<b>% Receita Bruta Total</b>	<b>33,3%</b>	<b>32,5%</b>	<b>0,8 p.p.</b>

As **Despesas com Vendas** do Grupo Petz totalizaram **R\$249,1 milhões no 1T25**, +11,4% a/a, representando 24,7% da Receita Bruta, **uma pressão de 0,8 p.p. contra o mesmo período do ano anterior**. Essa variação reflete principalmente o aumento do volume de itens vendidos e expedidos, que impulsionou as despesas de frete, além do maior crescimento de vendas nas regiões Norte e Nordeste do país (mais distantes dos nossos Centros de Distribuição).

Esse maior volume de itens também impactou as **Despesas Gerais e Administrativas (G&A)**, que totalizaram R\$83,5 milhões no trimestre, um aumento de +9,9% a/a, representando 8,3% da Receita Bruta — uma elevação de 0,2 p.p. em relação ao 1T24. O 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), que já operava em condições de alta ocupação devido à obra de expansão em sua área de armazenagem, em andamento ao longo do trimestre. Esse cenário resultou em perda temporária de eficiência operacional, exigindo a contratação de pessoal adicional e ajustes nos estoques.

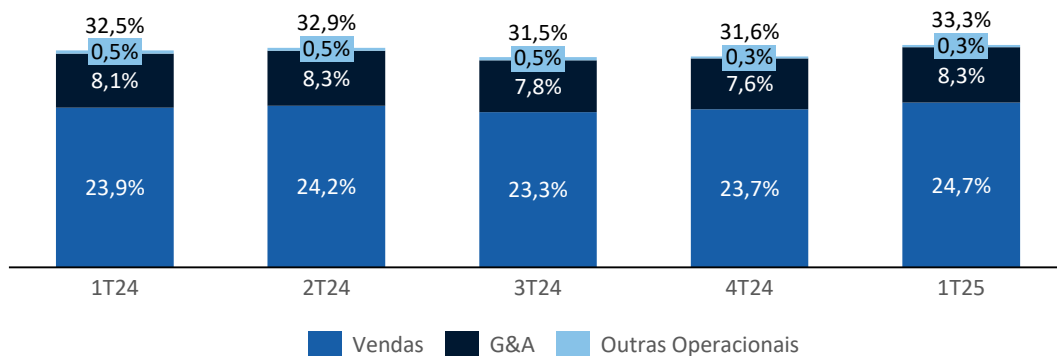
**Importante destacar que esse impacto em margem, pontual no 1T25, foi totalmente equacionado ainda no mês de março e tende a ser compensado nos próximos trimestres**, como resultado dos ajustes estruturais já implementados na operação, que visam ampliar a eficiência dos processos internos de armazenagem. O efeito isolado **representou uma pressão de aproximadamente 40 bps na margem EBITDA**.

Em ambas as linhas de despesas, vale ressaltar o impacto da inflação Petz, que permaneceu abaixo dos índices gerais de inflação do país. Embora a receita tenha crescido de forma sólida por volume, as despesas — especialmente as variáveis — carregam incrementos adicionais decorrentes dos reajustes contratuais atrelados a índices como IPCA, contribuindo para a pressão observada no trimestre. Além disso, cerca de 50% de nossas lojas ainda não são consideradas maduras.

As **Outras Despesas Operacionais totalizaram R\$3,4 milhões**, queda de -18,7% em comparação com o mesmo período do ano anterior — reflexo da redução das despesas pré-operacionais de abertura de lojas, visto a diminuição no número de abertura de lojas vs. o 1T24.

### Despesas Operacionais

% Receita Bruta Grupo Petz



## EBITDA Ajustado (IAS 17)

### Grupo Petz

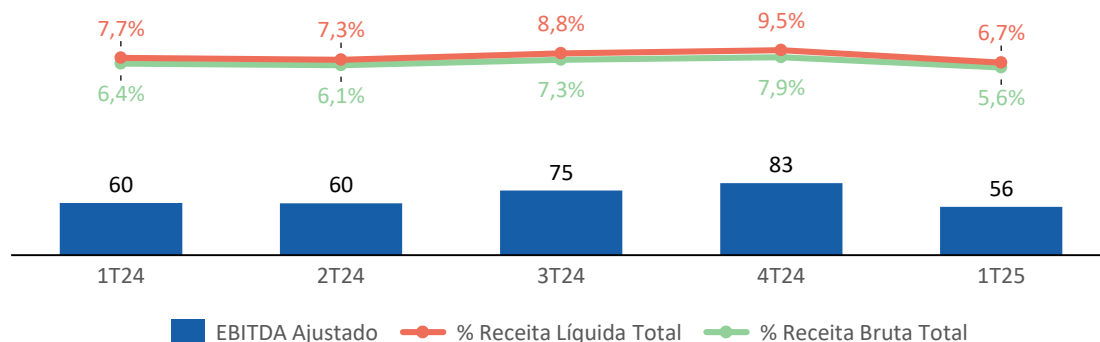
R\$ mil, exceto quando indicado	1T25	1T24	Var.
<b>EBITDA</b>	<b>47.097</b>	<b>52.507</b>	<b>(10,3%)</b>
(+) Plano de Opção de Compra de Ações	(66)	5.553	-
(+) Resultado Não Recorrente	8.954	2.054	335,9%
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>55.985</b>	<b>60.114</b>	<b>(6,9%)</b>
<i>EBITDA Ajustado/Receita Bruta Total</i>	5,6%	6,4%	(0,9 p.p.)
<b>EBITDA Ajustado (IFRS 16)</b>	<b>116.775</b>	<b>116.535</b>	<b>0,2%</b>
<i>EBITDA Ajustado IFRS 16/Receita Bruta Total</i>	11,6%	12,5%	(0,9 p.p.)

O EBITDA Ajustado do Grupo Petz foi de R\$56,0 milhões no 1T25 (-6,9% a/a), representando 5,6% da Receita Bruta (-0,9 p.p. a/a), impactado principalmente pelo aumento nas Despesas Operacionais, conforme explicado anteriormente.

No 1T25, o Resultado Não Recorrente do Grupo Petz totalizou R\$9,0 milhões, explicado principalmente pelas despesas atreladas ao Acordo de Associação com a Cobasi, envolvendo honorários de assessores da transação e *due diligence*, pelo reconhecimento (não caixa) da parcela do earnout da transação de Zee.Dog e por receitas provenientes de crédito fiscais extemporâneos.

### EBITDA Ajustado (IAS 17)

R\$ milhões



## Resultado Financeiro

### Grupo Petz

R\$ mil, exceto quando indicado	1T25	1T24	Var.
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>3.240</b>	<b>(9.769)</b>	-
Receitas Financeiras	32.279	14.040	129,9%
Despesas Financeiras	(29.039)	(23.809)	22,0%

O Resultado Financeiro no 1T25 representou uma receita de R\$3,2 milhões, em comparação com uma despesa de R\$9,8 milhões registrada no 1T24.

Neste trimestre, a operação de swap referente à dívida 4131 resultou em um impacto positivo de R\$8,6 milhões no Lucro Líquido, sem efeito caixa. Tal efeito positivo no resultado deve-se à desvalorização do dólar durante o trimestre – a título de exemplo, a cotação do dólar no início do ano era de R\$6,18 (data-base 01/01/2025) e, ao final do trimestre, R\$ 5,70 (data-base 31/03/2025).

Ainda sobre a dívida 4131, contratada no primeiro trimestre de 2023, é importante destacar que, ao longo de seu prazo de cinco anos, o saldo em aberto estará sujeito às diferenças na cotação do dólar entre o início e o fim de cada período. Apesar das variações de mercado existirem entre trimestres (efeito não caixa), ao final do período de 5 anos o impacto caixa da mesma no resultado acumulado será zero.

## Lucro Líquido

O Lucro Líquido Contábil do Grupo Petz no 1T25 totalizou **R\$759 mil**. Já o Lucro Líquido Ajustado foi de **R\$1,1 milhão**.

Para melhor compreensão dos resultados operacionais, a partir do 4T24, excluímos o impacto da variação cambial do Swap da dívida 4131 no Lucro Líquido Ajustado, uma vez que o mesmo não possui efeito caixa e trata-se apenas da marcação a mercado do derivativo (swap), conforme explicado anteriormente.

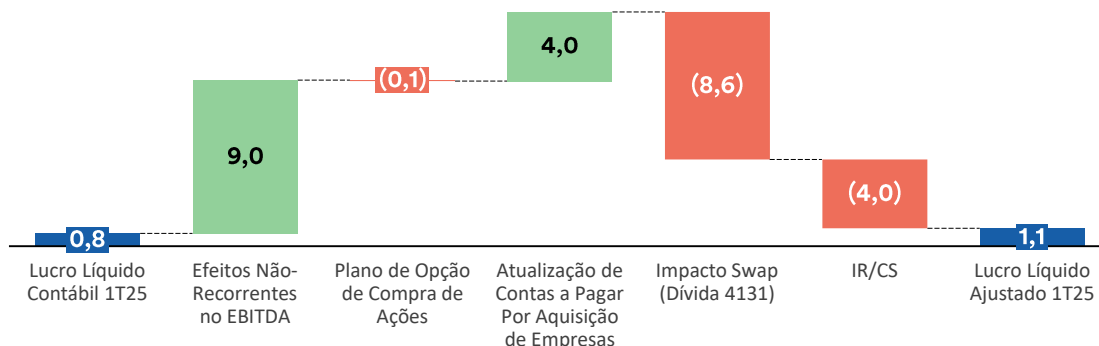
Grupo Petz	1T25	1T24	Var.
<b>R\$ mil, exceto quando indicado</b>			
<b>Lucro Antes do IR e da Contribuição Social (EBT)</b>	<b>2.144</b>	<b>(1.971)</b>	-
Imposto de Renda e Contribuição Social <sup>1</sup>	(1.385)	1.920	-
<b>Lucro Líquido</b>	<b>759</b>	<b>(51)</b>	-
(-) Plano de Opção de Compra de Ações	(66)	5.553	-
(-) Efeitos Não Recorrentes Ajustado no EBITDA	8.954	2.054	335,9%
(-) Atualização de Contas a Pagar por Aquisição de Empresas	4.037	2.995	34,8%
(-) Impacto Positivo do Swap / Dívida 4131	(8.606)	1.039	-
(-) Efeitos de IR e CS	(4.022)	(3.667)	9,7%
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>1.056</b>	<b>7.923</b>	<b>(86,7%)</b>
Margem Líquida Ajustada (%)	0,1%	0,8%	(0,7 p.p.)
<b>Lucro Líquido Ajustado (IFRS 16)</b>	<b>(2.140)</b>	<b>3.502</b>	-
Margem Líquida Ajustada (IFRS 16) (%)	-0,2%	0,4%	(0,6 p.p.)

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.

(1) No 1T24 auferimos um EBT negativo que, somado ao reconhecimento da Lei do Bem no valor de R\$2,4 milhões, gerou uma receita de Imposto de Renda e Contribuição Social no valor de R\$1,9 milhão.

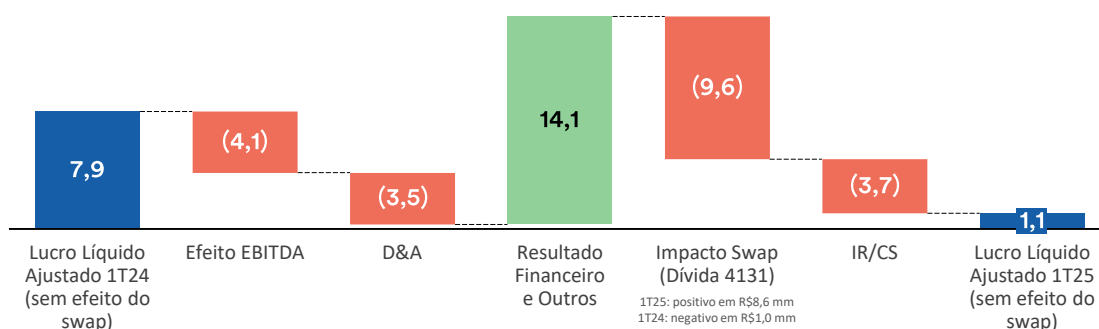
### Ajustes no Lucro Líquido

R\$ milhões



### Lucro Líquido Ajustado 1T25 vs. 1T24

R\$ milhões



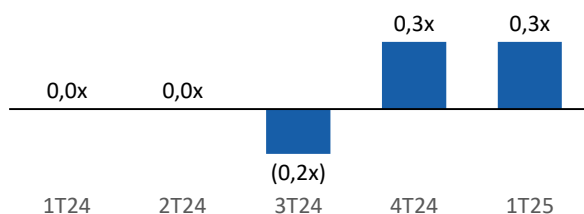


## Endividamento

Grupo Petz	1T25	1T24	Var.
<b>R\$ mil, exceto quando indicado</b>			
<b>Dívida Bruta</b>	<b>422.440</b>	<b>424.458</b>	<b>(0,5%)</b>
Empréstimos e Financiamentos de Curto Prazo	54.669	31.297	74,7%
Empréstimos e Financiamentos de Longo Prazo	367.771	393.161	(6,5%)
<b>Caixa e Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras</b>	<b>346.673</b>	<b>413.758</b>	<b>(16,2%)</b>
Caixa e Equivalentes de Caixa	47.981	36.427	31,7%
Aplicações Financeiras	298.692	377.331	(20,8%)
<b>Dívida Líquida (Caixa Líquido)</b>	<b>75.767</b>	<b>10.700</b>	<b>608,1%</b>
EBITDA Ajustado (Últimos 12 meses)	273.754	262.226	4,4%
Dívida Líquida (Caixa Líquido)/EBITDA Ajustado (Últimos 12 meses)	0,3x	0,0x	0,2x

### Alavancagem

Dívida Líquida (Caixa Líquido) / EBITDA Ajustado 12M



A Companhia encerrou o 1T25 com uma **Dívida Líquida de R\$75,8 milhões**, representando 0,3x do EBITDA Ajustado dos últimos 12 meses (vs. 0,0x no mesmo período do ano anterior).

Vale ressaltar a **distribuição de dividendos**, no valor de R\$130 milhões, pagos durante o 4T24, que compõem a parcela caixa recebida pelos acionistas da Petz no contexto da combinação de negócios com a Cobasi.

## Investimentos/CAPEX

Grupo Petz	1T25	1T24	Var.
<b>R\$ mil, exceto quando indicado</b>			
Novas Lojas e Hospitais	5.356	12.002	(55,4%)
Reformas, Manutenção e Outros	10.147	10.620	(4,5%)
Tecnologia e Digital	14.771	12.741	15,9%
<b>Investimentos Totais</b>	<b>30.274</b>	<b>35.363</b>	<b>(14,4%)</b>
Efeito Não Caixa	3.647	6.941	(47,5%)
<b>Fluxo de Caixa do Imobilizado e Intangível</b>	<b>33.921</b>	<b>42.304</b>	<b>(19,8%)</b>

Os **Investimentos Totais** somaram R\$30,3 milhões no 1T25, uma queda de 14,4% a/a, reforçando nosso compromisso com a busca contínua por eficiência operacional.

Os investimentos na construção de **Novas Lojas** foi de R\$5,4 milhões, uma redução de -55,4% a/a, reflexo da desaceleração no ritmo de expansão e da otimização do valor de capex por loja. Além disso, a adoção de estruturas mais eficientes e um design aprimorado resultaram em um modelo de loja mais enxuto, moderno e alinhado às necessidades do mercado.

Os investimentos em **Reformas, Manutenção e Outros** totalizaram R\$10,1 milhões no 1T25, uma queda de -4,5% a/a. Os recursos foram direcionados para manutenções preventivas e corretivas de lojas, modernização visual de algumas unidades e implementação de iniciativas voltadas à eficiência energética, contribuindo para a redução de custos operacionais e impacto ambiental.

Por fim, investimos R\$14,8 milhões em **Tecnologia e Digital** no 1T25, representando um aumento de +15,9% a/a, reflexo dos recursos aplicados, principalmente, na construção do plano de saúde, que reforça o ecossistema da Petz e em evoluções na jornada do e-commerce, com aprimoramentos no site e no aplicativo, melhorias na experiência do usuário (UX), além de avanços em segurança digital e monitoramento de performance da loja online. Seguimos com a nossa estratégia de: (i) manter nosso foco na inovação e na transformação digital, visando desenvolver e aprimorar produtos e soluções para encantar e fidelizar clientes; e (ii) automatizar e aprimorar processos existentes visando ganhos de produtividade e segurança.

## Fluxo de Caixa

No 1T25, o Fluxo de Caixa Operacional foi de R\$23,3 milhões. Em termos de Fluxo de Caixa Líquido, a Companhia consumiu R\$28,6 milhões.

Tal performance pode ser explicada, principalmente, (i) pelo menor resultado operacional e lucro caixa e (ii) pela 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 – efeitos que tendem a ser compensados ao longo dos próximos trimestres uma vez que já houve a normalização das operações.

Grupo Petz R\$ mil, exceto quando indicado	1T25	1T24	Var.
<b>Fluxo de Caixa Operacional</b>	<b>23.337</b>	<b>42.823</b>	<b>(45,5%)</b>
Lucro Antes de Imposto de Renda <sup>1</sup>	2.144	(1.971)	-
Depreciação & Amortização	48.247	44.772	7,8%
Opções outorgadas reconhecidas	(66)	5.553	-
Juros sobre empréstimos e financiamentos <sup>1</sup>	1.324	15.125	(91,2%)
Atualização de contas a pagar por aquisição de empresas	4.037	2.995	34,8%
Outros ajustes ao Lucro Antes do Imposto de Renda <sup>1</sup>	(1.326)	972	-
<b>Variação no Capital de Giro</b>	<b>(31.023)</b>	<b>(24.623)</b>	<b>26,0%</b>
Contas a Receber	9.365	(3.626)	-
Estoques	(11.972)	33.395	-
Fornecedores	(12.053)	(32.191)	(62,6%)
Outros Ativos/Passivos	9.250	7.697	20,2%
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(894)	(1.682)	(46,8%)
Juros Pagos Sobre Empréstimos e Financiamentos	(24.719)	(28.216)	(12,4%)
<b>Fluxo de Caixa de Investimento</b>	<b>(51.670)</b>	<b>(50.526)</b>	<b>2,3%</b>
Aplicações Financeiras	(16.748)	(7.101)	135,9%
Investimentos	(1.000)	(1.121)	(10,8%)
Aquisição de imobilizado e intangível	(33.922)	(42.304)	(19,8%)
<b>Fluxo de Caixa de Financiamento</b>	<b>(245)</b>	<b>(12.095)</b>	<b>(98,0%)</b>
Pagamento de empréstimos e financiamentos	(473)	(12.095)	(96,1%)
Aumento de capital	228	-	-
<b>Fluxo de Caixa Líquido</b>	<b>(28.578)</b>	<b>(19.798)</b>	<b>44,3%</b>
Caixa e Equivalentes de Caixa no Início do Período	76.559	56.225	36,2%
Caixa e Equivalentes de Caixa no Fim do Período	47.981	36.427	31,7%
<b>Caixa e Equivalentes de Caixa + Aplicações Financeiras no Fim do Período</b>	<b>346.673</b>	<b>413.758</b>	<b>(16,2%)</b>

<sup>1</sup> As linhas "Lucro Antes do Imposto de Renda", "Juros sobre Empréstimos e Financiamentos" e "Outros Ajustes ao Lucro Antes do Imposto de Renda" incluem o efeito da variação cambial do swap da dívida 4131 (no valor líquido de R\$8,6 milhões).



# ANEXOS

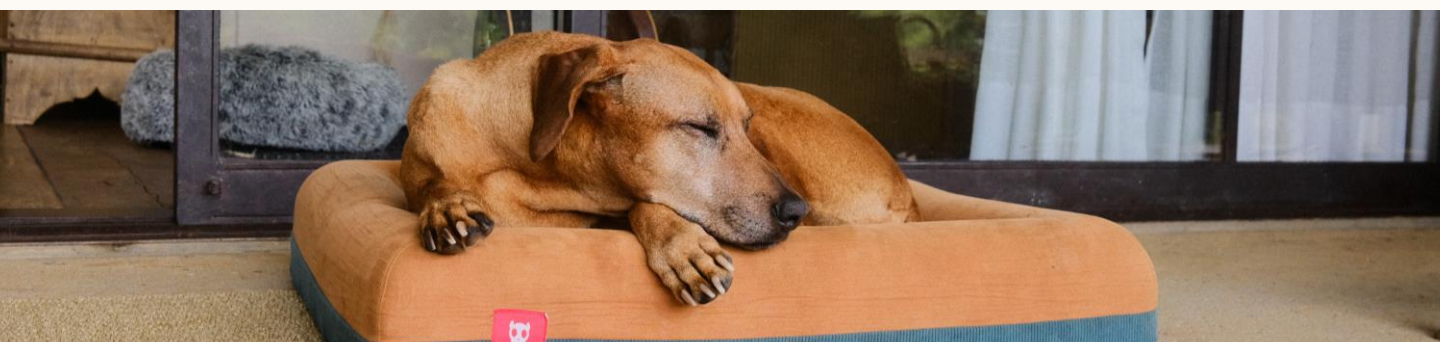


**IAS 17 - Balanço Patrimonial**

<b>Grupo Petz</b> <b>R\$ mil, exceto quando indicado</b>	<b>1T25</b>	<b>4T24</b>	<b>3T24</b>	<b>2T24</b>	<b>1T24</b>
<b>ATIVO</b>					
<b>Ativo Circulante</b>	<b>1.369.929</b>	<b>1.379.191</b>	<b>1.455.983</b>	<b>1.357.701</b>	<b>1.339.206</b>
Caixa e Equivalentes de Caixa	47.981	76.559	170.143	24.310	36.427
Aplicações Financeiras	298.692	281.944	305.428	385.460	377.331
Contas a Receber	375.119	386.664	365.381	377.679	364.545
Estoques	485.014	473.207	448.707	416.651	407.949
Impostos e contribuições a recuperar	128.783	124.332	136.506	121.903	126.858
Outros Créditos	34.340	36.485	29.818	31.698	26.096
<b>Ativo Não Circulante</b>	<b>1.585.961</b>	<b>1.606.546</b>	<b>1.626.201</b>	<b>1.652.834</b>	<b>1.668.310</b>
Outros Créditos - LP	38.495	39.857	41.075	39.175	37.732
Impostos e contribuições a Recuperar - LP	5.060	5.060	5.230	27.953	33.083
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	58.590	59.976	22.009	19.773	18.549
Imobilizado	769.591	788.428	792.027	798.915	813.851
Intangível	714.225	713.225	765.860	767.018	765.095
<b>Total do Ativo</b>	<b>2.955.890</b>	<b>2.985.737</b>	<b>3.082.184</b>	<b>3.010.535</b>	<b>3.007.516</b>
<b>PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>					
<b>Passivo Circulante</b>	<b>677.653</b>	<b>695.777</b>	<b>761.393</b>	<b>580.982</b>	<b>595.771</b>
Fornecedores	392.463	408.843	380.541	365.641	365.715
Empréstimos, Financiamentos e Debêntures	54.669	63.096	28.795	18.868	31.297
Obrigações Trabalhistas e Previdenciárias	102.061	91.075	104.308	88.322	91.553
Obrigações Tributárias	54.915	59.004	53.282	48.643	48.883
Dividendos a Pagar	134	134	130.026	26	3.905
Contas a pagar pela aquisição de controladas	2.005	2.953	3.163	3.102	2.447
Outras Obrigações	70.632	69.609	58.946	53.983	50.191
Programa de fidelização	774	1.063	2.332	2.397	1.780
<b>Passivo Não Circulante</b>	<b>509.549</b>	<b>521.583</b>	<b>535.224</b>	<b>533.519</b>	<b>519.874</b>
Empréstimos, Financiamentos e Debêntures	367.771	384.023	397.859	401.643	393.161
Contas a pagar pela aquisição de controladas	119.517	113.996	113.015	108.072	105.733
Outras Obrigações	-	-	663	355	5.440
Provisão para riscos cíveis e trabalhistas	22.261	23.564	23.687	23.449	15.540
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>1.768.688</b>	<b>1.768.377</b>	<b>1.785.567</b>	<b>1.896.034</b>	<b>1.891.871</b>
Capital Social	1.725.655	1.725.427	1.725.427	1.725.427	1.725.427
Reserva de Capital	39.505	39.505	39.505	39.505	39.505
Reserva para Opção Outorgadas	83.502	83.568	75.642	70.089	64.537
Ações em Tesouraria	(62.068)	(62.068)	(62.068)	(62.068)	(62.068)
Reserva Especial de Ágio	24.825	24.825	24.825	24.825	24.825
Ajuste de avaliação patrimonial	(129.237)	(128.629)	(130.545)	(128.312)	(129.594)
Reserva de Lucros	86.506	85.749	112.781	226.568	229.239
<b>Total do Passivo e Patrimônio Líquido</b>	<b>2.955.890</b>	<b>2.985.737</b>	<b>3.082.184</b>	<b>3.010.535</b>	<b>3.007.516</b>

**IAS 17 - Fluxo de Caixa – Método Indireto**

<b>Grupo Petz</b>	<b>1T25</b>	<b>1T24</b>
<b>R\$ mil, exceto quando indicado</b>		
<b>Fluxo de Caixa Operacional</b>	<b>23.337</b>	<b>42.823</b>
Lucro Antes de Imposto de Renda	2.144	(1.971)
Depreciação & Amortização	48.247	44.772
Provisão para perdas nos estoques	165	165
Opções outorgadas reconhecidas	(66)	5.553
Juros sobre empréstimos e financiamentos	1.324	15.125
Baixa do imobilizado	-	13
Programa de fidelização	(289)	851
Provisão para riscos cíveis e trabalhistas	(1.148)	5
Atualização de contas a pagar por aquisição de empresas	4.037	2.995
Depreciação de reembolso de benfeitorias	(54)	(62)
<b>Varição no Capital de Giro</b>	<b>(31.023)</b>	<b>(24.623)</b>
<b>ATIVO</b>		
Contas a Receber	9.365	(3.626)
Estoques	(11.972)	33.395
Impostos e contribuições a recuperar	(4.383)	(1.005)
Outros Créditos	1.764	(3.134)
<b>PASSIVO</b>		
Fornecedores	(12.053)	(32.191)
Obrigações Trabalhistas e Previdenciárias	10.986	6.985
Obrigações Tributárias	(736)	68
Contas a pagar	1.619	4.783
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(894)	(1.682)
Juros Pagos Sobre Empréstimos e Financiamentos	(24.719)	(28.216)
<b>Fluxo de Caixa de Investimento</b>	<b>(51.670)</b>	<b>(50.526)</b>
Aplicações Financeiras	(16.748)	(7.101)
Investimentos	(1.000)	(1.121)
Aquisição de imobilizado e intangível	(33.922)	(42.304)
<b>Fluxo de Caixa de Financiamento</b>	<b>(245)</b>	<b>(12.095)</b>
Pagamento de empréstimos e financiamentos	(473)	(12.095)
Aumento de capital	228	-
<b>Fluxo de Caixa Líquido</b>	<b>(28.578)</b>	<b>(19.798)</b>
Caixa e Equivalentes de Caixa no Início do Período	76.559	56.225
Caixa e Equivalentes de Caixa no Fim do Período	47.981	36.427

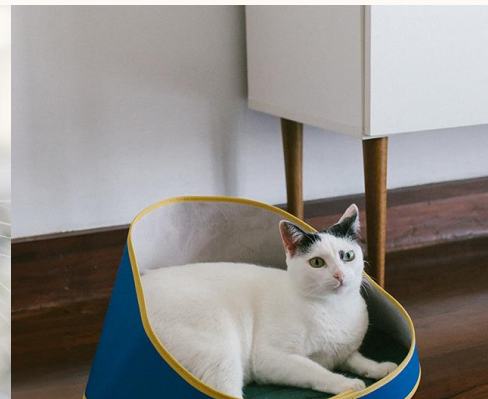


**Anexo I – Reconciliação EBITDA – Demonstrações Financeiras vs. EBITDA Ajustado**

<b>Grupo Petz</b>	<b>1T25</b>	<b>1T24</b>
<b>R\$ mil, exceto quando indicado</b>		
<b>Lucro Antes do Resultado Financeiro (EBIT)</b>	<b>17.338</b>	<b>24.294</b>
(+) Depreciação & Amortização	47.668	44.168
(+) Depreciação - Direito de Uso (CPC 06 (R2)/IFRS 16)	42.881	40.492
<b>EBITDA</b>	<b>107.887</b>	<b>108.954</b>
(+) Despesas de Aluguel	(60.790)	(56.421)
<b>EBITDA ex./ IFRS 16</b>	<b>47.097</b>	<b>52.533</b>
(+) Plano de Opção de Compra de Ações	(66)	5.553
(+) Baixa de Direito de Uso (CPC 06 (R2)/IFRS 16)	-	(26)
(+) Resultado Não Recorrente	8.954	2.054
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>55.985</b>	<b>60.114</b>
<b>EBITDA Ajustado IFRS 16</b>	<b>116.775</b>	<b>116.535</b>

**Anexo II – Impacto IFRS 16 – Demonstração do Resultado do Exercício**

<b>Grupo Petz</b>	<b>1T25</b>		<b>Var.</b>
<b>R\$ mil, exceto quando indicado</b>	<b>IAS 17</b>	<b>IFRS 16</b>	
<b>Receita Bruta de Vendas de Mercadorias e Serviços Prestados</b>	<b>1.007.717</b>	<b>1.007.717</b>	-
Impostos e Outras Deduções	(168.550)	(168.550)	-
<b>Receita Líquida de Vendas de Mercadorias e Serviços Prestados</b>	<b>839.167</b>	<b>839.167</b>	-
Custo das Mercadorias Vendidas e dos Serviços Prestados	(447.169)	(447.169)	-
<b>Lucro Bruto</b>	<b>391.998</b>	<b>391.998</b>	-
<b>Receitas (Despesas) Operacionais</b>	<b>(336.013)</b>	<b>(374.660)</b>	<b>38.647</b>
Com Vendas	(249.059)	(271.179)	22.120
Gerais & Administrativas	(83.527)	(91.142)	7.615
Outras Receitas (Despesas) Operacionais, Líquidas	(3.427)	(12.339)	8.912
<b>Lucro Operacional Antes do Resultado Financeiro</b>	<b>(1.096)</b>	<b>17.338</b>	<b>(18.434)</b>
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>3.240</b>	<b>(20.037)</b>	<b>23.277</b>
Receitas Financeiras	32.279	32.279	-
Despesas Financeiras	(29.039)	(52.316)	23.277
<b>Lucro Antes do IR e da Contribuição Social</b>	<b>2.144</b>	<b>(2.699)</b>	<b>4.843</b>
Imposto de Renda e Contribuição Social	(1.385)	262	(1.647)
<b>Lucro Líquido do Exercício</b>	<b>759</b>	<b>(2.437)</b>	<b>3.196</b>



**Anexo III – Impacto IFRS 16 – Balanço Patrimonial**

Grupo Petz R\$ mil, exceto quando indicado	1T25		Var.
	IAS 17	IFRS 16	
<b>ATIVO</b>			
<b>Ativo Circulante</b>	<b>1.369.929</b>	<b>1.368.729</b>	<b>1.200</b>
Caixa e Equivalentes de Caixa	47.981	47.981	-
Aplicações Financeiras	298.692	298.692	-
Contas a Receber	375.119	375.119	-
Estoques	485.014	485.014	-
Impostos e contribuições a recuperar	128.783	128.783	-
Outros Créditos	34.340	33.140	1.200
	<b>1.585.961</b>	<b>2.475.193</b>	<b>(889.232)</b>
<b>Ativo Não Circulante</b>	<b>38.495</b>	<b>38.495</b>	<b>-</b>
Outros Créditos	5.060	5.060	-
Impostos e contribuições a Recuperar	58.590	114.301	(55.711)
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	769.591	1.613.896	(844.305)
Imobilizado	714.225	703.441	10.784
Intangível			
	<b>2.955.890</b>	<b>3.843.922</b>	<b>(888.032)</b>
<b>Total do Ativo</b>			
<b>PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>			
<b>Passivo Circulante</b>	<b>677.653</b>	<b>812.837</b>	<b>(135.184)</b>
Fornecedores	392.463	392.463	-
Empréstimos, Financiamentos e Debêntures	54.669	54.669	-
Obrigações Trabalhistas e Previdenciárias	102.061	102.061	-
Obrigações Tributárias	54.915	54.915	-
Dividendos a Pagar	134	134	-
Contas a pagar pela aquisição de controladas	2.005	2.005	-
Outras Obrigações	70.632	49.550	21.082
Programa de fidelização	774	774	-
Arrendamentos Direito de Uso a Pagar (IFRS 16)	-	156.266	(156.266)
<b>Passivo Não Circulante</b>	<b>509.549</b>	<b>1.372.282</b>	<b>(862.733)</b>
Empréstimos, Financiamentos e Debêntures	367.771	367.771	-
Contas a pagar pela aquisição de controladas	119.517	119.517	-
Provisão para riscos cíveis e trabalhistas	22.261	22.261	-
Arrendamentos Direito de Uso a Pagar (IFRS 16)	-	862.733	(862.733)
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>1.768.688</b>	<b>1.658.803</b>	<b>109.885</b>
Capital Social	1.725.655	1.725.655	-
Reserva de Capital	39.505	39.505	-
Reserva para Opção Outorgadas	83.502	83.502	-
Ações em Tesouraria	(62.068)	(62.068)	-
Reserva Especial de Ágio	24.825	24.825	-
Ajuste de avaliação patrimonial	(129.237)	(129.237)	-
Reserva de Lucros	86.506	(23.379)	109.885
<b>Total do Passivo e Patrimônio Líquido</b>	<b>2.955.890</b>	<b>3.843.922</b>	<b>(888.032)</b>

**Anexo IV – Impacto IFRS 16 – Fluxo de Caixa**

Grupo Petz R\$ mil, exceto quando indicado	1T25		Var.
	IAS 17	IFRS 16	
<b>Fluxo de Caixa Operacional</b>	<b>23.337</b>	<b>76.202</b>	<b>(52.865)</b>
Lucro Antes de Imposto de Renda e da Contribuição Social	2.144	(2.699)	4.843
Depreciação e Amortização	48.247	47.722	525
Depreciação - direito de uso (CPC 06 (R2)/IFRS 16)	-	42.881	(42.881)
Despesa de juros - direito de uso (CPC 06 (R2)/IFRS 16)	-	25.331	(25.331)
Provisão Para Perdas nos Estoques	165	165	-
Opções Outorgadas Reconhecidas	(66)	(66)	-
Juros Sobre Empréstimos e Financiamentos	1.324	1.324	-
Programa de Fidelização	(289)	(289)	-
Provisão para Riscos Cíveis e Trabalhistas	(1.148)	(1.148)	-
Atualização de contas a pagar por aquisição de empresas	4.037	4.037	-
Reembolso de Benfeitorias	(54)	(54)	-
<b>ATIVO</b>			
Contas a Receber	9.365	9.365	-
Estoques	(11.972)	(11.972)	-
Impostos e contribuições a recuperar	(4.383)	(4.383)	-
Outros Créditos	1.764	1.764	-
<b>PASSIVO</b>			
Fornecedores	(12.053)	(12.053)	-
Obrigações Trabalhistas e Previdenciárias	10.986	10.986	-
Obrigações Tributárias	(736)	(736)	-
Contas a pagar	1.619	2.049	(430)
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(894)	(894)	-
Juros Pagos Sobre Empréstimos e Financiamentos	(24.719)	(24.719)	-
Juros pagos sobre direito de uso (CPC 06 (R2)/IFRS 16)	-	(10.409)	10.409
<b>Fluxo de Caixa de Investimento</b>	<b>(51.670)</b>	<b>(51.670)</b>	-
Aplicações Financeiras	(16.748)	(16.748)	-
Investimentos	(1.000)	(1.000)	-
Aquisição de imobilizado e intangível	(33.922)	(33.922)	-
<b>Fluxo de Caixa de Financiamento</b>	<b>(473)</b>	<b>(53.267)</b>	<b>52.794</b>
Pagamento de empréstimos e financiamentos	(473)	(473)	-
Aumento de capital	228	228	-
Pagamento de direito de uso (CPC 06 (R2)/IFRS 16)	-	(53.022)	53.022
<b>Fluxo de Caixa Líquido</b>	<b>(28.806)</b>	<b>(28.735)</b>	<b>(71)</b>
Caixa e Equivalentes de Caixa no Início do Período	76.559	76.559	-
Caixa e Equivalentes de Caixa no Fim do Período	47.981	47.981	-



## Glossário

### Dados Operacionais

- **Same Store Sales (SSS)** - O SSS considera (i) vendas das lojas físicas Petz com mais de 12 meses, sejam essas vendas de produtos ou serviços, (ii) vendas Omnichannel (*Pick-up e Ship from Store*) das lojas físicas com mais de 12 meses e (iii) vendas do E-commerce (venda expedida do CD diretamente para o cliente final).
- **Receita Bruta Digital** - A Receita Bruta Digital considera todas as vendas originadas no site e aplicativo da Petz, Zee.Dog e Zee.Now, além das vendas em marketplaces e super Apps parceiros.
- **Vendas Omnichannel** - As Vendas *Omnichannel* consideram todas as vendas *Pick-up e Ship from Store* da Petz.
- **Pick-up** - O *Pick-up* considera aqueles vendas que são feitas pelo canal digital, mas que o cliente opta por retirar nas lojas físicas.
- **Ship from Store** - O *Ship from Store* considera as vendas feitas pelo canal digital e entregues na casa do cliente, saindo de qualquer uma de nossas lojas físicas.
- **Índice Omnichannel** - O Índice *Omnichannel* considera as Vendas *Omnichannel* Petz como um % da Receita Bruta Digital Petz.
- **Vendas E-commerce** - As Vendas E-commerce consideram todas as vendas expedidas do CD diretamente para o cliente final.
- **Categoria Alimento** - A Categoria Alimento considera produtos como: rações prescritas, super premium, premium e standard, rações úmidas, petiscos, entre outros.
- **Categoria Não-Alimento** - A Categoria Não-Alimento considera produtos como: acessórios, produto de higiene & limpeza, medicamentos, entre outros.

### Medições Não Contábeis

- **EBITDA Ajustado e Margem EBITDA Ajustada** - O EBITDA (*Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*) ou LAJIDA (Lucros Antes de Juros, Impostos, Depreciações e Amortizações) é uma medição não contábil divulgada pela Companhia em consonância com a Instrução CVM nº 527/12. A partir do cálculo acima, é realizado o ajuste para eliminação de efeitos não recorrentes no resultado e, para melhor comparabilidade, exclui-se também o efeito da adoção do CPC06/IFRS16, que entrou em vigor em 1 de janeiro de 2019, os ajustes geram o EBITDA Ajustado. Efeitos não recorrentes são caracterizados por efeitos pontuais que acontecem no resultado da Companhia. Por estes montantes não fazerem parte recorrente do resultado, a Companhia opta em realizar o ajuste para que no “EBITDA Ajustado” apareçam apenas números recorrentes. A Companhia utiliza o EBITDA Ajustado como medida de performance para efeito gerencial e para comparação com empresas similares.
- **Dívida Líquida** - A Dívida Líquida aqui apresentada é resultante do somatório dos empréstimos de curto e longo prazos presentes no Passivo Circulante e no Passivo Não Circulante da Companhia subtraídos da soma de Caixa e Equivalentes de Caixa com Títulos e Valores Mobiliários presentes no Ativo Circulante e no Ativo Não Circulante da Companhia.
- Companhia entende que o **Índice de Dívida Líquida/EBITDA Ajustado** auxilia na avaliação da alavancagem e liquidez. O EBITDA Ajustado (Últimos 12 meses) é a somatória dos últimos 12 meses (*Last Twelve Months EBITDA*) e também representa uma alternativa da geração operacional de caixa.
- O **EBITDA Ajustado, Lucro Líquido Ajustado, Dívida Líquida**, indicador **Dívida Líquida/EBITDA Ajustado LTM** e **Geração de Caixa Operacional** apresentadas neste documento não são medidas de lucro em conformidade com as práticas contábeis adotadas no Brasil e não representa os fluxos de caixa dos períodos apresentados e, portanto, não é uma medida alternativa aos resultados ou fluxos de caixa.
- **Geração de Caixa Operacional** aqui apresentada é uma medição gerencial, resultante do fluxo de caixa de atividades operacionais apresentados na Demonstração de Fluxo de Caixa (DFC), ajustada pelo “Arrendamento do direito de uso”, que a partir de adoção do CPC06/IFRS16 passou a ser contabilizado na DFC, como atividade de financiamento.

## 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. 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.

## Relações com Investidores

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  
 +55 (11) 3434-7181

## Assessoria de Imprensa

Marília Paiotti  
 E-mail: petz@novapr.com.br

