

Resultados 1T23 4 de maio de 2023



















São Paulo, 4 de maio de 2023 – A Pet Center Comércio e Participações S.A. ("Grupo Petz" ou "Companhia") (B3: PETZ3) anuncia seus resultados do primeiro trimestre de 2023 (1T23). Vale destacar que os resultados Grupo Petz abaixo contemplam a consolidação (i) da Zee.Dog a partir de janeiro de 2022; e (ii) da Petix a partir de julho de 2022, exceto quando indicado.

Desde 2019, nossas Demonstrações Financeiras são preparadas de acordo com o IFRS 16. Para melhor representar a realidade econômica do negócio, os números deste relatório são apresentados sob a norma antiga, o IAS 17 / CPC 06. A reconciliação com o IFRS 16 do 1T23 pode ser encontrada nas páginas 24-26.

Resultados | 1T23

- Lojas Petz¹: 220 unidades, com 3 inaugurações (43 nos últimos 12 meses)
- Receita Bruta Grupo Petz (RB)²: R\$912,9mm; +22,3% a/a
 - Receita Bruta Digital Petz "Standalone" (RBDP): R\$300,7mm; +36,7% a/a; 36,0% da Receita Bruta Petz "Standalone" (RBP) (+4,2 p.p. a/a)
 - Same-Store-Sales (SSS) Petz "Standalone": +8,1% a/a
- Lucro Bruto Grupo Petz: R\$363,5mm; +19,5% a/a; Margem Bruta de 39,8% da RB (**-0,9 p.p.** a/a)
 - ✓ Lucro Bruto Petz "Standalone": R\$337,6mm; +20,6% a/a; Margem Bruta de 40,4% da RBP (flat a/a)
- EBITDA Ajustado Grupo Petz3: R\$65,0mm; +24,9% a/a; Margem EBITDA Ajustada de 7,1% da RB (+0,1 p.p. a/a)
 - ✓ EBITDA Ajustado Petz "Standalone"3: R\$70,1mm; +27,6% a/a; Margem EBITDA Ajustada de 8,4% da RBP (+0,5 p.p. a/a)
- Geração de Caixa Operacional: +R\$34,5mm vs. -R\$63,9 mm no 1T22

Resumo do Resultado e Indicadores (IAS 17)

B3: PETZ3 R\$5,94 Por ação

462.471.262 Total de Ações

R\$2,7 bilhões Valor de Mercado

Contatos de RI https://ri.petz.com.br/ ri@petz.com.br +55 (11) 3434-7181

Dados de 4 de maio de 2023

| R\$ mil, | 1T23 | 1T22 | Var. |
|--|---------|---------|------------|
| exceto quando indicado | 1,10 | | · arr |
| Resultados Financeiros Grupo Petz | | | |
| Receita Bruta Total ² | 912.875 | 746.660 | 22,3% |
| Receita Bruta Petz "Standalone" | 835.705 | 693.114 | 20,6% |
| Receita Bruta "Aquisições" | 90.195 | 58.665 | 53,7% |
| Receita Bruta Digital Petz "Standalone" | 300.663 | 220.013 | 36,7% |
| Penetração Digital (% RBP) | 36,0% | 31,7% | 4,2 p.p. |
| Lucro Bruto | 363.483 | 304.053 | 19,5% |
| % Receita Bruta Total | 39,8% | 40,7% | (0,9 p.p) |
| Lucro Bruto Petz "Standalone" | 337.567 | 279.996 | 20,6% |
| % Receita Bruta Petz "Standalone" | 40,4% | 40,4% | 0,0 p.p. |
| EBITDA Ajustado ³ | 64.981 | 52.035 | 24,9% |
| % Receita Bruta Total | 7,1% | 7,0% | 0,1 p.p. |
| EBITDA Ajustado Petz "Standalone" ³ | 70.105 | 54.930 | 27,6% |
| % Receita Bruta Petz "Standalone" | 8,4% | 7,9% | 0,5 p.p. |
| Lucro Líquido Ajustado⁴ | 19.193 | 21.103 | (9,1%) |
| % Receita Bruta Total | 2,1% | 2,8% | (0,7 p.p.) |
| Indicadores Operacionais Petz "Standalone" | | | |
| Número de Lojas¹ | 220 | 178 | 42 |
| Número de Inaugurações | 3 | 10 | (7) |
| Área de Lojas (m²) | 200.677 | 173.510 | 15,7% |
| Centros Veterinários Seres | 126 | 139 | (13) |

¹Considera o encerramento da unidade de Ayrton Senna, Rio de Janeiro-RJ no 1T23. Mais explicações na nota de rodapé da página 9. ²Considera o efeito das Eliminações *Intercompany* no valor de R\$13,0 milhões (detalhes página 10).

³Não considera o efeito do IFRS 16, além dos ajustes explicados na página 17.

⁴Ajustes explicados na página 18. Não considera o efeito do IFRS 16, portanto não deve ser usado como referência para base de cálculo de dividendos.



Destagues Grupo Petz | 1T23

Faturamento

Receita Bruta Grupo Petz de **R\$913 MM** no 1T23, **+22%** a/a

Receita Bruta Petz "Standalone" de **R\$836 MM** no 1T23, **+21% a/a**, mesmo sob forte base de comparação (**+29% a/a no 1T22**)

Same Store Sales (SSS) de **8,1%**, uma **ligeira aceleração vs. 4T22** (7,1%), resultado do *rampup* da rede de lojas, apesar de ambiente macro desafiador





Digital

Receita Bruta Digital Petz "Standalone" de R\$301 MM no 1T23, +37% a/a

Participação Digital Petz "Standalone" de **36%** no 1T23 (**+4,2 p.p. a/a, mas em linha com os 2** últimos trimestres)

Índice *Omnichannel* de **89%** no 1T23, **patamar** de referência no varejo brasileiro e mundial

Clientes *Omnichannel* com um **gasto médio mensal ~60% maior** vs. canal físico

95% das vendas Ship from Store entregues em até 1 dia útil

App Petz representando ~70% da Rec. Digital Petz "Standalone", com +1 MM de Monthly Active Users em março/23

~380 mil assinantes (+33% a/a), representando **29%** da Rec. Bruta Petz "*Standalone*" em março/23

Geração de caixa

Geração de caixa operacional de R\$35 MM, reflexo principalmente da redução de níveis de estoque

Melhora significativa de 7 dias no ciclo de caixa Petz "Standalone"

Reforço da posição de caixa com R\$200 MM de financiamento de longo prazo

Expansão e rede de lojas

Inauguramos 3 lojas no 1T23, todas fora do Estado de São Paulo

Confiantes na entrega do guidance de aberturas de 30-40 lojas em 2023

51% das lojas localizadas fora de São Paulo no 1T23, **maior patamar já registrado** (vs. 46% no 1T22)

Rentabilidade

EBITDA Ajustado Grupo Petz de **R\$ 65 MM** no 1T23, **+25% a/a**

Margem EBITDA Petz "Standalone" de **8,4% no 1T23 (+0,5 p.p. a/a)**

Melhora de Margem EBITDA para Grupo e Petz "Standalone", após 4 trimestres de pressão a/a

Saldo de construção de valor nas iniciativas para melhora de rentabilidade do Digital Petz "Standalone"

Integrações/Adquiridas

Acessórios: lançamento de **produtos de marca própria**, com destaque para **nova coleção da Petz** e nova marca **Spike** (+ democrática)

Tapete higiênico: **lançamento da linha Super Secão Slim e Fresh Pads**, além do início da produção do Zee.Pad em abril/23

Zee.Now: abastecimento unificado com 100% dos hubs se beneficiando das condições comerciais da Petz



Mensagem da Administração

Iniciamos uma nova fase do Grupo Petz em 2023, com energias renovadas e sentimento de otimismo. Apesar dos desafios e incertezas no segmento de varejo e ambiente de consumo no Brasil, trabalhamos com base em premissas de um sólido patamar de crescimento esse ano para o setor Pet e para o Grupo Petz, o que reforça a resiliência do nosso negócio e o posicionamento diferenciado da nossa proposta de valor junto aos clientes. Além disso, em um momento que estamos cada vez mais criteriosos com os gastos e investimentos de todas as áreas da Companhia, acreditamos que esse cenário mais normalizado de crescimento garante maior visibilidade para a gestão e controle da estrutura de custos e despesas.

Assim, com disciplina e agilidade na busca pelo melhor equilíbrio entre crescimento, rentabilidade e inovação, continuamos implementando os principais projetos estratégicos do Grupo Petz. Nosso objetivo é manter os níveis de competitividade e investimentos na construção de Ecossistema, combinação essa que nos permitirá crescer de forma sustentável ao longo dos próximos anos, para assim continuarmos a ser o grande consolidador desse segmento no Brasil.

Nesse início de 2023, reforçamos a estrutura de governança com a criação de comitês dedicados para as principais frentes de negócios e de geração de valor de curto a longo prazo, como Margem Bruta, Despesas, Integrações, CAPEX, entre outros. Essa dinâmica de trabalho tem gerado ainda mais robustez e coesão dentro do time Grupo Petz, já que esses fóruns contam com a participação das principais áreas de negócios e uma abordagem multidisciplinar para a tomada de decisão. As agendas de produtividade e busca por ganhos de eficiência fazem parte da cultura da Companhia, sempre pautada por decisões data-driven e constante mapeamento de oportunidades.

Nesse contexto, o foco e a disciplina dos líderes da Petz estão em (i) melhorar os níveis de rentabilidade do Digital Petz "Standalone"; (ii) acelerar a captura de sinergias no processo de integração das empresas adquiridas; e (iii) buscar uma dinâmica de geração de caixa e estrutura de capital mais eficientes.

Dentro do pilar de melhorar os níveis de **rentabilidade do Digital Petz** "Standalone", cabe destaque para as atualizações das iniciativas **que estão sendo implementadas de forma gradual ao longo dos últimos meses** (implementação da taxa de serviço, retirada do desconto no *Pick-up* e ajustes na política de frete grátis), e que buscam dar continuidade ao processo de redução do *gap* de rentabilidade vs. o canal físico.

Conforme mencionado anteriormente, a nossa visão é de construção de valor. Porém, é importante mencionar que são movimentos recentes e que demandam um período mais amplo de análise dos dados sobre o comportamento de compra dos clientes, para assim, ter uma visão mais estrutural e quantitativa de todas essas alavancas. Nesse sentido, no início do mês de abril, recuamos em relação a cobrança da taxa de serviço na modalidade do *Pick-up* em São Paulo - SP, o mercado mais relevante em termos de faturamento. Isso corrobora a nossa mentalidade de sempre estarmos atentos aos mais diversos KPIs e dinâmica do cenário competitivo, para ajustarmos essas condições comerciais de forma ágil e segmentada, sem deixar de ganhar market share. Como líderes de mercado também no canal Digital, acreditamos na importância de capitanear iniciativas como essas em prol de maior racionalidade e melhor rentabilidade no segmento, diante da relevância que o Digital ganhou para as empresas do setor.



Linha do tempo – Iniciativas rentabilidade Digital



¹ Condições em vigência em 1 de maio de 2023.

Sobre a frente de aceleração da captura de sinergias no processo de integração das empresas adquiridas, vale destacar que criamos uma estrutura dedicada para Integrações e Projetos Estratégicos Especiais. O foco inicial está em dar continuidade às integrações sistemicas (como alavanca financeira, fiscal e contábil), mas com ritmo mais acelerado e maior integração entre as diversas áreas de negócio. Nesse sentido, vale destacar a integração na frente do Zee.Now, com abastecimento unificado de 100% dos hubs, usufruindo de toda robustez da estrutura operacional, comercial e de supply/abastecimento da Petz, além de integrar a parte de *growth* e *data analytics* de CRM. Além disso, a estrutura de gestão da Zee.Now apresenta-se mais integrada com o Digital da Petz desde o início do ano, o que permite maior sinergia de gestão, estratégia comercial e processos. Por fim, o PIS (*Petz Innovation Studio*), que tem como um dos principais pilares o desenvolvimento de produtos marca própria em diferentes propostas de valor e inovação, lançou nesse período nas categorias de (i) acessórios: nova coleção Petz e nova marca Spike (mais democrática) e (ii) tapetes higiênicos: nova marca Fresh Pads.



 $^{^{1}\,\}mathrm{Pre}$ ço base 100 de venda vigente em 04/05/2023 no site Petz (tamanho P)



Em relação ao processo de reforço da posição de caixa, é importante mencionar que levantamos em março o montante de R\$200 milhões, a condições bastante atrativas diante do cenário atual de juros e conjuntura do segmento de varejo, para financiar os principais projetos estratégicos do Grupo. Por fim, em relação a dinâmica de capital de giro, continuamos a evoluir no processo de melhoria nos níveis de estoques, principalmente em função de maior eficiência no fluxo de importações e incremento de sell out na ponta, além do cenário mais normalizado na cadeia de abastecimento/supply nacional e global. Além disso, vale destacar a evolução sequencial da curva de maturação/ramp-up, e assim ganhos de eficiência tributária no ciclo de caixa, com o CD de Hidrolândia-GO, após ser inaugurado ao longo do segundo semestre de 2022 (redução de acúmulo de créditos fiscais).

Sustentabilidade

A agenda de sustentabilidade do Grupo Petz avançou significativamente durante os primeiros meses do ano, através de sensibilizações e entrevistas focadas nos temas de materialidade com a liderança e com grupos de trabalho, etapas fundamentais para garantir o engajamento da Companhia rumo à uma gestão mais sustentável dos seus negócios.

Com o intuito de garantir a transparência do nosso impacto social, iniciamos a construção do primeiro Relatório de Sustentabilidade, um marco na integração da agenda de sustentabilidade corporativa à gestão do negócio. Em paralelo, avançamos na gestão de temas prioritários, adicionando governança e avaliando a implementação de melhores práticas, certificações e novos projetos em agendas importantes como gestão de resíduos, suprimentos, pessoas e fornecedores.

No pilar Ambiental, estamos em processo final de validação e mensuração do impacto da nossa operação no que diz respeito à emissão de Gases de Efeito Estufa (GEE). Como resultado, devemos divulgar nosso Inventário GEE ainda no primeiro semestre do ano, documento fundamental para guiar as decisões da nossa estratégia de gestão climática e posterior definição de metas.

Sergio Zimerman



Resumo Resultado 1T23

Grupo Petz

Encerramos o 1T23 com uma Receita Bruta Grupo Petz de R\$912,9 milhões, um sólido crescimento de 22,3% a/a, com destaque para a performance do faturamento de Petz "Standalone" (+20,6% a/a) e a consolidação da Petix a partir do 3T22. O Lucro Bruto do Grupo Petz totalizou R\$363,5 milhões no 1T23 (+19,5% a/a), representando uma margem bruta de 39,8%, -0,9 p.p. vs. o mesmo período do ano anterior. Essa pressão é reflexo principalmente da consolidação da Petix, modelo de negócio (fábrica, B2B) que apresenta margem bruta por volta de 15%. O EBITDA Ajustado Grupo Petz foi de R\$65,0 milhões no 1T23 (+24,9% a/a), representando 7,1% da Receita Bruta Total (+0,1 p.p. a/a). O Lucro Líquido Ajustado do Grupo Petz no 1T23 totalizou R\$19,2 milhões, uma queda de 9,1% a/a, reflexo do (i) crescimento de Depreciação & Amortização; (ii) do Resultado Financeiro, que apresenta uma despesa financeira no 1T23 vs. uma receita financeira no 1T22; e (iii) consolidação das aquisições.

Petz "Standalone"

A Receita Bruta da Petz "Standalone" apresentou um crescimento de 20,6% a/a no 1T23, explicado por mais um desempenho expressivo do Digital - que totalizou um faturamento de R\$300,7 milhões no trimestre, +36,7% a/a - performance essa já sob uma forte base de comparação no 1T22 (+41,5% a/a). Assim, o Digital representou 36,0% do faturamento da Companhia no 1T23, um incremento de 4,2 p.p. a/a, mas em linha com os últimos dois trimestres. Esse resultado reflete as mudanças implementadas nas condições comerciais para melhorar a rentabilidade deste canal, como adição da taxa de serviço, redução de desconto no Pick-up e ajustes na política de frete grátis. Por fim, vale mencionar também que o avanço do Digital foi beneficiado pela expansão geográfica do parque de lojas fora de São Paulo, considerando que nessas praças a penetração dos canais digitais é maior, além do crescimento do número de novos clientes.

A margem bruta Petz "Standalone" foi de 40,4% no 1T23, em linha com o mesmo período do ano anterior, apesar do aumento na Penetração Digital, crescimento da categoria de Alimentos e *ramp-up* de utilização do CD de Hidrolândia-GO (que evoluiu sequencialmente conforme mencionado no resultado do 4T22). Esses efeitos foram compensados positivamente pela (i) implementação gradual ao longo do trimestre de novas iniciativas para melhorar a margem do Digital; e (ii) trabalho contínuo em busca de oportunidades e ganhos de eficiência nas áreas comerciais e de operações. O EBITDA Ajustado Petz "Standalone" apresentou um crescimento expressivo de 27,6% a/a no 1T23 e totalizou R\$70,1 milhões. A margem EBITDA Ajustada no período foi de 8,4%, uma expansão de 0,5 p.p. vs. 1T22 – após quatro trimestres de pressão a/a – reflexo da manutenção de margem bruta, além de iniciativas de eficiências em Despesas com Vendas (ex. consumo e pessoal de loja) e na linha de Outras Despesas Operacionais (referentes ao processo de abertura de lojas). Esses movimentos foram suficientes para compensar o efeito da curva de maturação das novas unidades e incremento das despesas com CDs.

"Aquisições"

No 1T23, a Receita Bruta "Aquisições" foi de R\$90,2 milhões (+53,7% a/a), reflexo principalmente da consolidação da Petix. A Receita Bruta da Zee.Dog no 1T23 somou R\$52,5 milhões, uma queda de 2,8% a/a, reflexo do desempenho abaixo das expectativas da vertical Internacional, resultado do ambiente macroeconômico de inflação global (afetando especialmente os itens discricionários) e também uma melhora ainda discreta no B2B Brasil. Por outro lado, Zee.Now e Zee.Dog Kitchen (ZDK) continuam crescendo em linha com o esperado. No 1T23, a Receita Bruta da Petix foi de R\$37,4 milhões, em linha com o faturamento do 4T22. O EBITDA "Aquisições" foi de -R\$5,1 milhões, reflexo da (i) curva de ramp-up de Zee.Dog Kitchen e das máquinas de tapete slim da Petix - esta última que começou operar em fevereiro; (ii) desalavancagem operacional da Zee.Dog Internacional e maior participação de unidades de negócio em maturação e/ou diferente perfil de rentabilidade (Zee.Now e Zee.Dog Kitchen); e (iii) cenário desafiador no preço internacional das commodities, com destaque para a celulose, um dos principais insumos para a fabricação dos tapetes higiênicos. Esses efeitos foram parcialmente compensados pela captura de sinergia da integração com a Petz, principalmente na Zee.Now.



Demonstração do Resultado do Exercício do Grupo Petz

| Grupo Petz R\$ mil, exceto quando indicado | 1T23 | 1Т22 | Var. |
|---|-----------|-----------|---------|
| Receita Bruta de Vendas de Mercadorias e Serviços Prestados | 912.875 | 746.660 | 22,3% |
| Impostos e Outras Deduções | (145.994) | (114.351) | 27,7% |
| Receita Líq. de Vendas de Mercadorias e Serviços Prestados | 766.881 | 632.309 | 21,3% |
| Custo das Mercadorias Vendidas e dos Serviços Prestados | (403.398) | (328.256) | 22,9% |
| Lucro Bruto | 363.483 | 304.053 | 19,5% |
| Receitas (Despesas) Operacionais | (298.502) | (252.018) | 18,4% |
| Com Vendas | (212.916) | (178.050) | 19,6% |
| Gerais & Administrativas | (82.645) | (68.044) | 21,5% |
| Outras Receitas (Despesas) Operacionais, Líquidas | (2.941) | (5.924) | (50,4%) |
| EBITDA Ajustado | 64.981 | 52.035 | 24,9% |
| Resultado Não Recorrente ¹ | (4.981) | (2.001) | 148,9% |
| Plano de Opção de Compra de Ações ² | (6.229) | (7.816) | (20,3%) |
| Baixa de Imobilizado | - | (1) | n/a |
| Depreciação & Amortização | (39.979) | (27.554) | 45,1% |
| Lucro Operacional Antes do Resultado Financeiro | 13.792 | 14.663 | (5,9%) |
| Resultado Financeiro | (3.146) | 5.068 | n/a |
| Receitas Financeiras | 11.488 | 14.913 | (23,0%) |
| Despesas Financeiras | (14.634) | (9.845) | 48,6% |
| Lucro Antes do IR e da Contribuição Social | 10.646 | 19.731 | (46,0%) |
| Imposto de Renda e Contribuição Social | (3.769) | (11.409) | (67,0%) |
| Efeitos de SOP, Não Recorrentes e de IR e CS | 12.316 | 12.781 | (3,6%) |
| Lucro Líquido Ajustado | 19.193 | 21.103 | (9,1%) |
| EBITDA Ajustado IFRS 16 ³ | 118.288 | 94.622 | 25,0% |

Demonstração do Resultado do Exercício da Petz "Standalone"

| Petz "Standalone" | 1T23 | 1T22 | Vor |
|---|-----------|-----------|-------|
| R\$ mil, exceto quando indicado | 1125 | 1122 | Var. |
| Receita Bruta de Vendas de Mercadorias e Serviços Prestados | 835.705 | 693.114 | 20,6% |
| Impostos e Outras Deduções | (125.961) | (106.677) | 18,1% |
| Receita Líq. de Vendas de Mercadorias e Serviços Prestados | 709.744 | 586.437 | 21,0% |
| Custo das Mercadorias Vendidas e dos Serviços Prestados | (372.177) | (306.441) | 21,5% |
| Lucro Bruto | 337.567 | 279.996 | 20,6% |
| Receitas (Despesas) Operacionais | (267.462) | (225.066) | 18,8% |
| EBITDA Ajustado | 70.105 | 54.930 | 27,6% |

8

¹ Não recorrentes explicados na página 17.

² 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).

³ Mais informações no Anexo II da página 24.



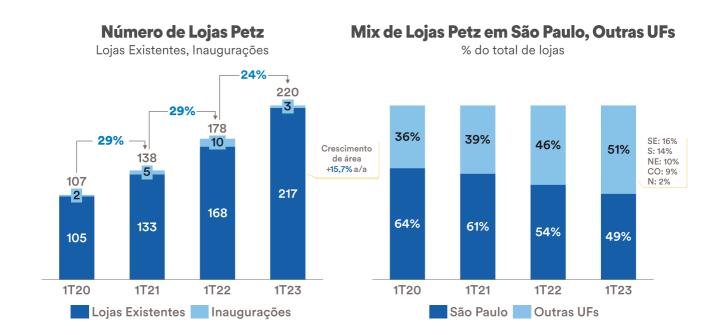
Rede de Lojas Petz e Centros Veterinários Seres

Ao longo do 1T23, inauguramos 3 lojas, todas fora do Estado de São Paulo, sendo 2 em novas cidades: Bento Gonçalves-RS e Várzea Grande-MT. Terminamos o trimestre com 51% das unidades localizadas fora de São Paulo, o maior patamar já registrado (vs. 46% no 1T22).

Nos últimos 12 meses, atingimos um patamar de 43 aberturas em 16 diferentes Unidades Federativas (UFs). Nesse contexto, seguimos confiantes em relação ao **nosso guidance** de abertura de 30-40 lojas em 2023. Terminamos o 1T23 com 220 lojas⁴ em 23 UFs nas 5 regiões do Brasil, ou seja, fortalecendo a nossa posição de liderança como a maior plataforma Pet do país não só em termos de faturamento, mas também em número de unidades e abrangência geográfica.

Cabe destacar que cerca de 52% das lojas ainda não completaram o terceiro ano de operação (sendo que 20% ainda estão em seu primeiro ano), ou seja, ainda não atingiram todo o seu potencial esperado de faturamento e rentabilidade. Dado o nosso ritmo acelerado de abertura ao longo dos últimos períodos - do recorde de 50 lojas em 2022, 31 foram inauguradas no 2S22 - é esperado que continuemos tendo impactos decorrentes do processo de maturação dessas novas unidades nos resultados de curto prazo.

Neste 1T23, conforme mencionado na apresentação de resultados do 4T22, **algumas unidades de serviços veterinários e de banho & tosa foram temporariamente desativadas em decorrência de estudos de redimensionamento da rede atual**, que além de buscar melhores patamares de rentabilidade, têm como objetivo também estruturar as fundações necessárias para o lançamento de um piloto de plano de saúde pet ao longo de 2023. Assim, encerramos o período com 126 Centros Veterinários "Seres", sendo 15 hospitais, presentes em 11 UFs.



⁴ Considera o encerramento da unidade Ayrton Senna, Rio de Janeiro-RJ, no 1T23, por fechamento de loja âncora do complexo comercial. Importante destacar que os clientes estão sendo atendidos, com um raio ampliado, pelas lojas Barra Américas e Abelardo Bueno na região da Barra da Tijuca e Jacarepaguá, respectivamente.

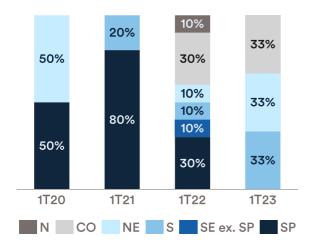


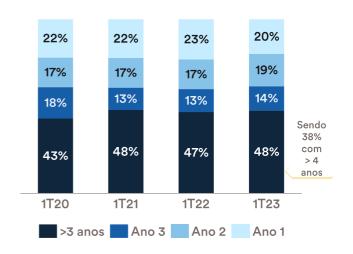
Mix de abertura de lojas por região

% do total de aberturas

Distribuição Etária

% do total de lojas





Receita Bruta Total

| R\$ mil, exceto quando indicado | 1T23 | 1T22 | Var. |
|---|----------|---------|--------|
| Receita Bruta Total Petz "Standalone"5 | 835.705 | 693.114 | 20,6% |
| Produtos | 800.660 | 660.659 | 21,2% |
| Loja Física | 499.997 | 440.646 | 13,5% |
| Digital | 300.663 | 220.013 | 36,7% |
| Serviços e Outros | 35.045 | 32.455 | 8,0% |
| Receita Bruta Total "Aquisições" ⁶ | 90.195 | 58.665 | 53,7% |
| Eliminações <i>Intercompany</i> ⁷ | (13.025) | (5.119) | 154,4% |
| Receita Bruta Total Grupo Petz | 912.875 | 746.660 | 22,3% |

A Receita Bruta do Grupo Petz inclui as vendas (i) da **Petz** "Standalone": produtos e serviços realizadas na rede de lojas físicas Petz, e também as vendas de produtos originadas pelos canais digitais Petz, 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); (ii) da **Zee.Dog**: vendas de produtos exclusivos e de terceiros no App Zee.Now, produtos exclusivos na Zee.Dog Brasil (B2B, varejo físico e E-Commerce), na Zee.Dog Internacional (B2B e E-Commerce), além da Zee.Dog Kitchen, linha de alimentação natural pet da Zee.Dog (E-Commerce e varejo físico); e (iii) da **Petix**: vendas de produtos exclusivos no Brasil (B2B) e Internacional (B2B e E-Commerce).

⁵ Inclui o faturamento de Cansei de Ser Gato e Cão Cidadão.

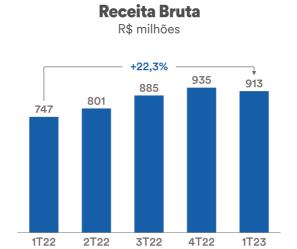
⁶ Inclui o faturamento da Zee.Dog a partir de janeiro de 2022 e da Petix a partir de julho de 2022.

⁷ Efeito das vendas de produtos da Petix e Zee.Dog feitas desta para a Petz, para abastecimento das lojas físicas e canais digitais da Petz.



Receita Bruta Grupo Petz

No 1T23, a **Receita Bruta Grupo Petz foi de R\$912,9 milhões, um crescimento de +22,3% a/a,** com destaque para a **performance de Petz "Standalone"** (+20,6% a/a) e a **consolidação da Petix** a partir do 3T22.



Receita Bruta Petz "Standalone"

No 1T23, a Receita Bruta Petz "Standalone" foi de R\$835,7 milhões, um sólido crescimento de 20,6% a/a, vs. uma base de comparação de +28,9% a/a no 1T22.

As vendas totais da Petz "Standalone" no 1T23 foram impulsionadas pelo segmento de produtos (+21,2% a/a), com destaque para o aumento do faturamento do Digital, que cresceu 36,7% a/a. Assim, a Penetração Digital sobre a Receita Bruta Total foi de 36,0%, que representa um incremento relevante de 4,2 p.p. a/a, apesar de uma estabilização frente aos últimos 2 trimestres - resultado esse explicado na seção de Desempenho Digital Petz "Standalone" na página 12.

O segmento de Serviços e Outros cresceu 8,0% a/a, explicado pelos ajustes em precificação realizados ao longo do 2S22 e da maturação da rede de hospitais e clínicas.

Same-Store-Sales (SSS) Petz "Standalone"

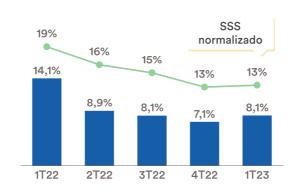
O Same-Store-Sales (SSS) Petz "Standalone" apresentou um crescimento de 8,1% a/a no 1T23, uma ligeira aceleração frente ao 4T22 (7,1%), resultado (i) do ramp-up da rede de lojas; (ii) de um movimento inicial - e esperado - de recomposição desse indicador diante de uma expansão em ritmo acelerado; e (iii) de crescimento de volume (cupons) pelo segundo trimestre consecutivo. Vale mencionar também que essa performance se deu sob um cenário macro ainda desafiador e uma sólida base de comparação (vs. +14,1% a/a no 1T22).

Por fim, excluindo as lojas que foram impactadas pela abertura de novas unidades da Petz nas zonas de influência e/ou na mesma cidade, o SSS normalizado foi de cerca de 13% a/a no 1T23.



Crescimento Same-Store-Sales

Variação %, a/a

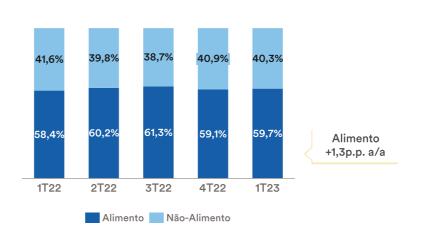


Receita Bruta de Produtos Petz "Standalone"

A Receita Bruta de Produtos Petz "Standalone" da categoria de Alimento cresceu 24,1% a/a, representando **59,7% do faturamento de produtos Petz** "Standalone" no **1T23 (+1,3 p.p. a/a).** Essa mudança no *mix* de produtos entre Alimento e Não-Alimento é reflexo principalmente: (i) do **cenário de pressão inflacionária**, impactando negativamente no consumo de itens discricionários; e (ii) da **maior penetração do Digital nas vendas da Companhia, o qual tem estruturalmente uma maior participação de Alimento.**

Receita Bruta de Produtos

% por categoria



Desempenho Digital Petz "Standalone"

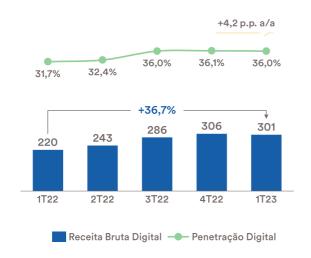
O Digital da Petz "Standalone", grande destaque dos resultados do Grupo, cresceu 36,7% a/a, performance essa já sob uma forte base de comparação no 1T22 (+41,5% a/a), totalizando R\$300,7 milhões no 1T23. Assim, a Penetração Digital atingiu 36,0% da Receita Bruta Petz "Standalone", um incremento de 4,2 p.p. a/a. É importante ressaltar que apesar de um elevado nível de participação do Digital nas vendas de Petz "Standalone", nota-se uma estabilização deste indicador nos últimos 2 trimestres (36,0% no 3T22 e 36,1% no 4T22), reflexo das mudanças implementadas nas condições comerciais para melhorar a rentabilidade deste canal, como: (i) adição da taxa de serviço; (ii) redução de desconto no Pick-up; e (ii) ajustes na política de frete grátis.



No geral, o desempenho do Digital Petz "Standalone" reflete (i) a excelência e consistência em nível de serviço, dado que 95% das vendas realizadas através da modalidade Ship from Store são entregues em até 1 dia útil (87% de todos os pedidos do Digital); (ii) melhorias na navegabilidade e experiência de compra dos clientes, que refletem sólidos indicadores de conversão/recompra, aumentando o nível de personalização através de iniciativas como o programa "Minhas Ofertas" dentro do App - canal esse que já representa por volta de 70% do faturamento do Digital em março de 2023; (iii) um sortimento vasto e completo, que posiciona a Companhia como a maior oferta do segmento; (iv) uma gestão eficiente dos índices de ruptura de produtos; e (v) condições comerciais competitivas, como o Programa de Assinaturas que já conta com quase 380 mil assinantes (+33% a/a).

Receita Bruta Digital e Penetração Digital

R\$ milhões, % Receita Bruta Petz "Standalone"

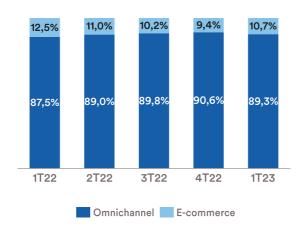




No 1T23, a Receita Bruta Petz "Standalone" proveniente da plataforma *Omnichannel* - a qual inclui vendas realizadas através do *Pick-up* e do *Ship from Store* - cresceu 39,4% a/a, atingindo um **Índice** *Omnichannel* de 89,3% (vs. 87,5% no 1T22), um patamar referência no varejo brasileiro e mundial.

Índice Omnichannel e Participação do E-commerce

% Receita Bruta Digital Petz "Standalone"





Receita Bruta "Aquisições"

No 1T23, a Receita Bruta "Aquisições" foi de R\$90,2 milhões (+53,7% a/a), reflexo principalmente da consolidação da Petix a partir do 3T22.

A Receita Bruta da Zee.Dog no 1T23 somou R\$52,5 milhões (-2,8% a/a), reflexo do desempenho abaixo das expectativas da vertical Internacional, resultado do ambiente macroeconômico de inflação global (afetando especialmente os itens discricionários) e também uma melhora ainda discreta no B2B Brasil. Por outro lado, Zee.Now e Zee.Dog Kitchen (ZDK) continuam crescendo em linha com o esperado. É importante mencionar que a performance da Zee.Dog a/a exclui as vendas pontuais no 1T22 de produtos *private label* para um parceiro global (linha de negócio com baixa rentabilidade). Desconsiderando esse ajuste na base de comparação, a Receita Bruta da Zee.Dog apresentou uma queda de -10,4% a/a.

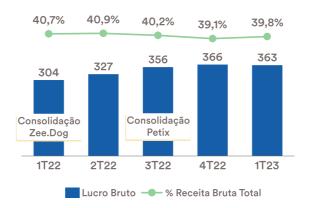
No 1T23, a Receita Bruta da Petix foi de R\$37,4 milhões, em linha com o faturamento do 4T22. Vale mencionar que implementamos em abril uma nova estratégia comercial, que visa criar diferenciais para os canais próprios no Brasil (fortalecendo a posição de liderança da marca Super Secão na categoria), além de criar as fundações necessárias para a Petix Internacional (tanto na linha de produção, quanto de posicionamento de marca).

Lucro Bruto Grupo Petz

O Lucro Bruto do Grupo Petz totalizou R\$363,5 milhões no 1T23 (+19,5% a/a), representando uma margem bruta de 39,8%, -0,9 p.p. vs. o mesmo período do ano anterior. Essa pressão é reflexo principalmente da consolidação desde 3T22 dos números da Petix - modelo de negócio (fábrica, B2B) que apresenta margem bruta por volta de 15%.

A margem bruta Petz "Standalone" foi de 40,4% no 1T23, em linha com o mesmo período do ano anterior, apesar do aumento na Penetração Digital, crescimento da categoria de Alimentos e *ramp-up* de utilização do CD de Hidrolândia-GO (que evoluiu sequencialmente conforme mencionado no resultado do 4T22). Esses efeitos foram compensados positivamente pela (i) implementação gradual ao longo do trimestre de novas iniciativas para melhorar a margem do Digital; e (ii) trabalho contínuo em busca de oportunidades e ganhos de eficiência nas áreas comerciais e de operações.

Lucro Bruto R\$ milhões, % Receita Bruta Grupo Petz





Despesas Operacionais Grupo Petz

| Grupo Petz R\$ mil, exceto quando indicado | 1T23 | 1T22 | Var. |
|---|---------|---------|-----------|
| Despesas com Vendas, Gerais & Administrativas (G&A) | 295.561 | 246.094 | 20,1% |
| % Receita Bruta Total | 32,4% | 33,0% | (0,6 p.p) |
| Vendas | 212.916 | 178.050 | 19,6% |
| % Receita Bruta Total | 23,3% | 23,8% | (0,5 p.p) |
| Gerais & Administrativas (G&A) | 82.645 | 68.044 | 21,5% |
| % Receita Bruta Total | 9,1% | 9,1% | (0,1 p.p) |
| Outras Despesas Operacionais | 2.941 | 5.924 | -50,4% |
| % Receita Bruta Total | 0,3% | 0,8% | (0,5 p.p) |
| Despesas Operacionais | 298.502 | 252.018 | 18,4% |
| % Receita Bruta Total | 32,7% | 33,8% | (1,1 p.p) |

As Despesas Operacionais do Grupo Petz totalizaram R\$298,5 milhões no 1T23 (+18,4% a/a), representando um patamar de 32,7% sobre a Receita Bruta Grupo Petz (-1,1 p.p. a/a), reflexo principalmente dos ganhos de eficiência em Despesas com Vendas da Petz "Standalone".

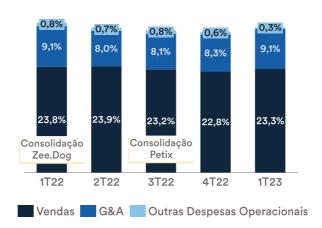
As Despesas com Vendas do Grupo Petz foram de R\$212,9 milhões no 1T23, +19,6% acima do mesmo período do ano anterior, representando 23,3% da Receita Bruta Total (vs. 23,8% no 1T22). Essa performance é reflexo de ganhos de eficiência em Petz "Standalone" nas linhas de (i) consumo, especialmente em energia elétrica; (ii) despesas variáveis do Digital, com destaque para marketing de performance e frete (last mile); e (iii) pessoal de loja. Esses efeitos mais que compensaram pressões referentes a (i) aceleração no processo de abertura de lojas e maturação do parque existente, levando em consideração que a loja leva, em média, 6 meses para atingir o breakeven (no 2S22 inauguramos 31 lojas, sendo 18 aberturas apenas no 4T22); e (ii) aumento de transporte, impactado pela maior diversificação do parque de lojas (em praças mais distantes de SP) e da malha logística (novos CDs em operação).

As Despesas Gerais & Administrativas (G&A) do Grupo Petz, totalizaram R\$82,6 milhões no 1T23, +21,5% a/a, representando 9,1% da Receita Bruta Total Grupo Petz (*flat* a/a). Esse desempenho é reflexo do (i) **incremento das despesas com CDs**, dada a inauguração do centro de Hidrolândia-GO (2T22); e (ii) **investimentos em pessoal,** com o reforço de estrutura nas unidades de serviços e de RH da Companhia ao longo do 2S22.

No 1T23, **as Outras Despesas Operacionais somaram R\$2,9 milhões (-50,4% a/a)**, representando 0,3% do faturamento total (-0,5 p.p. a/a), reflexo do menor ritmo de abertura de lojas em 2023 e maior eficiência de despesas pré-operacionais com as novas unidades.

Despesas Operacionais

% Receita Bruta Grupo Petz





EBITDA Ajustado Grupo Petz

| Grupo Petz R\$ mil, exceto quando indicado | 1T23 | 1T22 | Var. |
|---|---------|---------|----------|
| Lucro Líquido Ajustado | 19.193 | 21.103 | (9,1%) |
| (+) Plano de Opção de Compra de Ações ⁸ | (6.229) | (7.816) | (20,3%) |
| (+) Efeitos Não Recorrentes Ajustado no EBITDA | (4.981) | (2.001) | 148,9% |
| (+) Atualização de Contas a Pagar Por Aquisição de Empresas | (3.119) | (2.609) | 19,5% |
| (+) Efeitos de Imposto de Renda e Contribuição Social | 2.013 | (355) | n/a |
| Lucro Líquido | 6.877 | 8.322 | (17,4%) |
| (-) Imposto de Renda e Contribuição Social | 3.769 | 11.409 | (67,0%) |
| (-) Depreciação & Amortização | 39.979 | 27.554 | 45,1% |
| (-) Resultado Financeiro | 3.146 | (5.068) | n/a |
| EBITDA | 53.771 | 42.217 | 27,4% |
| (-) Plano de Opção de Compra de Ações ⁸ | 6.229 | 7.816 | (20,3%) |
| (-) Baixa de Imobilizado | - | 1 | n/a |
| (-) Resultado Não Recorrente | 4.981 | 2.001 | 148,9% |
| (-) Receitas Não Recorrentes | - | - | n/a |
| (-) Despesas Não Recorrentes | 4.981 | 2.001 | 148,9% |
| EBITDA Ajustado | 64.981 | 52.035 | 24,9% |
| EBITDA Ajustado/Receita Bruta Total | 7,1% | 7,0% | 0,1 p.p. |

O EBITDA Ajustado Grupo Petz foi de R\$65,0 milhões no 1T23 (+24,9% a/a), representando 7,1% da Receita Bruta Total (+0,1 p.p. a/a), explicado conforme abaixo.

O EBITDA Ajustado Petz "Standalone" apresentou um crescimento expressivo de 27,6% a/a no 1T23, totalizando R\$70,1 milhões. A margem EBITDA Ajustada no período foi de 8,4%, uma expansão de 0,5 p.p. vs. 1T22 – após quatro trimestres de pressão a/a – reflexo da manutenção de margem bruta, além de iniciativas de eficiências em Despesas com Vendas (ex. consumo, pessoal de loja) e na linha de Outras Despesas Operacionais (pré-operacional referente ao processo de abertura de lojas). Esses movimentos foram suficientes para compensar o efeito da curva de maturação das novas unidades, maior participação do canal Digital e incremento das despesas com CDs.

⁸ 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).



EBITDA "4-Wall" (Lojas)

% Receita Bruta Petz "Standalone"

| Safras | # Lojas | EBITDA" <i>4-wall</i> " (1T23 LTM) |
|----------|---------|---------------------------------------|
| Até 2018 | 80 | 18,8% |
| 2019 | 26 | 18,7% |
| 2020 | 28 | 16,9% |
| 2021 | 37 | 14,9% |
| 2022* | 50 | 9,7% |
| 2023 | 3 | -1,0% |

EBITDA "4-wall"

+

Despesas de holding,
pré-operacionais e
armazenagem

=

EBITDA Petz
"Standalone"

O EBITDA "Aquisições" foi de -R\$5,1 milhões, reflexo da (i) curva de ramp-up de Zee.Dog Kitchen e das máquinas de tapete slim da Petix - esta última que começou a operar em fevereiro; (ii) desalavancagem operacional da Zee.Dog Internacional e maior participação de unidades de negócio em maturação/diferente perfil de rentabilidade (Zee.Now e Zee.Dog Kitchen); e (iii) cenário desafiador no preço internacional das commodities, com destaque para a celulose, um dos principais insumos para a fabricação dos tapetes higiênicos - efeitos esses que foram parcialmente compensados pela captura de sinergia da integração com a Petz, principalmente na Zee.Now.

| R\$ mil, exceto quando indicado | | 1T23 | | | 1T22 | |
|-------------------------------------|-------------------------|----------------------|--------------------------|-------------------------|----------------------|--------------------------|
| | Grupo Petz ⁹ | Petz "Standalone" | Aquisições ¹⁰ | Grupo Petz ⁹ | Petz "Standalone" | Aquisições ¹⁰ |
| Receita Bruta Total | 912.875 | 835.705 | 90.195 | 746.660 | 693.114 | 58.665 |
| EBITDA Ajustado | 64.981 | 70.105 | (5.124) | 52.035 | 54.930 | (2.895) |
| EBITDA Ajustado/Receita Bruta Total | 7,1% | 8,4% | (5,7%) | 7,0% | 7,9% | (4,9%) |

No 1T23, o Resultado Não Recorrente do Grupo Petz, que totalizou R\$5,0 milhões, refere-se principalmente ao reconhecimento (não caixa) da parcela do *earnout* da transação de Zee.Dog no montante de R\$1,5 milhão. Além disso, vale destacar as despesas relacionadas às rescisões atreladas ao fechamento de algumas unidades de serviços veterinários e de banho & tosa em decorrência de estudos de redimensionamento da rede, reestruturação de processos da área de Recursos Humanos, entre outros.

^{*} Safra 2022: excluindo as 18 lojas abertas no 4T22 (sendo 7 apenas em dezembro), o EBITDA "4-wall" IAS 17 teria sido de 11,1%.

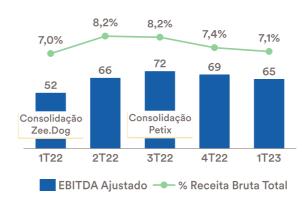
⁹ Considera o efeito das Eliminações Intercompany no valor de R\$13,0 milhões (detalhes página 10).

¹⁰ Inclui o faturamento da Zee.Dog a partir de janeiro 2022 e da Petix a partir de julho de 2022.



EBITDA Ajustado

R\$ milhões, % Receita Bruta Grupo Petz



Depreciação & Amortização, Resultado Financeiro e IR/CS

As despesas de Depreciação & Amortização no 1T23 totalizaram R\$40,0 milhões, que representa um crescimento de 45,1% a/a. A evolução é explicada pelos investimentos relevantes feitos pela Companhia nos últimos anos, principalmente (i) na expansão da rede de lojas Petz "Standalone", cuja maioria das unidades ainda possui menos de três anos de operação; (ii) no canal Digital, com o objetivo de melhorar a navegabilidade e experiência de compra dos nossos clientes (UX) e buscar mais eficiência através de sistemas de precificação inteligente; e (iii) no reforço/modernização da infraestrutura de TI, garantindo escalabilidade e robustez.

O Resultado Financeiro no 1T23 representou uma despesa de R\$3,1 milhões, comparado com receita de R\$5,1 milhões registrados no 1T22, explicado por (i) menores receitas financeiras, reflexo da entrada dos recursos do *follow-on* no final de 2021 e (ii) maiores despesas financeiras - totalizando R\$14,6 milhões no 1T23 – que incluíram R\$3,1 milhões relacionados à correção de valores a serem pagos futuramente aos acionistas das empresas adquiridas.

As despesas com Imposto de Renda e Contribuição Social totalizaram R\$3,8 milhões no 1T23 vs. R\$11,4 milhões no mesmo período do ano anterior. Levando em consideração os efeitos detalhados na seção a seguir, a alíquota efetiva foi de 23,2% no 1T23 (vs. 34,4% no 1T22).

Lucro Líquido Ajustado

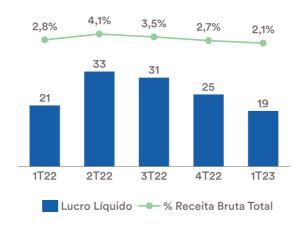
O Lucro Líquido Ajustado do Grupo Petz no 1T23 totalizou R\$19,2 milhões, uma queda de 9,1% a/a, reflexo do (i) crescimento de Depreciação & Amortização, conforme explicado nas seções anteriores; (ii) Resultado Financeiro, que apresentou uma despesa financeira no 1T23 vs. uma receita financeira no 1T22; e (iii) consolidação das aquisições. Esses efeitos foram parcialmente compensados pelo benefício da Lei do Bem de R\$3,0 milhões no 1T23.

Os ajustes realizados ao Lucro Líquido foram a exclusão das: (i) despesas financeiras / juros sobre valores a serem pagos futuramente aos acionistas das adquiridas (não caixa); (ii) despesas com o plano de Opção de Compra de Ações (não caixa); e (iii) despesas não recorrentes, já explicadas na seção de EBITDA Ajustado. 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.



Lucro Líquido Ajustado

R\$ milhões, % Receita Bruta Grupo Petz



Fluxo de Caixa Ajustado¹¹

| Grupo Petz | 1T23 | 1T22 | Var. |
|---|----------|-----------|--------|
| R\$ mil, exceto quando indicado | 1125 | 1122 | var. |
| EBITDA Ajustado | 64.981 | 52.035 | 24,9% |
| Resultado Não Recorrente | (4.981) | (2.001) | 148,99 |
| Imposto de Renda (34% x EBIT) | (4.689) | (4.985) | (5,9% |
| Lucro Operacional Líquido após Impostos | 55.311 | 45.049 | 22,89 |
| Contas a Receber | (2.215) | (13.938) | (84,1% |
| Estoques | 44.394 | (48.714) | n/ |
| Fornecedores | (70.084) | (27.309) | 156,6 |
| Outros Ativos/Passivos | 7.104 | (18.992) | n/ |
| Fluxo Caixa Operacional | 34.510 | (63.905) | n/ |
| Fluxo de Caixa de Investimentos | (65.356) | (76.747) | (14,8% |
| Fluxo de Caixa de Financiamento | 174.775 | (49.122) | n/ |
| Captação de empréstimos e financiamentos | 200.000 | - | n/ |
| Pagamento de empréstimos e financiamentos | (26.781) | (55.437) | (51,7% |
| Aumento de capital | 249 | 1.149 | (78,3% |
| Pagamento de dividendos | (9) | - | n/ |
| Outros | 1.315 | 5.166 | (74,5% |
| Geração de Fluxo de Caixa | 143.928 | (189.774) | n/ |
| Aplicações Financeiras | 20 | 14.027 | (99,9% |
| Fluxo de Caixa Líquido | 143.948 | (175.747) | n/ |

¹¹ A Companhia entende que, para melhor representar seu Fluxo de Caixa, deve-se desconsiderar efeitos da estrutura de capital no Fluxo de Caixa Operacional, além de utilizar alíquota teórica do IR (34%) sobre EBIT. Para o Fluxo de Caixa de Financiamento, deve-se considerar os efeitos da estrutura de capital, além do IR sobre o Resultado Financeiro.



O Fluxo de Caixa Operacional no 1T23 teve uma geração de R\$34,5 milhões vs. consumo de R\$63,9 milhões no mesmo período do ano anterior, destacando-se (i) a redução dos níveis de estoques devido à maior eficiência no fluxo de importações e incremento de *sell out* na ponta e cenário mais normalizado na cadeia de abastecimento/*supply* nacional e global; (ii) ganhos de eficiência tributária no ciclo de caixa com o CD de Hidrolândia-GO, após ser inaugurado ao longo do segundo semestre de 2022 (redução do acúmulo de créditos fiscais); e (iii) melhora no mix de Contas a Receber, com a entrada bem sucedida do PIX nos canais digitais da Petz no 2T22, que parcialmente compensou o aumento de venda com cartão de crédito advinda da maior participação do canal Digital. Como resultado desses efeitos, o ciclo de caixa (Petz "Standalone") apresentou uma melhora significativa de 7 dias a/a.

Em termos de Fluxo de Caixa Líquido, a Companhia gerou R\$143,9 milhões no 1T23 vs. consumo de R\$175,7 milhões no mesmo período do ano anterior, explicado principalmente pela (i) entrada em março de 2023 de R\$200 milhões de financiamento de longo prazo, conforme explicado na seção seguinte; (ii) menores Investimentos no 1T23 (R\$65,6 milhões vs. R\$76,7 milhões no 1T22); além da (iii) geração de Caixa Operacional.

Endividamento

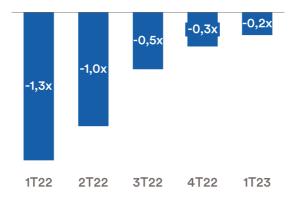
| Grupo Petz | 1T23 | 1T22 | Var. |
|--|----------|-----------|---------|
| R\$ mil, exceto quando indicado | 1125 | 1122 | Vdf. |
| Dívida Bruta | 286.593 | 170.982 | 67,6% |
| Empréstimos e Financiamentos de Curto Prazo | 72.202 | 96.866 | (25,5%) |
| Empréstimos e Financiamentos de Longo Prazo | 214.391 | 74.116 | 189,3% |
| Caixa e Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras | 329.359 | 498.583 | (33,9%) |
| Caixa e Equivalentes de Caixa | 329.359 | 497.925 | (33,9%) |
| Aplicações Financeiras | - | 658 | n/a |
| Dívida Líquida | (42.766) | (327.601) | (86,9%) |
| EBITDA Ajustado (Últimos 12 meses) | 272.413 | 250.179 | 8,9% |
| Dívida Líquida/EBITDA Ajustado (Últimos 12 meses) | (0,2x) | (1,3x) | 1,2x |

A Companhia encerrou o 1T23 com um Caixa Líquido de R\$42,8 milhões, que representa -0,2x EBITDA Ajustado dos últimos 12 meses (vs. -1,3x no mesmo período do ano anterior).

Em relação a estrutura de capital da Companhia, é importante mencionar que no final de março levantamos o montante de **R\$200 milhões**, com condições bastante atrativas (CDI + 0,97% a.a. por 5 anos) diante do cenário atual de juros e conjuntura do segmento de varejo, para financiar os principais projetos estratégicos do Grupo.

Alavancagem

Dívida Líquida/EBITDA Ajustado 12M





Investimentos

| Grupo Petz R\$ mil, exceto quando indicado | 1T23 | 1T22 | Var. |
|---|--------|--------|---------|
| Novas Lojas e Hospitais | 34.563 | 45.559 | (24,1%) |
| Tecnologia e Digital | 21.122 | 12.799 | 65,0% |
| Reformas, Manutenção e Outros | 5.761 | 6.466 | (10,9%) |
| Investimentos Totais | 61.446 | 64.823 | (5,2%) |
| Efeito Não Caixa | 2.528 | 11.924 | (78,8%) |
| Fluxo de Caixa do Imobilizado e Intangível | 63.974 | 76.747 | (16,6%) |

Os Investimentos Totais somaram R\$61,4 milhões no 1T23, uma diminuição de 5,2% a/a. Em linha com nossa estratégia de expansão, R\$34,6 milhões foram investidos na construção de novas lojas (-24,1% a/a), dado o menor ritmo de aberturas em 2023, alinhado à maior eficiência na implantação de novas unidades.

Investimos R\$21,1 milhões em Tecnologia e Digital no 1T23 (+65,0% a/a), concentrados principalmente em: (i) ajustes na plataforma Digital para melhorar rentabilidade do canal; (ii) melhoria na navegabilidade e experiência de compra dos nossos clientes nos diversos pontos de contato; (iii) inovação, com novos projetos focados em diferenciação da proposta de valor do Grupo Petz, maior fidelização e conversão de vendas – com destaque para o lançamento do Super App; (iv) integração sistêmica das empresas adquiridas; e (v) melhoria na infraestrutura e segurança da informação com o objetivo de evolução da resiliência e aumento da escalabilidade.

Reformas, Manutenção e Outros, totalizaram R\$5,8 milhões no 1T23, representando uma queda de 10,9% a/a. Essa redução se deve principalmente a base de comparação a/a, dado que no 1T22 tivemos gastos não recorrentes relacionados a abertura do CD de Hidrolândia-GO.



Balanço Patrimonial

| Grupo Petz | 1T23 | 4T22 | 3T22 | 2T22 | 1T22 |
|--|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| R\$ mil, exceto quando indicado | 1123 | 4122 | 3122 | 2122 | |
| ATIVO | | | | | |
| Ativo Circulante | 1.187.696 | 1.090.432 | 1.139.442 | 1.193.089 | 1.257.682 |
| Caixa e Equivalentes de Caixa | 329.359 | 185.411 | 262.413 | 392.357 | 497.925 |
| Aplicações Financeiras | - | - | - | 28 | 658 |
| Contas a Receber | 330.503 | 328.299 | 326.974 | 290.715 | 269.749 |
| Estoques | 383.697 | 428.092 | 421.089 | 391.720 | 383.238 |
| Impostos e contribuições a recuperar | 118.355 | 121.212 | 104.654 | 95.094 | 81.505 |
| Outros Créditos | 25.782 | 27.418 | 24.312 | 23.175 | 24.607 |
| Ativo Não Circulante | 1.610.656 | 1.589.877 | 1.484.209 | 1.344.751 | 1.294.958 |
| Outros Créditos - LP | 30.882 | 28.743 | 23.323 | 19.296 | 17.509 |
| Impostos e contribuições a Recuperar - LP | 22.174 | 22.797 | 18.457 | 3.198 | 3.798 |
| Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos | 17.645 | 19.815 | 20.037 | 14.083 | 19.711 |
| Imobilizado | 808.941 | 800.700 | 736.583 | 671.474 | 627.386 |
| Intangível | 731.014 | 717.822 | 685.809 | 636.700 | 626.554 |
| Total do Ativo | 2.798.352 | 2.680.309 | 2.623.651 | 2.537.840 | 2.552.640 |
| ASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO | | | | | |
| Passivo E PATRIMONIO LIQUIDO Passivo Circulante | 548.479 | 637.290 | 584.068 | 534.571 | 556.574 |
| Fornecedores | 289.258 | 366.585 | 313.569 | 284.692 | 295.720 |
| Empréstimos, Financiamentos e Debêntures | 72.202 | 86.269 | 88.904 | 95.261 | 96.86 |
| Obrigações Trabalhistas e Previdenciárias | 86.527 | 76.078 | 91.225 | 73.903 | 84.68 |
| Obrigações Tributárias | 39.001 | 42.988 | 41.883 | 32.164 | 29.02 |
| Dividendos a Pagar | 12.018 | 12.027 | 13.831 | 13.851 | 17.81 |
| Contas a pagar pela aquisição de controladas | 11.537 | 12.798 | 5.679 | 5.588 | 5.85 |
| Outras Obrigações | 36.159 | 37.404 | 26.302 | 26.078 | 23.78 |
| Programa de fidelização | 1.777 | 3.141 | 2.675 | 3.034 | 2.820 |
| Passivo Não Circulante | 323.360 | 130.758 | 143.230 | 148.657 | 169.96 |
| Empréstimos, Financiamentos e Debêntures ¹² | 214.391 | 26.832 | 39.027 | 50.420 | 74.11 |
| Contas a pagar pela aquisição de controladas | 91.322 | 86.789 | 96.347 | 90.549 | 88.47 |
| Outras Obrigações | 1.237 | 1.043 | 914 | 1.200 | 1.29 |
| Provisão para riscos cíveis e trabalhistas | 16.410 | 16.094 | 6.942 | 6.488 | 6.078 |
| Patrimônio Líquido | 1.926.513 | 1.912.261 | 1.896.353 | 1.854.612 | 1.826.10 |
| Capital Social | 1.725.365 | 1.724.444 | 1.724.388 | 1.724.259 | 1.724.259 |
| Reserva de Capital | 39.505 | 39.505 | 39.505 | 39.505 | 39.50 |
| Reserva para Opção Outorgadas | 47.904 | 41.675 | 38.605 | 30.542 | 22.67 |
| Reserva Especial de Ágio | 24.825 | 24.825 | 24.825 | 24.825 | 24.82 |
| Ajuste de avaliação patrimonial | (129.594) | (129.594) | (128.785) | (145.045) | (146.859 |
| Reserva de Lucros | 218.508 | 211.406 | 197.815 | 180.526 | 161.699 |
| | | | | | |

¹² Inclui o valor instrumento derivativo de "SWAP" no montante de R\$5,4 milhões em 31 de março de 2023. Mais informações na nota explicativa 15.3 das demonstrações financeiras do 1T23.



Fluxo de Caixa - Método Indireto

| Grupo Petz | 4722 | 4722 |
|---|----------|-----------|
| R\$ mil, exceto quando indicado | 1T23 | 1T22 |
| Fluxo de Caixa Operacional | 35.825 | (57.766) |
| Lucro Antes de Imposto de Renda | 10.646 | 19.731 |
| Efeito ressarcimento tributário CAT-42 | - | - |
| Depreciação & Amortização | 40.045 | 27.620 |
| Provisão para perdas nos estoques | (125) | 1.847 |
| Opções outorgadas reconhecidas | 6.229 | 7.816 |
| Juros sobre empréstimos e financiamentos | 4.855 | 6.014 |
| Baixa do imobilizado | 3 | 1 |
| Programa de fidelização | (1.364) | (510) |
| Provisão para riscos cíveis e trabalhistas | 317 | (98) |
| Rendimento de aplicações financeiras | - | (153) |
| Atualização de contas a pagar por aquisição de empresas | 3.119 | 2.609 |
| Depreciação de reembolso de benfeitorias | (66) | (66) |
| Variação no Capital de Giro | (27.841) | (122.577) |
| ATIVO | | |
| Contas a Receber | (2.215) | (13.938) |
| Estoques | 44.519 | (50.561) |
| Impostos e contribuições a recuperar | 3.512 | (14.862) |
| Outros Créditos | (5.333) | (9.503) |
| PASSIVO | | |
| Fornecedores | (70.084) | (27.309) |
| Obrigações Trabalhistas e Previdenciárias | 10.449 | 9.729 |
| Obrigações Tributárias | (1.853) | (1.004) |
| Contas a pagar | (233) | (1.723) |
| Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos | (2.014) | (7.730) |
| Juros Pagos Sobre Empréstimos e Financiamentos | (4.582) | (5.676) |
| | | |
| Fluxo de Caixa de Investimento | (65.336) | (62.720) |
| Aplicações Financeiras | 20 | 14.027 |
| Investimentos | (1.382) | - |
| Aquisição de imobilizado e intangível | (63.974) | (76.747) |
| | | |
| Fluxo de Caixa de Financiamento | 173.459 | (55.261) |
| Captação de empréstimos e financiamentos | 200.000 | - |
| Pagamento de empréstimos e financiamentos | (26.781) | (55.437) |
| Aumento de capital | 249 | 1.149 |
| Custos de transação na emissão de ações pagos | - | (973) |
| Pagamento de dividendos | (9) | - |
| | | |
| Fluxo de Caixa Líquido | 143.948 | (175.747) |
| | | |
| Caixa e Equivalentes de Caixa no Início do Período | 185.411 | 673.672 |
| Caixa e Equivalentes de Caixa no Fim do Período | 329.359 | 497.925 |



Anexo I: Impacto IFRS 16 – Demonstração do Resultado do Exercício

| Grupo Petz | 1T23 | | Var. |
|---|-----------|-----------|----------|
| R\$ mil, exceto quando indicado | IAS 17 | IFRS 16 | VdI. |
| Receita Bruta de Vendas de Mercadorias e Serviços Prestados | 912.875 | 912.875 | - |
| Impostos e Outras Deduções | (145.994) | (145.994) | - |
| Receita Líquida de Vendas de Mercadorias e Serviços Prestados | 766.881 | 766.881 | - |
| Custo das Mercadorias Vendidas e dos Serviços Prestados | (403.398) | (403.398) | - |
| Lucro Bruto | 363.483 | 363.483 | - |
| Receitas (Despesas) Operacionais | (349.691) | (334.149) | (15.542) |
| Com Vendas | (245.243) | (232.259) | (12.984) |
| Gerais & Administrativas | (90.297) | (88.692) | (1.605) |
| Outras Receitas (Despesas) Operacionais, Líquidas | (14.151) | (13.198) | (953) |
| Lucro Operacional Antes do Resultado Financeiro | 13.792 | 29.334 | (15.542) |
| Resultado Financeiro | (3.146) | (25.818) | 22.672 |
| Receitas Financeiras | 11.488 | 11.488 | - |
| Despesas Financeiras | (14.634) | (37.306) | 22.672 |
| Lucro Antes do IR e da Contribuição Social | 10.646 | 3.516 | 7.130 |
| Imposto de Renda e Contribuição Social | (3.769) | (1.344) | (2.425) |
| Lucro Líquido do Exercício | 6.877 | 2.172 | 4.705 |

Anexo II: Reconciliação EBITDA – Demonstrações Financeiras vs. EBITDA Ajustado

| Grupo Petz | 1T23 | 1T22 |
|--|----------|----------|
| R\$ mil, exceto quando indicado | 1123 | 1122 |
| Lucro Antes do Resultado Financeiro (EBIT) | 29.334 | 24.644 |
| (+) Depreciação & Amortização | 39.464 | 27.554 |
| (+) Depreciação - Direito de Uso (CPC 06 (R2)/IFRS 16) | 39.020 | 32.606 |
| EBITDA | 107.818 | 84.804 |
| (+) Despesas de Aluguel | (53.307) | (42.587) |
| EBITDA ex./ IFRS 16 | 54.511 | 42.217 |
| (-) Plano de Opção de Compra de Ações | 6.229 | 7.816 |
| (-) Baixa de Imobilizado | - | 1 |
| (-) Baixa de direito de uso (CPC 06 (R2)/IFRS 16) | (740) | - |
| (-) Resultado Não Recorrente | 4.981 | 2.001 |
| (-) Receitas Não Recorrentes | - | - |
| (-) Despesas Não Recorrentes | 4.981 | 2.001 |
| EBITDA Ajustado | 64.981 | 52.035 |



Anexo III: Impacto IFRS 16 – Balanço Patrimonial

| Grupo Petz | 1T23 | | |
|--|--------------|-----------|-----------|
| R\$ mil, exceto quando indicado | IAS 17 | IFRS 16 | Var. |
| ATIVO | | | |
| Ativo Circulante | 1.187.696 | 1.186.496 | 1.200 |
| Caixa e Equivalentes de Caixa | 329.359 | 329.359 | |
| Aplicações Financeiras | - | - | |
| Contas a Receber | 330.503 | 330.503 | |
| Estoques | 383.697 | 383.697 | |
| Impostos e contribuições a recuperar | 118.355 | 118.355 | |
| Outros Créditos | 25.782 | 24.582 | 1.200 |
| Ativo Não Circulante | 1.610.656 | 2.562.222 | (951.566 |
| Outros Créditos – LP | 30.882 | 30.882 | |
| Impostos e contribuições a recuperar | 22.174 | 22.174 | |
| Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos | 17.645 | 56.725 | (39.080 |
| Imobilizado | 808.941 | 1.733.663 | (924.722 |
| Intangível | 731.014 | 718.778 | 12.236 |
| Total do Ativo | 2.798.352 | 3.748.718 | (950.366) |
| PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO | | | |
| Passivo Circulante | 548.479 | 652.933 | (104.454 |
| Fornecedores | 289.258 | 289.258 | (104.454 |
| Empréstimos, Financiamentos e Debêntures | 72.202 | 72.202 | |
| Obrigações Trabalhistas e Previdenciárias | 86.527 | 86.527 | |
| Obrigações Tributárias | 39.001 | 39.001 | |
| Dividendos a Pagar | 12.018 | 12.018 | |
| Contas a pagar pela aquisição de controladas | 11.537 | 11.537 | |
| Outras Obrigações | 36.159 | 13.998 | 22.16 |
| Programa de fidelização | 1.777 | 1.777 | 22.10 |
| Arrendamentos Direito de Uso a Pagar (IFRS 16) | - | 126.615 | (126.615 |
| Passivo Não Circulante | 323.360 | 1.245.890 | (922.530 |
| Empréstimos, Financiamentos e Debêntures - NC | 214.391 | 214.391 | ,- |
| Contas a pagar pela aquisição de controladas | 91.322 | 91.322 | |
| Outras Obrigações | 1.237 | 1.237 | |
| Provisão de Risco Cíveis, Trabalhistas e Tributários | 16.410 | 16.410 | |
| Arrendamentos Direito de Uso a Pagar (IFRS 16) | - | 922.530 | (922.530 |
| Patrimônio Líquido | 1.926.513 | 1.849.895 | 76.61 |
| Capital Social | 1.725.365 | 1.725.365 | |
| Reserva de Capital | 39.505 | 39.505 | |
| Reserva para Opção Outorgadas | 47.904 | 47.904 | |
| Reserva Especial de Ágio | 24.825 | 24.825 | |
| Ajuste de avaliação patrimonial | (129.594) | (129.594) | |
| Reserva de Lucros | 218.508 | 141.890 | 76.61 |
| Total do Passivo e Patrimônio Líquido | 2.798.352 | 3.748.718 | (950.366 |
| | | | - |



Anexo IV: Impacto IFRS 16 – Fluxo de Caixa

| Grupo Petz | 1T23 | 1T23 | |
|--|-------------|----------|----------|
| R\$ mil, exceto quando indicado | IAS 17 | IFRS 16 | Var. |
| Fluxo de Caixa Operacional | 35.825 | 83.374 | (47.549) |
| Lucro antes do imposto de renda e da contribuição social | 10.646 | 3.516 | 7.130 |
| Depreciação e Amortização | 40.045 | 39.530 | 515 |
| Depreciação - direito de uso (CPC 06 (R2)/IFRS 16) | - | 39.020 | (39.020) |
| Despesa de juros - direito de uso (CPC 06 (R2)/IFRS 16) | - | 24.530 | (24.530) |
| Provisão para perdas nos estoques | (125) | (125) | - |
| Opções outorgadas reconhecidas | 6.229 | 6.229 | - |
| Juros sobre empréstimos e financiamentos | 4.855 | 4.855 | - |
| Baixa do imobilizado | 3 | 3 | - |
| Baixa de direito de uso (CPC 06 (R2)/IFRS 16) | - | (740) | 740 |
| Programa de fidelização | (1.364) | (1.364) | - |
| Provisão para riscos cíveis e trabalhistas | 317 | 317 | - |
| Atualização de contas a pagar por aquisição de empresas | 3.119 | 3.119 | - |
| Reembolso de benfeitorias | (66) | (66) | - |
| ATIVO | | | |
| Contas a Receber | (2.215) | (2.215) | - |
| Estoques | 44.519 | 44.519 | - |
| Impostos e contribuições a recuperar | 3.512 | 3.512 | - |
| Outros Créditos | (5.333) | (5.333) | - |
| PASSIVO | | | |
| Fornecedores | (70.084) | (70.084) | _ |
| Obrigações Trabalhistas e Previdenciárias | 10.449 | 10.449 | - |
| Obrigações Tributárias | (1.853) | (1.853) | - |
| Contas a pagar | (233) | 1.482 | (1.715) |
| Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos | (2.014) | (2.014) | - |
| Juros Pagos Sobre Empréstimos e Financiamentos | (4.582) | (4.582) | - |
| Juros pagos sobre direito de uso (CPC 06 (R2)/IFRS 16) | · · · · · - | (9.331) | 9.331 |
| | | , , | |
| Fluxo de Caixa de Investimento | (65.336) | (65.336) | - |
| Aplicações Financeiras | 20 | 20 | - |
| Investimentos | (1.382) | (1.382) | - |
| Aquisição de imobilizado e intangível | (63.974) | (63.974) | - |
| | | | |
| Fluxo de Caixa de Financiamento | 173.459 | 125.910 | 47.549 |
| Captação de Dívida | 200.000 | 200.000 | - |
| Pagamento de empréstimos e financiamentos | (26.781) | (26.781) | - |
| Aumento de capital | 249 | 249 | - |
| Pagamento de dividendos | (9) | (9) | - |
| Pagamento de direito de uso (CPC 06 (R2)/IFRS 16) | - | (47.549) | 47.549 |
| Fluxo de Caixa Líquido | 143.948 | 143.948 | |
| Tiuno de Caina Liquido | 143.340 | 143.340 | - |
| Caixa e Equivalentes de Caixa no Início do Período | 185.411 | 185.411 | - |
| Caixa e Equivalentes de Caixa no Fim do Período | 329.359 | 329.359 | - |
| · | | | |



Glossário

Dados Operacionais Petz "Standalone"

Petz "Standalone" referem-se às métricas da Petz, incluindo as adquiridas Cansei de Ser Gato e Cão Cidadão (exceto quando indicado).

- Same-Store-Sales (SSS) O SSS considera (i) vendas das lojas físicas 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, 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 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.

Contatos Relações com Investidores

Aline Penna, VP de Finanças, RI/ESG e Novos Negócios

Matheus Nascimento, Gerente Sr. de RI/ESG e Novos Negócios

Mirele Aragão, Consultora de RI/ESG

Carolina Igi, Consultora de RI/ESG

Felipe Foltram, Analista Sr. de RI/ESG

André Alckmin, Estagiário de RI/ESG

ri@petz.com.br

https://ri.petz.com.br/

+55 (11) 3434 7181



IBRAB3