

GRUPO **Petz**

Resultados 3T25

Videoconferência

Quinta-feira, 06 de novembro

11h BRT | 09h US EST

[acesse aqui](#)

ANIVERSÁRIO
PETZ

Petz

CONHECIMENTO
seres

**BANHO
& TOSA**
petz

petix.
o melhor para seu pet


adotepetz


zee dog

**CANSEI
DE SER
GATO**


Cia Cidadão

**ATAcado
PET**

São Paulo, 05 de novembro de 2025 – A Pet Center Comércio e Participações S.A. (B3: PETZ3) divulga seus resultados do terceiro trimestre de 2025 (3T25).

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 21-23, para melhor representar a realidade econômica do negócio. Desde o 2T24 os resultados do Grupo são apresentados de forma consolidada, refletindo a integração com as empresas adquiridas.

Resumo do Resultado e Indicadores (IAS 17)

+R\$140,5 mm
Geração de caixa líquido
no 3T25

+5,3% a/a
Same Store Sales

Margem Bruta de
39,6% (+0,7 p.p. a/a)
Lucro Bruto de R\$429,8 mm
(+8,8% a/a)

Margem EBITDA Ajustada
de 7,7% (+0,4 p.p. a/a)
EBITDA Ajustado de R\$83,9 mm
(+12,6% a/a)

+40,3% a/a
Lucro Líquido
Ajustado
totalizando R\$31,3 mm

+36% a/a Faturamento
de Marca Própria,
atingindo share de 12,8% das vendas
(+2,7 p.p. a/a)

Grupo Petz

R\$ mil, exceto quando indicado

	3T25	3T24	Var.	9M25	9M24	Var.
Receita Bruta Total	1.086.685	1.016.667	6,9%	3.159.432	2.931.743	7,8%
Receita B2C ¹	1.017.219	948.427	7,3%	2.964.208	2.739.583	8,2%
Receita B2B ¹	34.592	37.483	-7,7%	96.802	105.018	-7,8%
Serviços e Outros	34.874	30.757	13,4%	98.422	87.142	12,9%
Lucro Bruto	429.839	395.156	8,8%	1.239.771	1.142.025	8,6%
Margem Bruta (%)	39,6%	38,9%	0,7 p.p.	39,2%	39,0%	0,3 p.p.
EBITDA Ajustado²	83.940	74.575	12,6%	223.482	194.569	14,9%
Margem EBITDA Ajustada (%)	7,7%	7,3%	0,4 p.p.	7,1%	6,6%	0,4 p.p.
Lucro Líquido	33.377	14.893	124,1%	58.024	15.660	270,5%
Margem Líquida (%)	3,1%	1,5%	1,6 p.p.	1,8%	0,5%	1,3 p.p.
Lucro Líquido Ajustado³	31.284	22.298	40,3%	50.815	40.384	25,8%
Margem Líquida Ajustada (%)	2,9%	2,2%	0,7 p.p.	1,6%	1,4%	0,2 p.p.
Indicadores Operacionais						
Número de Lojas Petz	264	257	7	264	257	7
Número de Inaugurações Petz	3	5	(2)	4	11	(7)

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

² Não considera o efeito do IFRS 16, além dos ajustes explicados na página 14.

³ Ajustes explicados na página 15. Não considera o efeito do IFRS 16, portanto não deve ser usado como referência para base de cálculo de dividendos.

Mensagem da Administração



Mesmo diante de um cenário desafiador, caracterizado por um ambiente macroeconômico adverso e pela elevada competição no setor, apresentamos um desempenho consistente no 3T25, mantendo a trajetória de recuperação do crescimento desde o 3T24. Seguimos para o último trimestre do ano com uma base sólida de resultados apresentados nos últimos 12 meses.

No 3T25, a receita B2C cresceu 7,3% a/a, impulsionada por um avanço equilibrado entre os canais físico (+8,1%) e digital (+6,7%), confirmando a relevância e resiliência da nossa **estratégia omnicanal**. Mesmo em um contexto competitivo e de forte pressão promocional na categoria de **Farmácia & Medicamentos**, registramos **0,7 p.p. de expansão da margem bruta**, reflexo, entre outros fatores, do **crescimento expressivo das marcas próprias (+36% a/a)** que atingiu **12,8% de participação no faturamento total de produtos (+2,7 p.p. a/a)**.

Um grande destaque do trimestre foi a geração de caixa líquido de R\$140,5 milhões, impulsionada pelo Lucro Caixa, refletindo o foco em eficiência e capital de giro, além de iniciativas bem-sucedidas de monetização de créditos tributários. Finalizamos o 3T25 com uma **posição de caixa líquido de R\$81,0 milhões** (0,3x do EBITDA Ajustado dos últimos 12 meses), mesmo tendo pago dividendos extraordinários em novembro de 2024.

Essa evolução reforça a disciplina financeira da Companhia e a capacidade de converter EBITDA em caixa, garantindo solidez e flexibilidade para sustentar os próximos ciclos de crescimento. Desde 2023, quando passamos a adotar uma agenda estratégica voltada à geração de caixa e à eficiência operacional, a Companhia mantém o compromisso interno de não operar com dívida líquida acima de zero, preservando sua independência em relação a financiamentos de terceiros.

Mesmo diante desse cenário macroeconômico mais desafiador, fomos capazes de crescer em número de lojas e em receita, e expandir nossas margens, sustentados por essa disciplina financeira e pela busca contínua por produtividade e otimização de processos. Essa agenda segue permeando todas as áreas da organização e os resultados demonstram os ganhos capturados a partir da decisão de desacelerar o ritmo de novas aberturas, o que tem permitido maior diluição de custos fixos e aumento de eficiência operacional.

O **Clubz**, nosso programa de fidelidade e assinatura, manteve sua trajetória de forte ascendência. Dobramos o número de assinantes desde o último trimestre, crescendo de forma consistente, impulsionado pela expansão da oferta em lojas físicas e pelo forte engajamento das equipes de loja. O Clubz consolida-se como **pilar estratégico da Companhia, ampliando o share of wallet dos clientes**, promovendo recorrência e reforçando a fidelização dos clientes ao ecossistema Petz.

Seguimos comprometidos com uma **gestão financeira prudente e voltada à geração de caixa**, mantendo o foco em preservar uma **estrutura de capital sólida**, assegurando flexibilidade para investir em **inovação, expansão sustentável e melhoria contínua da eficiência operacional**.

Por fim, encerramos o 3T25 convictos de que o caminho traçado está produzindo resultados sólidos e consistentes. A combinação entre **crescimento equilibrado, eficiência operacional, disciplina financeira, geração de caixa e fidelização de clientes** confirma que estamos avançando de forma responsável e sustentável, sempre com o propósito de **encantar cada vez mais nossos clientes e seus pets**.



Mensagem da Administração

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

A fusão Petz e Cobasi, anunciada em 23 de agosto de 2024, teve sua aprovação sem restrições pela Superintendência-Geral do CADE, em 2 de junho de 2025. Contudo, após recurso do terceiro interessado, a empresa Petlove, o processo passou a ser analisado pelo Tribunal do órgão.

O prazo máximo para julgamento pelo Tribunal é 02 de janeiro de 2026, considerando o prazo regular de 240 dias, acrescido de 90 dias de prorrogação já solicitados pelo relator do caso (totalizando 330 dias). A expectativa da companhia é de que a decisão final seja divulgada até a primeira quinzena de dezembro, tendo em vista que o órgão entra em recesso a partir de 20 de dezembro de 2025.

A Petz mantém confiança na decisão dos conselheiros, uma vez que os estudos e o parecer técnico já reconheceram que a operação não apresenta riscos concorrenciais em um mercado altamente pulverizado, competitivo, marcado por baixas barreiras à entrada e com entrada líquida positiva de novos players – composto por pequenos petshops, redes de médio e grande porte, marketplaces e varejo alimentar. Vale ressaltar, que após ofícios enviados pelo órgão, mais de 90% dos fornecedores responderam que não se colocam contrários à transação. A empresa combinada deverá deter aproximadamente 11% de market share.

Sergio Zimerman



Demonstração do Resultado do Exercício

Grupo Petz	3T25	3T24	Var.	9M25	9M24	Var.
R\$ mil, exceto quando indicado						
Receita Bruta de Vendas de Mercadorias e Serviços Prestados	1.086.685	1.016.667	6,9%	3.159.432	2.931.743	7,8%
Impostos e Outras Deduções	(178.145)	(167.856)	6,1%	(524.392)	(487.819)	7,5%
Receita Líq. de Vendas de Mercadorias e Serviços Prestados	908.540	848.811	7,0%	2.635.040	2.443.924	7,8%
Custo das Mercadorias Vendidas e dos Serviços Prestados	(478.701)	(453.655)	5,5%	(1.395.269)	(1.301.899)	7,2%
Lucro Bruto	429.839	395.156	8,8%	1.239.771	1.142.025	8,6%
Receitas (Despesas) Operacionais	(345.899)	(320.581)	7,9%	(1.016.289)	(947.456)	7,3%
Com Vendas	(258.506)	(236.595)	9,3%	(757.603)	(697.758)	8,6%
Gerais & Administrativas	(83.301)	(79.117)	5,3%	(248.071)	(236.109)	5,1%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais, Líquidas	(4.092)	(4.869)	(16,0%)	(10.615)	(13.589)	(21,9%)
EBITDA Ajustado	83.940	74.575	12,6%	223.482	194.569	14,9%
Resultado Não Recorrente ¹	2.040	(8.847)	-	4.667	(15.147)	-
Plano de Opção de Compra de Ações ²	(2.745)	(5.553)	(50,6%)	(4.949)	(16.659)	(70,3%)
Depreciação & Amortização	(48.479)	(45.762)	5,9%	(145.095)	(135.932)	6,7%
Lucro Operacional Antes do Resultado Financeiro	34.755	14.413	141,1%	78.331	26.831	191,9%
Resultado Financeiro ³	(4.427)	530	-	(9.117)	(26.026)	(65,0%)
Receitas Financeiras	34.412	27.476	25,2%	91.024	64.556	41,0%
Despesas Financeiras	(38.839)	(26.946)	44,1%	(100.141)	(90.582)	10,6%
Lucro Antes do IR e da Contribuição Social	30.328	14.943	103,0%	69.214	805	-
Imposto de Renda e Contribuição Social	3.049	(50)	-	(11.190)	14.855	(175,3%)
Lucro Líquido	33.377	14.893	124,1%	58.024	15.660	270,5%
Reconciliação para o Lucro Líquido Ajustado						
Efeitos de SOP, Não Recorrentes e de IR e CS	(1.375)	11.078	-	(10.268)	22.163	-
Impacto Swap (Dívida 4131)	(1.428)	(3.674)	(61,1%)	(12.584)	2.561	-
Lucro Líquido Ajustado ³	31.284	22.298	40,3%	50.815	40.384	25,8%
EBITDA	83.235	60.175	38,3%	223.427	162.763	37,3%
EBITDA Ajustado IFRS 16 ⁴	147.264	132.585	11,1%	409.671	365.578	12,1%

¹ Não recorrentes explicados na página 14, em sua maioria atrelados ao Acordo de Associação com a Cobasi, envolvendo honorários de assessores da transação e *due diligence*).
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 Contém efeito de marcação a mercado do swap relacionado à linha de financiamento “4131”, em dólar. No 3T25, essa variação gerou um impacto positivo de R\$1,4 milhão no Lucro Líquido. Ressalta-se que não há efeito caixa e até o vencimento da operação, em março de 2028, o resultado combinado do instrumento derivativo e variação cambial será zero.
⁴ Mais informações na página 21.





Expansão de Lojas

Durante o 3T25, a Companhia completou a abertura de 3 novas lojas, localizadas em Brasília-DF, Dourados-MS e Tatuí-SP. Assim, encerramos o trimestre com um total de 264 lojas e 221,1 mil m² de área de vendas, fortalecendo a nossa posição de liderança como o maior ecossistema pet do país. No trimestre, a Companhia realizou o fechamento da loja Aricanduva na cidade de São Paulo – SP, em razão da devolução do imóvel pela locatária principal, devido a abertura de um grande *cash&carry*, que levou à descontinuidade da operação no local.

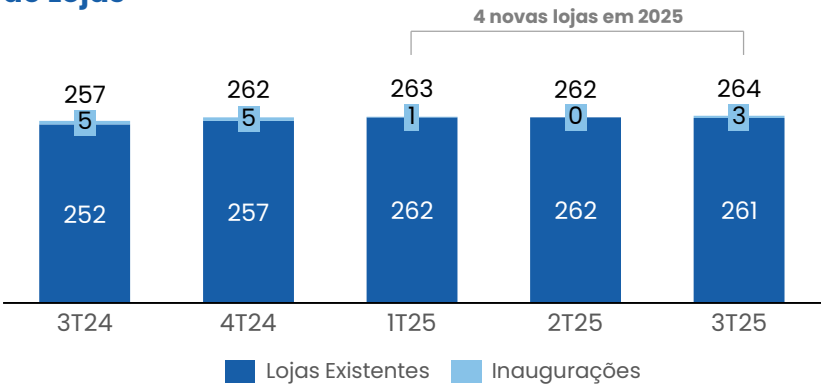
Atualmente, estamos presentes em 24 UFs em todas as 5 regiões do Brasil – com uma concentração geográfica de 64% na região Sudeste, 14% no Sul, 10% no Nordeste, 10% no Centro-Oeste e 2% no Norte.

42% das lojas com menos de 4 anos (não maduras)¹

+1,9% a/a Crescimento de área¹

Área média de 838 m² por loja¹

Número de Lojas¹ **Petz**

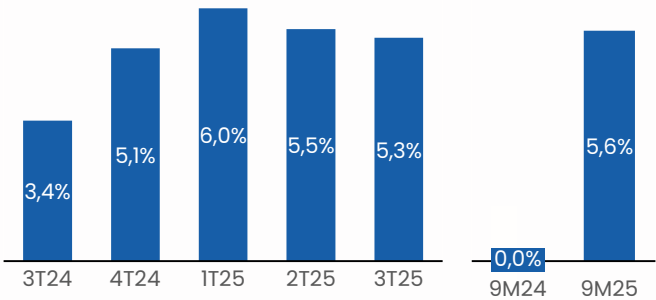


Performance Same Store Sales (SSS)

O SSS registrou um **crescimento de +5,3% a/a no 3T25**, mantendo a performance consistente apresentada desde a reversão de tendência iniciada no 3T24. Em 2025, o **SSS acumulado é de 5,6% a/a**.

Crescimento Same Store Sales²

Variação %, a/a



EBITDA "4-Wall" (Lojas)

% da Receita Bruta Lojas Petz

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

¹ Não considera as lojas da Zee.Now e Atacado Pet.

² 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.

Receita Bruta | Desempenho por Canal

Grupo Petz	3T25	3T24	Var.	9M25	9M24	Var.
R\$ mil, exceto quando indicado						
Por Canal						
Físico	583.220	539.568	8,1%	1.721.080	1.576.375	9,2%
Digital	468.873	439.616	6,7%	1.341.550	1.250.350	7,3%
Vendas B2B	34.592	37.483	(7,7%)	96.802	105.018	(7,8%)
Por Segmento						
Vendas B2C	1.017.219	948.427	7,3%	2.964.208	2.739.583	8,2%
Vendas B2B	34.592	37.483	(7,7%)	96.802	105.018	(7,8%)
Serviços e Outros	34.874	30.757	13,4%	98.422	87.142	12,9%
Receita Bruta Total	1.086.685	1.016.667	6,9%	3.159.432	2.931.743	7,8%

¹ Durante o processo de incorporação do CNPJ da Zee.Dog, que ocorreu em abril/24, parte da receita foi alocada ao canal digital. Foi realizada uma reclassificação para refletir adequadamente o canal correspondente. Com isso, os valores de receita entre canais do 3T24 foram ajustados.

No 3T25, a Receita Bruta do Grupo Petz atingiu R\$1,1 bilhão, um crescimento de +6,9% a/a, impulsionada pela performance das vendas B2C (Business to Consumer), que cresceram +7,3% a/a neste trimestre.

As vendas no canal físico cresceram +8,1% em relação ao mesmo período do ano anterior, reforçando a relevância das lojas na estratégia da Companhia e dando continuidade à essa trajetória consistente. Esse desempenho reflete, sobretudo, as iniciativas de precificação mais assertiva na ponta, com foco em cash margin, além do sucesso da gamificação entre lojas, cujo novo campeonato de vendas mantém alto engajamento e impulsiona a performance.

Ainda, é importante ressaltar que, neste trimestre, 93% 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 físicas continuam sendo parte essencial do nosso negócio e fundamentais para encantar nossos clientes. Já o canal digital e a omnicanalidade seguem como pilares estratégicos, sustentando um crescimento saudável, com foco na construção de um relacionamento de longo prazo com o cliente.

As vendas no canal digital do Grupo Petz totalizaram R\$468,9 milhões nesse trimestre, um crescimento de +6,7% a/a, apresentando uma performance resiliente, mesmo com uma sólida base de comparação no 3T24 (+19,7% a/a). Assim, a penetração digital atingiu 43,1% da Receita Bruta, -0,1 p.p. a/a.

Os indicadores operacionais continuam apresentando resultados positivos e animadores, com destaque para os 563 mil assinantes registrados em setembro, representando um crescimento de +7% em relação ao mesmo período do ano anterior e correspondendo a 41% do total de clientes ativos no canal digital. Além disso, o churn de assinantes manteve-se em seu patamar mínimo histórico, reforçando a consistência do desempenho e a fidelização da base de clientes.

Entre as iniciativas estratégicas, destaca-se a performance do Clubz, o clube de assinatura e fidelidade da companhia, que vem apresentando resultados expressivos e um ritmo consistente de crescimento, tendo dobrado o número de assinantes em relação ao trimestre anterior. O avanço tem sido impulsionado pela expansão da oferta em lojas físicas e pelo forte engajamento das equipes de loja, reforçando o papel do programa de aumentar a recorrência de compras e ampliar o share of wallet dos clientes.

O canal B2B (Business to Business) apresentou queda de 7,7% a/a no trimestre, reflexo principalmente da performance do canal global da Zee.Dog. O resultado foi afetado pelo nível ainda elevado de estoques dos parceiros internacionais, que têm reduzido o ritmo de recompras. Adicionalmente, o cenário de instabilidade no comércio internacional, agravado pelas tarifas impostas pelos Estados Unidos, também contribuiu para o desempenho mais fraco no período.

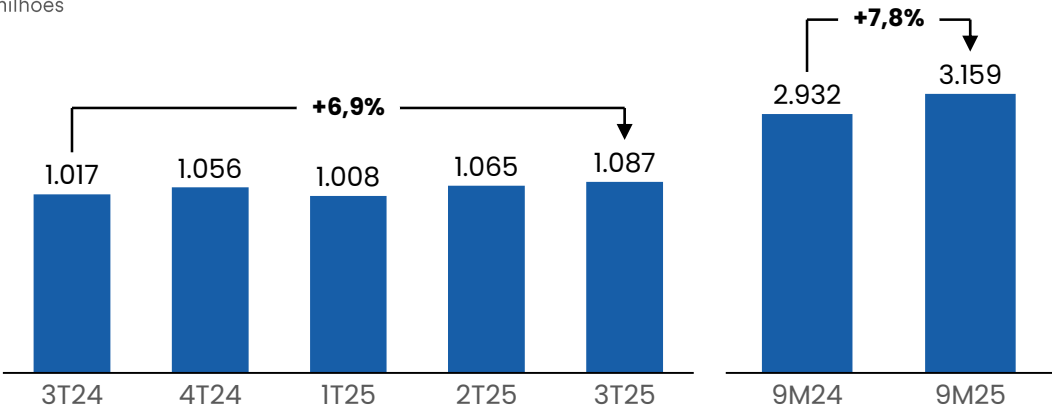
A Receita Bruta do Grupo Petz pode ser analisada por:

- **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.

Receita Bruta | Desempenho por Canal

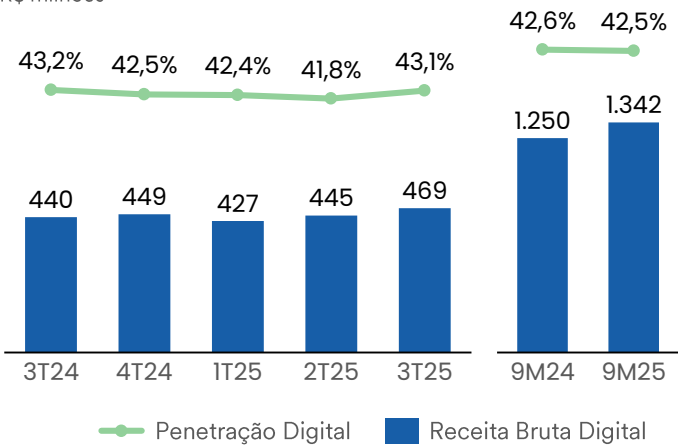
Receita Bruta Total

R\$ milhões



Receita Bruta Digital Total

R\$ milhões



CLUBZ

O número de membros **dobrou** em relação ao 2T25

93%

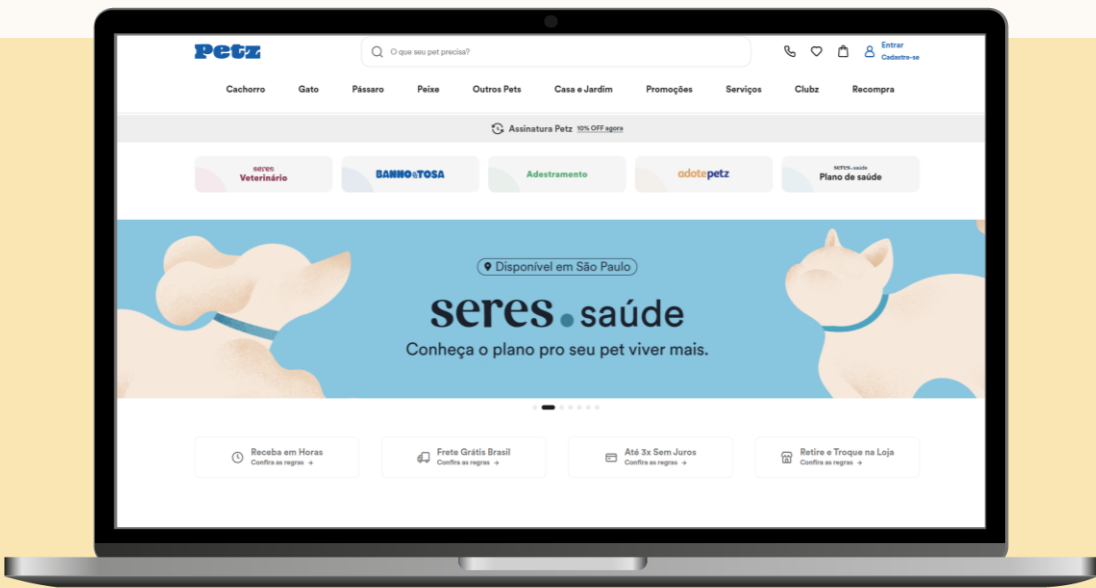
Vendas *Omnichannel*

2,5x

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

97%

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



Receita Bruta | Desempenho por Segmento

Categorias

No trimestre, a Receita Bruta de Produtos das **principais categorias** cresceu +7,6% a/a, impulsionada, principalmente, pela performance das categorias de **Alimentos** e **Higiene & Limpeza**, seguido por **Farmácia** e **Acessórios**.

Serviços

O **segmento de Serviços** registrou crescimento de +13,4% a/a, refletindo os esforços na revitalização da frente, iniciados no 1T24. Destacamos o **aumento da rentabilidade** e do **cash margin**, impulsionado pelo **contínuo foco em eficiência**, pela revisão dos processos centrados no cliente e pela qualidade no atendimento.

Entre as principais iniciativas, destaca-se o **piloto de franquia em algumas unidades de Banho e Tosa e de Seres (Veterinário)**, em São Paulo. Após o período de testes previsto para 2025 e os resultados positivos obtidos, o plano de expansão e **roll out** do novo modelo terá início no 1T26.

Lançado em abril, o **Seres Saúde** – programa que oferece opções de pacotes de prevenção e de plano de saúde para pets – segue avançando e atingiu um novo marco com o início das vendas no canal digital (app e site Petz) desde agosto. Atualmente, além da disponibilidade no canal digital, o programa está presente em mais de 50 pontos de venda, ampliando o acesso ao público geral, com foco inicial em São Paulo e Campinas. Para 2026, é esperado um plano de **go-to-market** com o foco de expansão regional e crescimento, após resultados animadores ao longo de 2025.

A conexão entre o **Clubz** e os **serviços** do ecossistema Petz tem se mostrado cada vez mais relevante na estratégia da companhia. Observamos uma **aceleração consistente na participação do faturamento de serviços pelos membros do programa**, impulsionada pelo crescimento do número de assinantes, à medida que o Clubz amplia sua base e oferece **benefícios exclusivos nos planos Ouro e Diamante** para utilização dos serviços.





Lucro Bruto

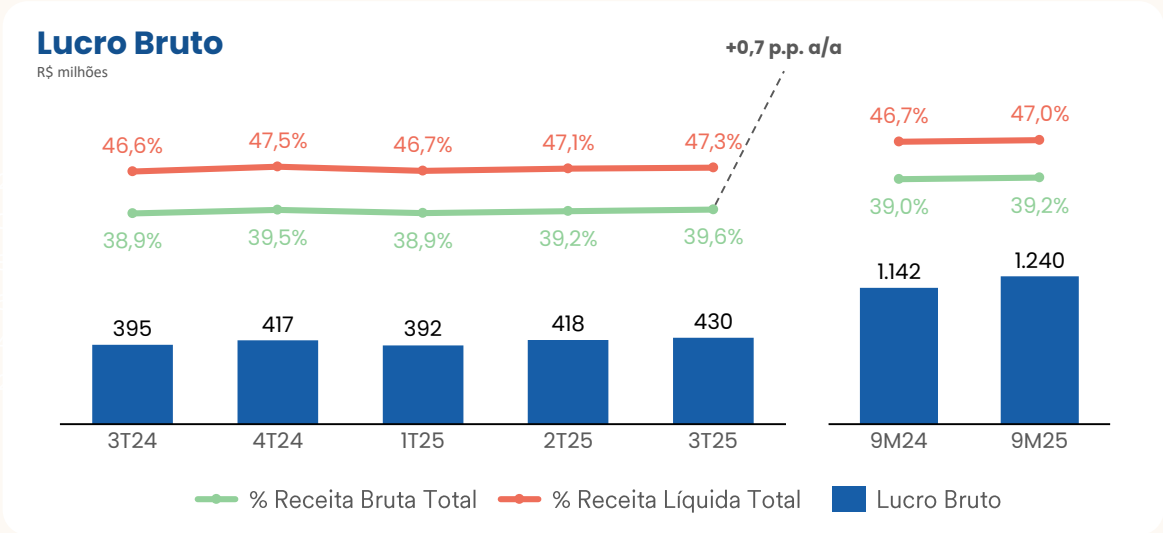
O Lucro Bruto totalizou R\$429,8 milhões no 3T25, um crescimento de +8,8% a/a, representando uma margem bruta de 39,6% (+0,7 p.p. a/a).

É importante destacar o avanço das marcas próprias, que seguem em forte trajetória de crescimento (+36% a/a) e ganho de participação de 2,7 p.p. totalizando 12,8% do total de produtos. Esse resultado contribuiu para a expansão de margem bruta no período.

A performance do canal físico, que, desde o 4T24, vem recuperando participação em relação ao canal digital também seguiu como um catalizador de expansão de margem bruta.

O resultado consolidado reforça a eficácia das estratégias de precificação, com foco em *cash margin*, e um *mix* de canais mais equilibrado e rentável.

Adicionalmente, a Companhia segue atuando de forma contínua na otimização de margens, por meio da gestão estratégica de sortimento, negociações com fornecedores e revisões de oportunidades tributárias.



Despesas Operacionais

Grupo Petz	3T25	3T24	Var.	9M25	9M24	Var.
R\$ mil, exceto quando indicado						
Despesas Operacionais	345.899	320.581	7,9%	1.016.289	947.456	7,3%
% Receita Bruta Total	31,8%	31,5%	0,3 p.p.	32,2%	32,3%	(0,2 p.p.)
Despesas com Vendas	258.506	236.595	9,3%	757.603	697.758	8,6%
% Receita Bruta Total	23,8%	23,3%	0,5 p.p.	24,0%	23,8%	0,2 p.p.
Despesas Gerais & Administrativas (G&A)	83.301	79.117	5,3%	248.071	236.109	5,1%
% Receita Bruta Total	7,7%	7,8%	(0,1 p.p.)	7,9%	8,1%	(0,2 p.p.)
Outras Despesas Operacionais	4.092	4.869	(16,0%)	10.615	13.589	(21,9%)
% Receita Bruta Total	0,4%	0,5%	(0,1 p.p.)	0,3%	0,5%	(0,1 p.p.)

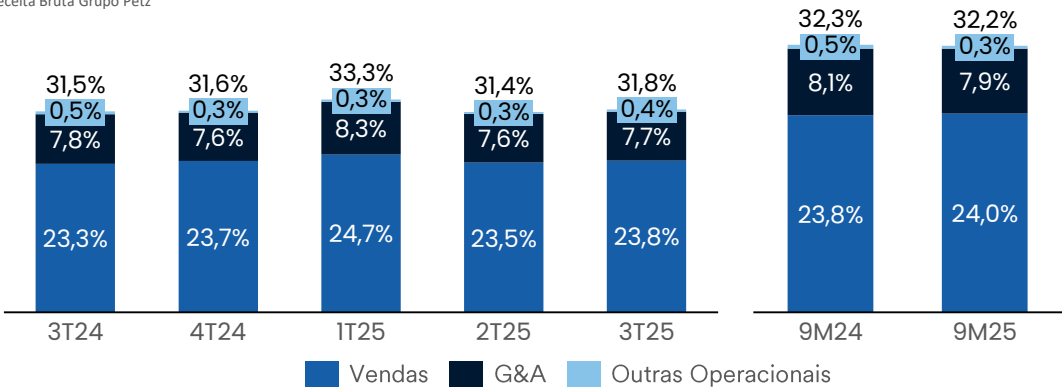
As **Despesas com Vendas** do Grupo Petz totalizaram R\$258,5 milhões no 3T25 (+9,3% a/a), representando 23,8% da Receita Bruta (+0,5 p.p. a/a). O desempenho reflete a pressão nas linhas de (i) pessoal de loja e (ii) despesas de ocupação, em função do maior número de lojas (+9 vs. 3T24), resultando em menor alavancagem operacional, considerando que as unidades mais recentes ainda se encontram em fase de maturação, com faturamentos menores que seu potencial na maturidade. Adicionalmente, investimentos incrementais em campanhas voltadas à ampliação do tráfego online também contribuíram para o aumento das despesas no trimestre.

As **Despesas Gerais e Administrativas (G&A)** totalizaram R\$83,3 milhões no trimestre (+5,3% a/a), representando 7,7% da Receita Bruta (-0,1 p.p. a/a). A Companhia segue comprometida com a busca por eficiência. **Desde março, foram implementados planos de ação voltados ao maior controle de despesas e ganho de produtividade.**

As **Outras Despesas Operacionais** totalizaram R\$4,1 milhões, queda de -16,0% 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 aberturas em relação ao ano anterior (três lojas inauguradas no 3T25 frente a 5 inaugurações no 3T24).

Despesas Operacionais

% Receita Bruta Grupo Petz



EBITDA Ajustado (IAS 17)

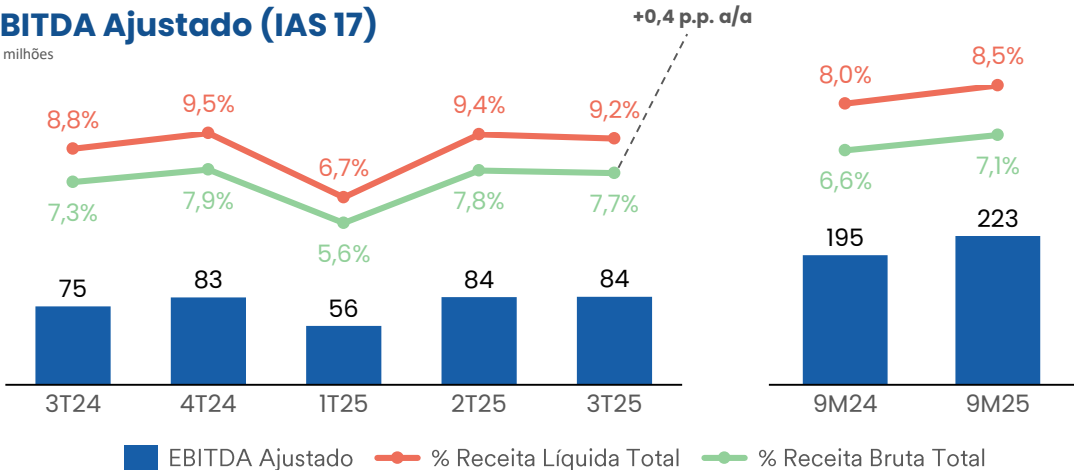
Grupo Petz	3T25	3T24	Var.	9M25	9M24	Var.
R\$ mil, exceto quando indicado						
EBITDA	83.235	60.175	38,3%	223.427	162.763	37,3%
(+) Plano de Opção de Compra de Ações	2.745	5.553	(50,6%)	4.949	16.659	(70,3%)
(+) Resultado Não Recorrente	(2.040)	8.847	-	(4.894)	15.147	-
EBITDA Ajustado	83.940	74.575	12,6%	223.482	194.569	14,9%
EBITDA Ajustado/Receita Bruta Total	7,7%	7,3%	0,4 p.p.	7,1%	6,6%	0,4 p.p.
EBITDA Ajustado (IFRS 16)	147.264	132.585	11,1%	409.671	365.578	12,1%
EBITDA Ajustado IFRS 16/Receita Bruta Total	13,6%	13,0%	0,5 p.p.	13,0%	12,5%	0,5 p.p.

O EBITDA Ajustado do Grupo Petz foi de R\$83,9 milhões no 3T25, um crescimento de +12,6% a/a, representando 7,7% da Receita Bruta (+0,4 p.p. a/a), refletindo os ganhos de margem bruta.

No 3T25, o Resultado Não Recorrente do Grupo Petz totalizou R\$2,0 milhões positivos, incluindo receitas provenientes de créditos fiscais extemporâneos, parcialmente compensadas pelas despesas atreladas ao Acordo de Associação com a Cobasi (envolvendo honorários de assessores e consultorias da transação), além do reconhecimento (não caixa) da parcela do *earn out* da transação de Zee.Dog.

EBITDA Ajustado (IAS 17)

R\$ milhões



Resultado Financeiro

Grupo Petz	3T25	3T24	Var.	9M25	9M24	Var.
R\$ mil, exceto quando indicado						
Resultado Financeiro	(4.427)	530	-	(9.117)	(26.026)	(65,0%)
Receitas Financeiras	34.412	27.476	25,2%	91.024	64.556	41,0%
Despesas Financeiras	(38.839)	(26.946)	44,1%	(100.141)	(90.582)	10,6%

O Resultado Financeiro no 3T25 representou uma despesa de R\$4,4 milhões, em comparação com uma receita de R\$530 mil registrada no 3T24.

Os crescimentos registrados em ambas as linhas são reflexo principalmente do aumento da taxa básica de juros do país (Selic), que passou de 10,5% no 3T24 para 15,0% no 3T25. Vale destacar também que encerramos o 3T25 com uma posição de caixa líquido superior versus o ano anterior (R\$81 milhões, frente a R\$49 milhões no 3T24).

Neste trimestre, a operação de swap referente à dívida 4131 resultou em um impacto positivo de R\$1,4 milhão no Lucro Líquido, sem efeito caixa. Tal efeito positivo no resultado deve-se à desvalorização do dólar durante o trimestre – a cotação do dólar no início do trimestre era de R\$5,45 (data-base 01/07/2025) e, ao final do trimestre, R\$5,31 (data-base 30/09/2025).

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

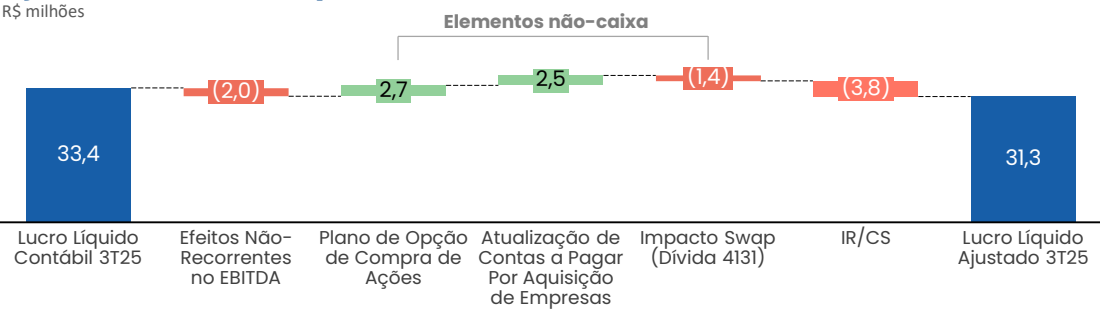
Grupo Petz	3T25	3T24	Var.	9M25	9M24	Var.
R\$ mil, exceto quando indicado						
Lucro Antes do IR e da Contribuição Social (EBT)	30.328	14.943	103,0%	69.214	805	-
Imposto de Renda e Contribuição Social	3.049	(50)	-	(11.190)	14.855	-
Lucro Líquido	33.377	14.893	124,1%	58.024	15.660	270,5%
(+) Efeitos Não Recorrentes Ajustado no EBITDA	(2.040)	8.847	-	(4.894)	15.147	-
(+) Plano de Opção de Compra de Ações	2.745	5.553	(50,6%)	4.949	16.659	(70,3%)
(+) Atualização de Contas a Pagar por Aquisições	5.531	3.468	59,5%	14.357	9.750	47,3%
(+) Atualização Monetária de Créditos Extemporâneos	(3.058)	-	-	(3.058)	-	-
(+) Impacto Swap / Dívida 4131	(1.428)	(3.674)	(61,1%)	(12.584)	2.561	-
(+) Efeitos de IR e CS	(3.843)	(6.790)	(43,4%)	(5.980)	(19.393)	(69,2%)
Lucro Líquido Ajustado	31.284	22.298	40,3%	50.815	40.384	25,8%
Margem Líquida Ajustada (%)	2,9%	2,2%	0,7 p.p.	1,6%	1,4%	0,2 p.p.
Lucro Líquido Ajustado (IFRS 16)	29.533	19.215	53,7%	43.269	28.802	50,2%
Margem Líquida Ajustada (IFRS 16) (%)	2,7%	1,9%	0,8 p.p.	1,4%	1,0%	0,4 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.

Neste trimestre, o Lucro Líquido Contábil do Grupo Petz totalizou **R\$33,4 milhões**. Já o **Lucro Líquido Ajustado totalizou R\$31,3 milhões (+40,3% a/a)**, reflexo da combinação de crescimento sustentável e foco em eficiência operacional.

Para melhor compreensão dos resultados operacionais, a partir do 4T24, excluimos 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.

Ajustes no Lucro Líquido

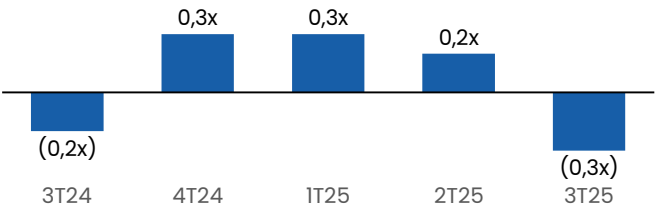


Endividamento

Grupo Petz	3T25	3T24	Var.
R\$ mil, exceto quando indicado			
Dívida Bruta	433.388	426.654	1,6%
Empréstimos e Financiamentos de Curto Prazo	97.805	28.795	239,7%
Empréstimos e Financiamentos de Longo Prazo	335.583	397.859	(15,7%)
Caixa e Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras	514.399	475.571	8,2%
Dívida Líquida (Caixa Líquido)	(81.011)	(48.917)	65,6%
EBITDA Ajustado (Últimos 12 meses)	306.796	261.322	17,4%
Dívida Líquida (Caixa Líquido)/EBITDA Ajustado (Últimos 12 meses)	(0,3x)	(0,2x)	(0,1x)

Alavancagem

Dívida Líquida (Caixa Líquido) / EBITDA Ajustado 12M



A Companhia encerrou o 3T25 com caixa líquido de R\$81,0 milhões (representando 0,3x do EBITDA Ajustado dos últimos 12 meses), revertendo a posição de dívida líquida de R\$45,5 milhões observada no trimestre anterior – uma variação positiva de R\$126,5 milhões, impulsionada, principalmente, pelo forte resultado de Lucro Caixa e pela eficiência crescente na gestão do capital de giro.

Investimentos/CAPEX

Grupo Petz	3T25	3T24	Var.	9M25	9M24	Var.
R\$ mil, exceto quando indicado						
Novas Lojas e Hospitais	9.614	16.218	(40,7%)	19.687	42.364	(53,5%)
Reformas, Manutenção e Outros	13.349	7.625	75,1%	35.569	29.919	18,9%
Tecnologia e Digital	12.442	14.170	(12,2%)	40.237	41.042	(2,0%)
Investimentos Totais	35.405	38.013	(6,9%)	95.493	113.325	(15,7%)
Efeito Não Caixa	(249)	1.379	-	2.453	7.697	(68,1%)
Fluxo de Caixa do Imobilizado e Intangível	35.156	39.392	(10,8%)	97.946	121.022	(19,1%)

Os Investimentos Totais somaram R\$35,2 milhões no 3T25, queda de -10,8% a/a, refletindo uma alocação mais estratégica e alinhada aos objetivos corporativos e reforçando nosso compromisso com a busca contínua por eficiência operacional.

Os investimentos na construção de **Novas Lojas** totalizaram R\$9,6 milhões, uma redução de -40,7% 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\$13,3 milhões no 3T25, um aumento de +75,1% a/a, impactado, principalmente, por reformas estratégicas de lojas, com foco especial em climatização, visando aprimorar a experiência do cliente, garantir conforto nas lojas e promover maior eficiência energética. O trimestre também foi marcado por um investimento pontual em uma loja de Curitiba/PR, que passou por um *refresh* completo após dano estrutural no telhado causado por uma tempestade. Dada a relevância e o alto potencial de faturamento da loja, a Companhia optou por uma reforma praticamente integral, o que elevou temporariamente o nível de investimentos da linha no período.

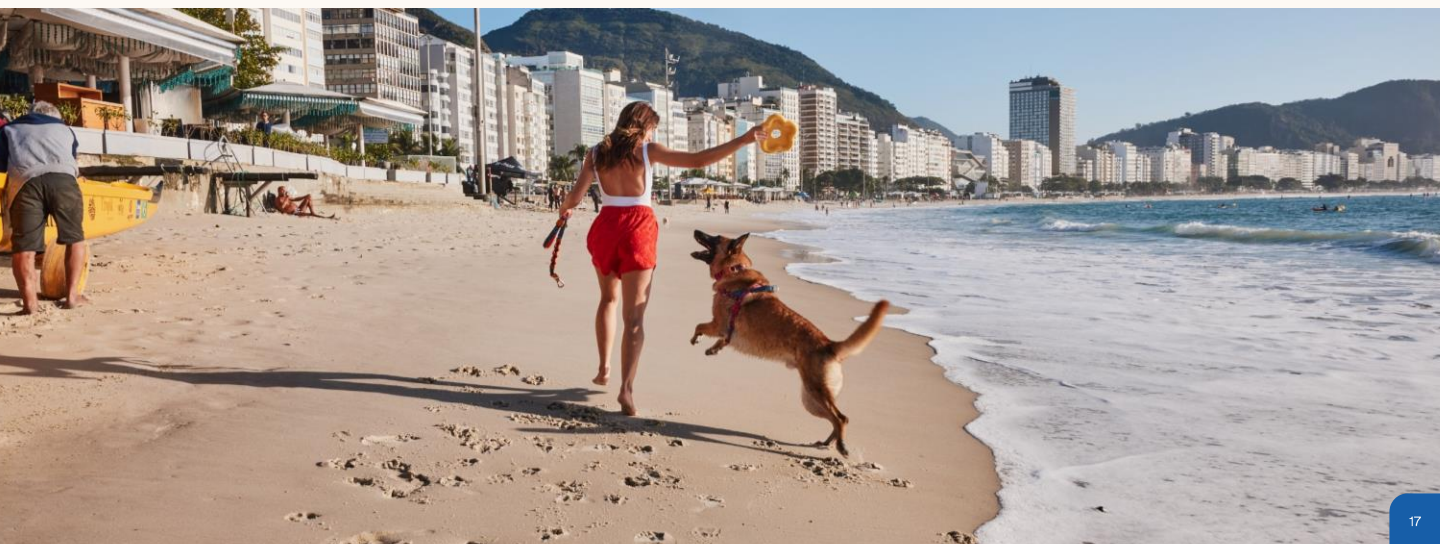
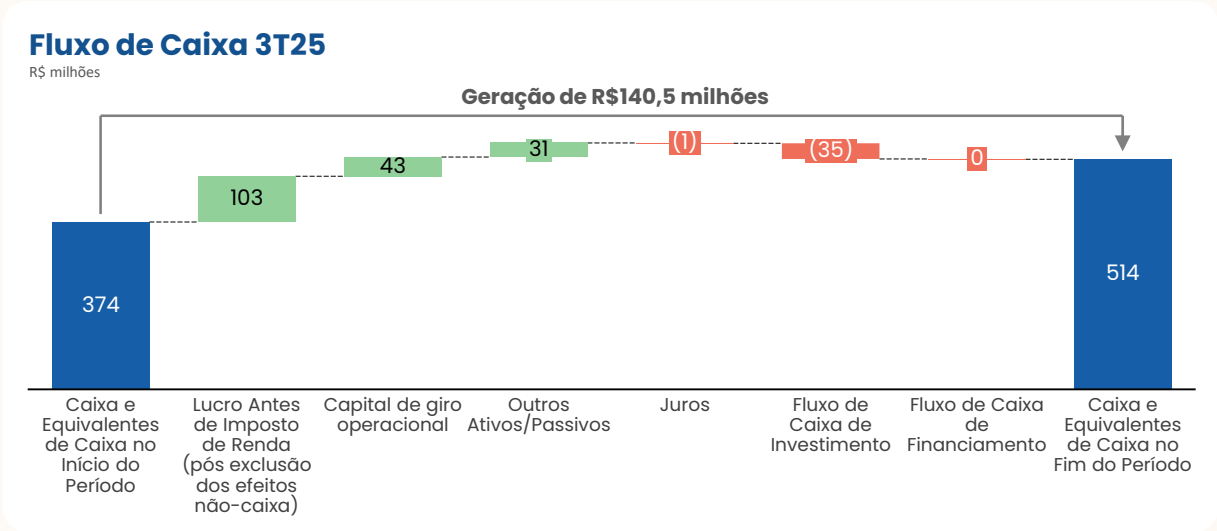
Por fim, investimos R\$12,4 milhões em **Tecnologia e Digital** no 3T25, uma redução de -12,2% a/a. Os recursos seguem focados na evolução da jornada no e-commerce, com aprimoramentos no site e no aplicativo, melhorias na experiência do usuário (UX), além de avanços em segurança digital e monitoramento de performance da loja online. O objetivo é fortalecer a conversão e fidelização dos clientes, sem deixar de priorizar segurança e confiabilidade dos sistemas.

Fluxo de Caixa

Grupo Petz	3T25	3T24	Var.	9M25	9M24	Var.
R\$ mil, exceto quando indicado						
Fluxo de Caixa Operacional	176.065	105.809	66,4%	255.857	201.528	27,0%
Lucro Antes de Imposto de Renda (pós exclusão dos efeitos não-caixa)	102.574	76.490	34,1%	259.845	209.927	23,8%
Capital de Giro Operacional	42.839	(4.419)	-	6.052	(22.886)	-
Outros Ativos/Passivos	31.405	34.338	(8,5%)	29.556	55.887	(47,1%)
Juros	(753)	(600)	25,5%	(39.596)	(41.400)	(4,4%)
Fluxo de Caixa de Investimento	(35.157)	(39.391)	(10,7%)	(99.453)	(123.969)	(19,8%)
Fluxo de Caixa de Financiamento	(421)	(617)	(31,8%)	(508)	(28.443)	(98,2%)
Fluxo de Caixa Líquido	140.487	65.801	113,5%	155.896	49.116	217,4%
Caixa e Equivalentes de Caixa no Início do Período	373.912	409.770	(8,8%)	358.503	426.455	(15,9%)
Caixa e Equivalentes de Caixa no Fim do Período	514.399	475.571	8,2%	514.399	475.571	8,2%

O 3T25 foi marcado pela forte geração de caixa operacional, totalizando R\$176,1 milhões em Fluxo de Caixa Operacional. Em termos de Fluxo de Caixa Líquido, a Companhia gerou R\$140,5 milhões, já considerando os Investimentos do período.

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





IAS 17 – Balanço Patrimonial

Grupo Petz					
R\$ mil, exceto quando indicado	3T25	2T25	1T25	4T24	3T24
ATIVO					
Ativo Circulante	1.534.366	1.378.294	1.369.929	1.379.191	1.455.983
Caixa e Equivalentes de Caixa	28.423	26.206	47.981	76.559	170.143
Aplicações Financeiras	485.976	347.706	298.692	281.944	305.428
Contas a Receber	377.521	397.132	375.119	386.664	365.381
Estoques	484.865	446.434	485.014	473.207	448.707
Impostos e contribuições a recuperar	118.634	122.883	128.783	124.332	136.506
Outros Créditos	38.947	37.933	34.340	36.485	29.818
Ativo Não Circulante	1.545.158	1.555.939	1.585.961	1.606.546	1.626.201
Outros Créditos - LP	43.170	41.710	38.495	39.857	41.075
Impostos e contribuições a Recuperar - LP	4.034	4.265	5.060	5.060	5.230
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	45.887	44.747	58.590	59.976	22.009
Imobilizado	740.240	751.907	769.591	788.428	792.027
Intangível	711.827	713.310	714.225	713.225	765.860
Total do Ativo	3.079.524	2.934.233	2.955.890	2.985.737	3.082.184
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO					
Passivo Circulante	760.951	660.456	677.653	695.777	761.393
Fornecedores	416.251	353.862	392.463	408.843	380.541
Empréstimos, Financiamentos e Debêntures	97.805	85.873	54.669	63.096	28.795
Obrigações Trabalhistas e Previdenciárias	109.035	91.784	102.061	91.075	104.308
Obrigações Tributárias	61.846	54.062	54.915	59.004	53.282
Dividendos a Pagar	117	117	134	134	130.026
Contas a pagar pela aquisição de controladas	2.131	2.063	2.005	2.953	3.163
Outras Obrigações	72.649	71.900	70.632	69.609	58.946
Programa de fidelização	1.117	795	774	1.063	2.332
Passivo Não Circulante	489.721	480.760	509.549	521.583	535.224
Empréstimos, Financiamentos e Debêntures	335.583	333.538	367.771	384.023	397.859
Contas a pagar pela aquisição de controladas	132.279	125.279	119.517	113.996	113.015
Outras Obrigações	-	-	-	-	663
Provisão para riscos cíveis e trabalhistas	21.859	21.943	22.261	23.564	23.687
Patrimônio Líquido	1.828.852	1.793.017	1.768.688	1.768.377	1.785.567
Capital Social	1.725.655	1.725.655	1.725.655	1.725.427	1.725.427
Reserva de Capital	39.505	39.505	39.505	39.505	39.505
Reserva para Opção Outorgadas	88.517	85.771	83.502	83.568	75.642
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	(129.708)	(129.416)	(129.237)	(128.629)	(130.545)
Reserva de Lucros	142.126	108.745	86.506	85.749	112.781
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	3.079.524	2.934.233	2.955.890	2.985.737	3.082.184

IAS 17 – Fluxo de Caixa – Método Indireto

Grupo Petz	3T25	3T24	9M25	9M24
R\$ mil, exceto quando indicado				
Fluxo de Caixa Operacional	176.065	105.809	255.857	201.528
Lucro Antes de Imposto de Renda	30.328	14.943	69.213	805
Depreciação & Amortização	48.537	45.814	145.260	136.106
Provisão para perdas nos estoques	(222)	(551)	14	(405)
Opções outorgadas reconhecidas	2.746	5.553	4.949	16.658
Juros sobre empréstimos e financiamentos	15.413	7.360	28.283	42.974
Baixa do imobilizado	190	59	308	5.123
Programa de fidelização	322	(65)	54	1.403
Provisão para riscos cíveis e trabalhistas	(399)	239	(1.703)	279
Atualização de contas a pagar por aquisição de empresas	5.531	3.468	14.357	9.750
Depreciação de reembolso de benfeitorias	(55)	(54)	(163)	(175)
Variação no Capital de Giro	73.674	29.043	(4.715)	(10.990)
ATIVO				
Contas a Receber	19.252	14.900	8.203	4.422
Estoques	(38.209)	(31.506)	(11.672)	(6.793)
Impostos e contribuições a recuperar	6.935	7.695	9.179	26.906
Outros Créditos	5.257	1.757	(1.694)	(10.619)
PASSIVO				
Fornecedores	61.796	12.187	9.521	(20.515)
Obrigações Trabalhistas e Previdenciárias	17.250	15.987	17.967	19.738
Obrigações Tributárias	3.685	1.339	(550)	6.163
Contas a pagar	(1.722)	7.560	4.654	13.699
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	183	(276)	(727)	(2.591)
Juros Pagos Sobre Empréstimos e Financiamentos	(753)	(600)	(39.596)	(41.400)
Fluxo de Caixa de Investimento	(173.427)	40.641	(303.485)	(59.167)
Aplicações Financeiras	(138.270)	80.032	(204.032)	64.802
Investimentos	-	-	(1.505)	(2.948)
Aquisição de imobilizado e intangível	(35.157)	(39.391)	(97.948)	(121.021)
Fluxo de Caixa de Financiamento	(421)	(617)	(508)	(28.443)
Captação de empréstimos e financiamentos	-	-	657	-
Pagamento de empréstimos e financiamentos	(421)	(617)	(1.376)	(24.564)
Aumento de capital	-	-	228	-
Pagamento de dividendos	-	-	(17)	(3.879)
Fluxo de Caixa Líquido	2.217	145.833	(48.136)	113.918
Caixa e Equivalentes de Caixa no Início do Período	26.206	24.310	76.559	56.225
Caixa e Equivalentes de Caixa no Fim do Período	28.423	170.143	28.423	170.143
Caixa e Equivalentes de Caixa + Aplicações Financeiras no Início do Período	373.912	409.770	358.503	426.455
Caixa e Equivalentes de Caixa + Aplicações Financeiras no Fim do Período	514.399	475.571	514.399	475.571

Anexo I – Reconciliação EBITDA – Demonstrações Fin. vs. EBITDA Ajustado

Grupo Petz	3T25	3T24	9M25	9M24
R\$ mil, exceto quando indicado				
Lucro Antes do Resultado Financeiro (EBIT)	55.149	32.513	136.267	78.200
(+) Depreciação & Amortização	47.951	45.237	143.513	134.333
(+) Depreciação - Direito de Uso (CPC 06 (R2))/IFRS 16)	43.966	40.435	130.343	121.304
EBITDA	147.066	118.185	410.123	333.837
(+) Despesas de Aluguel	(63.324)	(58.010)	(186.189)	(171.009)
EBITDA ex./ IFRS 16	83.742	60.175	223.934	162.828
(+) Plano de Opção de Compra de Ações	2.745	5.553	4.949	16.659
(+) Baixa de Direito de Uso (CPC 06 (R2))/IFRS 16)	(507)	-	(507)	(65)
(+) Resultado Não Recorrente	(2.040)	8.847	(4.894)	15.147
EBITDA Ajustado	83.940	74.575	223.482	194.569
EBITDA Ajustado IFRS 16	147.264	132.585	409.671	365.578

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

Grupo Petz	3T25		Var.
R\$ mil, exceto quando indicado	IAS 17	IFRS 16	
Receita Bruta de Vendas de Mercadorias e Serviços Prestados	1.086.685	1.086.685	-
Impostos e Outras Deduções	(178.145)	(178.145)	-
Receita Líquida de Vendas de Mercadorias e Serviços Prestados	908.540	908.540	-
Custo das Mercadorias Vendidas e dos Serviços Prestados	(478.701)	(478.701)	-
Lucro Bruto	429.839	429.839	-
Receitas (Despesas) Operacionais	(395.083)	(374.690)	(20.393)
Com Vendas	(298.311)	(279.837)	(18.474)
Gerais & Administrativas	(91.965)	(90.576)	(1.389)
Outras Receitas (Despesas) Operacionais, Líquidas	(4.807)	(4.277)	(530)
Lucro Operacional Antes do Resultado Financeiro	34.755	55.149	(20.393)
Resultado Financeiro	(4.427)	(27.475)	23.048
Receitas Financeiras	34.412	34.412	-
Despesas Financeiras	(38.839)	(61.887)	23.048
Lucro Antes do IR e da Contribuição Social	30.328	27.674	2.655
Imposto de Renda e Contribuição Social	3.049	3.952	(903)
Lucro Líquido do Exercício	33.377	31.626	1.752



Anexo III – Impacto IFRS 16 – Balanço Patrimonial

Grupo Petz	3T25		Var.
	IAS 17	IFRS 16	
R\$ mil, exceto quando indicado			
ATIVO			
Ativo Circulante	1.534.366	1.533.166	1.200
Caixa e Equivalentes de Caixa	28.423	28.423	-
Aplicações Financeiras	485.976	485.976	-
Contas a Receber	377.521	377.521	-
Estoques	484.865	484.865	-
Impostos e contribuições a recuperar	118.634	118.634	-
Outros Créditos	38.947	37.747	1.200
Ativo Não Circulante	1.545.158	2.410.090	(864.932)
Outros Créditos	43.170	43.170	-
Impostos e contribuições a Recuperar	4.034	4.034	-
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	45.887	105.485	(59.598)
Imobilizado	740.240	1.555.628	(815.388)
Intangível	711.827	701.773	10.054
Total do Ativo	3.079.524	3.943.256	(863.732)
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO			
Passivo Circulante	760.951	898.780	(137.829)
Fornecedores	416.251	416.251	-
Empréstimos, Financiamentos e Debêntures	97.805	97.805	-
Obrigações Trabalhistas e Previdenciárias	109.035	109.035	-
Obrigações Tributárias	61.846	61.846	-
Dividendos a Pagar	117	117	-
Contas a pagar pela aquisição de controladas	2.131	2.131	-
Outras Obrigações	72.649	54.104	18.545
Programa de fidelização	1.117	1.117	-
Arrendamentos Direito de Uso a Pagar (IFRS 16)	-	156.374	(156.374)
Passivo Não Circulante	489.721	1.328.214	(838.493)
Empréstimos, Financiamentos e Debêntures	335.583	335.583	-
Contas a pagar pela aquisição de controladas	132.279	132.279	-
Provisão para riscos cíveis e trabalhistas	21.859	21.859	-
Arrendamentos Direito de Uso a Pagar (IFRS 16)	-	838.493	(838.493)
Patrimônio Líquido	1.828.852	1.716.262	112.590
Capital Social	1.725.655	1.725.655	-
Reserva de Capital	39.505	39.505	-
Reserva para Opção Outorgadas	88.517	88.517	-
Ações em Tesouraria	(62.068)	(62.068)	-
Reserva Especial de Ágio	24.825	24.825	-
Ajuste de avaliação patrimonial	(129.708)	(129.708)	-
Reserva de Lucros	142.126	29.536	112.590
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	3.079.524	3.943.256	(863.732)

Anexo IV – Impacto IFRS 16 – Fluxo de Caixa

Grupo Petz	3T25		Var.
	IAS 17	IFRS 16	
R\$ mil, exceto quando indicado			
Fluxo de Caixa Operacional	176.065	231.957	(55.892)
Lucro Antes de Imposto de Renda e da Contribuição Social	30.328	27.674	2.654
Depreciação e Amortização	48.537	48.006	531
Depreciação - direito de uso (CPC 06 (R2))/IFRS 16)	-	43.966	(43.966)
Despesa de juros - direito de uso (CPC 06 (R2))/IFRS 16)	-	25.142	(25.142)
Provisão Para Perdas nos Estoques	(222)	(222)	-
Opções Outorgadas Reconhecidas	2.746	2.746	-
Juros Sobre Empréstimos e Financiamentos	15.413	15.413	-
Baixa de Imobilizado	190	190	-
Baixa de direito de uso (CPC 06 (R2))/IFRS 16)	-	(507)	507
Programa de Fidelização	322	322	-
Provisão para Riscos Cíveis e Trabalhistas	(399)	(399)	-
Atualização de contas a pagar por aquisição de empresas	5.531	5.531	-
Reembolso de Benfeitorias	(55)	(55)	-
ATIVO			
Contas a Receber	19.252	19.252	-
Estoques	(38.209)	(38.209)	-
Impostos e contribuições a recuperar	6.935	6.935	-
Outros Créditos	5.257	5.257	-
PASSIVO			
Fornecedores	61.796	61.796	-
Obrigações Trabalhistas e Previdenciárias	17.250	17.250	-
Obrigações Tributárias	3.685	3.685	-
Contas a pagar	(1.722)	(240)	(1.482)
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	183	183	-
Juros Pagos Sobre Empréstimos e Financiamentos	(753)	(753)	-
Juros pagos sobre direito de uso (CPC 06 (R2))/IFRS 16)	-	(11.006)	11.006
Fluxo de Caixa de Investimento	(173.427)	(173.254)	(173)
Aplicações Financeiras	(138.270)	(138.270)	-
Investimentos	-	-	-
Aquisição de imobilizado e intangível	(35.157)	(34.984)	(173)
Fluxo de Caixa de Financiamento	(421)	(56.486)	56.065
Captação de empréstimos e financiamentos	-	-	-
Pagamento de empréstimos e financiamentos	(421)	(421)	-
Pagamento de dividendos	-	-	-
Pagamento de direito de uso (CPC 06 (R2))/IFRS 16)	-	(56.065)	56.065
Fluxo de Caixa Líquido	2.217	2.217	-
Caixa e Equivalentes de Caixa no Início do Período	26.206	26.206	-
Caixa e Equivalentes de Caixa no Fim do Período	28.423	28.423	-

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

Marilia Paiotti
petz@novapr.com.br

PETZ3

R\$3,78 por ação

462.739.925

Total de Ações

R\$1,7 bilhão

Valor de Mercado

Dados: 05 de novembro de 2025



GRUPO **Petz**

3Q25 Results

Videoconference

Thursday, November 06th

09am US ET | 11am BRT

[click here](#)

ANIVERSÁRIO
PETZ

Petz

CONHECIMENTO
seres

**BANHO
& TOSA**
Petz

petix.
o melhor para seu pet


adotePetz


zee dog

**CANSEI
DE SER
GATO**

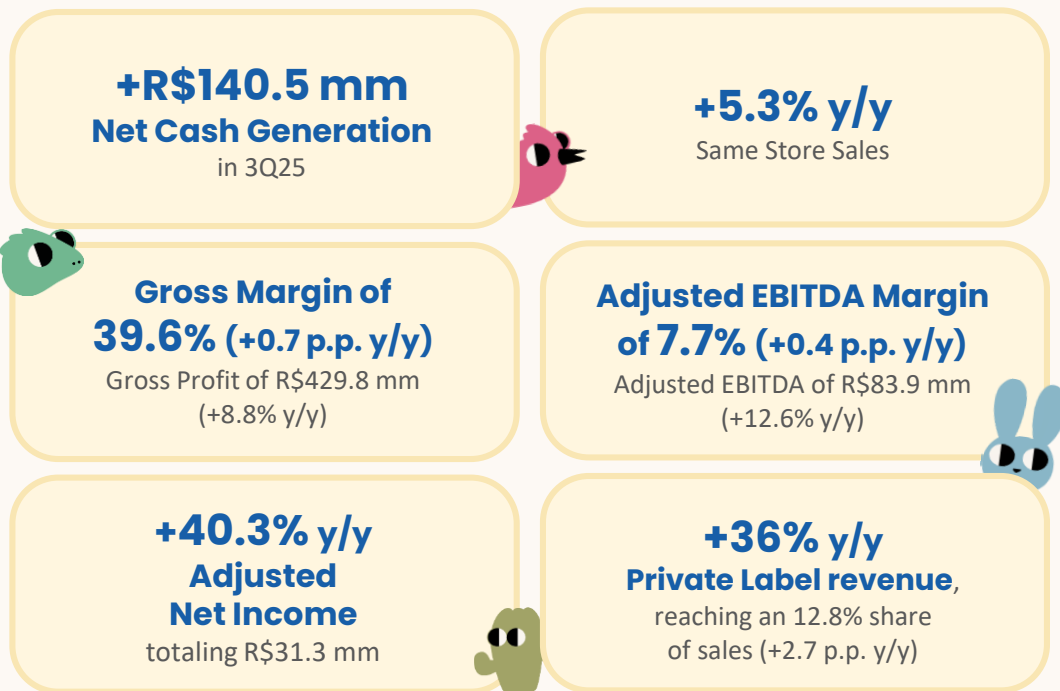

Cia Cidadão

**ATACADO
PET**

São Paulo, November 05th, 2025. Pet Center Comércio e Participações S.A. (B3: PETZ3) announces its results for the third quarter of 2025 (3Q25).

Since 2019, our Financial Statements have been prepared in accordance with IFRS 16; however, in this report, the figures are presented according to the previous standard, IAS 17/CPC 06, with reconciliation available on pages 21-23 to better represent the economic reality of the business. The group's results are presented on a consolidated basis, reflecting the integration with acquired companies.

Summary of Results and Indicators (IAS 17)



Petz Group	3Q25	3Q24	Δ	9M25	9M24	Δ
R\$ thousands, unless otherwise stated						
Total Gross Revenue	1,086,685	1,016,667	6.9%	3,159,432	2,931,743	7.8%
B2C ¹ Sales	1,017,219	948,427	7.3%	2,964,208	2,739,583	8.2%
B2B ¹ Sales	34,592	37,483	-7.7%	96,802	105,018	-7.8%
Services and Others	34,874	30,757	13.4%	98,422	87,142	12.9%
Gross Profit	429,839	395,156	8.8%	1,239,771	1,142,025	8.6%
Gross Margin (%)	39.6%	38.9%	0.7 p.p.	39.2%	39.0%	0.3 p.p.
Adjusted EBITDA²	83,940	74,575	12.6%	223,482	194,569	14.9%
Adjusted EBITDA Margin (%)	7.7%	7.3%	0.4 p.p.	7.1%	6.6%	0.4 p.p.
Net Income	33,377	14,893	124.1%	58,024	15,660	270.5%
Net Margin (%)	3.1%	1.5%	1.6 p.p.	1.8%	0.5%	1.3 p.p.
Adjusted Net Income³	31,284	22,298	40.3%	50,815	40,384	25.8%
Adjusted Net Margin (%)	2.9%	2.2%	0.7 p.p.	1.6%	1.4%	0.2 p.p.
Operational Indicators						
Petz Stores	264	257	7	264	257	7
Petz Stores Opening	3	5	(2)	4	11	(7)

¹ B2C Sales (Business to Consumer) refer to sales made directly to the end consumer and include the Petz, Zee.Now, and Zee.Dog e-commerce channels. B2B Sales (Business to Business), on the other hand, refer to sales made to other companies and include the Petix channels (sales to pet shops and supermarkets) and Zee.Dog (pet shop and partners abroad).

² Does not consider the effect of IFRS 16, in addition to the adjustments explained on page 14.

³ Effects explained on page 15. Does not consider the effect of IFRS 16, therefore it should not be used as a reference for the basis for calculating dividends.

Message from the Management

Even in a challenging environment, marked by an adverse macroeconomic backdrop and intense sector competition, we delivered consistent performance in 3Q25, maintaining the growth recovery trend since 3Q24. We enter the final quarter of the year with a solid results base built over the past 12 months.

In 3Q25, B2C revenue grew 7.3% y/y, driven by balanced growth across both physical (+8.1%) and digital (+6.7%) channels, confirming the relevance and resilience of our **omnichannel strategy**. Even in a competitive context with intense promotional pressure in the **Pharmacy & Medicines** category, we recorded a **0.7 p.p. expansion in gross margin**, reflecting, among other factors, the **significant growth of private-label brands (+36% y/y)**, which reached **12.8% of total product revenue (+2.7 p.p. y/y)**.

A significant highlight of the quarter was net cash generation of R\$140.5 million, driven by Cash Profit, reflecting the focus on efficiency and working capital, as well as successful initiatives in tax credit monetization. We closed 3Q25 with a **net cash position of R\$81.0 million** (0.3x Adjusted EBITDA over the last 12 months), despite having paid extraordinary dividends in November 2024.

This evolution underscores the Company's financial discipline and ability to convert EBITDA into cash, ensuring solidity and flexibility to support future growth cycles. Since 2023, when we adopted a strategic agenda focused on cash generation and operational efficiency, the Company has maintained an internal commitment not to operate with net debt above zero, preserving its independence from third-party financing.

Despite the more challenging macroeconomic environment, we grew both store count and revenue while expanding margins, supported by this financial discipline and a continuous pursuit of productivity and process optimization. This agenda permeates all areas of the organization, and the results reflect gains from the decision to slow the pace of new store openings, which has enabled greater fixed-cost dilution and higher operational efficiency.

Clubz, our loyalty and subscription program, continued its strong upward trajectory, doubling its subscriber base since the previous quarter and growing consistently, driven by the expansion of offerings in physical stores and strong store team engagement. Clubz has established itself as a **strategic pillar of the Company, increasing customers' share of wallet**, promoting purchase recurrence, and reinforcing loyalty to the Petz ecosystem.

We remain committed to **prudent financial management and cash generation**, maintaining focus on preserving a **solid capital structure** and ensuring flexibility to invest in **innovation, sustainable expansion, and continuous operational efficiency improvements**.

Finally, we closed 3Q25 confident that our strategic path is delivering solid, consistent results. The combination of **balanced growth, operational efficiency, financial discipline, cash generation, and customer loyalty** demonstrates that we are advancing responsibly and sustainably, consistently with the purpose of **delighting our customers and their pets**.

Message from the Management

Update on the Merger Agreement between **Petz** and **Cobasi**

The merger between Petz and Cobasi, announced on August 23, 2024, was approved without restrictions by CADE’s General Superintendence on June 2, 2025. However, following an appeal by a third party, Petlove, the case is now under review by the agency’s Tribunal.

The maximum deadline for the Tribunal’s decision is January 2, 2026, considering the standard 240-day period, plus a 90-day extension already requested by the case rapporteur (totaling 330 days). The Company expects the **final decision to be announced by mid-December**, as the agency enters recess on December 20, 2025.

The Company remains confident in the commissioners’ decision, as studies and the technical opinion have already recognized that the transaction **does not present competitive risks in a highly fragmented and competitive market**, characterized by low barriers to entry and a positive net inflow of new players — including small pet shops, medium- and large-sized chains, marketplaces, and grocery retailers.

It is also worth noting that, following official requests from the agency, more than 90% of suppliers confirmed they do not oppose the transaction. The combined Company is expected to hold approximately 11% market share.

Sergio Zimmerman



Income Statement

Petz Group

R\$ thousands, unless otherwise stated

	3Q25	3Q24	Δ	9M25	9M24	Δ
Gross Revenue from Products and Services	1,086,685	1,016,667	6.9%	3,159,432	2,931,743	7.8%
Taxes and other Deductions	(178,145)	(167,856)	6.1%	(524,392)	(487,819)	7.5%
Net Revenue from Products and Services	908,540	848,811	7.0%	2,635,040	2,443,924	7.8%
Cost of Goods Sold and Services Rendered	(478,701)	(453,655)	5.5%	(1,395,269)	(1,301,899)	7.2%
Gross Profit	429,839	395,156	8.8%	1,239,771	1,142,025	8.6%
Operating Revenue (Expenses)	(345,899)	(320,581)	7.9%	(1,016,289)	(947,456)	7.3%
Selling	(258,506)	(236,595)	9.3%	(757,603)	(697,758)	8.6%
General & Administrative	(83,301)	(79,117)	5.3%	(248,071)	(236,109)	5.1%
Other Operating Income (expenses), net	(4,092)	(4,869)	(16.0%)	(10,615)	(13,589)	(21.9%)
Adjusted EBITDA	83,940	74,575	12.6%	223,482	194,569	14.9%
Non-Recurring Results ¹	2,040	(8,847)	-	4,667	(15,147)	(130.8%)
Stock Option Plan ²	(2,745)	(5,553)	(50.6%)	(4,949)	(16,659)	(70.3%)
Depreciation & Amortization	(48,479)	(45,762)	5.9%	(145,095)	(135,932)	6.7%
Operating Profit before Financial Income	34,755	14,413	141.1%	78,331	26,831	191.9%
Financial Results	(4,427)	530	-	(9,117)	(26,026)	(65.0%)
Financial Income	34,412	27,476	25.2%	91,024	64,556	41.0%
Financial Expenses	(38,839)	(26,946)	44.1%	(100,141)	(90,582)	10.6%
Earnings before Income Tax and Social Contribution	30,328	14,943	103.0%	69,214	805	-
Income Tax and Social Contribution	3,049	(50)	-	(11,190)	14,855	(175.3%)
Net Income	33,377	14,893	124.1%	58,024	15,660	270.5%
Reconciliation to Adjusted Net Income						
SOP, M&A, Non-Recurring and tax effects	(1,375)	11,078	-	(10,268)	22,163	-
Swap Impact (4131 Debt)	(1,428)	(3,674)	(61.1%)	(12,584)	2,561	-
Adjusted Net Income	31,284	22,298	40.3%	50,815	40,384	25.8%
EBITDA	83,235	60,175	38.3%	223,427	162,763	37.3%
Adjusted EBITDA IFRS 16³	147,264	132,585	11.1%	409,671	365,578	12.1%

¹ Non-recurring explained on page 14, mainly explained by expenses related to the Association Agreement with Cobasi, involving transaction advisor fees and due diligence.

² Non-cash effect is accounted for from the moment the grants are distributed, taking into account the vesting period of each option. In this sense, it is worth mentioning that most of these expenses refer to the second option plan approved at the time of the IPO, and calculated based on the share price in July/August 2021 (~R\$23/share).

³ Contains the mark-to-market effect of the derivative related to the swap operation linked to the "4131" financing line, in dollars. In 3Q25, this variation resulted in positive impact of R\$1.4 million in Net Income. It is worth noting that there is no cash effect, and throughout the entire operation, which ends in March 2028, the combined result of the derivative instrument and exchange rate variation will be zero.

⁴ More information on page 21.





Store Expansion

During 3Q25, the Company opened 3 new stores, located in Brasília (DF), Dourados (MS) and Tatuí (SP). As a result, at the end of the quarter, we operated 264 stores and 221.1 thousand sqm of sales area, further strengthening our leadership position as the largest pet ecosystem in Brazil. During the quarter, the Company closed the Aricanduva store in São Paulo (SP), following the return of the property by the main tenant, due to the opening of a large cash&carry, which led to the discontinuation of operations at that location.

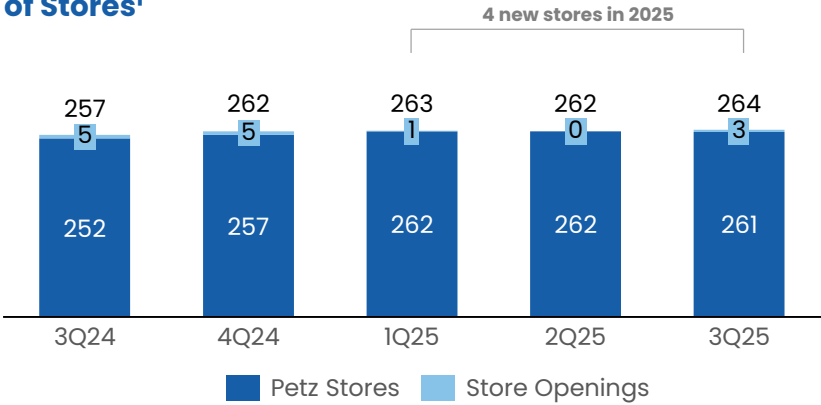
Currently, we are present in 24 Brazilian states, across all five regions of the country, with a geographic concentration as follows: 64% in the Southeast, 14% in the South, 10% in the Northeast, 10% in the Central-West, and 2% in the North.

42% of stores less than 4 years old that have not yet reached maturity¹

+1.9% y/y total sales area growth¹

Average store area of 838 m² per store¹

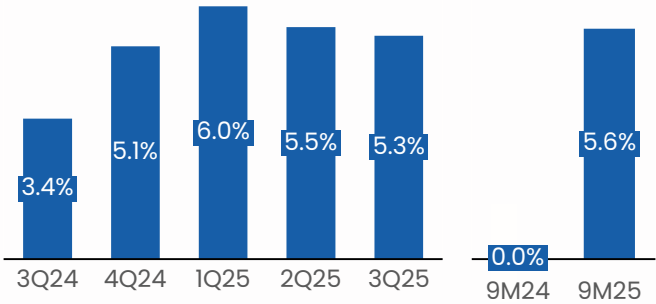
Number of Stores¹
Petz



Same Store Sales (SSS) Performance

Same Store Sales reached a **5.3% y/y growth in 3Q25**, maintaining the consistente performance observed since the trend reversal that began in 3Q24. In the 9-month period, SSS increased 5.6% y/y.

Same Store Sales Growth ²
% Change %, y/y



4-Wall EBITDA (Stores)
% of Petz Stores Gross Revenue

Cohort	# Stores	4-Wall EBITDA (LTM sep/25)
Until 2020	130	15.6%
2021	36	15.4%
2022	49	13.4%
2023	30	14.1%
2024	16	5.4%

¹ Does not consider Zee.Now stores or Atacado Pet.
² Starting from 3Q24, the methodology for calculating SSS now includes consolidated sales from Petz + Zee.Now. For better comparability, the figures for previous quarters have been updated to reflect Zee.Now sales in the comparison base.

Gross Revenue | Performance by Channel

Petz Group	3Q25	3Q24	Δ	9M25	9M24	Δ
R\$ thousands, unless otherwise stated						
By Channel						
Physical	583,220	539,568	8.1%	1,721,080	1,576,375	9.2%
Digital	468,873	439,616	6.7%	1,341,550	1,250,350	7.3%
B2B Sales	34,592	37,483	(7.7%)	96,802	105,018	(7.8%)
By Segment						
B2C Sales	1,017,219	948,427	7.3%	2,964,208	2,739,583	8.2%
B2B Sales	34,592	37,483	(7.7%)	96,802	105,018	(7.8%)
Services & Others	34,874	30,757	13.4%	98,422	87,142	12.9%
Total Gross Revenue	1,086,685	1,016,667	6.9%	3,159,432	2,931,743	7.8%

¹ During the CNPJ integration process of Zee.Dog, which took place in April/24, a portion of the revenue was allocated to the digital channel. A reclassification was carried out to properly reflect the corresponding channel. As a result, channel revenue figures for 3Q24 were adjusted.

In 3Q25, Petz Group’s Gross Revenue reached R\$1.1 billion, an increase of +6.9% y/y, driven by the performance of B2C (Business to Consumer) sales, which grew +7.3% y/y in the quarter.

Sales in the physical store channel grew +8.1% y/y, reinforcing the relevance of brick-and-mortar locations within the Company’s strategy and continuing a consistent trajectory. This performance reflects, above all, more assertive pricing initiatives at the store level, with a focus on cash margin, as well as the success of the store gamification program, whose new sales championship continues to drive strong engagement and performance.

It is also important to highlight that, in the quarter, 93% of Petz’s digital sales were Omnichannel, meaning that products were either shipped from physical stores to the end customer (Ship-from-Store) or picked up directly by customers in-store (Pick-up). This reinforces that physical stores remain an essential part of our business and a key pillar in delivering a differentiated customer experience. Meanwhile, the digital channel and omnichannel capabilities continue to be strategic pillars, supporting healthy growth with a focus on building long-term customer relationships.

Digital sales for the Petz Group totaled R\$468.9 million in the quarter, representing a +6.7% y/y growth, a resilient performance despite a strong comparison base in 3Q24 (+19.7% y/y). As a result, digital penetration reached 43.1% of Gross Revenue, representing a -0.1 p.p. variation y/y.

Operational indicators continue to show positive and encouraging results, highlighted by the 563 thousand subscribers recorded in September, representing +7% growth y/y and accounting for 41% of total active customers in the digital channel. In addition, subscriber churn remained at its lowest historical level, reinforcing the consistency of the performance and the continued loyalty of the customer base.

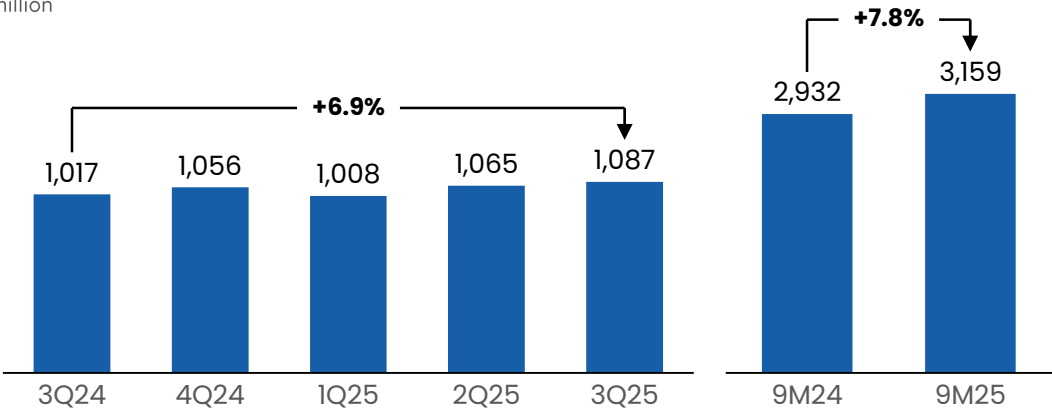
Among the strategic initiatives, we highlight the strong performance of Clubz, the Company’s subscription and loyalty program, which has been delivering expressive results and a consistent growth pace, having doubled its number of subscribers versus the previous quarter. This progress has been driven by the expansion of the offer in physical stores and the strong engagement of store teams, reinforcing the role of the program in increasing purchase recurrence and expanding customers’ share of wallet.

The B2B (Business to Business) channel declined 7.7% y/y in the quarter, mainly reflecting the performance of Zee.Dog’s global channel. The result was impacted by still-elevated inventory levels at international partners, which have slowed the pace of new orders. Additionally, instability in international trade, exacerbated by tariffs imposed by the United States, also contributed to the weaker performance during the period.

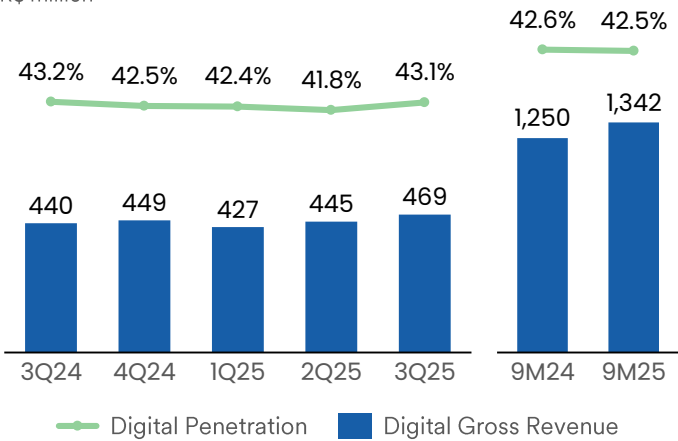
Grupo Petz’s Gross Revenue can be analyzed by:
• **Channels:** (i) Physical: originated from Petz physical store network, including services sales and Zee.Now; (ii) Digital: originated from digital channels (Petz, Zee.Dog, Zee.Now), which include omnichannel sales (Pick-up and Ship from Store) and e-commerce (sales shipped directly to customers from the distribution center); and (iii) B2B Products Sales: Business to Business – sales made to other companies, which include the Petix and Zee.Dog (pet shop and partners abroad) channels.
• **Segments:** (i) B2C Products Sales: Business to Consumer – sales directly to the end consumer, which include Petz, Zee.Now, and Zee.Dog e-commerce channels; (ii) B2B Products Sales: Business to Business – sales made to other companies, which include the Petix and Zee.Dog channels; and (iii) Services.

Gross Revenue | Performance by Channel

Total Gross Revenue
R\$ million



Total Digital Gross Revenue
R\$ million



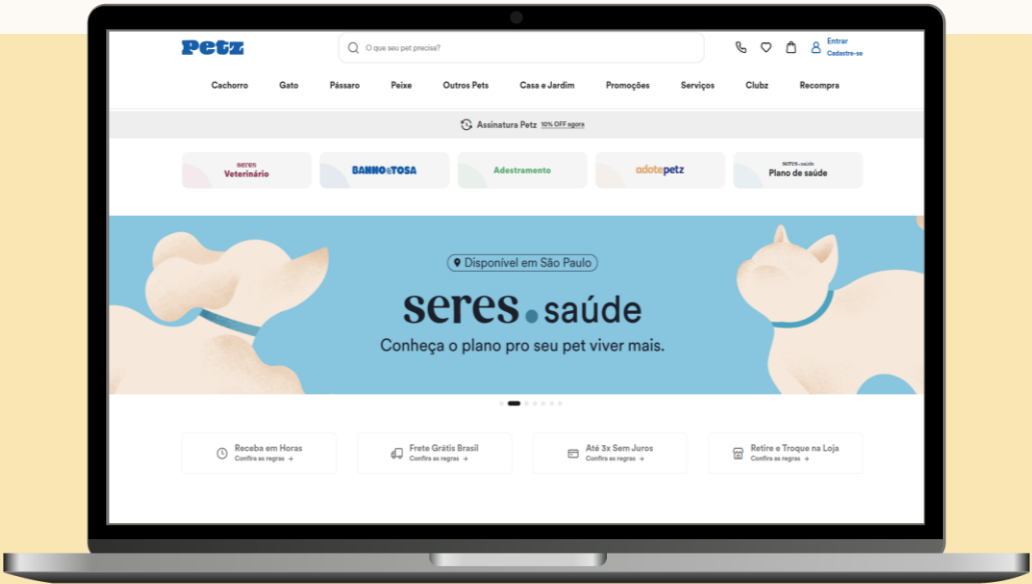
CLUBZ

Membership has **doubled** since 2Q25

93%
Omnichannel Sales

2.5x
Omnichannel customers consume 2.5 times more than customers who use only a single channel

97%
of Ship From Store sales delivered within 1 business day



Gross Revenue | Performance by Segment

Categories

In the quarter, Gross Product Revenue from the **main categories** grew 7.6% y/y, driven by the strong performance of the **Food** and **Hygiene & Cleaning** categories, followed by **Pharmacy** and **Accessories**.

Services

The **Services** segment grew **13.4% y/y**, reflecting ongoing efforts to revitalize this front, initiated in 1Q24. We highlight the **increase in profitability and cash margin**, driven by a **continued focus on efficiency**, customer-centered process reviews, and service quality.

Among the key initiatives, we highlight the **franchise pilot program** launched in selected stores in **São Paulo** for both **Bath and Grooming** and **Seres (Veterinary)**. Following the testing phase throughout 2025 and the very positive results achieved, the expansion plan and rollout of this new model are set to begin in 1Q26.

Launched in April, **Seres Saúde** – a program offering preventive care packages and pet health plans – continues to advance and reached a new milestone with the start of digital channel sales (**Petz app and website**) in August. Currently, in addition to being available online, the program is present in over 50 points of sale, broadening access to the general public, with an initial focus on **São Paulo** and **Campinas**. For 2026, a go-to-regional market expansion plan is expected, following encouraging results throughout 2025.

The connection between **Clubz** and **services** ecosystem has become increasingly relevant to the Company's strategy. We have seen a **consistent acceleration in the share of services revenue coming from the program members**, driven by the growth in the subscriber base, as Clubz continues to expand and offer **exclusive benefits through the Gold and Diamond plans** that encourage the use of services.





Gross Profit

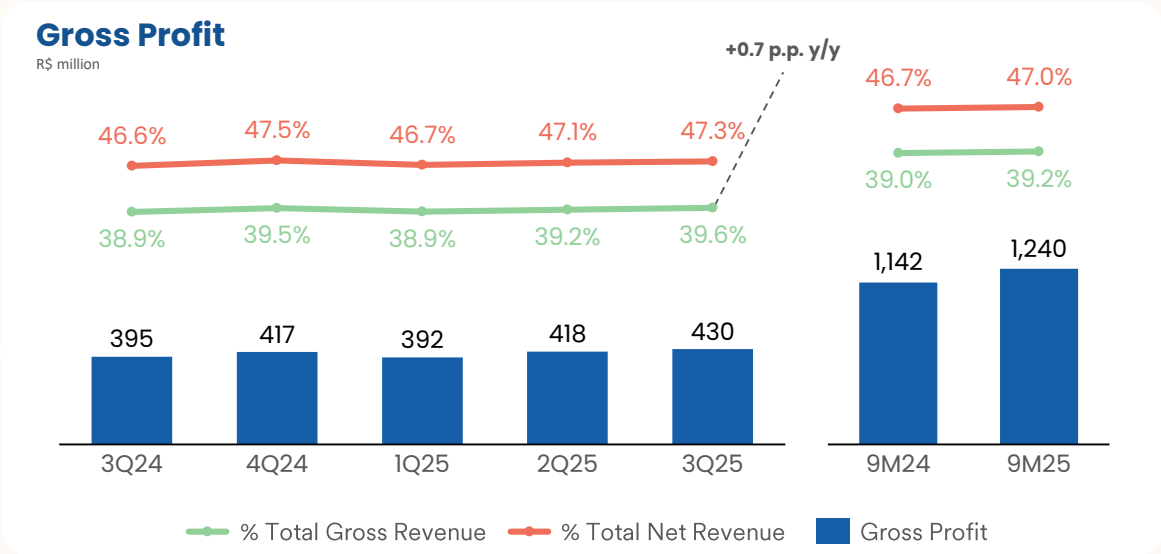
Gross Profit totaled R\$429.8 million in 3Q25, up 8.8% y/y, representing a gross margin of 39.6% (+0.7 p.p. y/y).

It is worth highlighting the strong performance of our private-label brands, which continued on a solid growth trajectory (+36% y/y), gaining 2.7 p.p. of share and reaching 12.8% of total product sales. This performance contributed to the gross margin expansion in the period.

The performance of the brick-and-mortar channel, which has been regaining share over the digital channel since 4Q24, also acted as a catalyst for gross margin improvement.

The consolidated result reinforces the effectiveness of our pricing strategies focused on cash margin, along with a more balanced and profitable channel mix.

Additionally, the Company continues to work consistently on margin optimization through strategic assortment management, supplier negotiations, and reviews of tax optimization opportunities.



Operational Expenses

Petz Group	3Q25	3Q24	Δ	9M25	9M24	Δ
R\$ thousands, unless otherwise stated						
Total Operating Expenses	345,899	320,581	7.9%	1,016,289	947,456	7.3%
% Total Gross Revenue	31.8%	31.5%	0.3 p.p.	32.2%	32.3%	(0.2 p.p.)
Selling Expenses	258,506	236,595	9.3%	757,603	697,758	8.6%
% Total Gross Revenue	23.8%	23.3%	0.5 p.p.	24.0%	23.8%	0.2 p.p.
General & Administrative Expenses	83,301	79,117	5.3%	248,071	236,109	5.1%
% Total Gross Revenue	7.7%	7.8%	(0.1 p.p.)	7.9%	8.1%	(0.2 p.p.)
Others Operating Expenses	4,092	4,869	(16.0%)	10,615	13,589	(21.9%)
% Total Gross Revenue	0.4%	0.5%	(0.1 p.p.)	0.3%	0.5%	(0.1 p.p.)

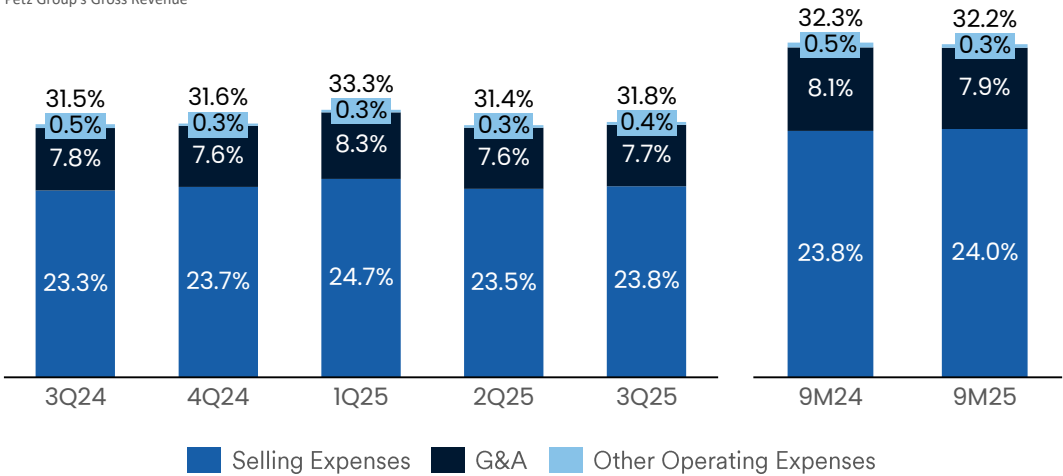
Selling Expenses totaled R\$258.5 million in 3Q25, up 9.3% y/y, representing 23.8% of Gross Revenue (+0.5 p.p. y/y). This performance reflects higher costs related to (i) store personnel and (ii) occupancy expenses, due to the higher number of stores (+9 vs. 3Q24), resulting in lower operating leverage, considering that the most recent units are still in the maturation phase, with revenues below their full potential at maturity. Additionally, incremental investments in traffic-driving campaigns also contributed to higher expenses during the quarter.

General and Administrative (G&A) Expenses totaled R\$83.3 million in the quarter, up 5.3% y/y, representing 7.7% of Gross Revenue (-0.1 p.p. y/y). The Company remains committed to pursuing efficiency. **Since March, action plans have been implemented to enhance cost control and productivity gains.**

Other Operating Expenses totaled R\$4.1 million, a reduction of 16.0% compared to the same period last year, mainly reflecting lower pre-operating expenses related to new store openings, as the number of new openings decreased (3 stores opened in 3Q25 versus 5 in 3Q24).

Operational Expenses

% of Petz Group's Gross Revenue



Adjusted EBITDA (IAS 17)

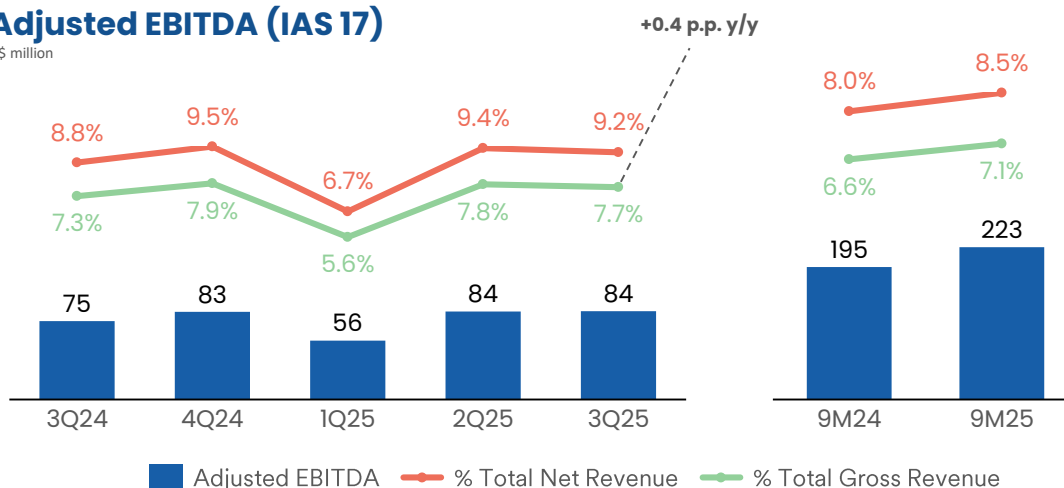
Petz Group	3Q25	3Q24	Δ	9M25	9M24	Δ
R\$ thousands, unless otherwise stated						
EBITDA	83,235	60,175	38.3%	223,427	162,763	37.3%
(+) Stock Option Plan (SOP)	2,745	5,553	(50.6%)	4,949	16,659	(70.3%)
(+) Non-recurring results	(2,040)	8,847	-	(4,894)	15,147	-
Adjusted EBITDA	83,940	74,575	12.6%	223,482	194,569	14.9%
Adjusted EBITDA /Total Gross Revenue	7.7%	7.3%	0.4 p.p.	7.1%	6.6%	0.4 p.p.
Adjusted EBITDA IFRS 16	147,264	132,585	11.1%	409,671	365,578	12.1%
Adjusted EBITDA IFRS 16/Total Gross Revenue	13.6%	13.0%	0.5 p.p.	13.0%	12.5%	0.5 p.p.

Adjusted EBITDA reached R\$83.9 million in 3Q25, an increase of 12.6% y/y, representing 7.7% of Gross Revenue (+0.4 p.p. y/y), reflecting gross margin gains.

In 3Q25, Non-Recurring Result totaled a positive R\$2.0 million, including revenues from non-recurring tax credits, partially offset by expenses related to the Merger Agreement with Cobasi (involving transaction advisor fees and due diligence), as well as the non-cash recognition of the earn-out portion from the Zee.Dog transaction.

Adjusted EBITDA (IAS 17)

R\$ million



Financial Result

Petz Group	3Q25	3Q24	Δ	9M25	9M24	Δ
R\$ thousands, unless otherwise stated						
Financial Result	(4,427)	530	-	(9,117)	(26,026)	(65.0%)
Financial Income	34,412	27,476	25.2%	91,024	64,556	41.0%
Financial Expenses	(38,839)	(26,946)	44.1%	(100,141)	(90,582)	10.6%

The Financial Result in 3Q25 represented an expense of R\$4.4 million, compared to income of R\$0.5 million in 3Q24.

Both line increases mainly reflect the rise in Brazil's base interest rate (Selic), which went from 10.5% in 3Q24 to 15.0% in 3Q25. It is also worth noting that we ended 3Q25 with a higher net cash position compared to the previous year (R\$81 million vs. R\$49 million in 3Q24).

In this quarter, the swap operation related to the 4131 debt resulted in a positive impact of R\$1.4 million in Net Income, with no cash effect. This positive impact is due to the depreciation of the U.S. dollar during the quarter – the exchange rate of the dollar was R\$5.45 at the beginning of the quarter (as of 01/07/2025) and R\$5.31 at the end of the quarter (as of 30/09/2025).

Regarding the 4131 debt, taken out in the first quarter of 2023, it is important to highlight that, throughout its five-year term, the outstanding balance will be subject to foreign exchange variations, which will be offset due to the full swap for Brazilian real arranged in connection with the operation. Although market variations may occur quarter-to-quarter (non-cash effect), at the end of the five-year period the accumulated cash impact of this will be zero.

Net Income

Petz Group	3Q25	3Q24	Δ	9M25	9M24	Δ
R\$ thousands, unless otherwise stated						
Earnings before Income Tax and Social Contribution	30,328	14,943	103.0%	69,214	805	-
Income Tax & Social Contribution ¹	3,049	(50)	-	(11,190)	14,855	-
Net Income	33,377	14,893	124.1%	58,024	15,660	270.5%
(+) Non-Recurring Effects Adjusted on EBITDA	(2,040)	8,847	-	(4,894)	15,147	-
(+) Stock Option Plan (SOP)	2,745	5,553	(50.6%)	4,949	16,659	(70.3%)
(+) Interest in Accounts Payable to Selling shareholders	5.531	3.468	59,5%	14.357	9.750	47,3%
(+) Monetary Update of Late Tax Credits	(3.058)	-	-	(3.058)	-	-
(+) Positive Swap Impact / 4131 Debt	(1,428)	(3,674)	(61.1%)	(12,584)	2,561	-
(+) Tax effects	(3,843)	(6,790)	(43.4%)	(5,980)	(19,393)	(69.2%)
Adjusted Net Income	31,284	22,298	40.3%	50,815	40,384	25.8%
Adjusted Net Margin (%)	2.9%	2.2%	0.7 p.p.	1.6%	1.4%	0.2 p.p.
Adjusted Net Income (IFRS 16)	29,533	19,215	53.7%	43,269	28,802	50.2%
Adjusted Net Margin (IFRS 16) (%)	2.7%	1.9%	0.8 p.p.	1.4%	1.0%	0.4 p.p.

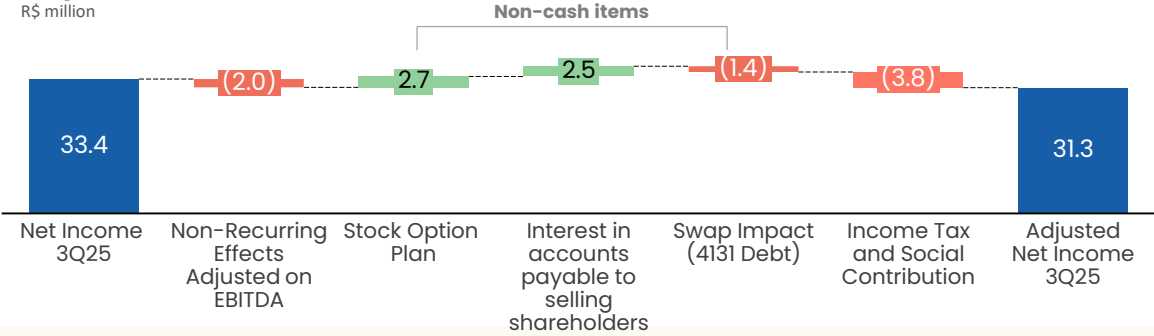
The adjustments made to Net Income include the exclusion of: (i) non-recurring expenses, as detailed in the Adjusted EBITDA section; (ii) the Stock Option Plan line (non-cash and currently “out of the money”); and (iii) financial expenses / interest on amounts to be paid in the future to shareholders of acquired companies (non-cash). It is important to note that, for the calculation of these adjustments, the exclusion of income tax (IR) and social contribution (CS) effects is performed using a 34% tax rate. The effective tax rate also reflects the 34% tax impact on the earnings before tax (EBT) of subsidiaries.

In the quarter, Net Income totaled R\$33.4 million. **Adjusted Net Income reached R\$31.3 million, a 40.3% y/y increase**, reflecting a combination of sustainable growth and operational efficiency focus.

To provide a clearer view of operational performance, starting in 4Q24, the impact of exchange rate variation from the 4131 debt swap has been excluded from Adjusted Net Income, as it is a non-cash effect and solely reflects the mark-to-market of the derivative (swap), as previously explained.

Adjustments in Net Income

R\$ million

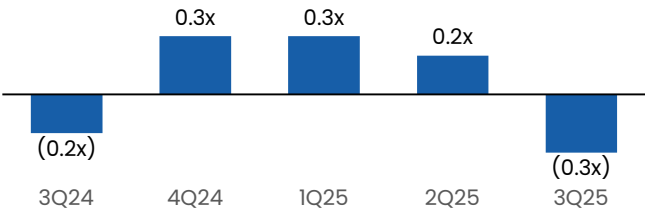


Debt

Petz Group	3Q25	3Q24	Δ
R\$ thousands, unless otherwise stated			
Gross Debt	433,388	426,654	1.6%
Current Loans and Financing	97,805	28,795	239.7%
Noncurrent Loans and Financing	335,583	397,859	(15.7%)
Cash & Cash Equivalents and Financial Investments	514,399	475,571	8.2%
Net Debt (Cash)	(81,011)	(48,917)	65.6%
Adjusted EBITDA (LTM)	306,796	261,322	17.4%
Net Debt (Cash)/Adjusted EBITDA (LTM)	(0.3x)	(0.2x)	(0.1x)

Leverage

Net Debt (Cash) / Adjusted EBITDA LTM



The Company ended 3Q25 with **Net Cash of R\$81.0 million** (representing 0.3x LTM Adjusted EBITDA), **reversing the net debt position of R\$45.5 million recorded in the previous quarter – an increase of R\$126.5 million**, primarily driven by strong cash profit performance and increasing efficient working capital management, particularly in accounts payable.

Investments/CAPEX

Petz Group	3Q25	3Q24	Δ	9M25	9M24	Δ
R\$ thousands, unless otherwise stated						
New Stores & Hospitals	9,614	16,218	(40.7%)	19,687	42,364	(53.5%)
Renovation, Maintenance & Others	13,349	7,625	75.1%	35,569	29,919	18.9%
Technology & Digital	12,442	14,170	(12.2%)	40,237	41,042	(2.0%)
Total Investments	35,405	38,013	(6.9%)	95,493	113,325	(15.7%)
Non-Cash Effect	(249)	1,379	-	2,453	7,697	(68.1%)
Cash Flow from Fixed & Intangible Assets	35,156	39,392	(10.8%)	97,946	121,022	(19.1%)

Total Investments amounted to R\$35.2 million in 3Q25, a decrease of 10.8% y/y, reflecting a more strategic allocation aligned with corporate objectives and reinforcing our commitment to continuous operational efficiency.

Investments in **New Stores** totaled R\$9.6 million, down 40.7% y/y, reflecting a slowdown in expansion pace and optimization of capex per store. Additionally, the adoption of more efficient structures and an improved design resulted in a leaner, more modern store format, aligned with current market needs.

Investments in **Renovations, Maintenance, and Other** totaled R\$13.3 million in 3Q25, up 75.1% y/y, primarily driven by strategic store refurbishments with a focus on air conditioning, aimed at enhancing the customer experience, ensuring in-store comfort, and promoting energy efficiency. The quarter was also impacted by a one-off investment in a Curitiba/PR store, which underwent a full refresh following structural roof damage caused by a storm. Given the store’s strategic relevance and high revenue potential, the Company opted for an almost complete renovation, temporarily increasing investment levels in this category for the period.

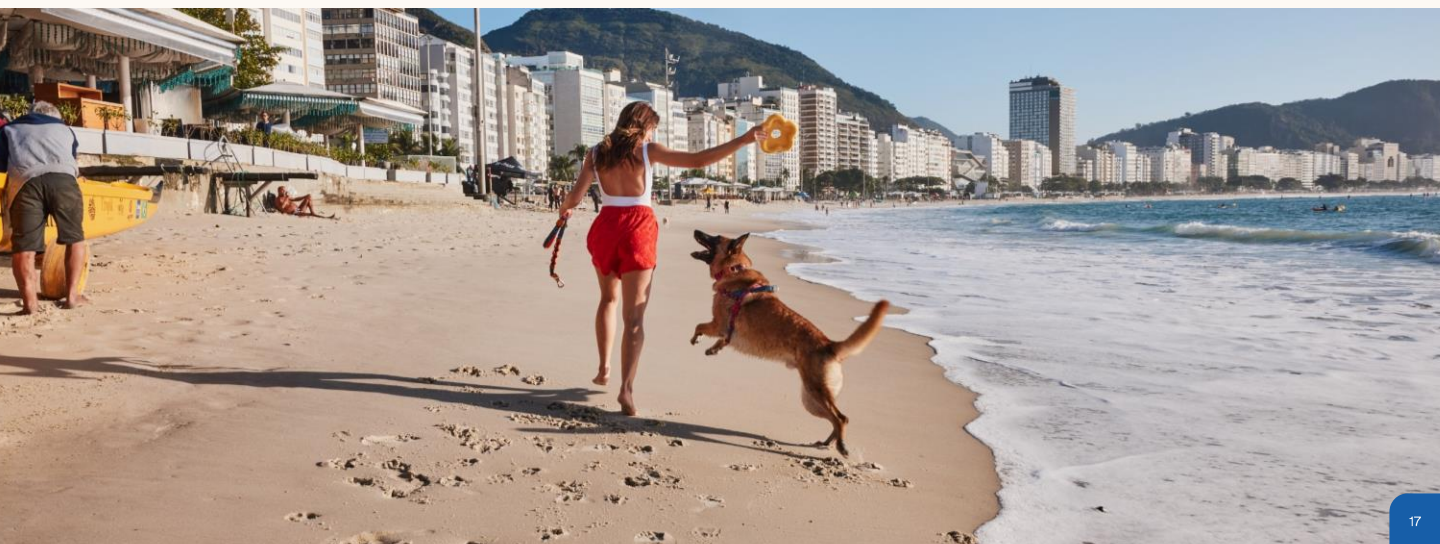
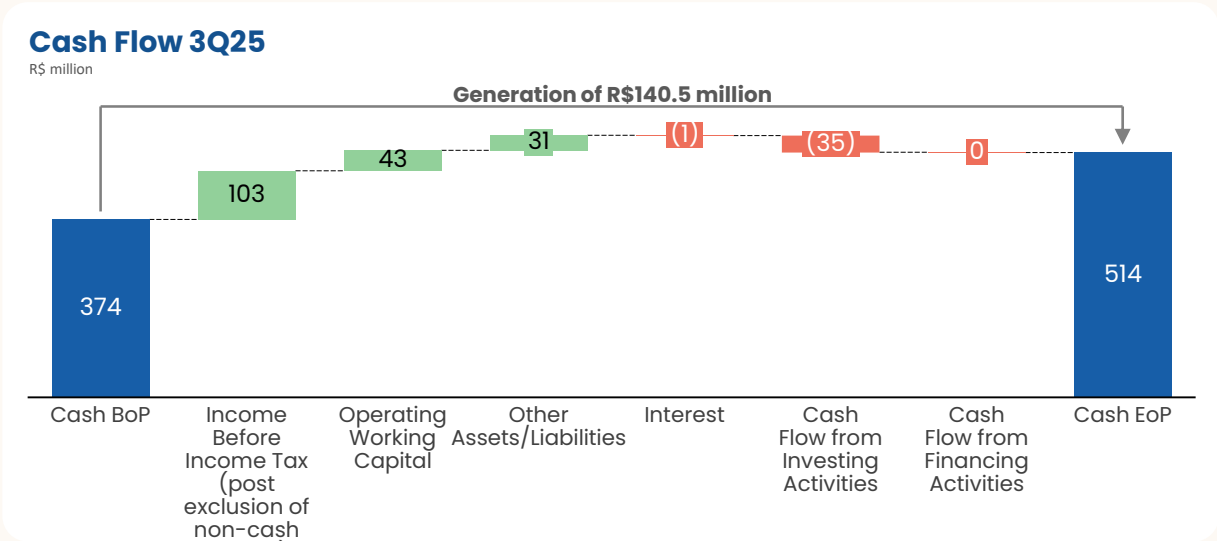
Finally, R\$12.4 million were invested in **Technology and Digital** initiatives in 3Q25, down 12.2% y/y. Resources remain focused on enhancing the e-commerce journey, with improvements to the website and app, user experience (UX) enhancements, as well as advancements in digital security and online store performance monitoring. The objective is to strengthen customer conversion and loyalty, while continuing to prioritize system security and reliability.

Cash Flow

Petz Group	3Q25	3Q24	Δ	9M25	9M24	Δ
R\$ thousands, unless otherwise stated						
Cash Flow from Operating Activities	176,065	105,809	66.4%	255,857	201,528	27.0%
Income Before Income Tax (post exclusion of non-cash effects)	102,574	76,490	34.1%	259,845	209,927	23.8%
Operating Working Capital	42,839	(4,419)	-	6,052	(22,886)	-
Other Assets/Liabilities	31,405	34,338	(8.5%)	29,556	55,887	(47.1%)
Interest	(753)	(600)	25.5%	(39,596)	(41,400)	(4.4%)
Cash Flow from Investing Activities	(35,157)	(39,391)	(10.7%)	(99,453)	(123,969)	(19.8%)
Cash Flow from Financing Activities	(421)	(617)	(31.8%)	(508)	(28,443)	(98.2%)
Free Cash Flow, Net	140,487	65,801	113.5%	155,896	49,116	217.4%
Cash BoP	373,912	409,770	(8.8%)	358,503	426,455	(15.9%)
Cash EoP	514,399	475,571	8.2%	514,399	475,571	8.2%

3Q25 was marked by strong operational cash generation, with Operating Cash Flow totaling R\$176.1 million. In terms of Net Cash Flow, the Company generated R\$140.5 million, already considering the investments made during the period.

This performance was driven by greater operational efficiency and strong cash profit generation, as well as a positive working capital variation, mainly reflecting extended supplier payment terms.





IAS 17 – Balance Sheet

Petz Group	3Q25	2Q25	1Q25	4Q24	3Q24
R\$ thousands, unless otherwise stated					
ASSETS					
Current Assets	1,534,366	1,378,294	1,369,929	1,379,191	1,455,983
Cash & Cash Equivalents	28,423	26,206	47,981	76,559	170,143
Financial applications	485,976	347,706	298,692	281,944	305,428
Accounts Receivable	377,521	397,132	375,119	386,664	365,381
Inventories	484,865	446,434	485,014	473,207	448,707
Recoverable Taxes and Contributions	118,634	122,883	128,783	124,332	136,506
Other Credits	38,947	37,933	34,340	36,485	29,818
Noncurrent Assets	1,545,158	1,555,939	1,585,961	1,606,546	1,626,201
Other Credits	43,170	41,710	38,495	39,857	41,075
Recoverable Taxes and Contributions	4,034	4,265	5,060	5,060	5,230
Deferred Income Tax and Social Contribution	45,887	44,747	58,590	59,976	22,009
Property, Plant and Equipment	740,240	751,907	769,591	788,428	792,027
Intangible Assets	711,827	713,310	714,225	713,225	765,860
Total Assets	3,079,524	2,934,233	2,955,890	2,985,737	3,082,184
LIABILITIES & SHAREHOLDERS' EQUITY					
Current Liabilities	760,951	660,456	677,653	695,777	761,393
Suppliers	416,251	353,862	392,463	408,843	380,541
Loans, Financing and Debentures	97,805	85,873	54,669	63,096	28,795
Payroll and Related Taxes	109,035	91,784	102,061	91,075	104,308
Taxes Payable	61,846	54,062	54,915	59,004	53,282
Dividends Payable	117	117	134	134	130,026
Accounts payable for the acquisition of subsidiaries	2,131	2,063	2,005	2,953	3,163
Other Payable	72,649	71,900	70,632	69,609	58,946
Loyalty Program	1,117	795	774	1,063	2,332
Non-current Liabilities	489,721	480,760	509,549	521,583	535,224
Loans, Financing and Debentures	335,583	333,538	367,771	384,023	397,859
Accounts payable for the acquisition of subsidiaries	132,279	125,279	119,517	113,996	113,015
Other Payable	-	-	-	-	663
Provisions for Civil and Labor Risks	21,859	21,943	22,261	23,564	23,687
Shareholders' Equity	1,828,852	1,793,017	1,768,688	1,768,377	1,785,567
Capital	1,725,655	1,725,655	1,725,655	1,725,427	1,725,427
Capital Reserves	39,505	39,505	39,505	39,505	39,505
Reserve for Options Granted	88,517	85,771	83,502	83,568	75,642
Treasury Shares	(62,068)	(62,068)	(62,068)	(62,068)	(62,068)
Special Goodwill Reserve	24,825	24,825	24,825	24,825	24,825
Equity adjustment	(129,708)	(129,416)	(129,237)	(128,629)	(130,545)
Profit Reserves	142,126	108,745	86,506	85,749	112,781
Total Liabilities and Shareholders' Equity	3,079,524	2,934,233	2,955,890	2,985,737	3,082,184

IAS 17 – Cash Flow – Indirect Method

Petz Group	3Q25	3Q24	9M25	9M24
R\$ thousands, unless otherwise stated				
Cash Flow from Operating Activities	176,065	105,809	255,857	201,528
Operating Profit before income tax	30,328	14,943	69,213	805
Depreciation & Amortization	48,537	45,814	145,260	136,106
Allowance for Inventory Losses	(222)	(551)	14	(405)
Recognized options granted	2,746	5,553	4,949	16,658
Interest on Loans and Financing	15,413	7,360	28,283	42,974
PP&E Write-off	190	59	308	5,123
Loyalty Program	322	(65)	54	1,403
Provision for Civil and Labor Risks	(399)	239	(1,703)	279
Interest in accounts payable to selling shareholders	5,531	3,468	14,357	9,750
Depreciation & Amortization - Refund of Improvements	(55)	(54)	(163)	(175)
Working Capital Variation	73,674	29,043	(4,715)	(10,990)
ASSETS				
Accounts Receivables	19,252	14,900	8,203	4,422
Inventory	(38,209)	(31,506)	(11,672)	(6,793)
Recoverable Taxes and Contributions	6,935	7,695	9,179	26,906
Other Credits	5,257	1,757	(1,694)	(10,619)
LIABILITIES				
Suppliers	61,796	12,187	9,521	(20,515)
Payroll and Related Taxes	17,250	15,987	17,967	19,738
Taxes Payable	3,685	1,339	(550)	6,163
Accounts Payable	(1,722)	7,560	4,654	13,699
Income Tax and Social Contribution Paid	183	(276)	(727)	(2,591)
Interest Paid on Borrowings and Financing	(753)	(600)	(39,596)	(41,400)
Cash flow from Investing Activities	(173,427)	40,641	(303,485)	(59,167)
Financial applications	(138,270)	80,032	(204,032)	64,802
Investments	-	-	(1,505)	(2,948)
Purchase of Property, Plant and Equipment	(35,157)	(39,391)	(97,948)	(121,021)
Cash Flow from Financing Activities	(421)	(617)	(508)	(28,443)
Proceeds from borrowings and financing	-	-	657	-
Repayment of borrowings and financing	(421)	(617)	(1,376)	(24,564)
Capital increase	-	-	228	-
Payment of dividends	-	-	(17)	(3,879)
Free Cash Flow, Net	2,217	145,833	(48,136)	113,918
Cash BoP	26,206	24,310	76,559	56,225
Cash EoP	28,423	170,143	28,423	170,143
Cash + Financial Applications BoP	373,912	409,770	358,503	426,455
Cash + Financial Applications EoP	514,399	475,571	514,399	475,571

Annex I – EBITDA Reconciliation – Financial Statements vs. Adjusted EBITDA

Petz Group	3Q25	3Q24	9M25	9M24
R\$ thousands, unless otherwise stated				
Earnings Before Interest Tax (EBIT)	55,149	32,513	136,267	78,200
(+) Depreciation & Amortization	47,951	45,237	143,513	134,333
(+) Depreciation – Right of Use (CPC 06 (R2))/IFRS 16)	43,966	40,435	130,343	121,304
EBITDA	147,066	118,185	410,123	333,837
(+) Rental Expenses	(63,324)	(58,010)	(186,189)	(171,009)
EBITDA ex./ IFRS 16	83,742	60,175	223,934	162,828
(+) Stock Option Plan (SOP)	2,745	5,553	4,949	16,659
(+) Right of use (CPC 06 (R2))/IFRS 16) Write-off	(507)	-	(507)	(65)
(+) Non-recurring results	(2,040)	8,847	(4,894)	15,147
Adjusted EBITDA	83,940	74,575	223,482	194,569
Adjusted EBITDA IFRS 16	147,264	132,585	409,671	365,578

Annex II – IFRS 16 Impact – Statement of Income

Petz Group	3Q25		Δ
R\$ thousands, unless otherwise stated	IAS 17	IFRS 16	
Gross Revenue from Products and Services	1,086,685	1,086,685	-
Taxes and other Deductions	(178,145)	(178,145)	-
Net Revenue from Products and Services	908,540	908,540	-
Cost of Goods Sold and Services Rendered	(478,701)	(478,701)	-
Gross Profit	429,839	429,839	-
Operating Revenue (Expenses)	(395,083)	(374,690)	(20,393)
Selling	(298,311)	(279,837)	(18,474)
General & Administrative	(91,965)	(90,576)	(1,389)
Other Operating Income (expenses), net	(4,807)	(4,277)	(530)
Operating Profit before Financial Income	34,755	55,149	(20,393)
Financial Results	(4,427)	(27,475)	23,048
Financial Income	34,412	34,412	-
Financial Expenses	(38,839)	(61,887)	23,048
Earnings before Income Tax and Social Contribution	30,328	27,674	2,655
Income Tax and Social Contribution	3,049	3,952	(903)
Net Income	33,377	31,626	1,752



Annex III – IFRS 16 Impact– Balance Sheet

Petz Group R\$ thousands, unless otherwise stated	3Q25		Δ
	IAS 17	IFRS 16	
ASSETS			
Current Assets	1,534,366	1,533,166	1,200
Cash & Cash Equivalents	28,423	28,423	-
Financial applications	485,976	485,976	-
Accounts Receivable	377,521	377,521	-
Inventories	484,865	484,865	-
Recoverable Taxes and Contributions	118,634	118,634	-
Other Credits	38,947	37,747	1,200
Noncurrent Assets	1,545,158	2,410,090	(864,932)
Other Credits - LP	43,170	43,170	-
Recoverable Taxes and Contributions	4,034	4,034	-
Deferred Income Tax and Social Contribution	45,887	105,485	(59,598)
Property, Plant and Equipment	740,240	1,555,628	(815,388)
Intangible Assets	711,827	701,773	10,054
Total Assets	3,079,524	3,943,256	(863,732)
LIABILITIES & SHAREHOLDERS' EQUITY			
Current Liabilities	760,951	898,780	(137,829)
Suppliers	416,251	416,251	-
Loans, Financing and Debentures	97,805	97,805	-
Payroll and Related Taxes	109,035	109,035	-
Taxes Payable	61,846	61,846	-
Dividends Payable	117	117	-
Accounts payable for the acquisition of subsidiaries	2,131	2,131	-
Other Payable	72,649	54,104	18,545
Loyalty Program	1,117	1,117	-
Leasing Right of Use Payable (IFRS 16)	-	156,374	(156,374)
Non-current Liabilities	489,721	1,328,214	(838,493)
Loans, Financing and Debentures	335,583	335,583	-
Accounts payable for the acquisition of subsidiaries	132,279	132,279	-
Provisions for Civil and Labor Risks	21,859	21,859	-
Leasing Right of Use Payable (IFRS 16)	-	838,493	(838,493)
Shareholders' Equity	1,828,852	1,716,262	112,590
Capital	1,725,655	1,725,655	-
Capital Reserves	39,505	39,505	-
Reserve for Options Granted	88,517	88,517	-
Treasury Shares	(62,068)	(62,068)	-
Special Goodwill Reserve	24,825	24,825	-
Equity adjustment	(129,708)	(129,708)	-
Profit Reserves	142,126	29,536	112,590
Total Liabilities and Shareholders' Equity	3,079,524	3,943,256	(863,732)

Annex IV – IFRS 16 Impact – Cash Flow

Petz Group	3Q25		Δ
	IAS 17	IFRS 16	
R\$ thousands, unless otherwise stated			
Cash Flow from Operating Activities	176,065	231,957	(55,892)
Profit Before Income Tax and Social Contribution	30,328	27,674	2,654
Depreciation & Amortization	48,537	48,006	531
Depreciation – Right of Use (CPC 06 (R2))/IFRS 16)	-	43,966	(43,966)
Interest Expenses – Right of use (CPC 06 (R2))/IFRS 16)	-	25,142	(25,142)
Allowance for Inventory Losses	(222)	(222)	-
Recognized options granted	2,746	2,746	-
Interest on Loans and Financing	15,413	15,413	-
PP&E Write-off	190	190	-
Right of use (CPC 06 (R2))/IFRS 16) Write-off	-	(507)	507
Loyalty Program	322	322	-
Provision for Civil and Labor Risks	(399)	(399)	-
Interest in accounts payable to selling shareholders	5,531	5,531	-
Depreciation & Amortization - Refund of Improvements	(55)	(55)	-
ASSETS			
Accounts Receivables	19,252	19,252	-
Inventory	(38,209)	(38,209)	-
Recoverable Taxes and Contributions	6,935	6,935	-
Other Credits	5,257	5,257	-
LIABILITIES			
Suppliers	61,796	61,796	-
Payroll and Related Taxes	17,250	17,250	-
Taxes Payable	3,685	3,685	-
Accounts Payable	(1,722)	(240)	(1,482)
Income Tax and Social Contribution Paid	183	183	-
Interest Paid on Borrowings and Financing	(753)	(753)	-
Interest Paid on Right of Use (CPC 06 (R2))/IFRS 16)	-	(11,006)	11,006
Cash flow from investing activities	(173,427)	(173,254)	(173)
Financial applications	(138,270)	(138,270)	-
Investments	-	-	-
Purchase of Property, Plant and Equipment	(35,157)	(34,984)	(173)
Cash Flow from Financing Activities	(421)	(56,486)	56,065
Debt Capitalization	-	-	-
Capital increase	(421)	(421)	-
Dividends	-	-	-
Payment of Right of Use (CPC 06 (R2))/IFRS 16)	-	(56,065)	56,065
Free Cash Flow, Net	2,217	2,217	-
Cash BoP	26,206	26,206	-
Cash EoP	28,423	28,423	-

Glossary

Operational Metrics

- **Same Store Sales (SSS)** – SSS considers (i) sales from Petz physical stores that are over 12 months old, whether sales of products or services, (ii) omnichannel sales (Pick-up and Ship from Store) from physical stores that are over 12 months old and (iii) e-commerce sales (sales shipped from the CD directly to the end customer).
- **Digital Gross Revenue** – Considers all sales originating on the Petz, Zee Dog, Zee Now website and app, in addition to sales on partner marketplaces and super apps.
- **Omnichannel Sales** – Petz Pick-up and Ship from Store sales.
- **Pick-up** – Sales that are made through the digital channel, but that the customer chooses to collect in physical stores.
- **Ship from Store** – Sales made through the digital channel and delivered to the customer's home, leaving any of our physical stores.
- **Omnichannel Ratio** – Petz Omnichannel Sales as a % of Petz Digital Gross Revenue.
- **E-commerce Sales** – All sales shipped from the Distribution Center directly to the customer.
- **Food Category** – Products such as: prescribed pet food, super premium, premium and standard pet food, wet food, snacks and more.
- **Non-Food Category** – Products such as: accessories, hygiene & cleaning products, medicines, among others.

Non-Accounting Measures

- **Adjusted EBITDA and Adjusted EBITDA Margin** – Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization (EBITDA) is a non-accounting measurement disclosed by the Company in compliance with CVM Instruction 527/12. EBITDA is adjusted to exclude non-recurring effects and, for comparison purposes, the effect of the adoption of CPC 06/IFRS 16, effective on January 1, 2019, is excluded as well, resulting in Adjusted EBITDA. Non-recurring affects are characterized by extraordinary effects that impact the Company's result. Since these amounts are not a recurring portion of the result, the Company chooses to make such adjustment so that Adjusted EBITDA considers only recurring numbers. The Company uses Adjusted EBITDA as a performance measure for managerial purposes and for comparison with peers.
- **Net Debt** – Results from the sum of short- and long-term loans, registered under Current and Non-Current Liabilities, minus the sum of Cash and Cash Equivalents with Marketable Securities, registered under Current and Non-Current Assets.
- The Company understands that the **Net Debt/Adjusted EBITDA ratio** helps to determine leverage and liquidity. Last Twelve Months (LTM) Adjusted EBITDA is the sum of Last Twelve Months EBITDA and also represents an alternative to operating cash generation.
- **Adjusted EBITDA, Adjusted Net Income, Net Debt, Net Debt/LTM Adjusted EBITDA and Operating Cash Generation** presented in this document are not measurements of profit in accordance with the accounting principles adopted in Brazil and do not represent cash flows in the periods presented. Therefore, they are not alternative measures of results or cash flows.
- **Operating Cash Generation** presented here is a managerial measurement resulting from the cash flow from operational activities presented in the Statement of Cash Flow, adjusted by the "Right-of-use Lease" which, after the adoption of CPC 06/IFRS 16, began to be accounted for in the Statement of Cash Flow as a financing activity.

Disclaimer

Statements contained in this document regarding business prospects, projections of operating and financial results and growth prospects for Petz are merely projections and, as such, based exclusively on expectations of the management regarding the future of the business. These expectations substantially depend on market conditions, performance of the Brazilian economy, the industry and international markets and, therefore, are subject to change without prior notice. All changes presented herein are calculated based on numbers in thousands of Brazilian reais (BRL), as well as rounded numbers.

This performance report includes accounting and non-accounting data, such as operational, pro forma financial data, and forecasts based on Management expectations. Non-accounting data was not reviewed by the Company's independent auditors.

Investor Relations

Aline Penna – CFO, IRO, ESG and New Business Vice-President
Marcos Benetti – IR, M&A and New Business Manager
Nicole Caputo – IR Consultant
Larissa Boness – IR Analyst

ri@petz.com.br
ri.petz.com.br
+55 11 3434 7181

Press Office

Marilia Paiotti
petz@novapr.com.br

PETZ3

R\$3.78 per share

462,739,925

Total Shares

R\$1.7 billion

Market Cap

Data as of: November 05th, 2025

