

GRUPO

Petz

Resultados 1T24

10.maio.2024

Petz · Centro Veterinário Seres · adotepetz · zee.dog · petix. o melhor para seu pet · Cansei de ser gato · Cão Cidadão



As afirmações contidas neste documento relacionadas a perspectivas sobre os negócios, projeções sobre resultados operacionais e financeiros e aquelas relacionadas a perspectivas de crescimento da Petz são meramente projeções e, como tais, são baseadas exclusivamente nas expectativas da diretoria sobre o futuro dos negócios. Essas expectativas dependem, substancialmente, das condições de mercado, do desempenho da economia brasileira, do setor e dos mercados internacionais e, portanto, sujeitas à mudança sem aviso prévio. Todas as variações aqui apresentadas são calculadas com base nos números em milhares de reais, assim como os arredondamentos.

O presente relatório de desempenho inclui dados contábeis e não contábeis tais como operacionais, financeiros pro forma e projeções com base na expectativa da administração da companhia. Os dados não contábeis não foram objeto de revisão por parte dos auditores independentes da Companhia.

Agenda



1 Mensagem da Administração

2 Petz e Cobasi
Update Combinação de Negócios

3 Resultados Financeiros

4 Q&A



1 Mensagem da Administração

Sergio Zimerman | Fundador e CEO

Rio Grande do Sul

GRUPO Petz



Até agora, enviamos 3 toneladas de ração, além de medicamentos, caixas de transporte e doações em dinheiro.

Além disso, **antecipamos R$ 220 mil referente ao valor das vendas dos livros da MOL Impacto** para nossas ONGs parceiras da região.

Nosso Hospital Veterinário Seres em Porto Alegre também está à disposição para atendimentos de animais resgatados pelo GRAD Brasil que necessitem de cuidados intensivos.

Junte-se a nós e ajude as vítimas das chuvas no Rio Grande do Sul

Já recebemos mais de 200 pallets em doações dos nossos clientes.

550 caixas de transporte
300 camas e acessórios Zee.Dog
380 fardos de tapetes Petix
1 carreta de água mineral

ESTAMOS RECEBENDO:
Ração, água, roupas, alimentos, produtos de higiene e limpeza.

Disponibilizamos 30 lojas Petz para recebimento das doações.

Principais mensagens do 1T24

GRUPO Petz

Apesar do crescimento baixo do 1T24 estamos otimistas em relação às perspectivas futuras do setor e da Companhia a partir do 2S24

Performance de produtos recorrentes

- Higiene e Limpeza: +15% a/a
- Farmácia: +12% a/a
- Alimento: +8% a/a
- Condições comerciais competitivas + nível de serviço

Melhoria nos KPIs de clientes

- +18% a/a de clientes ativos[1] Digital
- 408mil assinantes, patamar recorde
- Nível mínimo histórico de *churn* de assinantes

Melhoria nos KPIs de serviços

- +10 p.p. a/a de taxa de ocupação de Banho e Tosa
- +7% a/a no volume de procedimentos veterinários

Redução de G&A de 8% a/a

- 8,1% da Receita Bruta (-0,9 p.p. a/a), reflexo das otimizações em pacotes de despesas e sinergias com as companhias adquiridas

Disciplina na gestão de caixa

- R$43 MM de geração de caixa operacional
- Melhoria no ciclo de caixa de ~9 dias a/a
- Redução de 42% a/a de capex total



[1] Clientes que realizaram compra nos últimos 6 meses.

Atualização das principais iniciativas estratégicas Petz

Crescimento do faturamento total

- **WhatsApp *Commerce*:** lançamento da nova versão em abril de 2024, permitindo a conclusão da jornada de compra de forma automatizada.
- **Melhorias de UX:** redesenho da assinatura do App e otimização de vitrine para aumento de conversão.



Avanço em marca própria para diferenciação

- Atingimento **recorde de 9,1% de share de marca própria** como % do faturamento total no 1T24.
- Marca própria já representa o **2º maior fornecedor** da companhia, com crescimento de 49% a/a no 1T24.



Melhoria na experiência do cliente

- **Unificação de time do SAC e melhoria de processos no atendimento**: maior efetividade na resolução de problemas (taxa 2x maior no 1º atendimento), com redução de time alocado e despesas associadas.
- **Comitê de Experiência de Clientes**: fóruns focados em E-commerce, Lojas e Serviços, com times multidisciplinares, visando amplificar a voz do cliente nas decisões estratégicas da Companhia.



Captura de sinergias: Zee.Now

- **Conclusão do processo de fechamento de 12 hubs** (dos 15 existentes) – vendas passaram a ser endereçadas pelas lojas da Petz próximas, sem alterar a experiência do cliente, **gerando redução nas despesas operacionais (aluguel, pessoal frete e transporte)**.
- Expansão da presença de Zee.Now em quase **30 novas cidades via lojas Petz**.



Zee.Now

Integração dos hubs com lojas da Petz: redução de despesas operacionais e expansão em novas praças

Zee.Dog Brasil

Expansão de franquias em 4 UFs e Store in Store em 3 lojas Petz demonstrando resultados animadores nos primeiros meses de operação

Zee.Dog Internacional

Crescimento a/a através de *approach asset light:* redução da despesa fixa e sem risco de estoque

Zee.Dog Kitchen

Nova embalagem (maior praticidade), com preços mais atrativos e margens melhores (~10% a 20% de redução de preço para o cliente final)



Destaques Financeiros

- Melhora de margem a/a por reestruturações no 4T23 e fechamento dos hubs no 1T24
- R$132 MM de ágio com benefício fiscal nominal total de R$45 MM a ser usufruído em 60 meses a partir de maio de 2024

petix.
o melhor para seu pet

Crescimento de vendas a/a

Significativo aumento de volume dentro da Petz, com a Petix produzindo toda a linha de tapete marca própria, através das marcas Petz, Zee.Dog e Fresh Pads, além do Super Secão - líder no segmento em todos os canais.

Participação de marca própria

83,5% no trimestre vs 62,0% no 1T23 (+21,5 p.p. a/a).

Melhora de margem bruta

Ganhos de escala por maior volume e redução de custo por maior utilização de insumos reaproveitados de fraldas humanas descartadas pela indústria (gel absorvente e fluff de celulose).

Melhora de margem EBITDA

Reflexo da margem bruta, além de sinergias de G&A.





2

Petz e Cobasi (Update)

Sergio Zimerman | Fundador e CEO

Atualização da potencial combinação de negócios

GRUPO Petz

Assinatura de MoU com período de exclusividade mútua (60 dias + 30 dias)
19 de abril

Contratação de empresa de auditoria para diligência confirmatória (Petz e Cobasi)
Maio

Contratação de consultoria estratégica para cálculos de sinergias
Maio

Kick-off diligência e início da consultoria estratégica
Maio

Previsão de assinatura dos documentos definitivos, divulgação ao mercado e protocolo no CADE
junho-julho

Cumprimento das condições precedentes (incluindo CADE) e conclusão da transação
1º semestre 2025

Petz + Cobasi

O mais completo ecossistema pet do Brasil



3

Resultados Financeiros

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

Destaques financeiros | Grupo Petz 1T24

GRUPO Petz

Receita Bruta Total (RB)

R$ 934,2 MM

+2,3% a/a

- **Forte base de comparação** no 1T23 (+22% a/a)
- **Receita Bruta Digital:** R$394,3 MM; **+16,6% a/a**
- ***Same-Store-Sales*: -1,9% a/a**

Lucro Bruto

R$ 363,9 MM

+0,1% a/a

39,0% RB
(-0,9 p.p. a/a e +0,1 p.p. t/t)

- Pressão de margem a/a reflexo do aumento relevante do Digital, aumento de alíquota de ICMS em alguns estados e mudanças tributárias de PIS/Cofins

EBITDA Ajustado

R$ 60,1 MM

-7,5% a/a

6,4% RB
(-0,7 p.p. a/a)

- **G&A: -8,0% a/a**, representando 8,1% da RB (**-0,9 p.p. a/a**), reflexo das otimizações em **pacotes de despesas e sinergias com as companhias adquiridas**
- Pressão de margem EBITDA reflexo da margem bruta, aumento do Digital e menor alavancagem operacional

Lucro Líquido Ajustado

R$ 6,9 MM

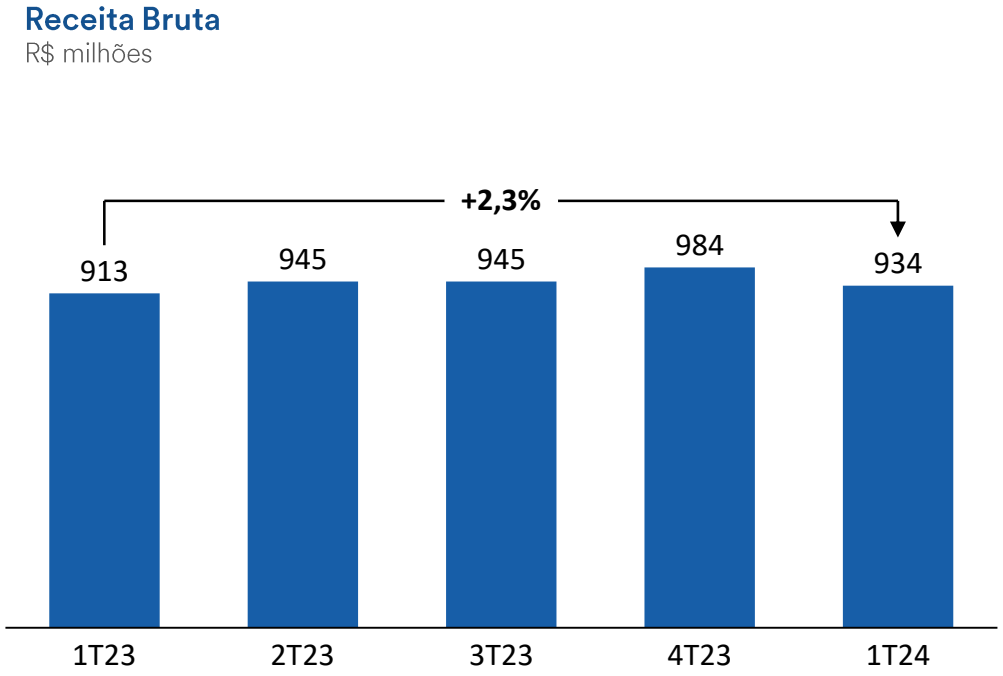
-64,1 % a/a

0,7% RB
(-1,4 p.p. a/a)

- Menor alavancagem operacional, crescimento de D&A e despesas financeiras

Receita Bruta

Forte base de comparação no 1T23 (+22% a/a)



Produtos

Destaque para as categorias recorrentes e essenciais: Higiene e Limpeza (+15% a/a), Farmácia (+12% a/a) e Alimento (+8% a/a)

60,0%
+0,3 p.p. a/a
Alimento

40,0%
Não-Alimento

Serviços

Queda de faturamento a/a apesar de já enxergamos uma melhora em indicadores operacionais ao longo do 1T24

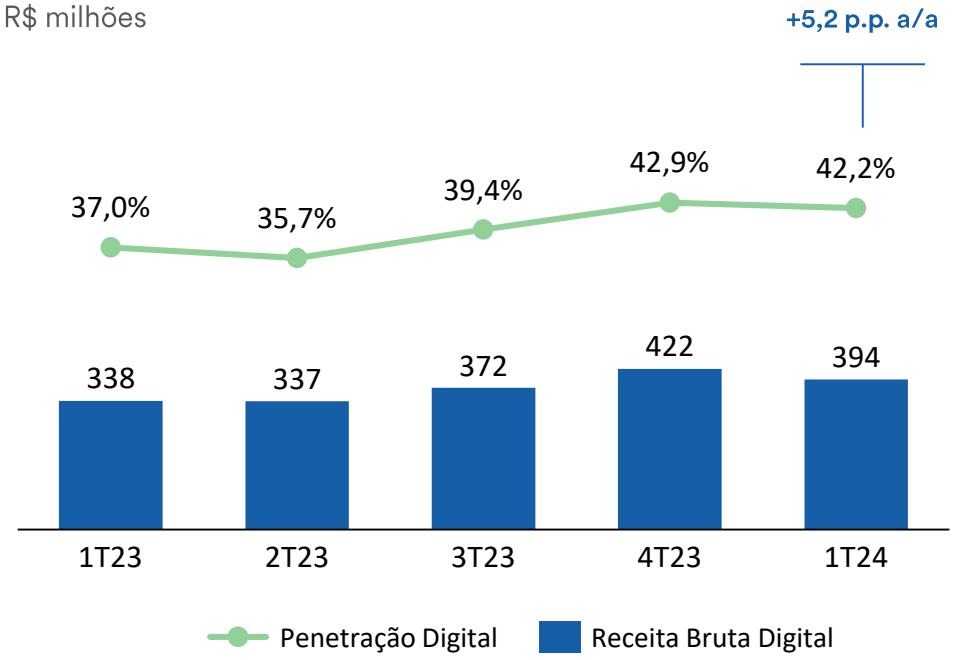
+10 p.p. a/a
Taxa de ocupação B&T

+7% a/a
Volume de procedimentos vet

Receita Bruta | Desempenho por canal

Receita Bruta Digital

R$ milhões



Canal Físico

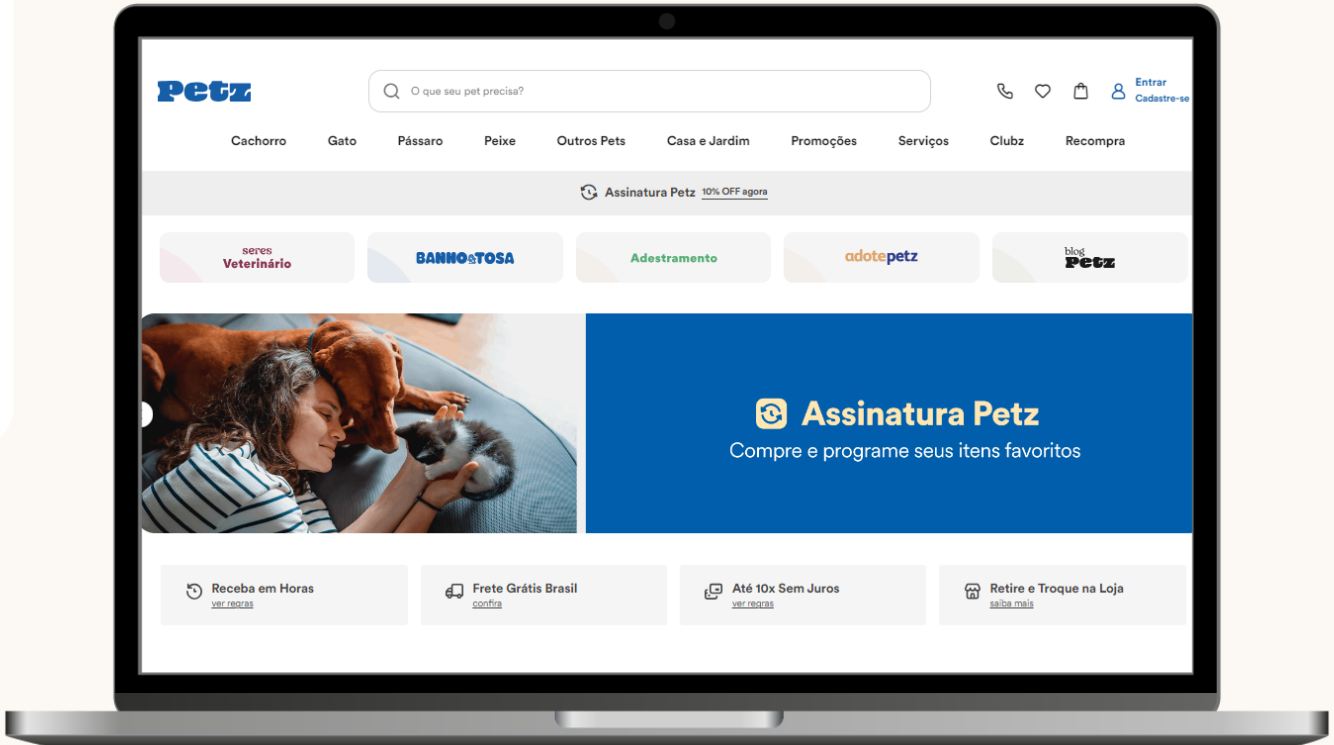
-6,1% a/a

- Redução no faturamento de serviços e migração para o Digital
- 94% de Índice *Omnichannel*: importância da loja no nível de serviço

Canal Digital

+16,6% a/a, sob forte base de comparação (+31% a/a no 1T23)

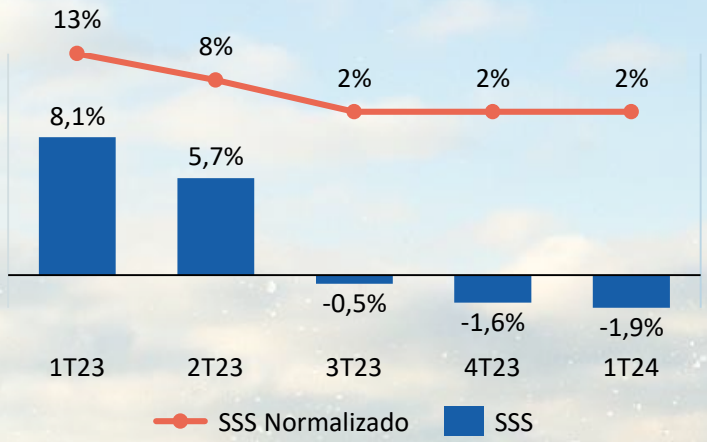
- Alto nível de serviço: 89% dos pedidos Digital entregues em até 1 dia útil
- Ajuste seletivo na estratégia de precificação



Performance de Lojas

Performance resultado do cenário macro desafiador, arrefecimento da inflação e queda no faturamento de serviços

Crescimento *Same Store Sales*
Variação %, a/a



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

Safras	# Lojas	EBITDA "4-wall" (1T24 LTM)
Até 2018	80	16,4%
2019	26	16,5%
2020	28	16,0%
2021	37	14,6%
2022	50	10,0%
2023	30	7,1%

1T24

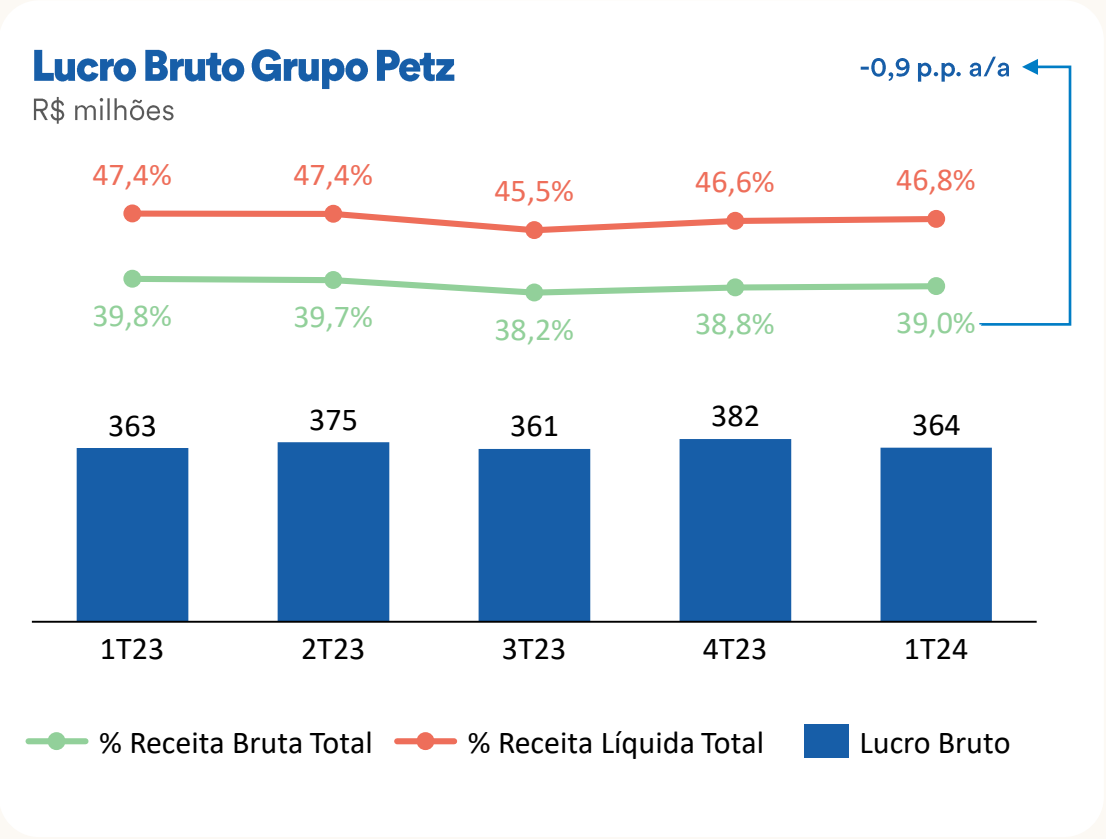
+3 lojas, em **3** novas praças

249 lojas em **23** UFs

46% das lojas não atingiram maturidade

Margem Bruta

Pressão de margem a/a reflexo do aumento relevante da penetração Digital, aumento de alíquota de ICMS em alguns estados e mudanças tributárias de PIS/Cofins



+0,1 p.p. na comparação trimestral

sendo o 3º trimestre consecutivo de expansão de margem bruta t/t

Efeito base de comparação

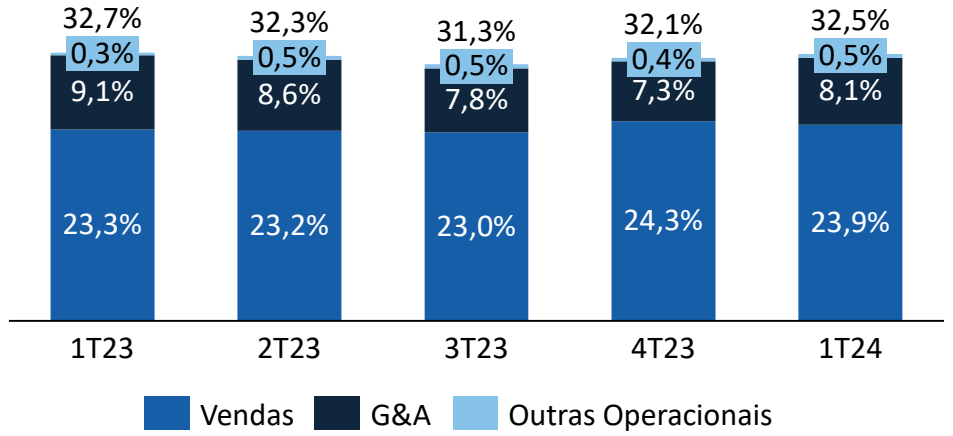
Foco em rentabilidade no 1T23, com introdução de medidas para melhorar a margem do Digital, algumas das quais já não estão mais em vigor (ex: taxa de serviço no *Pick-up*)

Despesas Operacionais e EBITDA Ajustado

Pressão de margem reflexo da margem bruta, aumento do Digital e menor alavancagem operacional

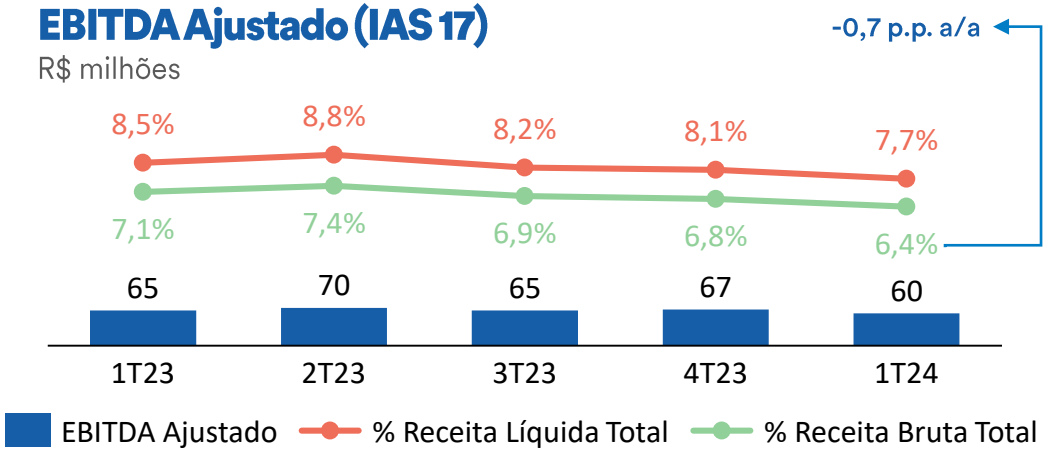
Despesas Operacionais

% Receita Bruta Grupo Petz



EBITDA Ajustado (IAS 17)

R$ milhões



G&A: -8,0% a/a
8,1% da RB (-0,9 p.p. a/a)

Otimizações em pacotes de despesas implementadas no final de 2023 e sinergias com as companhias adquiridas

Despesas com Vendas: +5,0% a/a
23,9% da RB (+0,6 p.p. a/a)

Reflexo do processo de abertura de lojas e maturação do parque em um contexto de menor alavancagem operacional

Outras Despesas Op.: +43% a/a
0,5% da RB (+0,1 p.p. a/a)

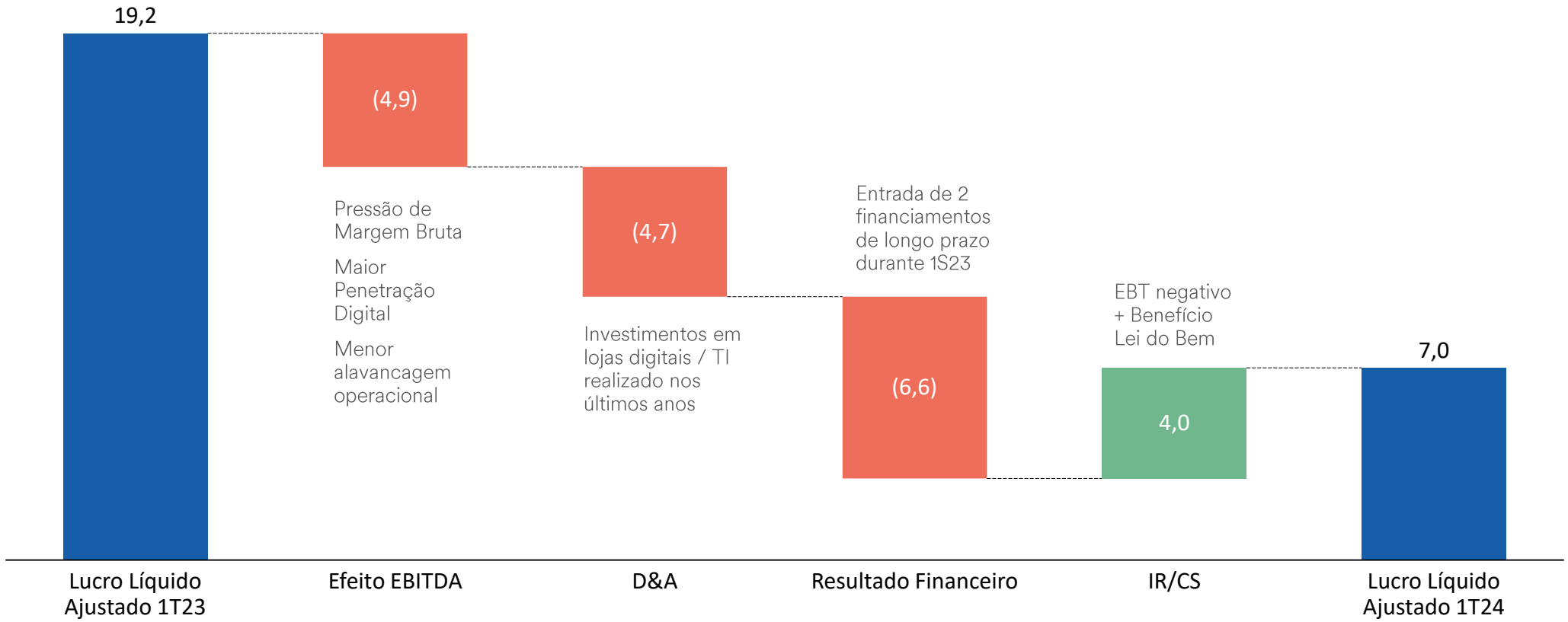
Despesas pré-operacionais de lojas e do processo de integração dos hubs da Zee.Now com as lojas Petz

Lucro Líquido Ajustado

Queda a/a em 1T24 reflete menor alavancagem operacional, crescimento de D&A e despesas financeiras

Lucro Líquido Ajustado 1T24 vs. 1T23

R$ milhões

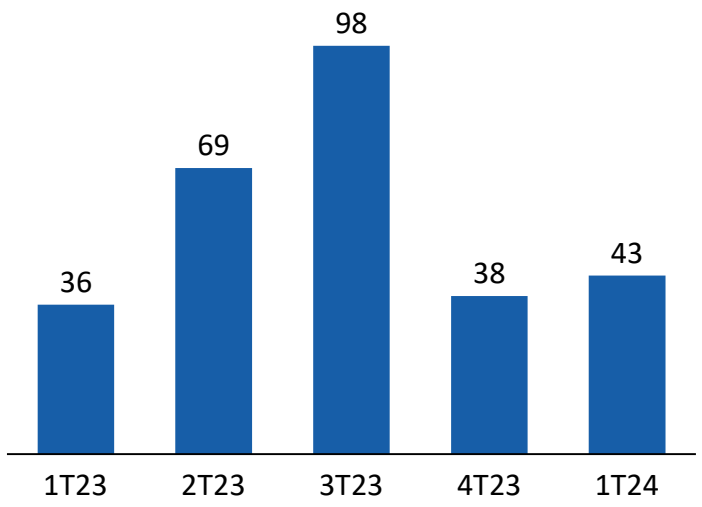


Fluxo de caixa, investimentos e endividamento

Mais um trimestre de geração operacional suficiente para cobrir os investimentos, excluindo os juros sobre financiamentos

Fluxo de Caixa Operacional

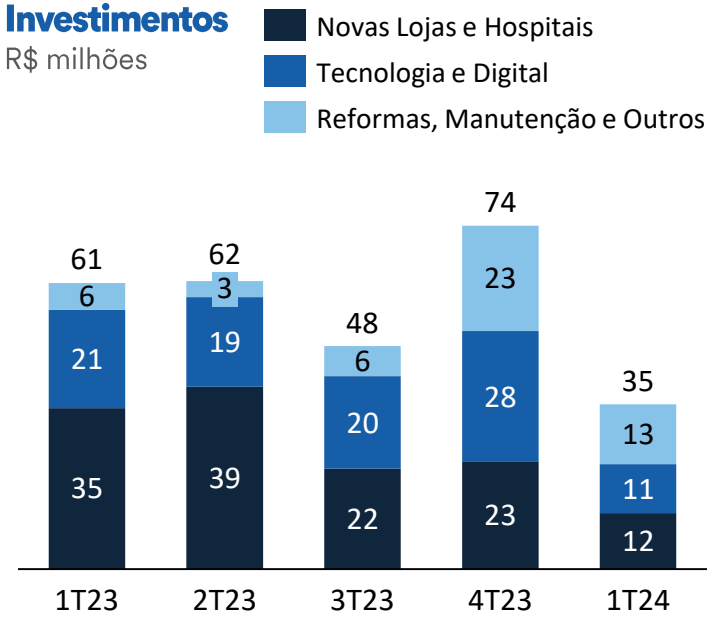
R$ milhões



- **R$43 MM** de geração de caixa operacional, impulsionado pela eficiência operacional e gestão otimizada do capital de giro
- Melhoria no ciclo de caixa de **~9 dias** a/a

Investimentos

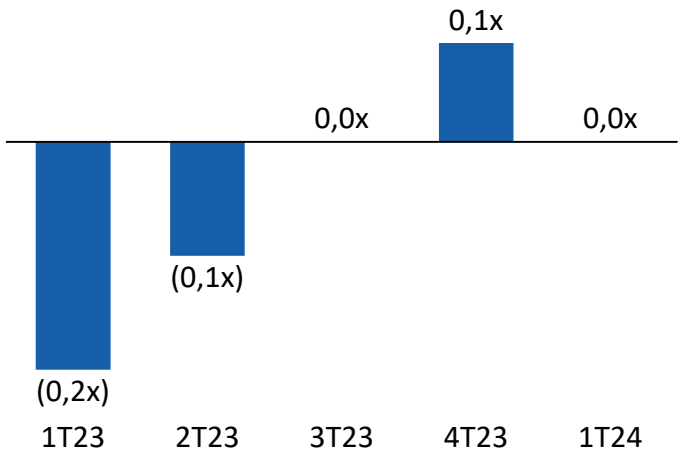
R$ milhões



- **Redução de 42% a/a** de Investimentos Totais
- **Redução de 65% a/a** de Novas Lojas, reflexo do menor ritmo de abertura em 2024 e menor capex por loja, dado menor metragem (700 m² no 1T23 vs. 360 m² no 1T24)
- **Redução de 50% a/a** de *Tech* e Digital que refletem melhorias de soluções para clientes e de processos internos para ganhos de produtividade

Alavancagem (IAS 17)

Dívida Líquida/EBITDA Ajustado 12M



- **R$11 MM** de dívida líquida no 1T24, reflexo da emissão de debêntures e financiamento de longo prazo contratados durante o 1S23

Perguntas & Respostas

PT

- Para perguntar, clique em “Q&A” na parte inferior da tela;
- Escreva seu nome, empresa e idioma;
- Ao ser anunciado, uma solicitação para ativar o microfone aparecerá na tela. Você deve ativá-lo para fazer perguntas.

EN

- *To ask questions, click on the “Q&A” icon at the bottom of the screen;*
- *Write your name, company and language;*
- *When announced, a request to activate the microphone will appear on the screen. You must activate it to ask questions.*





GRUPO Petz

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

Mirele de Aragão
Gerente de RI

Thaise Furtado
Analista Sr. de RI

Jaqueline Almeida
Assistente de RI

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

Assessoria de Imprensa
Marilia Paiotti | petz@novapr.com.br



GRUPO

Petz

1Q24 Results

May 10th, 2024

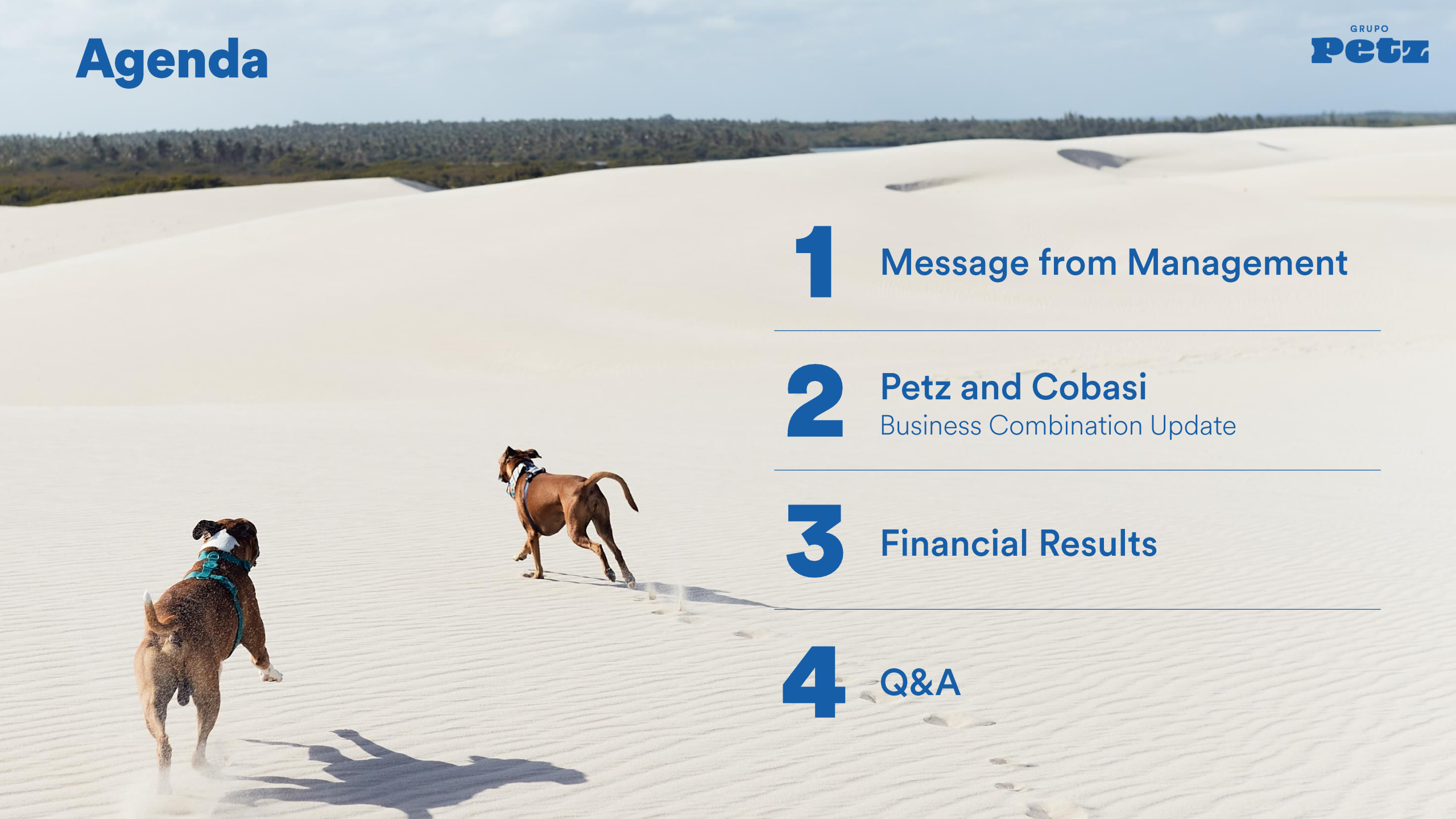
Petz · Centro Veterinário Seres · adotepetz · zee.dog · petix. o melhor para seu pet · Cansei de Ser Gato · Cão Cidadão



The statements contained in this document regarding outlooks for the business, forecasts of operations, financial results, and growth outlooks for Petz are mere projections. They are solely based on the expectations of management regarding the future of the business. These expectations substantially depend on market conditions, performance of Brazilian economy, the industry and international markets. Therefore expectations are subject to change without prior notice. All changes presented herein are calculated based on figures in thousands of reais, 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's expectations. Non-accounting data was not reviewed by the company's independent auditors.

Agenda



1 Message from Management

2 Petz and Cobasi
Business Combination Update

3 Financial Results

4 Q&A



1 Message from Management

Sergio Zimerman | Founder and CEO

Rio Grande do Sul

So far, we have sent 3 tons of food, as well as medicines, crates and cash donations.

In addition, **we anticipated R$220,000 in value from sales of MOL Impacto** books to our partner NGOs in the region.

Our Seres Veterinary Hospital in Porto Alegre is also available to care for animals rescued by GRAD Brasil that require intensive care.

GRUPO Petz



Join us and help victims of the rains in Rio Grande do Sul

We have already received more than 200 pallets in donations from our customers.

550 dog crates
300 Zee.Dog beds and accessories
380 bales of Petix dog pads
1 trailer of mineral water

WE ARE RECEIVING:
Food, water, clothing, food, hygiene and cleaning products.

We have 30 Petz stores available to receive donations.

1Q24 main highlights

GRUPO Petz

Despite the low growth in 1Q24 we are optimistic about the future prospects of the sector and the Company from 2H24 onwards

Performance of recurring products

- Hygiene and Cleaning: +15% y/y
- Pharmacy: +12% y/y
- Food: +8% y/y
- Competitive commercial conditions + service level

Improvement in customer KPIs

- +18% y/y of active[1] Digital customers
- 408k subscribers, record level
- Minimum historical level of subscriber churn

Improvement in service KPIs

- +10 p.p. y/y in Bath and Grooming occupancy rate
- +7% y/y in veterinary procedures volume

G&A reduction of 8% y/y

- 8.1% of Gross Revenue (-0.9 p.p. y/y), reflecting optimizations in expense packages and synergies with acquired companies

Discipline in cash management

- R$43 MM of operating cash generation
- Improvement in cash cycle of ~9 days y/y
- -42% y/y of total capex



[1] Clients that made a purchase in the last 6 months

Petz main strategic initiatives update

Growth of total revenue

- **WhatsApp Commerce:** launch of the new version in April 2024, allowing the purchase journey to be completed automatically.
- **UX improvements:** redesign of the App subscription and digital storefront optimization to increase conversion.



Improvement in private label for differentiation

- **Record achievement of 9.1% in private label share** as a % of total revenue in 1Q24.
- Private label already represents the company's **2nd largest supplier**, with growth of 49% y/y in 1Q24.



Improved customer experience

- **Unification of the CSC team and improvement of service processes:** better effectiveness in solving problems (2x higher rate in the 1st contact), with allocated team reduction and associated expenses.
- **Customer Experience Committee:** forums focused on E-commerce, Stores and Services, with multidisciplinary teams, aiming to amplify the customer's voice in the Company's strategic decisions.



Capturing synergies: Zee.Now

- **Conclusion of the 12 hubs closure process** (of the 15 existing ones) – sales are now handled by nearby Petz stores, without changing the customer experience, **generating a reduction in operational expenses (rent, personnel, freight and transportation).**
- Expanding Zee.Now's presence in almost **30 new cities through Petz stores.**



Zee.Now

Integration of hubs with Petz stores: reduction of operating expenses and expansion into new stores

Zee.Dog Brazil

Franchise expansion in 4 UFs and Store in Store in 3 Petz stores demonstrating encouraging results in the first months of operation

Zee.Dog International

y/y growth through an asset light approach: reduction of fixed expenses and no inventory risk

Zee.Dog Kitchen

New packaging (more practical), with more attractive prices and better margins (~10% to 20% price reduction for the end customer)



Financial Highlights

- Improvement in margin y/y due to restructuring in 4Q23 and closure of hubs in 1Q24
- R$132MM of goodwill, with the total nominal tax benefit of R$45MM to be used over 60 months starting in May 2024

petix.
o melhor para seu pet

Sales growth y/y

Significant increase in Petz, with Petix producing the entire line of private label dog pads, through the brands Petz, Zee.Dog and Fresh Pads, in addition to Super Secão - leader in the segment across all channels.

Private label share

83.5% in the quarter vs 62.0% in 1Q23 (+21.5 p.p. y/y).

Gross margin improvement

Gains in scale through greater volume and cost reduction through higher use of reused inputs from human diapers discarded by the industry (absorbent gel and cellulose fluff).

EBITDA margin improvement

Reflection of gross margin, in addition to G&A synergies.





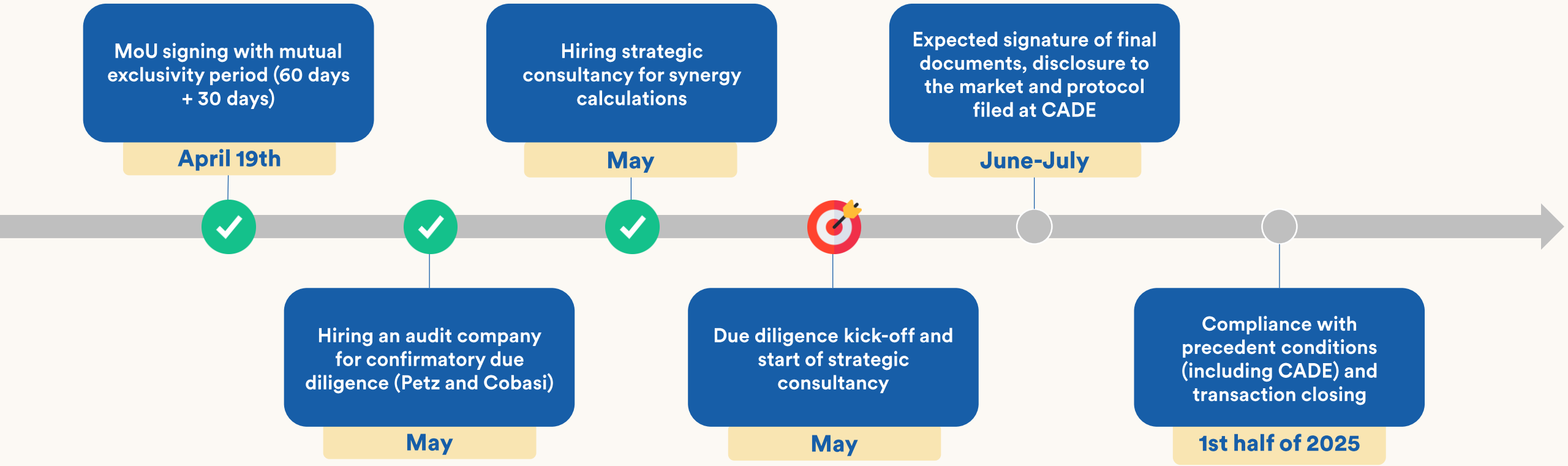
2

Petz and Cobasi (Update)

Sergio Zimerman | Founder and CEO

Update on the potential business combination

GRUPO Petz



Petz + Cobasi

The most complete pet ecosystem in Brazil



3

Financial Results

Aline Penna | VP of Finance, IR/ESG and New Business

1Q24 Financial highlights | Petz Group

GRUPO Petz

Total Gross Revenue (TGR)

R$ 934.2 MM

+2.3% y/y

- **Strong comparison base** in 1Q23 (+22% y/y)
- **Digital Gross Revenue:** R$394.3 MM; **+16.6% y/y**
- **Same-Store-Sales: -1.9% y/y**

Gross Profit

R$ 363.9 MM

+0.1% y/y

39.0% GR
(-0.9 p.p. y/y and +0.1 p.p. q/q)

- Margin pressure y/y due to the relevant increase in Digital, increase in the ICMS rate in some states and PIS/Cofins tax changes

Adjusted EBITDA

R$ 60.1 MM

-7.5% y/y

6.4% GR
(-0.7 p.p. y/y)

- **G&A: -8.0% y/y**, representing 8.1% of RB (**-0.9 p.p. y/y**), reflecting optimizations in **expense packages and synergies with acquired companies**
- EBITDA margin pressure reflecting gross margin, increase in Digital and lower operating leverage

Adjusted Net Income

R$ 6.9 MM

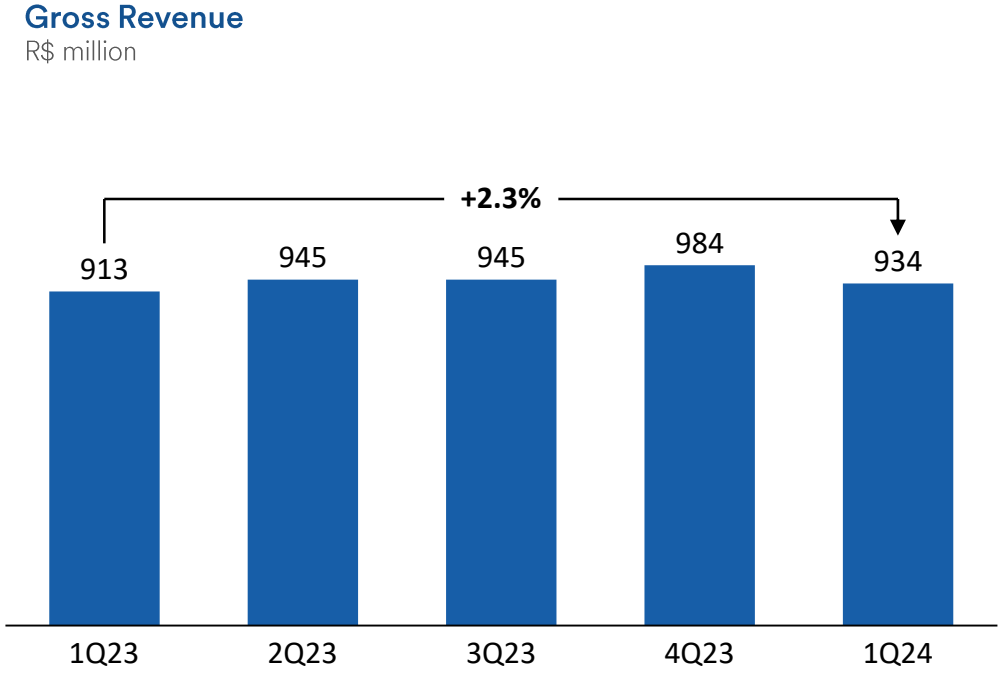
-64.1 % y/y

0.7% GR
(-1.4 p.p. y/y)

- Lower operating leverage, D&A growth and financial expenses

Gross Revenue

Strong comparison basis in 1Q23 (+22% y/y)





Products

Highlighting the recurring and essential categories: Hygiene and Cleaning (+15% y/y), Pharmacy (+12% y/y) and Food (+8% y/y)

60.0%
+0.3 p.p. y/y
Food

40.0%
Non-food

Services

Decrease in revenue y/y but we are already seeing an improvement in operational indicators throughout 1Q24

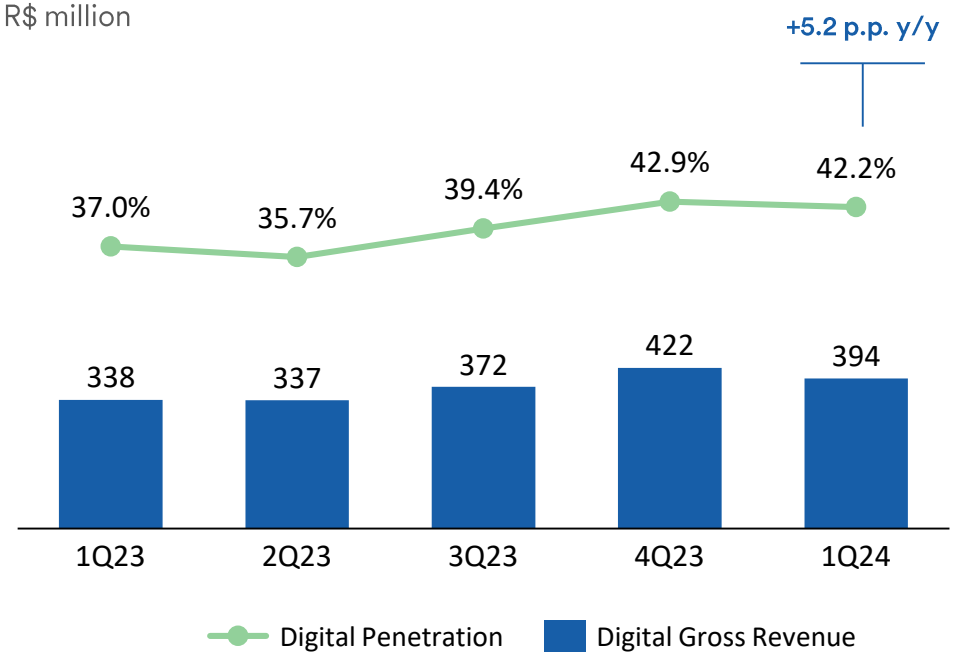
+10 p.p. y/y
B&G occupancy rate

+7% y/y
Volume of vet procedures

Gross Revenue | Performance by channel

Digital Gross Revenue

R$ million



Physical Channel

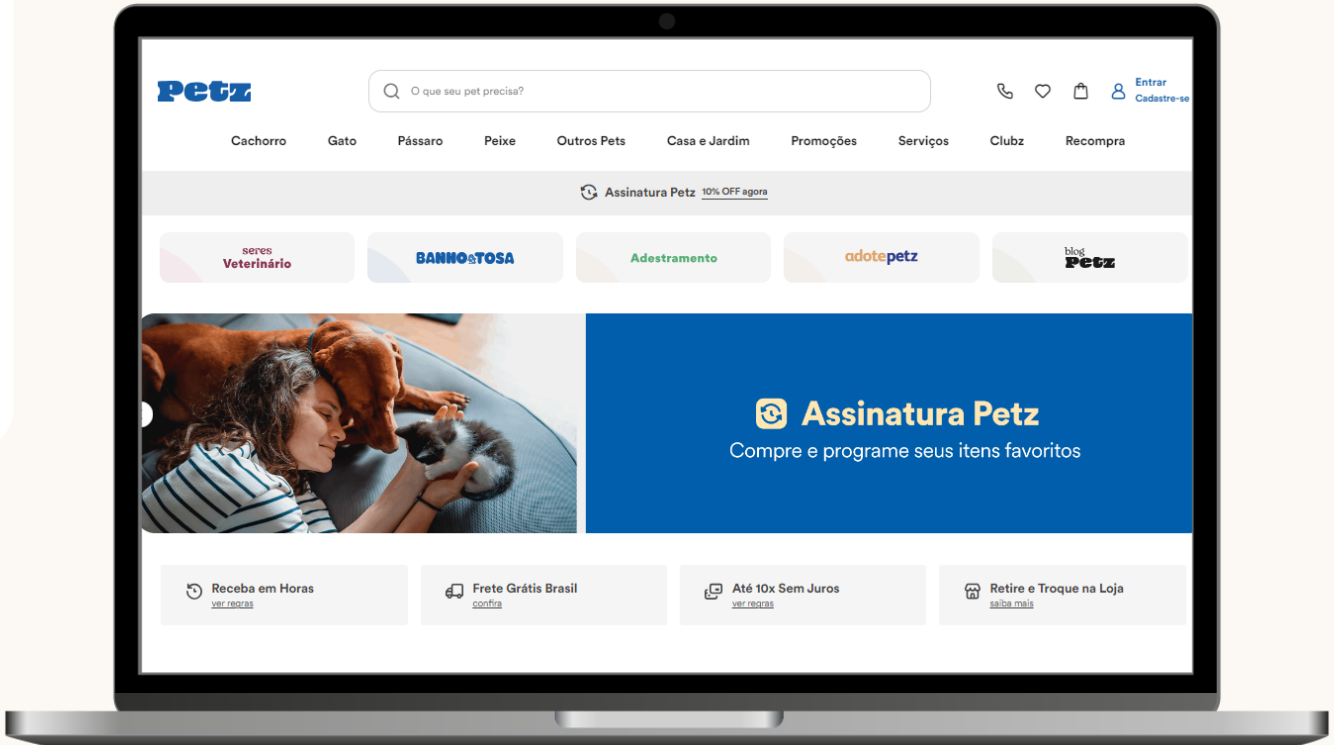
-6.1% y/y

- Reduction in service revenue and migration to Digital
- 94% Omnichannel Ratio: importance of the store in the level of service

Digital Channel

+16.6% y/y, versus a strong basis of comparison (+31% y/y in 1Q23)

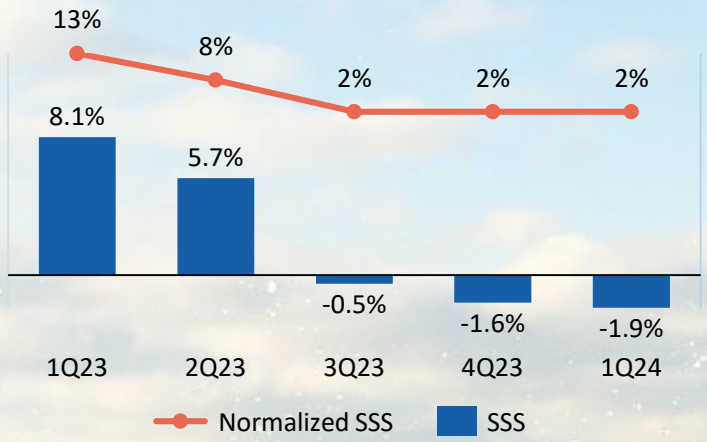
- High level of service: 89% of Digital orders delivered within 1 business day
- Selective adjustment of the pricing strategy



Store Performance

Performance result from the challenging macro scenario, cooling of inflation and decrease in service revenue

Same Store Sales Growth
Variation %, y/y



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

Cohorts	# Stores	4-wall EBITDA (1Q24 LTM)
Until 2018	80	16.4%
2019	26	16.5%
2020	28	16.0%
2021	37	14.6%
2022	50	10.0%
2023	30	7.1%

1Q24

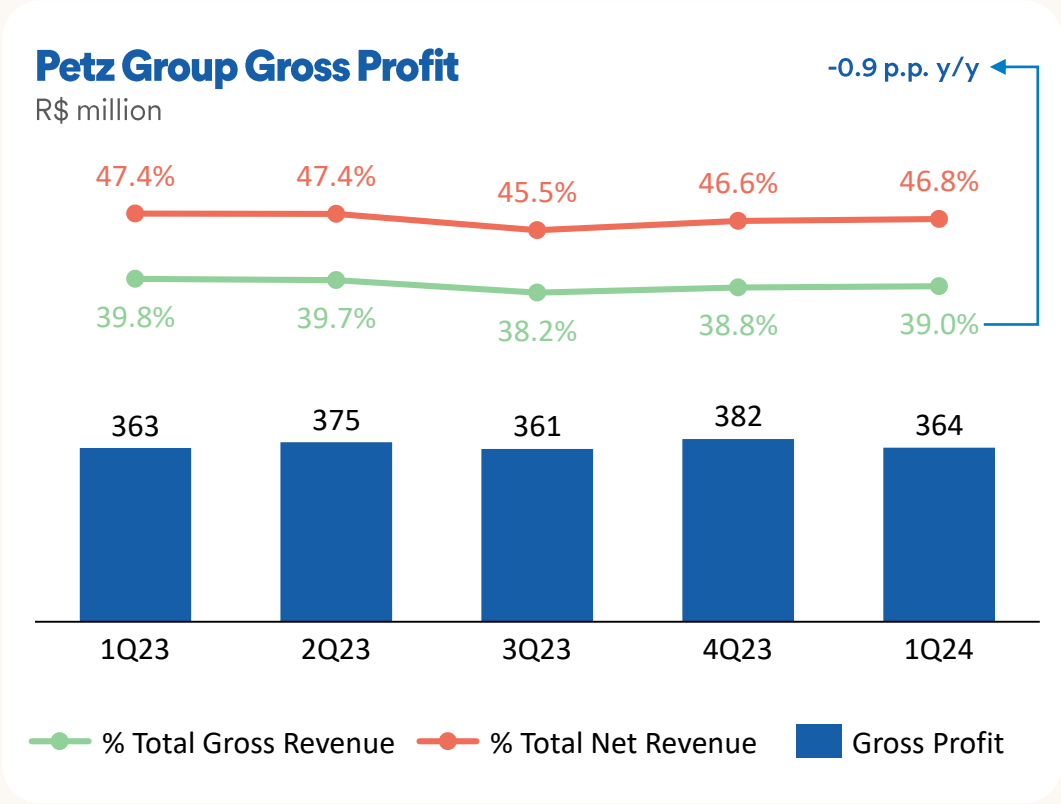
+3 stores, in **3** new cities

249 stores in **23** states

46% of stores have not reached maturity

Gross Margin

Margin pressure y/y due to the relevant increase in Digital, increase in the ICMS rate in some states and PIS/Cofins tax changes



+0.1 p.p. in quarter comparison

being the 3rd consecutive quarter of gross margin expansion q/q

Comparison basis effect

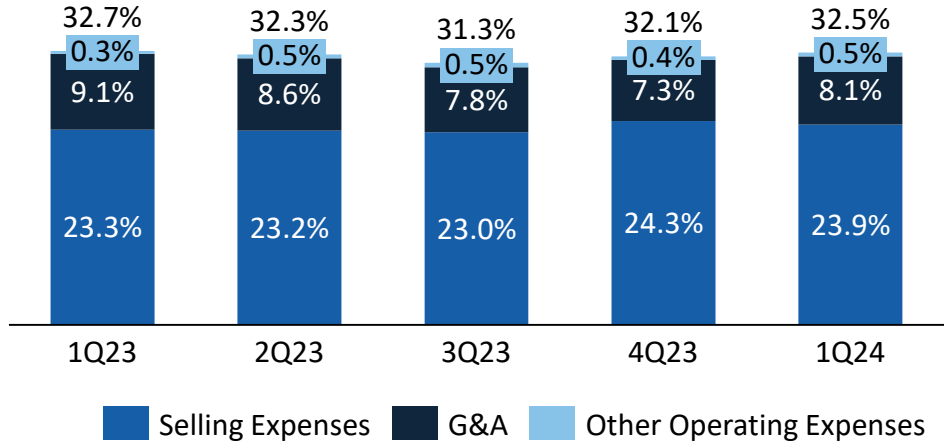
Focus on profitability in 1Q23, with the introduction of initiatives to improve the Digital margin, some of them are no longer available anymore (e.g. Pick-up service fee)

Operating Expenses and Adjusted EBITDA

Margin pressure reflecting gross margin, increase in Digital and lower operating leverage

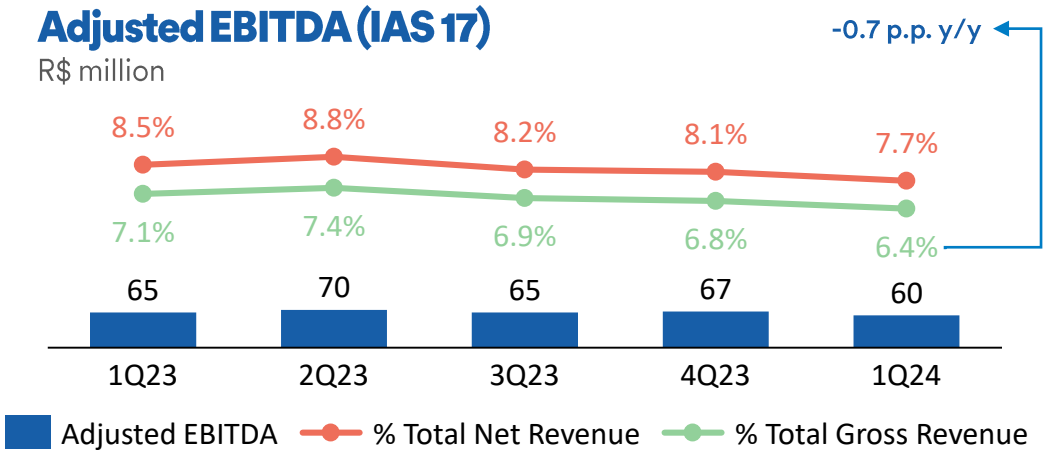
Operating Expenses

% Group Petz Gross Revenue



Adjusted EBITDA (IAS 17)

R$ million



G&A: -8.0% y/y
8.1% of TGR (-0.9 p.p. y/y)

Optimizations in expense packages implemented at the end of 2023 and synergies with acquired companies

Sales Expenses: +5.0% y/y
23.9% of TGR (+0.6 p.p. y/y)

Reflection of the store opening process and park maturation in a context of lower operational leverage

Other Op. Expenses: +43% y/y
0.5% of TGR (+0.1 p.p. y/y)

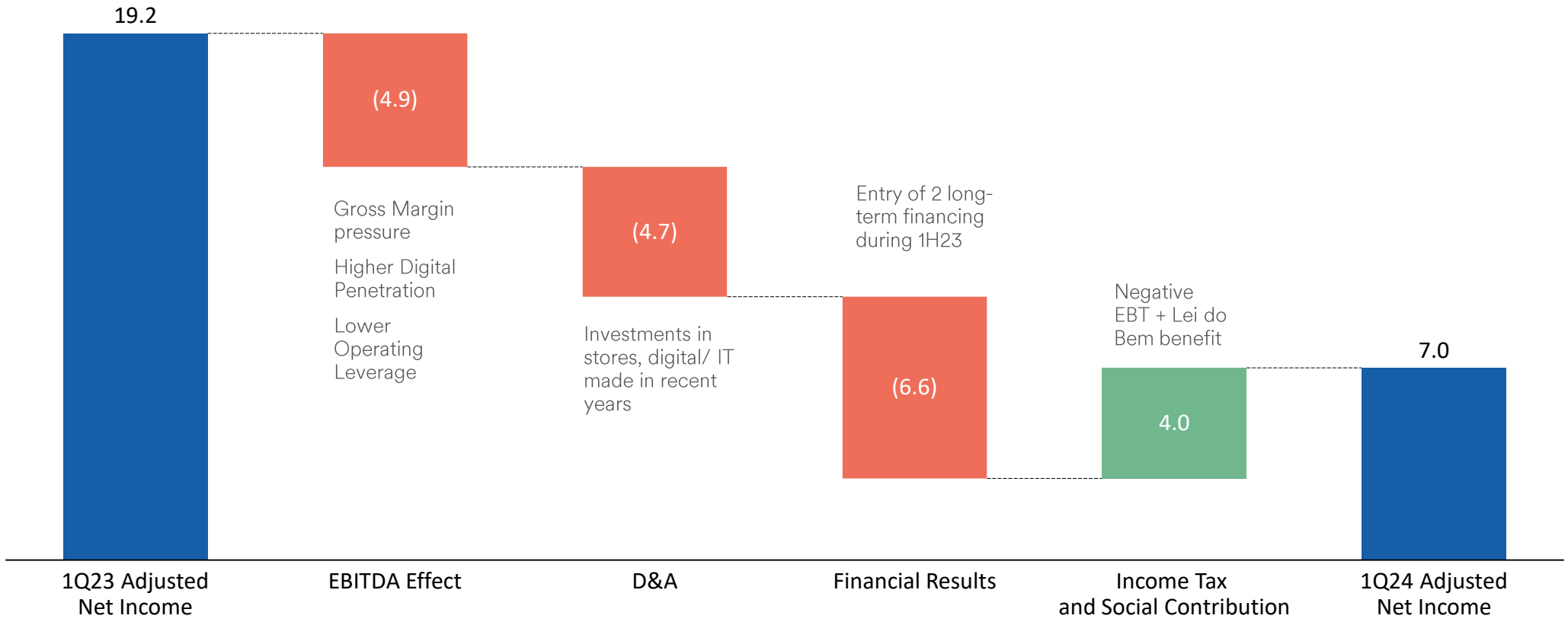
Pre-operational expenses of stores and the integration process of Zee.Now hubs with Petz stores

Adjusted Net Income

YoY decrease in 1Q24 reflects lower operating leverage, growth in D&A and financial expenses

Adjusted Net Income 1Q24 vs. 1Q23

R$ million

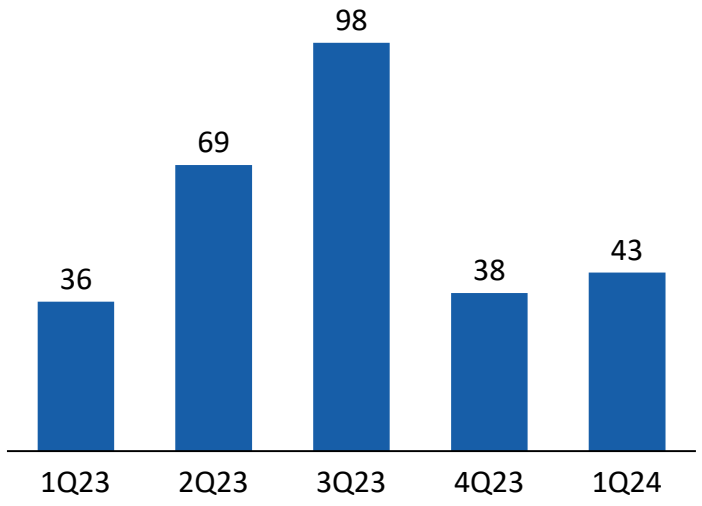


Cash flow, investments and debt

GRUPO Petz

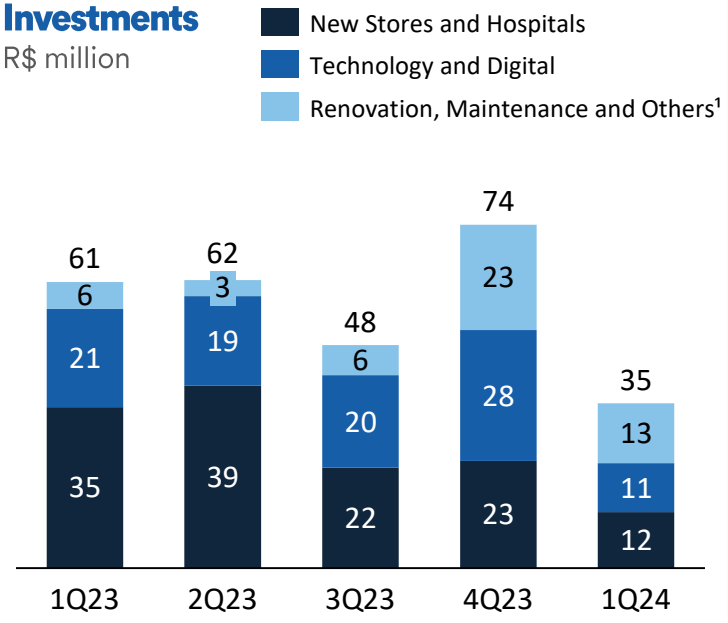
Another quarter of operational generation sufficient to cover investments, excluding interest on financing

Operational Cash Flow
R$ million



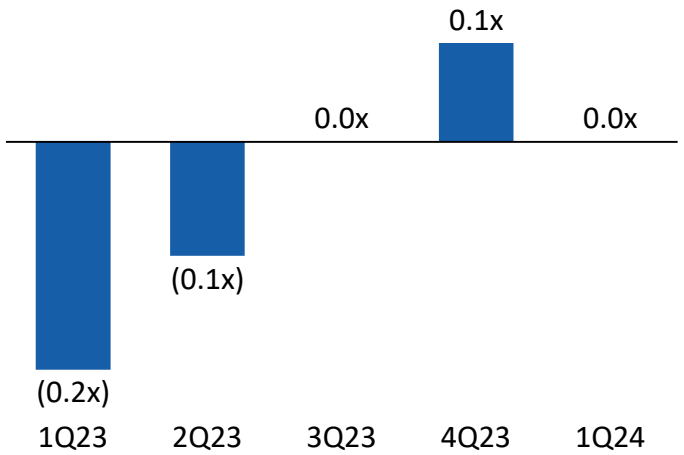
- **R$43 MM** of operating cash generation, driven by operational efficiency and optimized working capital management
- Improvement in cash cycle of **~9 days** y/y

Investments
R$ million



- **42% y/y reduction** of Total Investments
- **65% y/y reduction** of New Stores, reflecting the lower pace of openings in 2024 and lower capex per store, given the smaller size (700 m² in 1Q23 vs. 360 m² in 1Q24)
- **50% y/y reduction** of Tech and Digital that reflect improvements in customer solutions and internal processes for productivity gains

Leverage (IAS 17)
Net Debt/Adjusted EBITDA 12M



- **R$11 MM** of net debt in 1Q24, reflecting the emission of debentures and long-term financing hired during 1H23

Q&A

PT

- Para perguntar, clique em “Q&A” na parte inferior da tela;
- Escreva seu nome, empresa e idioma;
- Ao ser anunciado, uma solicitação para ativar o microfone aparecerá na tela. Você deve ativá-lo para fazer perguntas.

EN

- *To ask questions, click on the “Q&A” icon at the bottom of the screen;*
- *Write your name, company and language;*
- *When announced, a request to activate the microphone will appear on the screen. You must activate it to ask questions.*





GRUPO Petz

Aline Penna
VP of Finance, IR/ESG and New Business

Mirele de Aragão
IR Manager

Thaise Furtado
IR Sr. Analyst

Jaqueline Almeida
IR Assistant

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

Press Office
Marilia Paiotti | petz@novapr.com.br