

GRUPO **Petz**

Resultados 1T25

Videoconferência

sexta-feira, 09 de maio

10h BRT | 09h US ET

[acesse aqui](#)



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

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



PETZ3

R\$4,44 por ação



462.739.925

Total de Ações



R\$2,1 bilhões

Valor de Mercado

Dados: 08 de maio de 2025

Resumo do Resultado e Indicadores (IAS 17)

+9,0% a/a

Crescimento das vendas B2C¹

(inflação ~0% a/a)

+6,0%

Same Store Sales

+10,8% no volume de itens vendidos

Margem Bruta de 38,9%
(estável a/a)

Lucro Bruto de R\$ 392,0 mm
(+7,7% a/a)

EBITDA Ajustado² de R\$ 56,0 mm

Margem EBITDA Ajustada de 5,6%

+31% de

Marca Própria,

atingindo share de 11,3% das vendas (+1,8 p.p. a/a)

+554 mil assinantes

crescimento de +19% a/a, representando 29% do faturamento total

Grupo Petz

R\$ mil, exceto quando indicado

Resultados Financeiros Grupo Petz

	1T25	1T24	Var.
Receita Bruta Total	1.007.717	934.151	7,9%
Receita B2C ¹	947.464	868.877	9,0%
Receita B2B ¹	28.198	37.465	(24,7%)
Serviços e Outros	32.055	27.809	15,3%
Lucro Bruto	391.998	363.896	7,7%
Margem Bruta (%)	38,9%	39,0%	(0,1 p.p.)
EBITDA Ajustado²	55.985	60.114	(6,9%)
Margem EBITDA Ajustada (%)	5,6%	6,4%	(0,9 p.p.)
Lucro Líquido	759	-51	-
Margem Líquida (%)	0,1%	0,0%	0,1 p.p.
Lucro Líquido Ajustado³	1.056	7.923	(86,7%)
Margem Líquida Ajustada (%)	0,1%	0,8%	(0,7 p.p.)
Indicadores Operacionais			
Número de Lojas Petz	263	249	14
Número de Inaugurações Petz	1	3	(2)

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 15.

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

Mensagem da Administração

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

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

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

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

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

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

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

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

Mensagem da Administração

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

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

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

• CADE

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

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

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

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

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

• Planejamento da Integração

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

Sergio Zimmerman

Destaques do trimestre

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



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

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



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

Acessórios Marca Própria:

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



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



Demonstração do Resultado do Exercício

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

¹ Não recorrentes explicados na página 15, em sua maioria atrelados ao Acordo de Associação com a Cobasi, envolvendo honorários de assessores da transação e *due diligence*.
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 derivativo relacionada à operação de swap atrelada à linha de financiamento “4131”, em dólar. No 1T25, essa variação resultou em um impacto positivo de R\$8,6 milhões no Lucro Líquido. Vale ressaltar que não há efeito caixa e ao longo de toda a operação, que finda em março de 2028, o resultado combinado do instrumento derivativo e variação cambial será zero.
⁴ Mais informações na página 22.



FATURAMENTO



Expansão de Lojas

Durante o 1T25, a Companhia realizou a inauguração de uma única loja no município de Chapecó - SC. No encerramento do trimestre, totalizamos 263 lojas e 221,6 mil m² de área de vendas, fortalecendo a nossa posição de liderança como o maior ecossistema pet do país.

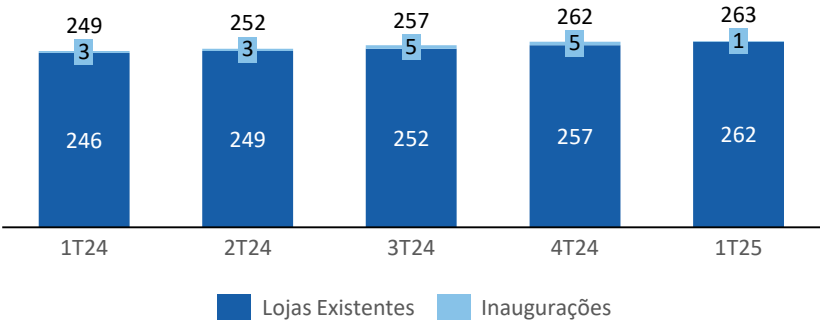
Atualmente, estamos presentes em 24 UFs em todas as 5 regiões do Brasil – com uma concentração de 64% na região Sudeste, 14% no Sul, 10% no Nordeste, 10% no Centro-Oeste e 2% no Norte.

+3,6% a/a
Crescimento de área

49% das lojas com
menos de 4 anos

Número de Lojas Petz

Existentes, inaugurações

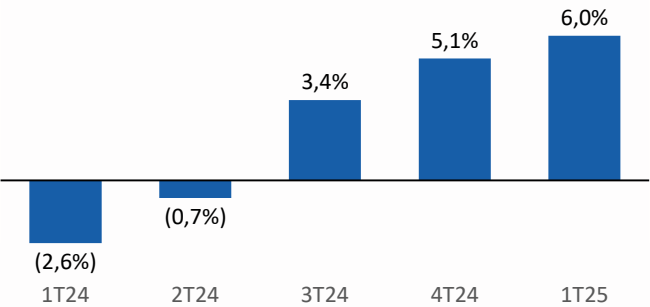


Performance Same Store Sales (SSS)

O SSS registrou um **crescimento de +6,0% a/a no 1T25, com uma aceleração significativa**. A inflação Petz² se manteve em patamar próximo de 0% em comparação com o mesmo período do ano anterior, o que indica um crescimento real de receita, impulsionado, novamente, por um incremento no volume de vendas, sem efeito de aumentos ou repasses de preços – o volume de itens vendidos no 1T25 cresceu 10,8%, com 7,9% de crescimento no número de cupons.

Crescimento Same Store Sales¹

Variação %, a/a



EBITDA "4-Wall" (Lojas)

% da Receita Bruta Lojas Petz

Safras	# Lojas	EBITDA "4-Wall" (mar/25)
Até 2020	130	15,5%
2021	37	15,1%
2022	49	12,7%
2023	30	11,9%
2024	16	1,1%

¹ 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.

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

Receita Bruta Consolidada

A Receita Bruta do Grupo Petz pode ser analisada por:

- **Canais:** (i) **Físico:** originadas nas lojas físicas Petz, incluindo Serviços, e Zee.Now; (ii) **Digital:** originadas pelos canais digitais (Petz, Zee.Dog, Zee.Now), que consideram as vendas *Omnichannel* (*Pick-up* e *Ship from Store*) e o *e-commerce* (vendas expedidas diretamente para o cliente a partir do centro de distribuição); e (iii) **Venda de produtos B2B:** *Business to Business* – vendas realizadas para outras empresas, que inclui os canais Petix e Zee.Dog (pet shops parceiros no exterior).
- **Segmentos:** (i) **Venda de produtos B2C:** *Business to Consumer* – diretamente para o consumidor final, que inclui os canais Petz, Zee.Now e o *e-commerce* da Zee.Dog; (ii) **Venda de produtos B2B:** *Business to Business* – vendas realizadas para outras empresas, que inclui os canais Petix e Zee.Dog; e (iii) **Serviços.**

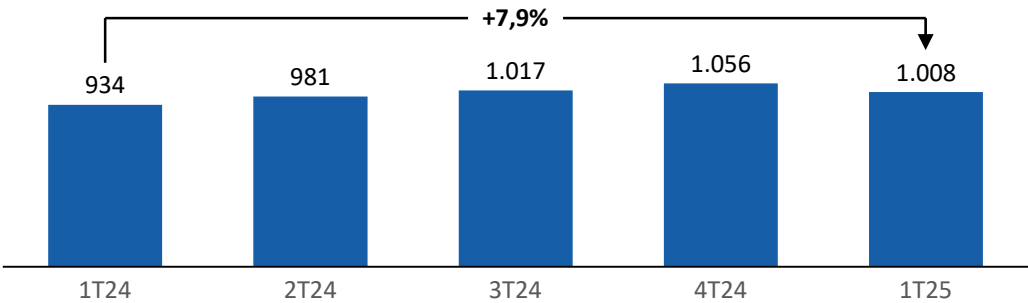
Grupo Petz	1T25	1T24	Var.
R\$ mil, exceto quando indicado			
Por Canal			
Físico	553.481	502.340	10,2%
Digital	426.038	394.346	8,0%
Vendas B2B	28.198	37.465	(24,7%)
Por Segmento			
Vendas B2C	947.464	868.877	9,0%
Vendas B2B	28.198	37.465	(24,7%)
Serviços e Outros	32.055	27.809	15,3%
Receita Bruta Total	1.007.717	934.151	7,9%

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

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

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

Receita Bruta Total
R\$ milhões



Receita Bruta | Desempenho por Canal

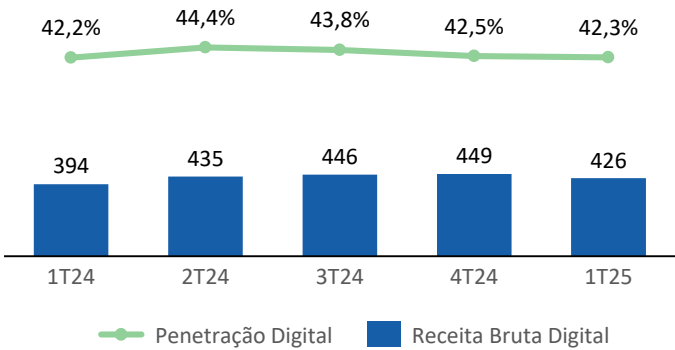
As vendas no canal físico apresentaram um crescimento de +10,2% em relação ao mesmo período do ano anterior, demonstrando a robustez e a relevância das lojas na estratégia da Companhia. Ainda, é importante ressaltar que, neste trimestre, 92% das vendas digitais da Petz foram *Omnichannel*, ou seja, os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

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

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

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

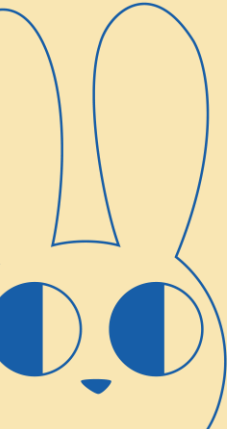
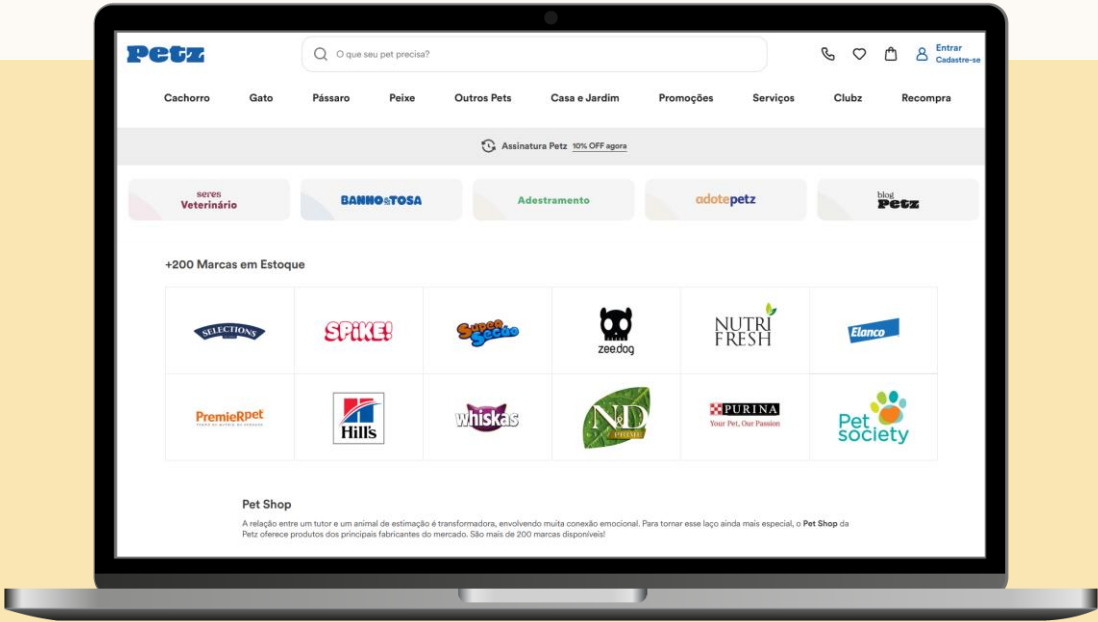
Receita Bruta Digital Total
R\$ milhões



92%
Vendas *Omnichannel*

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

96%
das vendas *Ship from Store* entregues em até 1 dia útil



Receita Bruta | Desempenho por Segmento

Categorias

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

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

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

58,5%
Alimento

41,5%
Não-
Alimento

Serviços

+1,7 p.p. a/a

Taxa de
ocupação
Banho & Tosa

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

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

+13,8% a/a

Volume
de
procedimentos
veterinários

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



INDICADORES FINANCEIROS

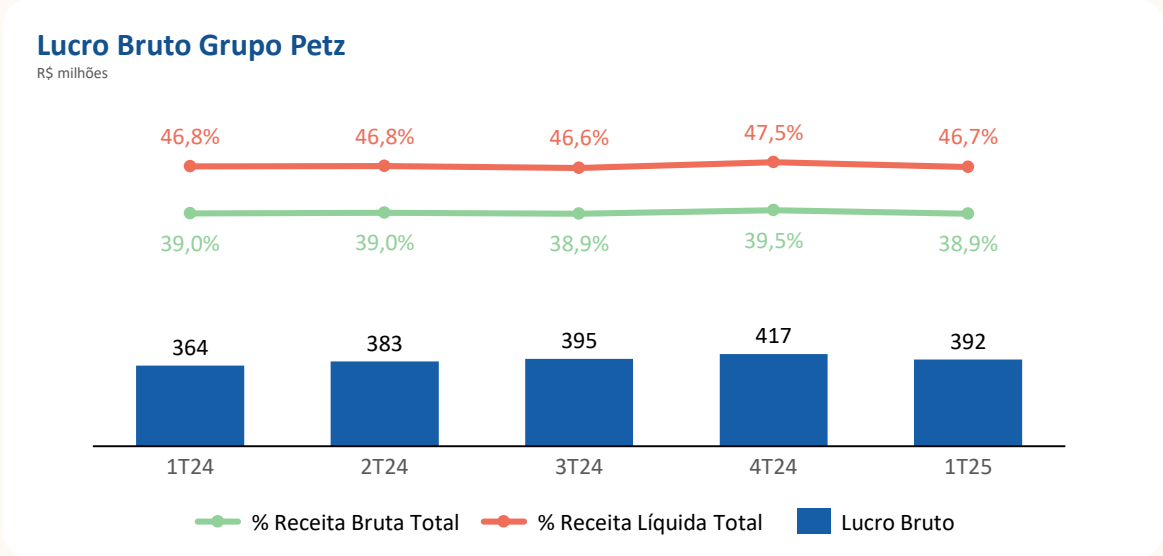


Lucro Bruto

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

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

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



Despesas Operacionais

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

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

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

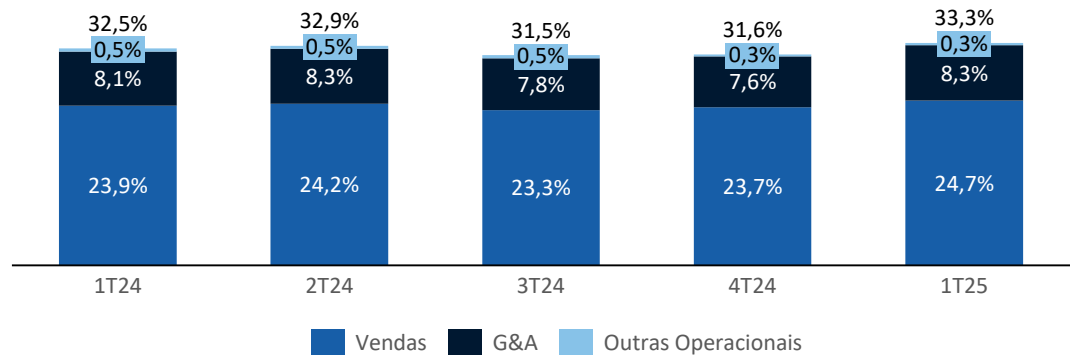
Importante destacar que esse impacto em margem, pontual no 1T25, foi totalmente equacionado ainda no mês de março e tende a ser compensado nos próximos trimestres, como resultado dos ajustes estruturais já implementados na operação, que visam ampliar a eficiência dos processos internos de armazenagem.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

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

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

Despesas Operacionais

% Receita Bruta Grupo Petz



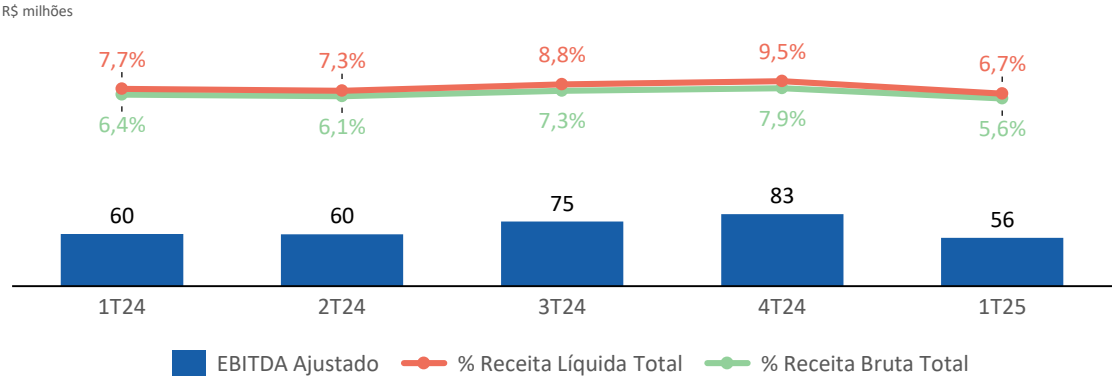
EBITDA Ajustado (IAS 17)

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

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

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

EBITDA Ajustado (IAS 17)



Resultado Financeiro

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

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

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

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

Lucro Líquido

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

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

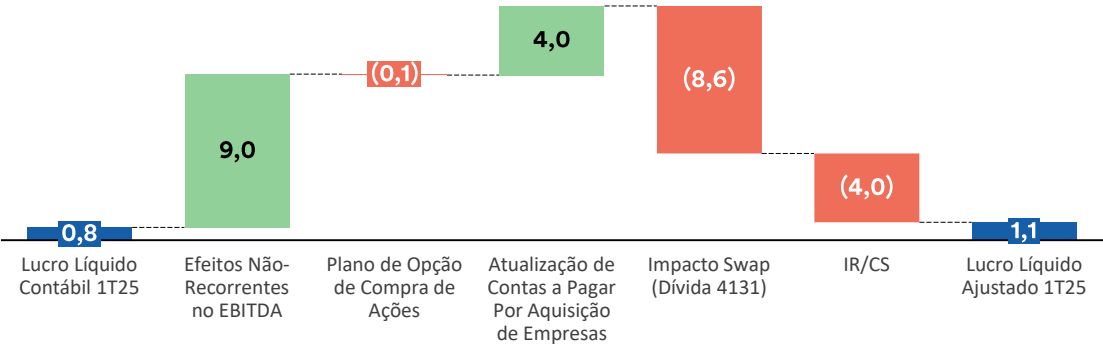
Grupo Petz	1T25	1T24	Var.
R\$ mil, exceto quando indicado			
Lucro Antes do IR e da Contribuição Social (EBT)	2.144	(1.971)	-
Imposto de Renda e Contribuição Social ¹	(1.385)	1.920	-
Lucro Líquido	759	(51)	-
(-) Plano de Opção de Compra de Ações	(66)	5.553	-
(-) Efeitos Não Recorrentes Ajustado no EBITDA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

Os ajustes realizados ao Lucro Líquido contemplam a exclusão das (i) despesas não recorrentes, já explicadas na seção de EBITDA Ajustado; (ii) linha de plano de Opção de Compra de Ações (não caixa) e atualmente “fora do dinheiro”; e (iii) despesas financeiras / juros sobre valores a serem pagos futuramente aos acionistas das companhias adquiridas (não caixa). É importante mencionar que para o cálculo desses ajustes, a exclusão dos efeitos no IR/CS é realizada considerando a alíquota de 34%. A alíquota efetiva do IR/CS também considera o efeito de 34% sobre o EBT das controladas.

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

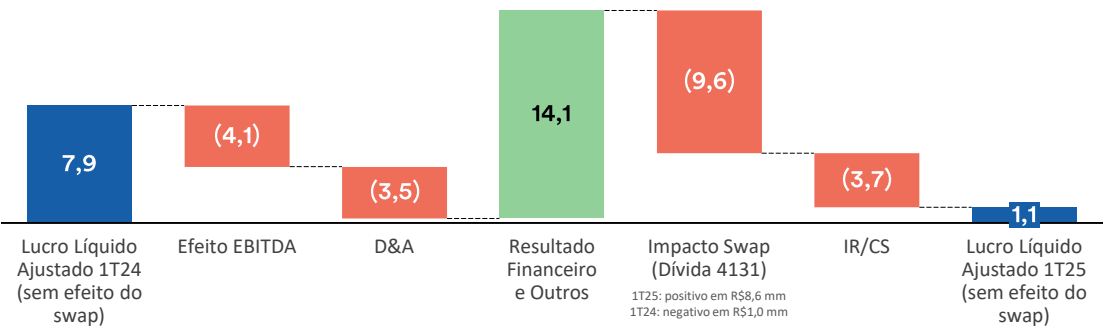
Ajustes no Lucro Líquido

R\$ milhões



Lucro Líquido Ajustado 1T25 vs. 1T24

R\$ milhões

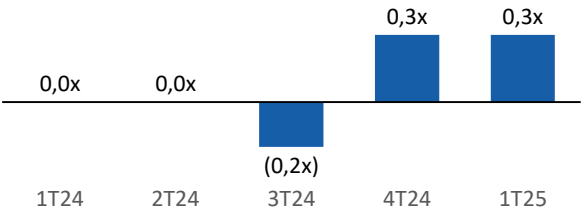


Endividamento

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

Alavancagem

Dívida Líquida (Caixa Líquido) / EBITDA Ajustado 12M



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

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

Investimentos/CAPEX

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

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

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

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

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

Fluxo de Caixa

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

Tal performance pode ser explicada, principalmente, (i) pelo menor resultado operacional e lucro caixa e (ii) pela variação do capital de giro, com um aumento nos níveis de Estoques, devido à maior taxa de ocupação do CD e pela abertura de um novo galpão ao lado do CD de Embu – efeitos que tendem a ser compensados ao longo dos próximos trimestres uma vez que já houve a normalização das operações.

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

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



ANEXOS

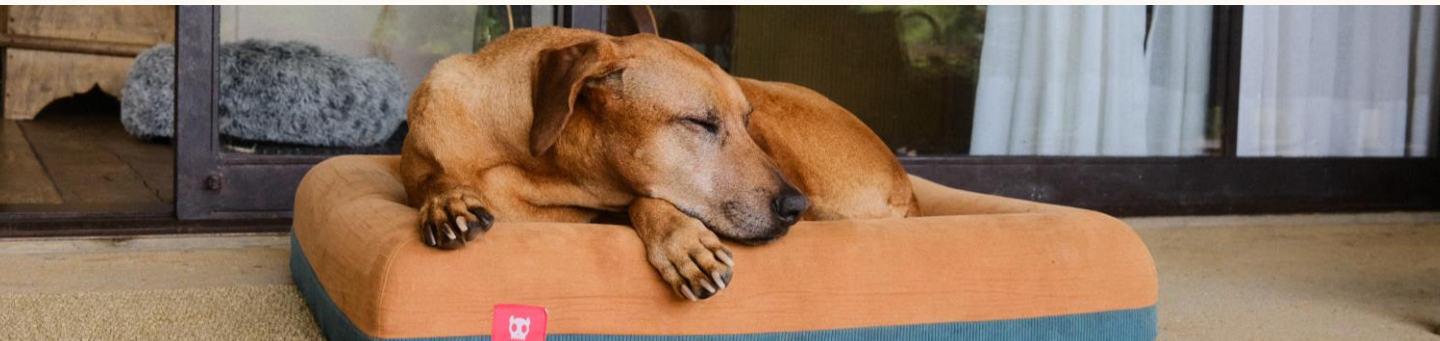


IAS 17 - Balanço Patrimonial

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

IAS 17 - Fluxo de Caixa – Método Indireto

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



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

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

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

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



Anexo III – Impacto IFRS 16 – Balanço Patrimonial

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

Anexo IV – Impacto IFRS 16 – Fluxo de Caixa

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

Glossário

Dados Operacionais

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

Medições Não Contábeis

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

Aviso Legal

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

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

Relações com Investidores

Aline Penna – VP de Finanças, RI, ESG e Novos Negócios
Marcos Benetti – Gerente de RI, M&A e Novos Negócios
Nicole Caputo – Consultora de RI
Larissa Boness – Analista de RI

ri@petz.com.br
ri.petz.com.br
+55 (11) 3434-7181

Assessoria de Imprensa

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



GRUPO **Petz**

1Q25 Results

Videoconference

Friday, May 09th

09:00 am US ET | 10:00 am BRT

[Click here](#)



São Paulo, May 08th, 2025 – Pet Center Comércio e Participações S.A. (**B3: PETZ3**) announces its results for the first quarter of 2025 (1Q25).

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 22-24 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.

**PETZ3**

R\$4.44 per share

**462,739,925**

Total Shares

**R\$2.1 billion**

Market Cap

Data as of: May 8th, 2025

Summary of Results and Indicators (IAS 17)

+9.0% y/y

Growth of
B2C¹ sales
(inflation ~0% y/y)

+6.0%

Same Store Sales

**+10.8% in the number
of items sold**

Gross Margin of 38.9%

(stable y/y)

Gross Profit of R\$ 392.0 mm

(+7.7% y/y)

Adjusted EBITDA² of**R\$ 56.0 mm****Adjusted EBITDA****Margin of 5.6%****+31%****Private Label,**

reaching an 11.3% share
of sales (+1.8 p.p. y/y)

+554k subscribers

growth of +19% y/y,
representing 29%
of total revenue

Grupo Petz

R\$ thousands, unless otherwise stated

Grupo Petz Financial Results

	1Q25	1Q24	Δ
Total Gross Revenue	1,007,717	934,151	7.9%
B2C ¹ Sales	947,464	868,877	9.0%
B2B ¹ Sales	28,198	37,465	(24.7%)
Services and Others	32,055	27,809	15.3%
Gross Profit	391,998	363,896	7.7%
Gross Margin (%)	38.9%	39.0%	(0.1 p.p.)
Adjusted EBITDA²	55,985	60,114	(6.9%)
Adjusted EBITDA Margin (%)	5.6%	6.4%	(0.9 p.p.)
Net Income	759	-51	-
Net Margin (%)	0.1%	0.0%	0.1 p.p.
Adjusted Net Income³	1,056	7,923	(86.7%)
Adjusted Net Income Margin ³ (%)	0.1%	0.8%	(0.7 p.p.)

Operational Indicators

Number of Stores	263	249	14
Store Openings	1	3	(2)

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 15.

³ Effects explained on page 16. 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

We started 2025 **by extending the positive momentum observed in the second half of 2024**, with operational and financial indicators reflecting a solid and sustainable trend reversal. **The first quarter of 2025 maintained a consistent growth trajectory, highlighted by the 9.0% increase in B2C sales**, driven by higher volumes of items sold, more transactions (coupons), and increased purchase frequency in context of virtually stable inflation (~0% y/y) across our product basket.

Performance across channels demonstrated a healthy balance of growth between physical stores (+10.2%) and the digital channel (+8.0%). **Physical stores continued on their recovery path, supported by a more assertive pricing strategy at the point of sale and stronger team engagement through gamified sales goals.** The digital channel and our omnichannel strategy remain fundamental pillars of our value proposition, delivering a high level of service and convenience as key competitive differentiators.

Private labels, which had already gained high prominence in 2024, continue to be an essential growth and loyalty lever in 2025, with a 31% increase in the quarter and a 1.8 p.p. y/y gain in share, reaching 11.3% of sales.

Among recent launches, we highlight our toy line — which doubled its share — and pet beds, whose share tripled, reinforcing our commitment to offering high-quality products at competitive prices and with differentiated designs. Our “Selections” dry food line, launched at the end of 2024, also continues to show strong customer acceptance and loyalty.

Clubz, our benefits club launched in September 2024, including paid membership tiers, continues to validate its potential and assertiveness. Following a six-month pilot phase, we are confident in the upcoming program rollout. In May, we will expand Clubz sales channels — currently limited to digital — to our physical stores, further leveraging the support and engagement of store teams. In addition to generating incremental revenue through annual subscription fees, the program strengthens customer loyalty, driving a significant increase in customer spending within Petz.

In services, one of the Company’s strategic pillars, the main highlight was the launch of Seres Saúde — a program offering pet health plans and preventive care packages to monitor health and wellness across all pet life stages.

The launch marks a major strategic milestone, reinforcing our vision of building a complete “one-stop-shop” ecosystem for pet owners. Through this initiative, Petz strengthens its position as a full-service partner throughout the pet’s journey, expanding service offerings, deepening customer connection and loyalty, increasing customer engagement, and ultimately boosting share of wallet and average ticket.

Operationally, **Seres Saúde also enhances the productivity of our verticalized network of clinics and hospitals, improving both efficiency and profitability.** The launch is being phased in, starting with five stores in São Paulo throughout April, and later expanding to additional stores across the network and to e-commerce.

From a financial perspective, the Company maintained gross margin stability, despite facing temporary pressure on the EBITDA margin during the quarter. This pressure stemmed from operational challenges at our Distribution Center, which operated at high inventory occupancy and above its ideal capacity levels during the ongoing expansion of its storage area.

Message from the Management

This condition affected productivity and generated a momentary loss of efficiency amid strong growth in the volume of products shipped – driven by the increase in the number of coupons and the higher sale of more affordable products. To ensure the normalization of operations, it was necessary to hire additional personnel temporarily. This is a one-off adjustment, restricted to 1Q25, which was duly resolved by the end of March.

Despite these temporary challenges, we remain confident in our performance outlook for 2025, supported by a continued agenda of sales growth, operational leverage improvement, and strict discipline in expense and cash management — always guided by our core objective: to delight and retain our customers.

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

• CADE

On February 05th, 2025, the Companies filed the response to the amendment request from the Brazilian Administrative Council for Economic Defense (CADE) after the agency requested additional information.

Since then, the process has been ongoing, and the parties continue to collaborate with the agency and monitor its analyses, ready to provide additional clarifications if needed.

Additionally, as is publicly known, on April 24th, CADE admitted a third party interested in the process.

Petz remains confident that CADE's technical analysis will prove that the merger raises no competitive concerns — on the contrary, the operation will benefit pet tutors and pets with even more competitive prices.

If the merger is approved, the resulting company will have about 10% market share in a highly competitive market with diverse and sophisticated players, including large, medium, and small stores, marketplaces, supermarkets, and other agents with established brands.

• Integration Planning

Since September 2024, the integration planning has continued to be conducted with the support of a specialized international consultancy. Among the topics under discussion, we highlight: i) mapping of relevant companies' processes, ii) refinement and validation of the synergies identified in the due diligence, and iii) definition of system architecture, load testing, and implementation roadmap.

Sergio Zimerman

Quarter Highlights



Increase in **volume (+10.8%)**, **coupons (+7.9%)** and **items per basket (+2.6%)**



Balance in growth between **Physical (+10.2%)** and **Digital (+8.0%) channels**



Launch of the “**Seres Saúde**”: the plan for your pet to live longer

+5% y/y of active customers (who made at least one purchase in 6 months) in the Digital channel

Private Label Accessories:

Toys doubled their participation, strengthened by the launch of over 200 SKUs – in addition to beds that tripled their representation



Significant growth in the spending behavior of Clubz customers after signing up for our benefits club



Income Statement

Grupo Petz	1Q25	1Q24	Δ
R\$ thousands, unless otherwise stated			
Gross Revenue from Products and Services	1,007,717	934,151	7.9%
Taxes and other Deductions	(168,550)	(156,577)	7.6%
Net Revenue from Products and Services	839,167	777,574	7.9%
Cost of Goods Sold and Services Rendered	(447,169)	(413,678)	8.1%
Gross Profit	391,998	363,896	7.7%
Operating Revenue (Expenses)	(336,013)	(303,782)	10.6%
Selling	(249,059)	(223,540)	11.4%
General & Administrative	(83,527)	(76,025)	9.9%
Other Operating Income (expenses), net	(3,427)	(4,217)	(18.7%)
Adjusted EBITDA	55,985	60,114	(6.9%)
Non-Recurring Results ¹	(8,954)	(2,054)	335.9%
Stock Option Plan ²	66	(5,553)	-
Depreciation & Amortization	(48,193)	(44,709)	7.8%
Operating Profit before Financial Income	(1,096)	7,798	-
Financial Results³	3,240	(9,769)	-
Financial Income	32,279	14,040	129.9%
Financial Expenses	(29,039)	(23,809)	22.0%
Earnings before Income Tax and Social Contribution	2,144	(1,971)	-
Income Tax and Social Contribution	(1,385)	1,920	-
Net Income	759	(51)	-
Reconciliation to Adjusted Net Income			
SOP, Non-Recurring and Tax Effects	8,903	6,935	28.4%
Positive Swap Impact (4131 Debt)	(8,606)	1,039	-
Adjusted Net Income³	1,056	7,923	(86.7%)
EBITDA	47,097	52,507	(10.3%)
Adjusted EBITDA IFRS 16⁴	116,775	116,535	0.2%

¹ Non-recurring explained on page 15, 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 1Q25, this variation resulted in positive impact of R\$8.6 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 22.



REVENUE



Store Expansion

During 1Q25, the Company opened one single store in Chapecó - SC. With this addition, we ended the quarter with 263 stores and 221.650 square meters of sales area, strengthening our leadership position as the largest pet ecosystem in the country.

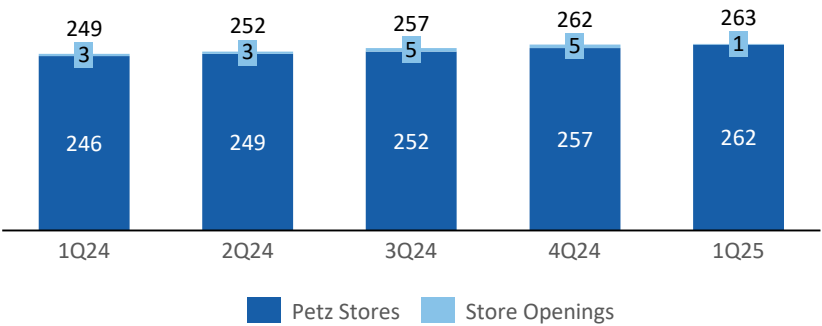
Currently, we are present in 24 states across all 5 regions of Brazil, with a concentration of 64% in the Southeast region, 14% in the South, 10% in the Northeast, 10% in the Central-West, and 2% in the North.

+3.6% y/y
Total sales area growth

49% of the stores are
less than 4 years old

Petz Stores

Petz Stores, Openings

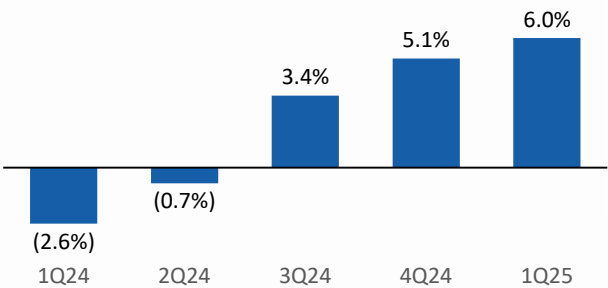


Same Store Sales (SSS) Performance

SSS reported a **performance of +6.0% y/y in 1Q25, with significant acceleration**. Petz inflation² remained close to 0% this quarter versus to the same period last year, which indicates a real revenue growth, driven by the increase in sales volume, without the effects of price increases or pass-throughs to our customers – volume of items sold in 1Q25 grew 10.8%, with a 7.9% increase in total number of coupons.

Same Store Sales Growth ¹

% Change, y/y



4-Wall EBITDA (Stores)

% of Petz Stores Gross Revenue

Cohort	# Stores	4-Wall EBITDA (Mar/25)
Until 2020	130	15.5%
2021	37	15.1%
2022	49	12.7%
2023	30	11.9%
2024	16	1.1%

¹ 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.

² Petz inflation is calculated based on the price variation of all products sold by Petz, weighted by the revenue share of each product in total sales.

Consolidated Gross Revenue

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.
- **Segment:** (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.**

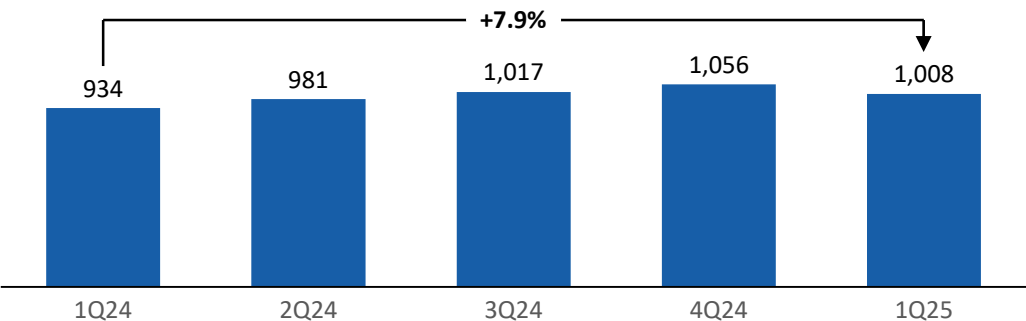
Grupo Petz	1Q25	1Q24	Δ
R\$ thousands, unless otherwise stated			
By Channel			
Physical	553,481	502,340	10.2%
Digital	426,038	394,346	8.0%
B2B Sales	28,198	37,465	(24.7%)
By Segment			
B2C Sales	947,464	868,877	9.0%
B2B Sales	28,198	37,465	(24.7%)
Services & Others	32,055	27,809	15.3%
Total Gross Revenue	1,007,717	934,151	7.9%

In 1Q25, Gross Revenue reached R\$1.0 billion, a growth of +7.9% y/y, driven by strong performance in **B2C (Business to Consumer) sales, which increased +9.0% y/y in this quarter.**

Both physical and digital channels represented aligned growth y/y: +10.2% and +8.0%, respectively. The performance of physical channel reflects a recovery in growth linked to increased engagement of store attendants, initiated in 3Q24, through the gamification of internal goals. Meanwhile, the digital channel and omnichannel remain fundamental strategic pillars, focusing on delivering a differentiated service and building a long-term relationship with the customer, showing sustainable growth with healthy margins, even in the face of recent adjustments in commercial incentives — such as the reduction of discounts in the Pick-Up policy.

The B2B channel faced sales pressure during the quarter, performing below expectations, largely due to the **strengthening of Petz's own channels** – for example, Petix's own brands of dog pads grew by 14.5% at Petz, while Zee.Dog accessories recorded an increase of 15.2%. Zee.Dog franchises also showed double-digit sell-out growth. At Zee.Dog Kitchen, the factory relocation caused a temporary shortage, momentarily impacting results, with normalization expected throughout 2Q25 and **sales recovery expected in the second half of the year.** In the global channel, the 1Q24 comparison base reflected the significant volume of initial sales related to the new licensing agreement in the USA. Excluding this effect, the **international operation maintains a solid trajectory, with new contracts in final negotiation phase for brand expansion in Europe, Latin America, and Asia.**

Total Gross Revenue
R\$ million



Gross Revenue | Performance by Channel

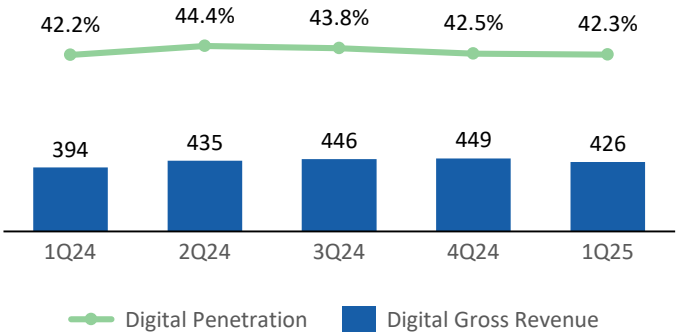
Sales in the physical channel showed a growth of +10.2% compared to the same period last year, demonstrating the strength and relevance of the stores in the Company's strategy. It is important to highlight that, in this quarter, 92% Petz digital sales were Omnichannel, that is, they were shipped from stores (Ship from Store) or collected at the store by the customer (Pick-up), which supports that **stores remain as an essential part of our business** and fundamental to delight our customers.

Digital channel sales of the Petz Group totaled R\$426.0 million in this quarter, an increase of +8.0% y/y. The digital penetration reached 42.3% of Gross Revenue, +0.1 p.p. y/y.

Operational indicators continue to show positive and encouraging results, including:

- **+5% y/y increase in the number of active customers** (who made at least one purchase within the last 6 months) in the Digital channel in March
- 554 thousand subscribers in March, **growth of +19% y/y**, representing 29% of Petz's Revenue
- **Subscriber Churn all-time low in March**

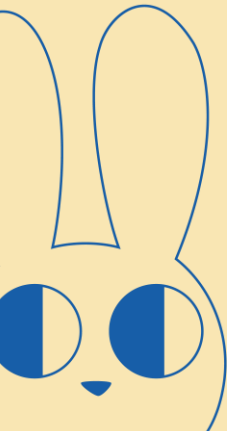
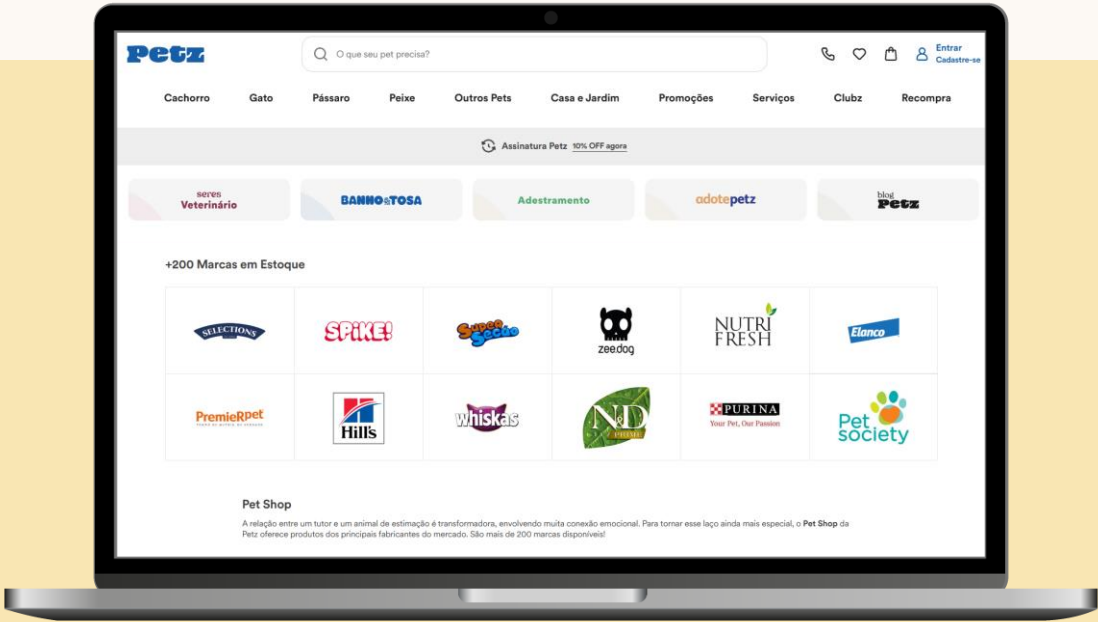
Total Digital Gross Revenue
R\$ million



92%
Omnichannel Sales

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

96%
of Ship from Store sales delivered within 1 business day



Gross Revenue | Performance by Segment

Categories

In the quarter, Gross Revenue from the **main product categories** grew by +9.8% y/y.

The **Food** segment accounted for 58.5% of the Company's total product revenue, a +0.2 p.p. increase when compared to 1Q24.

Within Non-Food, the main highlight was the **Hygiene and Cleaning** category, followed by **Pharmacy** and **Accessories** categories.

58,5%
Food

41.5%
Non-food

Services

+1.7 p.p. y/y

Bath & Grooming
Occupancy rate

The Services segment **showed a growth of 15.3% y/y**. The performance has been driven by improvements in operational indicators: increased occupancy rate of Bath and Grooming (B&G), increase in the number of baths per professional, increase in the volume of veterinary procedures, and various actions to ensure better performance, such as pricing review and discounts.

It is also **important to highlight the increase in profitability and cash margin of the Services segment**. Our strategic focus remains on revitalizing the segment through optimizing the installed capacity of our units and cost control, process review with a customer focus, and quality of service.

+13.8% y/y

Volume of
veterinary
procedures

The **highlight of the quarter is the launch of “Seres Saúde”** – offering comprehensive service packages and healthcare coverage, with a focus on prevention, created to monitor the health and well-being of pets at all stages of life. The launch will be phased: in 5 stores in São Paulo during April, and, later, in other stores and e-commerce.



FINANCIAL INDICATORS

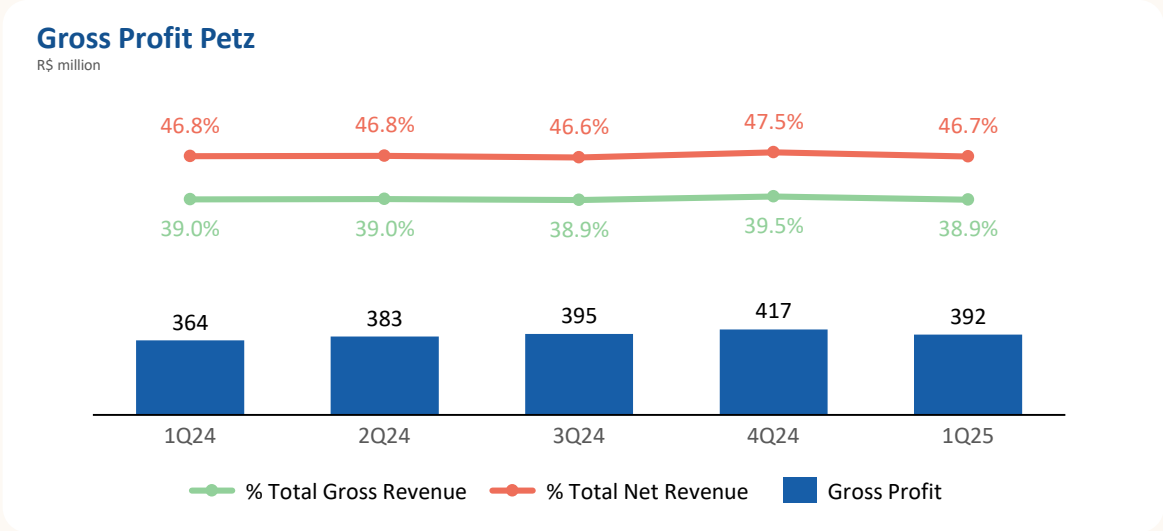


Gross Profit

Gross Profit reached R\$392.0 million in 1Q25 (+7.7% y/y), representing a Gross Margin of 38.9%, stable y/y.

It is important to highlight the gross margin performance of the digital channel, which showed growth compared to the same period last year. In addition, the **aligned growth of both the physical channel (+10.2% y/y) and the digital channel (+8.0% y/y)** contributed to maintaining the gross margin level, with the digital channel's share of total revenue remaining stable.

This result reflects our ongoing initiatives to implement a more accurate pricing strategy at the point of sale since 2Q24, **focused on cash margin, along with improved efficiency in product and category portfolio management.** This has been supported by increased penetration of our private label brands and the resumed growth of the accessories category, which began in 3Q24.



Operational Expenses

Grupo Petz

R\$ thousands, unless otherwise stated

	1Q25	1Q24	Δ
Selling, General and Administrative Expenses	332,586	299,565	11.0%
% Total Gross Revenue	33.0%	32.1%	0.9 p.p.
Selling Expenses	249,059	223,540	11.4%
% Total Gross Revenue	24.7%	23.9%	0.8 p.p.
General & Administrative Expenses	83,527	76,025	9.9%
% Total Gross Revenue	8.3%	8.1%	0.2 p.p.
Others Operating Expenses	3,427	4,217	(18.7%)
% Total Gross Revenue	0.3%	0.5%	(0.1 p.p.)
Total Operating Expenses	336,013	303,782	10.6%
% Total Gross Revenue	33.3%	32.5%	0.8 p.p.

Grupo Petz's **Selling Expenses** totaled **R\$249.1 million** in 1Q25, representing a **+11.4% y/y** increase and **24.7% of Gross Revenue**, reflecting a **0.8 p.p. pressure** compared to the same period in the previous year. This variation primarily reflects the increase in the volume of items sold and shipped, which drove freight expenses, as well as higher sales growth in the North and Northeast regions of the country (which are farther from our Distribution Centers).

This higher volume of items also impacted **General and Administrative Expenses (G&A)**, which totaled **R\$83.5 million** in the quarter, a **+9.9% y/y** increase, representing **8.3% of Gross Revenue** — an increase of **0.2 p.p.** compared to 1Q24. The growth in the number of coupons and the higher sales of more affordable products significantly increased the occupancy rate of our **Distribution Center (DC)**, which was already operating under high occupancy conditions due to ongoing expansion work in its storage area throughout the quarter. This scenario led to a temporary loss of **operational efficiency**, necessitating the hiring of additional personnel and stock adjustments.

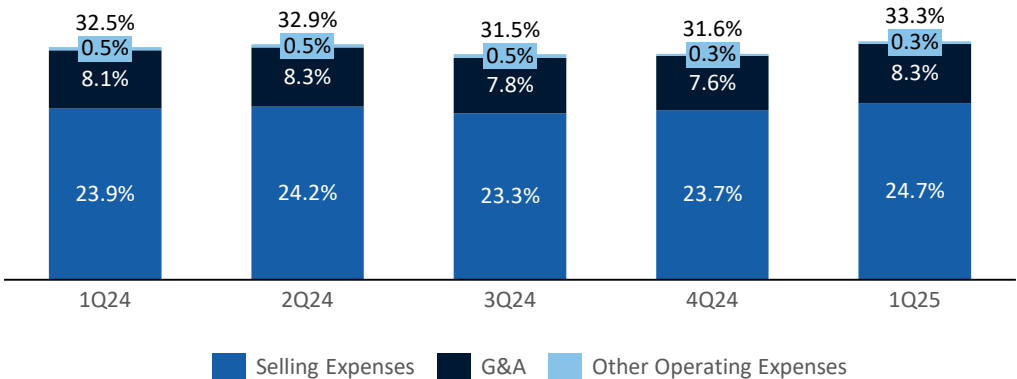
It is important to highlight that this margin impact, which was specific to 1Q25, was fully resolved by the end of March and is expected to be offset in the coming quarters, thanks to the structural adjustments already implemented in the operation aimed at increasing the efficiency of internal storage processes. The isolated effect resulted in a pressure of approximately **40 bps on the EBITDA margin**.

In both expense lines, it is worth noting the impact of **Petz inflation**, which remained below the country's general inflation indices. Although revenue grew solidly by volume, expenses — especially variable ones — incurred additional increments due to **contractual adjustments** linked to indices such as **IPCA**, contributing to the pressure observed during the quarter. Additionally, approximately **50% of our stores** are still not considered mature.

Other Operating Expenses amounted to **R\$3.4 million**, a **-18.7% decrease** compared to the same period last year — reflecting a reduction in **pre-operational expenses for store openings**, given the decrease in the number of new stores opened compared to 1Q24.

Operational Expenses

% of Grupo Petz's Gross Revenue



EBITDA Ajustado (IAS 17)

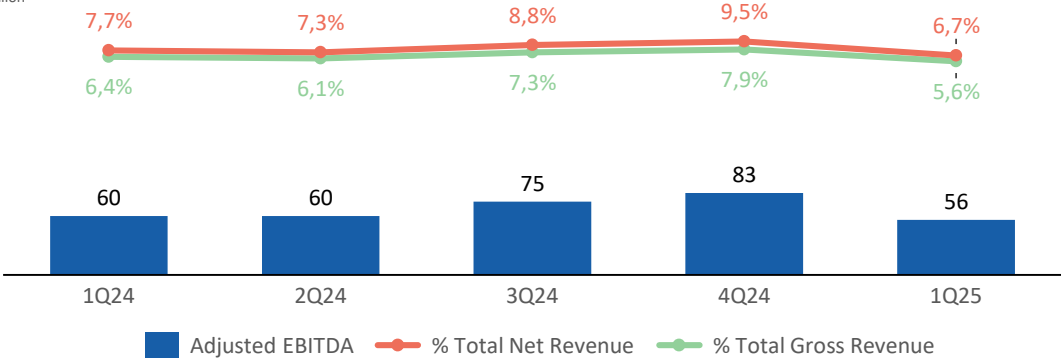
Grupo Petz	1Q25	1Q24	Δ
R\$ thousands, unless otherwise stated			
EBITDA	47,097	52,507	(10.3%)
(+) Stock Option Plan (SOP)	(66)	5,553	-
(+) Non-recurring results	8,954	2,054	335.9%
Adjusted EBITDA	55,985	60,114	(6.9%)
Adjusted EBITDA /Total Gross Revenues	5.6%	6.4%	(0.9 p.p.)
Adjusted EBITDA IFRS 16	116,775	116,535	0.2%
Adjusted EBITDA IFRS 16/Total Gross Revenues	11.6%	12.5%	(0.9 p.p.)

The Adjusted EBITDA of Grupo Petz was R\$56.0 million in 1Q25 (-6.9% y/y), representing 5.6% of Gross Revenue (-0.9 p.p. y/y), mainly impacted by the increase in Operating Expenses, as previously explained.

In 1Q25, the Non-Recurring Result of Grupo Petz totaled R\$9.0 million, mainly explained by expenses related to the Association Agreement with Cobasi, involving transaction advisor fees and due diligence, the non-cash recognition of the earnout portion of the Zee.Dog transaction amounting to R\$1.5 million, and revenues from extemporaneous tax credits.

Adjusted EBITDA (IAS 17)

R\$ million



Financial Result

Grupo Petz	1Q25	1Q24	Δ
R\$ thousands, unless otherwise stated			
Financial Results	3,240	(9,769)	-
Financial Income	32,279	14,040	129.9%
Financial Expenses	(29,039)	(23,809)	22.0%

The Financial Result in 1Q25 represented a revenue of R\$3.2 million, compared to an expense of R\$9.8 million registered in 1Q24.

In 1Q25, the swap operation related to the 4131 debt resulted in a positive impact of R\$8.6 million in Net Income, with no cash effects. The positive result is due to the depreciation of the dollar during the quarter – for example, the exchange rate of the dollar at the beginning of the year was R\$6.18 (data as of 01/01/2025) and, by the end of the quarter, the exchange rate (as of 03/31/2025), was R\$ 5.70.

Regarding the debt 4131, 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. It is worth noting that, despite the mark-to-market variation existing between quarters (non-cash effect), at the end of the five-year period the accumulated cash impact of this will be zero.

Net Income

Adjusted Net Income in 1Q25 totaled **R\$759 thousand**. The Adjusted Net Income was **R\$1.1 million**.

To provide a clearer understanding of operational results, starting from 4Q24, we excluded the impact of the exchange rate variation of the Swap related to debt 4131 from Adjusted Net Income, as it does not have a cash effect and is merely a mark-to-market adjustment of the derivative (swap), as explained before.

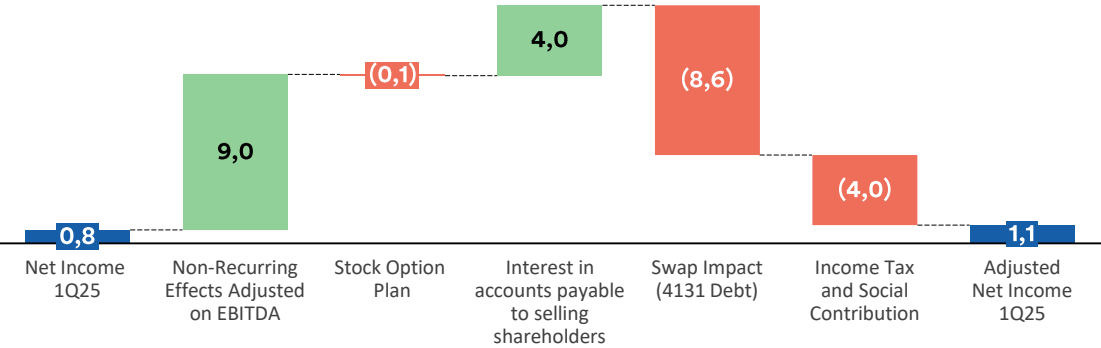
Grupo Petz	1Q25	1Q24	Δ
R\$ thousands, unless otherwise stated			
Earnings before Income Tax and Social Contribution	2,144	(1,971)	-
Income Tax & Social Contribution ¹	(1,385)	1,920	-
Net Income	759	(51)	-
(-) Stock Option Plan (SOP)	(66)	5,553	-
(-) Non-Recurring Effects Adjusted on EBITDA	8,954	2,054	335.9%
(-) Interest in accounts payable to selling shareholders	4,037	2,995	34.8%
(-) Positive Swap Impact / 4131 Debt	(8,606)	1,039	-
(-) Tax effects	(4,022)	(3,667)	9.7%
Adjusted Net Income	1,056	7,923	(86.7%)
Adjusted Net Margin (%)	0.1%	0.8%	(0.7 p.p.)
Adjusted Net Income (IFRS 16)	(2,140)	3,502	-
Adjusted Net Margin (IFRS 16) (%)	-0.2%	0.4%	(0.6 p.p.)

Adjustments made to net income included the exclusion of (i) non-recurring expenses, as explained in the Adjusted EBITDA section; (ii) the Stock Option plan line (non-cash) that is currently "out of the money"; and (iii) financial expenses/interest on amounts to be paid in the future to shareholders of the acquired companies (non-cash). It is important to mention that for the calculation of these adjustments, the exclusion of effects on income tax (IR) and social contribution (CS) is performed using a rate of 34%. The effective tax rate also considers the 34% effect on the earnings before tax (EBT) of the subsidiaries.

(1) In 1Q24, we recorded a negative EBT, which, combined with the recognition of the "Lei do Bem" tax benefit amounting to R\$2.4 million, resulted in an Income Tax and Social Contribution revenue of R\$1.9 million.

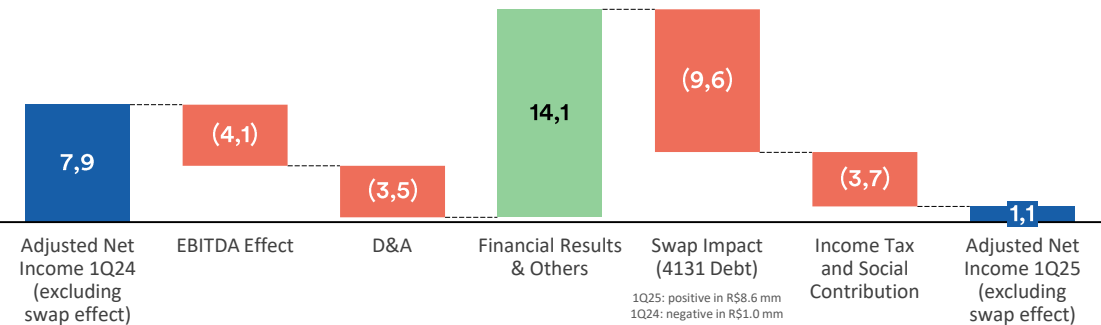
Adjustments to Net Income

R\$ million



Adjusted Net Income 1Q25 vs. 1Q24

R\$ million



Debt

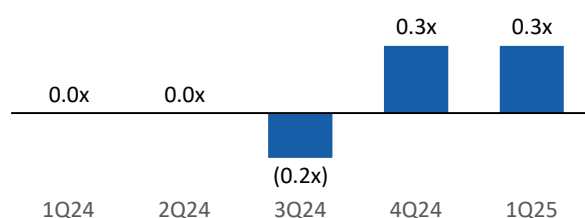
Grupo Petz

R\$ thousands, unless otherwise stated

	1Q25	1Q24	Δ
Gross Debt	422,440	424,458	(0.5%)
Current Loans and Financing	54,669	31,297	74.7%
Noncurrent Loans and Financing	367,771	393,161	(6.5%)
Cash & Cash Equivalents and Financial Investments	346,673	413,758	(16.2%)
Cash & Cash Equivalents	47,981	36,427	31.7%
Financial applications	298,692	377,331	(20.8%)
Net Debt (Cash)	75,767	10,700	608.1%
Adjusted EBITDA (LTM)	273,754	262,226	4.4%
Net Debt (Cash)/Adjusted EBITDA (LTM)	0.3x	0.0x	0.2x

Leverage

Net Debt (Cash)/Adjusted EBITDA (LTM)



The Company ended 1Q25 with a **Net Debt of R\$75.8 million**, representing 0.3x of Adjusted EBITDA of the last 12 months (vs. 0.0x in the same period last year).

It is worth highlighting the **distribution of dividends**, amounting to R\$130 million, paid during 4Q24, which constitutes the cash portion received by Petz shareholders as part of the business combination with Cobasi.

Investments/CAPEX

Grupo Petz

R\$ thousands, unless otherwise stated

	1Q25	1Q24	Δ
New Stores & Hospitals	5,356	12,002	(55.4%)
Renovation, Maintenance & Others	10,147	10,620	(4.5%)
Technology & Digital	14,771	12,741	15.9%
Total Investments	30,274	35,363	(14.4%)
Non-Cash Effect	3,647	6,941	(47.5%)
Cash Flow from Fixed & Intangible Assets	33,921	42,304	(19.8%)

Total Investments amounted R\$30.3 million in 1Q25, a decrease of -14.4% y/y, reinforcing our commitment to the continuous pursuit of operational efficiency.

Investments in **New Stores** totaled R\$5.4 million, a reduction of -55.4% y/y, reflecting a slower pace of openings and optimization of capex per store. Additionally, the adoption of more efficient structures and improved design resulted in a leaner, more modern store model aligned with market needs.

Investments in **Renovations, Maintenance, and Others** totaled R\$1.1 million in 1Q25, a decrease of -4.5% y/y. Resources were allocated for preventive and corrective maintenance of stores, visual modernization of some units, and implementation of energy efficiency initiatives, contributing to the reduction of operational costs and environmental impact.

Finally, we invested R\$14.8 million in **Technology and Digital** in 1Q25, representing a +15.9% y/y increase. This reflects investments primarily allocated to the development of our health plan, which strengthens the Petz ecosystem, as well as enhancements to the e-commerce journey, including improvements to the website and app, better user experience (UX), and advances in digital security and online store performance monitoring. We remain focused on our strategy to: (i) continue driving innovation and digital transformation, aiming to develop and enhance products and solutions that delight and build customer loyalty; and (ii) automate and improve existing processes to boost productivity and security.

Cash Flow

In 1Q25, Operating Cash Flow was R\$23.3 million. In terms of Net Cash Flow, the Company consumed R\$28.6 million.

This performance can be mainly explained by (i) the lower operational result and cash profit and (ii) the variation in working capital, with an increase in Inventory levels due to the higher occupancy rate of the Distribution Center (DC) and the opening of a new warehouse next to the DC located in Embu das Artes (SP) – effects that are expected to be offset over the next quarters as operations have already normalized.

Grupo Petz	1Q25	1Q24	Δ
R\$ thousands, unless otherwise stated			
Cash Flow from Operating Activities	23,337	42,823	(45.5%)
Operating Profit before income tax ¹	2,144	(1,971)	-
Depreciation & Amortization	48,247	44,772	7.8%
Recognized options granted	(66)	5,553	-
Interest on Loans and Financing ¹	1,324	15,125	(91.2%)
Interest in accounts payable to selling shareholders	4,037	2,995	34.8%
Other adjustments to Operating Profit before income tax ¹	(1,326)	972	-
Working Capital Variation	(31,023)	(24,623)	26.0%
Accounts Receivables	9,365	(3,626)	-
Inventory	(11,972)	33,395	-
Suppliers	(12,053)	(32,191)	(62.6%)
Other Assets/Liabilities	9,250	7,697	20.2%
Income Tax and Social Contribution Paid	(894)	(1,682)	(46.8%)
Interest Paid on Borrowings and Financing	(24,719)	(28,216)	(12.4%)
Cash Flow from Investing Activities	(51,670)	(50,526)	2.3%
Financial Applications	(16,748)	(7,101)	135.9%
Investments	(1,000)	(1,121)	(10.8%)
Purchase of Property, Plant and Equipment	(33,922)	(42,304)	(19.8%)
Cash Flow from Financing Activities	(245)	(12,095)	(98.0%)
Repayment of borrowings and financing	(473)	(12,095)	(96.1%)
Capital increase	228	-	-
Free Cash Flow, Net	(28,615)	(19,798)	44.5%
Cash BoP	76,559	56,225	36.2%
Cash EoP	47,981	36,427	31.7%
Cash + Financial Applications EoP	346,673	413,758	(16.2%)

¹ The lines "Operating Profit before income", "Interest on Loans and Financing", and "Other adjustments to Operating Profit before income tax" currency variation from the swap of the 4131 debt (net amount of R\$8.6 million).



ANNEXES

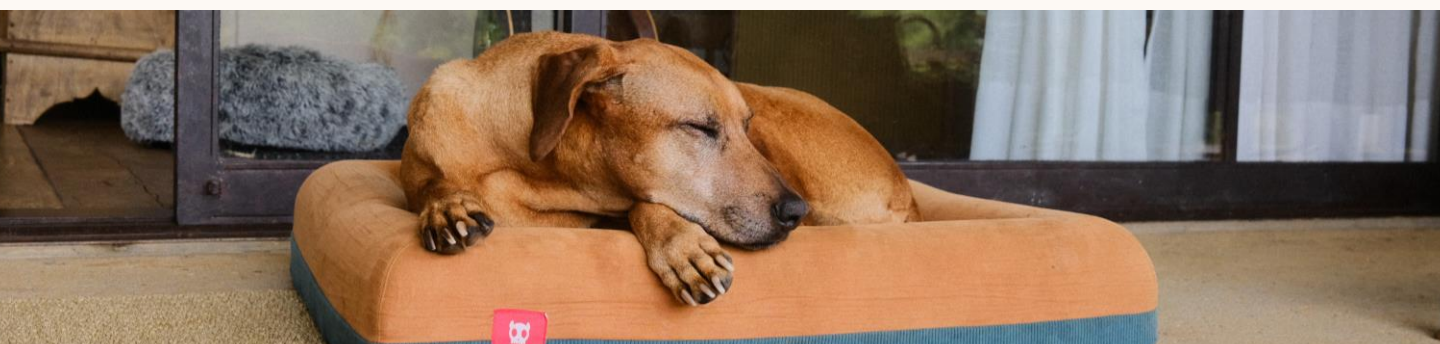


IAS 17 – Balance Sheet

Grupo Petz R\$ thousands, unless otherwise stated	1Q25	4Q24	3Q24	2Q24	1Q24
ASSETS					
Current Assets	1,369,929	1,379,191	1,455,983	1,357,701	1,339,206
Cash & Cash Equivalents	47,981	76,559	170,143	24,310	36,427
Financial applications	298,692	281,944	305,428	385,460	377,331
Accounts Receivable	375,119	386,664	365,381	377,679	364,545
Inventories	485,014	473,207	448,707	416,651	407,949
Recoverable Taxes and Contributions	128,783	124,332	136,506	121,903	126,858
Other Credits	34,340	36,485	29,818	31,698	26,096
Noncurrent Assets	1,585,961	1,606,546	1,626,201	1,652,834	1,668,310
Other Credits	38,495	39,857	41,075	39,175	37,732
Recoverable Taxes and Contributions	5,060	5,060	5,230	27,953	33,083
Deferred Income Tax and Social Contribution	58,590	59,976	22,009	19,773	18,549
Property, Plant and Equipment	769,591	788,428	792,027	798,915	813,851
Intangible Assets	714,225	713,225	765,860	767,018	765,095
Total Assets	2,955,890	2,985,737	3,082,184	3,010,535	3,007,516
LIABILITIES & SHAREHOLDERS' EQUITY					
Current Liabilities	677,653	695,777	761,393	580,982	595,771
Suppliers	392,463	408,843	380,541	365,641	365,715
Loans, Financing and Debentures	54,669	63,096	28,795	18,868	31,297
Payroll and Related Taxes	102,061	91,075	104,308	88,322	91,553
Taxes Payable	54,915	59,004	53,282	48,643	48,883
Dividends Payable	134	134	130,026	26	3,905
Accounts payable for the acquisition of subsidiaries	2,005	2,953	3,163	3,102	2,447
Other Payable	70,632	69,609	58,946	53,983	50,191
Loyalty Program	774	1,063	2,332	2,397	1,780
Non-current Liabilities	509,549	521,583	535,224	533,519	519,874
Loans, Financing and Debentures	367,771	384,023	397,859	401,643	393,161
Accounts payable for the acquisition of subsidiaries	119,517	113,996	113,015	108,072	105,733
Other Payable	-	-	663	355	5,440
Provisions for Civil and Labor Risks	22,261	23,564	23,687	23,449	15,540
Shareholders' Equity	1,768,688	1,768,377	1,785,567	1,896,034	1,891,871
Capital	1,725,655	1,725,427	1,725,427	1,725,427	1,725,427
Capital Reserves	39,505	39,505	39,505	39,505	39,505
Reserve for Options Granted	83,502	83,568	75,642	70,089	64,537
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	(129,237)	(128,629)	(130,545)	(128,312)	(129,594)
Profit Reserves	86,506	85,749	112,781	226,568	229,239
Total Liabilities and Shareholders' Equity	2,955,890	2,985,737	3,082,184	3,010,535	3,007,516

IAS 17 – Cash Flow – Indirect Method

Grupo Petz	1Q25	1Q24
R\$ thousands, unless otherwise stated		
Cash Flow from Operating Activities	23,337	42,823
Operating Profit before income tax	2,144	(1,971)
Depreciation & Amortization	48,247	44,772
Allowance for Inventory Losses	165	165
Recognized options granted	(66)	5,553
Interest on Loans and Financing	1,324	15,125
PP&E Write-off	-	13
Loyalty Program	(289)	851
Provision for Civil and Labor Risks	(1,148)	5
Interest in accounts payable to selling shareholders	4,037	2,995
Depreciation & Amortization - Refund of Improvements	(54)	(62)
Working Capital Variation	(31,023)	(24,623)
ASSETS		
Accounts Receivables	9,365	(3,626)
Inventory	(11,972)	33,395
Recoverable Taxes and Contributions	(4,383)	(1,005)
Other Credits	1,764	(3,134)
LIABILITIES		
Suppliers	(12,053)	(32,191)
Payroll and Related Taxes	10,986	6,985
Taxes Payable	(736)	68
Accounts Payable	1,619	4,783
Income Tax and Social Contribution Paid	(894)	(1,682)
Interest Paid on Borrowings and Financing	(24,719)	(28,216)
Cash flow from Investing Activities	(51,670)	(50,526)
Financial applications	(16,748)	(7,101)
Investments	(1,000)	(1,121)
Purchase of Property, Plant and Equipment	(33,922)	(42,304)
Cash Flow from Financing Activities	(245)	(12,095)
Repayment of borrowings and financing	(473)	(12,095)
Capital increase	228	-
Free Cash Flow, Net	(28,578)	(19,798)
Cash BoP	76,559	56,225
Cash EoP	47,981	36,427



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

Grupo Petz	1Q25	1Q24
R\$ thousands, unless otherwise stated		
Earnings Before Interest Tax (EBIT)	17,338	24,294
(+) Depreciation & Amortization	47,668	44,168
(+) Depreciation – Right of Use (CPC 06 (R2))/IFRS 16)	42,881	40,492
EBITDA	107,887	108,954
(+) Rental Expenses	(60,790)	(56,421)
EBITDA ex./ IFRS 16	47,097	52,533
(+) Stock Option Plan (SOP)	(66)	5,553
(+) Right of use (CPC 06 (R2))/IFRS 16) Write-off	-	(26)
(+) Non-recurring results	8,954	2,054
Adjusted EBITDA	55,985	60,114
Adjusted EBITDA IFRS 16	116,775	116,535

Annex II – IFRS 16 Impact – Statement of Income

Grupo Petz	1Q25		Δ
R\$ thousands, unless otherwise stated	IAS 17	IFRS 16	
Gross Revenue from Products and Services	1,007,717	1,007,717	-
Taxes and other Deductions	(168,550)	(168,550)	-
Net Revenue from Products and Services	839,167	839,167	-
Cost of Goods Sold and Services Rendered	(447,169)	(447,169)	-
Gross Profit	391,998	391,998	-
Operating Revenue (Expenses)	(336,013)	(374,660)	38,647
Selling	(249,059)	(271,179)	22,120
General & Administrative	(83,527)	(91,142)	7,615
Other Operating Income (expenses), net	(3,427)	(12,339)	8,912
Operating Profit before Financial Income	(1,096)	17,338	(18,434)
Financial Results	3,240	(20,037)	23,277
Financial Income	32,279	32,279	-
Financial Expenses	(29,039)	(52,316)	23,277
Earnings before Income Tax and Social Contribution	2,144	(2,699)	4,843
Income Tax and Social Contribution	(1,385)	262	(1,647)
Net Income	759	(2,437)	3,196



Annex III – IFRS 16 Impact – Balance Sheet

Grupo Petz R\$ thousands, unless otherwise stated	1Q25		Δ
	IAS 17	IFRS 16	
ASSETS			
Current Assets	1,369,929	1,368,729	1,200
Cash & Cash Equivalents	47,981	47,981	-
Financial applications	298,692	298,692	-
Accounts Receivable	375,119	375,119	-
Inventories	485,014	485,014	-
Recoverable Taxes and Contributions	128,783	128,783	-
Other Credits	34,340	33,140	1,200
Noncurrent Assets	1,585,961	2,475,193	(889,232)
Other Credits - LP	38,495	38,495	-
Recoverable Taxes and Contributions	5,060	5,060	-
Deferred Income Tax and Social Contribution	58,590	114,301	(55,711)
Property, Plant and Equipment	769,591	1,613,896	(844,305)
Intangible Assets	714,225	703,441	10,784
Total Assets	2,955,890	3,843,922	(888,032)
LIABILITIES & SHAREHOLDERS' EQUITY			
Current Liabilities	677,653	812,837	(135,184)
Suppliers	392,463	392,463	-
Loans, Financing and Debentures	54,669	54,669	-
Payroll and Related Taxes	102,061	102,061	-
Taxes Payable	54,915	54,915	-
Dividends Payable	134	134	-
Accounts payable for the acquisition of subsidiaries	2,005	2,005	-
Other Payable	70,632	49,550	21,082
Loyalty Program	774	774	-
Leasing Right of Use Payable (IFRS 16)	-	156,266	(156,266)
Non-current Liabilities	509,549	1,372,282	(862,733)
Loans, Financing and Debentures	367,771	367,771	-
Accounts payable for the acquisition of subsidiaries	119,517	119,517	-
Provisions for Civil and Labor Risks	22,261	22,261	-
Leasing Right of Use Payable (IFRS 16)	-	862,733	(862,733)
Shareholders' Equity	1,768,688	1,658,803	109,885
Capital	1,725,655	1,725,655	-
Capital Reserves	39,505	39,505	-
Reserve for Options Granted	83,502	83,502	-
Treasury Shares	(62,068)	(62,068)	-
Special Goodwill Reserve	24,825	24,825	-
Equity adjustment	(129,237)	(129,237)	-
Profit Reserves	86,506	(23,379)	109,885
Total Liabilities and Shareholders' Equity	2,955,890	3,843,922	(888,032)

Annex IV – IFRS 16 Impact – Cash Flow

Grupo Petz	1Q25		Δ
	IAS 17	IFRS 16	
R\$ thousands, unless otherwise stated			
Fluxo de Caixa Operacional	23,337	76,202	(52,865)
Cash Flow from Operating Activities	2,144	(2,699)	4,843
Profit Before Income Tax and Social Contribution	48,247	47,722	525
Depreciation & Amortization	-	42,881	(42,881)
Depreciation – Right of Use (CPC 06 (R2)/IFRS 16)	-	25,331	(25,331)
Interest Expenses – Right of use (CPC 06 (R2)/IFRS 16)	165	165	-
Allowance for Inventory Losses	(66)	(66)	-
Recognized options granted	1,324	1,324	-
Loyalty Program	(289)	(289)	-
Provision for Civil and Labor Risks	(1,148)	(1,148)	-
Interest in accounts payable to selling shareholders	4,037	4,037	-
Depreciation & Amortization - Refund of Improvements	(54)	(54)	-
ASSETS			
Accounts Receivables	9,365	9,365	-
Inventory	(11,972)	(11,972)	-
Recoverable Taxes and Contributions	(4,383)	(4,383)	-
Other Credits	1,764	1,764	-
LIABILITIES			
Suppliers	(12,053)	(12,053)	-
Payroll and Related Taxes	10,986	10,986	-
Taxes Payable	(736)	(736)	-
Accounts Payable	1,619	2,049	(430)
Income Tax and Social Contribution Paid	(894)	(894)	-
Interest Paid on Borrowings and Financing	(24,719)	(24,719)	-
Interest Paid on Right of Use (CPC 06 (R2)/IFRS 16)	-	(10,409)	10,409
Cash flow from investing activities	(51,670)	(51,670)	-
Financial applications	(16,748)	(16,748)	-
Investments	(1,000)	(1,000)	-
Purchase of Property, Plant and Equipment	(33,922)	(33,922)	-
Cash Flow from Financing Activities	(473)	(53,267)	52,794
Repayment of borrowings and financing	(473)	(473)	-
Payment of Right of Use (CPC 06 (R2)/IFRS 16)	-	(53,022)	53,022
Free Cash Flow, Net	(28,806)	(28,735)	(71)
Cash BoP	76,559	76,559	-
Cash EoP	47,981	47,981	-

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
Email: petz@novapr.com.br

