

GRUPO  
**Petz**

**Resultados 2T25**

**Petz** **seres** **BANNO & TOSA** **Petix.** **adotepetz** **zoo dog** **CANSEI DE SER GATO** **ATACADO PET**



# Agenda

## Videoconferência de Resultados 2T25

**1** Mensagem da Administração

---

**2** Resultados Financeiros

---

**3** Q&A





1

## Mensagem da Administração

@ Sergio Zimerman  
Fundador e CEO



# Destaques do trimestre



**+8,6% a/a**

**Receita Bruta**

totalizando R\$ 1,1 bilhão

**+5,5% a/a**

*Same Store Sales*

**Margem Bruta de 39,2%**

**(+0,2 p.p. a/a)**

Lucro Bruto de R\$417,9 mm

**(+9,1% a/a)**

**Margem EBITDA Ajustada de 7,8%**

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

EBITDA Ajustado R\$83,6 mm

**(+39,5% a/a)**

**+81,8% a/a**

**Lucro Líquido**

**Ajustado**

totalizando R\$ 18,5 mm

**R\$ 56,5 mm**

**Geração de Caixa**

**Operacional**

# Principais mensagens

## Foco em Eficiência

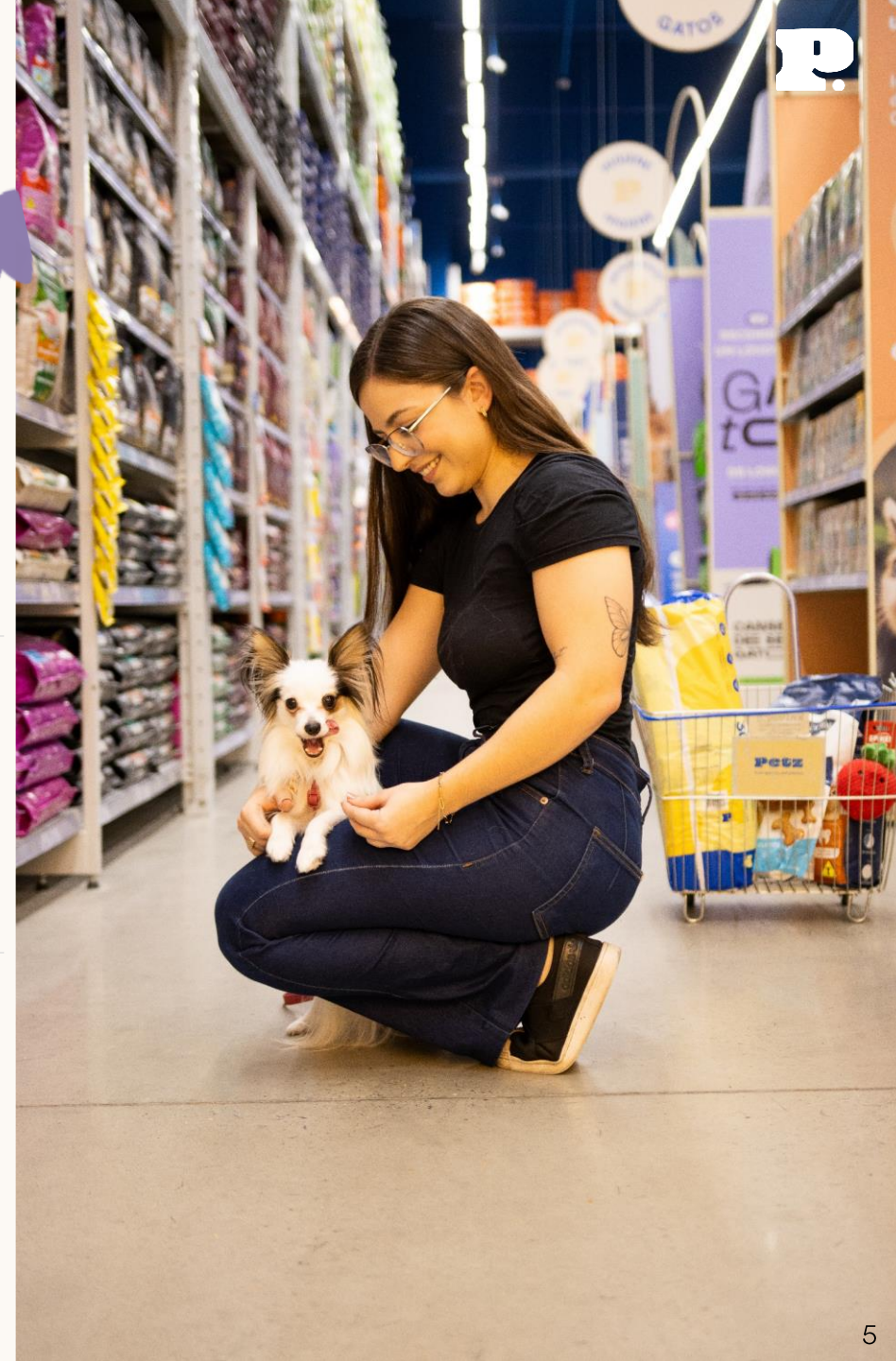
- **Consolidação da retomada do crescimento** iniciada no 3T24
- Resiliência do modelo de negócios e agilidade do time em enfrentar desafios
- Iniciativas implementadas no início do ano já mostraram resultados no 2T25
- Foco em **eficiência operacional, controle de despesas, otimização de processos e ganho de produtividade**
- Caminho promissor para o 2S25

## Geração de Caixa

- Desde o ano passado, Companhia com **foco em geração de caixa**, em meio ao cenário de juros elevados
- **Ritmo de abertura de lojas reduzido**, contribuindo para ganho de alavancagem operacional através da maturação do parque de lojas existente

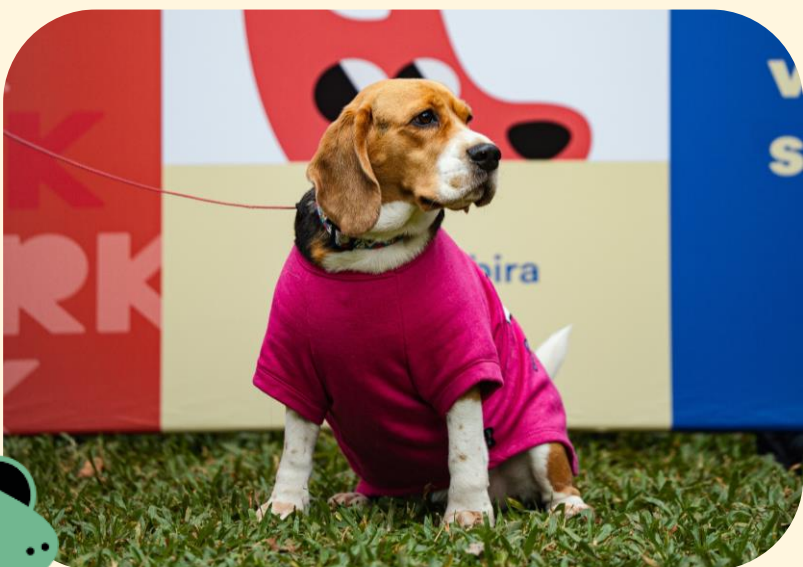
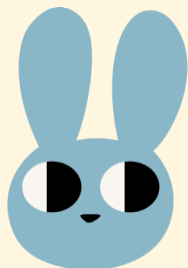
## Logística e Operações

- **Operações logísticas normalizadas** após desafios pontuais no início do ano (alta ocupação e obra de expansão no CD de Embu das Artes)
- Medidas implementadas resultaram em: **i) maior produtividade, ii) menor nível de perdas e iii) normalização dos estoques**





# Principais mensagens



## Cenário Macro e Ambiente Competitivo

- Cenário macroeconômico permanece desafiador e altamente competitivo
- Reajustes de preços de fornecedores após inflação zero em 2024 nos ajudou a reduzir a pressão sobre a rentabilidade

## Engajamento de Vendas

- Estratégia de **gamificação entre lojas** segue como case de sucesso
- Novo campeonato de vendas (jul-nov) mantém alto engajamento das equipes
- Iniciativa impulsiona vendas e melhora a experiência do cliente

## Experiência de Marca – Petz Park

- **Inauguração do Petz Park** no Parque Ibirapuera em maio (**9 mil m², maior “cachorródromo” da América Latina**)
- Parque se consolida como ponto de contato relevante com clientes, fortalecendo os laços entre pets e tutores



# Marcas Próprias

Seguindo em trajetória de expansão, reforçando seu papel estratégico na **diferenciação** da proposta de valor

Produtos de alta qualidade

Design diferenciado

Preços competitivos

**CRESCIMENTO  
ROBUSTO E  
CONSTANTE DE  
FATURAMENTO**

**+43%** (a/a)  
no 2T25

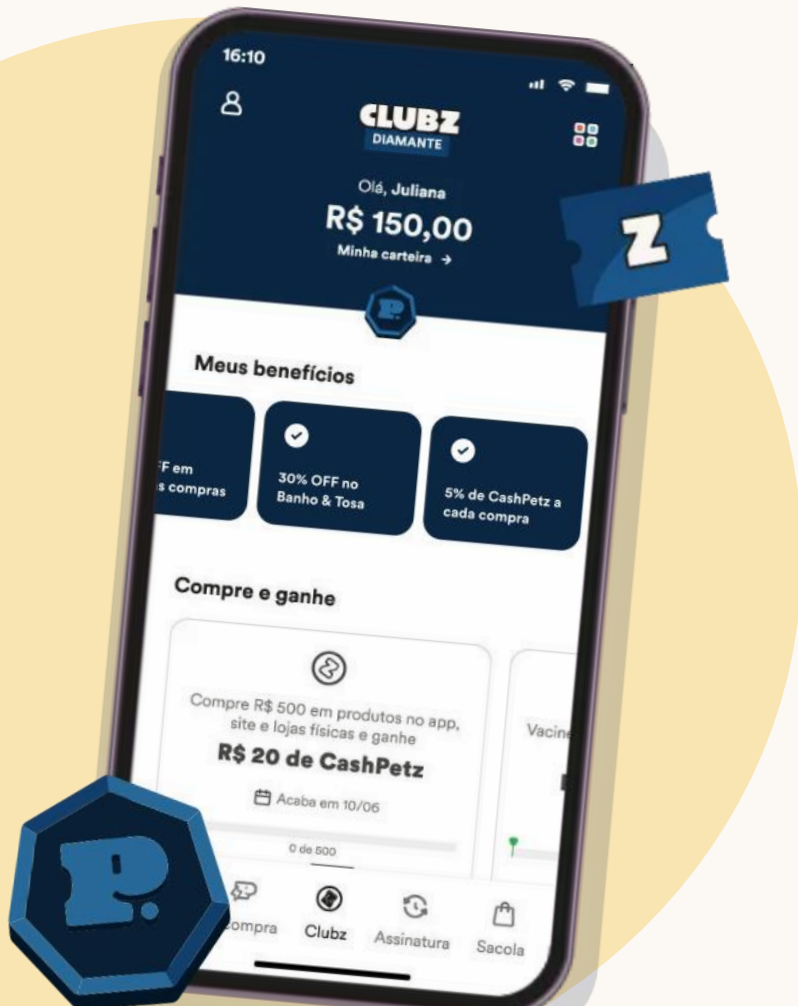
**PARTICIPAÇÃO  
NAS VENDAS  
TOTAIS**

**12,5%**  
no 2T25 (+3,0 p.p. a/a)

# CLUBZ

## O clube de benefícios da Petz

Com a expansão das vendas para as lojas físicas em maio, o **número de assinantes dobrou em apenas um mês**, demonstrando o engajamento das equipes de loja



✓ **Maior recorrência de compras**

✓ **Ampliação do *share of wallet***

### NÍVEIS



**PRATA**



**OURO**



**DIAMANTE**

### PREÇO ANUAL

12x de  
**R\$6,90**

12x de  
**R\$12,90**

12x de  
**R\$24,90**



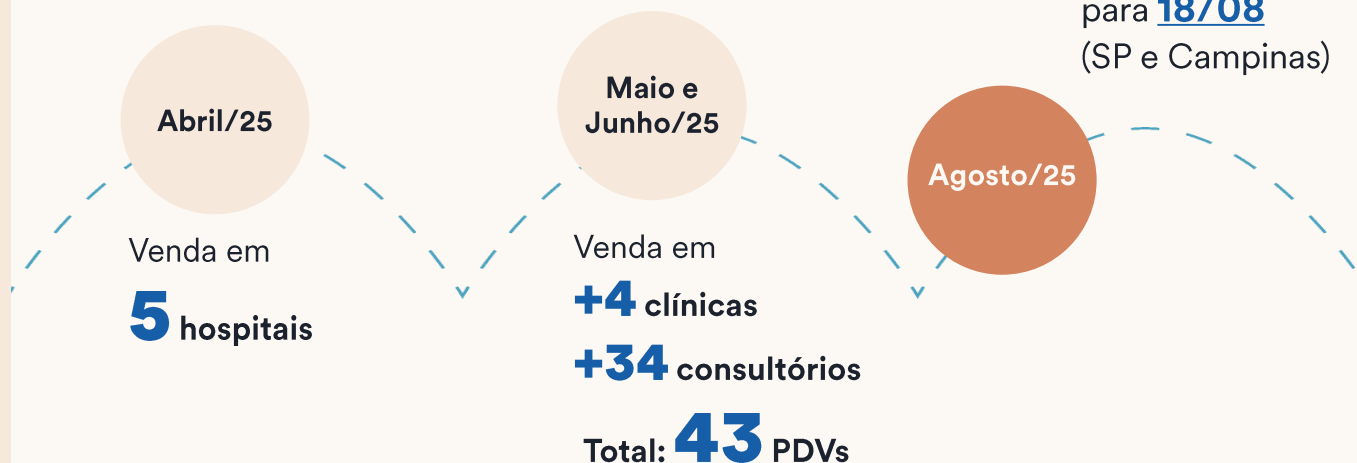
# seres saúde

Para que o amanhã seja leve,  
cuidamos do hoje.

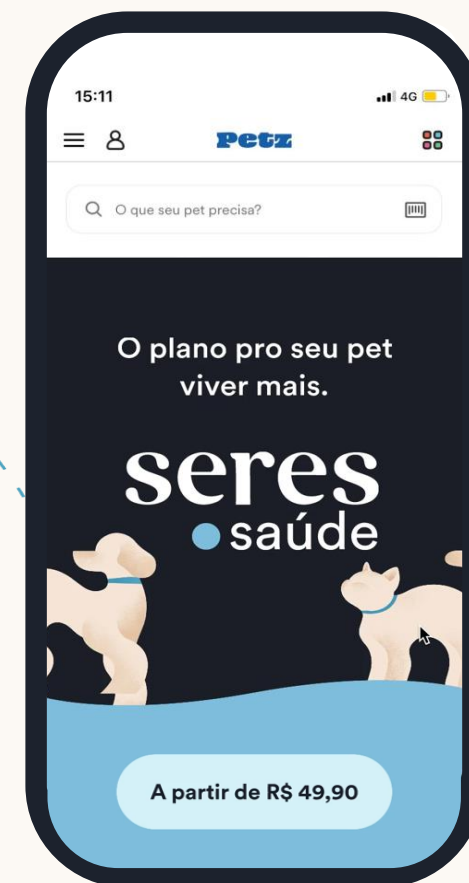


**Seres Saúde:** um programa que oferece opções de pacotes de prevenção e de plano de saúde para pets

- Lançado em abril, o **Seres Saúde** avança conforme o planejado



- ✓ Programa **amplia o portfólio de saúde, eleva produtividade das clínicas e contribui para eficiência e margem**
- ✓ Reforça o posicionamento da **Petz como ecossistema completo para tutores e pets**





2

## Resultado Financeiro

👤 Aline Penna  
CFO, RI/ESG e Novos Negócios



# Destaques Financeiros | 2T25

## Receita Bruta Total (RB)

**R\$1,1 Bi**  
(+8,6% a/a)

- Vendas B2C<sup>1</sup>: **+8,5% a/a**
- Lojas físicas: **+11,8% a/a**
- Canal digital: **+4,5% a/a**
- Same Store Sales: **+5,5% a/a**
- Serviços: **+10,2% a/a**

## Lucro Bruto

**R\$417,9 mm**  
(+9,1% a/a)

**Margem Bruta 39,2%**  
(+0,2 p.p. a/a)

- **Mix de canais mais eficiente:** Canal físico ganhando participação
- Margem bruta do canal digital com crescimento vs. 2T24
- **Marcas próprias com crescimento expressivo**
- Precificação mais assertiva na ponta (foco em *cash margin*)

## EBITDA Ajustado

**R\$83,6 mm**  
(+39,5% a/a)

**Margem EBITDA Ajustada 7,8%**  
(+1,7 p.p. a/a)

- **Ganhos de alavancagem operacional**
- Maturação do parque de lojas existente
- Maior controle de despesas
- Ajustes estruturais implementados na operação do Centro de Distribuição

## Lucro Líquido Ajustado<sup>2</sup>

**R\$18,5 mm**  
(+81,8% a/a)

**Margem Líquida Ajustada 1,7%**  
(+0,7 p.p. a/a)

- Melhora na rentabilidade, em linha com a expansão das Margens Bruta e EBITDA Ajustado



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

<sup>2</sup> Os ajustes realizados ao Lucro Líquido contemplam a exclusão das (i) despesas não recorrentes, 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.

# Performance de Lojas

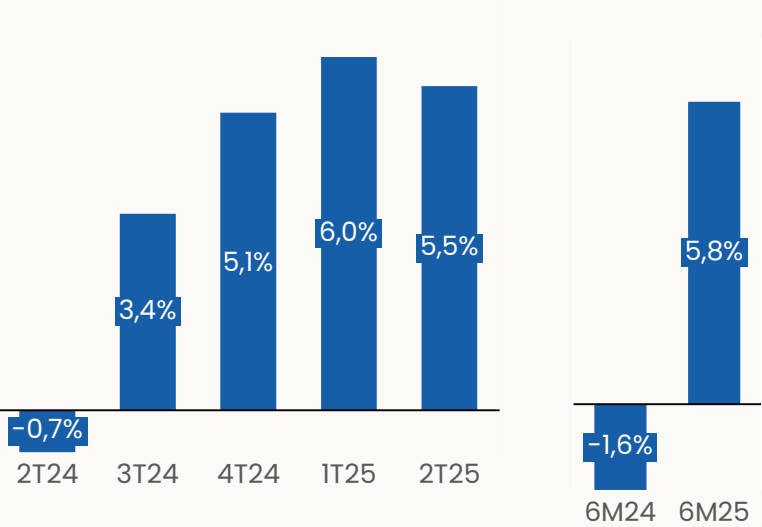
SSS  
+5,5% a/a

221,4 mil m² de  
área de vendas

262 lojas  
em 24 UFs

46% das lojas com  
menos de 4 anos  
(não maduras)

Crescimento Same Store Sales¹  
Variação %, a/a



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

| Safras   | # Lojas | EBITDA<br>“4-Wall”<br>(jun/25) |
|----------|---------|--------------------------------|
| Até 2020 | 129     | 15,7%                          |
| 2021     | 37      | 15,5%                          |
| 2022     | 49      | 13,2%                          |
| 2023     | 30      | 13,2%                          |
| 2024     | 16      | 3,1%                           |



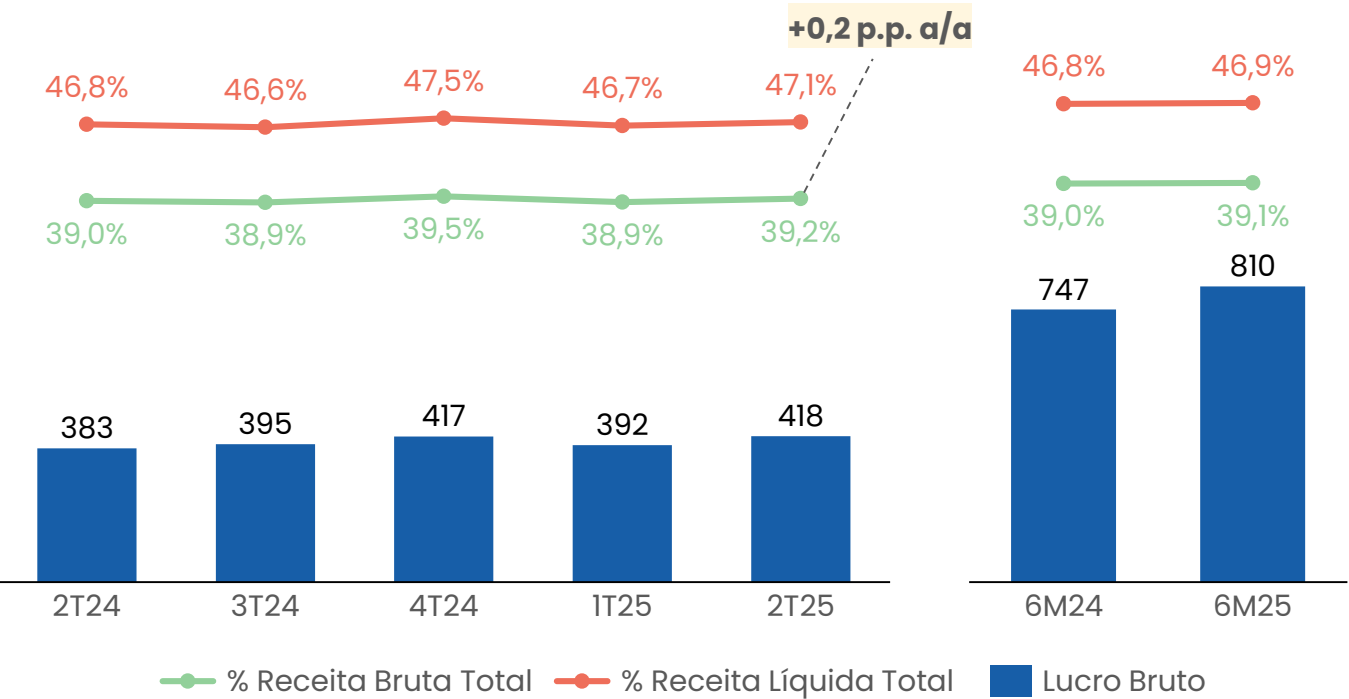
¹A partir do 3T24, a metodologia de cálculo do SSS passou a incluir as vendas consolidadas de Petz + Zee.Now. Para melhor comparabilidade, os números divulgados para os trimestres anteriores foram atualizados, de modo a refletir vendas de Zee.Now na base de comparação.





## Lucro Bruto

R\$ milhões



## Expansão de +0,2 p.p. de Margem Bruta

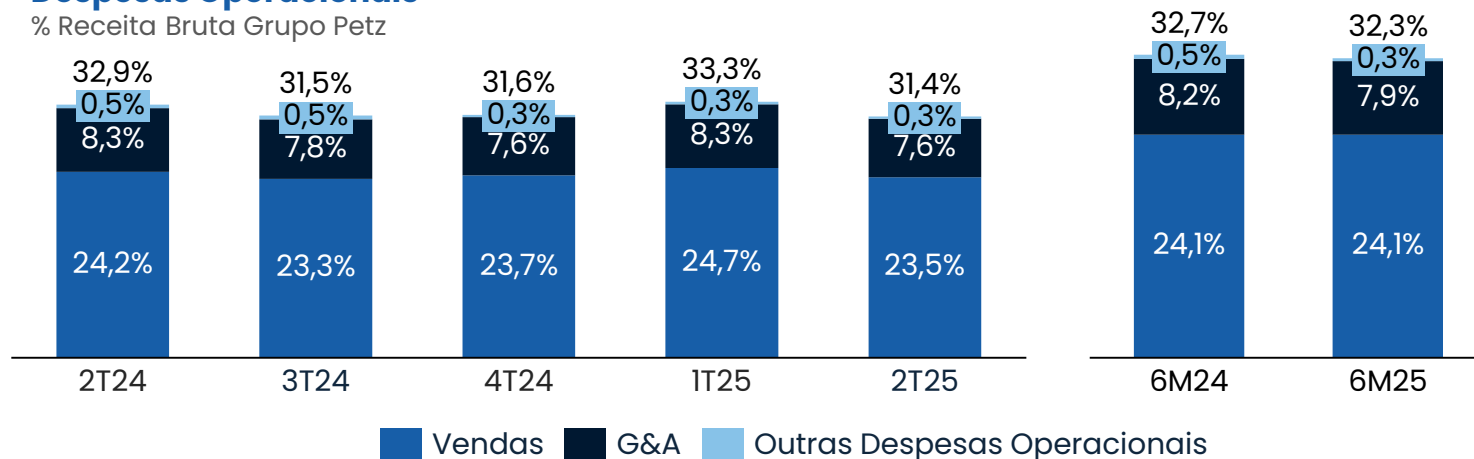
- Participação do **mix de canais mais eficiente**: destaque para performance do **canal físico**, que vem recuperando participação em relação ao **canal digital** desde o 4T24
- Iniciativas contínuas de estratégia de precificação mais assertiva na ponta, com **foco em cash margin**
- **Aumento da penetração das marcas próprias**, além da retomada do crescimento da categoria de Acessórios

# Despesas Operacionais e EBITDA Ajustado



## Despesas Operacionais

% Receita Bruta Grupo Petz



## Despesas Operacionais

31,4% da Receita Bruta (-1,5 p.p. a/a)

- **Ganho de alavancagem operacional e controle eficiente das despesas** de (i) pessoal de loja, (ii) marketing e (iii) consumo/indiretos, incluindo despesas com energia

- Implementação de **planos de ação voltados ao maior controle de despesas**

- **Ajustes estruturais implementados na operação**, os quais ampliaram a eficiência dos processos internos de armazenagem

- Desaceleração no ritmo de abertura de lojas e maturação do parque de lojas existente

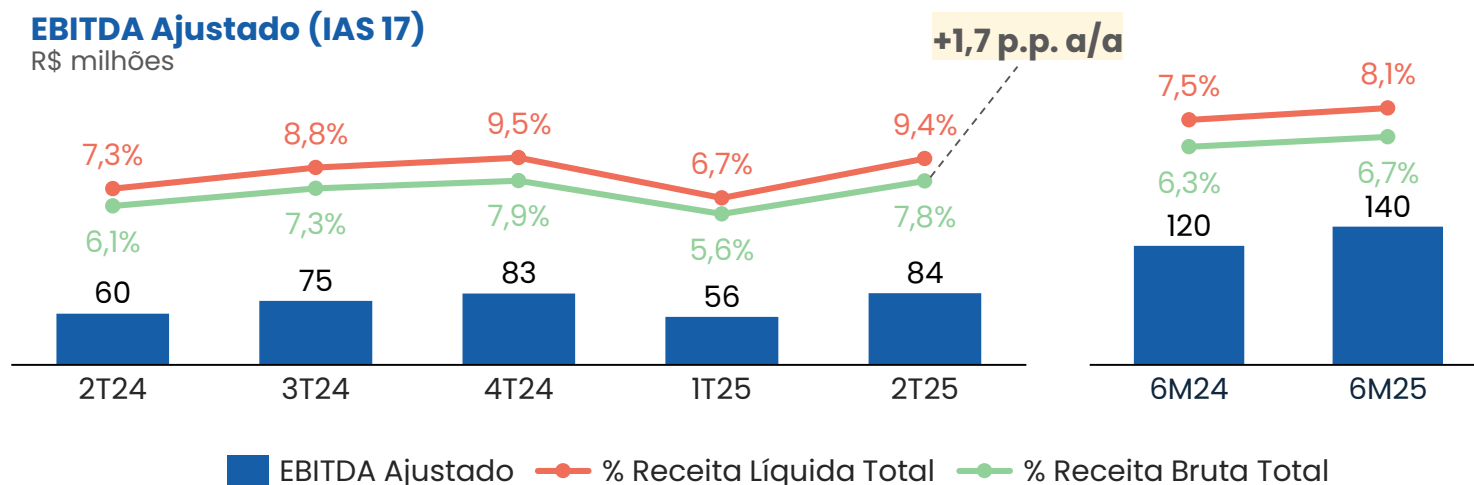
## EBITDA Ajustado: +39,5% a/a

7,8% da Receita Bruta (+1,7 p.p. a/a)

- Melhora reflete os **ganhos de margem bruta, eficiência e a diluição das despesas operacionais ao longo do trimestre**

## EBITDA Ajustado (IAS 17)

R\$ milhões



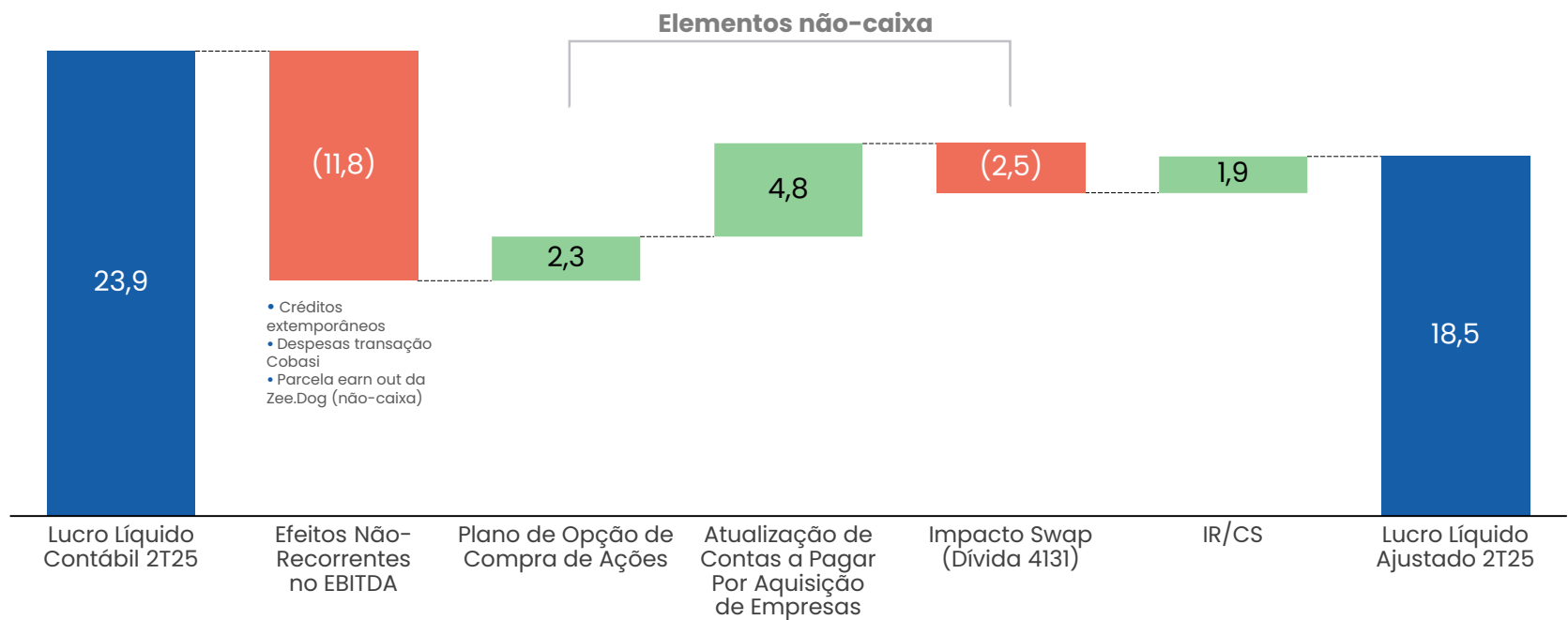


# Lucro Líquido Ajustado



## Ajustes no Lucro Líquido

R\$ milhões



**Lucro Líquido Ajustado**  
**R\$18,5 mm**  
(+81,8% a/a)

**Margem Líquida Ajustada 1,7%**  
(+0,7 p.p. a/a)

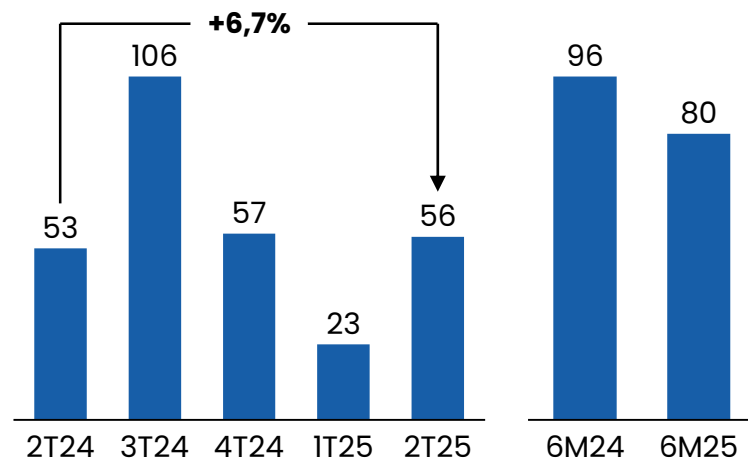


# Fluxo de caixa, investimentos e endividamento



## Fluxo de Caixa Operacional

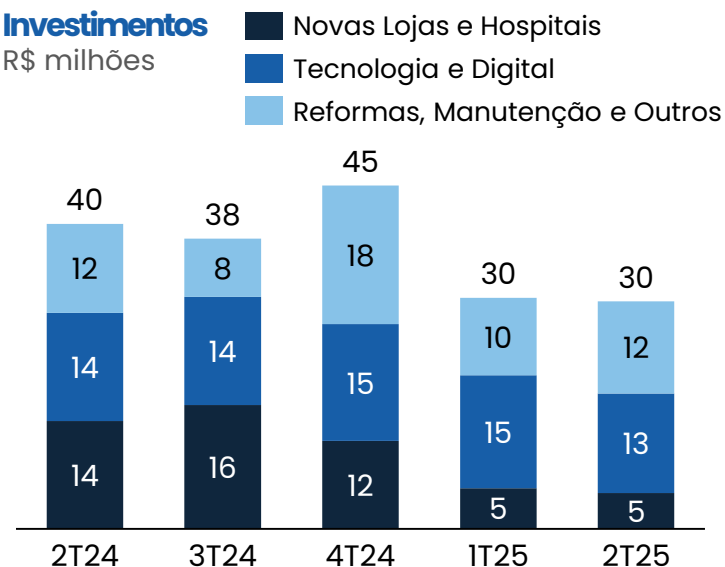
R\$ milhões



- **Fluxo de Caixa Operacional de R\$56,5 milhões**, suficiente para cobrir integralmente os investimentos do período
- Estoques normalizados após problemas enfrentados na operação do Centro de Distribuição em janeiro e fevereiro

## Investimentos

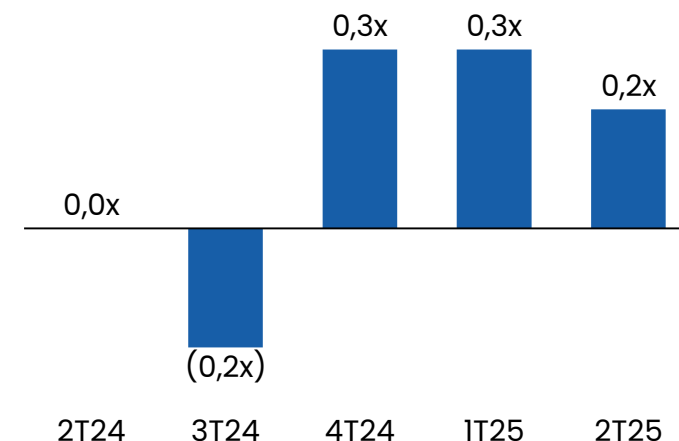
R\$ milhões



- **Redução de -25,4% a/a** nos Investimentos Totais
- **Redução de -66,7% a/a** de Novas Lojas, reflexo da desaceleração no ritmo de expansão
- **Redução de -7,8% a/a** em Tecnologia e Digital, refletindo nosso foco na evolução da jornada no e-commerce, com aprimoramentos no site e no aplicativo em UX, além de avanços em segurança digital
- **Reformas e Manutenção em patamares estáveis:** ações de manutenção preventiva e corretiva nas lojas

## Alavancagem (IAS17)

Dívida Líquida (Caixa Líquido)/EBITDA Ajustado 12M



- **Dívida Líquida de R\$45,5 milhões** (redução de R\$30,3 milhões em relação ao 1T25), representando 0,2x do EBITDA Ajustado dos últimos 12 meses
- **Distribuição de dividendos**, no valor de R\$130 milhões, pagos durante o 4T24

# Q&A

## PT

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

## EN

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





# GRUPO Petz

## 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](http://ri.petz.com.br)

[ri@petz.com.br](mailto:ri@petz.com.br)

## Assessoria de Imprensa

Marília Paiotti | [petz@novapr.com.br](mailto:petz@novapr.com.br)

## 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.

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.



GRUPO  
**Petz**  
2Q25 Results



# Agenda

## 2Q25 Results Videoconference

**1** Message from the Management

---

**2** Financial Results

---

**3** Q&A





# 1

## **Message from the Management**

Ⓔ Sergio Zimmerman  
Founder and CEO



# Quarter Highlights



**+8.6% y/y**

**Gross Revenue**  
totaling R\$ 1.1 billion

**+5.5% y/y**

**Same Store Sales**

**Gross Margin of 39.2%**

**(+0.2 p.p. y/y)**

Gross Profit of R\$417.9 mm  
(+9.1% y/y)

**Adjusted EBITDA Margin of 7.8%**

**(+1.7 p.p. y/y)**

Adjusted EBITDA of R\$83.6 mm  
(+39.5% y/y)

**+81.8% y/y**

**Adjusted Net Income**  
totaling R\$18.5 mm

**R\$56.5 mm**

**Operating  
Cash Generation**

# Key messages

## Focus on Efficiency

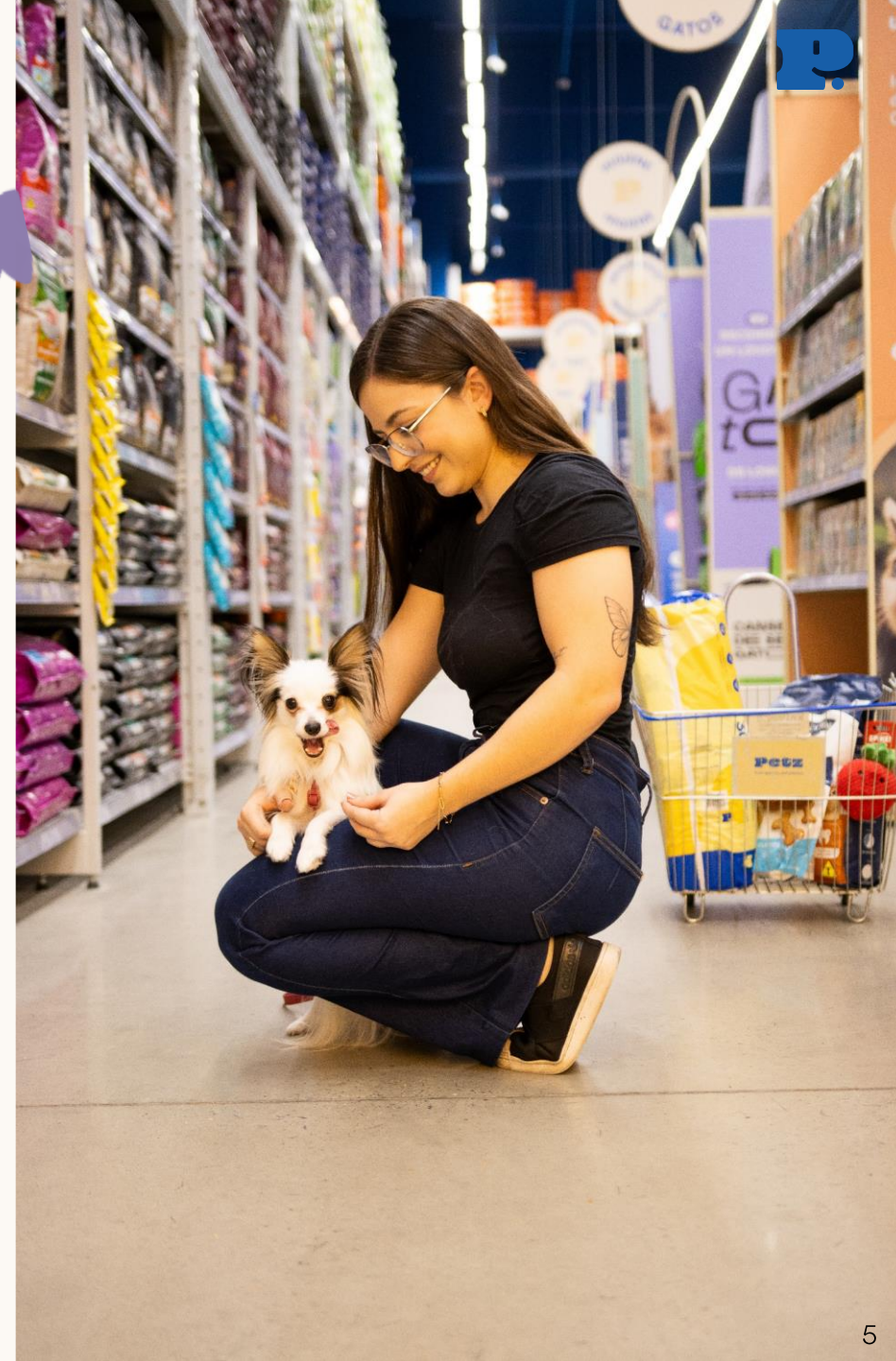
- **Consolidation of the growth recovery** that began in 3Q24
- Resilience of the business model and the team's agility in addressing challenges
- Initiatives launched earlier in the year already showing results in 2Q25
- Focus on **operational efficiency, expense control, process optimization, and productivity gains**
- Promising outlook for the 2nd half of 2025

## Cash Generation

- Since last year, the Company has **focused on cash generation** amid a high interest rate environment
- **Slower pace of new store openings**, contributing to operating leverage gains through the maturation of the existing store base

## Logistics and Operations

- **Logistics operations normalized** after temporary challenges earlier in the year (high occupancy and expansion works at the Distribution Center)
- Implemented measures resulted in: **(i) higher productivity, (ii) lower loss levels, and (iii) inventory normalization**







# Key messages

## Macroeconomic and Competitive Environment

- Macroeconomic environment remains challenging and highly competitive
- Supplier price adjustments, after zero inflation in 2024, helped reduce pressure on profitability

## Sales Engagement

- **Store gamification** strategy remains a success case
- New sales championship (Jul–Nov) maintains high team engagement
- Initiative drives sales and enhances customer experience

## Brand Experience – Petz Park

- **Inauguration of Petz Park** at Ibirapuera Park in May (**9,000 sqm, largest dog park in Latin America**)
- Park consolidates its position as a key customer touchpoint, strengthening the bond between pets and their owners



# Private Label

Continuing on a growth path, reinforcing its strategic role in **differentiating** the value proposition

High-quality products

Distinctive design

Competitive pricing

**ROBUST  
GROWTH AND  
CONSISTENT  
REVENUE**

**+43%** (y/y)  
in 2Q25

**SHARE IN  
TOTAL  
REVENUE**

**12.5%**  
in 2Q25 (+3.0 p.p. y/y)



# CLUBZ

## Petz's benefits club

Sales expansion to physical stores in May

**doubled the number of subscribers in just one month,**  
confirming the strength and engagement of our store teams



✓ Higher purchase  
recurrence

✓ Increase in share of  
wallet

### LEVELS



SILVER



GOLD



DIAMOND

### ANNUAL PRICE

12x  
R\$6.90

12x  
R\$12.90

12x  
R\$24.90

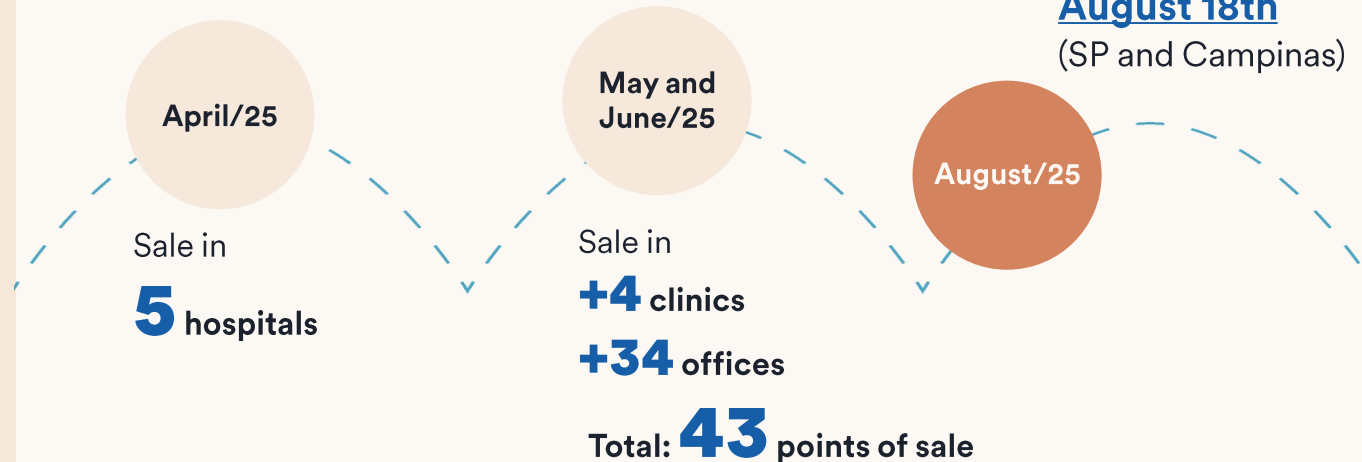
# seres saúde

To make tomorrow lighter, we take care of today.

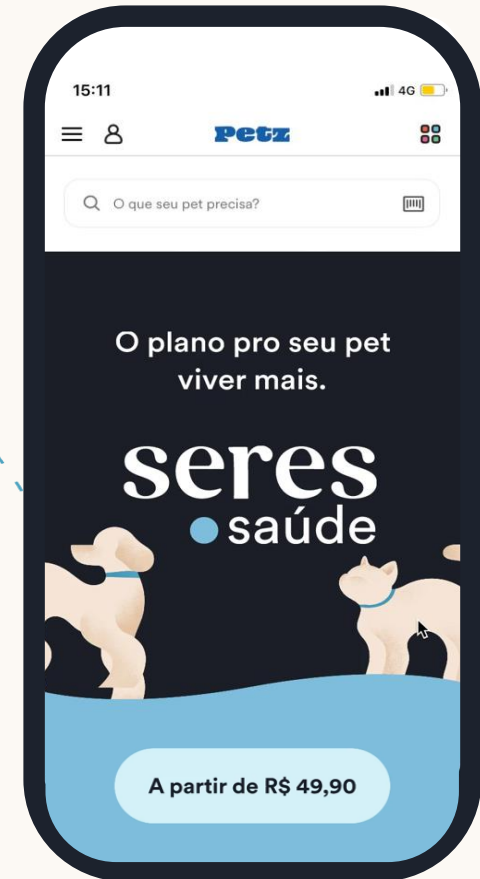


**Seres Saúde:** a program offering preventive care packages and pet health plans

- Launched in April, **Seres Saúde** is moving forward as planned



- ✓ Program **expands our health portfolio, boosts our clinics productivity, and contributes to efficiency and margin**
- ✓ Reinforces **Petz's positioning as a complete ecosystem for pets and their tutors**







# 2

## Financial Results

👤 Aline Penna  
CFO, IR/ESG and New Businesses

# Financial Highlights | 2Q25

## Total Gross Revenue (GR)

**R\$1.1 Bn**  
(+8.6% y/y)

- B2C Sales<sup>1</sup>: **+8.5% y/y**
- Physical stores: **+11.8% y/y**
- Digital channel: **+4.5% y/y**
- Same Store Sales: **+5.5% y/y**
- Services: **+10.2% y/y**

## Gross Profit

**R\$417.9 mm**  
(+9.1% y/y)

**Gross Margin 39.2%**  
(+0.2 p.p. y/y)

- **More efficient channel mix:**  
physical channel gaining share
- Digital channel gross margin up vs. 2Q24
- **Private label brands showing strong growth**
- More effective pricing at the point of sale (focus on cash margin)

## Adjusted EBITDA

**R\$83.6 mm**  
(+39.5% y/y)

**Adjusted EBITDA Margin 7.8%**  
(+1.7 p.p. y/y)

- **Operating leverage gains**
- Maturation of the existing store base
- Higher expenses control
- Structural adjustments implemented at the Distribution Center

## Adjusted Net Income<sup>2</sup>

**R\$18.5 mm**  
(+81.8% y/y)

**Adjusted Net Margin 1.7%**  
(+0.7 p.p. y/y)

- Improved profitability, in line with Gross Margin and Adjusted EBITDA expansion



<sup>1</sup> B2C (Business to Consumer) sales refer to sales made directly to the end consumer and include the Petz channels, Zee.Now, and Zee.Dog's e-commerce.

<sup>2</sup> 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.



# Stores performance

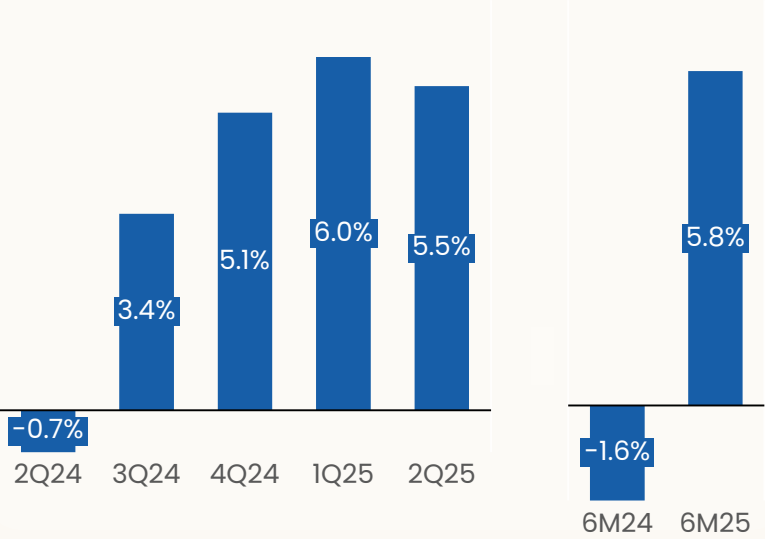
SSS  
+5.5% y/y

221.4k sqm  
of sales area

262 stores  
in 24 states

46% of the stores are  
less than 4 years old  
(not matures)

Same Store Sales Growth<sup>1</sup>  
% Change, y/y



4-Wall EBITDA (Stores)

% of Petz Stores Gross Revenue

| Cohort     | # Stores | 4-Wall EBITDA (Jun/25) |
|------------|----------|------------------------|
| Until 2020 | 129      | 15.7%                  |
| 2021       | 37       | 15.5%                  |
| 2022       | 49       | 13.2%                  |
| 2023       | 30       | 13.2%                  |
| 2024       | 16       | 3.1%                   |



<sup>1</sup> Starting from 3Q24, the methodology for calculating SSS now includes consolidated sales from Petz + Zee.Now. For better comparability, the figures for previous quarters have been updated to reflect Zee.Now sales in the comparison base.

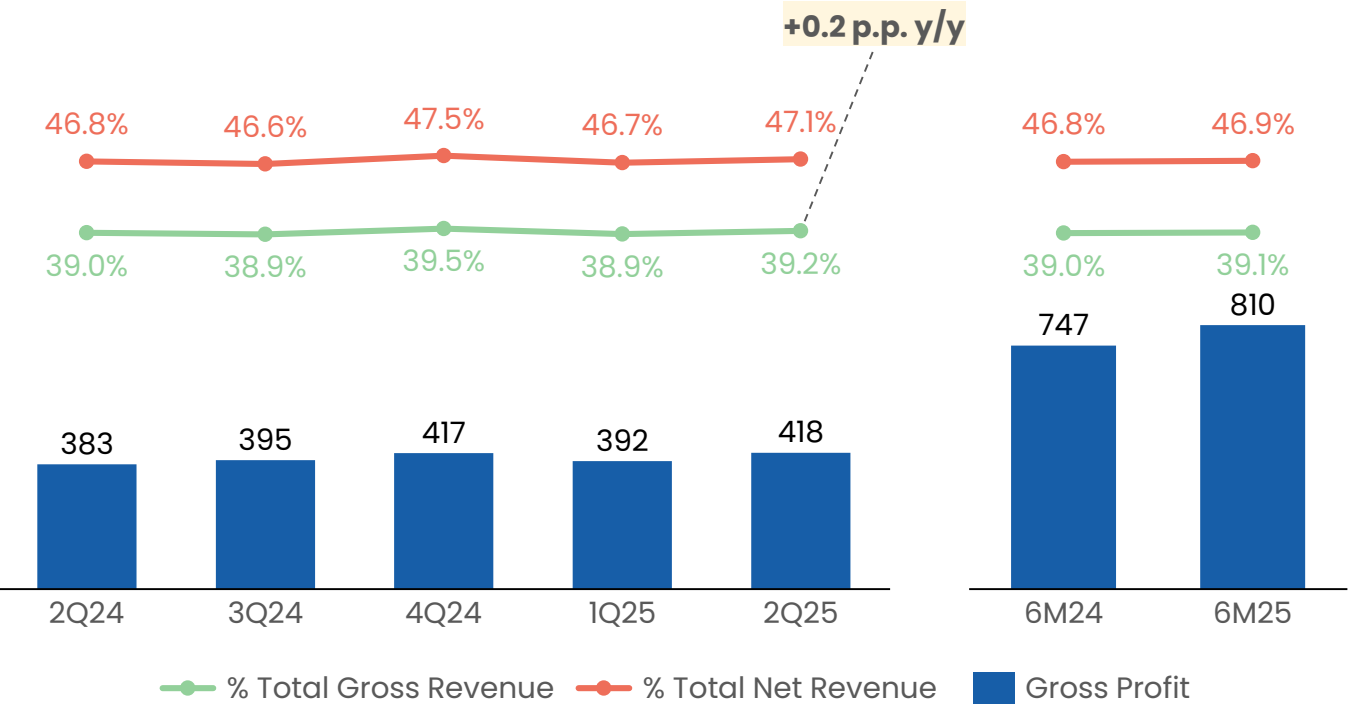


# Gross Margin



## Gross Profit

R\$ million



## +0.2 p.p. Gross Margin Expansion

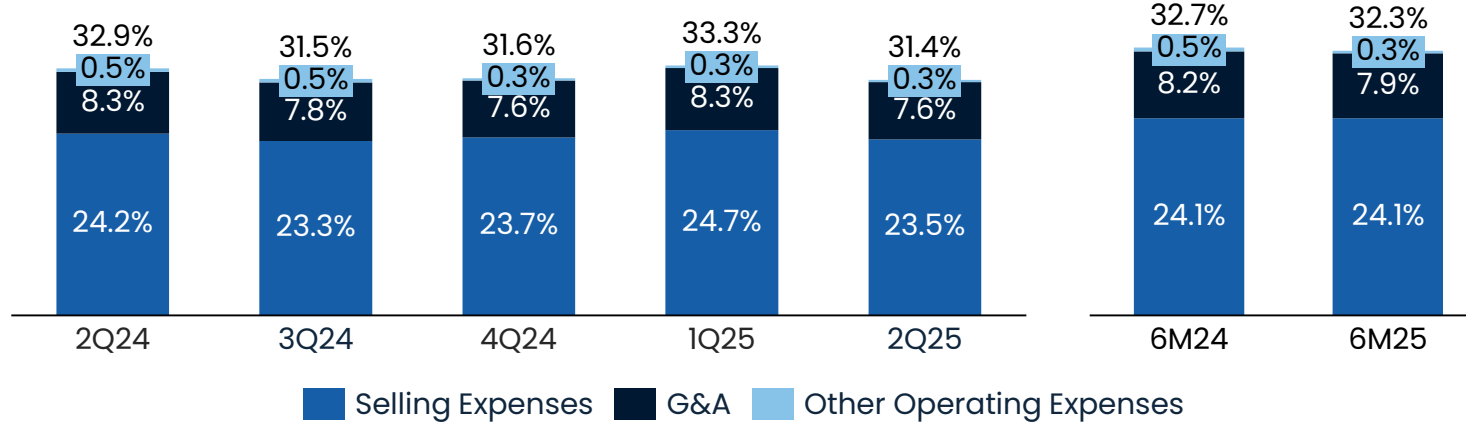
- More **efficient channel mix contribution**: strong performance from the **physical channel**, regaining share **over the digital channel** since 4Q24
- Ongoing initiatives for more effective pricing at the point of sale, with **focus on cash margin**
- **Increased penetration of private label brands**, alongside the recovery of the Accessories category

# Operational Expenses and Adjusted EBITDA



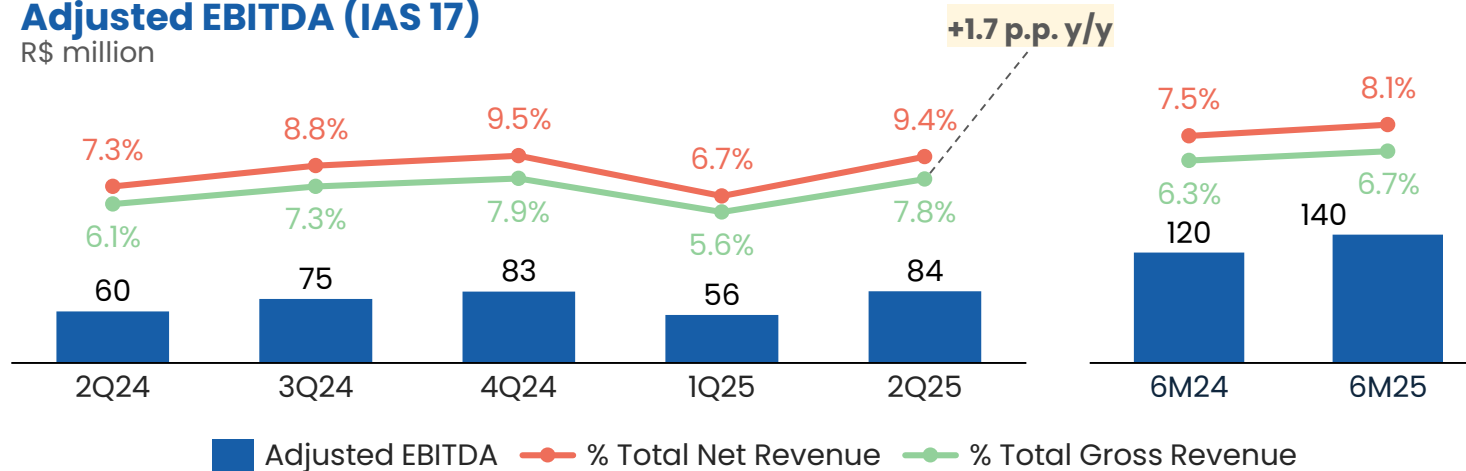
## Operational Expenses

% Grupo Petz's Gross Revenue



## Adjusted EBITDA (IAS 17)

R\$ million



## Operating Expenses

31.4% of Gross Revenue (-1.5 p.p. y/y)

- **Operating leverage gains** and **effective cost control** in (i) store personnel, (ii) marketing, and (iii) utilities/indirect expenses, including energy expenses

- Implementation of **action plans focused on higher expenses control**

- **Structural adjustments in operations**, enhancing internal warehousing efficiency

- Slower pace of store openings and maturation of the existing store base

**Adjusted EBITDA: +39.5% y/y**  
7.8% of Gross Revenue (+1.7 p.p. y/y)

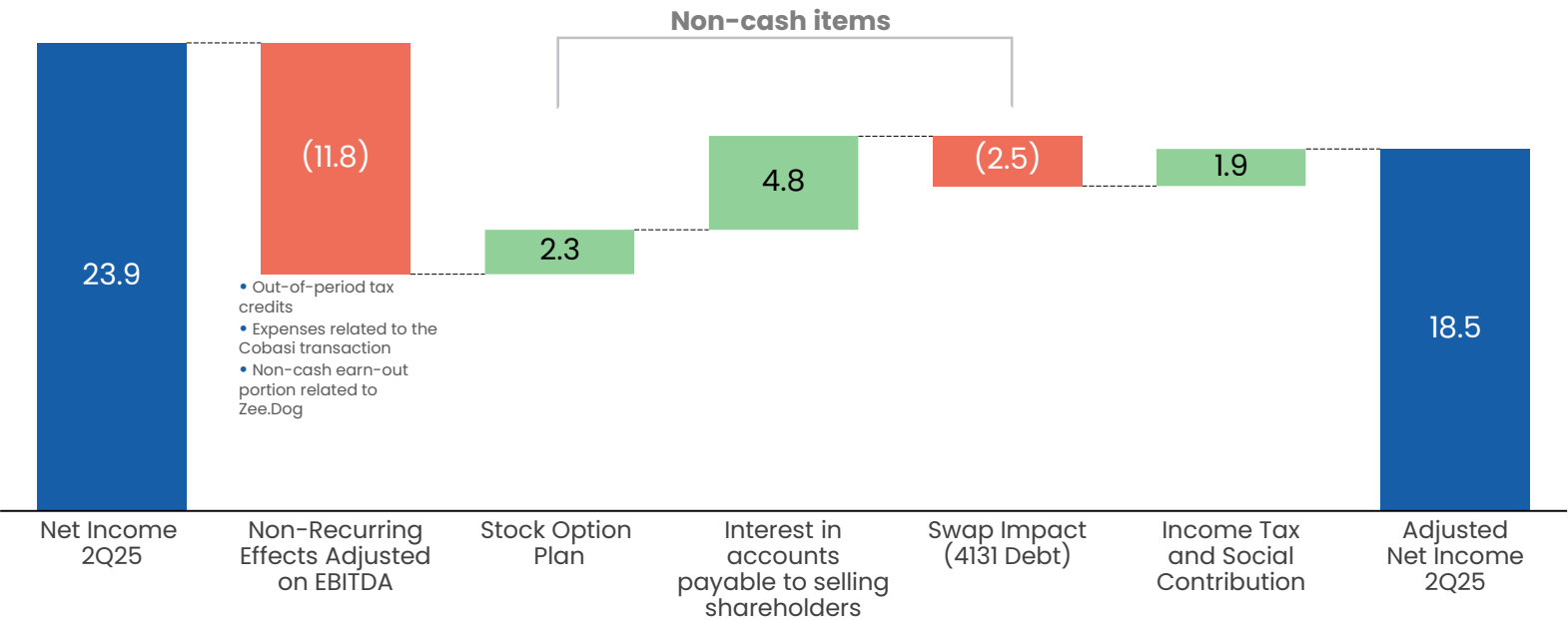
- Improvement driven by **gross margin gains, efficiency, and dilution of operating expenses** throughout the quarter

# Adjusted Net Income



## Adjustments on Net Income

R\$ million



**Adjusted Net Income**  
**R\$18.5 mm**  
(+81.8% y/y)

**Adjusted Net Margin 1.7%**  
(+0.7 p.p. y/y)



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.

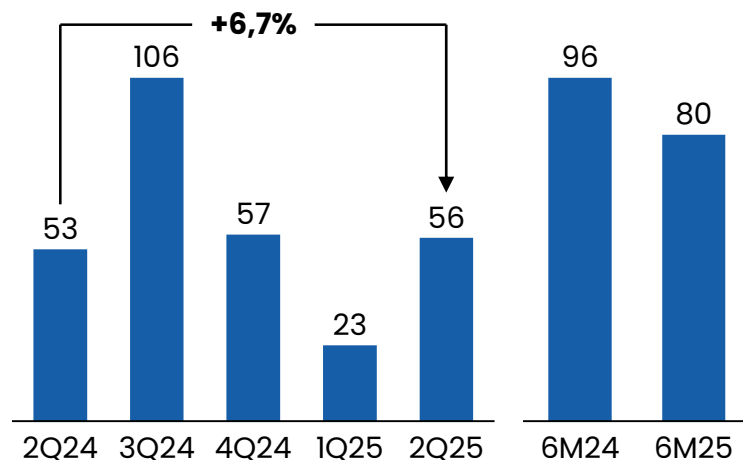


# Cash flow, investments and debt



## Operating Cash Flow

R\$ million

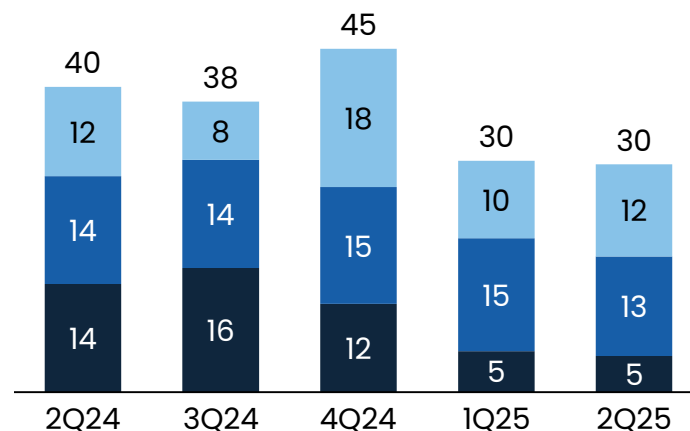


- **Operating Cash Flow of R\$56.5 million**, sufficient to fully cover the investments made during the period
- Inventory levels normalized after issues faced at the Distribution Center operations in January and February

## Investments

R\$ million

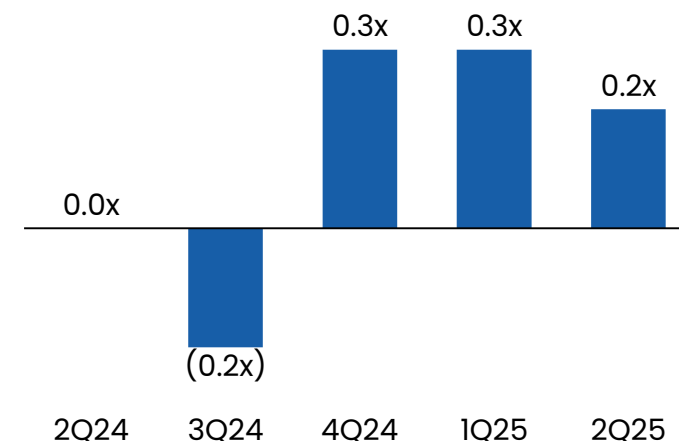
- New Stores & Hospitals
- Technology & Digital
- Renovation, Maintenance & Others



- **Reduction of -25.4% y/y** in Total Investments
- **Reduction of -66.7% y/y** of New Stores, reflecting the slowdown in the pace of expansion and the optimization of capex per store
- **Reduction of -7.8% y/y** in Technology and Digital, reflecting investments focused enhancing the e-commerce journey, with improvements to the website, mobile app and UX, and advancements in digital security
- **Renovations and Maintenance at stable levels:** preventive and corrective maintenance actions in stores

## Leverage (IAST7)

Net Debt (Cash)/Adjusted EBITDA (LTM)



- **Net Debt of R\$45.5 million** (reduction of R\$30.2 million vs. 1Q25), representing 0.2x of Last Twelve Months (LTM) Adjusted EBITDA
- **Dividend distribution** in the amount of R\$130 million, paid during 4Q24

# Q&A

## PT

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

## EN

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



# GRUPO Petz

## Investor Relations

**Aline Penna** – CFO, IR/ESG and New Business

**Marcos Benetti** – IR, M&A and New Business Manager

**Nicole Caputo** – IR Consultant

**Larissa Boness** – IR Analyst

[ri.petz.com.br](http://ri.petz.com.br)

[ri@petz.com.br](mailto:ri@petz.com.br)

## Press Office

Marilia Paiotti | [petz@novapr.com.br](mailto:petz@novapr.com.br)

## Disclaimer

The statements contained in this document regarding business outlook, projections about operational and financial results, and those related to growth prospects of the Petz Group are merely projections and, as such, are based solely on the management's expectations about the future of the business. These expectations depend substantially on market conditions, the performance of the Brazilian economy, the sector, and international markets, and are therefore subject to change without notice.

This performance report includes both accounting and non-accounting data, such as operational, financial pro forma, and projections based on management's expectations. The non-accounting data have not been subject to review by the Company's independent auditors.

**Petz**

CENTRO VETERINÁRIO  
**seres**

**BANHO  
& TOSA**  
POSS

**petix.**  
o melhor para seu pet

adote  
**petz**

**zee**  
dog

**CANSEI  
DE SER  
GATO**

**Cão Cidadão**

**ATACADO  
PET**