

GRUPO
Petz

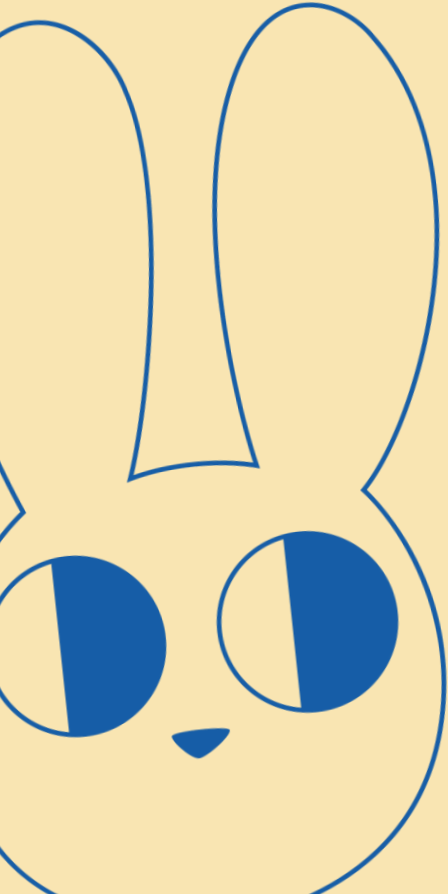
Resultados 3T25

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



Agenda

Videoconferência de Resultados 3T25



1 Resultados Financeiros

2 Update sobre a fusão e CADE

3 Q&A



1

**Resultado
3T25**

® Aline Penna
CFO, RI/ESG e Novos Negócios



Principais mensagens



- ✦ **Crescimento de Marcas Próprias**
- ✦ **Foco em Geração de Caixa**
- ✦ **Omnicanalidade como Pilar Estratégico**
- ✦ **Clubz em contínua trajetória de crescimento**

Marcas Próprias

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

**CRESCIMENTO
ROBUSTO E
CONSTANTE DE
FATURAMENTO**

+36%

(a/a) no 3T25

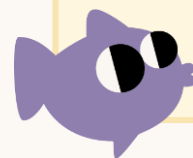
**PARTICIPAÇÃO
NAS VENDAS
TOTAIS**

12,8%

no 3T25 (+2,7 p.p. a/a)

**Contribuição para expansão
de margem bruta**

**Produtos de alta qualidade
Design diferenciado
Preços competitivos**



- Durante o 3T25, lançamos novos SKUs em marcas próprias, incluindo o **lançamento da nova marca**



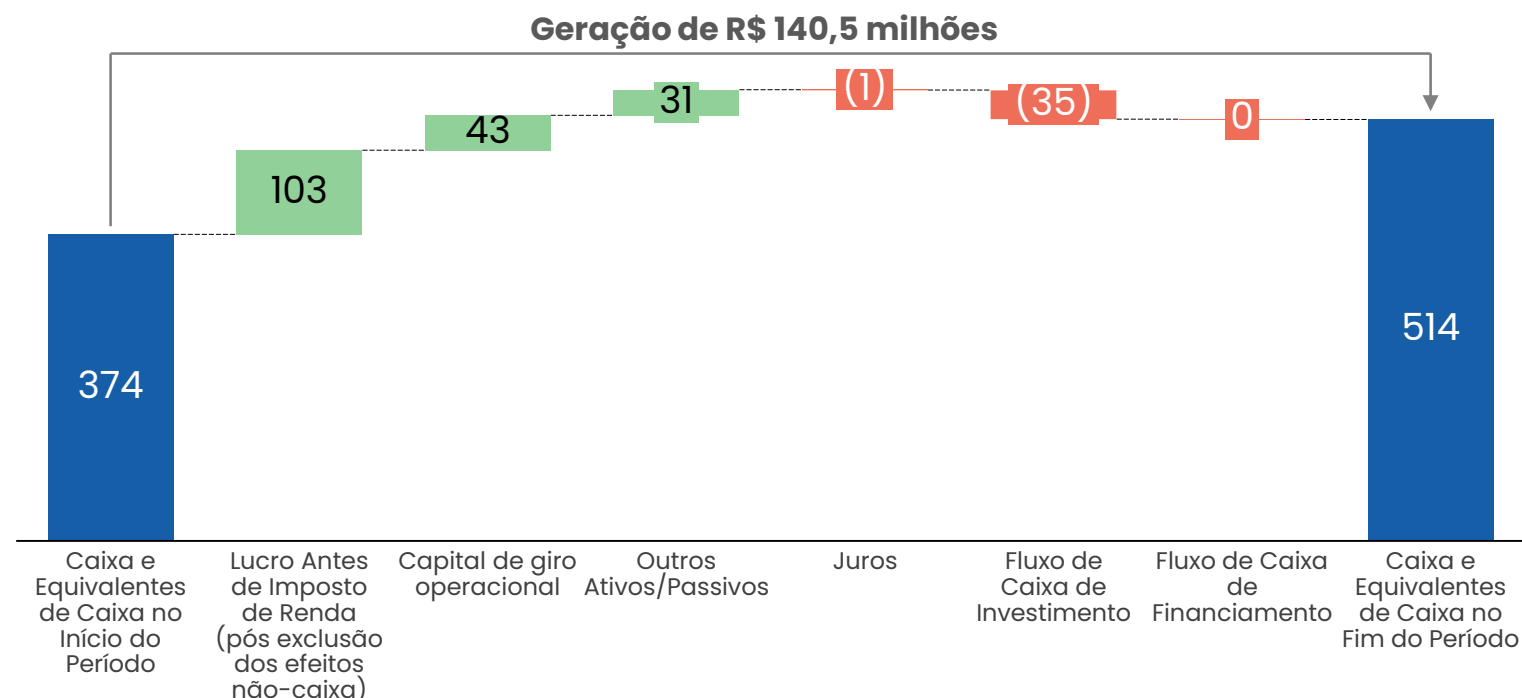
Fuzz para gatos, e a Collab da **Zee.Dog**
com a Farm *farm rio* ♥ *zee.dog*

Geração de caixa líquido e maior eficiência operacional



Fluxo de Caixa 3T25

R\$ milhões



**Geração de
R\$140,5 milhões**

**Forte resultado de Lucro Caixa e
eficiência na gestão do capital de giro**





CLUBZ

O clube de benefícios da Petz



- ✓ O Clubz mantém sua trajetória de **forte ascendência**, impulsionado pela **expansão da venda em lojas** e engajamento consistente das equipes
- ✓ Ao final do 3T25, **dobramos o número de assinantes** em relação ao 2T25
- ✓ Aumento na **participação do faturamento de Serviços** pelos membros do Clubz

	CLUBZ BRONZE	CLUBZ PRATA	CLUBZ OURO	CLUBZ DIAMANTE
	Gratuito para clientes Petz	Gratuito para Assinantes Petz ou por 12x de R\$ 6,90	por 12x de R\$ 12,90	por 12x de R\$ 24,90
CashPetz e descontos com o Compre e Ganhe	✓	✓	✓	✓
10% OFF em todas as compras de produtos	×	✓	✓	✓
Desconto no Banho & Tosa	×	10% OFF	20% OFF	30% OFF
Conteúdo exclusivo	×	✓	✓	✓
5% de CashPetz em todas as compras de produtos	×	×	✓	✓
Sem taxa de serviço em compras online	×	×	×	✓
30% de CashPetz em consultas, vacinas e exames	×	×	×	✓
Frete grátis para todo o Brasil na Entrega Padrão	×	×	×	✓

Ative, compre e ganhe

Baixe o aplicativo e acompanhe o progresso a cada compra



Maior recorrência de compras



Ampliação do *share of wallet*

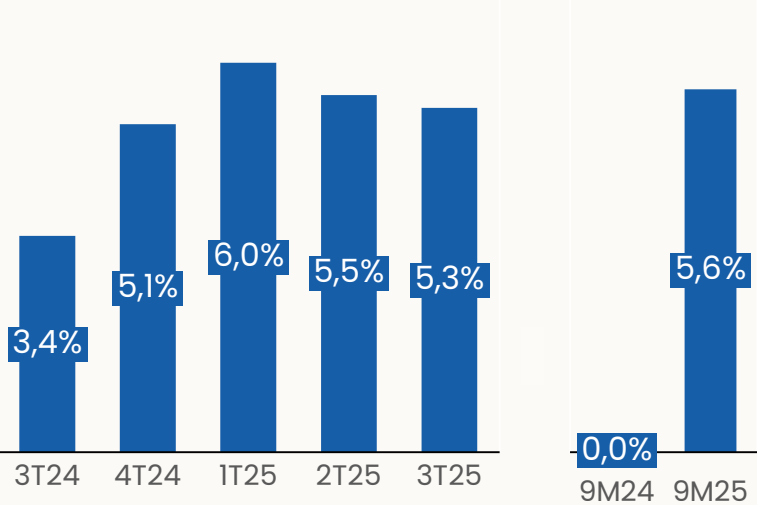
Performance de Lojas

221,1 mil m² de
área de vendas

264 lojas
em 24 UFs

42% 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 “4-Wall” (LTM set/25)
Até 2020	130	15,6%
2021	36	15,4%
2022	49	13,4%
2023	30	14,1%
2024	16	5,4%



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.

Receita Bruta Total

Receita Bruta Total

R\$1,0 Bi
 (+6,9% a/a)

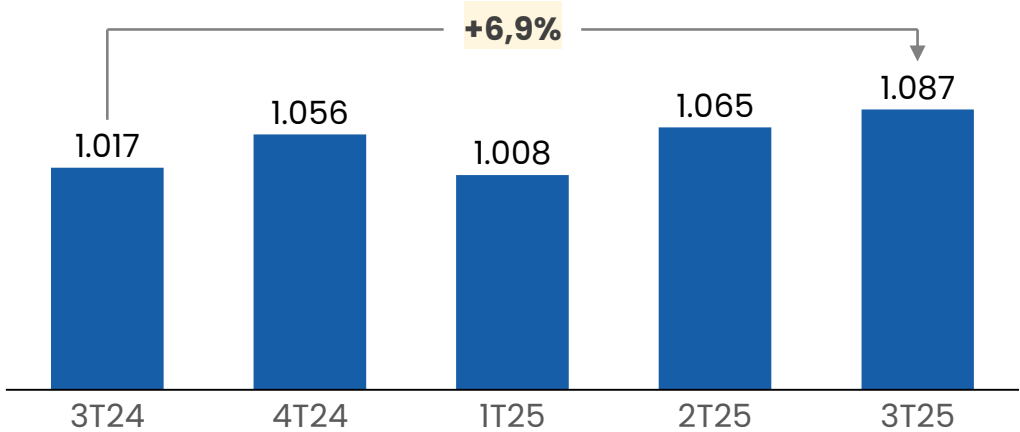
- Vendas B2C¹: **+7,3% a/a**
- Lojas físicas: **+8,1% a/a**
- Canal digital: **+6,7% a/a**
- Same Store Sales: **+5,3% a/a**
- Serviços: **+13,4% a/a**

Receita Bruta Total

R\$ milhões

Participação na Receita total:

	3T24	3T25
Lojas Físicas + B2B	56,8%	56,9%
Digital	43,2%	43,1%



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.

Lucro Bruto e Margem Bruta

Lucro Bruto

R\$429,8 mm

(+8,8% a/a)

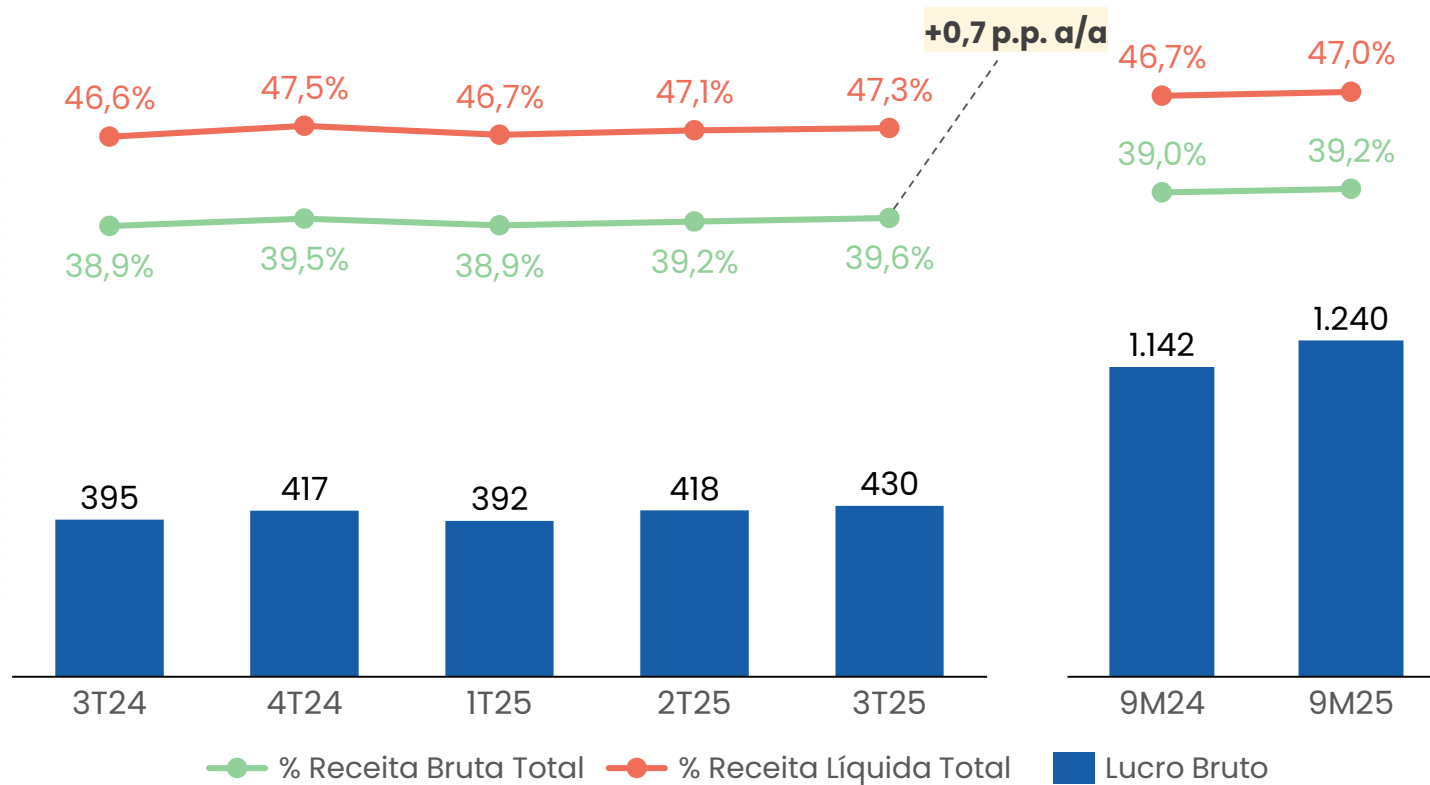
Margem Bruta 39,6%

(+0,7 p.p. a/a)

- **Marcas próprias em forte trajetória de crescimento** contribuem para a expansão de margem bruta
- Recuperação de participação do **canal físico como um catalizador de margem**
- Eficácia das estratégias de precificação, com foco em cash margin, e **um mix de canais mais equilibrado e rentável**
- Gestão estratégica de sortimento, negociações com fornecedores e revisões de oportunidades tributárias

Lucro Bruto

R\$ milhões



Despesas Operacionais

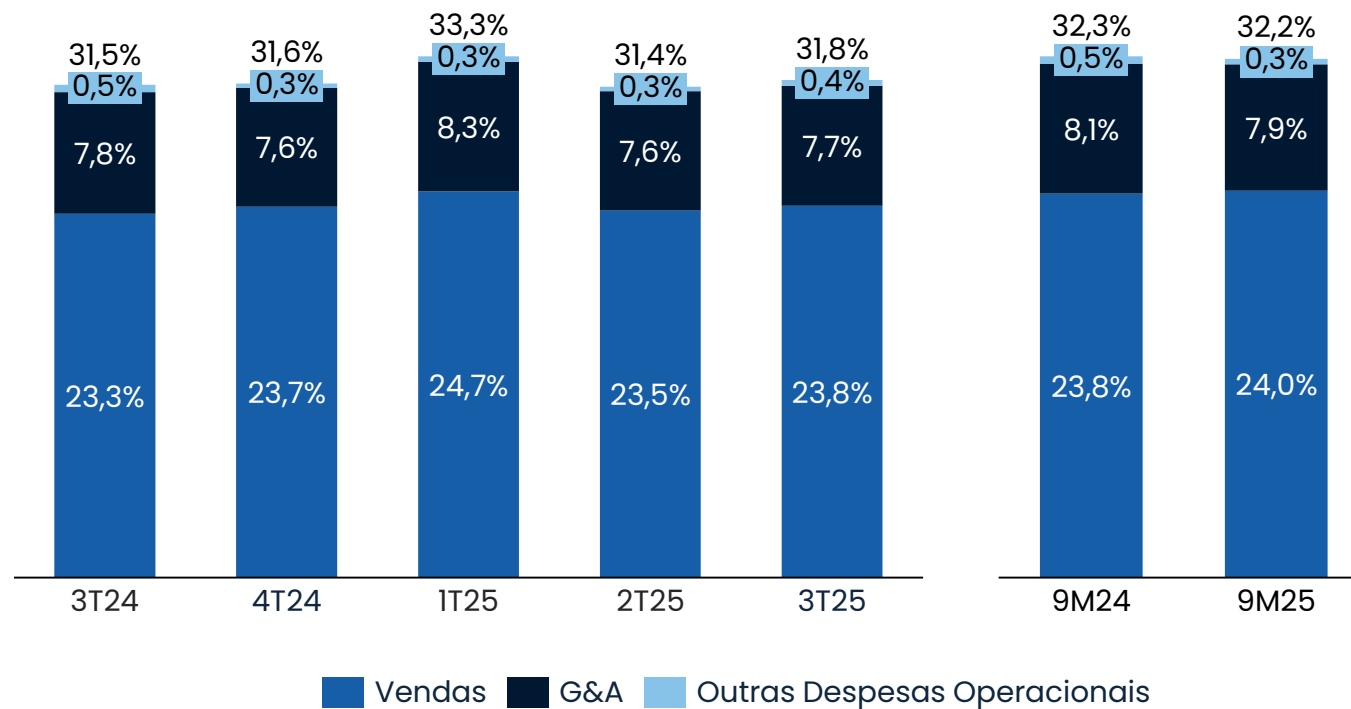
Despesas Operacionais

**31,8% da Receita Bruta
(+0,3 p.p. a/a)**

- **Despesas com Vendas:** +9,3% a/a, refletindo (i) pressão de pessoal de loja, (ii) ocupação devido a novas lojas (+9 vs. 3T24) com faturamentos menores que seu potencial na maturidade e (iii) investimentos em campanhas para ampliação do tráfego online
- **Despesas G&A:** +5,3% a/a (-0,1 p.p. a/a) refletindo a implementação de **planos de ação voltados ao maior controle de despesas**, e ganho de produtividade desde março
- **Redução de Outras Despesas Operacionais**, devido a menor abertura de lojas (3 inaugurações no 3T25 vs. 5 no 3T24), reduzindo gastos pré-operacionais

Despesas Operacionais

% Receita Bruta Grupo Petz



EBITDA Ajustado

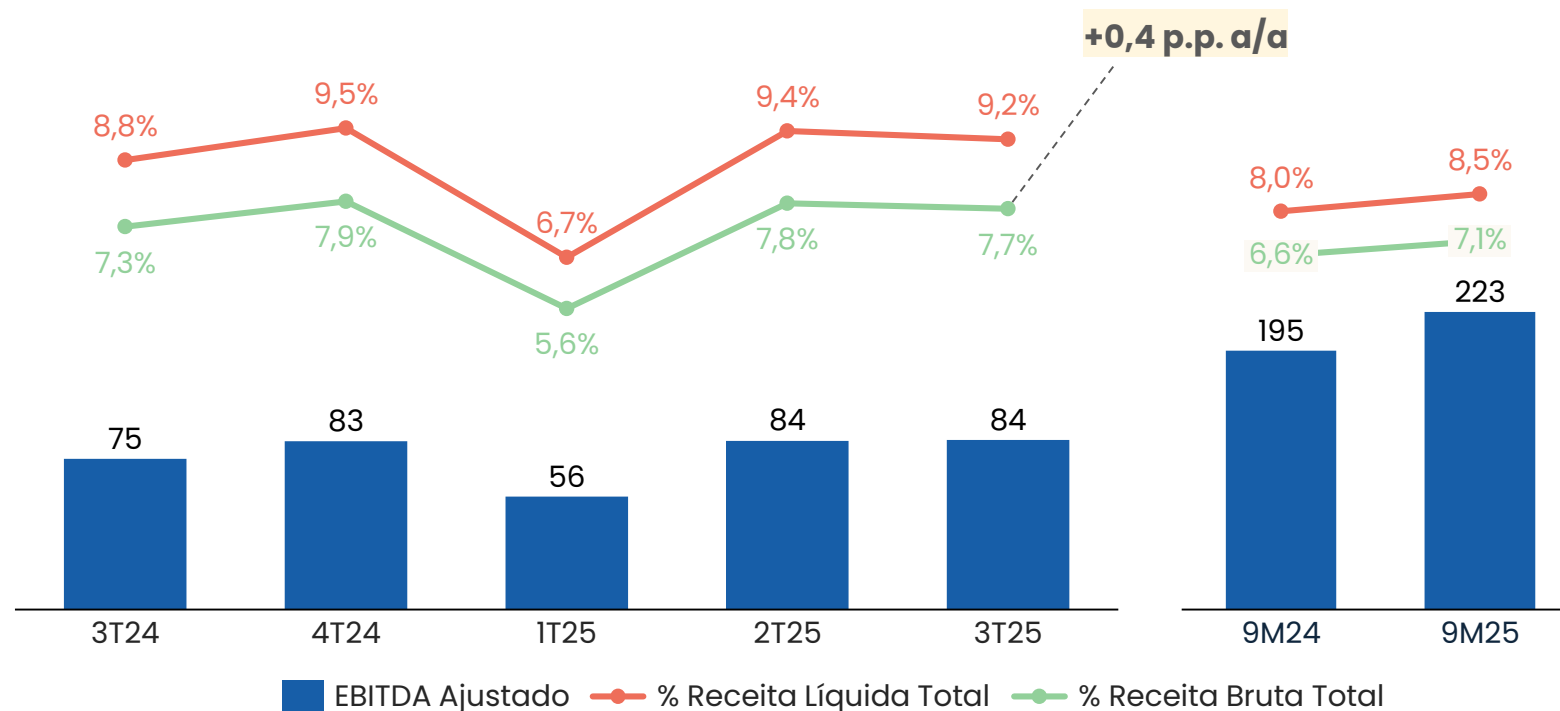
EBITDA Ajustado

R\$83,9 mm
(+12,6% a/a)

Margem EBITDA Ajustada 7,7%
(+0,4 p.p. a/a)

EBITDA Ajustado (IAS 17)

R\$ milhões



Lucro Líquido

Lucro Líquido Contábil

R\$33,7 mm
(+124,1% a/a)

Margem Líquida Contábil 3,1%
(+1,6 p.p. a/a)

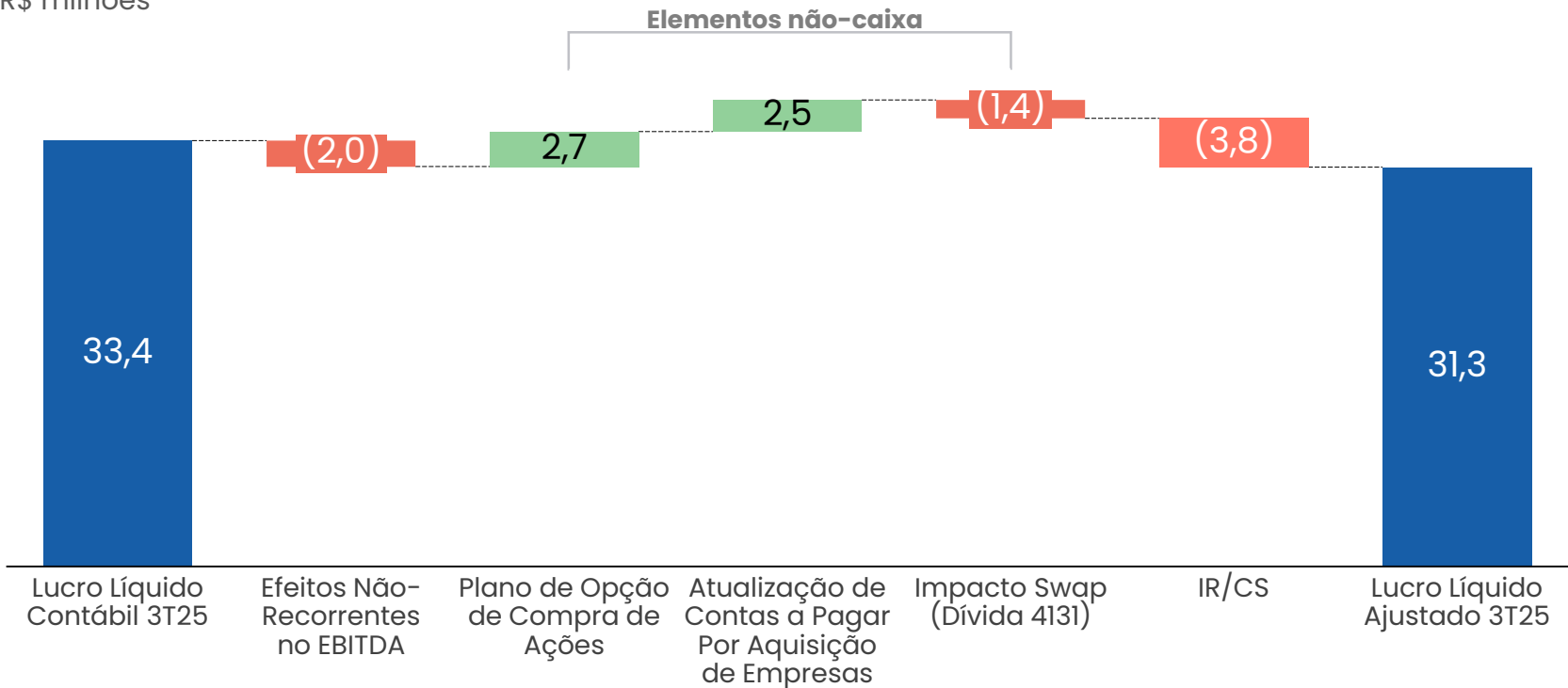
Lucro Líquido Ajustado

R\$31,3 mm
(+40,3% a/a)

Margem Líquida Ajustada 2,9%
(+0,7 p.p. a/a)

Ajustes no Lucro Líquido

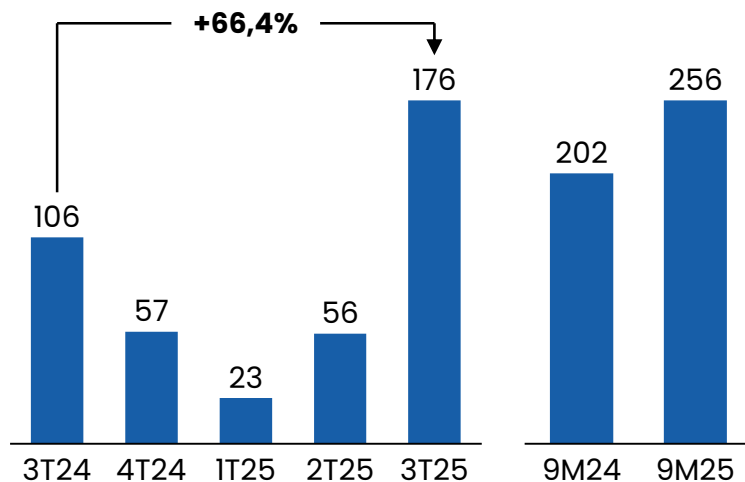
R\$ milhões



Fluxo de caixa, investimentos e endividamento

Fluxo de Caixa Operacional

R\$ milhões

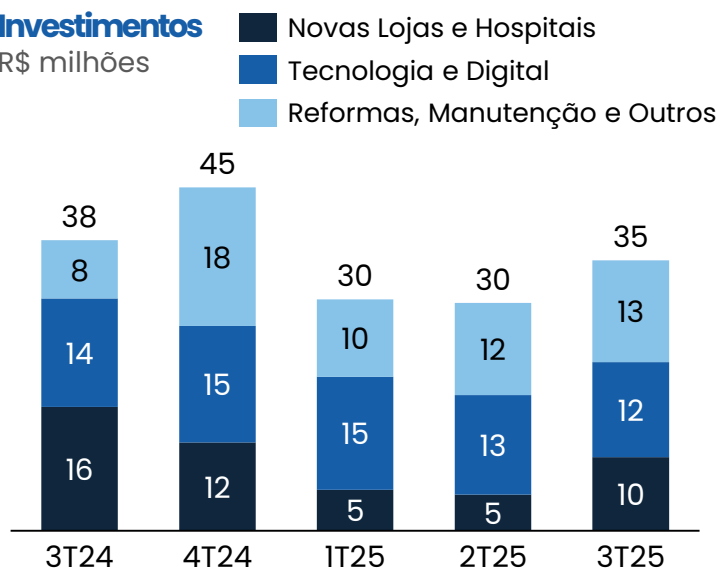


- O 3T25 foi marcado pela **forte geração de caixa operacional, totalizando R\$176,1 milhões**

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

Investimentos

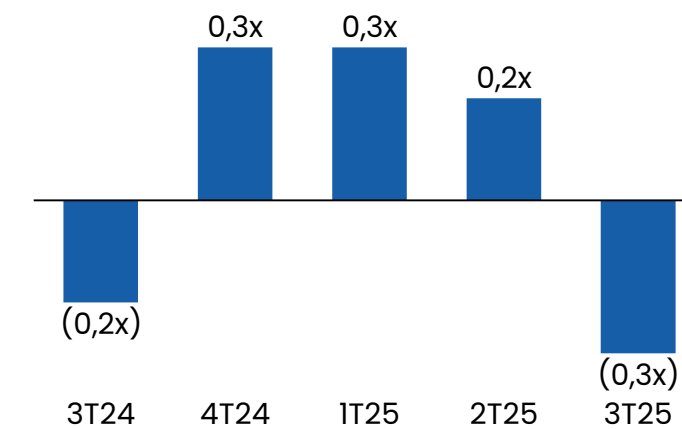
R\$ milhões



- **Investimentos Totais:** redução de -10,8% no 3T25 e -19,1% no 9M25
- Aumento de +75,1% a/a na linha de Reformas e Manutenção devido à (i) reformas estratégicas com foco em climatização e maior eficiência energética e (ii) **investimento pontual** em uma loja que passou por um *refresh* completo após dano estrutural no telhado causado por uma tempestade

Alavancagem (IAS17)

Dívida Líquida (Caixa Líquido)/EBITDA Ajustado 12M



- **Caixa Líquido de R\$81,0 milhões**, representando -0,3x do EBITDA Ajustado dos últimos 12 meses
- Reversão da posição de dívida líquida de R\$45,5 milhões registrada no 2T25, **uma variação positiva de R\$126,5 milhões**



2

**Update sobre a
fusão e CADE**

@ Sergio Zimmerman
Fundador e CEO

Atualização da Combinação de Negócios

Petz + **Cobasi**



CRONOGRAMA ESPERADO – DECISÃO FINAL

Considerando o prazo máximo para julgamento pelo Tribunal (02/jan/26), esperamos uma decisão final do órgão ainda na **primeira quinzena de dez/25**



MERCADO ALTAMENTE PULVERIZADO E COMPETITIVO

Seguimos **confiantes na decisão dos Conselheiros**, estudos e parecer técnico já reconheceram que a operação não apresenta riscos concorrenciais em um mercado altamente pulverizado e competitivo



FEEDBACK DOS FORNECEDORES

Em resposta aos ofícios enviados pelo órgão, **+90% de fornecedores consultados não se opõem à transação**

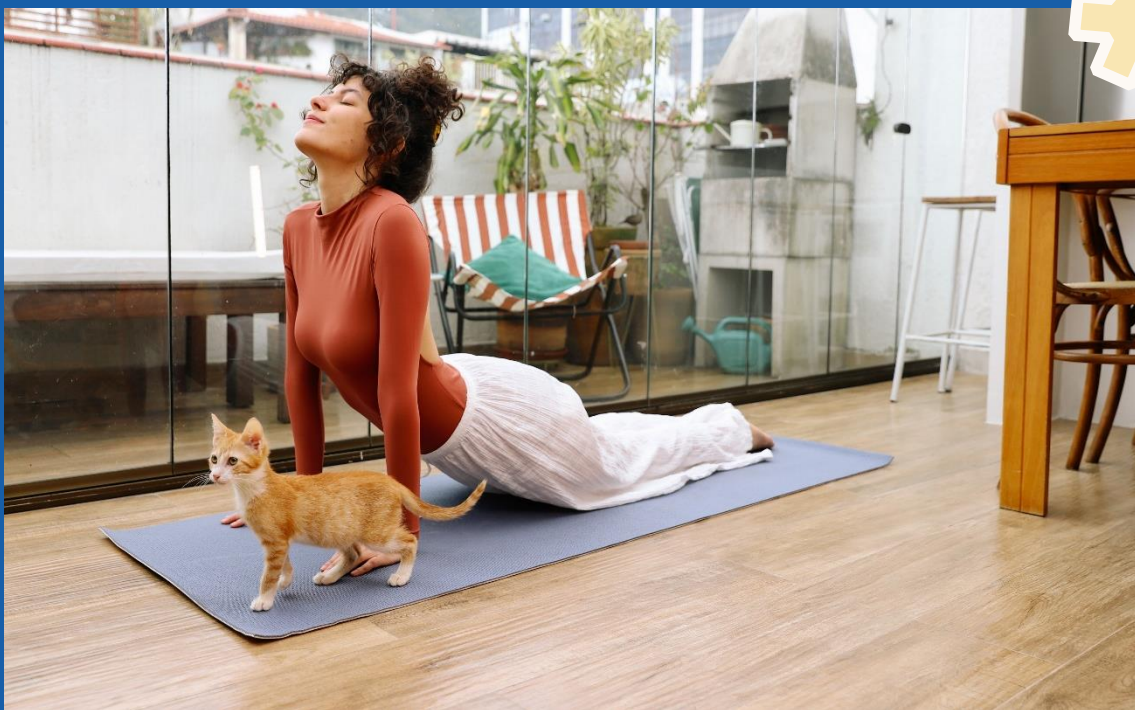


MARKET SHARE

A empresa combinada deverá deter aproximadamente 11% do *market share*



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

ri@petz.com.br

Assessoria de Imprensa

Marília Paiotti | petz@novapr.com.br

Aviso Legal

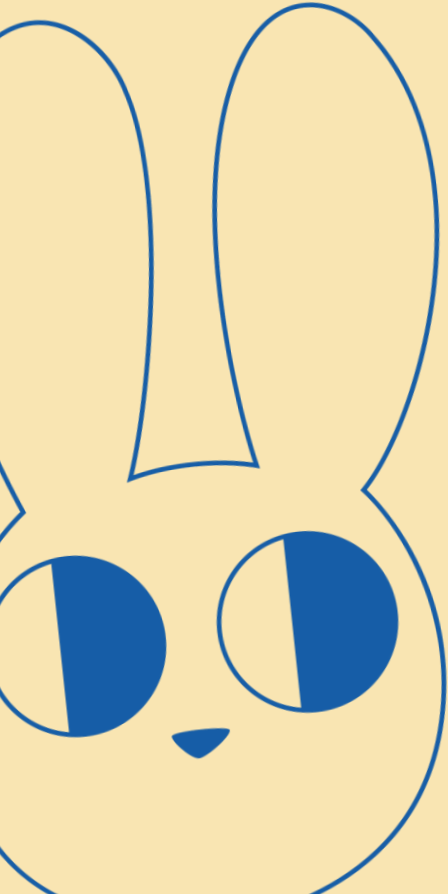
As afirmações contidas neste documento relacionadas a perspectivas sobre os negócios, projeções sobre resultados operacionais e financeiros e aquelas relacionadas a perspectivas de crescimento do Grupo Petz são meramente projeções e, como tais, são baseadas exclusivamente nas expectativas da diretoria 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
3Q25 Results



3Q25 Results Videoconference Agenda



1 Financial Results

2 Merger Update

3 Q&A



1

Financial Results

Ⓐ Aline Penna
CFO, IR/ESG and New Businesses



Key Messages



- ✦ **Growth in Private Labels**
- ✦ **Focus on Cash Generation**
- ✦ **Omnichannel as a Core Strategic Pillar**
- ✦ **Clubz on a Continued Growth Trajectory**

Private Label

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

**ROBUST
GROWTH AND
CONSISTENT
REVENUE**

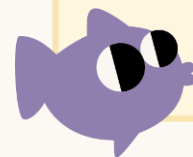
+36%
(y/y) in 3Q25

**SHARE IN
TOTAL
REVENUE**

12.8%
in 3Q25 (+2.7 p.p. y/y)

**Contribution on gross
margin expansion**

High-quality products
Distinctive design
Competitive pricing



- During 3Q25, we released new SKUs in Private Label, including the **release of the new brand for cats**



"Fuzz", and the **Zee.Dog + Farm Collab**

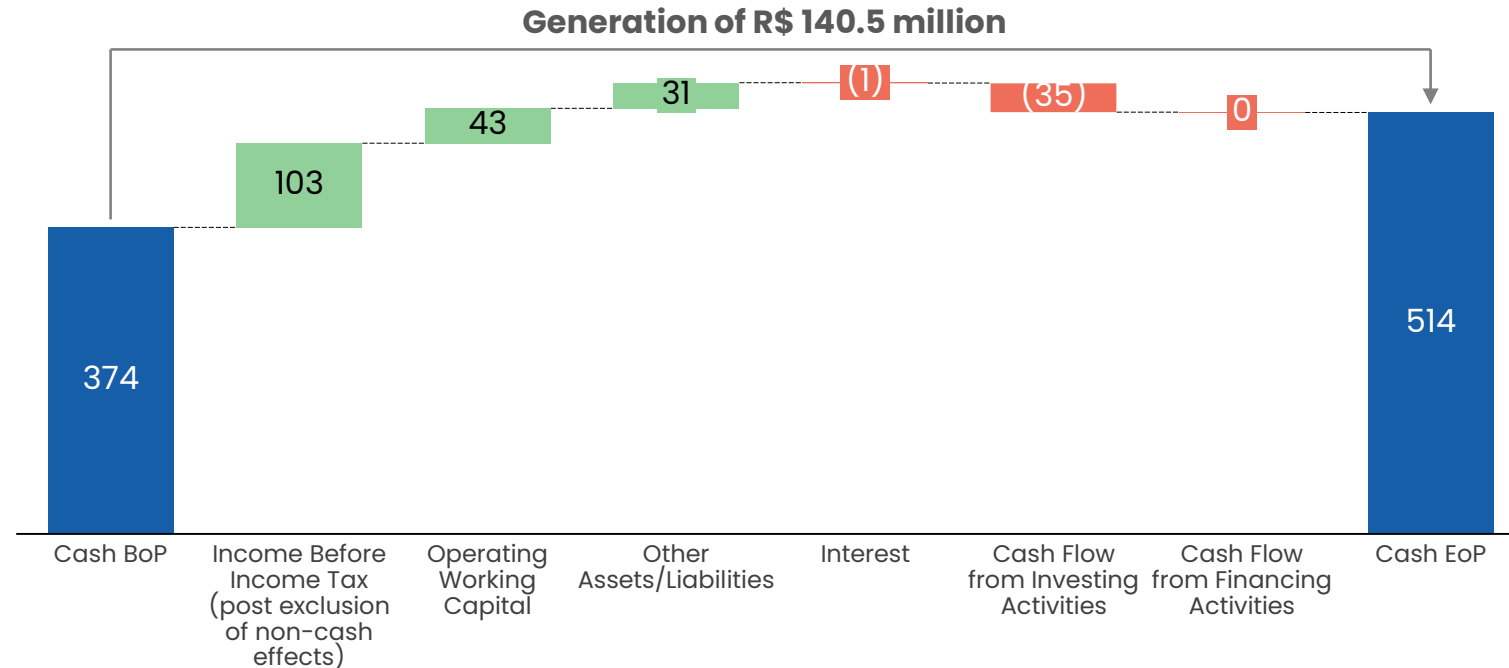
farm rio ♥ zee.dog

Net cash generation & more operational efficiency



3Q25 Cash Flow

R\$ million



**Generation of
R\$140.5 million**

**Strong Cash Profit results and
efficient working capital management**





CLUBZ

Petz's benefits club



- ✓ Clubz continues its **strong growth trajectory**, driven by the **increase of in-store sales** and consistent team engagement
- ✓ By the end of 3Q25, **we doubled the number of subscribers** vs 2Q25
- ✓ Increase in the **share of Services revenue** from Clubz members

	CLUBZ BRONZE	CLUBZ PRATA	CLUBZ OURO	CLUBZ DIAMANTE
	Gratuito para clientes Petz	Gratuito para Assinantes Petz ou por 12x de R\$ 6,90	por 12x de R\$ 12,90	por 12x de R\$ 24,90
CashPetz e descontos com o Compre e Ganhe	✓	✓	✓	✓
10% OFF em todas as compras de produtos	×	✓	✓	✓
Desconto no Banho & Tosa	×	10% OFF	20% OFF	30% OFF
Conteúdo exclusivo	×	✓	✓	✓
5% de CashPetz em todas as compras de produtos	×	×	✓	✓
Sem taxa de serviço em compras online	×	×	×	✓
30% de CashPetz em consultas, vacinas e exames	×	×	×	✓
Frete grátis para todo o Brasil na Entrega Padrão	×	×	×	✓

Ative, compre e ganhe

Baixe o aplicativo e acompanhe o progresso a cada compra



Higher purchase recurrence



Increase in *share of wallet*

Stores performance

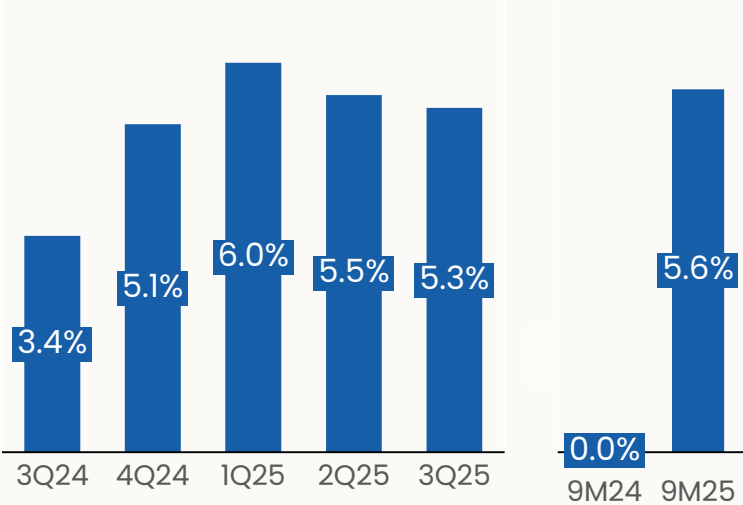


221.1k sqm of
sales area

264 stores
in 24 states

42% of the stores are
less than 4 years old
(not matures)

Same Store Sales Growth¹
% Change, y/y



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

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



¹Starting 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.

Total Gross Revenue

Total Gross Revenue

R\$1.0 Bn
(+6.9% y/y)

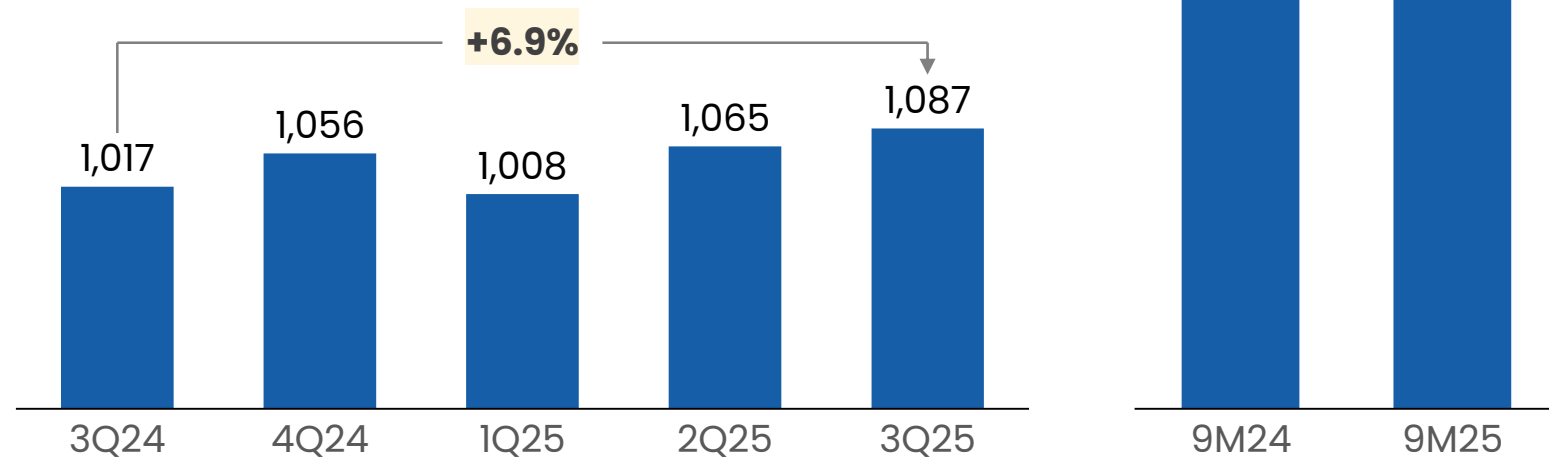
- B2C Sales¹: **+7.3% y/y**
- Physical stores: **+8.1% y/y**
- Digital channel: **+6.7% y/y**
- Same Store Sales: **+5.3% y/y**
- Services: **+13.4% y/y**

Total Gross Revenue

R\$ million

Share in total revenue:

	3Q24	3Q25
Physical stores + B2B	56.8%	56.9%
Digital	43.2%	43.1%



¹ 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.

Gross Profit and Gross Margin

Gross Profit

R\$429.8 mm

(+8.8% y/y)

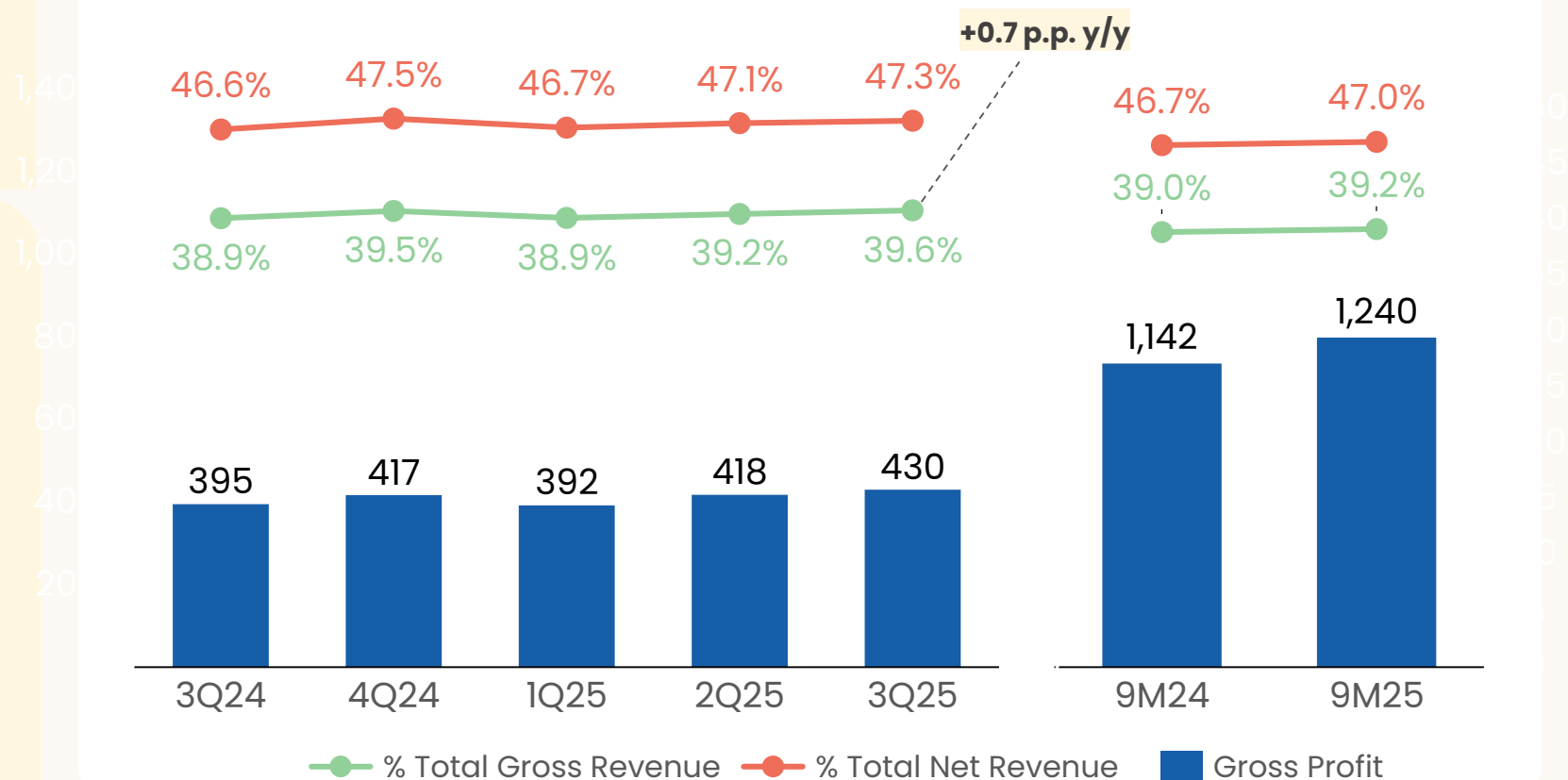
Gross Margin 39.6%

(+0.2 p.p. y/y)

- **Private label brands growth** driving gross margin improvement
- Recovery **of the physical store channel acting as a margin catalyst**
- Effective pricing strategies focused on cash margin, combined with **a more balanced and profitable channel mix**
- Strategic assortment management, enhanced supplier negotiations and ongoing capture of tax efficiency opportunities

Gross Profit

R\$ million



Operational Expenses

Operational Expenses

31.8% of Gross Revenue
(+0.3 p.p. y/y)

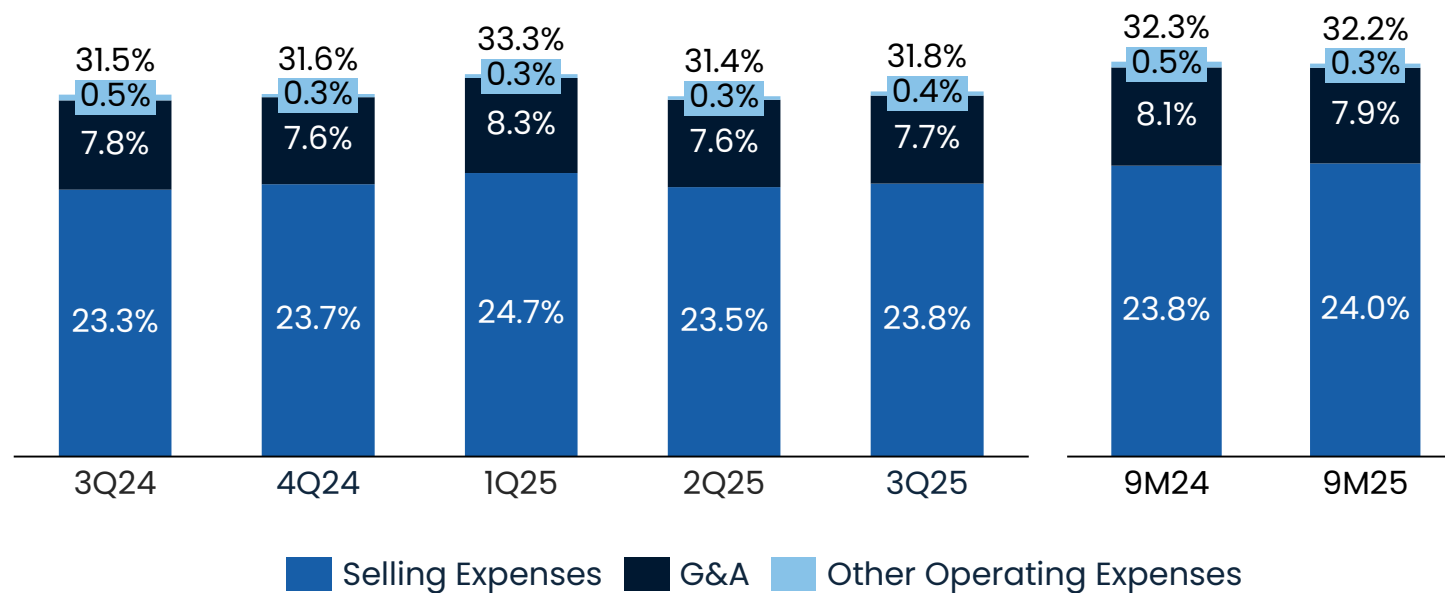
- **Selling Expenses:** +9.3% y/y, driven by (i) higher store personnel costs, (ii) occupancy expenses related to 9 new stores opened vs. 3Q24, which are still ramping up and operating below maturity potential, and (iii) increased marketing investments to drive online traffic

- **G&A Expenses:** +5.3% y/y (−0.1 p.p.), reflecting the implementation of **cost control measures and productivity initiatives** introduced since March

- **Other Operating Expenses declined** mainly due to a lower pace of store openings (3 openings in 3Q25 vs. 5 in 3Q24), resulting in reduced pre-operating costs

Operational Expenses

% Grupo Petz's Gross Revenue



Adjusted EBITDA

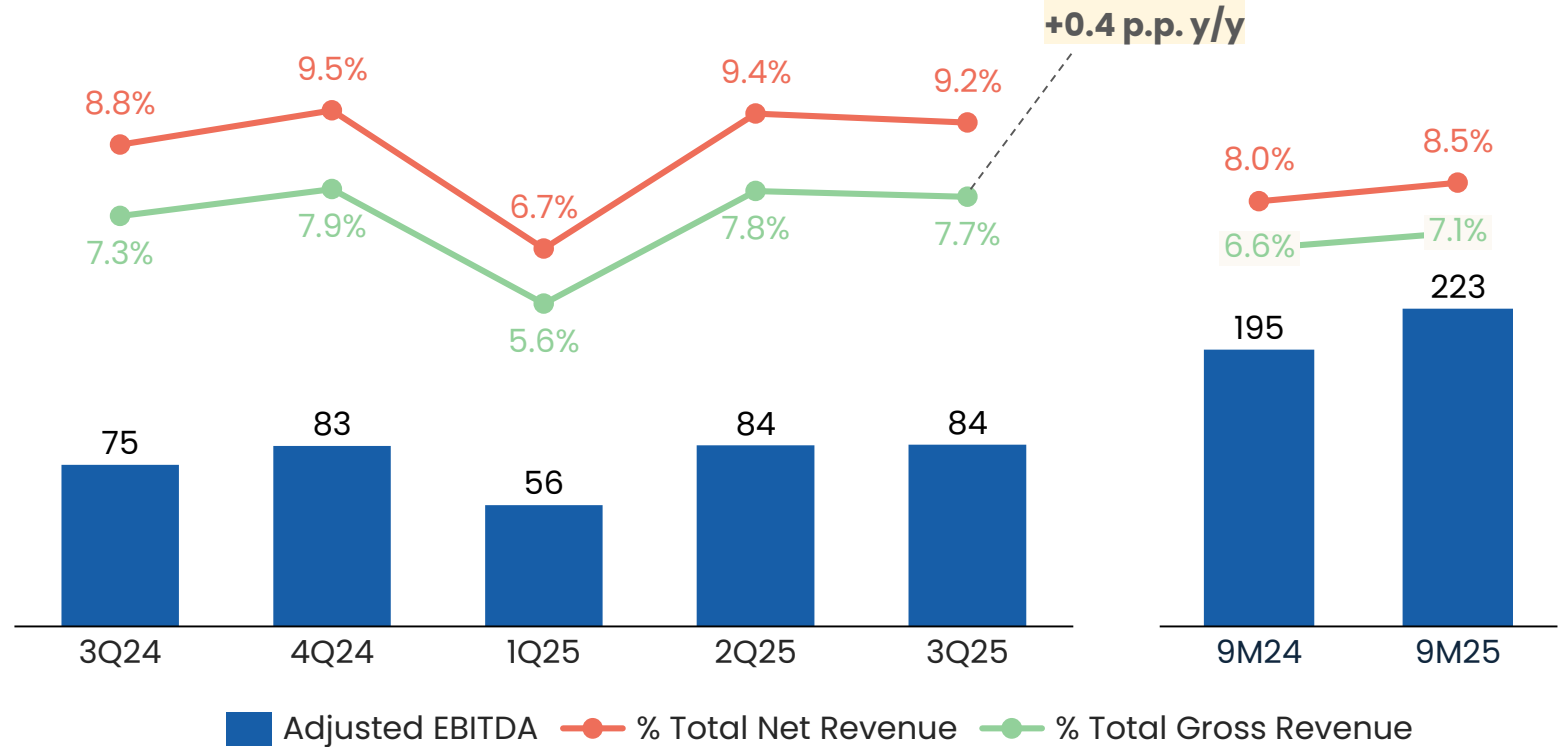
**Adjusted
EBITDA**

R\$83.9 mm
(+12.6% y/y)

**Adjusted EBITDA
Margin of 7.7%**
(+0.4 p.p. a/a)

Adjusted EBITDA (IAS 17)

R\$ million



Net Income

Accounting Net Income

R\$33.7 mm
(+124.1% y/y)

Accounting Net Margin of 3.1%
(+1.6 p.p. y/y)

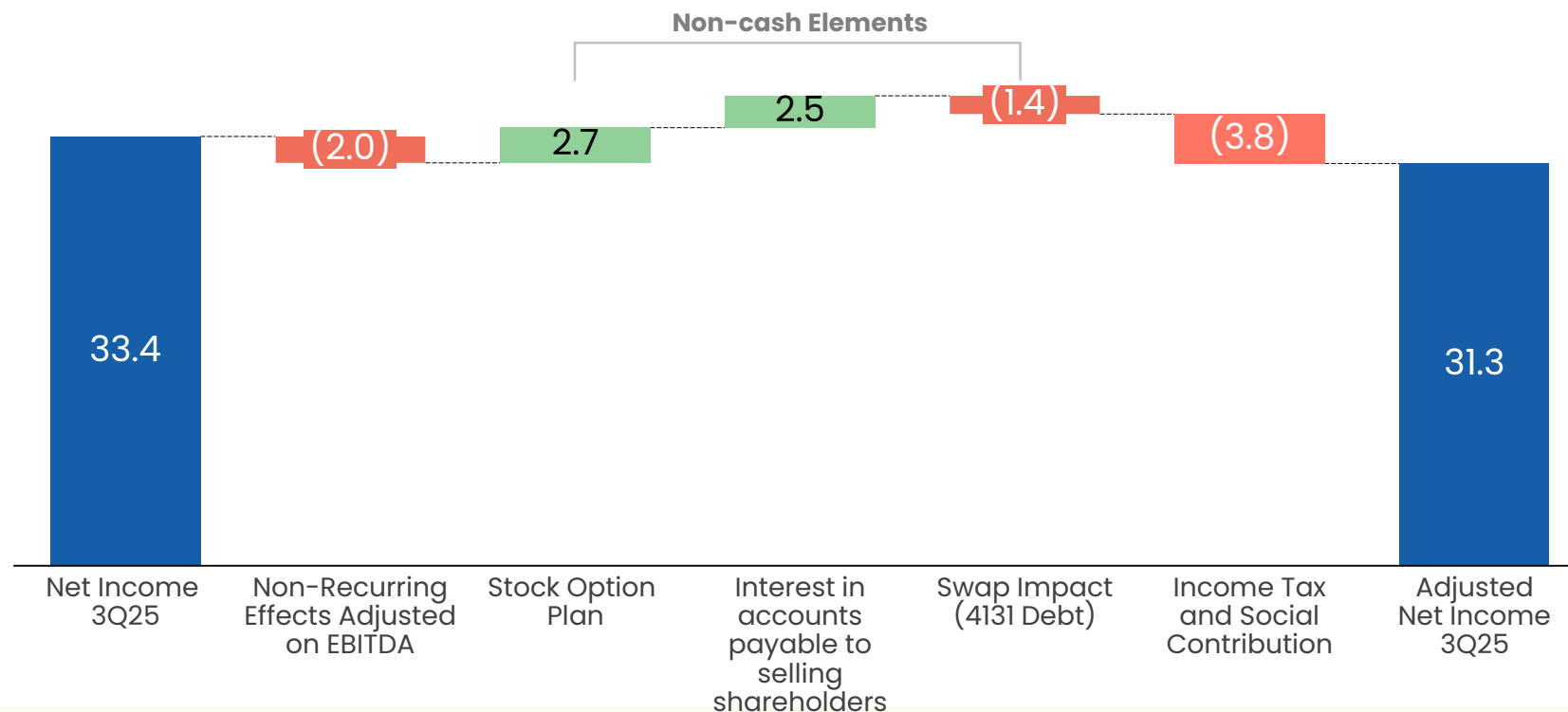
Adjusted Net Income

R\$31.3 mm
(+40.3% y/y)

Adjusted Net Margin of 2.9%
(+0.7 p.p. y/y)

Adjustments on Net Income

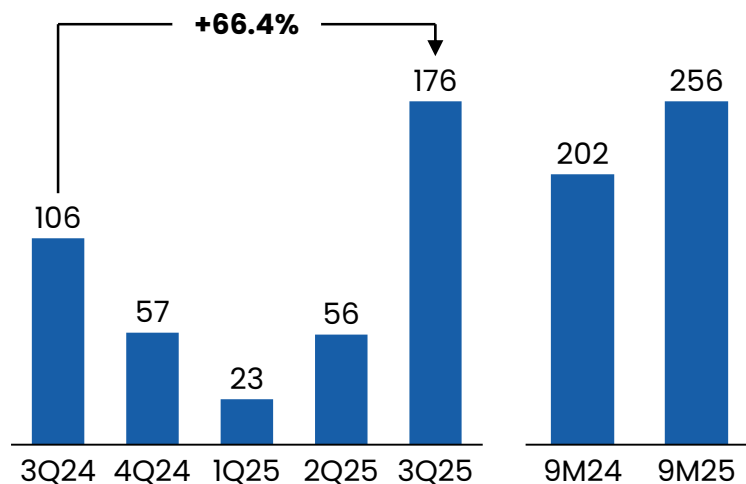
R\$ million



Cash flow, investments and debt

Operating Cash Flow

R\$ million

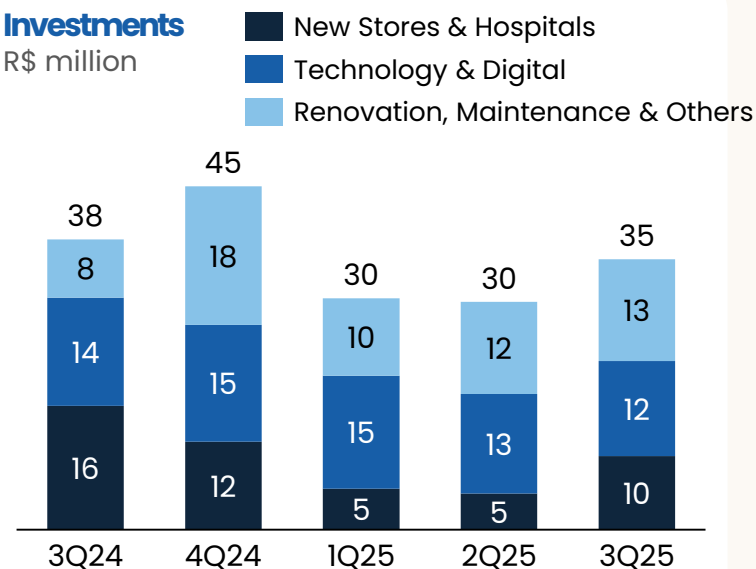


- 3Q25 was marked by **strong operational cash generation, totaling R\$176.1 million**

- Performance driven by greater operational efficiency and strong Cash Profit results, along with a positive variation in working capital, mainly due to extended Suppliers payment terms

Investments

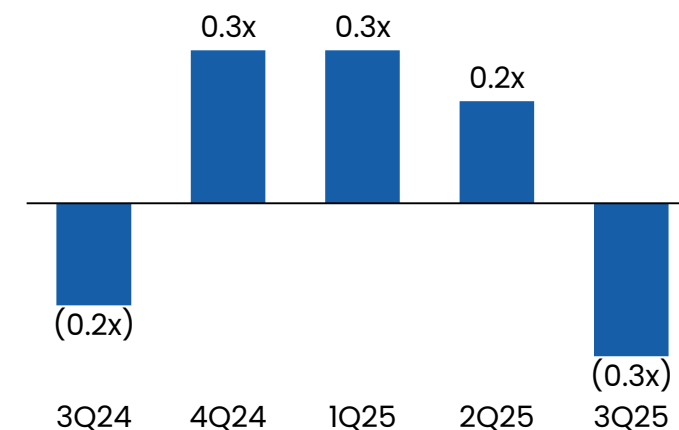
R\$ million



- Total Investments:** reduction of -10.8% y/y in 3Q25 and -19.1% y/y in 9M25
- Increase of +75.1% y/y in Renovations and Maintenance reflecting (i) strategic refurbishments focused on HVAC upgrades and energy efficiency improvements, and (ii) **a one-off investment** in a store that underwent a complete refresh after structural roof damage caused by a storm

Leverage (IAST7)

Net Debt (Cash)/Adjusted EBITDA (LTM)



- Net Cash of R\$81.0 million**, representing -0.3x Adjusted EBITDA for the last 12 months
- Reversal of the net debt position of R\$45.5 million recorded in 2Q25, **an increase of R\$126.5 million**



2

Merger Update

@ Sergio Zimmerman
Founder and CEO

Update on the Merger Agreement

Petz + **Cobasi**



EXPECTED TIMELINE – FINAL DECISION

Considering the Tribunal's maximum deadline (January 2, 2026), we expect a final decision to be announced by the **mid-December**



HIGHLY FRAGMENTED AND COMPETITIVE MARKET

We **remain confident in a favorable decision** by the commissioners, as studies and technical opinion have already recognized that the transaction does not present competitive risks in a highly fragmented and competitive market



SUPPLIERS FEEDBACK

In response to the inquiries issued by the anti-trust authority, **over 90% of the suppliers confirmed they do not oppose to the transaction**



MARKET SHARE

The combined Company is expected to hold approximately 11% market share



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

ri@petz.com.br

Press Office

Marilia Paiotti | 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


zeedog

**CANSEI
DE SER
GATO**


Cão Cidadão

**ATACADO
PET**