

GRUPO
Petz



Resultados 2T24

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

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

Agenda

1 Mensagem da Administração

2 Resultados Financeiros

3 Q&A





1

Mensagem da Administração

Sergio Zimmerman | Fundador e CEO

Destaques 2T24

* **44,4% de share do Canal Digital no faturamento total**, crescimento de +8,7 p.p.
a/a

+21% a/a de aumento no número de clientes ativos em junho de 2024 no canal Digital

* **Patamar recorde de +500 mil assinantes** no mês de julho, com crescimento de +14%
a/a

SSS com performance positiva de +0,9% no 2T24, revertendo a tendência negativa dos últimos 3 trimestres

* **Atingimento recorde de 10,2% de share de marca própria** como % do faturamento total no 2T24

Marca própria já pode ser considerado **2º maior fornecedor** da Companhia, com crescimento de 38% a/a no 2T24

Principais mensagens do 2T24

Crescimento a/a

- Inflação pet negativa; crescimento de 3,8% a/a apresentado é real, sem efeito de incremento de preço.
- **Eficiência operacional:** maturação das iniciativas implementadas;
- Aumento de **vendas no digital:** +10,4% t/t.
- 94% de vendas Omnichannel

Performance por Produto

- Categoria de pet food: ampliação do portfólio de ração standard – crescimento substancial do volume em 6 meses;
- +14% a/a em **Farmácia** e +13% a/a em **Higiene e Limpeza**
- Discricionários: Após 4 trimestres de queda a/a, tivemos uma reversão da tendência e o mês de julho já trouxe resultados animadores

Ganho de clientes e aumento de vendas

- Equilíbrio preço vs. Volume: foco em **Cash Margin**;
- Estratégia de preço mais competitiva e precisa
- Melhor **mix de produtos** em loja - processo de clusterização;
- Incremento de novos clientes, reativação da base e redução do *churn*

Marca Própria

- **2º maior fornecedor** da Companhia; com recorde de 10,2% do faturamento bruto.
- Lançamento de **collabs da Zee.Dog** e novos produtos de marcas exclusivas;
- **+21% a/a nas vendas de Zee.Dog** nos canais Petz
- Zee.Now: **+17,2%** de faturamento
- Categoria de **tapetes higiênicos** com *share* de 84,3% de marca própria (+10,8 p.p. a/a)



ATACADO PET

- Inauguração **no próximo dia 17 de agosto, data em que é celebrado o aniversário de 22 anos da Petz**
- Projeto piloto de um **novo modelo de negócios**
- Foco em clientes que atualmente não são clientes Petz
- **Destinado às classes B/C**
- Mix de produtos diferenciados e mais populares
- Parcerias com novos fornecedores, estrutura de custos diferenciada, e opções de parcelamento apenas com juros e **descontos progressivos, conforme o volume de compra**





2

Resultado Financeiro

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



**Receita Bruta
Total (RB)**

R\$ 980,9 MM

+3,8% a/a

- **Forte base de comparação** no 2T23 (+18,0% vs. 2T22)
- **Receita Bruta Digital:** R\$435,3 MM; **+29,2% a/a**
- **Same-Store-Sales: +0,9% a/a**



**Lucro
Bruto**

R\$ 383,0 mm

+2,1% a/a

39,0% RB
(-0,6 p.p. a/a e 0,0 p.p. t/t)

- Pressão de margem a/a reflexo do aumento relevante do Digital, aumento de alíquota de ICMS em alguns estados e mudanças tributárias de PIS/Cofins
- Ajuste na estratégia de precificação (foco em **cash margin**)



**EBITDA
Ajustado**

R\$ 59,9 mm

-14,4% a/a

6,1% RB
(-1,3 p.p. a/a)

- **G&A: -0,7% a/a**, representando 8,3% da RB (**-0,4 p.p. a/a**), reflexo das otimizações em **pacotes de despesas e sinergias com as companhias adquiridas**
- Pressão de margem EBITDA reflexo da margem bruta, aumento do Digital, menor alavancagem operacional e maiores despesas com vendas



**Lucro Líquido
Ajustado**

R\$ 5,0 mm

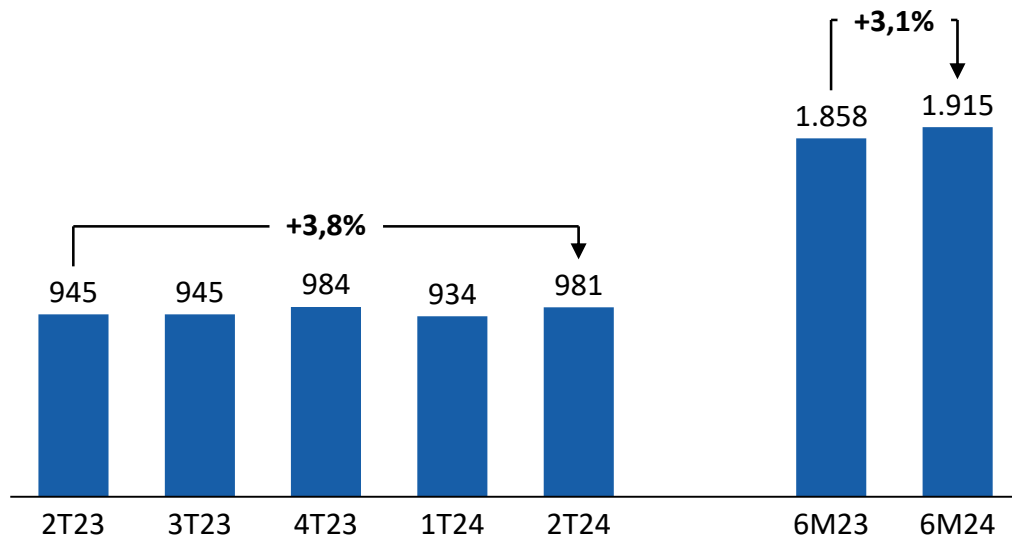
-79,8 % a/a

0,5% RB
(-2,1 p.p. a/a)

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

Receita Bruta

R\$ milhões



Evolução Sequencial das Vendas

Vendas em Abril
aquém das
expectativas

Maio e Junho
Crescimento de
vendas
“high single
digit”

Produtos

Destaque para as categorias recorrentes e essenciais:
Farmácia (+14% a/a) e **Higiene e Limpeza** (+13% a/a).

Acessórios, após 4 trimestres de queda a/a, o mês de **julho** já trouxe resultados animadores

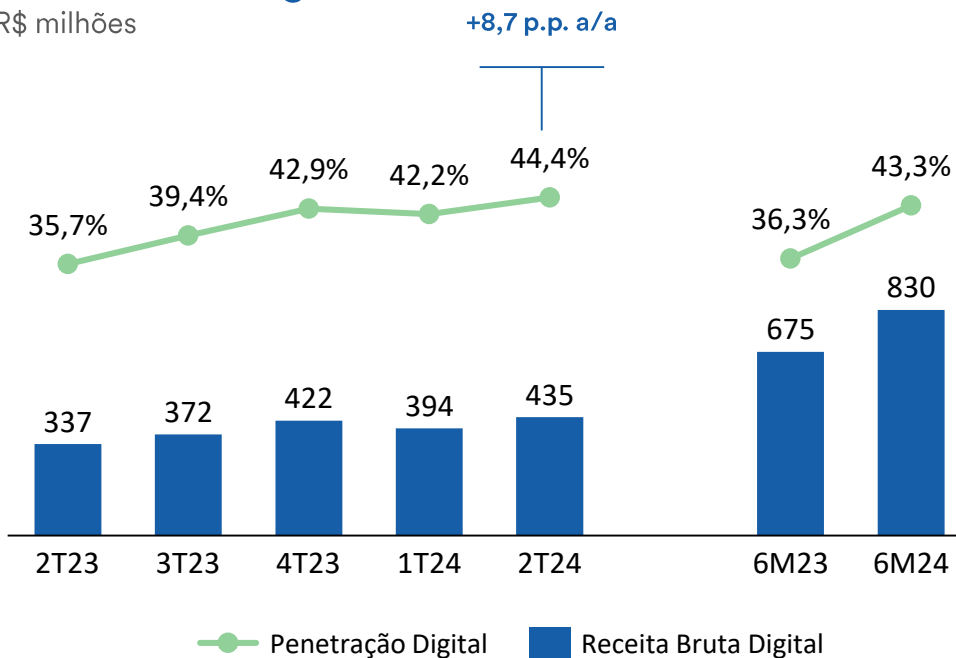
Serviços

Queda de faturamento a/a apesar de já enxergamos uma melhora em indicadores operacionais ao longo do 2T24: aumento da rentabilidade e do *cash margin* do segmento de serviços a/a

Receita Bruta | Desempenho por canal

Receita Bruta Digital

R\$ milhões



Canal Físico

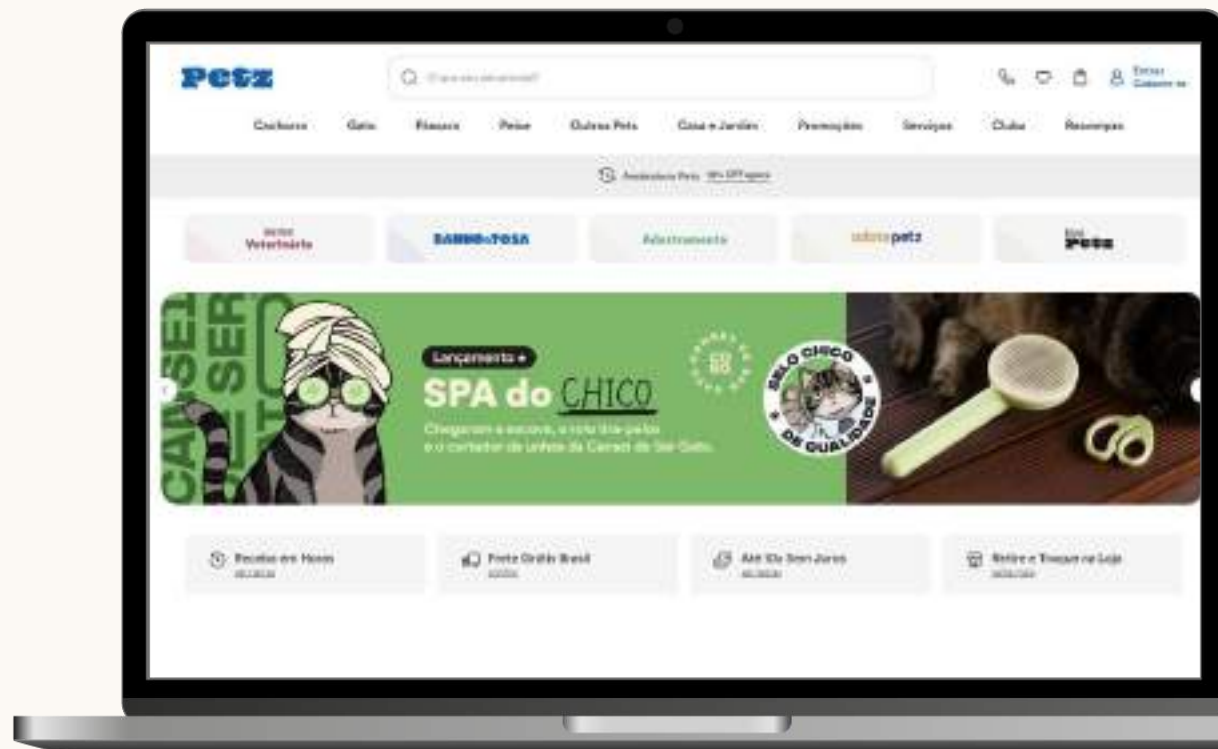
-10,2% a/a

- Redução no faturamento de serviços;
- Preferência dos clientes por compras no canal digital: 94% de Índice Omnichannel.

Canal Digital

+29,2% a/a, sob forte base de comparação (+28,4% a/a no 2T23)

- Alto nível de serviço: 91% dos pedidos Digital entregues em até 1 dia útil;
- Produtos com condições mais competitivas e atraentes.

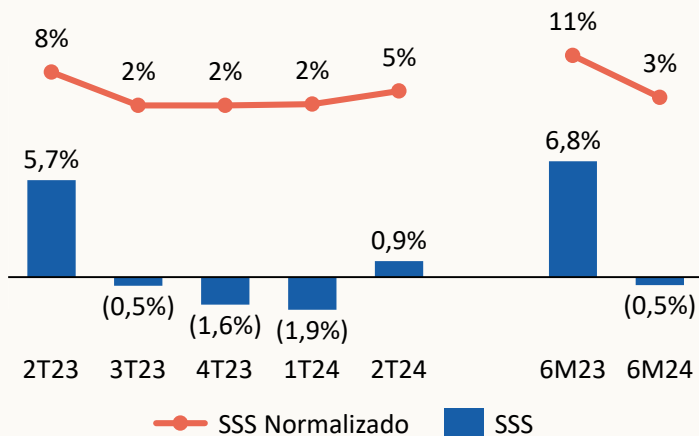


Performance de Lojas

Performance positiva de 0,9% a/a no 2T24, revertendo a tendência negativa dos últimos 3 trimestres. Ainda, vale destacar que essa performance teve uma tendência crescente, ao longo dos meses de abril, maio e junho, com julho apresentando o melhor resultado dessa série, e agosto, até o momento, seguindo a mesma tendência.

Crescimento Same Store Sales

Varição %, a/a



EBITDA "4-Wall" (Lojas)

% da Receita Bruta Lojas Petz

Safras	# Lojas	EBITDA "4-wall" (2T24 LTM)
Até 2018	80	15,6%
2019	26	16,0%
2020	28	15,6%
2021	37	14,5%
2022	50	10,7%
2023	30	8,0%
2024	6	(4,6%)

2T24

+3 lojas,
1 em novo UF

252 lojas em **24**
UFs

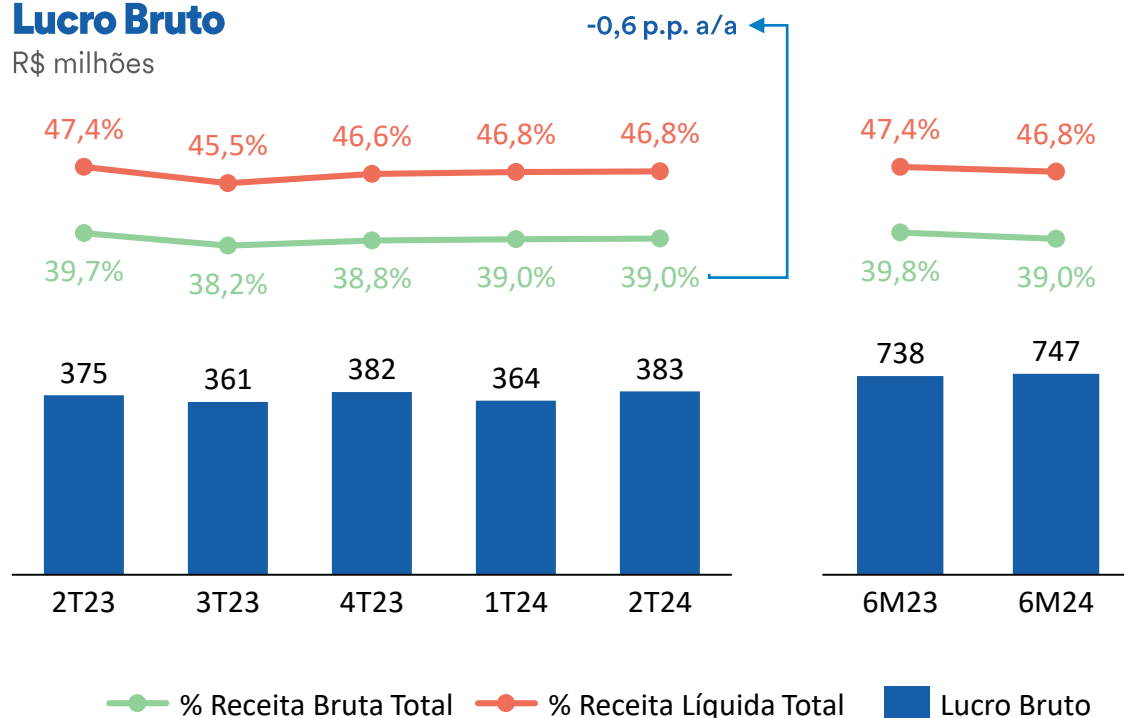
44% das lojas não
atingiram maturidade



Pressão de margem a/a reflexo do aumento relevante da penetração Digital, aumento de alíquota de ICMS em alguns estados e mudanças tributárias de PIS/Cofins, além do ajuste na estratégia de precificação.

Lucro Bruto

R\$ milhões



Efeito base de comparação

Foco em rentabilidade e preservação de margem no 2T23, gerando uma forte base de comparação. Em 2024, a Companhia busca um equilíbrio em crescimento e rentabilidade.



Crescimento do *cash margin*

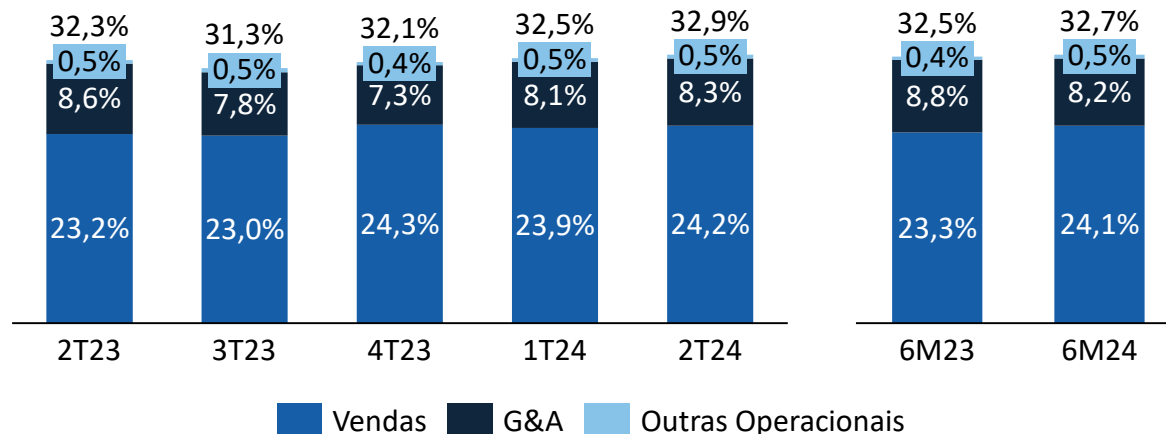
Estratégia com foco na otimização do *cash margin*, que cresceu em comparação ao ano anterior. Ainda, a adição de novos clientes gera um efeito positivo que abre perspectivas para um aumento do *cash margin* futuro.

Despesas Operacionais e EBITDA Ajustado

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

Despesas Operacionais

% Receita Bruta Grupo Petz

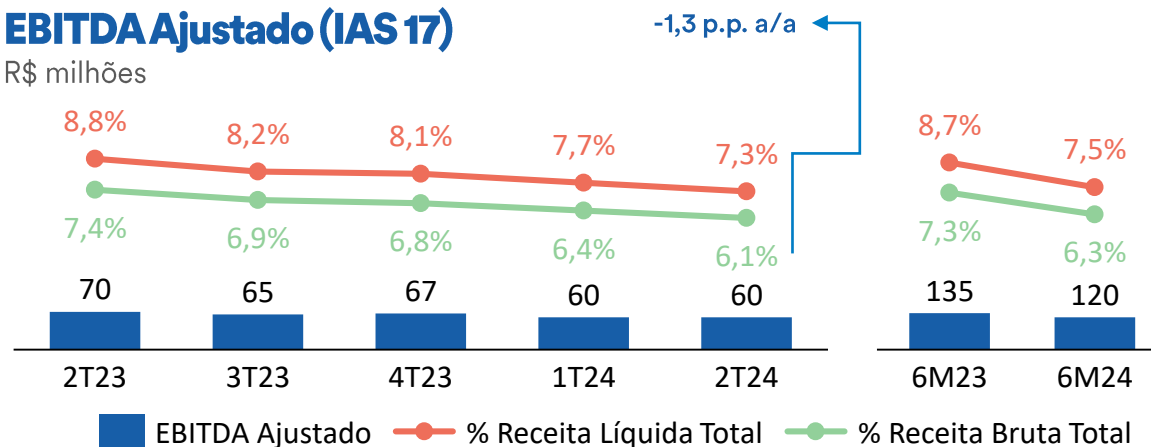


Vendas: +8,4% a/a
24,2% da RB (+1,0 p.p. a/a)

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

EBITDA Ajustado (IAS 17)

R\$ milhões



Gerais & Administrativas: -0,7% a/a
8,3% da RB (-0,4 p.p. a/a)

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

Impactado principalmente por:

- **Marcação a Mercado do Derivativo (Swap):**

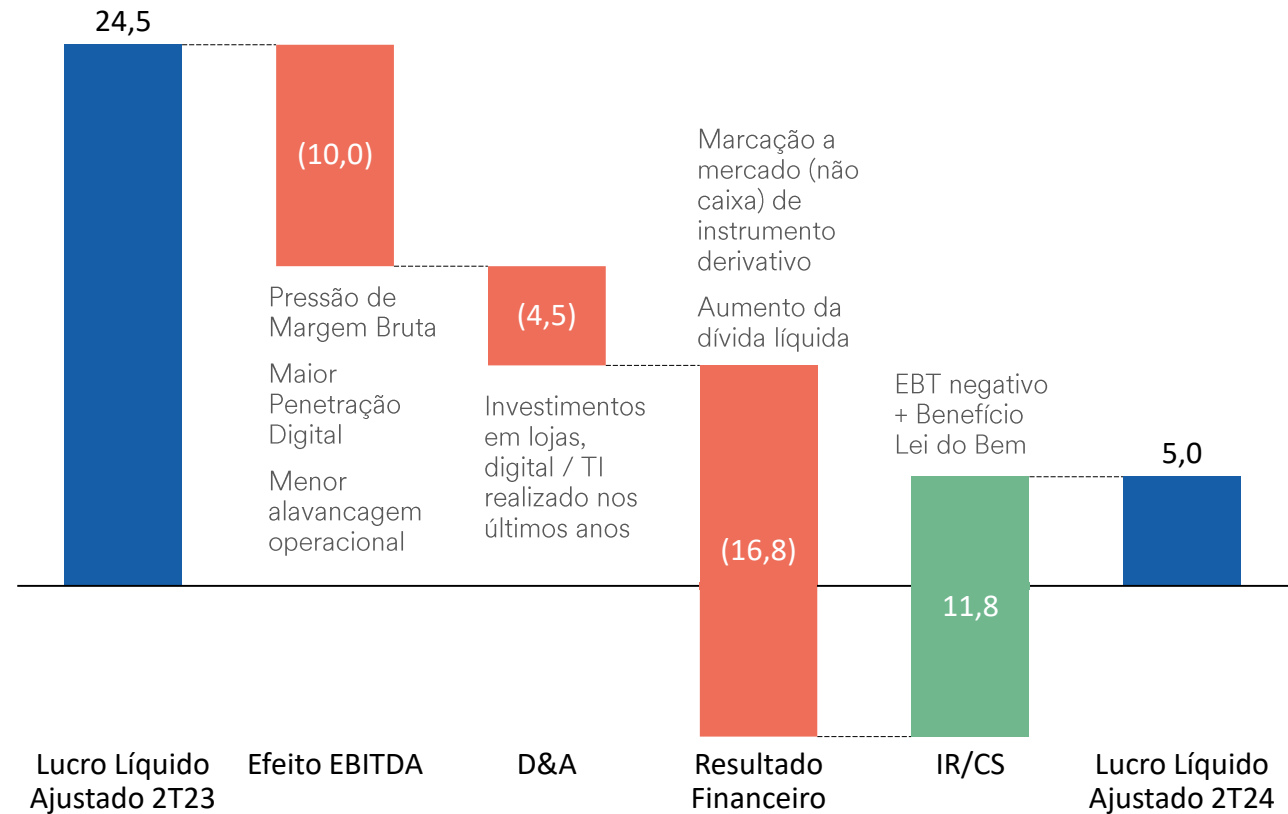
- Derivativo atrelado à linha de financiamento “4131”, em dólar, captada em março de 2023.
- Impacto negativo **não caixa** de R\$12,4 milhões.
- Variação da marcação a mercado pode ocorrer entre trimestres, mas **o impacto acumulado após 5 anos será zero.**

- **Aumento da Dívida Líquida:**

- Aumento de R\$50,1 milhões na dívida líquida.
- Principalmente causado pela recompra de ações realizadas em 2023.

Lucro Líquido Ajustado 2T24 vs. 2T23

R\$ milhões

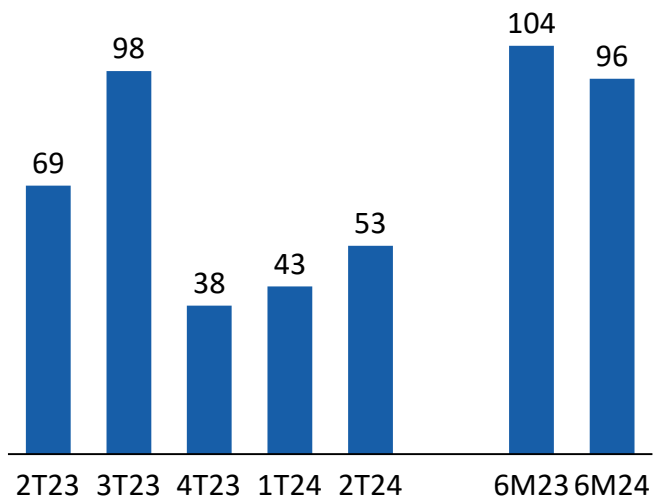


Fluxo de caixa, investimentos e endividamento

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

Fluxo de Caixa Operacional

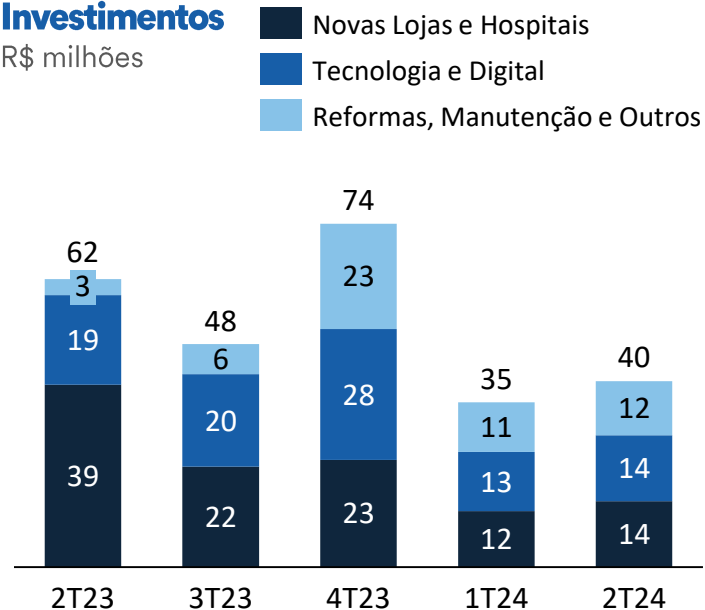
R\$ milhões



- **R\$53 milhões** de geração de caixa operacional, impulsionado pela eficiência operacional e gestão eficiente do capital de giro
- Melhoria no ciclo de caixa de **~4 dias a/a**

Investimentos

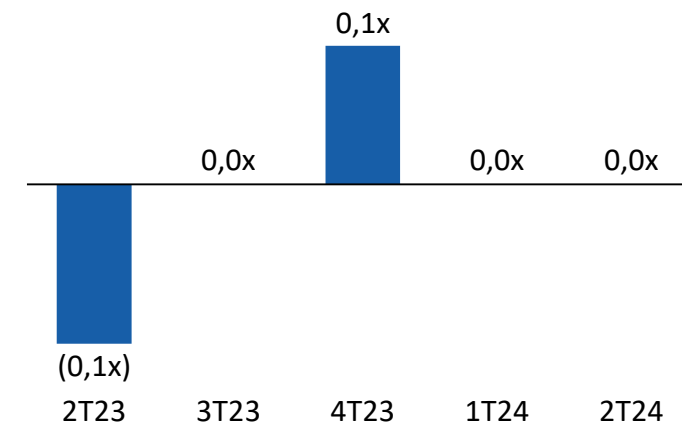
R\$ milhões



- **Redução de 35% a/a** de Investimentos Totais
- **Redução de 64% a/a** de Novas Lojas, reflexo do menor ritmo de abertura em 2024, redução do capex por loja e otimização na tipologia das lojas
- **Redução de 27% a/a** de Tech e Digital que refletem melhorias de soluções para clientes e de processos internos para ganhos de produtividade

Alavancagem (IAS 17)

Dívida Líquida/EBITDA Ajustado 12M



- A disciplina financeira para aprovações de investimentos e gestão do caixa viabilizaram um investimento de R\$196,9 milhões nos últimos 12 meses, além de pagamento de R\$4,3 milhões de dividendos e recompras de ação de R\$62 milhões realizado no 3T23, praticamente sem aumento do endividamento da Companhia.

Q&A

Para perguntar, clique em “**Q&A**”
na parte inferior da tela;

Escreva sua pergunta, junto com
seu nome e empresa.

*To ask questions, click on the “**Q&A**”
icon at the bottom of the screen;*

Write your question, your name and
company.

A Petz tem tudo
que seu pet precisa
para curtir um verão.



VERÃO
Tranquilo

GRUPO **Petz**

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

Thaise Furtado

Analista Sr. de RI

Jaqueline Almeida

Assistente de RI

ri.petz.com.br

ri@petz.com.br

Assessoria de Imprensa

Marília Paiotti | petz@novapr.com.br

GRUPO
Petz



2Q24 Results

Disclaimer

The statements contained in this document regarding outlooks for the business, forecasts of operations, financial results, and growth outlooks for Grupo Petz are merely projections and, as such, are based solely on the management's expectations for the future of the business. These expectations substantially depend on market conditions, performance of Brazilian economy, the industry and international markets, and are therefore subject to change without prior notice. All changes presented herein are calculated based on figures in thousands of reais, as well as rounded numbers.

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

Agenda

1 Message from Management

2 Financial Results

3 Q&A





1

Message from Management

Sergio Zimmerman | Founder and CEO

2Q24 Highlights

* **44.4% of Digital channel share in total revenue**, growth of +8.7 p.p. y/y

+21% y/y increase in the number of active customers in June 2024 in the Digital channel

* **Record level of over 500,000 subscribers in July** with a growth of 14% y/y

SSS with a positive performance of +0.9% in 2Q24, reversing the negative trend of the last 3 quarters

* **Record achievement of 10.2% private label share** as a % of total revenue in 2Q24

Private label is now considered the **Company's second-largest supplier**, with a growth of 38% y/y in 2Q24

2Q24 Key Messages

Growth y/y

- Negative pet inflation: real growth of 3,8% y/y, without price increase effect;
- **Operational efficiency:** maturation of implemented initiatives;
- **Increase in digital sales:** +10.4% q/q;
- 94% of Omnichannel sales.

Product Performance

- Pet food category: expansion of the standard pet food portfolio – substantial volume growth in 6 months;
- +14% y/y in **Pharmacy** and +13% y/y in **Hygiene and Cleaning**
- Discretionary: After 4 quarters of decline y/y, we had a reversal of the trend and the month of July already brought encouraging results

New clients and sales increase

- Balance between price vs. volume: focus on **Cash Margin**;
- More competitive and accurate pricing strategy;
- Improvement on **product mix** in stores - clustering process;
- Increase in new customers, base reactivation and churn reduction.

Private Label

- **Company's second-largest supplier:** record achievement of 10.2% of total revenue.
- Launch of **Zee.Dog collabs** and new products from exclusive brands;
- **+21% y/y on Zee.Dog sales** via Petz channels;
- Zee.Now: **+17.2%** os total revenue;
- **Hygienic mats** category with 84.3% share of private label (+10.8 p.p. y/y).



ATACADO PET

- The opening will take place on August 17th, the date we celebrate Petz's 22nd anniversary;
- This project is a pilot aimed at testing a **new business model**;
- Focus on clients that currently are not Petz clients;
- **Target on social classes B and C**;
- Differentiated and most popular product mix;
- Partnerships with new suppliers, differentiated cost structure, and interest-only installment options and **progressive discounts, depending on purchase volume**





2

Financial Results

Aline Penna | CFO, IRO, ESG and New Business

2Q24 Financial Highlights | Petz Group



**Gross Revenue
(GR)**

R\$ 980.9 MM

+3.8% y/y

- **Strong comparison basis** in 2Q23 (+18.0% vs. 2Q22)
- **Digital Gross Revenue:** R\$435.3 MM; **+29.2% y/y**
- **Same Store Sales: +0.9% y/y**



Gross Profit

R\$ 383.0 mm

+2.1% y/y

39.0% of GR
(-0.6 p.p. y/y and 0.0 p.p. q/q)

- Margin pressure y/y due to the relevant increase in the Digital channel, increase in the ICMS rates in some states and PIS/COFINS tax changes
- Adjustment in pricing strategy (focus on **cash margin**)



Adjusted EBITDA

R\$ 59.9 mm

-14.4% y/y

6.1% of GR
(-1.3 p.p. y/y)

- **G&A: -0.7% y/y**, representing 8.3% of GR (**-0.4 p.p. y/y**), reflecting optimizations in **expenses packages and synergies with acquired companies**
- EBITDA Margin pressure reflecting gross margin, increase in the Digital channel, lower operating leverage and higher selling expenses



Adjusted Net Income

R\$ 5.0 mm

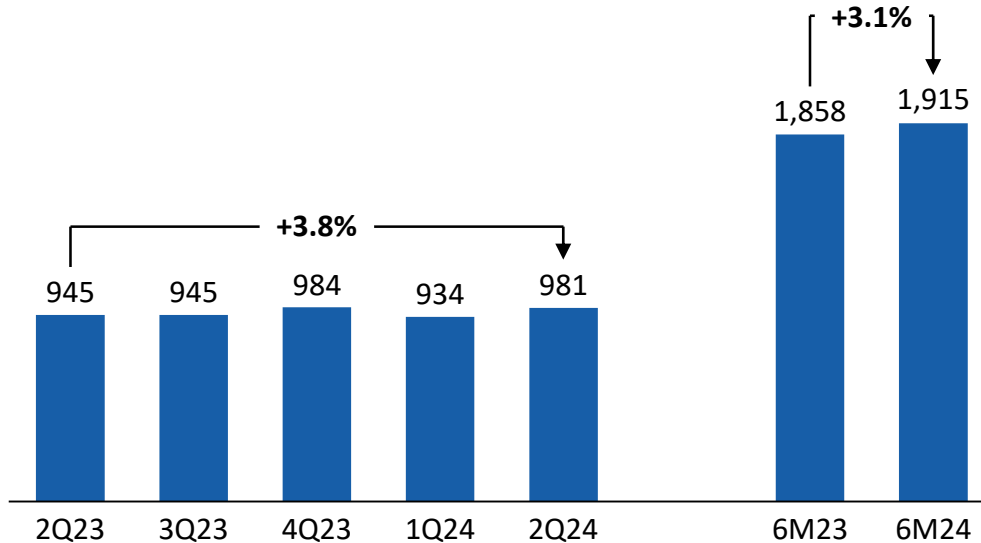
-79.8 % y/y

0.5% of GR
(-2.1 p.p. y/y)

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

Gross Revenue

R\$ million



Sequential Sales Evolution

Sales in April
below
expectations

May and June
High single
digit sales
growth

Products

Recurring and essential categories: **Pharmacy** (+14% y/y) and **Hygiene and Cleaning** (+13% y/y).

Accessories, after 4 quarters presenting a decrease y/y, **July** already presents encouraging results

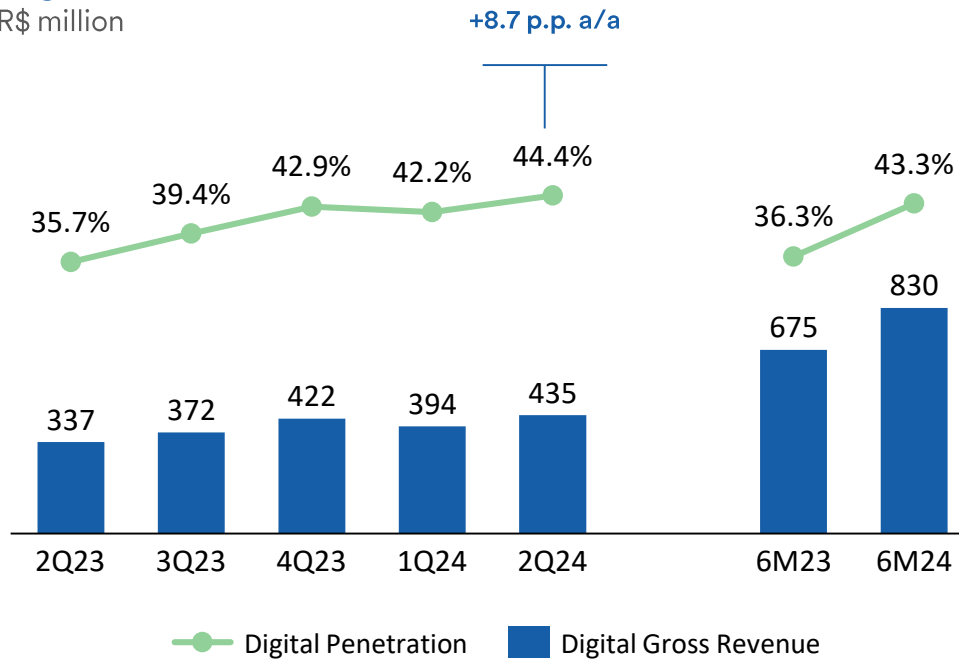
Services

Decline in revenue y/y although we have already seen an improvement in operational indicators throughout 2Q24: an increase in profitability and cash margin in the services segment y/y

Gross Revenue | Performance by Channel

Digital Gross Revenue

R\$ million



Physical Channel

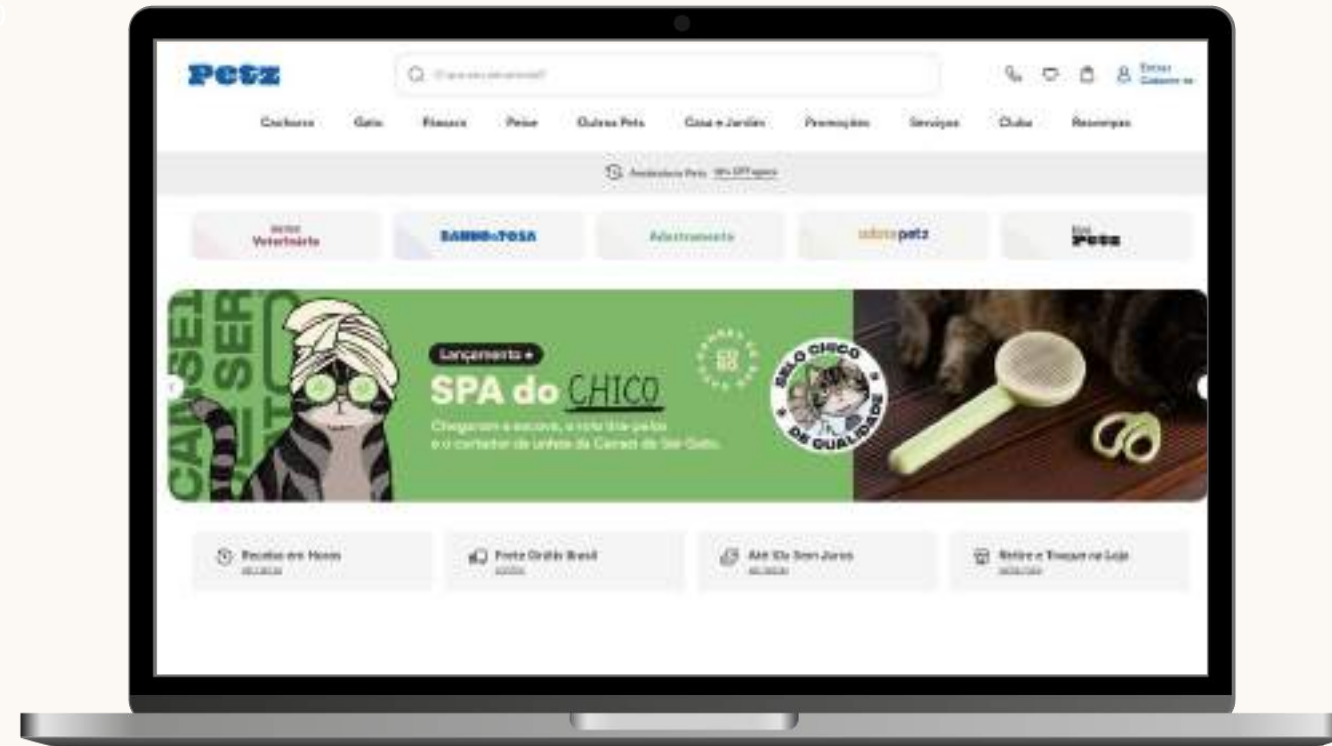
-10.2% y/y

- Reduction in service revenue;
- Customer preference for online purchases: 94% Omnichannel ratio.

Digital Channel

+29.2% y/y, versus a strong basis of comparison (+28.4% y/y in 2Q23)

- High level of service: 91% of Digital orders delivered within 1 business day;
- Products with more competitive and attractive terms

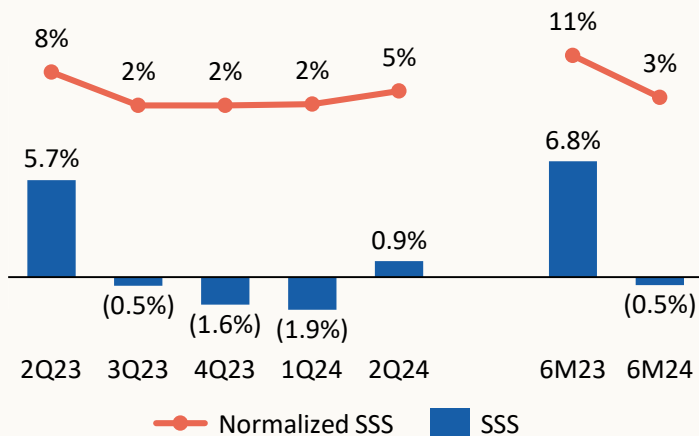


Stores Performance

Positive performance of 0.9% y/y in 2Q24, reversing the negative trend observed over the past three quarters. Notably, this performance shows an upward trend throughout the months of April, May and June, with July presenting the best result in this series, and August, so far, following the same trend.

Same Store Sales Growth

Change %, y/y



4-Wall EBITDA (Stores)

% as of Petz Store's Gross Revenue

Cohorts	# Stores	4-wall EBITDA (2Q24 LTM)
until 2018	80	15.6%
2019	26	16.0%
2020	28	15.6%
2021	37	14.5%
2022	50	10.7%
2023	30	8.0%
2024	6	(4.6%)

2Q24

+3 openings,
in **1** new state

252 stores in **24**
states

44% of stores have
not reached maturity

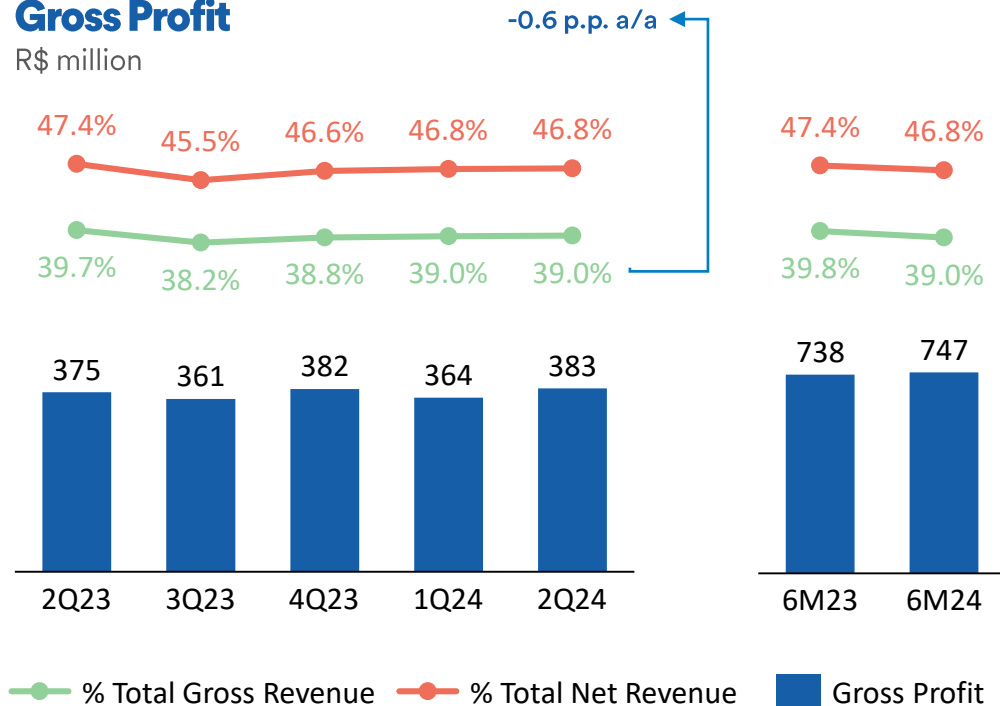


Gross Margin

Margin pressure y/y due to significant increase in digital penetration, increase in ICMS rates in some states, changes in PIS/Cofins taxation, and new pricing strategy.

Gross Profit

R\$ million



Base effect of comparison

Focus on profitability and margin preservation in 2Q23, creating a strong comparison base. In 2024, the Company aims to balance growth and profitability.



Cash margin growth

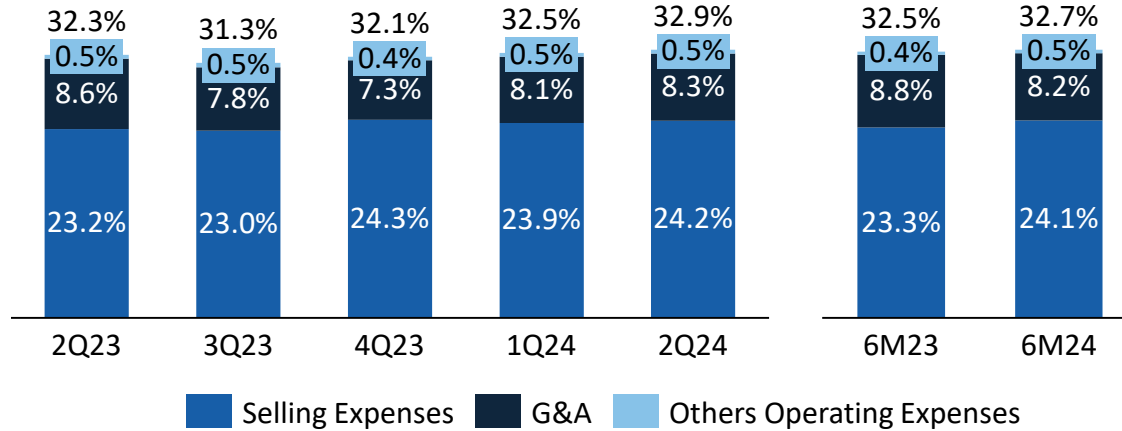
Strategy focused on optimizing cash margin, which grew compared to the previous year. Furthermore, the addition of new customers generates a positive effect that opens up prospects for an increase in future cash margin.

Operating Expenses and Adjusted EBITDA

Margin pressure, due to gross margin, increased digital penetration and lower operational leverage

Operating Expenses

% as of Gross Revenue

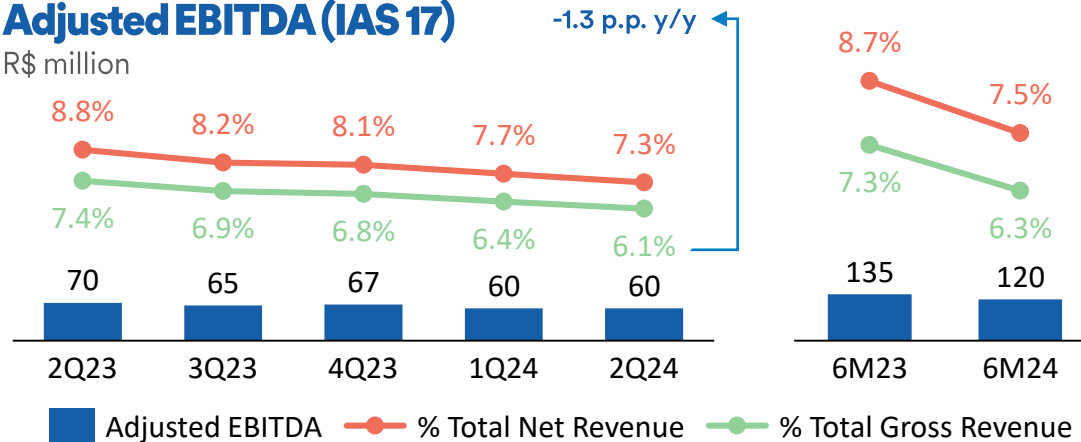


Sales: +8.4% y/y
24.2% of GR (+1.0 p.p. y/y)

Reflection of stores opening process and maturation of the portfolio in a context of lower operational leverage

Adjusted EBITDA (IAS 17)

R\$ million



General & Administrative: -0.7% y/y
8.3% of GR (-0.4 p.p. y/y)

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

Adjusted Net Income

Mainly impacted by:

- **Mark-to-Market of the Derivative (Swap):**

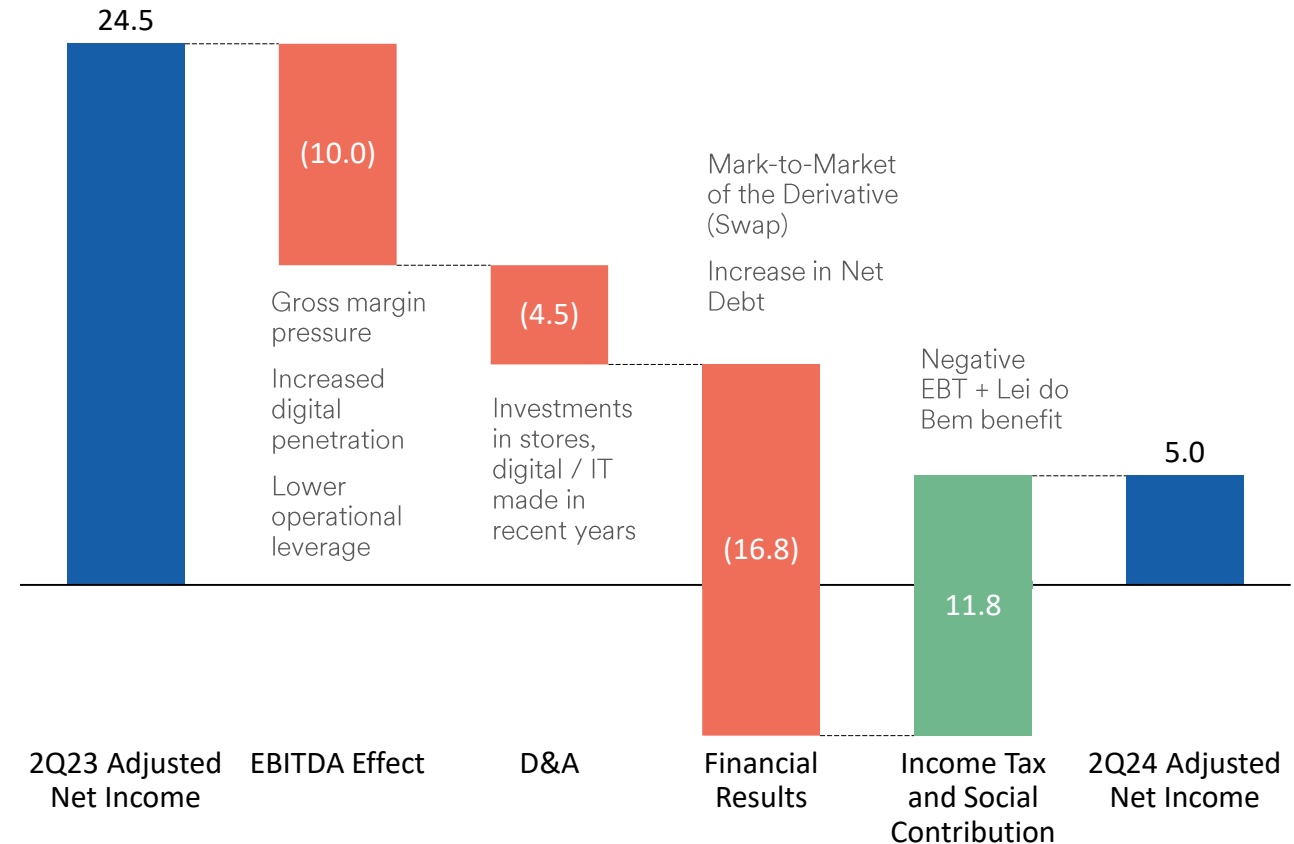
- Derivative linked to the '4131' financing line in dollars, raised in March 2023.
- **Non-cash** negative impact of R\$12.4 million.
- Market valuation fluctuations may occur between quarters, but **the accumulated impact after 5 years will be zero.**

- **Increase in Net Debt:**

- Increase of R\$50.1 million in net debt.
- Mainly caused by share buybacks conducted in 2023.

Adjusted Net Income 2Q24 vs. 2Q23

R\$ million

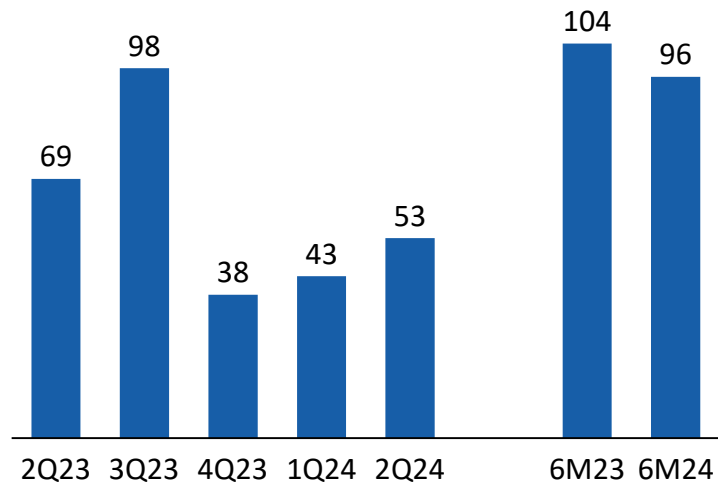


Cash flow, investments and debt

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

Operational Cash Flow

R\$ million

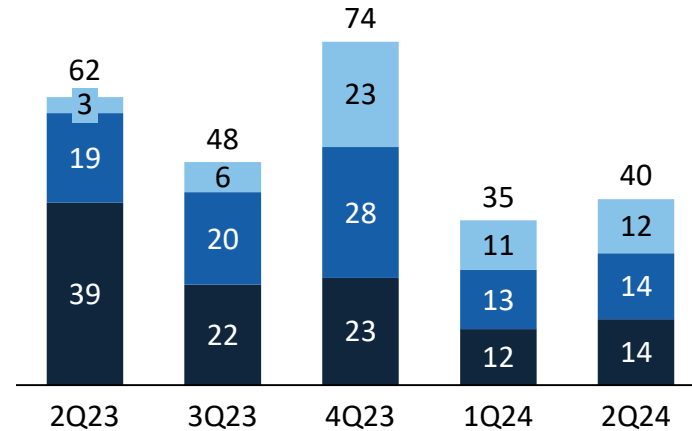


- **R\$53 million** of operational cash generation, driven by operational efficiency and effective working capital management
- Improvement in the cash cycle of approximately **~4 days y/y**

Investments

R\$ million

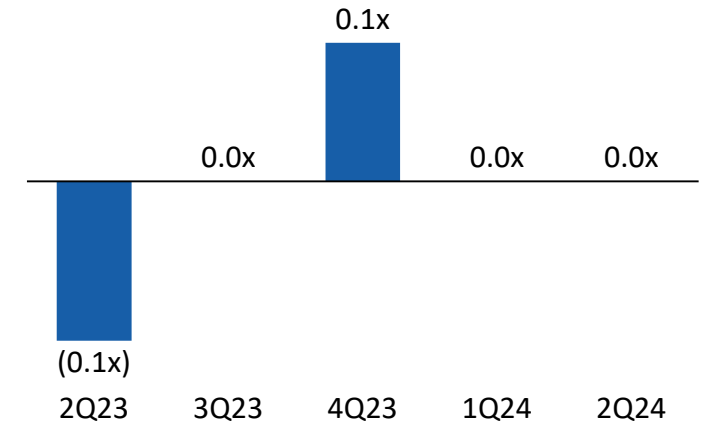
- New Stores & Hospitals
- Technology & Digital
- Renovation, Maintenance & Others



- **-35% y/y** in Total Investments
- **-64% y/y** in New Stores, due to a slower pace of openings throughout the year, reduced capex per store, and optimization of store formats
- **-27% y/y** in Technology and Digital reflecting improvements in customer solutions and internal processes for productivity gains

Leverage (IAS 17)

Net Debt/Adjusted EBITDA 12M



- Financial discipline in investment approvals and cash management enabled an investment of R\$196.9 million over the last 12 months, as well as the payment of R\$4.3 million in dividends and R\$62 million in share repurchases completed in 3Q23, with no increase in the Company's debt.

Q&A

Para perguntar, clique em “**Q&A**”
na parte inferior da tela;

Escreva sua pergunta, junto com
seu nome e empresa.

*To ask questions, click on the “**Q&A**”
icon at the bottom of the screen;*

***Write your question**, your name and
company.*

A Petz tem tudo
que seu pet precisa
para curtir um verão.



GRUPO **Petz**

Aline Penna

CFO, IRO, ESG and New Business

Marcos Benetti

IR, M&A and New Business Manager

Nicole Caputo

IR Consultant

Thaise Furtado

IR Senior Analyst

Jaqueline Almeida

IR Assistant

ri.petz.com.br
ri@petz.com.br

Press Office

Marília Paiotti | petz@novapr.com.br