

GRUPO
PETZ

Resultados 3T24

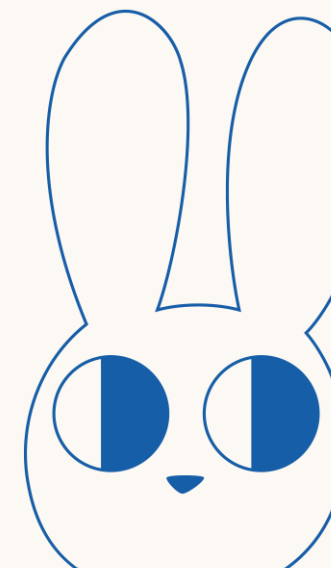


Agenda

1 Mensagem da Administração

2 Resultados 3T24

3 Q&A





Mensagem da Administração

👤 Sergio Zimerman
Fundador e CEO

3T24: Reversão da tendência de resultados

Estamos convictos que a Petz encontra-se em uma posição privilegiada, com sólida posição de caixa, seguindo na liderança de mercado em um segmento resiliente

Retomada do Crescimento:

Receita, Margem Bruta, EBITDA e Lucro Líquido



Plataforma *Omnichannel*, escalável e rentável



Indicadores operacionais indo na mesma direção, inclusive no início do 4T24



Contínuo foco em experiência e encantamento dos clientes



Robusta Estrutura Financeira:

Caixa Líquido de R\$ 48,9 mm no 3T24



1º semestre

- Resultados aquém das expectativas
- Pressão de margem bruta
- Revisão das políticas comerciais, mirando mais competitividade

2º semestre (3T24)

- Retomada do crescimento: +7,6% em Receita Bruta
- Aumento da competitividade e impacto positivo em *cash margin*
- Crescimento real de vendas – inflação próxima de 0%

Destques e Iniciativas Estratégicas do 3T24

Retomada do crescimento de receita

- **Crescimento real de 8,0% em Produtos**
- Inflação interna LTM controlada (aproximadamente 0% a/a)
- Melhor entendimento da **competitividade de lojas físicas**

Avanço em marca própria e canais

- **Lançamento da Ração Seca Selections**
- Crescimento de **+17,5% na categoria de Acessórios Zee.Dog**, impulsionado pela *collab* com Marvel
- Transformação de mais **70 lojas Petz em hubs da Zee.Now**

Crescimento consistente da base de clientes

- **+14% a/a de clientes ativos** no canal Digital
- **524 mil assinantes** (+20% a/a) – patamar recorde
- **Churn de assinantes no mínimo histórico** (-1,0 p.p. a/a)

Iniciativas estratégicas

- **Relançamento do CLUBZ**, nosso clube de benefícios, trazendo mais benefícios e valor para nossos clientes
- Oportunidades de **monetização por meio da PETZ TV**, nosso novo canal de mídia e comunicação



Destaques 3T24

**R\$ 1,0 bi em
Receita Bruta, +7,6% a/a**

Recorde de faturamento
trimestral

**R\$ 395,2 mm de
Lucro Bruto, +9,4% a/a**

Margem Bruta de 38,9% da RB
(+0,6 p.p. a/a)

**+14,0% a/a de
EBITDA Ajustado,**

totalizando R\$ 74,6 mm e Margem
EBITDA Ajustada de 7,3% da RB

**+120,1% a/a de
Lucro Líquido,**

totalizando R\$ 14,9 mm e
Margem Líquida de 1,5% da RB

**+15,4% a/a de
Crescimento de Acessórios,**
após 4 trimestres
consecutivos de queda

257 lojas em operação,
contando com a abertura de 5
novas lojas no 3T24

Desempenho resiliente

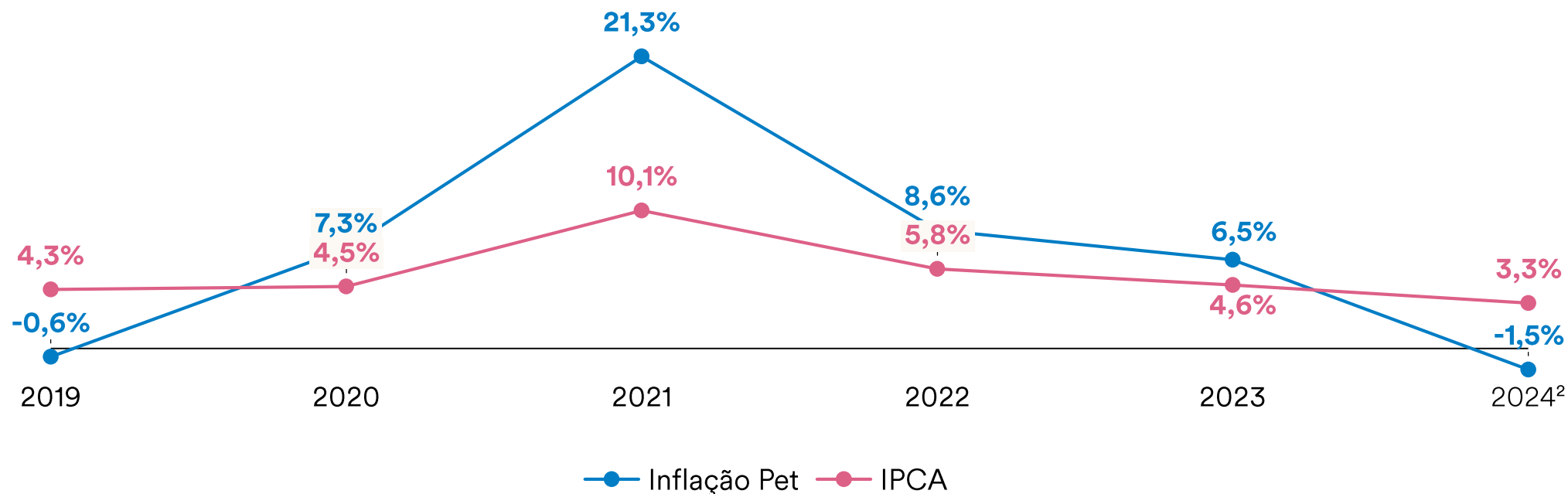
Crescimento real em 2024, considerando um cenário de **deflação no setor pet**



Performance *flat* no 3T24

Inflação pet¹

Visão anual



¹ A inflação pet 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.

² Data base de setembro de 2024 (9M24). Para o IPCA, considera estimativa de setembro do Itaú BBA.

Marcas Próprias

Pilar fundamental para aumento de fidelidade e engajamento com os clientes, rentabilidade e diferenciação vs concorrentes

Crescimento de Marca Própria

+38% (a/a)

no 9M24

~10% no 3T24 (+1,8 p.p. a/a)

Participação de Marca Própria na receita total de produtos*

+17,5% a/a de Crescimento de Acessórios **zee.dog** nos canais nacionais, impulsionado pelo sucesso da *collab* com Marvel

Lançamento Ração Seca **SELECTIONS**
(categoria Premium)



*Inclui vendas Petz + Zee.Now

Relançamento do Clubz – O clube de benefícios da Petz

- Benefícios fixos e uso ilimitado
- Disponível também em versões pagas e **com mais benefícios**
- **Ampliação da oferta de valor** para clientes fiéis e *heavy users*

	CLUBZ BRONZE Gratuito para clientes Petz	CLUBZ PRATA Gratuito para Assinantes Petz ou por 12x de R\$ 6,90	CLUBZ OURO por 12x de R\$ 12,90	CLUBZ DIAMANTE 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	×	×	×	✓





CLUBZ


Economize abrindo a carteira

São muitas possibilidades para o usar o seu CashPetz:

 **App ou site**

 **Centro Veterinário**

 **Lojas físicas**

 **Banho & Tosa**





2

Resultado Financeiro

👤 Aline Penna
CFO, RI/ESG e Novos Negócios



**Receita Bruta
Total (RB)**

R\$ 1,0 Bi

+7,6% a/a

- **Faturamento recorde** trimestral
- **Recuperação do canal físico** em comparação com o 1S24
- **Receita Bruta Digital:** R\$445,5 MM; **+19,7% a/a**
- **Same Store Sales: +3,4% a/a**



**Lucro
Bruto**

R\$ 395,2 mm

+9,4% a/a

38,9% RB
(+0,6 p.p. a/a)

- Trabalho contínuo em busca de oportunidades nas áreas de operações e maior assertividade comercial
- Novas políticas comerciais que visam um **equilíbrio entre crescimento e rentabilidade**
- Foco na otimização do **cash margin** e visão de margem por cliente



**EBITDA
Ajustado**

R\$ 74,6 mm

+14,0% a/a

7,3% RB
(+0,4 p.p. a/a)

- Impactado positivamente principalmente **pela expansão de 0,6 p.p. da Margem Bruta** e negativamente pelo aumento do *share* do canal digital e menor alavancagem operacional



Lucro Líquido

R\$ 14,9 mm

+120,1% a/a

1,5% RB
(+0,7 p.p. a/a)

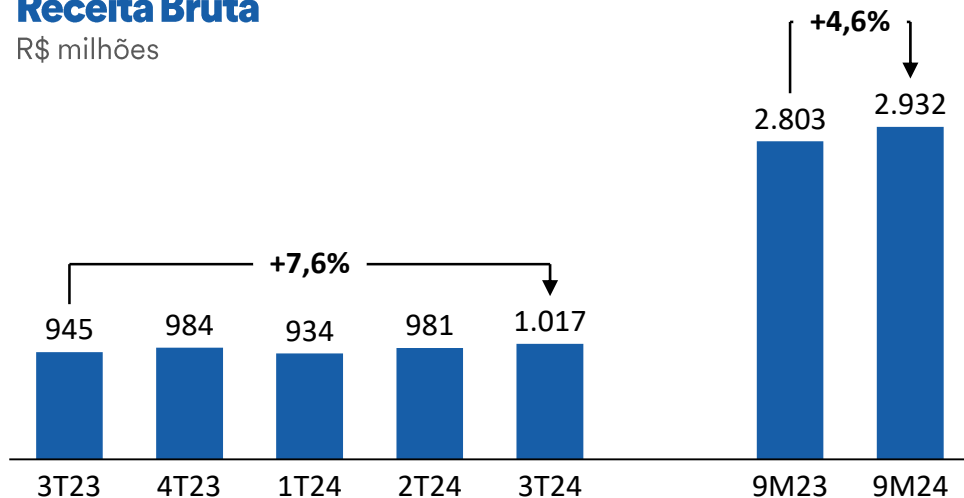
- Efeito positivo da **expansão da Margem EBITDA**
- Impacto positivo da marcação a mercado (**não caixa**) de instrumento derivativo e variação cambial (aproximadamente R\$8,0 milhões)

Receita Bruta | Desempenho por canal



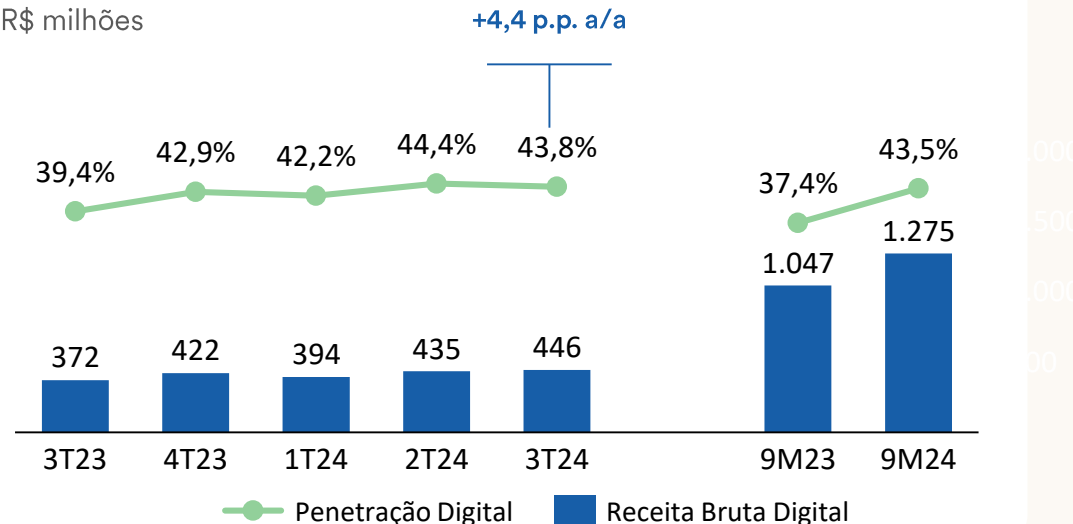
Receita Bruta

R\$ milhões



Receita Bruta Digital

R\$ milhões



Produtos

+8,0% a/a

- Acessórios: +15,4% a/a
- Higiene e Limpeza: +10,4% a/a
- Farmácia: +9,5% a/a

Serviços

-3,3% a/a

- Aumento (i) da taxa de ocupação de Banho e Tosa, (ii) número de banhos por profissional e (iii) volume de procedimentos veterinários

Canal Físico

-0,3% a/a

- Vendas estáveis vs 3T23
- Lojas continuam sendo parte essencial do nosso negócio

Canal Digital

+19,7% a/a

(+19,6% a/a no 3T23)

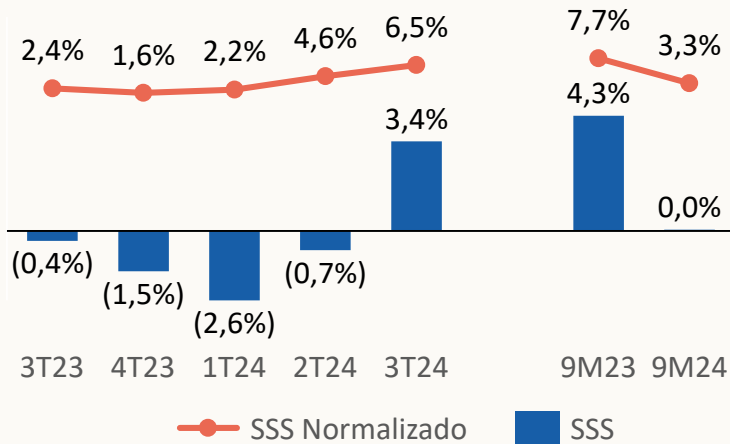
- 92% dos pedidos Digital entregues em até 1 dia útil
- Produtos com condições mais competitivas e atraentes

Performance de Lojas

Performance de +3,4% a/a no 3T24, com significativa aceleração. Importante destacar que a **inflação pet** registrada no trimestre foi de aproximadamente 0%, ou seja, o crescimento apresentado é real, sem efeito de aumentos de preço.

Crescimento Same Store Sales¹

Variação %, a/a



EBITDA "4-Wall" (Lojas)

% da Receita Bruta Lojas Petz

Safras	# Lojas	EBITDA "4-wall" (3T24 LTM)
Até 2018	80	15,6%
2019	26	16,0%
2020	28	15,6%
2021	37	14,8%
2022	50	11,5%
2023	30	9,4%
2024	12	(7,2%)

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.

3T24

Abertura de
5 lojas

257 lojas
em 24 UFs

54% das lojas não
atingiram maturidade



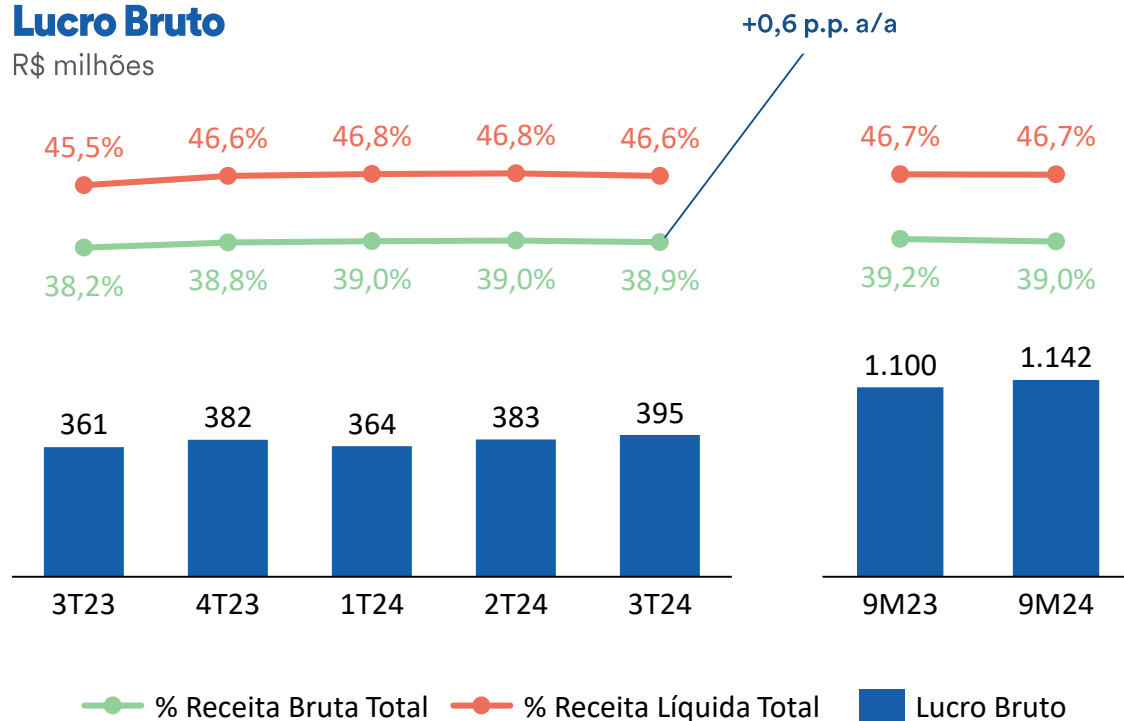
Margem Bruta



Mesmo em um cenário de ganho de participação do canal digital, a **Margem Bruta** apresentou patamar estável vs. o primeiro semestre, resultado do trabalho contínuo em busca de oportunidades e ganhos de eficiência nas áreas comerciais e de operações.

Lucro Bruto

R\$ milhões



Ganho de eficiência



Implementação de novas políticas comerciais que visam um equilíbrio entre crescimento e rentabilidade, o que nos permite alcançar resultados operacionais mais coerentes e alinhados com a estratégia de crescimento

Crescimento do *cash margin*

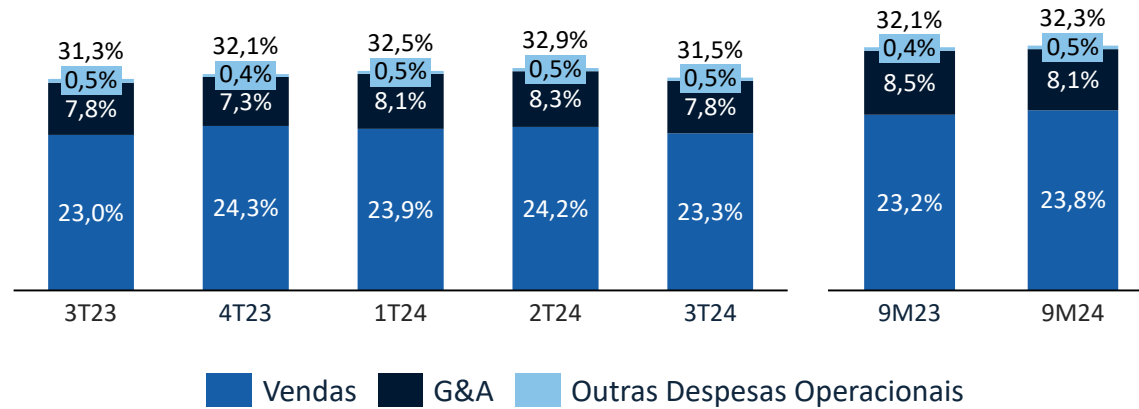


Adoção de uma visão mais ampla da margem do cliente permitiu otimizar as estratégias de precificação, fidelização e *cash margin*

Despesas Operacionais e EBITDA Ajustado

Despesas Operacionais

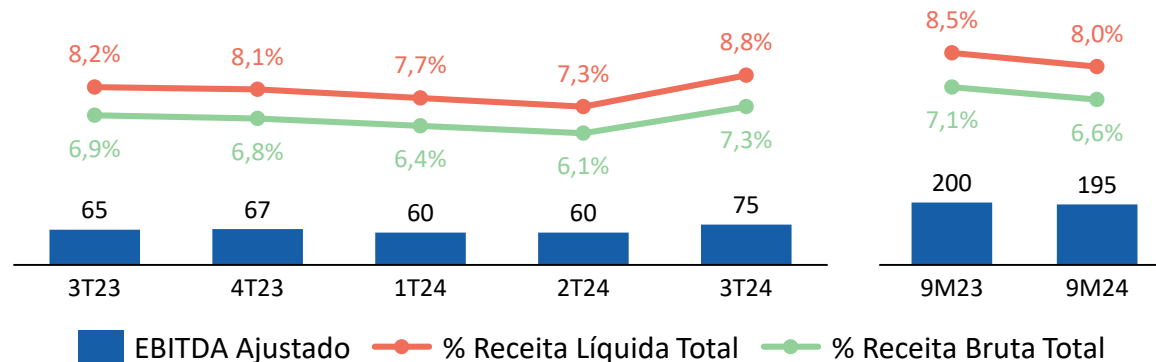
% Receita Bruta Grupo Petz



Crescimento do faturamento: +7,6% a/a

EBITDA Ajustado (IAS 17)

R\$ milhões



Despesas com Vendas: +8,8% a/a

23,3% da RB (+0,3 p.p. a/a)

Reflexo das aberturas de lojas, considerando que cada loja leva, em média, 6 meses para alcançar o ponto de equilíbrio



Despesas Gerais & Administrativas: +7,8% a/a

7,8% da RB (estável a/a)

Outras Despesas Op.: -4,5% a/a

0,5% da RB (estável a/a)

Lucro Líquido Ajustado

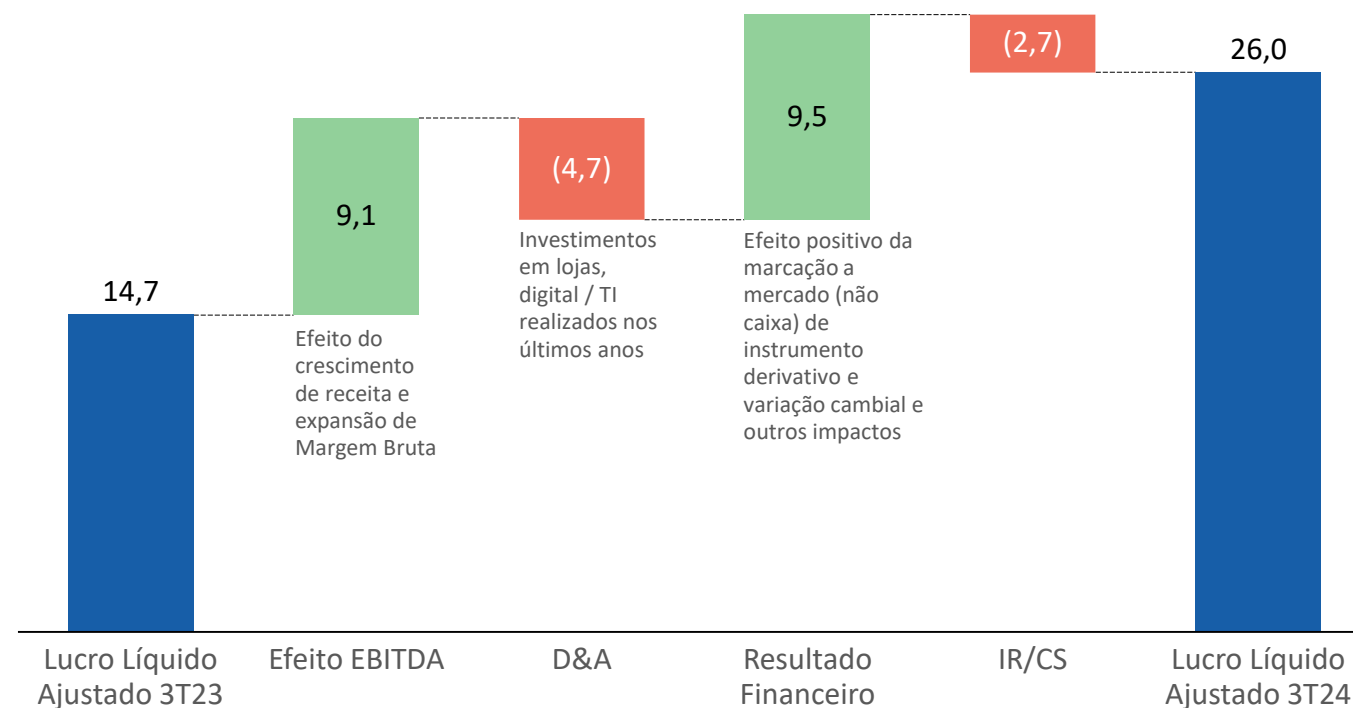


Impulsionado positivamente, principalmente por:

- Crescimento de Receita
- Expansão da Margem Bruta
- Marcação a Mercado do Derivativo (Swap):
 - Efeito positivo do Resultado Financeiro (não caixa) de aproximadamente R\$8,0 milhões

Lucro Líquido Ajustado 3T24 vs. 3T23

R\$ milhões



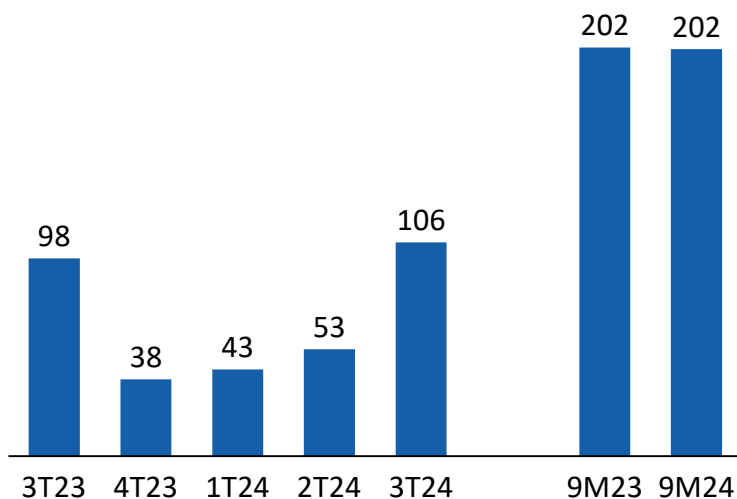
Fluxo de caixa, investimentos e endividamento



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

Fluxo de Caixa Operacional

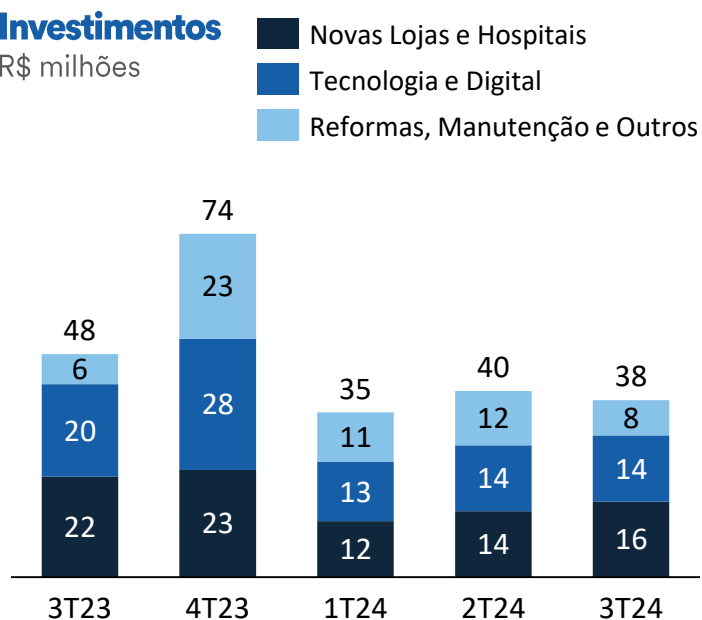
R\$ milhões



- **R\$105,8 milhões** de geração de caixa operacional, impulsionado pela eficiência operacional e gestão eficiente de Capital de Giro
- Geração operacional suficiente para cobrir os investimentos

Investimentos

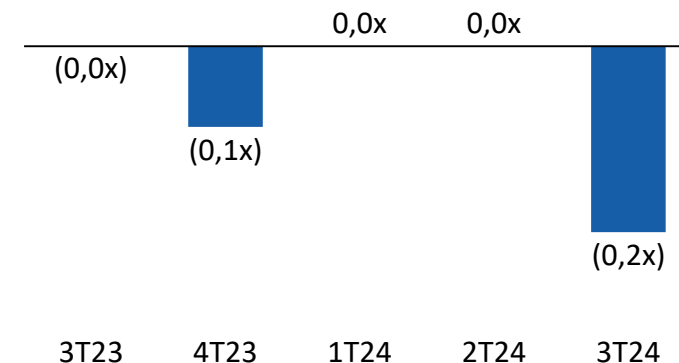
R\$ milhões



- **Redução de -20,6% a/a** de Investimentos Totais
- **Redução de -24,7% a/a** de Novas Lojas, reflexo do menor ritmo de abertura em 2024, redução do capex por loja e otimização no formato das lojas
- **Aumento de +18,0% a/a** de Reformas, Manutenção e Outros pela (i) manutenção do parque de lojas; (ii) 4 reformas e 18 conversões de fachadas para o modelo do *Brand Refresh* ao longo do ano e (iii) investimentos em projetos de eficiência energética

Alavancagem (IAS 17)

Dívida Líquida (Caixa Líquido)/EBITDA Ajustado 12M



- **Caixa Líquido de R\$48,9 milhões**, reflexo da disciplina financeira e orientada para geração de caixa
- Não dependência de captação de recursos externos no curto prazo

Q&A

PT

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

EN

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





GRUPO **Petz**

Aline Penna

VP de Finanças, RI/ESG e Novos Negócios

Marcos Benetti

Gerente de RI, M&A e Novos Negócios

Nicole Caputo

Consultora de RI

Jaqueline Almeida

Assistente 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**

3Q24 Results

Petz

seres

**BANHO
& TOSA**
Petz


Cão Cidadão


adotepetz


zee dog

**CANSEI
DE SER
GATO**

petix.
o melhor para seu pet

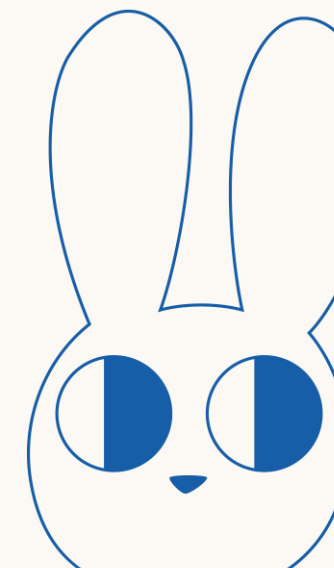
**ATACADO
PET**

Agenda

1 Message from the Management

2 3Q24 Results

3 Q&A





Message from the Management

 Sergio Zimmerman
Founder and CEO




3Q24: Reversal of the financial results trend

We are convinced that Petz is in a privileged position, with a solid cash position, as well as being a market leader in a resilient segment


Growth recovery:
Revenue, Gross Margin, EBITDA and Net Income



Leading, scalable, and profitable Omnichannel platform




Operational indicators moving in the same direction, including at the beginning of 4Q24



Continuous pursuit of operational efficiency



Robust Financial Structure:
Net Cash of R\$ 48.9 million in 3Q24



1st semester

- Results below expectations
- Gross margin pressure
- Revision of commercial policies, aiming for more competitiveness

2nd semestre (3Q24)

- Growth recovery: +7.6% in Gross Revenue
- Increase in competitiveness and positive impact on cash margin
- Real sales growth – inflation close to 0%

3Q24 Highlights and Strategic Initiatives

Revenue growth recovery

- **Real growth of 8.0% in Products**
- Controlled LTM internal inflation (approximately 0% y/y)
- Better understanding of the **competitiveness of physical stores**

Improvement in private label and channels

- **Official launch of Selections dry food**
- **+17.5% growth in the Zee.Dog Accessories category**, driven by Marvel collaboration
- Transformation of more than **70 Petz stores into Zee.Now hubs**

Consistent growth of the customer base

- **+14% y/y in active customers** in the Digital channel
- **Record of 524 thousand subscribers** (+20% y/y)
- **Subscriber churn (-1.0 p.p. y/y)** – all-time low

Strategic initiatives

- **Relaunch of CLUBZ**, our loyalty program, bringing more benefits and value to our customers
- **Monetization opportunities** via **Petz TV**, our new media and communication channel



3Q24 Highlights

**R\$ 1.0 bn of
Gross Revenue, +7.6% y/y**

Record quarterly
revenue

**R\$ 395.2 mm of
Gross Profit, +9.4% y/y**

Gross Margin of 38.9% of GR
(+0.6 p.p. y/y)

**+14.0% y/y growth of
Adjusted EBITDA,**

totaling R\$ 74.6 mm and Adjusted
EBITDA Margin of 7.3% of GR

**+120.1% y/y growth of
Net Income,**

totaling R\$ 14.9 mm and
Net Margin of 1.5% of GR

+15.4% y/y

Growth of Accessories
after 4 consecutive quarters
of decline

257 stores,

with 5 openings
in the quarter



Resilient performance

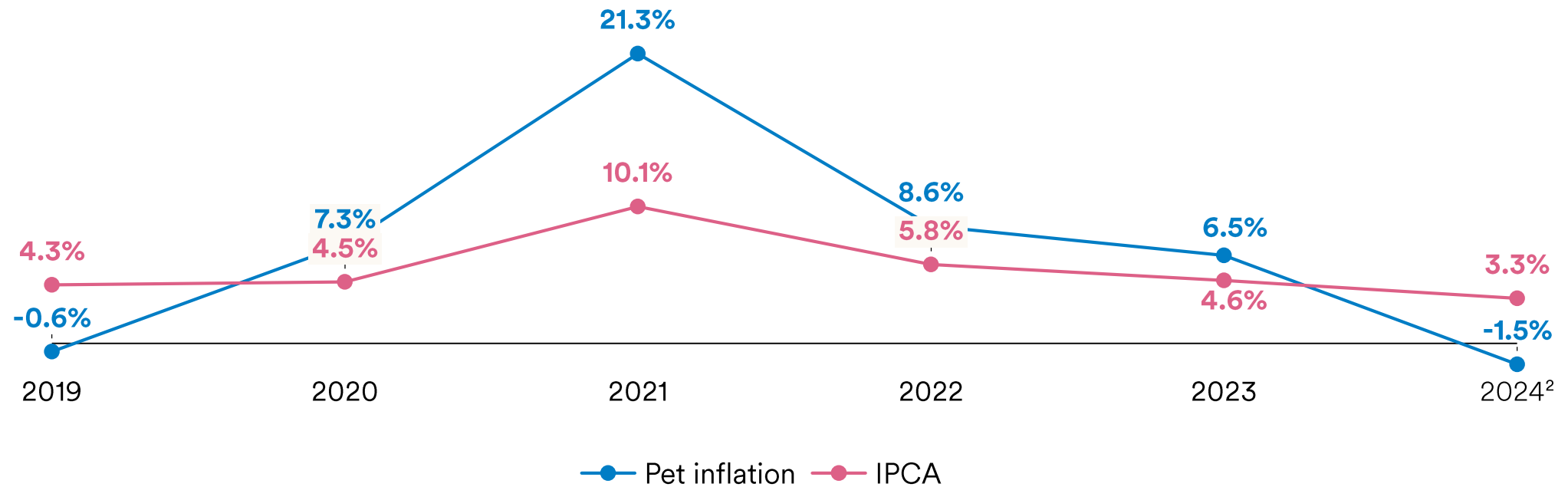
Real growth in 2024, considering a deflation scenario in the pet sector



Flat performance in 3Q24

Pet inflation¹

Annual view



¹ Pet 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.

² Data up to September 2024 (9M24). For IPCA, it considers the September estimate from Ibrá PPA.

Private Label

Fundamental pillar for increasing customer loyalty and engagement, profitability, and differentiation vs competitors

Private Label growth

+38% (y/y)
in 9M24

~10% in 3Q24 (+1.8 p.p. y/y)

Share of Private Label in total product revenue*

+17.5% y/y Growth of **zee.dog** Accessories in national channels, driven by the success of the Marvel collab

Launch of Dry Food
(Premium category)

SELECTIONS
for pets



*Includes Petz + Zee.Now sales

Relaunch of Clubz – Petz’s Loyalty Program

- Fixed benefits and unlimited use
- Also available in paid versions with more benefits
- Expansion of value offerings for loyal customers and heavy users

	CLUBZ BRONZE Gratuito para clientes Petz	CLUBZ PRATA Gratuito para Assinantes Petz ou por 12x de R\$ 6,90	CLUBZ OURO por 12x de R\$ 12,90	CLUBZ DIAMANTE 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	×	×	×	✓




CLUBZ


Economize abrindo a carteira

São muitas possibilidades para o usar o seu CashPetz:

 App ou site


 Centro Veterinário

 Lojas físicas

 Banho & Tosa



Financial Results

 Aline Penna
CFO & IRO, ESG and New Business

Financial Highlights | 3Q24



**Gross Revenue
(GR)**

R\$ 1.0 Bn

+7.6% y/y

- **Record quarterly revenue**
- **Recovery of the physical channel** compared to 2Q24
- **Digital Gross Revenue:** R\$445.5 MM; **+19.7% y/y**
- **Same Store Sales: +3.4% y/y**



Gross Profit

R\$ 395.2 mm

+9.4% y/y

38.9% of GR
(+0.6 p.p. y/y)

- Continuous effort to identify opportunities in operational areas and increased commercial assertiveness
- New commercial policies aimed at **balancing growth and profitability**
- Focus on optimizing **cash margin** and margin by customer



Adjusted EBITDA

R\$ 74.6 mm

+14.0% y/y

7.3% of GR
(+0.4 p.p. y/y)

- Positively impacted mainly by the **+0.6 p.p. increase in Gross Margin** and negatively by the higher share of the digital channel and lower operational leverage.



Net Income

R\$ 14.9 mm

+120.1% y/y

1.5% of GR
(+0.7 p.p. y/y)

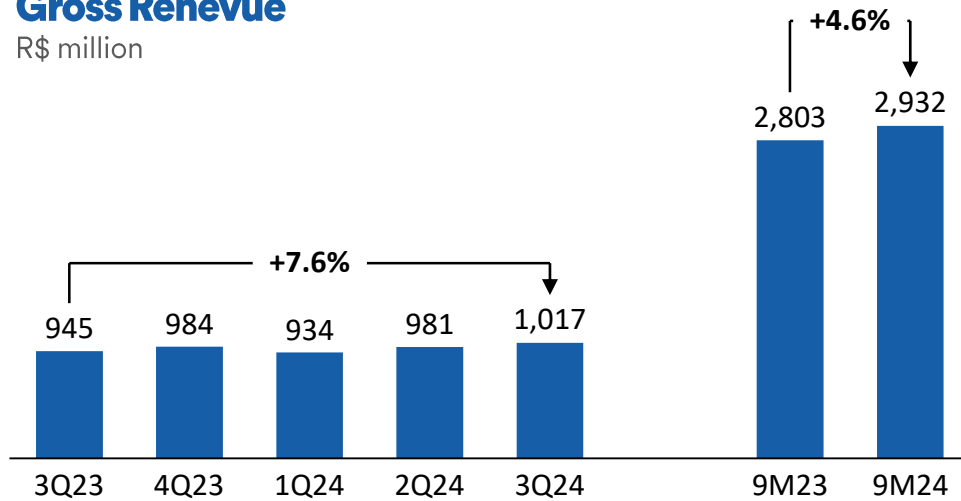
- Positive effect from the **EBITDA Margin expansion**
- Positive impact of mark-to-market (**non-cash**) of derivative instrument and exchange rate variation (approximately R\$8.0 million)

Gross Revenue | Performance by channel



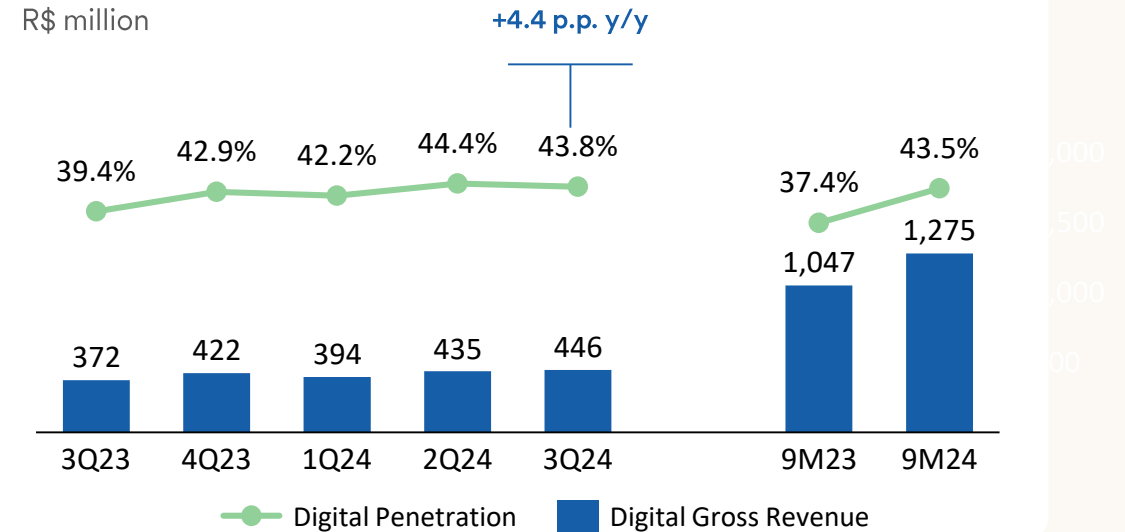
Gross Revenue

R\$ million



Digital Gross Revenue

R\$ million



Products

+8.0% y/y

- Accessories: +15.4% y/y
- Hygiene & Cleaning: +10.4% y/y
- Pharmacy: +9.5% y/y

Services

-3.3% y/y

- Increase in (i) the occupancy rate of Grooming services, (ii) the number of grooming sessions per professional, and (iii) the volume of veterinary procedures

Physical Channel

-0.3% y/y

- Stable sales vs. 3Q23
- Stores remain an essential part of our business

Digital

+19.7% y/y
(+19.6% y/y in 3Q23)

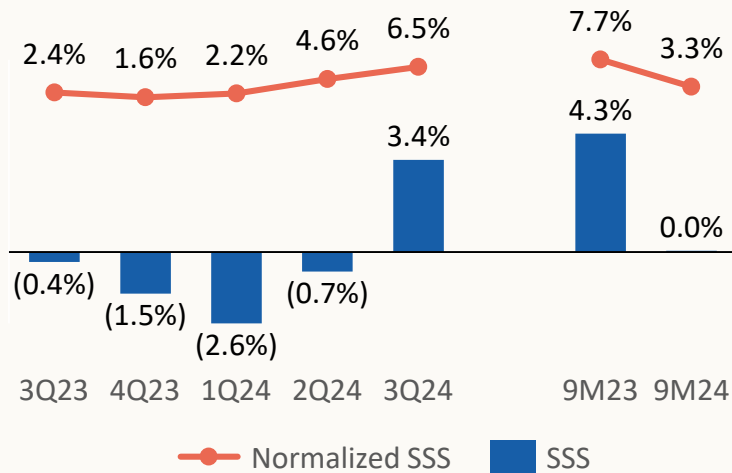
- 92% of Digital orders delivered within 1 business day
- Products with more competitive and attractive conditions

Store Expansion

Performance of +3.4% y/y in 3Q24, with accelerated growth. It is important to note that pet inflation recorded in the quarter was approximately 0%, meaning that the growth achieved is real, without any impact from price increases.

Same Store Sales Growth¹

% Change, y/y



4-Wall EBITDA (Stores)

% Petz Stores Gross Revenue

Cohort	# Stores	EBITDA 4-wall (3T24 LTM)
Until 2018	80	15.6%
2019	26	16.0%
2020	28	15.6%
2021	37	14.8%
2022	50	11.5%
2023	30	9.4%
2024	12	(7.2%)

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

3Q24

5 stores openings

257 stores in 24 states

54% of stores have not reached maturity



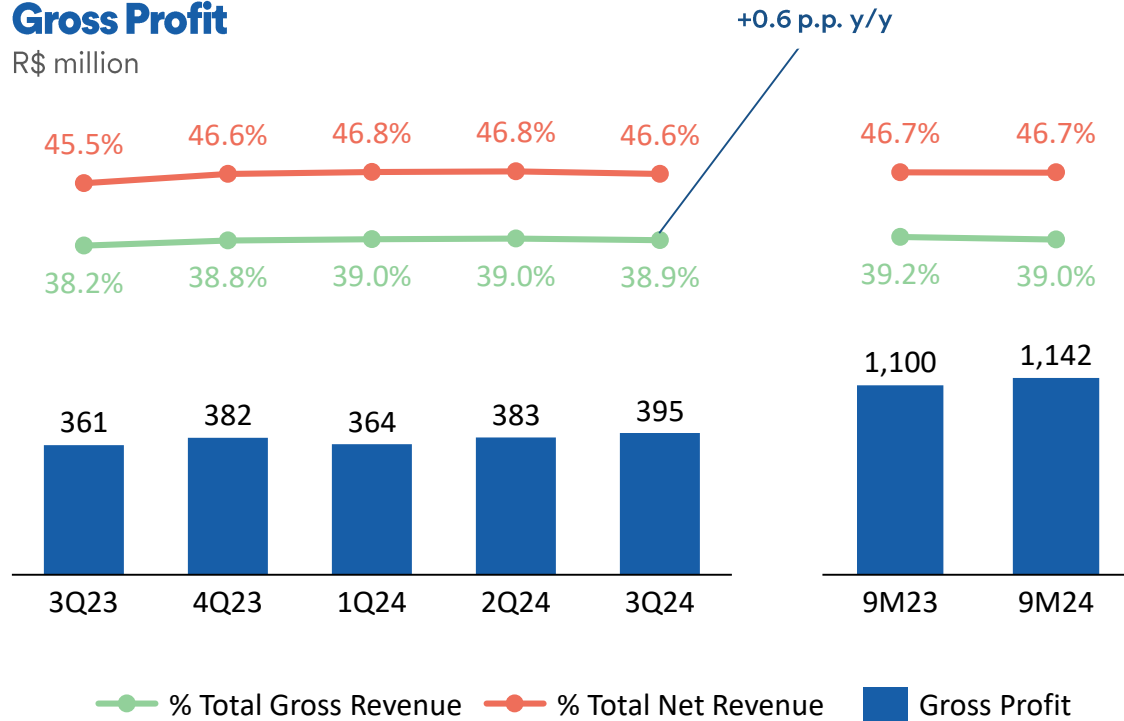
Gross Margin



Even in a scenario of increased digital channel penetration, **Gross Margin remained stable compared to the first half of the year**, result of our ongoing efforts to identify opportunities and enhance efficiency in commercial and operational areas.

Gross Profit

R\$ million



Efficiency gains

Implementation of new commercial policies aimed at balancing growth and profitability, which allows us to achieve more consistent operational results aligned with the growth strategy



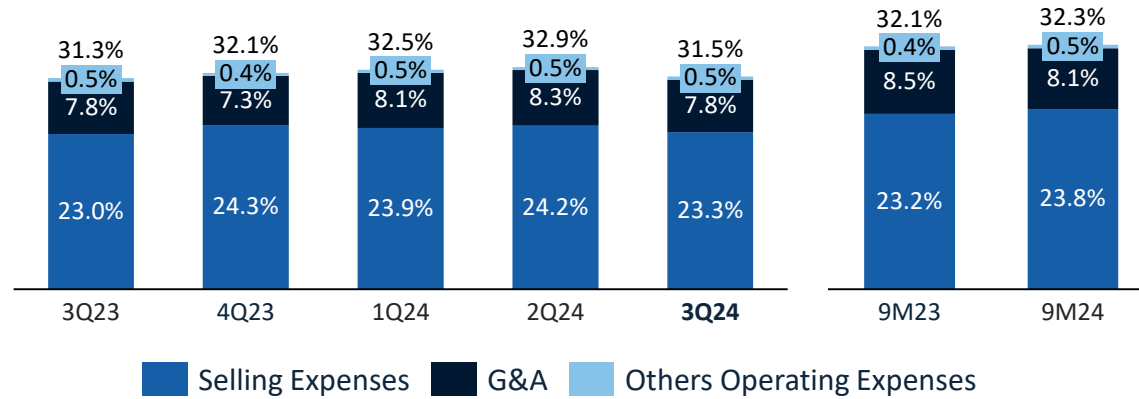
Cash margin growth

Adoption of a broader view of customer margin allowed for the optimization of pricing, loyalty, and cash margin strategies

Operating Expenses and Adjusted EBITDA

Operating Expenses

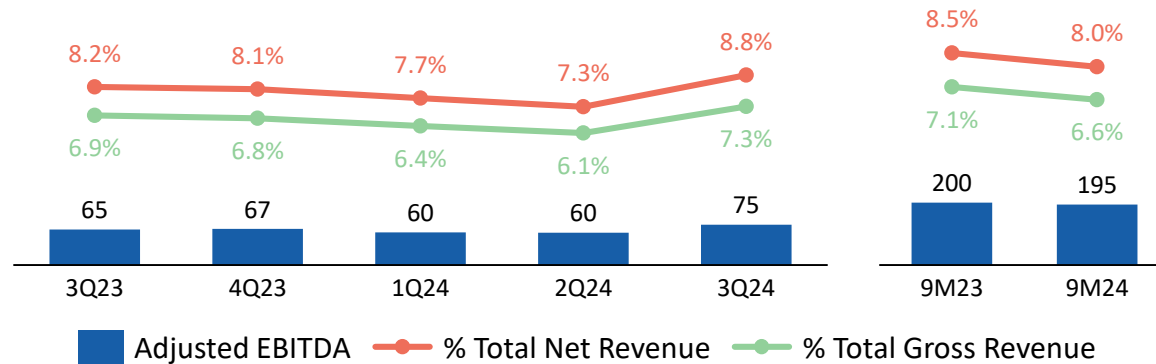
% as of Gross Revenue



Revenue growth: +7.6% y/y

Adjusted EBITDA (IAS 17)

R\$ million



Selling Expenses: +8.8% y/y
23.3% of GR (+0.3 p.p. y/y)

Reflection of the store openings, considering that each store takes, on average, 6 months to reach the breakeven point



General & Administrative Expenses: +7.8% y/y
7.8% of GR (stable y/y)

Other Operating Expenses: -4.5% y/y
0.5% of GR (stable y/y)

Adjusted Net Income

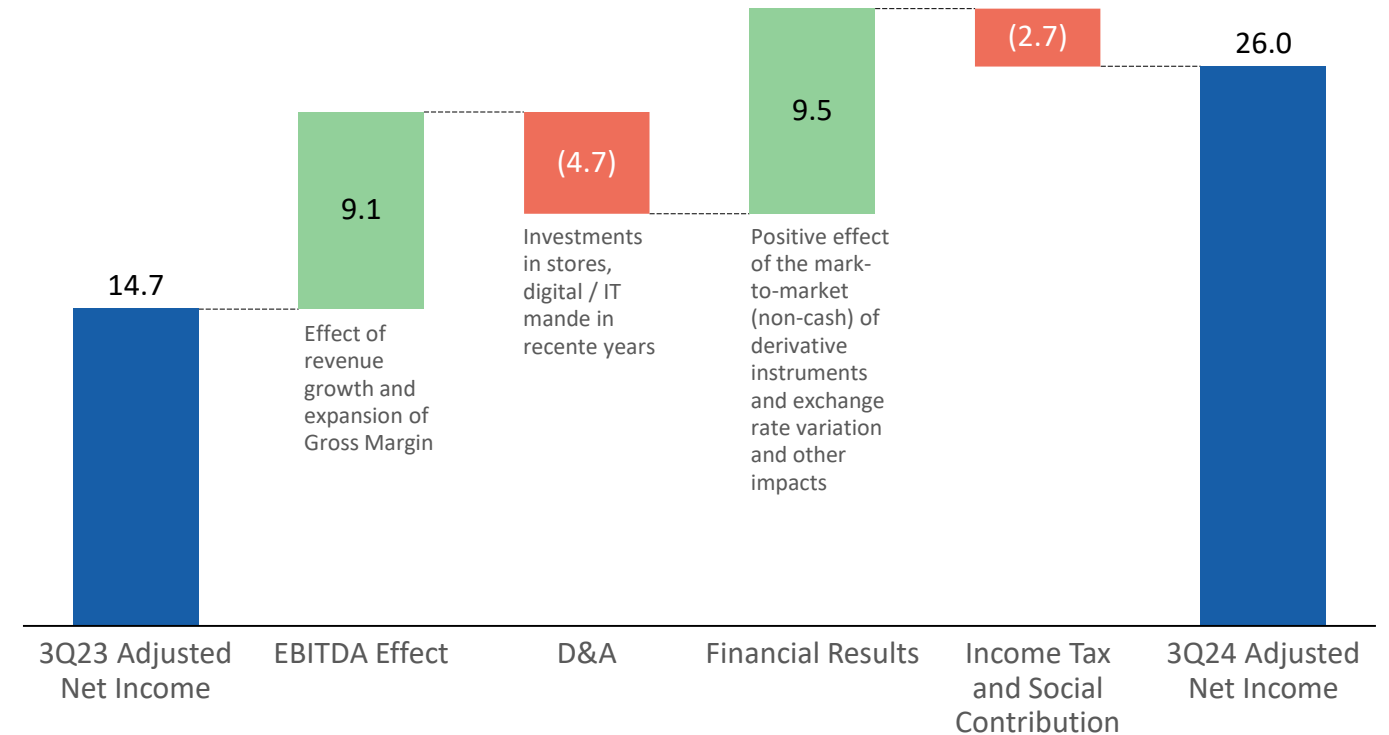


Positively driven, mainly by:

- Revenue growth
- EBITDA Margin expansion
- **Mark-to-Market of the Derivative (Swap):**
 - **(Non-cash)** positive effect of the financial result of approximately R\$8.0 million

Adjusted Net Income 3Q24 vs. 3Q23

R\$ million



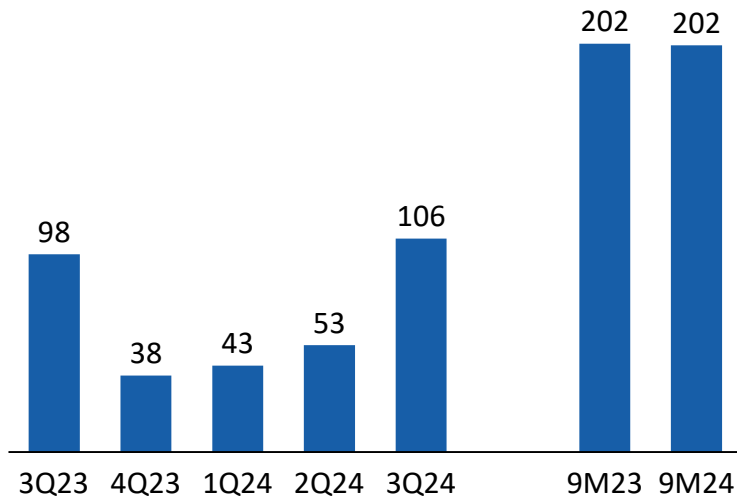
Cash flow, investments and debt



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

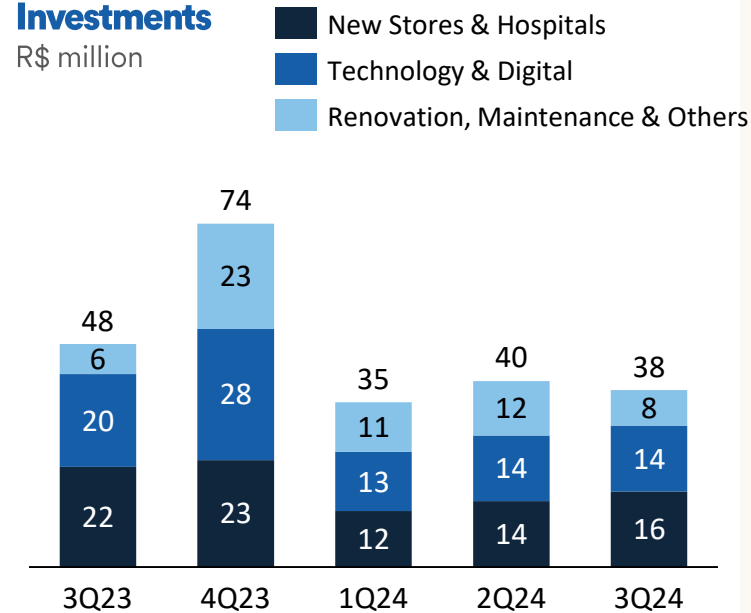
Operating Cash Flow

R\$ million



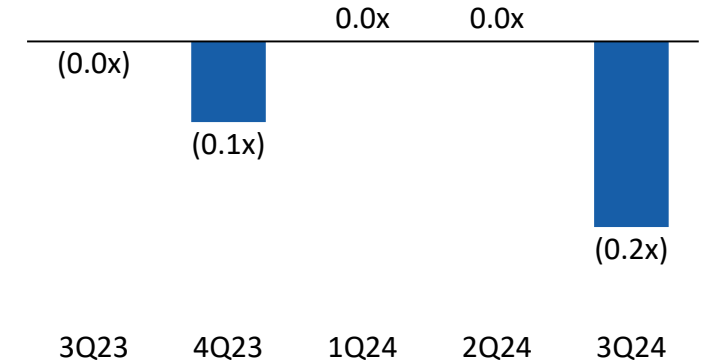
Investments

R\$ million



Leverage (IAS 17)

Net Debt/Adjustment EBITDA 12M



- **R\$105.8 million** in operating cash flow, driven by operational efficiency and effective management of Working Capital
- Sufficient operational generation to cover investments

- **Reduction of -20.6% y/y** in Total Investments
- **Reduction of -24.7% y/y** in New Stores, reflecting the slower pace of store openings, reduced capex per store, and optimization of store typology
- **Increase of +18.0% y/y** in Renovations, Maintenance, and Others, driven by (i) maintenance of the store network; (ii) 4 renovations and 18 facade conversions to the Brand Refresh model throughout the year; and (iii) investments in energy efficiency projects.

- **Net Cash of R\$48.9 million**, reflecting financial discipline and a focus on cash generation
- No reliance on external fundraising in the short term



GRUPO **Petz**

Aline Penna

CFO, IR/ESG and New Business

Marcos Benetti

IR, M&A and New Business Manager

Nicole Caputo

IR Consultant

Jaqueline Almeida

IR Assistant

ri.petz.com.br/en

ri@petz.com.br

Press Office

Marilia Paiotti | petz@novapr.com.br

Disclaimer

The statements contained in this document regarding outlooks for the business, forecasts of operations, financial results, and growth outlooks por 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.