

# GRUPO **Petz**

## Resultados 4T24



**Petz**

CENTRO VETERINÁRIO  
**seres**

**BANHO & TOSA**  
PETZ

  
Cão Cidadão

  
adotepetz

  
zee.dog

**CANSEI  
DE SER  
GATO**

**petix.**  
o melhor para seu pet

**ATACADO  
PET**

# Agenda

## Videoconferência de Resultados 4T24

**1** Mensagem da Administração

---

**2** Resultados Financeiros

---

**3** Q&A





## Mensagem da Administração

@ Sergio Zimerman  
Fundador e CEO

# Retrospectiva 2024



## 1º Semestre

### 1T

#### Análise e Diagnóstico



- Desafios com o baixo crescimento de faturamento
- Ambiente competitivo agressivo
- Bases de comparação mais altas
- Margem Bruta: -0,9 p.p. a/a
- Canal Físico: -6,1% a/a

### 2T

#### Foco nos Indicadores Operacionais



- Revisão da estratégia comercial, mirando mais competitividade e a fidelização do cliente
- Indicadores operacionais confirmavam que estávamos no caminho certo
- Crescimento no número de clientes e assinantes
- Margem Bruta: -0,6 p.p. a/a
- Canal Físico: -10,2% a/a

## 2º Semestre

### 3T

#### Início da Reversão de Tendência



- Recuperação de um crescimento de dígito alto (+7,6% a/a)
- Recorde de faturamento trimestral – R\$1 bilhão
- Retomada do crescimento da categoria de Acessórios (+15,6% a/a)
- Otimização do cash margin
- Margem Bruta: +0,6 p.p. a/a
- Canal Físico: -0,3% a/a

### 4T

#### Confirmação da Recuperação e Resiliência



- +9,0% em Produtos (B2C) – inflação interna LTM (-0,8%) abaixo da inflação do país
- Lançamento de produtos com preços de entrada mais acessíveis
- Marca própria como um pilar de diferencial competitivo, com recorde de faturamento
- Time engajado: foco em vendas
- Aumento no número de cupons, recompra e volume
- **Margem Bruta: +0,7 p.p. a/a**
- **Canal Físico: +11,4% a/a**





# Confirmação da retomada do crescimento

- **+9,0% em Produtos (B2C)** – inflação interna LTM (-0,8%) abaixo da inflação do país
- Aumento de +11,0% no número de **cupons**
- Retomada do crescimento e competitividade de **lojas físicas (+11,4%)**
- **+7% a/a de aumento nos clientes ativos** no canal Digital
- **Crescimento de +21% a/a em assinantes**, atingindo a marca de 538 mil clientes
- Maior engajamento dos atendentes de lojas, através da **gamificação de metas internas**
- Cliente omni consome **2,5x** mais do que um cliente exclusivo de apenas um canal
- Iniciamos o 1T25 com as mesmas tendências do 2S24, **mantendo crescimento com preservação de margem bruta**



## Destaques 4T24

**+7,4% a/a**

Receita Bruta Total

R\$1,1 bilhão

Recorde trimestral

**+5,1%**

Same Store

Sales

(SSS)

**Margem Bruta de 39,5%**

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

Lucro Bruto de R\$ 417,3 mm

(+9,2% a/a)

**Margem EBITDA Ajustada de 7,9%**

(+1,1 p.p. a/a | +0,6 p.p. t/t)

EBITDA Ajustado de R\$ 83,3 mm

(+24,8% a/a)

**+46%**

Faturamento de Marca

Própria no 4T24

(40% em 2024)

**+49,7% a/a**

Lucro Líquido

Ajustado<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Para melhor compreensão dos resultados operacionais, a partir do 4T24, excluímos o impacto da variação cambial do Swap da dívida 4131 no Lucro Líquido Ajustado, uma vez que o mesmo não possui efeito caixa e trata-se apenas da marcação a mercado do derivativo (swap).



# Avanço em Marcas Próprias e canais B2C

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

**CRESCIMENTO  
ROBUSTO DE  
FATURAMENTO**

**+46%** (a/a)  
no 4T24

**PARTICIPAÇÃO NO  
FATURAMENTO  
TOTAL**

**~12%**  
no 4T24

- Destaque para o **lançamento da Ração Seca** da nossa marca própria **Selections** (categoria Premium)
- Abertura das 2 primeiras lojas piloto de **Zee.Now**, em SP e MG, com uma média de 146m<sup>2</sup> de área de venda



# Lançamento da Ração Seca

(Categoria Premium)

# SELECTIONS

for pets



- Sucesso de vendas em poucos dias
- Alta aceitação pelo tutor e pelo pet
- Disponível em **todas as lojas Petz**
- **20 SKUs**, em embalagens de 3kg, 10kg, 15kg e 20kg

**Produto com propósito:**

**1% do lucro arrecadado será  
dado para causas animais**





# Foco no crescimento das Principais Categorias

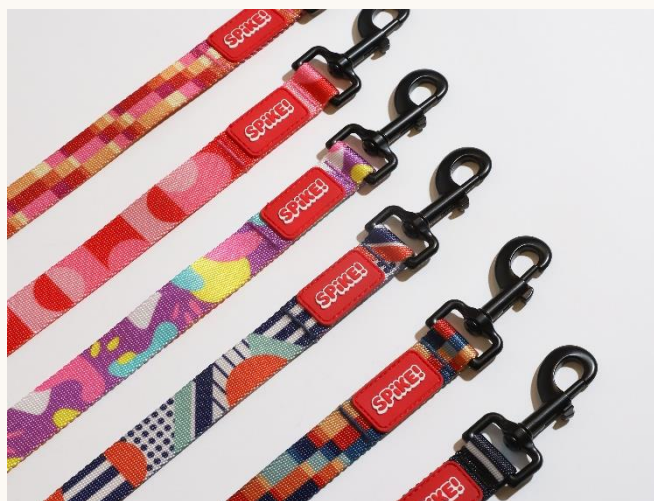
Higiene & Limpeza  
**+16,4%** (a/a)

Alimentos  
**+8,9%** (a/a)

Farmácia  
**+8,8%** (a/a)

Acessórios  
**+15,6%** (a/a)

- Impulsionado principalmente pelas vendas de **camas e coleiras**
- **Sucesso no lançamento das camas com a marca Spike** (preço médio de ~R\$120 (-30% vs. preço de entrada anterior))
- **Brinquedos:** lançamento de +200 SKUs com a marca Spike no 1T25







2

## **Resultado Financeiro**

 Aline Penna  
CFO, RI/ESG e Novos Negócios





**Receita Bruta Total (RB)**

**R\$ 1,1 Bi**  
(+7,4% a/a)

- **Faturamento recorde** trimestral
- **Recuperação do canal físico**, com crescimento de **+11,4% a/a**
- **Faturamento das vendas B2C<sup>1</sup>** com crescimento de **+9,0% a/a**
- **Same Store Sales: +5,1% a/a**
- **Serviços: +14,0% a/a**



**Lucro Bruto**

**R\$ 417,3 mm**  
(+9,2% a/a)

**Margem Bruta 39,5%**  
(+0,7 p.p. a/a)

- **Iniciativas contínuas** de eficiência nas áreas comerciais e operacionais
- **Ganho de participação das marcas próprias**
- **Maior assertividade comercial**
- Volta do crescimento do **canal físico**
- Foco na otimização do **cash margin** e visão de margem por cliente



**EBITDA Ajustado**

**R\$ 83,3 mm**  
(+24,8% a/a)

**Margem EBITDA Ajustada 7,3%**  
(+1,1 p.p. a/a)

- Expansão de **0,7 p.p. da Margem Bruta**
- Diluição de **0,4 p.p. das despesas operacionais**



**Lucro Líquido Ajustado<sup>2</sup>**

**R\$ 22,4 mm**  
(+49,7% a/a)

**Margem Líquida Ajustada 2,1%**  
(+0,6 p.p. a/a)

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

# Performance de Lojas

**SSS:**  
+5,1% a/a

**16 novas lojas**  
em 2024

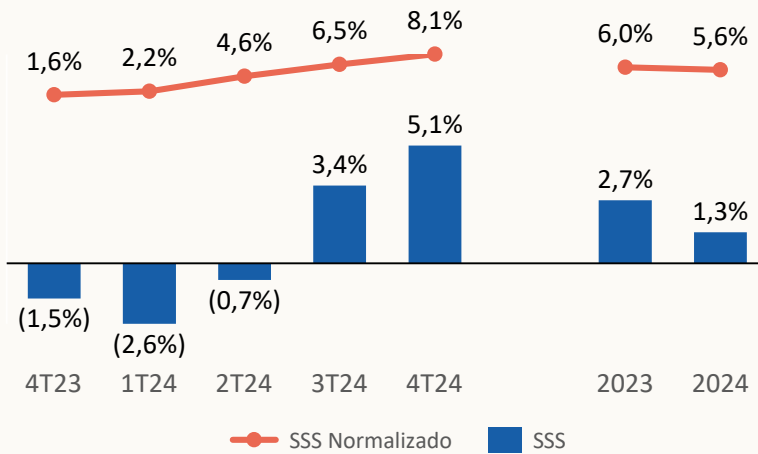
**221 mil m<sup>2</sup> de**  
área de venda

**262 lojas**  
em 24 UFs

**50% das lojas com**  
menos de 4 anos

## Crescimento Same Store Sales<sup>1</sup>

Variação %, a/a



## EBITDA "4-Wall" (Lojas)

% da Receita Bruta Lojas Petz

Safra	# Lojas	EBITDA "4-Wall" (2024)
Até 2020	130	15,7%
2021	37	15,1%
2022	49	12,3%
2023	30	10,6%
2024	16	(0,8%)

<sup>1</sup> 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.





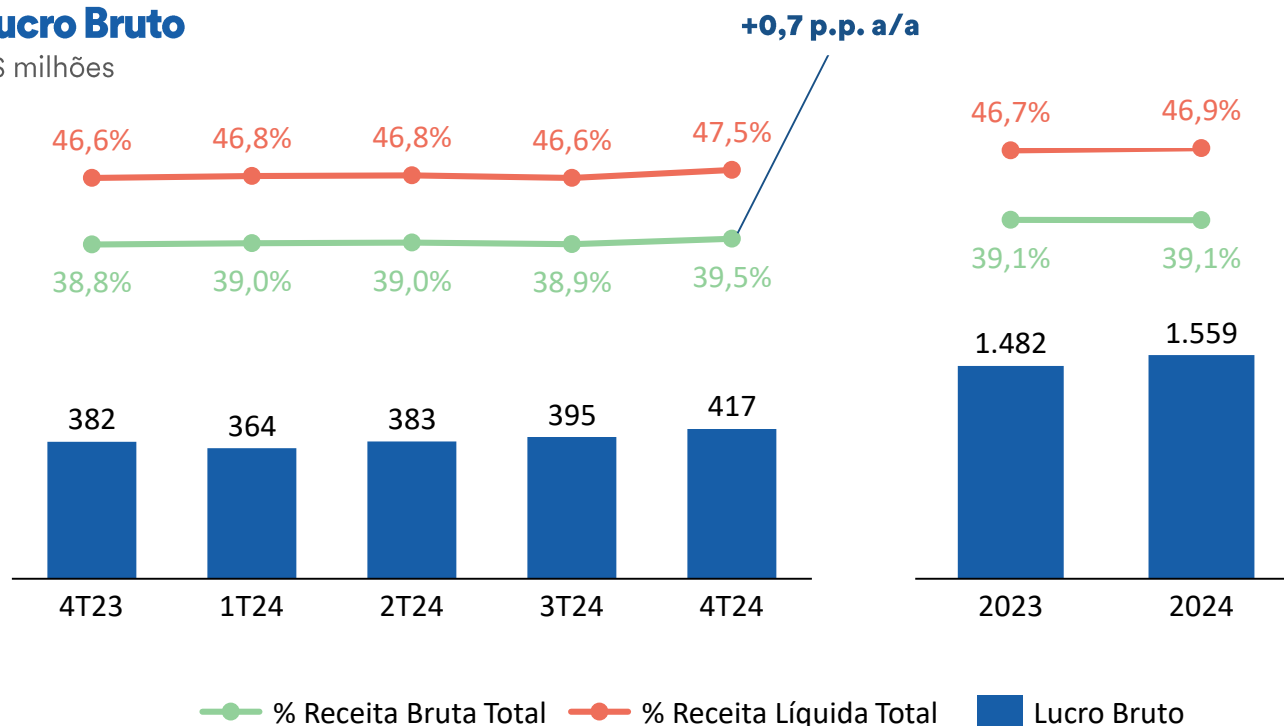
# Margem Bruta



A margem bruta se manteve estável ao longo do ano de 2024, refletindo nossa capacidade de equilibrar crescimento com rentabilidade

## Lucro Bruto

R\$ milhões



## Expansão de 0,7 p.p. de Margem Bruta

- Retomada do crescimento do canal físico (+11,4% a/a) contribui para efeito mix
- Ganho de participação das marcas próprias (+2,8 p.p. a/a)
- Oferta de produtos mais acessíveis em várias categorias

## Crescimento do *cash margin*

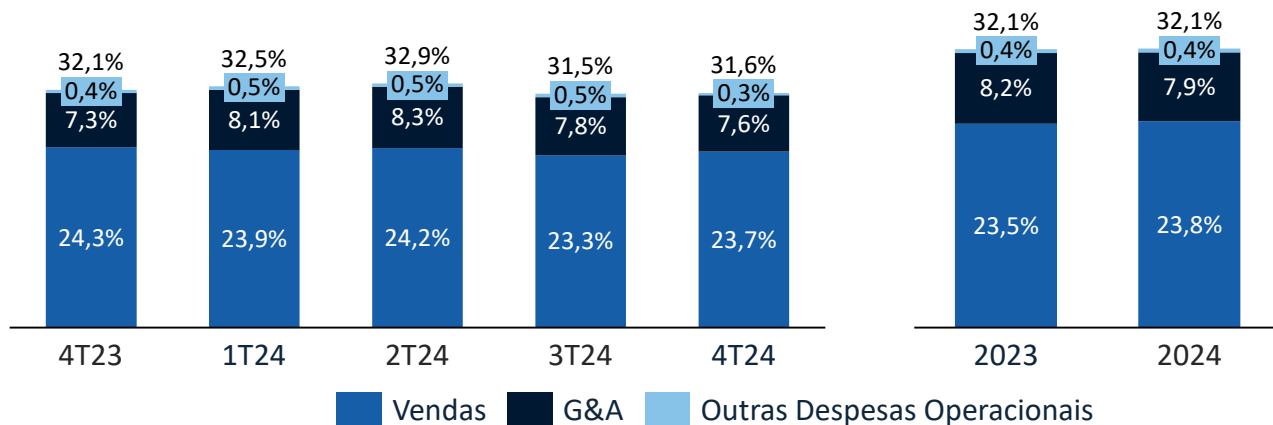
- Visão mais ampla da margem do cliente
- Foco em maximização do *cash margin* e *share of wallet* do cliente

# Despesas Operacionais e EBITDA Ajustado



## Despesas Operacionais

% Receita Bruta Grupo Petz



## Despesas com Vendas: +4,7% a/a 23,7% da Receita Bruta (-0,6 p.p. a/a)

- Crescimento da receita, que possibilitou ganho de alavancagem operacional
- Menor investimento em marketing vs. 4T23, que, por sua vez, foi marcado pela estratégia do lançamento do brand refresh da marca Petz
- Com a estratégia de expansão de espalhamento de lojas, as despesas logísticas são mais onerosas

## Despesas Gerais & Adm.: +11,9% a/a 7,6% da Receita Bruta (+0,3 p.p. a/a)

- Pelo maior crescimento de volume, cupons e de produtos mais acessíveis, além do efeito sazonal do 4T, a operação do CD operou com maior taxa de ocupação, sendo necessária a contratação de pessoal adicional
- Despesas fixas corrigidas pela inflação do país (IPCA), maior que a inflação Petz (-0,8%)

## Outras Despesas: -26,3% a/a 0,3% da Receita Bruta (estável a/a)

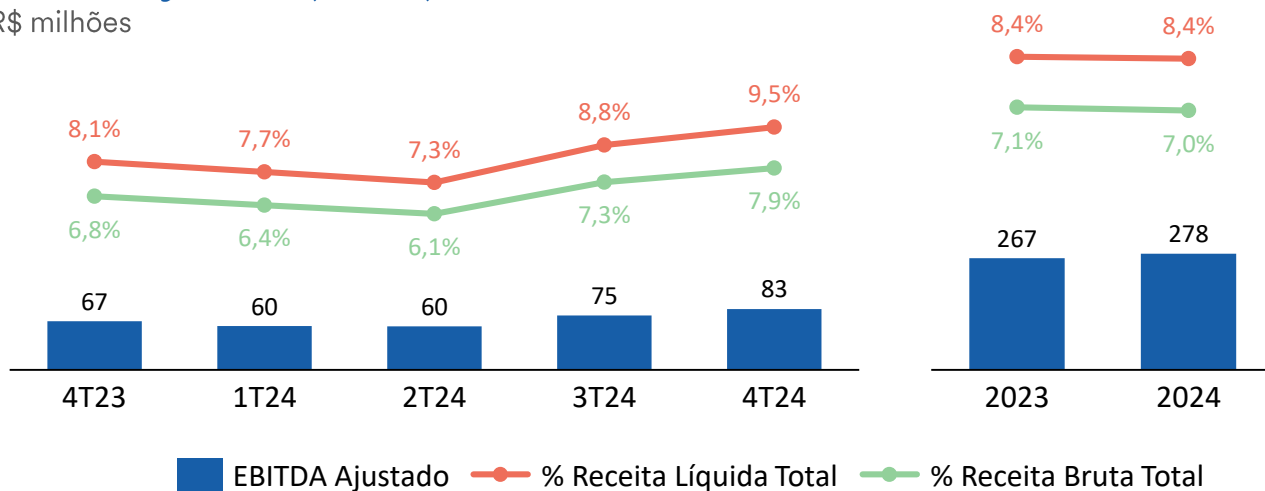
- Redução das despesas pré-operacionais de abertura de lojas, visto a diminuição no número de abertura de lojas vs. o 4T23

## EBITDA Ajustado: +24,8% a/a +1,1 p.p. a/a de Margem EBITDA Ajustada

- Expansão da margem bruta
- Diluição das despesas operacionais

## EBITDA Ajustado (IAS 17)

R\$ milhões





1

## Impairment nas adquiridas Cão Cidadão e Zee.Dog

Anualmente realizamos o teste de impairment das adquiridas para garantir que nossos demonstrativos financeiros reflitam a realidade econômica do negócio

### Impactos:

**EBITDA**  
R\$55,4 milhões

**Lucro Líquido**  
R\$36,6 milhões

### Cão Cidadão

A projeção inicial contemplava o desenvolvimento de uma série de serviços em parceria com a Petz, como hotel para pets, dog walker e pet sitter, entre outros, que não foram implementados

### Zee.Dog

Atualização da taxa de desconto utilizada no teste de impairment, que se elevou ao longo do último ano, reduzindo o valor presente estimado do ativo

**Impacto contábil, não afetando a utilização do benefício da amortização do ágio fiscal**

2

## Marcação a mercado do derivativo relacionado à operação de swap atrelada à linha de financiamento “4131”, em dólar

Variações podem ocorrer entre trimestres devido à cotação do dólar no início e o fim de cada período

- Impacto negativo de R\$ 12,8 milhões no Lucro Líquido no 4T24

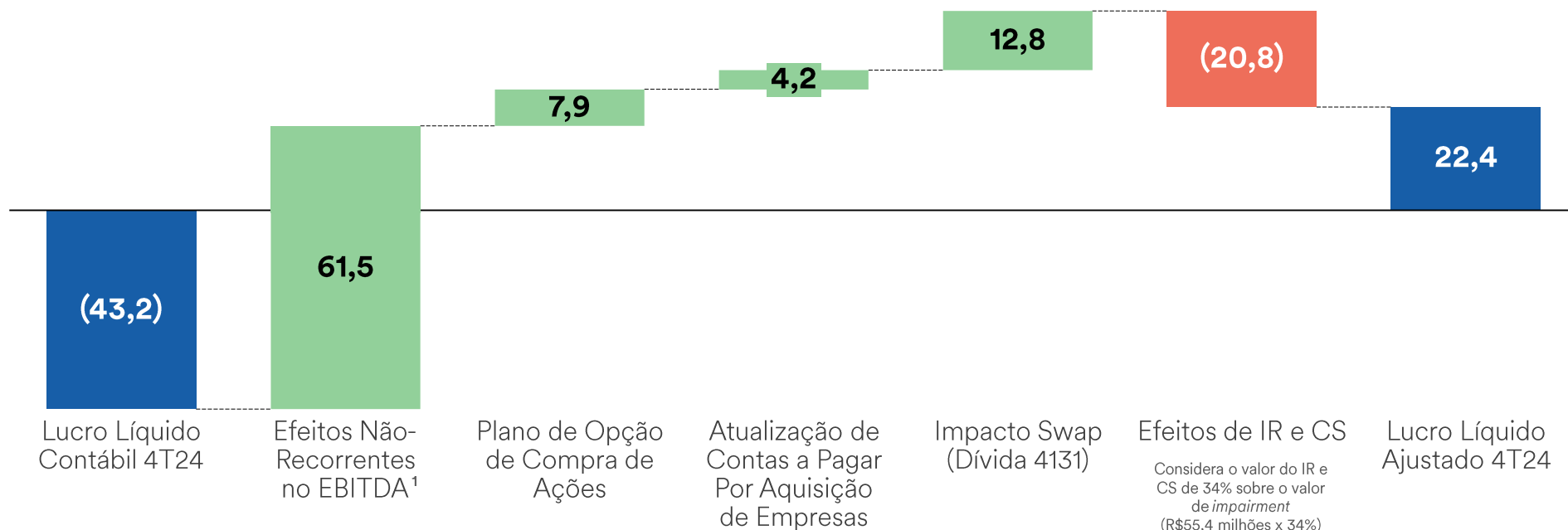
Apesar da variação da marcação a mercado existir entre trimestres (efeito não caixa), ao final do período de 5 anos o impacto da mesma no resultado acumulado será zero

**Crescimento de +49,7% no  
Lucro Líquido Ajustado**

(Desconsiderando o efeito de marcação a mercado do derivativo relacionada à operação de swap atrelada à linha de financiamento “4131”)

## Ajustes no Lucro Líquido

R\$ milhões



<sup>1</sup> Inclui (i) o efeito do impairment no valor de R\$55,4 milhões; (ii) despesas atreladas ao Acordo de Associação com a Cobasi, envolvendo honorários de assessores da transação e due diligence; e (iii) reconhecimento (não caixa) da parcela do earnout da transação de Zee.Dog no montante de R\$1,5 milhão.



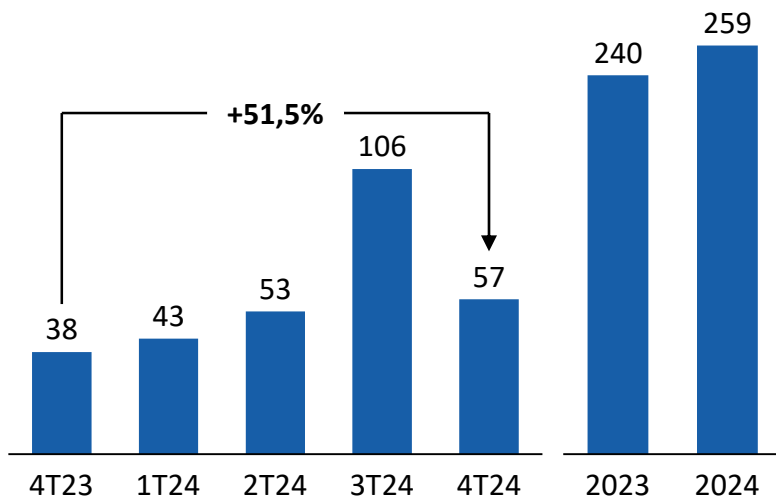
# Fluxo de caixa, investimentos e endividamento



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

## Fluxo de Caixa Operacional

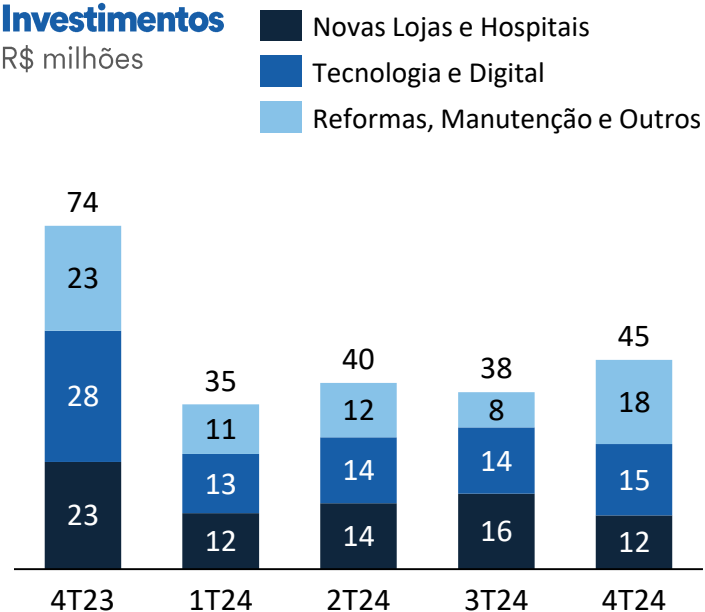
R\$ milhões



- **R\$57,4 milhões** de geração de caixa operacional (**+51,5% a/a**), impulsionado pela eficiência operacional e gestão eficiente de Capital de Giro
- Geração operacional suficiente para cobrir os investimentos

## Investimentos

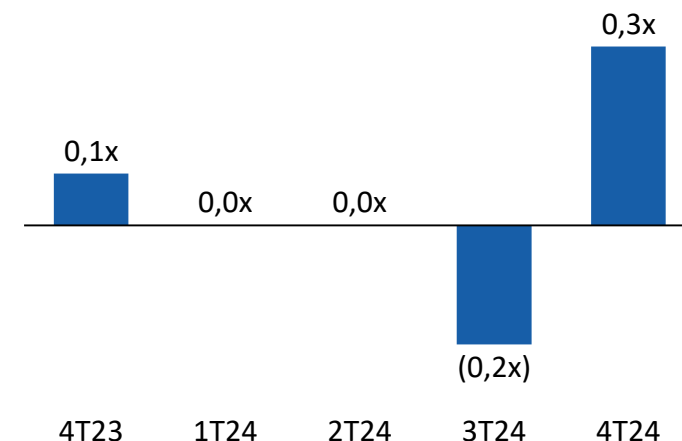
R\$ milhões



- **Redução de -39,1% a/a** nos Investimentos Totais
- **Redução de -49,8% a/a** de Novas Lojas, reflexo do menor ritmo de abertura em 2024, redução do capex por loja e otimização no formato das lojas
- **Redução de -45,8% a/a** em Tecnologia e Digital. Os principais investimentos relacionados à transformação digital já foram realizados e, a Companhia segue focada na otimização e manutenção da infraestrutura já estabelecida

## Alavancagem (IAS 17)

Dívida Líquida (Caixa Líquido)/EBITDA Ajustado 12M



- **Dívida Líquida de R\$88,6 milhões**, representando 0,3x do EBITDA Ajustado dos últimos 12 meses
- **Distribuição de dividendos**, no valor de R\$ 130 milhões, pagos durante o trimestre, que compõem a parcela caixa recebida pelos acionistas da Petz no contexto da combinação de negócios com a Cobasi

# 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.*





**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

[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**  
4Q24 Results



**Petz**

CENTRO VETERINÁRIO  
**seres**

**BANHO & TOSA**  
petz

  
Cão Cidadão

  
adotepetz

  
zee.dog

**CANSEI  
DE SER  
GATO**

**petix.**  
o melhor para seu pet

**ATACADO  
PET**



# Agenda

## 4Q24 Results Videoconference

**1** Message from the Management

---

**2** Financial Results

---

**3** Q&A



## Message from the Management

@ Sergio Zimerman  
Founder and CEO



## 1st Semester

### Q1

#### Analysis and Diagnosis



- Challenges with low revenue growth
- Aggressive competitive environment
- Higher comparison bases
- Gross margin pressure (-0,9 p.p.)
- Physical channel: -6.1% y/y

### Q2

#### Focus on Operational Indicators



- Review of the commercial strategy, aiming for greater competitiveness and customer loyalty
- Operational indicators confirmed that we were on the right track
- Increase in the number of customers and subscriber
- Gross Margin: -0.6 p.p. y/y
- Physical channel: -10.2% y/y

## 2nd Semester

### Q3

#### Beginning of the Reversal of Trends



- Recovery of high single-digit growth (+7.6% y/y)
- Record quarterly revenue – R\$1 billion
- Growth recovery in the Accessories category (+15.6% y/y)
- Optimization of cash margin
- Gross Margin: +0.6 p.p. y/y
- Physical Channel: -0.3% y/y

### Q4

#### Confirmation of Recovery and Resilience



- +9.0% in B2C sales, with no pass-through of inflation or price increases to customers
- Launch of more accessible entry-price products
- Private Label as a competitive differentiator, with record revenue
- Engaged team: focus on sales
- Increase in number of coupons, repurchase, and volume
- **Gross Margin: +0.7 p.p. y/y**
- **Physical Channel: +11.4% y/y**

# Confirmation of the recovery of growth

- **+9.0% in Products (B2C)** – LTM internal inflation (-0.8%) below Brazil's inflation
- Increase of +11.0% in the number of **coupons**
- Recovery of growth and competitiveness in **physical stores (+11.4%)**
- **+7% y/y increase in active customers** in the Digital channel
- **Growth of +21% y/y in subscribers**, reaching 538,000 customers
- Greater engagement of store attendants through **gamification of internal goals**
- Omnichannel customers consume **2.5** times more than single-channel customers
- We started 1Q25 with the same trends as 2H24, **maintaining growth while preserving gross margin**





# 4Q24 Highlights

**+7.4% y/y**

Total Gross Revenue  
R\$1.1 billion  
Quarterly record

**+5.1%**

Same Store  
Sales  
(SSS)

Gross Margin of **39.5%**  
(+0.7 p.p. y/y)

Gross Profit of R\$ 417.3 mm  
(+9.2% y/y)

Adjusted EBITDA Margin of **7.9%**  
(+1.1 p.p. y/y | +0.6 p.p. q/q)

Adjusted EBITDA of R\$ 83.3 mm  
(+24.8% y/y)

**+46%**

Private Label  
Revenue in 4Q24  
(40% in 2024)

**+49.7% y/y**

Adjusted  
Net Income<sup>1</sup>

<sup>1</sup> To better understand the operational results, starting from 4Q24, we excluded the impact of the exchange rate variation of the 4131 debt swap on Adjusted Net Income, since it does not have a cash effect and is only related to the market valuation of the derivative (swap).

# Improvement in Private Label and B2C channels

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

**ROBUST  
REVENUE  
GROWTH**

**+46%** (y/y)  
in 4Q24

**SHARE IN  
TOTAL PRODUCT  
REVENUE**

**~12%**  
in 4Q24

- Official launch of private label “Selections” dry food (Premium Category)
- Opening of the first two pilot stores of **Zee.Now** in São Paulo and Minas Gerais, with an average sales area of 146m<sup>2</sup>





# Launch of dry food

(Premium Category)

# SELECTIONS

for pets



- Sales success in just a few days
- High acceptance by both tutor and pet
- Available in all Petz stores
- 20 SKUs, in packaging of 3kg, 10kg, 15kg, and 20kg

**Product with purpose:**

**1% of the profits raised will be donated to animal causes**





# Focus on the growth of Main Categories

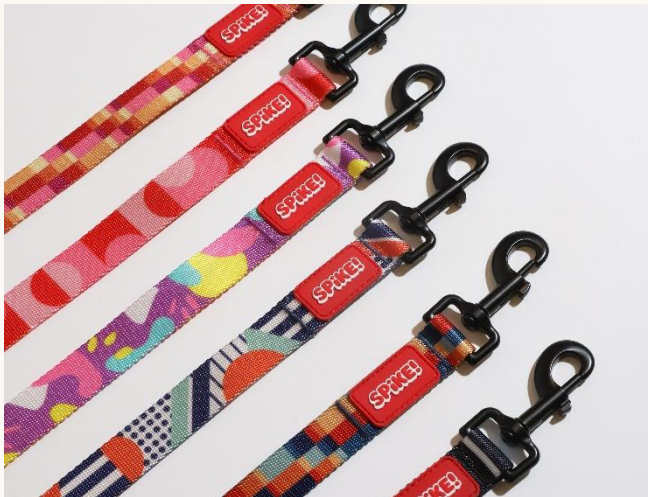
**Hygiene & Cleaning**  
**+16.4% (y/y)**

**Food**  
**+8.9% (y/y)**

**Pharmacy**  
**+8.8% (y/y)**

**Accessories**  
**+15.6% (y/y)**


- Driven mainly by the sales of **beds** and **collars**
- **Successful launch of Spike-branded beds** (average price of ~R\$120, -30% vs. previous entry price)
- **Toys:** launch of over 200 SKUs with the Spike brand in 1Q25







## **Financial Results**

 Aline Penna  
CFO & IRO, ESG and New Business



# Financial Highlights | 4Q24



**Total Gross Revenue**

**R\$ 1.1 Bn**  
(+7.4% y/y)

- Record quarterly revenue
- Physical channel recovery: **+11.4% y/y**
- B2C<sup>1</sup> sales revenue: **+9.0% y/y**
- Same Store Sales: **+5.1% y/y**
- Services: **+14.0% y/y**



**Gross Profit**

**R\$ 417.3 mm**  
(+9.2% y/y)  
**Gross Margin of 39.5%**  
(+0.7 p.p. y/y)

- Ongoing efficiency initiatives in commercial and operational areas
- Gain in market share for private label brands
- Increased commercial effectiveness
- Physical channel growth recovery
- Focus on optimizing cash margin and margin visibility by customer



**Adjusted EBITDA**

**R\$ 83.3 mm**  
(+24.8% y/y)  
**Adjusted EBITDA Margin of 7.3%**  
(+1.1 p.p. y/y)

- Expansion of **0.7 p.p. in Gross Margin**
- Dilution of **0.4 p.p. in operating expenses**



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

**R\$ 22.4 mm**  
(+49.7% y/y)  
**Net Margin of 2.1%**  
(+0.6 p.p. y/y)

<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> For better understanding of the operational results, starting from 4Q24, we exclude the impact of foreign exchange variation from the 4131 debt swap on Adjusted Net Income, as it does not have a cash effect and is only related to the mark-to-market of the derivative (swap).

# Stores Performance

**SSS:**  
+5.1% y/y

**16 new stores**  
in 2024

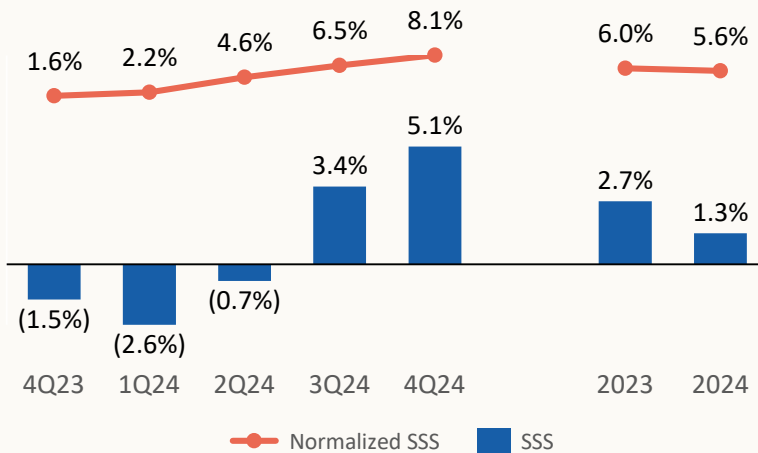
**221k sqm of**  
sales area

**262 stores**  
in 24 states

**50% of store with**  
less than 4 years

## Same Store Sales Growth <sup>1</sup>

Change %, y/y



## 4-Wall EBITDA (Stores)

% Petz Stores Gross Revenue

Cohort	# Stores	4-Wall EBITDA (2024)
until 2020	130	15.7%
2021	37	15.1%
2022	49	12.3%
2023	30	10.6%
2024	16	(0.8%)

<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.



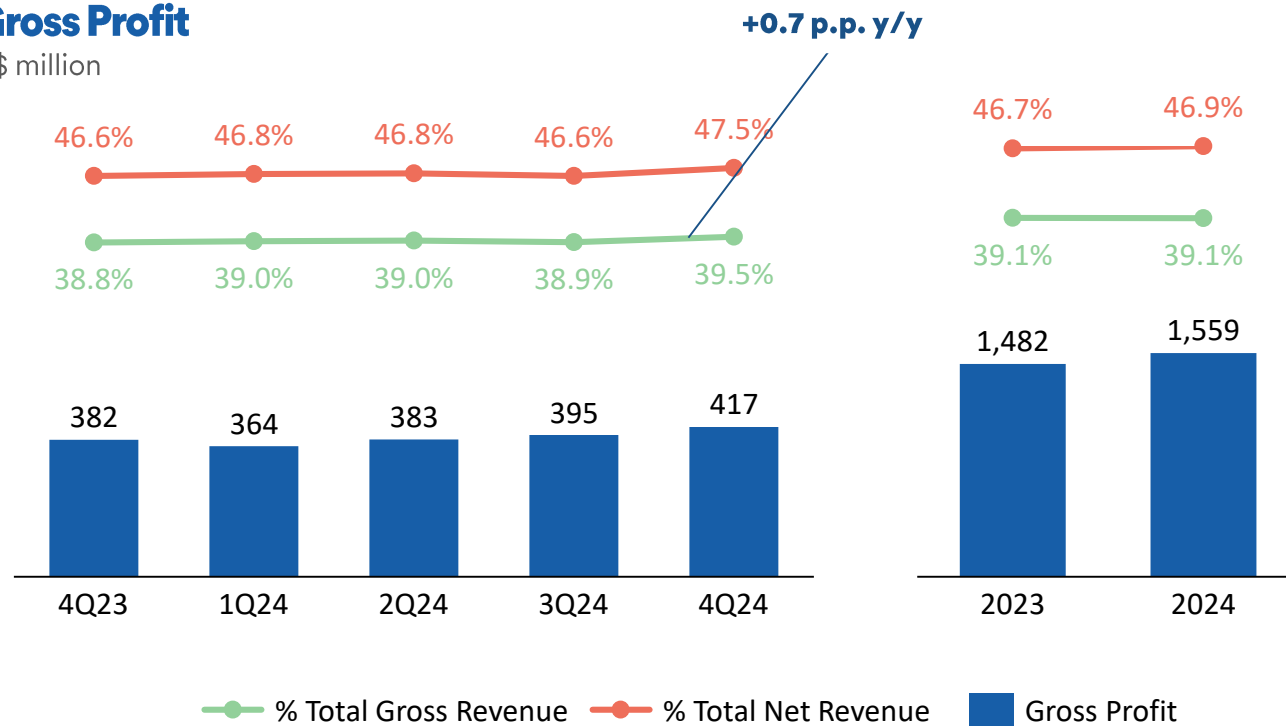
# Gross Margin



Gross margin remained stable throughout the year, reflecting our ability to balance growth with profitability

## Gross Profit

R\$ million



## Expansion of 0.7 p.p. in Gross Margin

- Resumption of growth in the physical channel (+11.4% y/y) contributes to the mix effect
- Gain in market share for private label brands (+2.8 p.p. y/y)
- Offering more affordable products across various categories

## Cash margin increase

- Broader view of customer margin
- Focus on maximizing cash margin and customer share of wallet

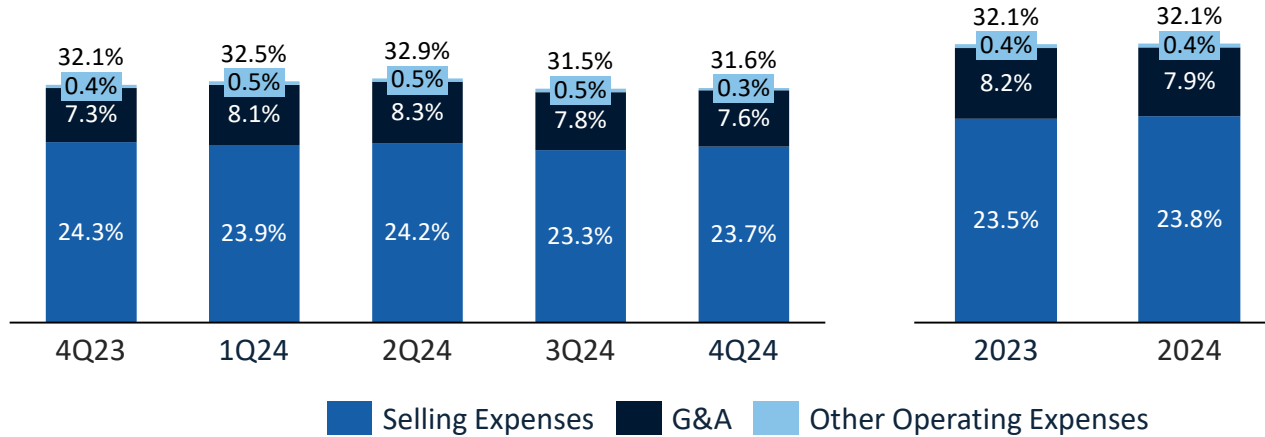


# Operating Expenses and Adjusted EBITDA



## Operating Expenses

% as of Gross Revenue



## Selling Expenses: +4.7% y/y 23.7% of Gross Revenue (-0.6 p.p. y/y)

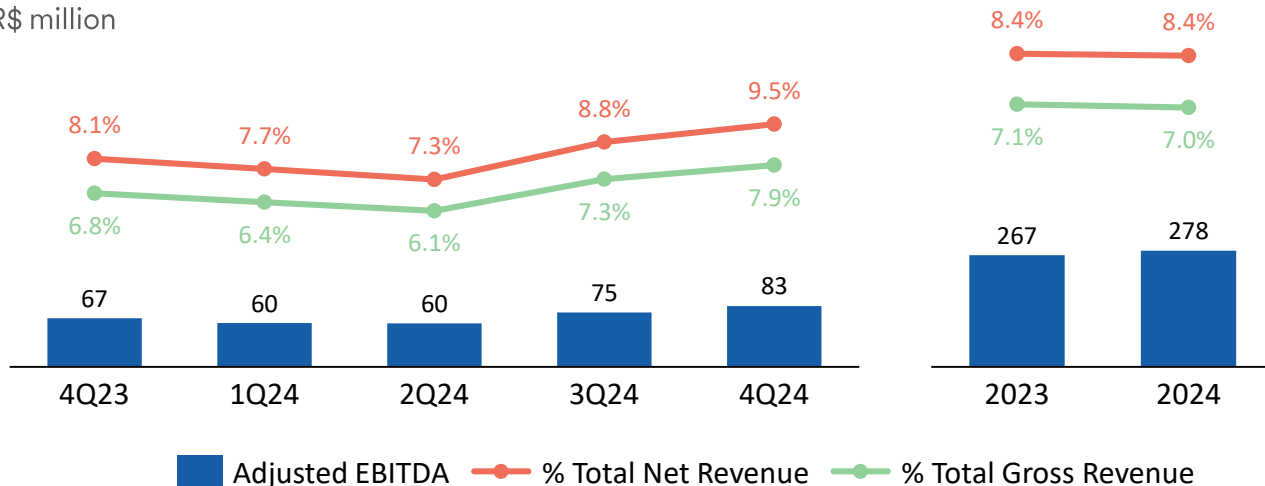
- Revenue growth, which enabled operational leverage gain
- Lower marketing investment compared to 4Q23, which was marked by the strategy of launching the Petz brand refresh
- With the store expansion strategy, logistics expenses are more burdensome

## General & Adm. Expenses.: +11.9% y/y 7.6% of Gross Revenue (+0.3 p.p. y/y)

- Due to higher volume growth, coupons, and more affordable products, as well as the seasonal effect of 4Q, the distribution center operated at a higher occupancy rate, necessitating the hiring of additional staff.
- Fixed expenses adjusted by the country's inflation (IPCA) were higher than Petz's inflation (-0.8%)

## Adjusted EBITDA (IAS 17)

R\$ million



## Other Expenses: -26.3% y/y 0.3% of Gross Revenue (stable y/y)

- Reduction in pre-operational expenses for opening stores, due to the decrease in the number of store openings compared to 4Q23

## Adjusted EBITDA: +24.8% y/y +1.1 p.p. y/y of Adjusted EBITDA Margin

- Expansion of gross margin
- Dilution of operating expenses

1

## Impairment on Cão Cidadão and Zee.Dog

We conducted an annual impairment test on our acquired operations to ensure that our financial statements reflect the economic reality of the business

### Impacts:

**EBITDA**  
R\$55.4 million

**Net Income**  
R\$36.6 million

### Cão Cidadão

Initial revenue projections included the development of a series of services in partnership with Petz, such as pet hotels, dog walking, and pet sitting, which were not implemented

### Zee.Dog

Increase in the discount rate (WACC) used in the impairment test, which rose over the past year, reducing the estimated present value of the asset

**Accounting impact, not affecting the utilization of the benefit from the amortization of tax goodwill**

2

## Mark-to-market of the derivative related to the swap operation linked to the "4131" financing line, in dollars

Variations may occur between quarters due to differences in the dollar exchange rate between the beginning and end of each period

- **Negative impact of R\$ 12.8 million on Net Income in 4Q24**

Despite the mark-to-market variation existing between quarters (non-cash effect), at the end of the five-year period the accumulated impact of this will be zero

# Adjusted Net Income

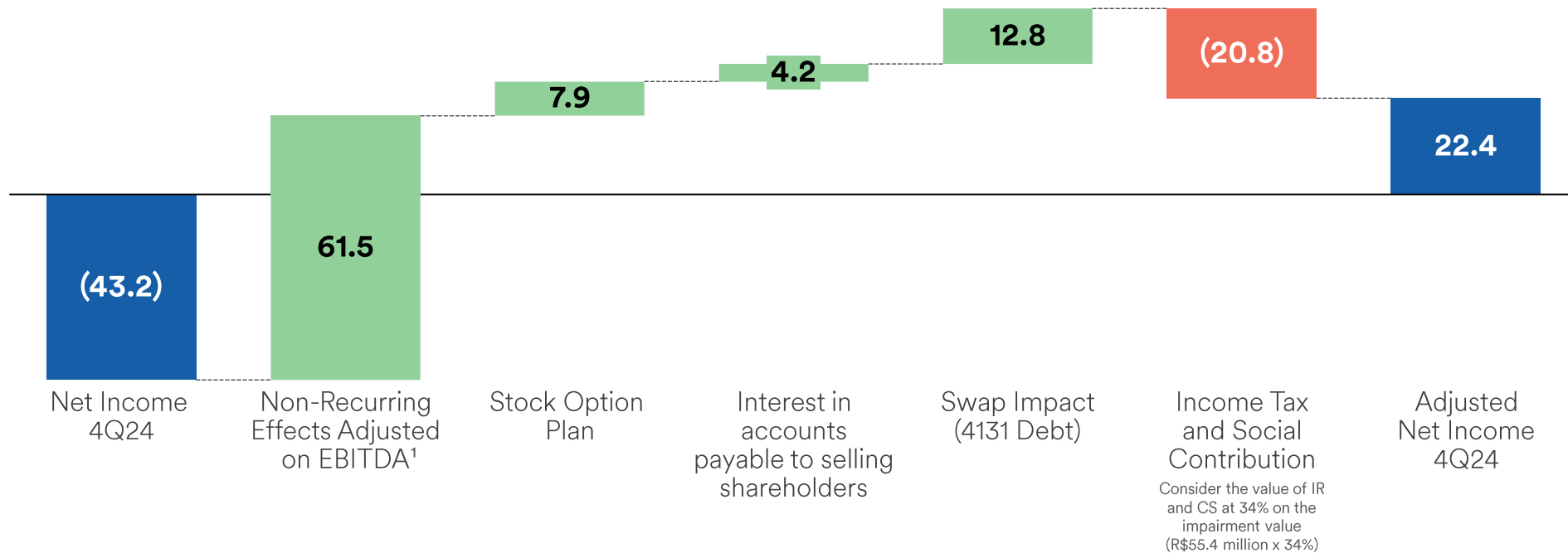


**+49.7% Growth in Adjusted Net Income**

(Excluding the market valuation effect of the derivative related to the swap operation linked to the “4131” financing line)

## Adjustments in Net Income

R\$ million



<sup>1</sup> Includes (i) the effect of impairment amounting to R\$55.4 million; (ii) expenses related to the Partnership Agreement with Cobasi, involving transaction advisory fees and due diligence; and (iii) recognition (non-cash) of the earnout portion of the Zee.Dog transaction amounting to R\$1.5 million.



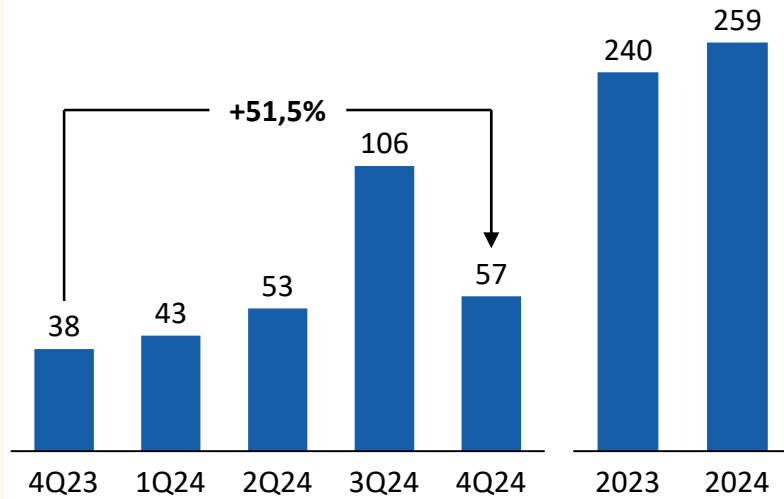
# Cash flow, investments and debt



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

## Operating Cash Flow

R\$ million

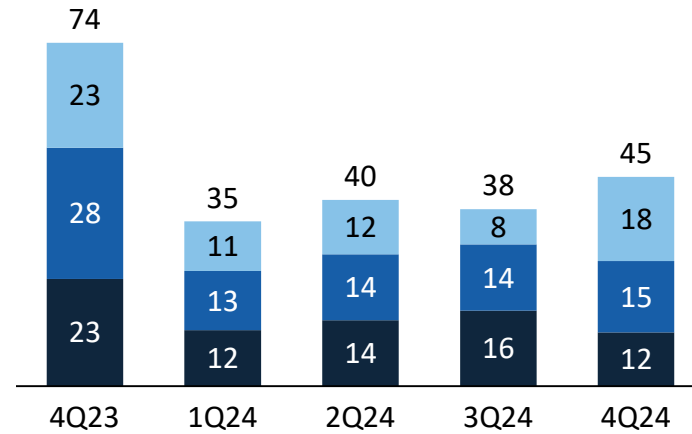


- **R\$57.4 million** in operating cash generation (**+51.5% y/y**), driven by operational efficiency and efficient working capital management
- Sufficient operating generation to cover investments

## Investments

R\$ million

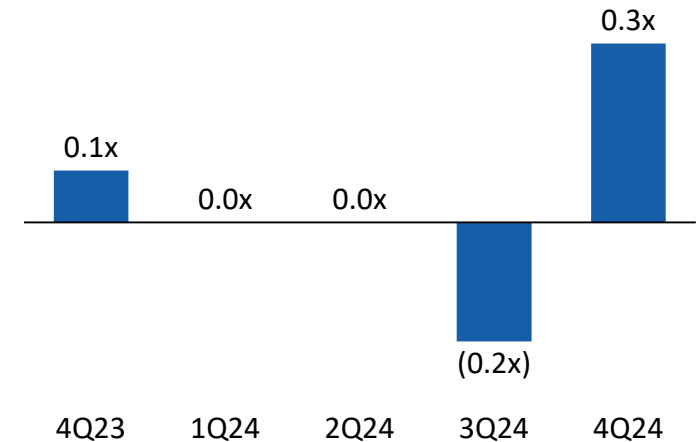
- New Stores & Hospitals
- Technology & Digital
- Renovation, Maintenance & Others



- **Reduction of -39.1% y/y** in Total Investments
- **Reduction of -49.8% y/y** in New Stores, reflecting the slower pace of openings in 2024, reduced capex per store, and optimization of store formats
- **Reduction of -45.8% y/y** in Technology & Digital. The main investments related to digital transformation have already been made, and the company continues to focus on optimizing and maintaining the established infrastructure.

## Leverage (IAS 17)

Net Debt/Adjusted EBITDA 12M



- **Net Debt of R\$88.6 million**, representing 0.3x the Adjusted EBITDA of the last 12 months
- **Dividend distribution amounting to R\$130 million**, paid during the quarter, which constitutes the cash portion received by Petz shareholders in the context of the business combination with Cobasi

# 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.*





**Aline Penna**

CFO, IR/ESG and New Business

**Marcos Benetti**

IR, M&A and New Business Manager

**Nicole Caputo**

IR Consultant

[ri.petz.com.br/en](https://ri.petz.com.br/en)

[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.