



CRIAÇÃO DO MELHOR ECOSSISTEMA PET DO BRASIL

Petz

Cobasi

AGOSTO DE 2024

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 administração 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 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

Criação do Melhor Ecosystema Pet do Brasil

2

Geração de Valor

3

Resumo da Transação e Próximos Passos

Petz *Cobasi*

1

**Criação do Melhor
Ecossistema Pet do Brasil**

Petz Cobasi

**criação do MELHOR
E MAIS INTEGRADO
ECOSSISTEMA PET DO BRASIL**



The Petz logo is displayed in a bold, blue, sans-serif font. It is positioned on the left side of the slide, within a light blue curved background element. A large grey plus sign is located between the Petz and Cobasi logos, indicating a combination or partnership.The Cobasi logo is displayed in a bold, orange, sans-serif font. It is positioned on the left side of the slide, within a light blue curved background element.

RACIONAL DA TRANSAÇÃO

- 1** **Ganho de escala** por meio da criação de uma **plataforma pet nacional**, com proposta de valor única ao cliente
- 2** União de modelos de negócio e direcionamentos estratégicos **similares**
- 3** Fortalecimento da **omnicanalidade** na plataforma combinada
- 4** Potencialização da estratégia **comercial** e obsessão pelo nível de **serviço**
- 5** Melhores práticas para oferta completa e integrada de **serviços pet**, **saúde** e **estética**
- 6** Geração de valor via compartilhamento de competências e **sinergias**
- 7** União de **acionistas de referência** pioneiros no setor com uma equipe de gestão experiente e complementar

A TRANSAÇÃO IRÁ TRAZER BENEFÍCIOS PARA O CONSUMIDOR FINAL COM A OFERTA DE UMA PROPOSTA DE VALOR ÚNICA

1

Ganho de **escala**,
com proposta de valor
única ao cliente

R\$6,9BI

Receita Bruta¹

R\$464MM

EBITDA¹

~11%

Market Share²

2

União de modelos de
negócio e
direcionamentos
estratégicos **similares**



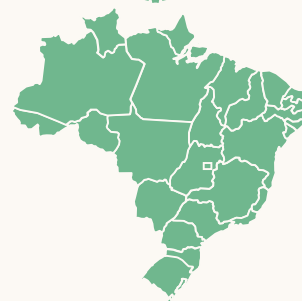
Maior **assertividade** no
sortimento, com base em
inteligência de dados. Foco na
maior **qualidade** e
disponibilidade



Potencialização da **oferta de
serviços nas lojas** garantindo
melhor controle de **qualidade** e
otimização do **cross-sell** com
produtos

3

Fortalecimento da
omnicanalidade



Multiplicação dos pontos de
contato com **clientes**, sendo
a plataforma mais bem
distribuída do Brasil

+140 cidades com **494**
lojas³

4

Potencialização da
estratégia **comercial** e
obsessão pelo
nível de **serviço**

+20 **marcas próprias**
de higiene, alimentação e
lifestyle

Integração dos **planos de
assinatura**

NPS em
zona de excelência

5

Melhores práticas para
oferta completa e
integrada de **serviços pet**,
saúde e estética

~R\$11BI

TAM de Serviços Pets⁴

<2%

Market Share de Serviços Pets⁴

+314

Lojas com serviços de estética

+173

Lojas com serviços de saúde pet

+15

Hospitais

GERAÇÃO DE VALOR PARA OS ACIONISTAS

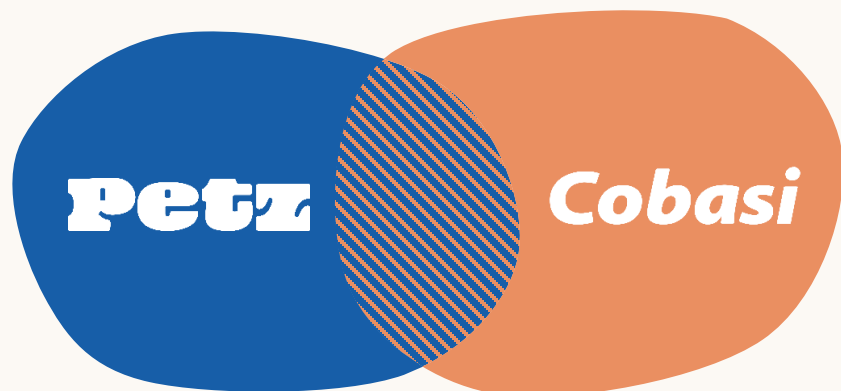
DA **Petz** E DA **Cobasi**

6

Geração de valor via compartilhamento de competências e **sinergias**

7

União de **acionistas** de referência pioneiros no setor com uma equipe de **gestão** experiente e complementar



Sergio Zimerman
Presidente do
Conselho de Administração



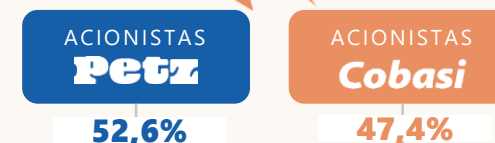
Paulo Nassar
CEO



Criação de **Comitês** para garantir a construção das melhores práticas, entre as companhias

+ **Distribuição de dividendos**

+ **Caixa**



Companhia Combinada

DESTAQUES DA COMPANHIA COMBINADA

2023 A ¹	Petz	Cobasi	TOTAL
# DE LOJAS ²	252	242	494
RECEITA BRUTA	R\$3,8 _{BI}	R\$3,1 _{BI}	R\$6,9 _{BI}
EBITDA IAS17 AJUSTADO	R\$267 _{MM}	R\$197 _{MM}	R\$464 _{MM}
DÍVIDA(CAIXA) LÍQUIDA(O) FINANCEIRA(O)	R\$23 _{MM}	R\$(217) _{MM}	R\$(194) _{MM}

Notas: (1) Considera números consolidados ajustados de ambas Companhias; (2) Considera número de lojas em Agosto de 2024

Petz Cobasi

2

Geração de Valor

ESTUDO PRELIMINAR DE SINERGIAS | PRINCIPAIS FRENTES ANALISADAS

FOOTPRINT DE LOJAS E EXPANSÃO

Racionalização do **plano de expansão** de lojas

Melhorias operacionais para **redução de ruptura e perdas**

EFICIÊNCIA OPERACIONAL

Otimização **comercial**

Evolução da estratégia de produtos **private label**

DESPESAS OPERACIONAIS

Redução do **G&A corporativo**

Aumento da eficiência de **custos indiretos**

Aumento da **eficiência nas operações** dos Centros de Distribuição no Atendimento das Lojas

DIGITAL E OMNICALIDADE

Experiência **omnicanal** aprimorada, e consequente **aumento da penetração e gasto médio**

Aumento da penetração dos **planos de assinatura**

Otimização dos investimentos em **marketing digital**

ECOSSISTEMA DE PRODUTOS E SERVIÇOS

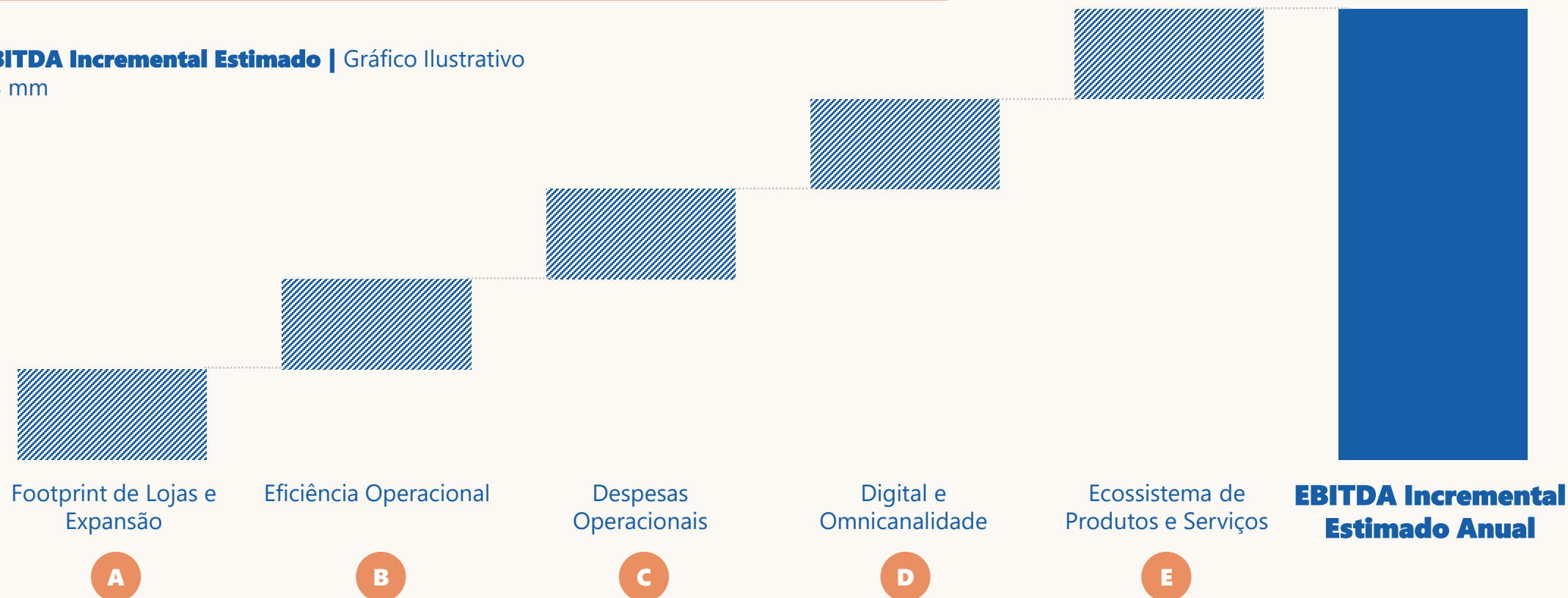
Aumento da produtividade de **serviços e cross-sell** de produtos

Incremento da **capilaridade de serviços** oferecidos nas lojas

Maior rentabilidade do modelo de serviços com revisão dos formatos existentes

ESTIMATIVA PRELIMINAR DE SINERGIAS PARA A COMPANHIA COMBINADA

EBITDA Incremental Estimado | Gráfico Ilustrativo
R\$ mm



Fontes: Companhias

Nota: (1) Elaborada pelas Companhias em conjunto com consultoria estratégica especializada

ALAVANCAS QUE PODEM GERAR RESULTADOS INCREMENTAIS



Avaliar **novos formatos de loja**



Adotar melhores práticas de personalização e **marketing digital**



Expandir a estratégia com ***private label***



Adotar melhores práticas de **produtividade em CDs** para otimização da malha logística



Revisão do **ecossistema de saúde e serviços**

Petz Cobasi

3

Resumo da Transação e Próximos Passos

Essenciais
para o
dia a dia

Mantenha sua
casa sempre limpa
com os tapetes
higiênicos da Petz.



Vel viaje
sem seu pet?



PRINCIPAIS TERMOS DA TRANSAÇÃO

RELAÇÃO DE TROCA

- **52,6%** para os acionistas da **Petz** e **47,4%** para os acionistas da **Cobasi**

COMPONENTE CAIXA

- Acionistas da Petz receberão **R\$ 400 mm** em caixa, sendo:
 - **R\$ 270 mm** no fechamento da transação
 - **R\$ 130 mm** por meio de dividendos extraordinários da Petz a serem distribuídos entre assinatura e fechamento da Transação

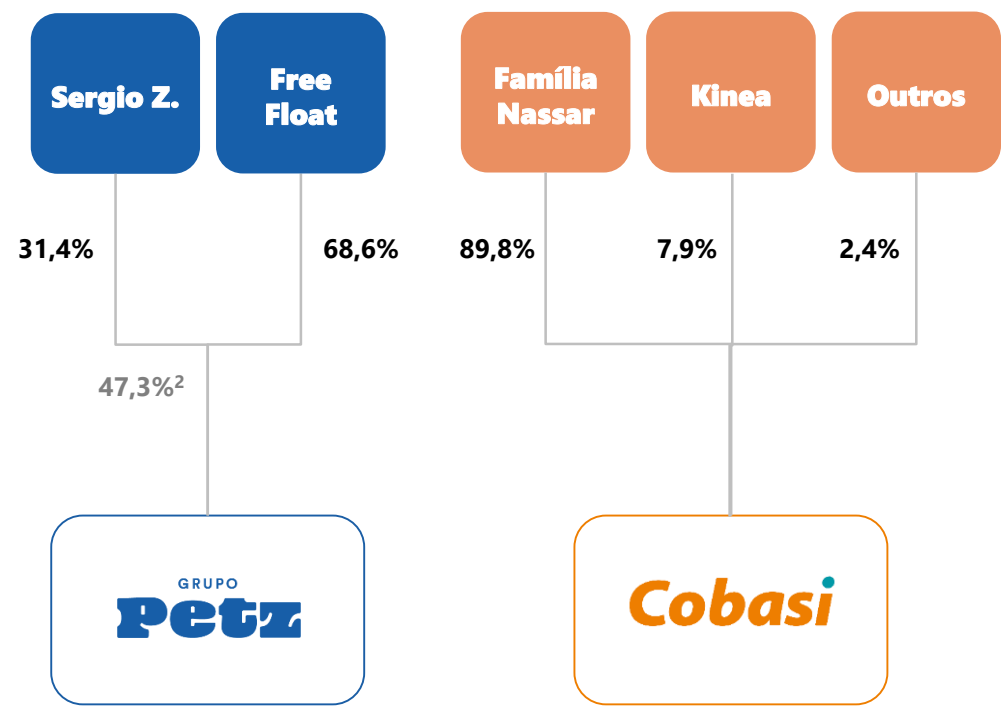
ESTRUTURA

- **Incorporação** de ações da Petz pela Cobasi
- A Companhia Combinada será listada no **Novo Mercado**

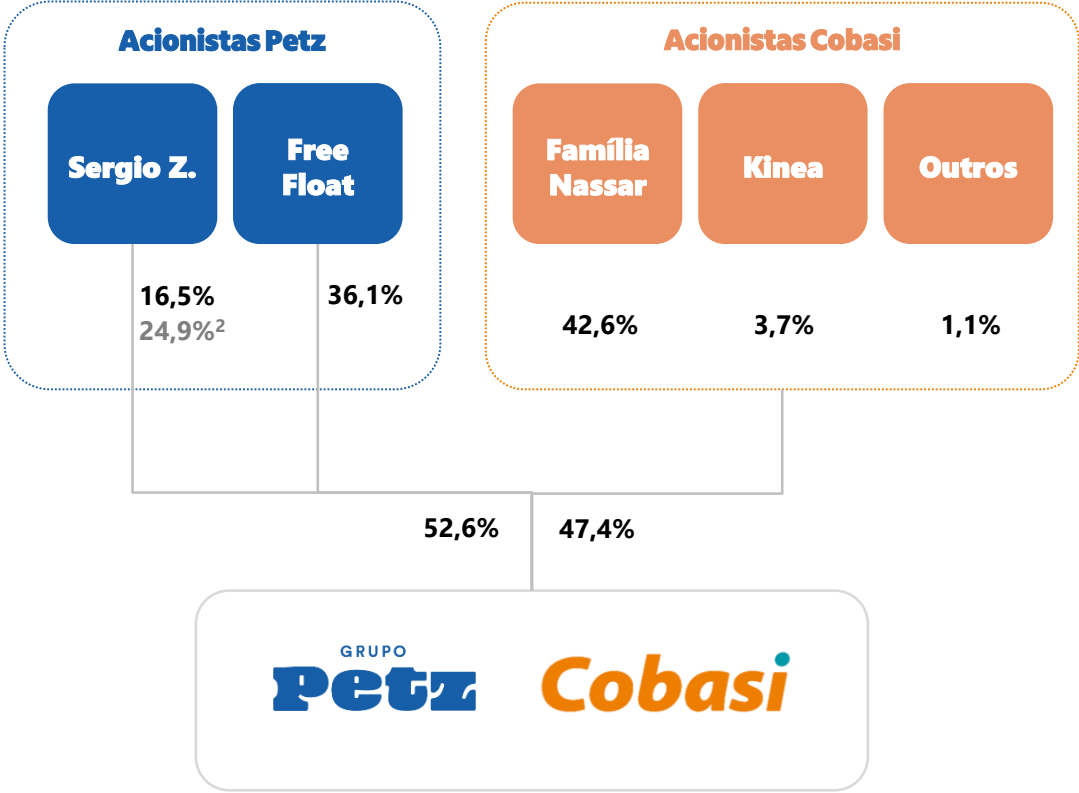
GOVERNANÇA

- **Acordo de Acionistas** assinado entre o Sergio Zimerman e a Família Nassar, com validade de 8 anos
- Voto dos signatários do Acordo de Acionistas será em bloco
- **Paulo Nassar** será o **CEO** da Companhia Combinada
- **Sergio Zimerman** será o **Presidente do Conselho de Administração**
- Conselho de Administração será inicialmente formado por **9 membros**:
 - **4** indicados por Sergio Zimerman, sendo 2 independentes
 - **5** indicados pela Família Nassar e Kinea, sendo 2 independentes
- **Formação de Comitês:** Financeiro, Auditoria, Estratégia, Recursos Humanos e Sustentabilidade
- **Lock-up:** restrições à negociação de ações da Companhia por determinado período
- **Direito de primeira oferta**

Estrutura Acionária Pré-Transação¹

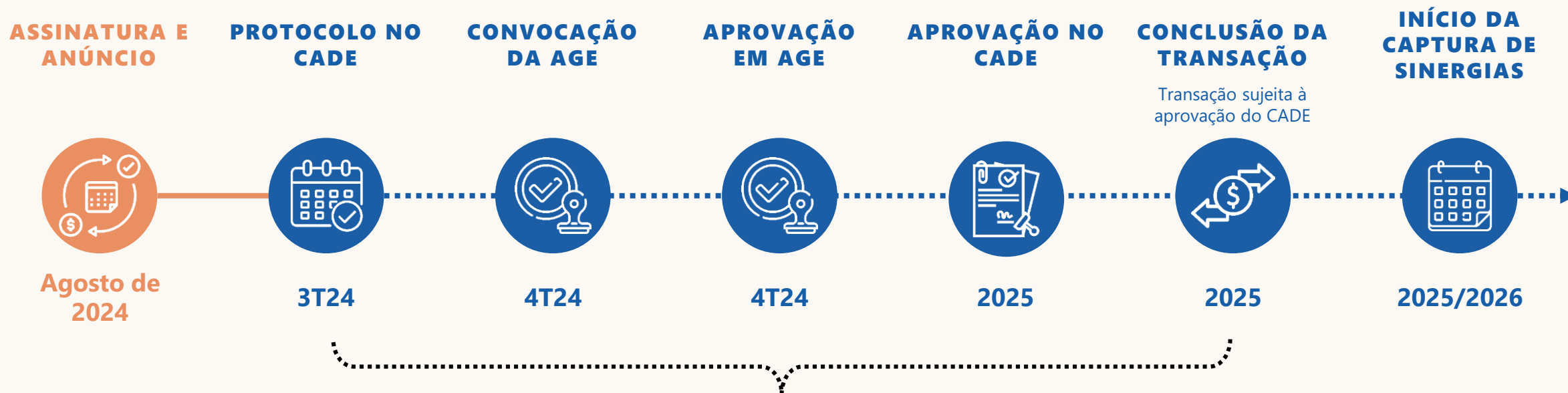


Estrutura Acionária Após a Transação



Notas: (1) Exclui as ações em tesouraria; (2) Considera instrumentos financeiros derivativos com liquidação física e liquidação econômica

LINHA DO TEMPO DA TRANSAÇÃO E PRÓXIMOS PASSOS



PLANO DE INTEGRAÇÃO DE NEGÓCIOS

- **Plano de integração** será feito entre assinatura e fechamento da Transação, com apoio de consultoria estratégica de primeira linha
 - Detalhamento das **alavancas de geração de valor** com designação de responsáveis por execução
 - Planejamento de **governança**
 - Definição da **estrutura organizacional** e plano de **retenção de talentos**
 - **Integração cultural**
 - Estratégia do **Day One** para que a integração possa ser ativada com pragmatismo e disciplina



CONSIDERAÇÕES FINAIS

- ✓ Criação do melhor e mais completo ecossistema pet do Brasil
- ✓ Sinergias anuais esperadas de R\$220-330 milhões de EBITDA incremental
- ✓ Oferta de proposta de valor única aos clientes, com portfólio completo de produtos e serviços integrados
- ✓ Otimização da omnicanalidade, com fortalecimento da nossa presença digital e física
- ✓ Compromisso com a excelência através da busca por níveis excepcionais de serviço e satisfação do cliente
- ✓ Jornada transformadora buscando estabelecer novos padrões na indústria global de cuidados com pets

A background image showing a brown dog and a grey cat eating from a white bowl. The dog is on the left, and the cat is on the right, both focused on their food.

GRUPO **PETZ**

PETZ
B3 LISTED NM

IBOVESPA B3

IBRX100 B3

IBRA B3

IGC B3

ITAG B3

IGCT B3

IGC-NMB3

ICON B3

SMLL B3

<https://ri.petz.com.br>
ri@petz.com.br

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

Assessoria de Imprensa

Tiago Lethbridge | tiago.lethbridge@novapr.com.br

Marilia Paiotti | marilia.paiotti@novapr.com.br



CREATING THE LEADING PET ECOSYSTEM IN BRAZIL

Petz

Cobasi

AUGUST, 2024

The statements contained in this document regarding business outlook, projections of operational and financial results, and those related to the growth prospects of Petz 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. All variations presented herein are calculated based on figures in thousands of reais, as well as rounding.

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

AGENDA

1

Creating the Leading Ecosystem in Brazil

2

Value Creation

3

Transaction Overview and Next Steps

Petz Cobasi

1

**Creating the Leading
Ecosystem in Brazil**



Petz Cobasi

CREATING THE **LEADING** AND
MOST INTEGRATED PET ECOSYSTEM
IN BRAZIL

The Petz logo is displayed in a bold, blue, sans-serif font. It is positioned in the upper left quadrant of the slide, within a light blue curved background element. A dotted blue line curves from the top right towards the center, passing behind the logo.The Cobasi logo is shown in a bold, orange, sans-serif font. It is located in the lower left quadrant of the slide, within a light gray curved background element. A dotted orange line curves from the bottom left towards the center, passing behind the logo.

TRANSACTION RATIONALE

- 1 **Gains of scale** through the development of a **nationwide pet platform** with a unique value proposition for customers
- 2 Combining **similar** business models and strategic guidelines
- 3 Strengthening **omnichannel** capabilities in the combined platform
- 4 Enhancement of the **commercial** strategy focusing on excellence of the **service level**
- 5 Implementing best practices for a comprehensive and integrated offering of **pet services, healthcare** and **pet care**
- 6 Unlocking value through sharing competencies and **synergies**
- 7 Bringing together **reference shareholders** who are pioneers in the sector with an experienced and complementary management team

THE TRANSACTION WILL DELIVER BENEFITS TO THE CUSTOMER THROUGH A UNIQUE VALUE PROPOSITION

1

Gains of sale with a unique value proposition for the customer

2

Combining **similar** business models and strategic guidelines

3

Omnichannel strengthening

4

Enhancement of the **commercial** strategy focusing on excellence of the **service level**

5

Best practices for a comprehensive and integrated offering of **pet and health services**

R\$6.9BN

Gross Revenue¹

R\$464MM

EBITDA¹

~11%

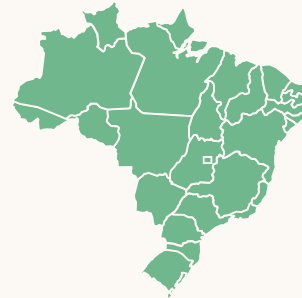
Market Share²



Assertiveness in the **product mix** based on data intelligence focusing on **quality** and **availability**



Enhancement of the **service offering** in stores, guaranteeing better **quality** control and **cross-sell** optimization



Multiplication of points of contact with **customers**, being the **best-distributed** platform in **Brazil**

+140 cities with **494** stores³

+20 **private labels** of hygiene, nutrition and lifestyle

Integration of **subscription plans**

NPS in excellence level

~R\$11BN

TAM of Pet Services⁴

<2%

Market Share in Pet Services⁴

+314

Stores with grooming services

+173

Stores with healthcare services

+15

Hospitals

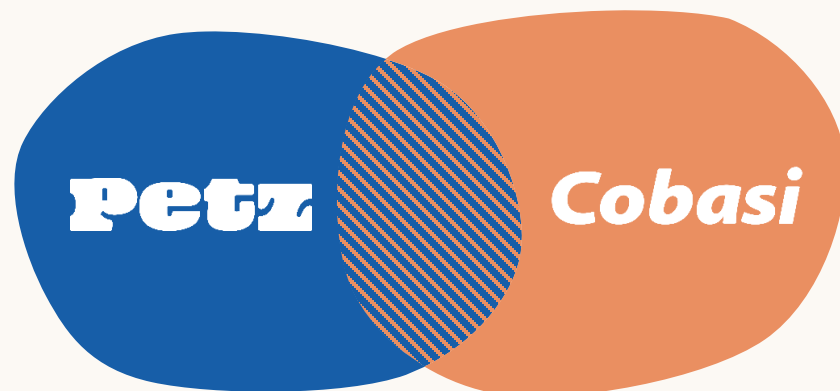
VALUE CREATION FOR **Petz** AND **Cobasi** SHAREHOLDERS

6

Value creation through competencies sharing and **synergies**

7

Bringing together pioneering reference **shareholders** in the sector with an experienced and complementary **management team**



Sergio Zimmerman
Chairman of the Board of Directors



Paulo Nassar
CEO



Establishment of **Committees** to ensure the construction of best practices between companies

+ Dividend distribution

+ Cash

SHAREHOLDERS
Petz

52.6%

SHAREHOLDERS
Cobasi

47.4%

Combined Company

HIGHLIGHTS OF THE COMBINED COMPANY

2023 A ¹	Petz	Cobasi	TOTAL
# OF STORES ²	252	242	494
GROSS REVENUE	R\$3.8BN	R\$3.1BN	R\$6.9BN
NORMALIZED IAS17 EBITDA	R\$267MM	R\$197MM	R\$464MM
NET FINANCIAL DEBT (CASH)	R\$23MM	R\$(217)MM	R\$(194)MM

Notes: (1) Considers adjusted consolidated figures for both companies; (2) As of August 2024

Petz Cobasi

2

Value Creation



PRELIMINARY SYNERGY ANALYSIS | KEY AREAS ANALYZED

STORES' FOOTPRINT AND EXPANSION

Streamlining the **store expansion plan**

Operational improvements to reduce stock-out and losses

OPERATIONAL EFFICIENCY

Commercial optimization

Evolution of the **private label** strategy

OPERATING EXPENSES

Reduction of corporate **G&A**

Increased efficiency of **indirect costs**

Greater **efficiency** in **distribution center** operations and **store service**

DIGITAL AND OMNICHANNEL

Improved **omnichannel** experience to increase **penetration** and **average spending**

Increased penetration of **subscription plans**

Optimization of **digital marketing** investments

PRODUCT AND SERVICE ECOSYSTEM

Increased **services' productivity** and **cross-sell**

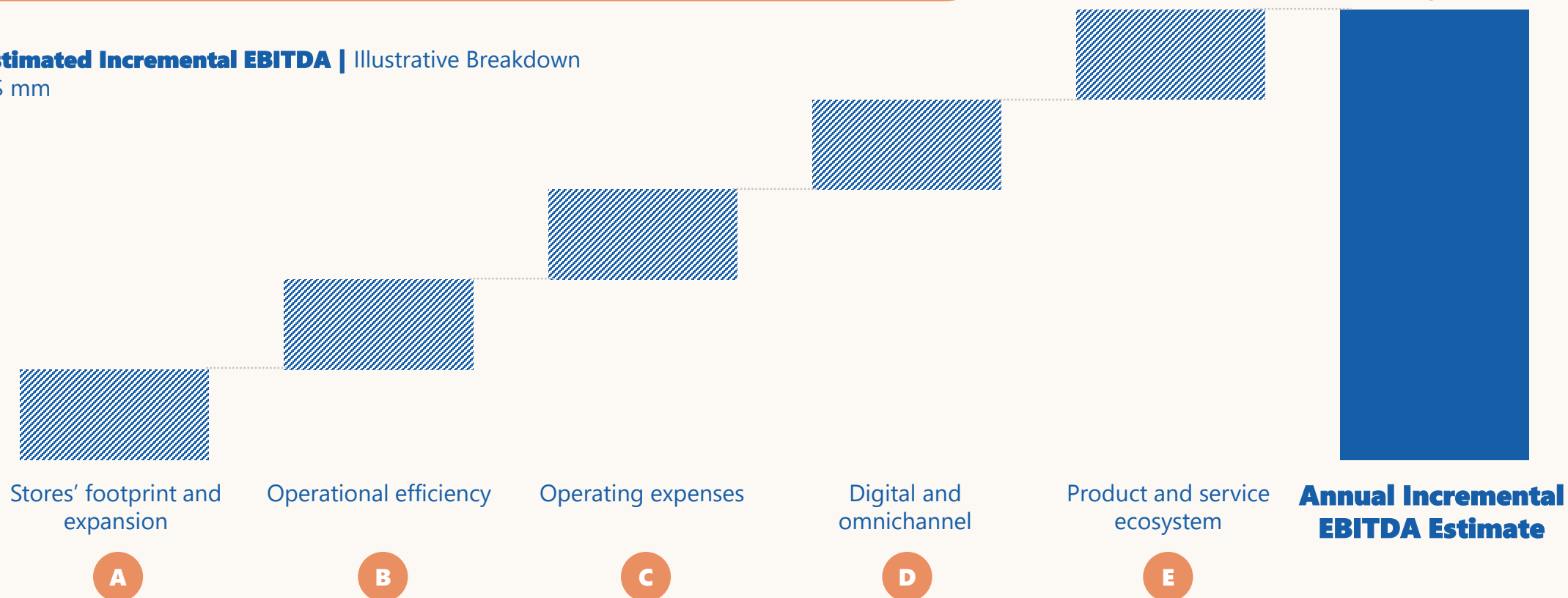
Improved **capillarity of services offered** in stores

Greater **profitability of services** business model with a review of existing formats

PRELIMINARY SYNERGIES ESTIMATE FOR THE COMBINED COMPANY

Estimated Incremental EBITDA | Illustrative Breakdown
R\$ mm

R\$220-330MM¹



Source: Companies

Note: (1) Developed by the Companies in collaboration with a strategic consultancy

LEVERS THAT CAN DRIVE INCREMENTAL IMPACT



Evaluate **new store formats**



Adopt best practices in personalization and **digital marketing**



Expand **private label** strategy



Adopt **best productivity practices** in distribution centers for optimized joint logistics networks



Restructure the **healthcare and services ecosystem**

3



Transaction Overview and Next Steps



EXCHANGE RATIO

- **52.6%** for **Petz** shareholders and **47.4%** for **Cobasi** shareholders

CASH COMPONENT

- Petz shareholders will receive **R\$ 400 mm** in cash, of which:
 - **R\$ 270 mm** at the Transaction closing
 - **R\$ 130 mm** through extraordinary dividends from **Petz** to be distributed between signing and closing of the Transaction

STRUCTURE

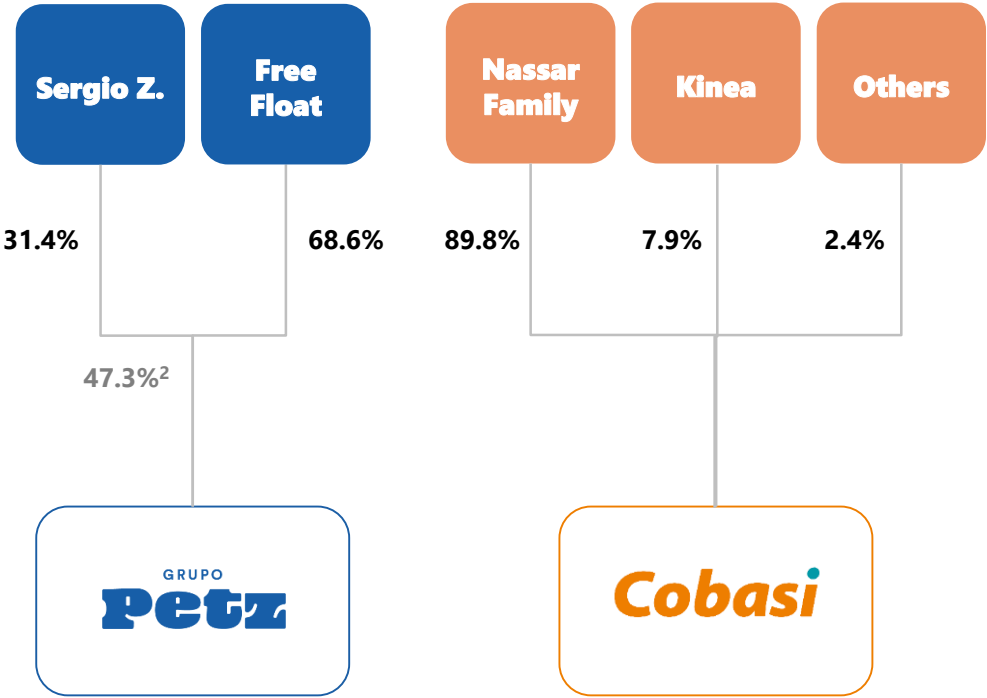
- **Incorporation** of Petz shares by Cobasi
- The Combined Company will be listed on the **Novo Mercado**

GOVERNANCE

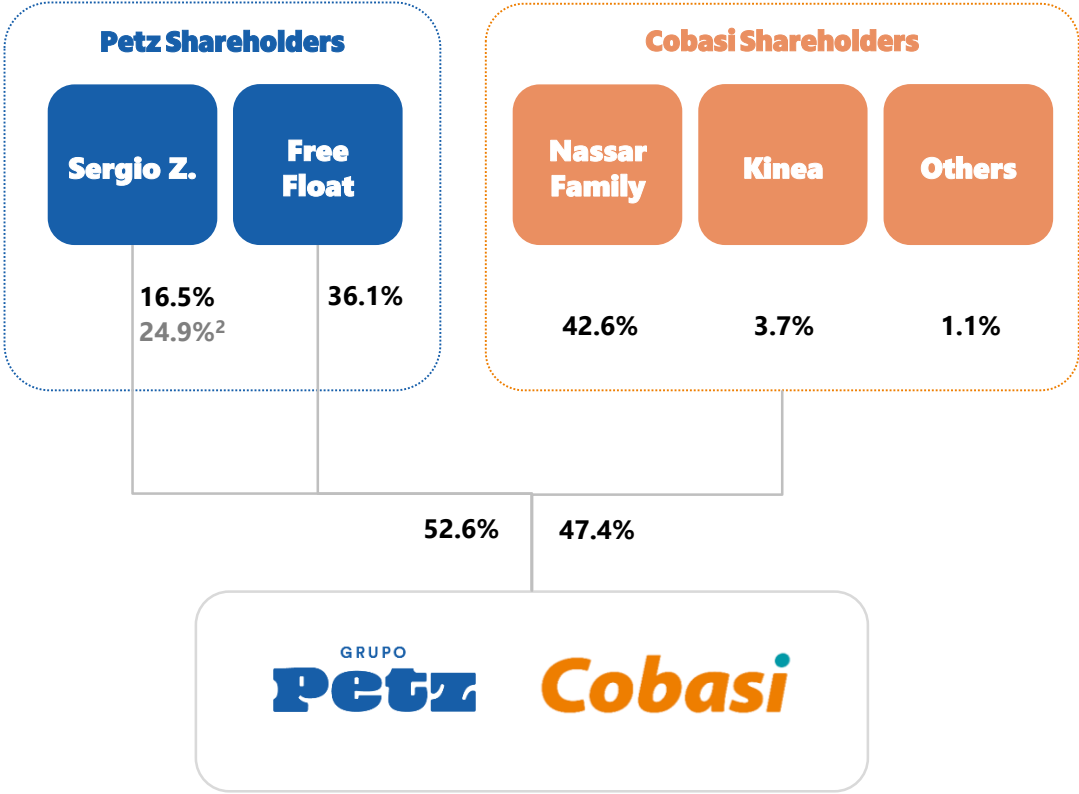
- Shareholders' Agreement signed between Sergio Zimerman and the Nassar Family, valid for 8 years
- The signatories to the Shareholders' Agreement will vote in block
- **Paulo Nassar** will be the **CEO** of the Combined Company
- **Sergio Zimerman** will be **Chairman of the Board of Directors**
- The Board of Directors will initially consist of **9 members**:
 - **4** appointed by Sergio Zimerman, 2 of whom are independent
 - **5** appointed by the Nassar Family and Kinea, 2 of whom are independent
- **Creation of Committees:** Finance, Audit, Strategy, Human Resources and Sustainability
- **Lock-up:** restrictions on trading in the company's shares for a certain period of time
- **Right of first offer**

COMBINED COMPANY WILL UNITE LEADING SHAREHOLDERS IN THE SECTOR

Pre-Transaction Shareholders Structure¹

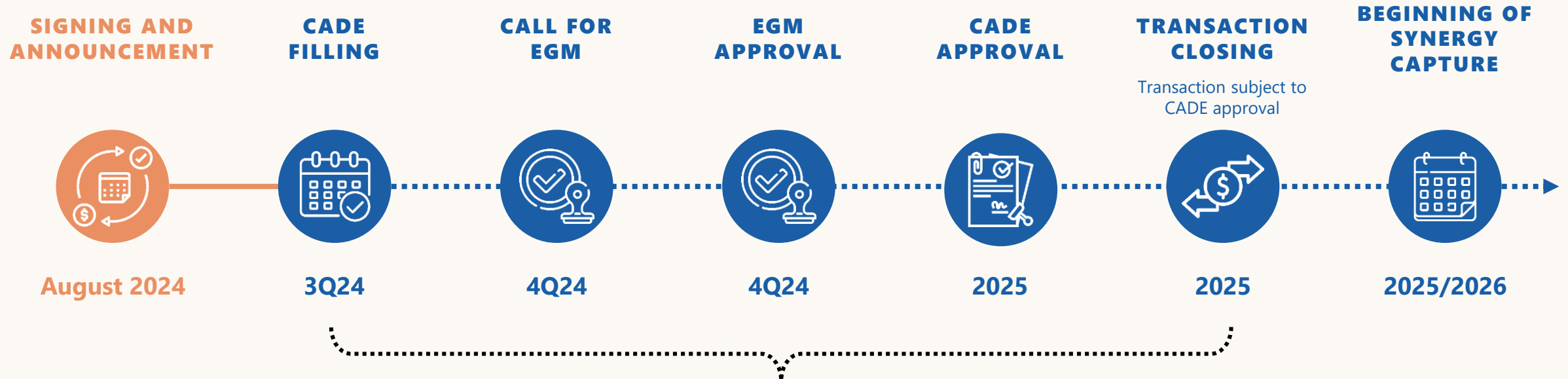


Post-Transaction Shareholders Structure



Notes: (1) Excludes treasury shares; (2) Considers derivative financial instruments with physical and economic liquidation

TRANSACTION TIMELINE AND NEXT STEPS



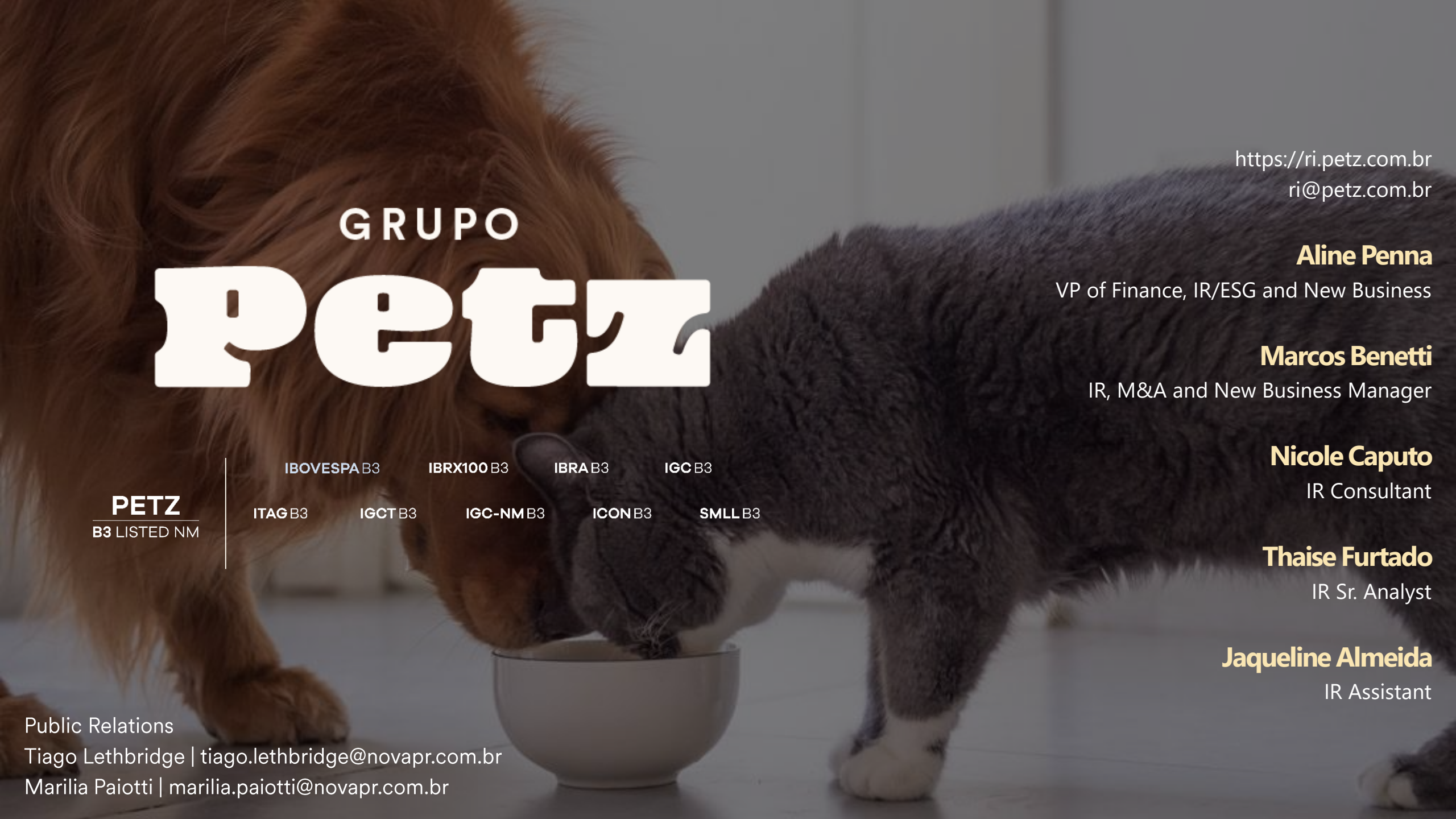
BUSINESS INTEGRATION PLAN

- The **integration plan** will be carried out between the signing and closing of the Transaction, with the support of top-tier strategic consultants
 - A detailed breakdown of the **value-generating levers** and designation of those responsible for the execution
 - **Governance** planning
 - Definition of the **organizational structure** and **talent retention** plan
 - **Cultural integration**
 - **Day One** strategy so that integration can be implemented with pragmatism and discipline

A man with short dark hair, wearing a white t-shirt and light blue jeans, is sitting on a wooden bench outdoors. He is holding a small, scruffy brown and white dog in his arms. In the foreground, a large white dog, possibly a Labrador, is lying on the ground, looking up and to the left with its tongue out. The background shows a wooden pergola structure and some greenery under a clear sky.

CLOSING REMARKS

- ✓ Creation of the best and most complete pet ecosystem in Brazil
- ✓ Expected annual synergies of R\$220-330 million in incremental EBITDA
- ✓ Unique value proposition for customers, with a complete portfolio of integrated products and services
- ✓ Omnichannel strategy optimization, strengthening our digital and physical presence
- ✓ Commitment to excellence through the pursuit of exceptional levels of service and customer satisfaction
- ✓ Transformational journey to set new standards in the global pet care industry

A background image showing a brown dog and a grey cat eating from a white bowl. The dog is on the left, and the cat is on the right, both focused on their food.

GRUPO **PETZ**

PETZ
B3 LISTED NM

IBOVESPA B3

IBRX100 B3

IBRA B3

IGC B3

ITAG B3

IGCT B3

IGC-NMB3

ICON B3

SMLL B3

<https://ri.petz.com.br>
ri@petz.com.br

Aline Penna

VP of Finance, IR/ESG and New Business

Marcos Benetti

IR, M&A and New Business Manager

Nicole Caputo

IR Consultant

Thaise Furtado

IR Sr. Analyst

Jaqueline Almeida

IR Assistant

Public Relations

Tiago Lethbridge | tiago.lethbridge@novapr.com.br

Marilia Paiotti | marilia.paiotti@novapr.com.br