GRUPO

petz cobasi

Apresentação Institucional

3T26 | 9M26



Sumário

Mercado Pet Brasileiro 3

O Grupo Petz Cobasi 7

Liderança e Governança 19

Integração e Sinergias 24

Alavancas de Resultados 28

Apêndice 34

Mercado Pet Brasileiro



Principais tendências de demanda do mercado pet

1



+30% de aumento populacional de pets no Brasil desde 2021

- Envelhecimento da populacão e efeito “ninho vazio ”
- Casais optando por não ter filhos
- Aumento da expectativa de vida dos pets
- Cresce o número de lares com mais de um pet, alcançando 1,6 animais por residência

2



Famílias cada vez mais "multi-espécie"

- Relação emocional, além dos atributos de produto
- Nova geração cresce dividindo a vida e a casa com seus pets
- Importância dos pets no núcleo familiar aumenta demanda por serviços

3



Tutores cada vez mais informados

- Informação acessível a tutores de todas as classes sociais
- Interesse crescente por informação e conteúdo de qualidade
- Tutores querem mais conteúdo em vídeo

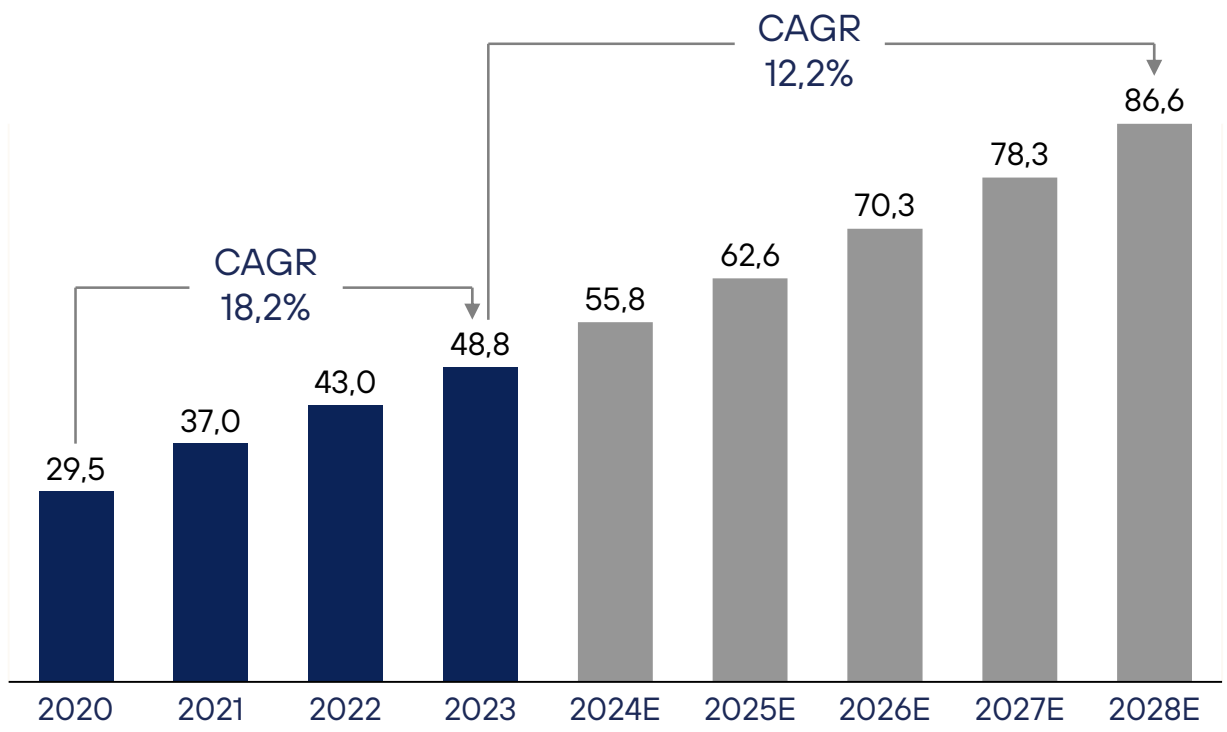
Fonte: Associação Brasileira da Indústria de Produtos para Animais de Estimação (2024)

Mercado relevante e de alto crescimento

Brasil é o 3º maior mercado pet do mundo, com fortes tendências estruturais que impulsionam o crescimento

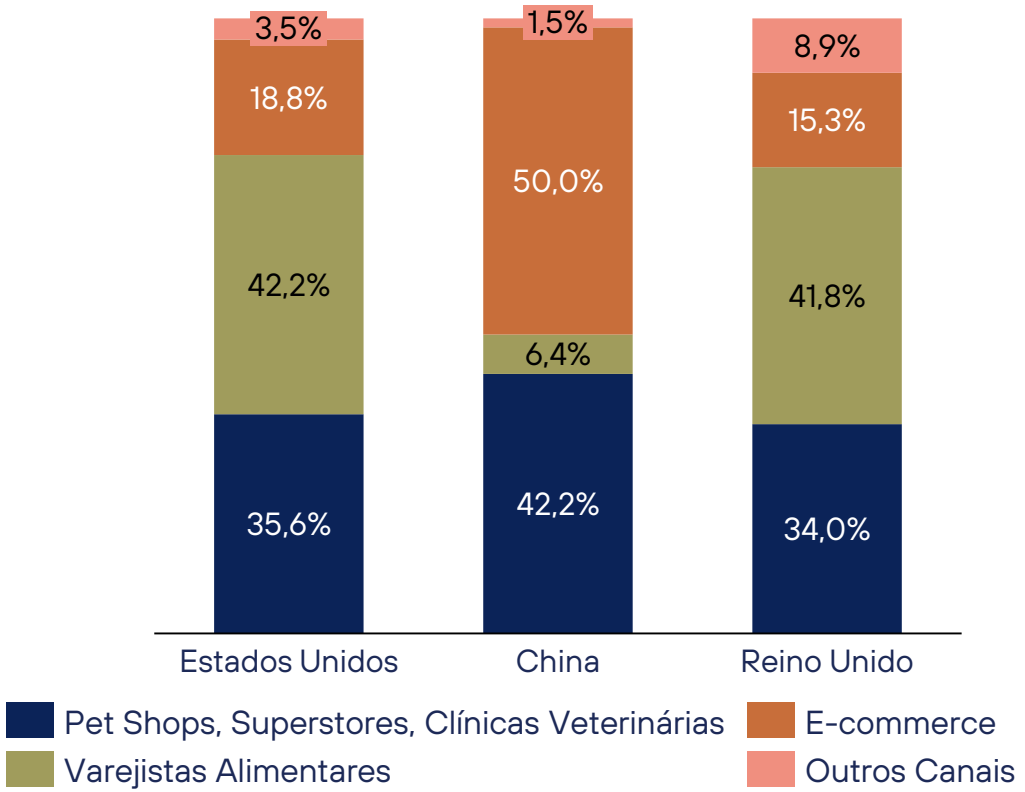
Evolução do Mercado de Produtos Pet no Brasil

(R$ bilhões)



Venda de Produtos para Pets por Canal

(%, 2024E)



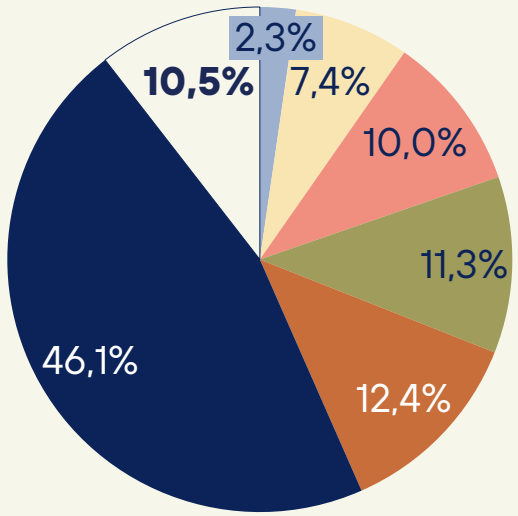
Fonte: GlobalData, Global Market Data - Pet Care Segment, 2024 Forecast. Dados exportados em novembro/2024.

Mercado altamente fragmentado

Oportunidade para consolidação do mercado no Brasil

Mercado Pet no Brasil

(%, 2024E)



- Grupo Petz Cobasi
- Pequenos e Médios Petshops
- Ecommerce e Marketplaces
- Varejo Alimentar
- Agrolojas
- Clínicas e Hospitais
- Outros

Proposta de valor

	GRUPO petz cobasi	Lojas Online	Pequenos Petshops	Varejo de Alimentos
Preço	=	=	=	=
Conveniência de Loja	✓	✗	✓	✓
Omnichannel	✓	✗	✗	○
Programa de Fidelidade	✓	✗	✗	✗
Sortimento de Produtos	✓	✓	○	✗
Expertise & Aconselhamento	✓	○	○	✗
Serviços Veterinários	✓	✗	○	✗
Plano de Saúde	✓	✗	○	✗
Estética	✓	✗	✓	✗
Casa & Jardim	✓	○	✗	○

✓ Todos ofertam
○ Alguns ofertam
✗ Nenhum oferta
= Não há diferença de proposta

Fonte: GlobalData, Global Market Data - Pet Care Segment, 2024 Forecast. Dados exportados em novembro/2024.

O Grupo Petz Cobasi



O **melhor ecossistema pet** da América Latina

Cobasi

Pioneira do varejo pet
no Brasil

Liderança no Sudeste
presente em 19 estados + DF

Lojas de experiência
e atendimento de excelência

Maior rede de franquias de serviços
pet do Brasil, com a Pet Anjo

Portfólio complementar
Produtos para pet, casa e jardim



Petz

1ª empresa do setor pet
listada na B3

Liderança nacional
presente em 23 estados + DF

Pioneira na omnicanalidade
do varejo brasileiro

Maior rede veterinária verticalizada
completa do Brasil

Marcas próprias
e produtos exclusivos

Linha do tempo

GRUPO petz cobasi

Petz

2002
Inauguração **Pet Center Marginal,** pioneira mundial no atendimento 24 horas para pets

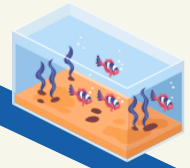


2007
Lançamento de um centro de estética com serviços de Banho e Tosa

2012
A Petz inaugura sua primeira loja fora do estado de São Paulo, em Brasília (DF)

2014
Entrada do Fundo Warburg Pincus

2015
Mudança de nome e marca para Petz



2018
Lançamento da marca Seres, do app e criação do Adote Petz

2020
Realização do IPO na B3
PETZ
B3 LISTED NM

2021
Aquisição Cansei de Ser Gato, Zee.Dog e Cão Cidadão

2022
Aquisição da Petix

2023
Realização do Brand Refresh da marca Petz e publicação do primeiro Relatório Anual de Sustentabilidade





2025
Celebração dos 40 anos da Cobasi, lançamento de Joy e Seres Saúde e inauguração de um novo CD – Aldeia da Serra

2024
A fusão de gigantes!
Cobasi e Petz celebram acordo de combinação de negócios, sujeito à aprovação do Cade

2026
Nasce a nova Companhia: **Grupo Petz Cobasi, o melhor ecossistema pet da América Latina**

Cobasi

1985
A primeira loja Cobasi é inaugurada: Villa-Lobos (SP)

1992
Início de importações, produtos exclusivo

1994
Transição de loja agropecuária para pet shop



1998
Início do Cobasi Cuida, pilar da Cobasi que ajuda animais vulneráveis em parceria com ONGs

2005
Inauguração da primeira loja da Cobasi fora da **cidade** de São Paulo

2010
Inauguração da primeira loja Cobasi fora do **estado** de São Paulo

2014
Inauguração da primeira flagship de varejo pet do Brasil,

2018
Início da transformação digital com foco na estratégia omnicanal.

2020
Inauguração da loja Cobasi Eldorado, a 100ª loja da Companhia

2021
Aquisição da Pet Anjo

Entrada do fundo Kinea

2022
Inauguração da 1ª loja franqueada da Pet Anjo

2023
A Cobasi conclui a aquisição da Mundo Pet

NOSSOS NÚMEROS

Uma plataforma omnicanal poderosa



R$8,3BI
Receita Bruta LTM 3T26

R$3,3BI
Lucro Bruto LTM
Mg. Bruta 47,6%

R$721MM
EBITDA Aj. (IAS 17) LTM
Mg. EBITDA Aj. 10,4%

R$287MM
Lucro Líq. Aj. LTM
Mg. Líq. Aj. 4,2%

+4,2MM
clientes ativos[1]

519[2]
lojas em 23 estados + DF

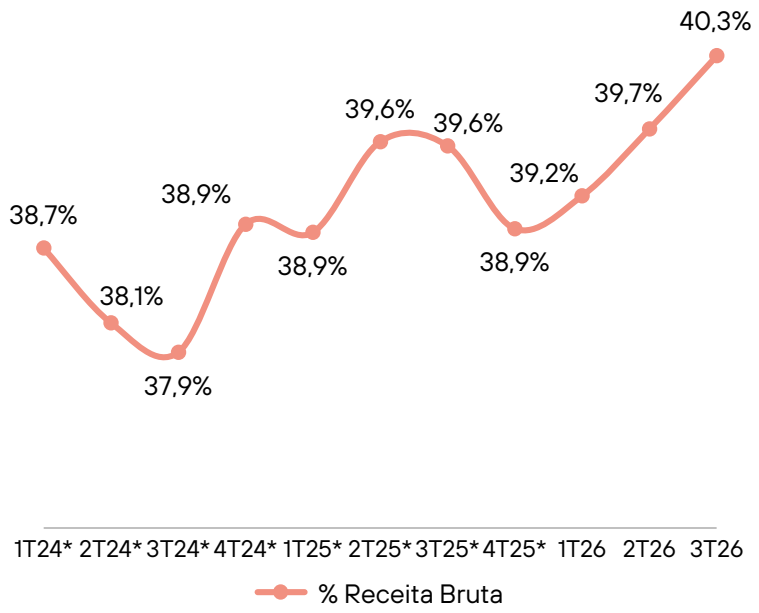
[1] Clientes que realizaram pelo menos uma compra ao longo dos últimos 3 meses (set/26).
[2] Não considera o desinvestimento das 26 lojas previsto no ACC celebrado com o CADE.

Curva de Rentabilidade com Forte Expansão

O 3T26 atinge o maior patamar de Margem EBITDA da história da companhia, com evolução trimestral sequencial substancial

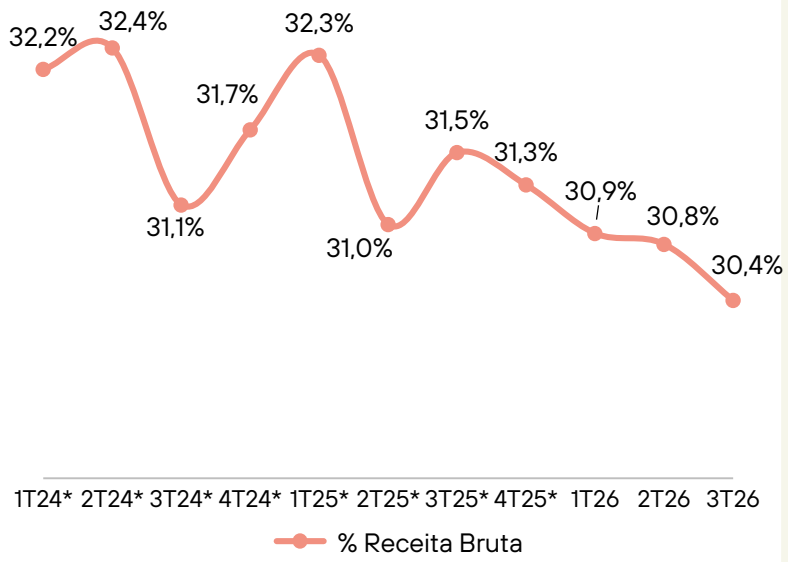
Lucro Bruto

% Receita Bruta



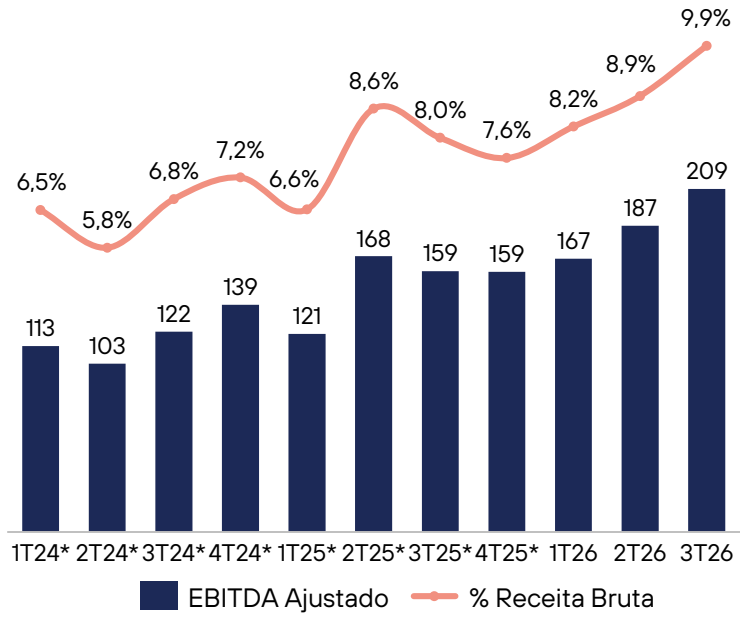
Despesas Operacionais

% Receita Bruta



EBITDA Ajustado

R$ milhões e % Receita Bruta



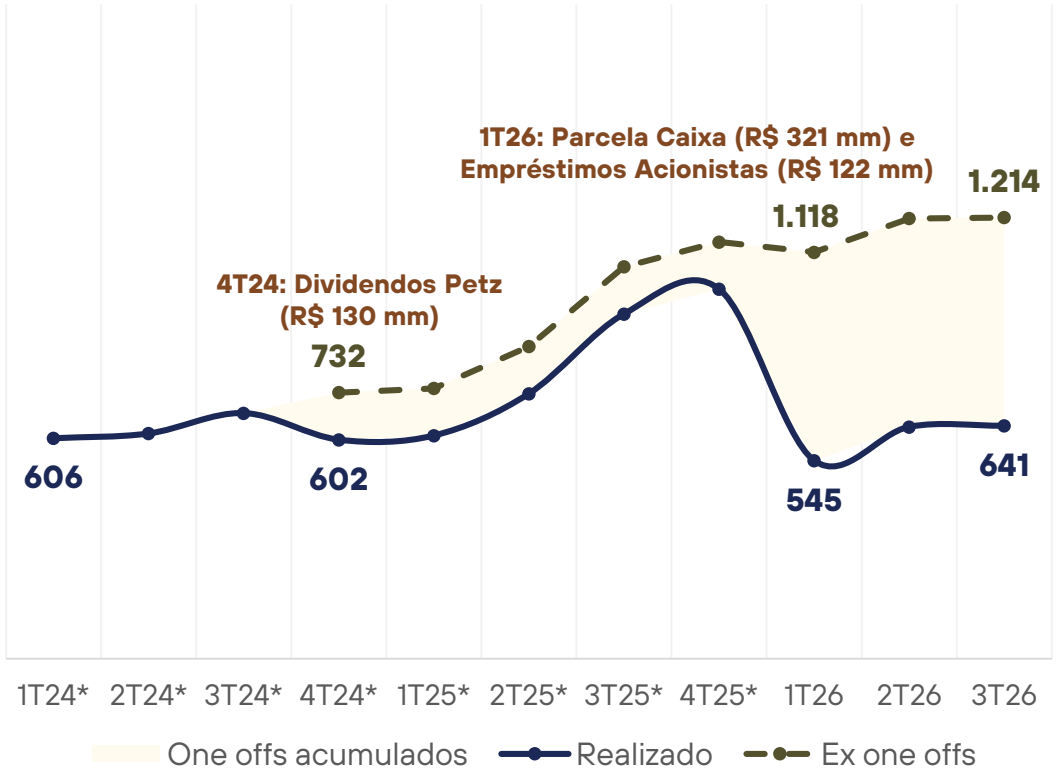
Nota: Os números apresentados seguem a norma IAS 17.
*Resultado pro forma gerencial, simulando a consolidação dos resultados de Petz e Cobasi para os exercícios de 2024 e 2025.

Forte Geração de Caixa Perene: Caixa Líquido de R$ 415 mm

Excluindo as saídas de caixa da Fusão (R$ 573 milhões acumulados), o caixa líquido seria de R$ 988 milhões no 3T26

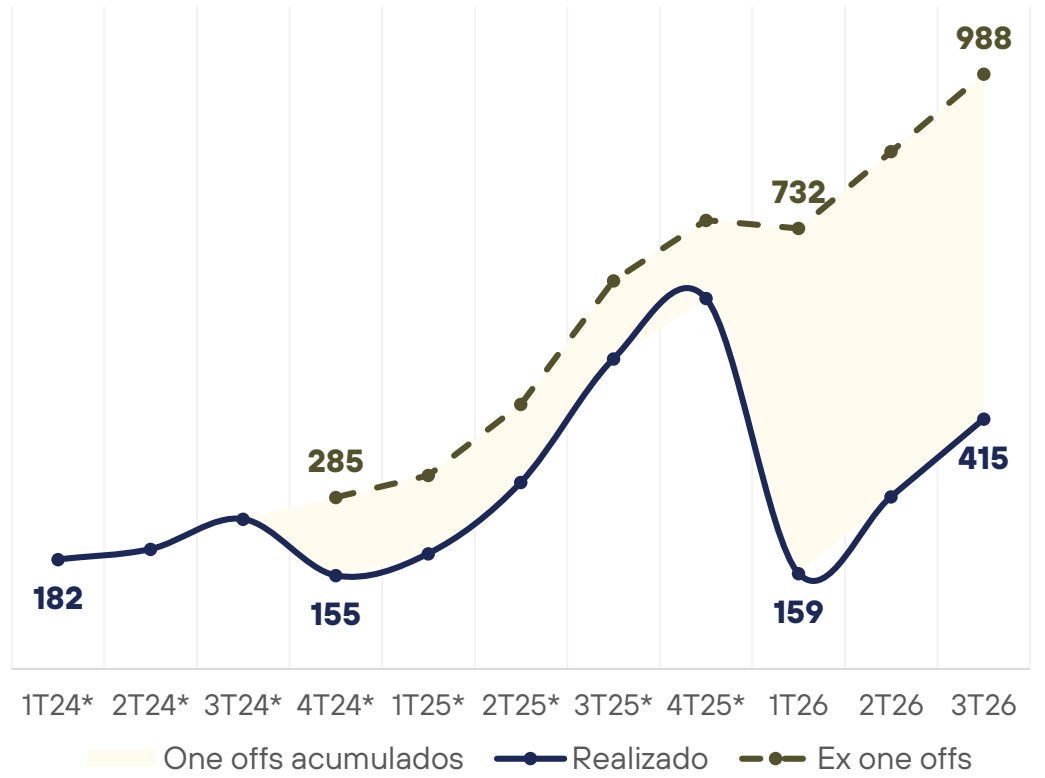
Caixa Bruto

R$ milhões



Caixa Líquido

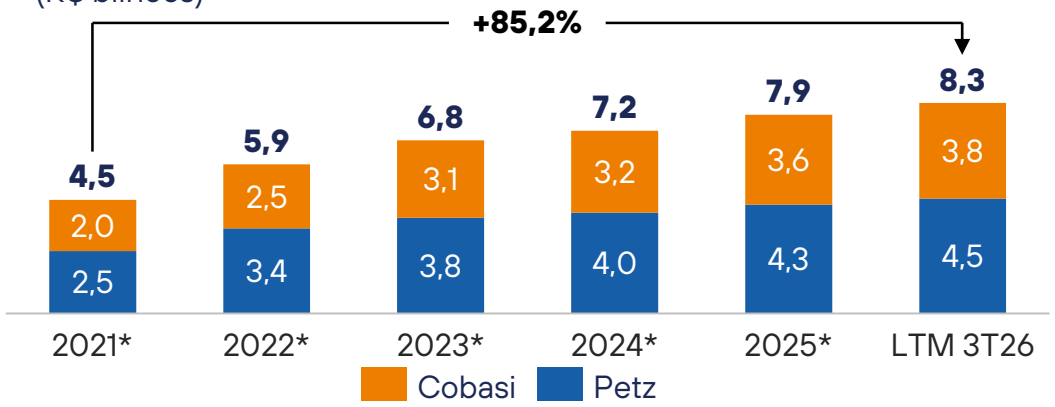
R$ milhões



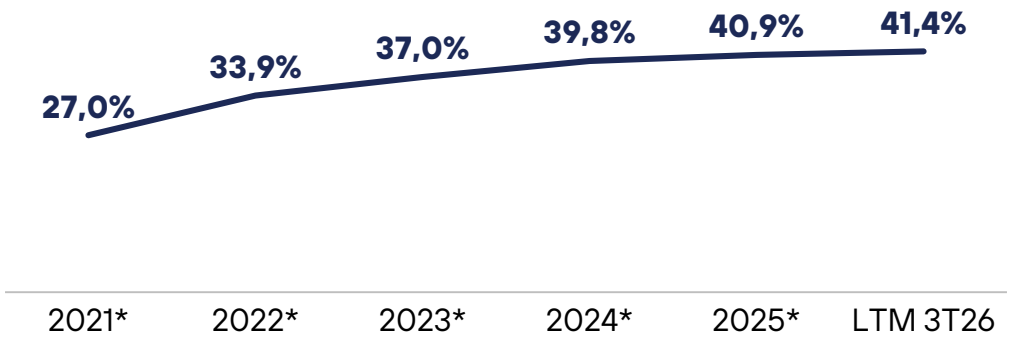
Nota: Os números apresentados seguem a norma IAS 17.
*Resultado pro forma gerencial, simulando a consolidação dos resultados de Petz e Cobasi para os exercícios de 2024 e 2025.

RESULTADOS SÓLIDOS

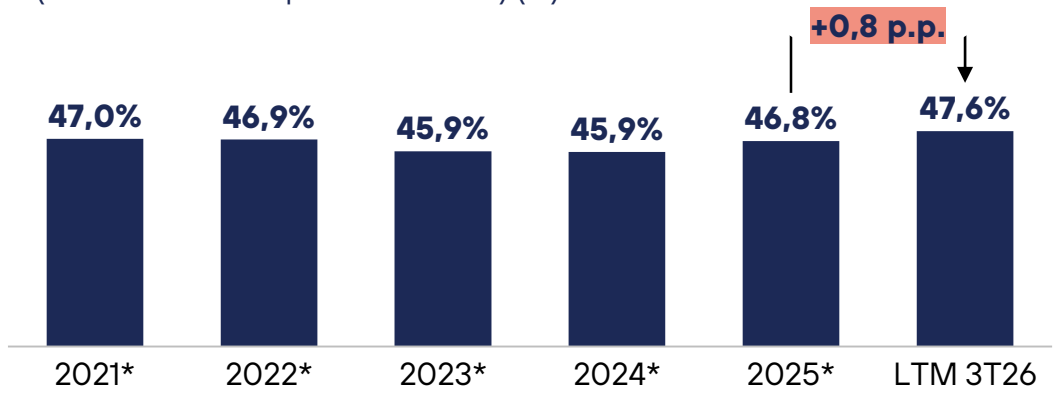
Receita Bruta
(R$ bilhões)



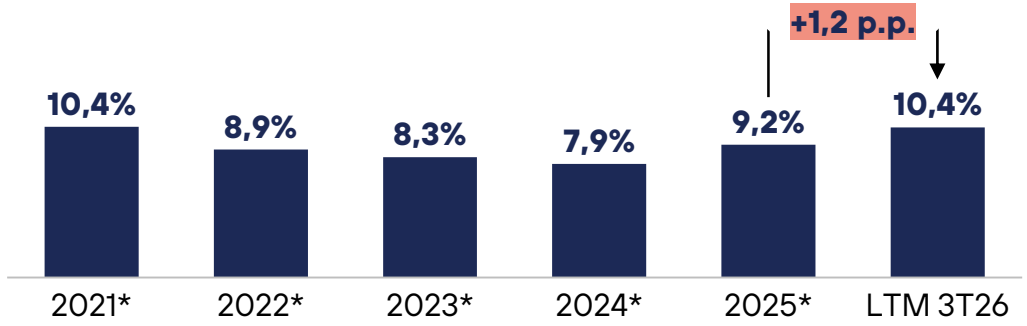
Participação do Canal Digital nas Vendas Totais
(Consolidado Grupo Petz Cobasi) (%)



Margem Bruta
(Consolidado Grupo Petz Cobasi) (%)



Margem EBITDA Ajustado
(Consolidado Grupo Petz Cobasi) (%)



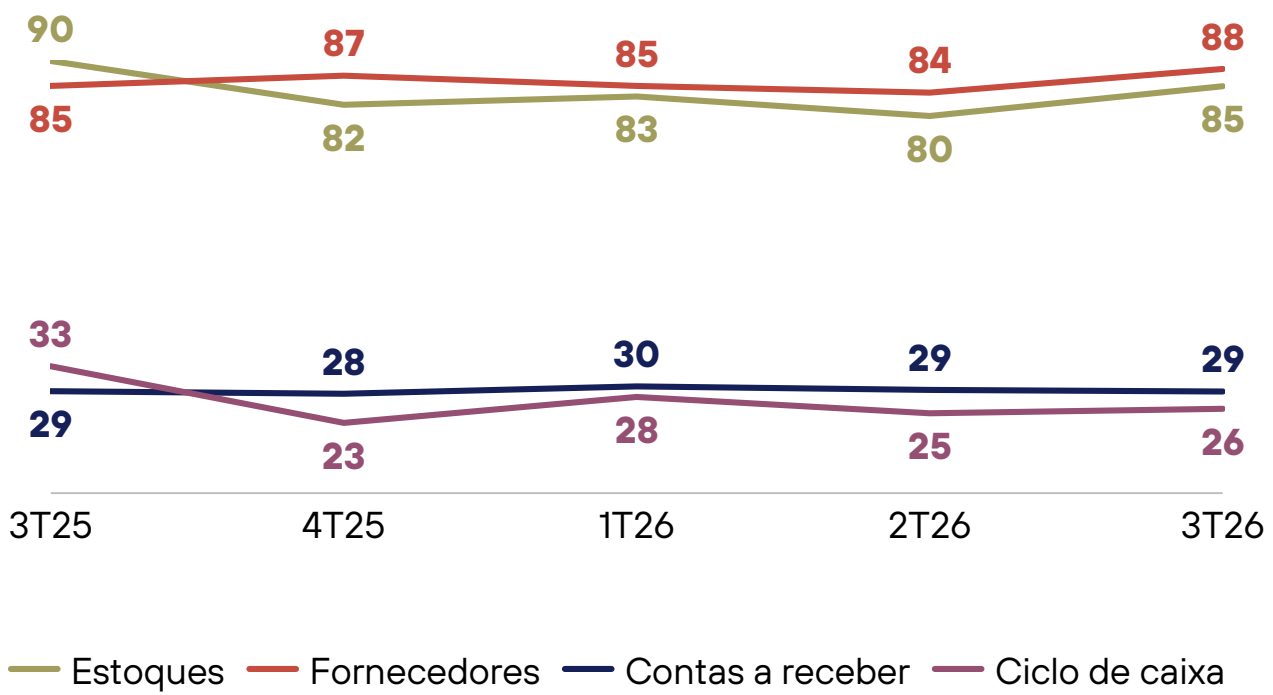
Nota: Os números apresentados seguem a norma IAS 17.
*Resultado pro forma gerencial, simulando a consolidação dos resultados de Petz e Cobasi para os exercícios anteriores à combinação de negócios.

Capital de giro e eficiência no ciclo de caixa

Ciclo de caixa 7 dias menor em 12 meses, com gestão mais eficiente de estoques

Prazos médios e ciclo de caixa

em dias



-7 dias

Ciclo de caixa em 12 meses

de 33 para 26 dias
(3T25 → 3T26)

-5 dias

Prazo médio de estoques

de 90 para 85 dias,
com maior giro

Nota: Os números apresentados seguem a norma IAS 17.
*Pro forma gerencial (consolidação de Petz e Cobasi em 2025).

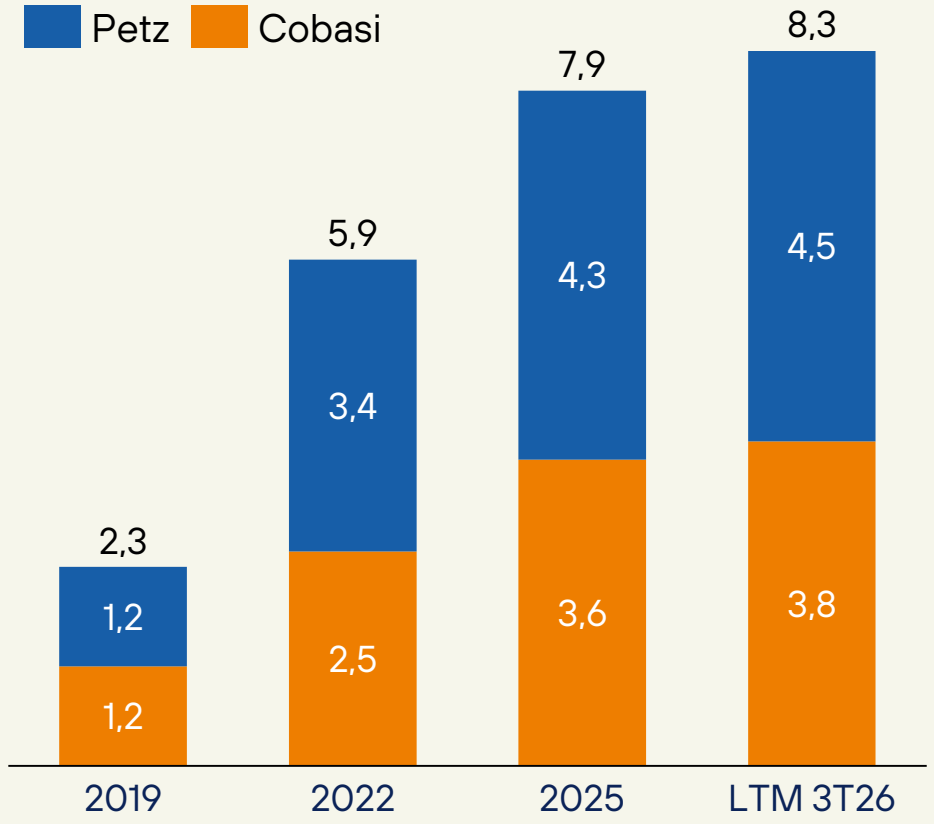
Track record sólido de crescimento



519[1] **lojas**
em 23 estados + DF

4 CDs
(SP e GO)

Faturamento Bruto
(R$ bilhões)



+371
Aberturas Líquidas de Lojas no Período

[1] Não considera o desinvestimento das 26 lojas previsto no ACC celebrado com o CADE.

Solução One Stop Shop

Ecossistema completo para atender o pet e o tutor em **todas as etapas** da vida

519[1] lojas

42,3% penetração digital

Alto nível de serviço com baixo custo de servir

15 hospitais

+150 clínicas e consultórios

Plano de saúde

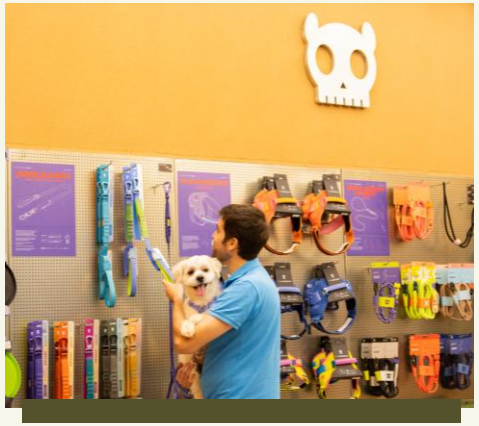
+300 unidades de serviço de estética

Foco em conveniência e bem-estar

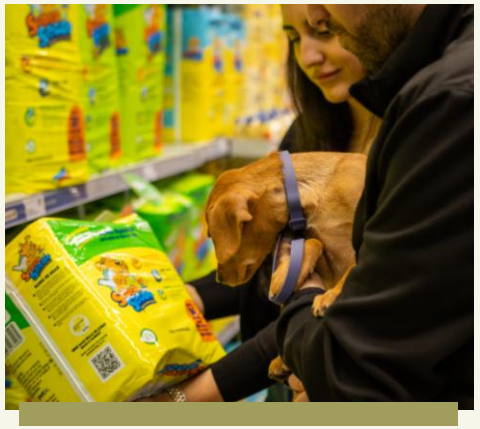


[1] Não considera o desinvestimento das 26 lojas previsto no ACC celebrado com o CADE.

Empresas Adquiridas



- Design, qualidade e *storytelling* de seus produtos
- Plataforma verticalizada de *express delivery* do segmento pet e UX intuitivo e moderno
- Presença global e mindset de inovação com forte conexão com o consumidor



- Líder da categoria de tapetes higiênicos e amplamente reconhecida no mercado pet brasileiro
- Transforma resíduos da produção de fraldas descartáveis humanas em inovação sustentável para os pets
- Representatividade de mais de 46% na Cobasi e 88% na Petz das vendas da categoria em junho/26



- Líder do segmento na região Nordeste, com forte influência e reconhecimento na área, fortalecendo a presença da Companhia em mercados regionais relevantes
- Rede regional consolidada no varejo pet, com operação estabelecida e base recorrente de clientes



- Marca digital do segmento de gatos, com forte engajamento e relevância do público "*cat lover*"
- Portfólio diferenciado de produtos premium, com inovação, identidade e conexão emocional com tutores
- Conteúdo educativo e divertido sobre comportamento felino



- Fundada por Alexandre Rossi ("Dr. Pet"), é a maior franquia de adestramento em domicílio da América Latina
- Oferece serviços de adestramento, consultoria comportamental pet, cursos, palestras e franquias
- Fortalecimento da vertical de serviços da com conteúdo, credibilidade e escala

Programas de Fidelidade:

mais vantagens e mais conexão, impulsionando recorrência e *share of wallet*

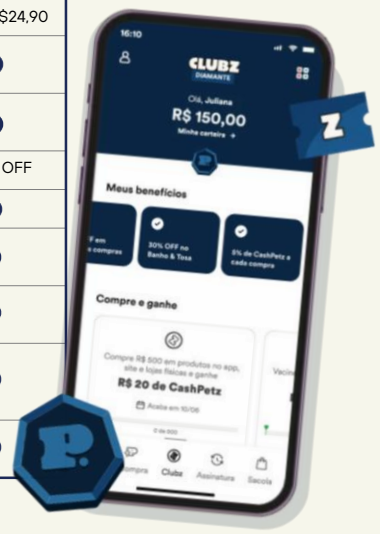
CLUBZ

Feito pra quem ama qualidade, descontos e CashPetz

Ofertas e descontos fixos pra usar todo o mês

Uso ilimitado, quantas vezes precisar

	CLUBZ BRONZE Gratuito para clientes Petz	CLUBZ PRATA Gratuito para assinantes Petz	CLUBZ OURO	CLUBZ DIAMANTE
Valores	✕	12x de R$6,90	12x de R$12,90	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	✕	✕	✕	✓



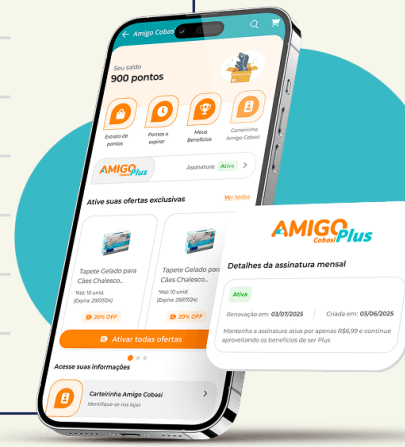
PROGRAMA AMIGO Cobasi

Um único programa, muitos benefícios

Resgate de pontos por descontos ou brindes

Ofertas exclusivas

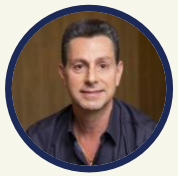
	AMIGO Cobasi	AMIGO Cobasi Plus
Valor		R$ 6,99/mês
Ofertas exclusivas para ativar	✓	✓
Pontos acumulados em todas as compras	✓	✓
Troca de pontos por descontos e brindes	✓	✓
Crédito mensal em ponto	✕	✓
15% OFF em Banho&Tosa PetAnjo	✕	✓
Frete reduzido no site e APP Cobasi	✕	✓
Pontos em dobro em produtos selecionados	✕	✓



Liderança e Governança



Liderança experiente no mercado pet, unindo forças e ampliando resultados



Paulo Nassar
Diretor Presidente



Caio Bernardo
Diretor Comercial e Marketing

21 anos de varejo
8 anos de Cobasi



Rodrigo Cruz
Diretor de Operações e Expansão

22 anos de varejo
10 anos de Petz



Marcelo Maia
Diretor de TI e Digital

20 anos de varejo
12 anos de Petz



Rafael Siqueira
Diretor Financeiro, Jurídico e RI

17 anos de varejo
8 anos de Cobasi



Aldir Silva
Diretor de Logística

14 anos de varejo
3 anos de Cobasi



Fabiana Rosa
Diretora de RH e Educação Corporativa

26 anos de varejo
26 anos de Cobasi



Oderi Leite
Diretor de Integração e Serviços

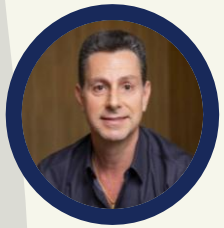
27 anos de varejo
8 anos de Cobasi

Conselho de Administração

Estratégico, experiente e com profundo conhecimento do mercado pet



Sergio Zimerman
Presidente do Conselho
Fundador da Petz, liderando a trajetória de crescimento da companhia, com mais de 40 anos de experiência



Paulo Nassar
Cofundador e CEO da Cobasi, com mais de 40 anos de experiência e responsável pelo movimento de transformação digital da companhia



João Nassar
Cofundador da Cobasi, liderou as áreas de Novos Negócios e Expansão, além de presidente do Conselho de Administração da Cobasi entre 2021 e 2025



Ricardo Nassar
Cofundador da Cobasi, liderou as áreas Comercial e Marketing, com foco na expansão de projetos estratégicos na vertical de serviços pet



Cristiano Lauretti
Sócio responsável pelo *Private Equity* do Kinea, com mais de 25 anos de experiência em investimentos nos mais variados setores, incluindo varejo, como investimento em Panvel (PNVL3)



Tania Zimerman
Com mais de 20 anos de experiência, foi responsável pela estruturação dos departamentos de backoffice e implantação de processos, incluindo a expansão das novas unidades da Petz



Eduardo Terra
Fundador da BTR Retail, presidente da SBVC por 10 anos e um dos principais especialistas em varejo do Brasil, além de ser cofundador do Instituto Retail Think Tank



Germán Quiroga
Extensiva experiência no varejo brasileiro, liderando o e-commerce de companhias como Americanas e Pontofrio antes de atuar como conselheiro



Claudio Ely
Líder da expansão que levou ao IPO da Drogasil e peça-chave em sua fusão com a Raia. Além de posições em conselho, atualmente atua como consultor sênior da Warburg Pincus

● Membros independentes

Governança Corporativa

União de acionistas de referência e melhores práticas

Acordo de Acionistas

- Acordo 1: Sergio Zimerman & Família Nassar
- Validade: 8 anos
- Voto em bloco entre os signatários
- Acordo 2: Família Nassar & Kinea

Lock-Up de Ações

- Lock-up de restrição à negociação de ações por inicialmente 6 meses
- Condição adicional de 6 meses após o lock-up: **direito de primeira oferta** entre Sergio e Família Nassar

Liderança e Governança

- **CEO**: Paulo Nassar
- **Presidente do Conselho de Administração**: Sergio Zimerman

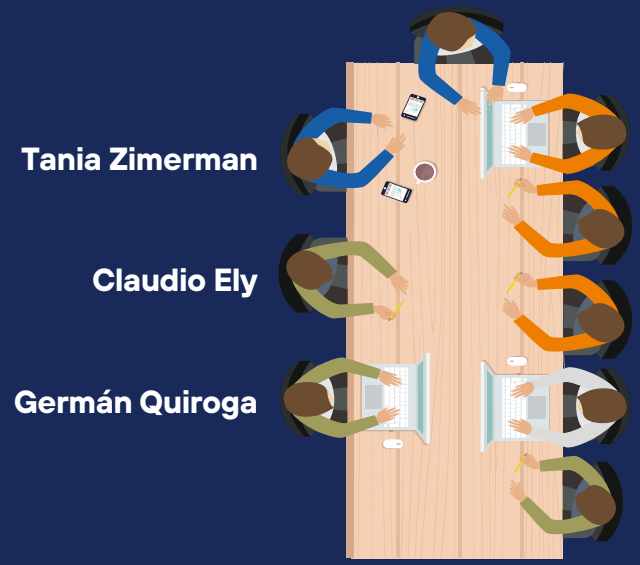
Comitês de Assessoramento

- Auditoria
- Financeiro e Contabilidade
- Pessoas
- Sustentabilidade
- Serviços
- Logística e Supply Chain
- Tecnologia, Digital e IA
- Comercial, Marketing e Marcas Próprias
- Expansão e Rede Física
- Operações e B2B
- Partes Relacionadas

GRUPO petz cobasi

Conselho de Administração

Sergio Zimerman
Presidente do Conselho de Administração



Cobasi	Petz	Kinea	Independente

Listada no Novo Mercado, comprometida com as melhores práticas de governança corporativa

AUAU3 B3 LISTED NM | IBRX100 B3 | IBRA B3 | IGC-NM B3 | IGCT B3 | IGC B3 | ICON B3 | IDIVERSA B3 | ITAG B3 | SMLL B3

Estrutura e Composição Acionária

Bloco de controle

Família Nassar	Kinea Private Equity	Sergio Zimerman	Ações em Tesouraria	Free Float
47,3%	10,9%	20,4%	0,7%	20,6%

GRUPO petz cobasi

Posição acionária ref. outubro/26

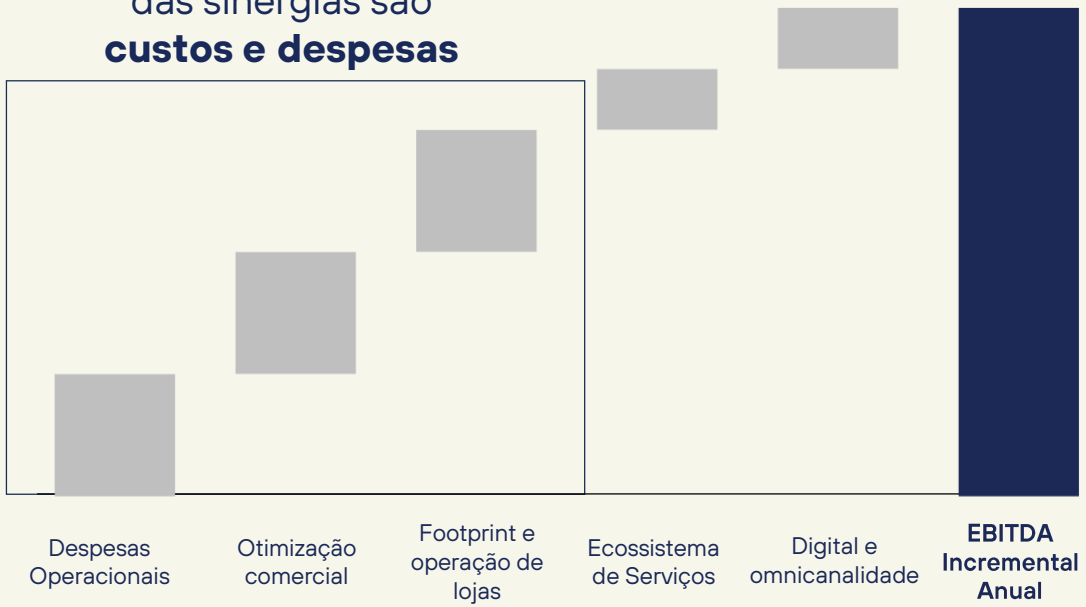
Integração e Sinergias



Sinergias estimadas devem impulsionar ainda mais os resultados

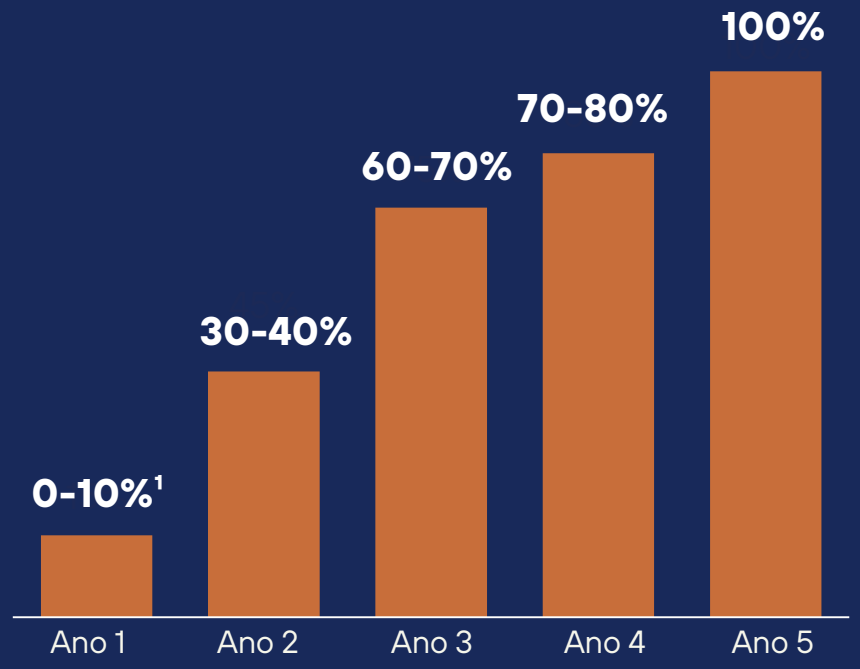
~80%
das sinergias são
custos e despesas

R$200-260mm



[1]Considera o desinvestimento das 26 lojas previsto no ACC celebrado com o CADE.

Captura de 60-70% das sinergias anuais em até 3 anos



Captura de sinergias acima do planejado

PRINCIPAIS FRENTES DE CAPTURA NO 3T26

Condições comerciais
Negociação unificada, com melhores condições para as duas bandeiras

Marcas próprias
Cross de marcas entre as bandeiras: Petix e Zee.Dog na Cobasi

Despesas de indiretos
Contratos unificados: embalagens, tecnologia e serviços

Logística
Fretes renegociados no abastecimento CD–loja e no last mile



Avanço da integração com elevado nível de execução

EXECUÇÃO DA INTEGRAÇÃO

Alta aderência ao plano, avançando em ritmo consistente e com elevado nível de execução

+1.190 atividades

Governança

- Ritos semanais, mensais e trimestrais
- Reporte recorrente ao Conselho de Administração

PRINCIPAIS AVANÇOS DO PERÍODO

1. **Modelo de gestão**
   Padronização do modelo, com evolução de cultura e processos
2. **Tecnologia**
   Desenvolvimento avançado para a consolidação da plataforma de ERP
3. **Pessoas**
   Escritório único desde 09/nov/26 e trilhas de capacitação da liderança em execução
4. **Operação de loja: troca de boas práticas**
   Gamificação entre lojas
5. **Operações e logística**
   Redução de perdas e do custo unitário via processos e tecnologia
6. **Expansão**
   3 novas lojas, dentro de um plano de expansão racional por marca
7. **Racionalização de lojas**
   4 lojas encerradas, com migração das vendas para unidades próximas e evolução do EBITDA 4-Wall das adjacentes

Alavancas de Resultados



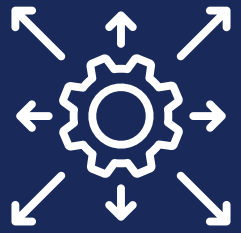
Principais alavancas de resultado

1



Omnicanalidade

2



Expansão Coordenada

3



Serviços

4

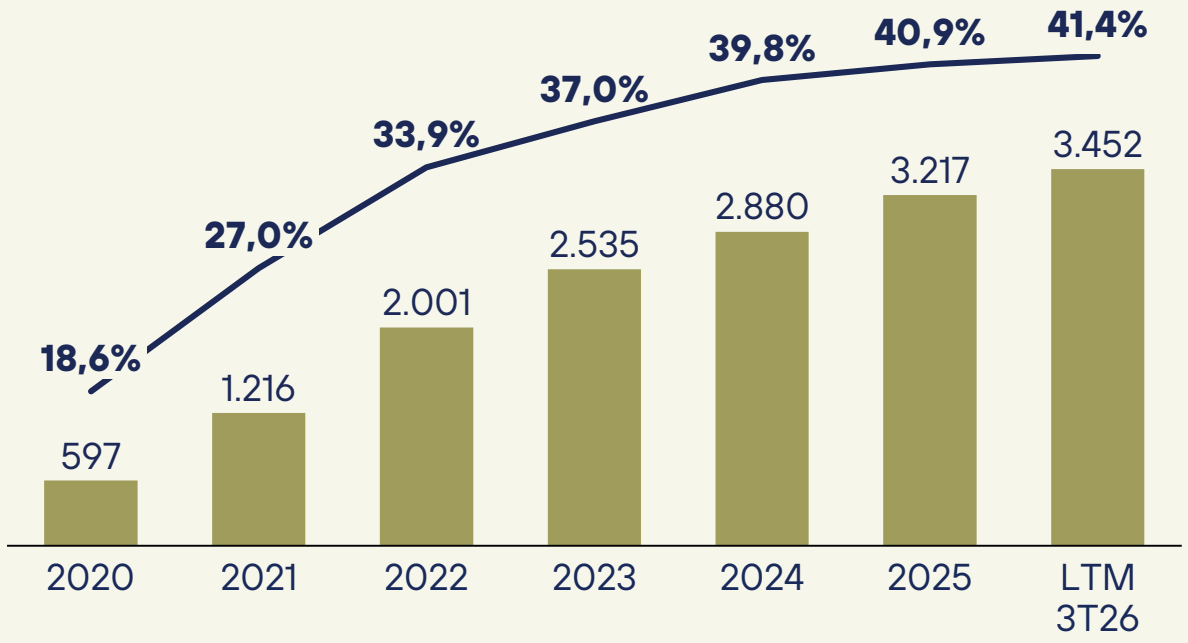


Marca Própria

Principal *player* omnicanal do setor

Receita total e participação do canal digital

(Em R$ milhões, %)



Alto nível de serviço com baixo custo de servir

O cliente omnicanal gasta até **3,5x** mais do que o cliente monocanal

519[1] lojas atuando estratégicamente como "mini centros de distribuição"

95% das vendas digitais são *omnichannel*

~74% das entregas são realizadas no mesmo dia

[1] Não considera o desinvestimento das 26 lojas previsto no ACC celebrado com o CADE.

Expansão coordenada e **manutenção das marcas** Petz e Cobasi com foco em produtividade

- Foco em **praças estratégicas** e ganho de **capilaridade**
- Ativação de **cross-sell, upsell e fidelização**
- Aumento de **frequência, ticket médio e gasto** anual por cliente
- Crescimento consistente de **vendas por m²**
- Serviços e marcas próprias ampliam a **produtividade** das lojas





Serviços

Ecossistema completo, pensado para prover capilaridade, promover cross-sell e fidelizar clientes, multiplicando valor: clientes que usam serviços gastam **3,0x** mais em produtos.

Estética e Banho e Tosa

+300 unidades, incluindo modelo de franquias



Clínicas e Consultórios

+150 clínicas e consultórios



Hospitais

15 hospitais

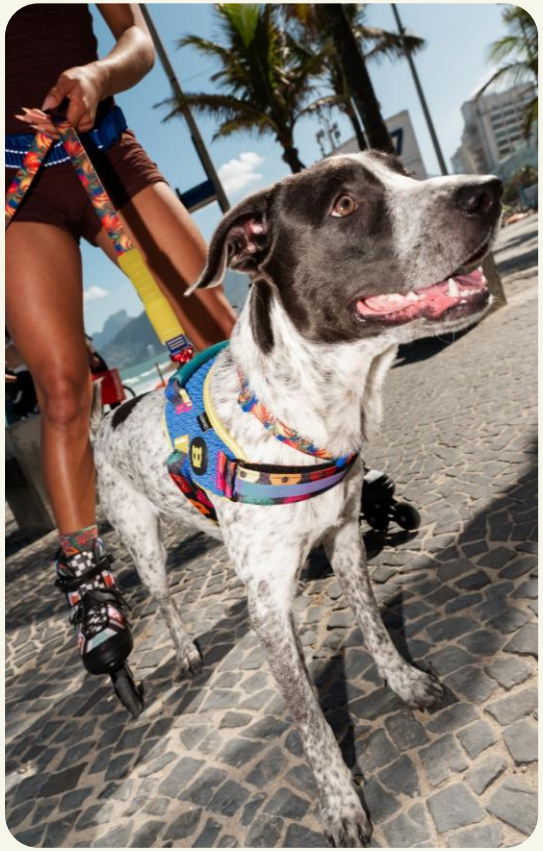


Plano de Saúde

Foco em prevenção



15 marcas próprias e exclusivas,
incluindo líderes de categoria



Participação de marca própria no faturamento

Grande potencial de crescimento de participação com as marcas combinadas

Petz **14,4%**

Cobasi **10,4%**

no 3T26

Margem bruta de ~5 a 10 p.p. superior

Potencial de incremento de margem em diversas categorias

Diferentes estratégias de proposta de valor para alcançar um mercado endereçável maior

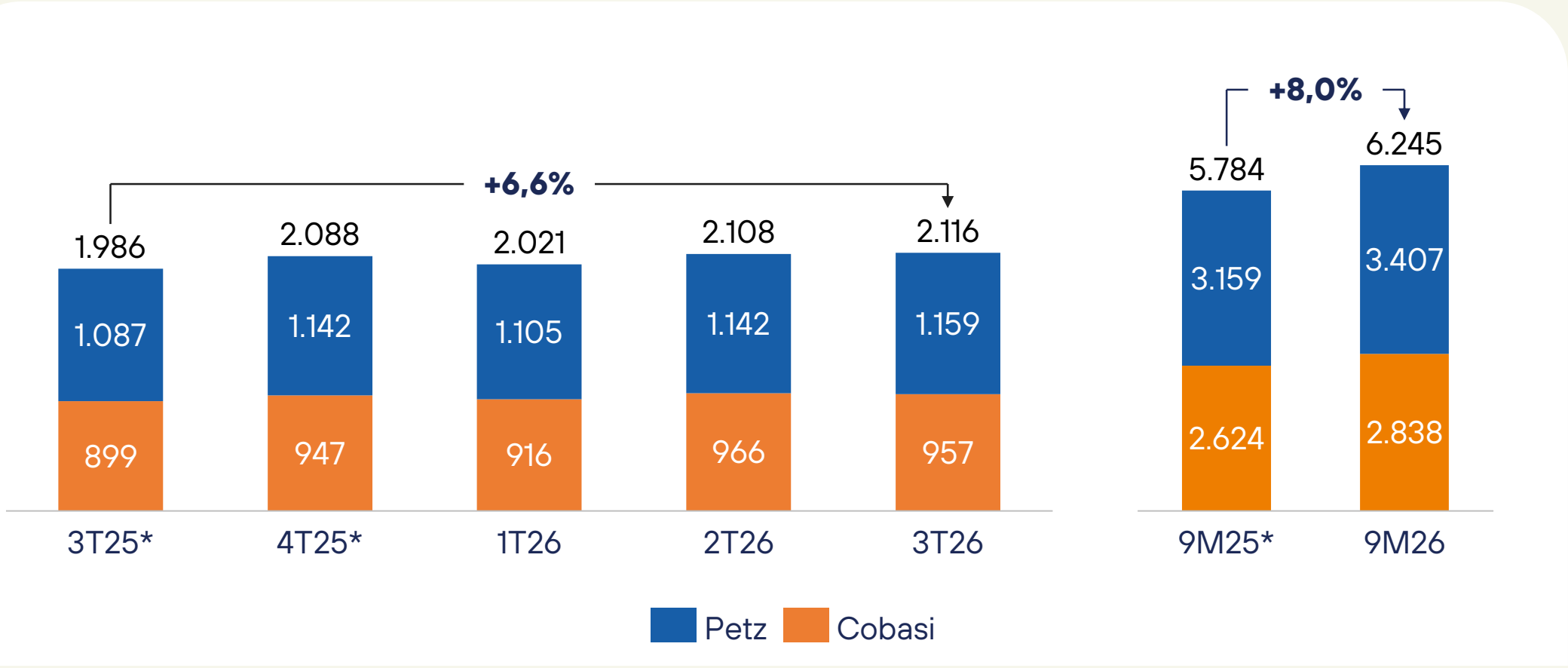


Apêndice



Receita Bruta Total

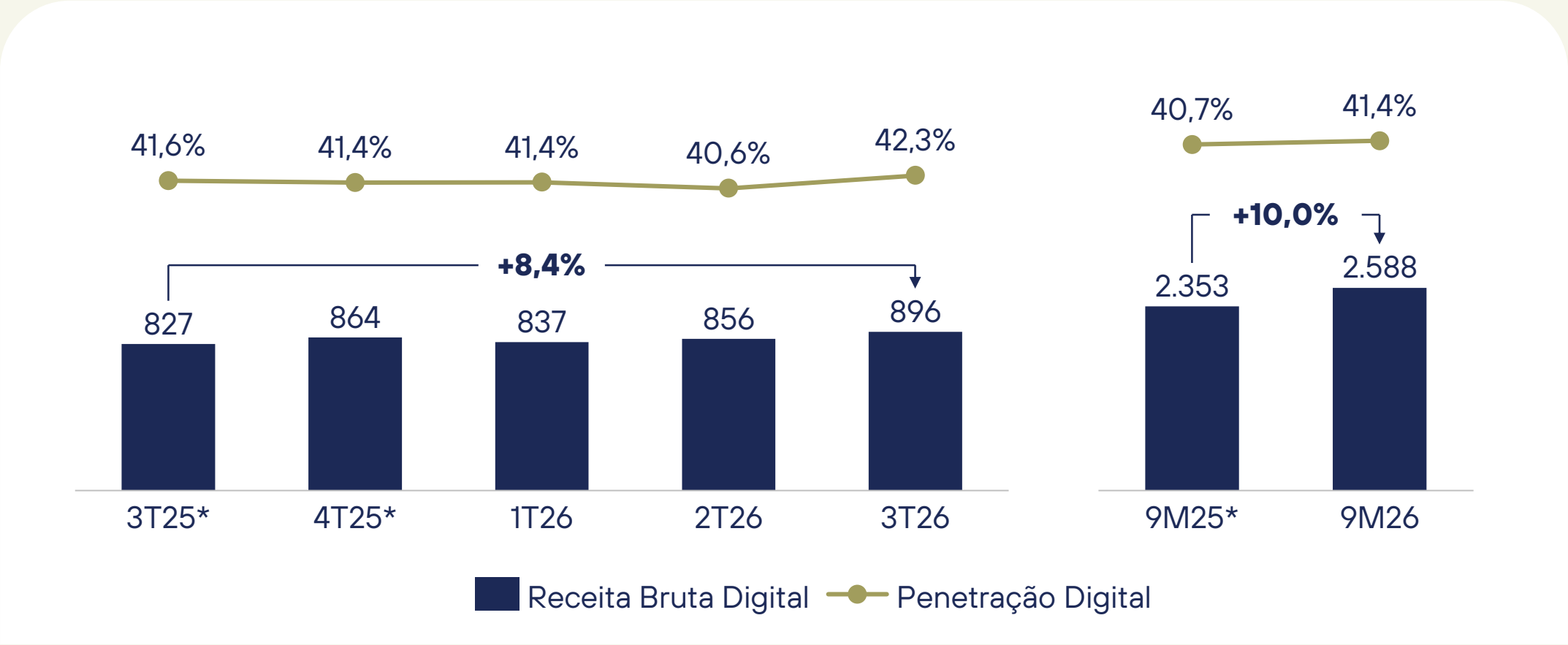
R$ milhões



Nota: Os números apresentados seguem a norma IAS 17.
*Resultado pro forma gerencial, simulando a consolidação dos resultados de Petz e Cobasi para o exercício de 2025.

Receita Bruta Digital Total e Participação nas Vendas Totais

R$ milhões, % da Receita Bruta Total

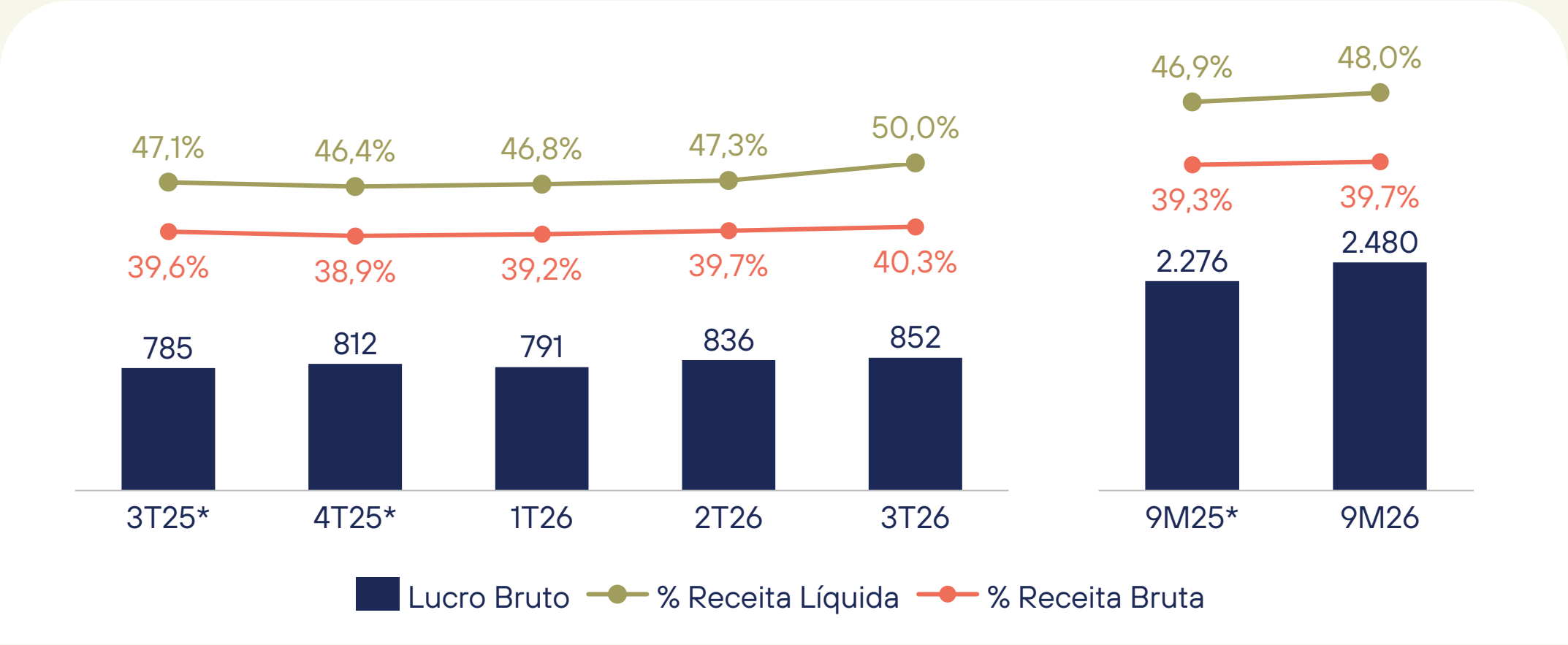


Nota: Os números apresentados seguem a norma IAS 17.

*Resultado pro forma gerencial, simulando a consolidação dos resultados de Petz e Cobasi para o exercício de 2025.

Lucro Bruto e Margem Bruta

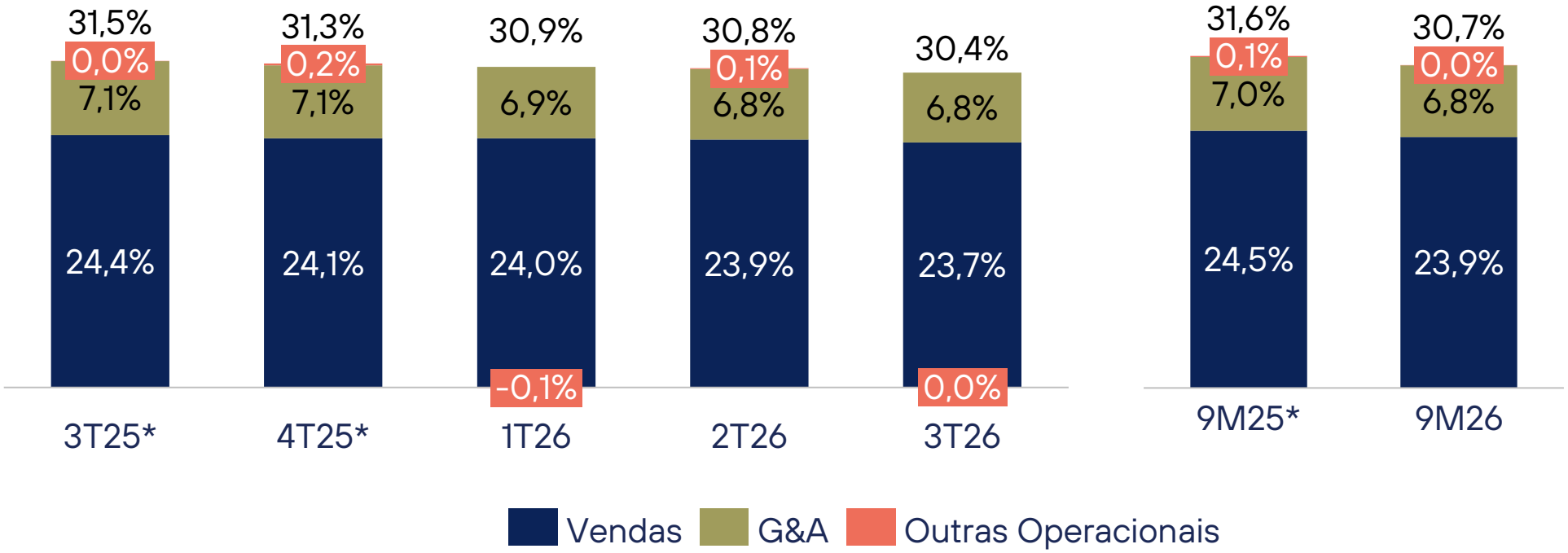
R$ milhões



Nota: Os números apresentados seguem a norma IAS 17.
*Resultado pro forma gerencial, simulando a consolidação dos resultados de Petz e Cobasi para o exercício de 2025.

Despesas de Vendas e G&A

R$ milhões, % da Receita Bruta

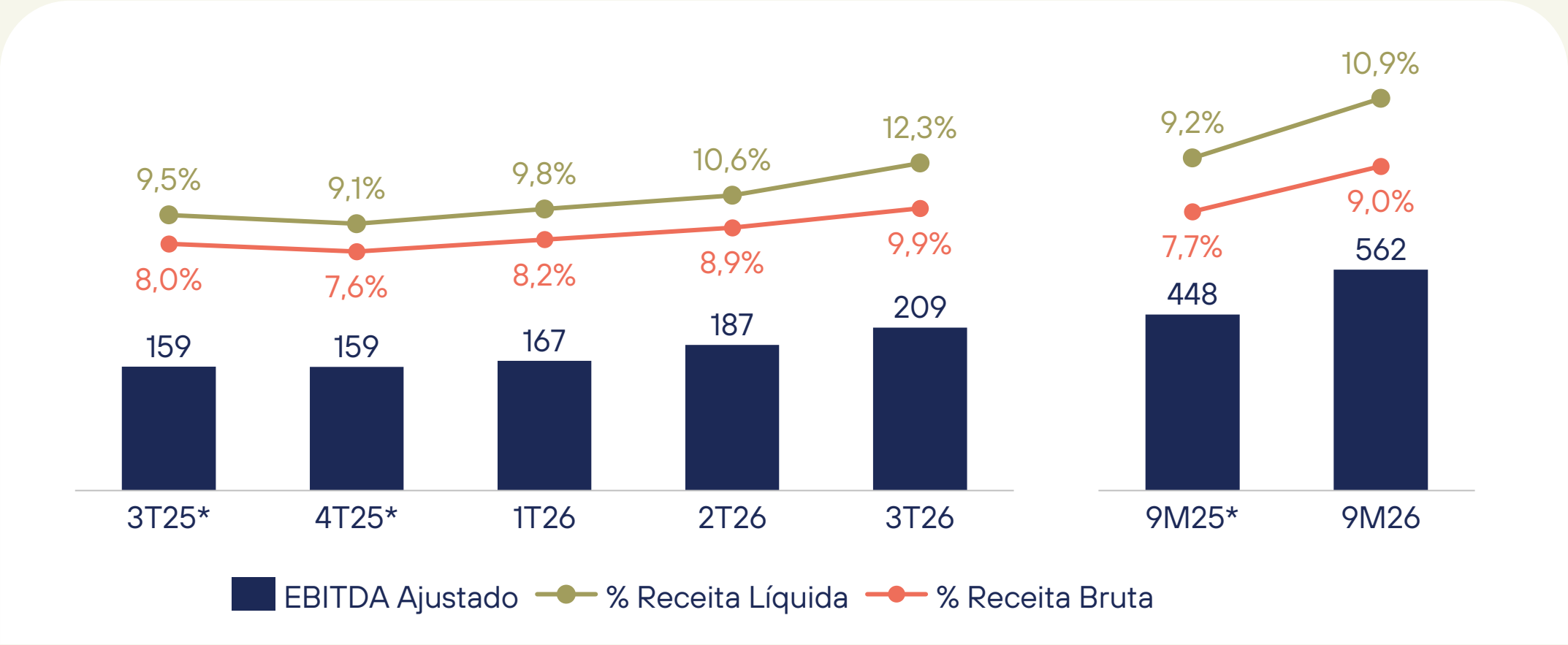


Nota: Os números apresentados seguem a norma IAS 17.

*Resultado pro forma gerencial, simulando a consolidação dos resultados de Petz e Cobasi para o exercício de 2025.

EBITDA Ajustado

R$ milhões

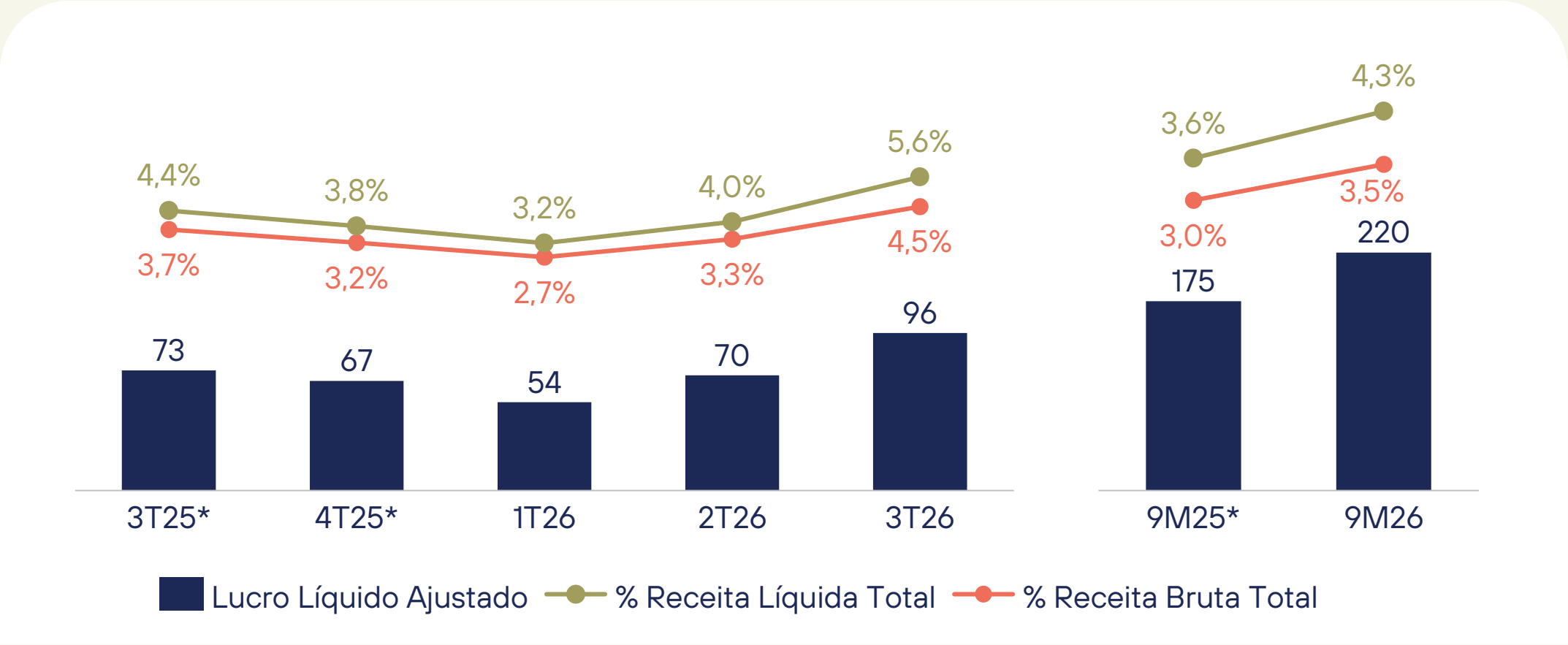


Nota: Os números apresentados seguem a norma IAS 17.

*Resultado pro forma gerencial, simulando a consolidação dos resultados de Petz e Cobasi para o exercício de 2025.

Lucro Líquido Ajustado

R$ milhões



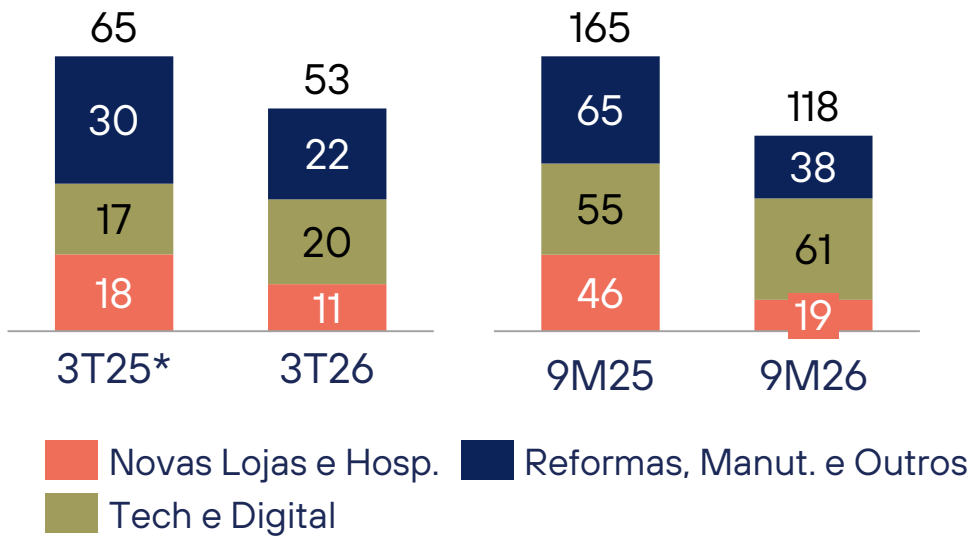
Nota: Os números apresentados seguem a norma IAS 17.

*Resultado pro forma gerencial, simulando a consolidação dos resultados de Petz e Cobasi para o exercício de 2025.

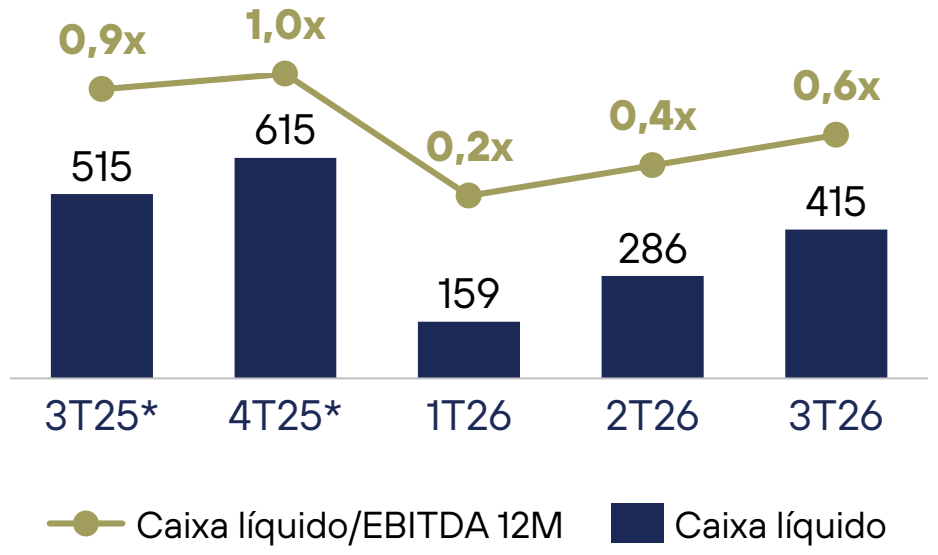
Investimentos e Caixa Líquido

Investimentos

R$ milhões



Caixa Líquido



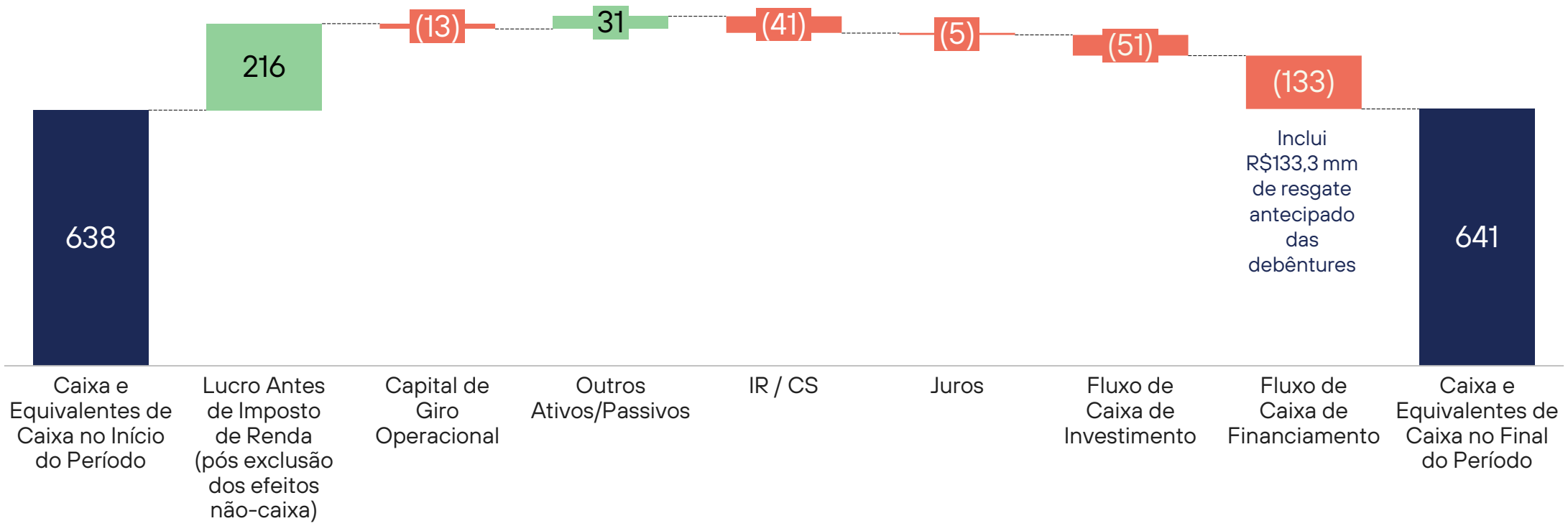
Nota: Os números apresentados seguem a norma IAS 17.
*Resultado pro forma gerencial, simulando a consolidação dos resultados de Petz e Cobasi para o exercício de 2025.

Geração de caixa líquido e maior eficiência operacional

Forte geração de caixa operacional e de fluxo de caixa livre

Fluxo de Caixa – Visão 3T26

R$ milhões



Nota: Os números apresentados seguem a norma IAS 17.

Marcas Top of Mind

Líderes em atendimento, lembrança, engajamento e prêmios de excelência

Cobasi

Pet Shop mais amada de São Paulo

Revista Veja SP (2018, 2019, 2022 até 2025)

Pesquisa realizada em parceria com a MindMiners que contempla mais de 40 categorias de comércios e serviços

Pet Shop Mais Queridas da Internet

Ebit Melhores do E-commerce (2018 até 2021)

O Prêmio Ebit tem o propósito de reconhecer lojas on-line que se destacam no mercado ao longo de um ano

Melhor Pet Shop de São Paulo

Instituto Data Folha, Revista SP (2015 até 2020, 2025)

Pesquisa realizada desde 2015 em que estuda as marcas mais lembradas pelos paulistanos

Pet Shop Mais Queridas da Internet

Estado de S. Paulo (2019)

A Cobasi foi a marca mais lembrada na categoria Lojas de Consumo Pet na quinta edição do prêmio

Petz

Prêmio Varejo – Pet

Consumidor Moderno (2025)

Premiação que reconhece e celebra empresas que se destacam pela qualidade e inovação em seus serviços de atendimento

Melhor Empresa de E-commerce Pet

Prêmio Reclame Aqui (2016 até 2022)

Empresas com excelência no atendimento, baseado na avaliação e votação de consumidores no Reclame Aqui

Melhor Pet Shop de São Paulo

Instituto Data Folha, Revista SP (2018 até 2023, 2025)

Pesquisa realizada desde 2015 em que estuda as marcas mais lembradas pelos paulistanos

Melhor Empresa Pet – Varejo

Prêmio Reclame Aqui (2020 até 2022)

Empresas com excelência no atendimento, baseado na avaliação e votação de consumidores no Reclame Aqui

Ecossistema de cuidado:
A maior iniciativa de bem-estar animal do país.

As mais de 500 lojas do Grupo são o centro da nossa atuação pela causa animal. Elas acolhem animais à espera de um lar, conectam clientes a ONGs e são o ponto de partida das equipes que levam o cuidado às comunidades.

Números de 2025

Na Loja

+ 11,9 mil
animais adotados em 2025, nos recintos permanentes de 124 lojas Petz e nas feiras de 93 lojas Cobasi

R$ 1,9 milhão
em produtos, consultas, vacinas e exames

R$ 8,7 milhões
produtos próximos ao vencimento retirados pelas ONGs nas lojas, pelo Programa Válidos

125 visitas
de escolas recebidos nas lojas pelo Projeto Escola com palestras socioeducacionais



R$ 14 milhões
destinados em 2025 em ações sociais e de bem-estar animal

Com os clientes

R$ 615 mil
repassados a ONGs pelo Arredondar em 2025, em microdoações no troco

R$ 2,4 milhões
doados com livros da MOL Impacto; em 2026, o Ache o Bicho 8 chegou às lojas Cobasi

1% do lucro bruto
da Selections destinado à causa animal totalizando **R$ 175 mil**

Fora da Loja

230
ONGs e protetores parceiros; 27 receberam diagnóstico de gestão do Instituto Phomenta

+ 4,8 mil pessoas
e 2 mil animais atendidos em 39 ações de voluntariado nas **comunidades,** com a Banho Solidário e a Moradores de Rua e Seus Cães

900
castrações de cães e gatos em parceria com ONGs

Terapia assistida
INATAA e Instituto Cão Terapeuta, que levam terapias assistidas por animais a hospitais, escolas e instituições para idosos, e o Instituto Reddogs, que treina e doa cães de assistência para pessoas autistas e com mobilidade reduzida

Cães-guia
patrocínio da formação de cães-guia do **Instituto Adimax** desde 2024, com estudo sobre o tema divulgado em 2026

Canil municipal
visitas de voluntariado corporativo à COSAP, da Prefeitura de São Paulo

R$ 200 mil
doados para aquisição de viatura para o GRAD, que **resgata animais em desastres** ambientais

GRUPO petz cobasi

Juntos no cuidado. Unidos no afeto.

ri@petzcobasi.com.br | ri.petzcobasi.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 Cobasi 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 cobasi

Institutional Presentation

3Q26 | 9M26



Contents

Brazilian Pet Market 3

Grupo Petz Cobasi 7

Leadership and Governance 19

Integration and Synergies 24

Results Drivers 28

Appendix 34

Brazilian Pet Market



Key demand trends in the pet market

1



+30% increase in the pet population in Brazil since 2021

- Population aging and the "empty nest" *effect*
- Couples choosing not to have children
- Increased life expectancy of pets
- Growing number of households with more than one pet, reaching 1.6 pets per household

2



Families increasingly "multi-species"

- Emotional relationship, beyond product attributes
- A new generation grows up sharing life and home with their pets
- The importance of pets within the family drives demand for services

3



Pet owners increasingly well-informed

- Information accessible to pet owners of all social classes
- Growing interest in information and quality content
- Pet owners want more video content

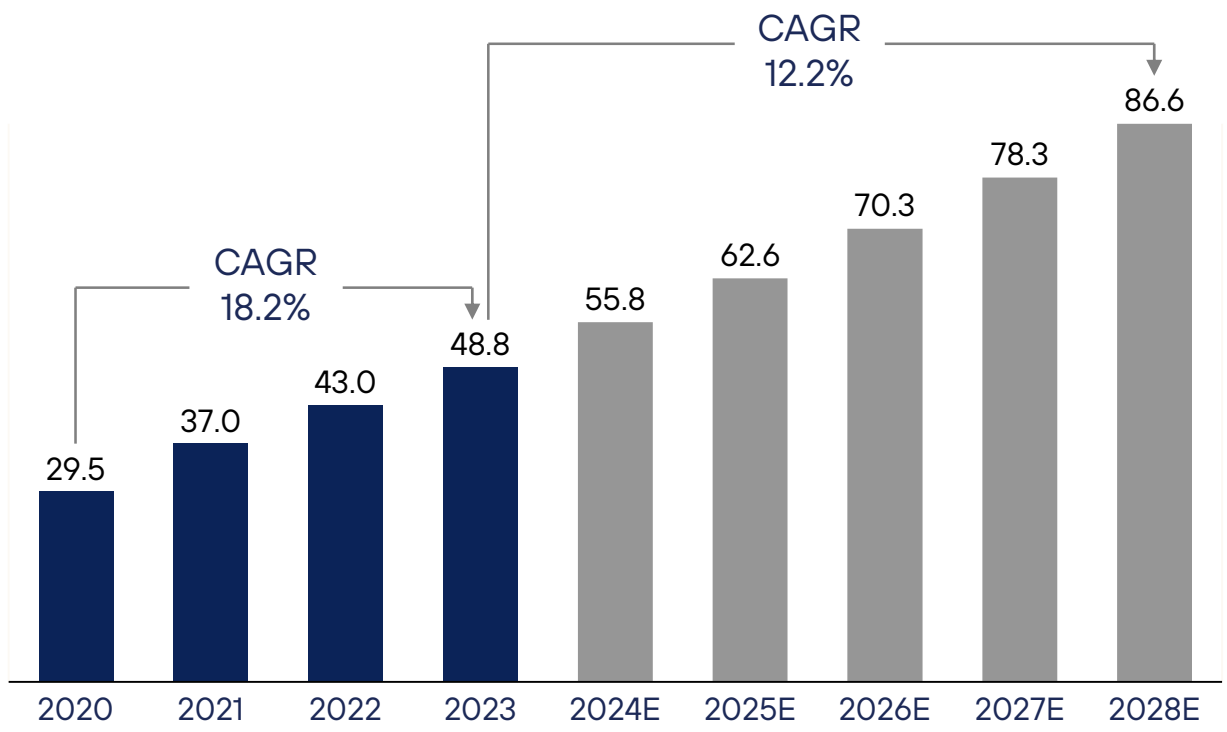
Source: Brazilian Pet Products Industry Association (2024)

A relevant, high-growth market

Brazil is the world's 3rd largest pet market, with strong structural trends driving growth

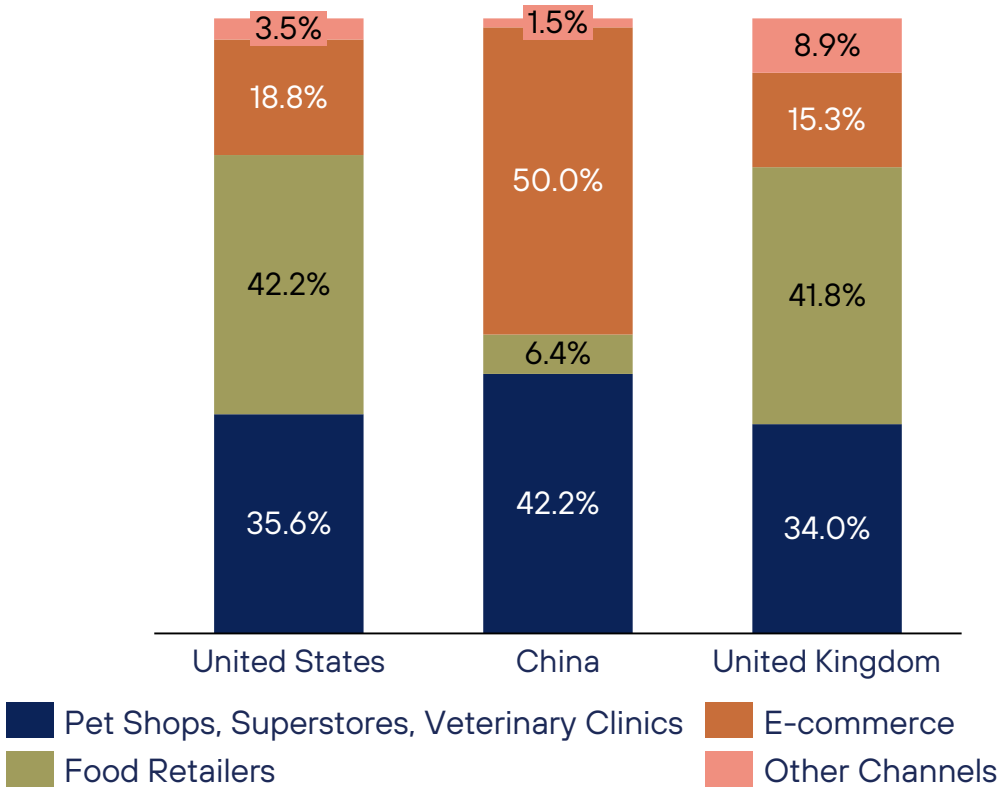
Evolution of the Pet Products Market in Brazil

(R$ billion)



Pet Product Sales by Channel

(%, 2024E)



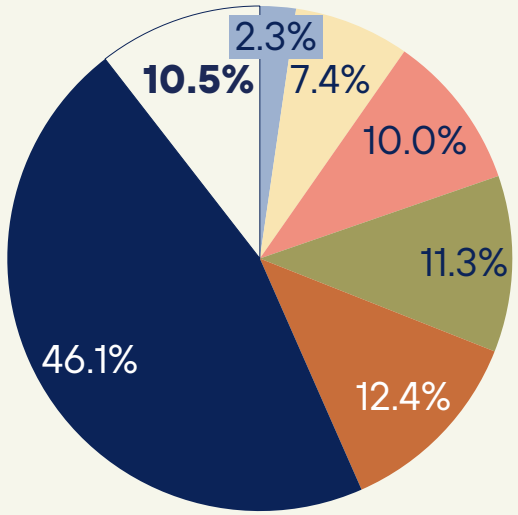
Source: GlobalData, Global Market Data - Pet Care Segment, 2024 Forecast. Data exported in November/2024.

Highly fragmented market

Opportunity for market consolidation in Brazil

Pet Market in Brazil

(%, 2024E)



- Grupo Petz Cobasi
- Small and Medium Pet Shops
- E-commerce and Marketplaces
- Food Retail
- Farm Supply Stores
- Clinics and Hospitals
- Others

Value proposition

Value proposition	GRUPO petz cobasi	Online Stores	Small Pet Shops	Food Retail
Price	=	=	=	=
Store Convenience	✓	✗	✓	✓
Omnichannel	✓	✗	✗	○
Loyalty Program	✓	✗	✗	✗
Product Assortment	✓	✓	○	✗
Expertise & Advice	✓	○	○	✗
Veterinary Services	✓	✗	○	✗
Health Plan	✓	✗	○	✗
Grooming	✓	✗	✓	✗
Home & Garden	✓	○	✗	○

✓ All offer
✗ None offer
○ Some offer
= No difference in proposition

Source: GlobalData, Global Market Data - Pet Care Segment, 2024 Forecast. Data exported in November/2024.

Grupo Petz Cobasi



The **leading pet ecosystem** in Latin America

Cobasi

Pet retail pioneer
in Brazil

Leadership in the Southeast
present in 19 states + DF

Experience stores
and excellent customer service

Largest pet services franchise
network in Brazil, with Pet Anjo

Complementary portfolio
Pet, home and garden products



Petz

1st pet sector company
listed on B3

National leadership
present in 23 states + DF

Omnichannel pioneer
in Brazilian retail

Largest complete vertically integrated
veterinary network in Brazil

Private labels
and exclusive products

Timeline

GRUPO petz cobasi

Petz

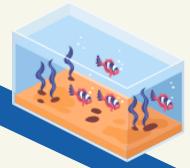
2002
Opening of **Pet Center Marginal,** a global pioneer in 24-hour pet care

2007
Launch of a grooming center with Bath and Grooming services

2012
Petz opens its first store outside the state of São Paulo, in Brasília (DF)

2014
Fund's Entry
WARBURG PINCUS

2015
Name and brand change to Petz



2018
Launch of the Seres brand and the app, and creation of Adote Petz

2020
IPO on B3
PETZ
B3 LISTED NM

2021
Acquisition of Cansei de Ser Gato, Zee.Dog and Cão Cidadão

2022
Acquisition of Petix

2023
Petz Brand Refresh and publication of the first Annual Sustainability Report





Cobasi

1985
The first Cobasi store opens: Villa-Lobos (SP)

1992
Start of imports, exclusive products

1994
Transition from agricultural supply store to pet shop



1998
Launch of Cobasi Cuida, the Cobasi pillar that helps vulnerable animals in partnership with NGOs

2005
Opening of Cobasi's first store outside the **city** of São Paulo

2010
Opening of the first Cobasi store outside the **state** of São Paulo

2014
Opening of Brazil's first pet retail flagship,

2018
Start of the digital transformation focused on the omnichannel strategy.

2020
Opening of the Cobasi Eldorado store, the Company's 100th store

2021
Acquisition of Pet Anjo
Pet Anjo
Fund's entry
Kinea

2022
Opening of the 1st Pet Anjo franchise store

2023
Cobasi completes the acquisition of Mundo Pet
MUNDO PET



2024
A merger of giants!
Cobasi and Petz sign a business combination agreement, subject to CADE approval

2025
Celebration of Cobasi's 40th anniversary, launch of Joy and Seres Saúde and opening of a new DC – Aldeia da Serra

2026
The new Company is born:
Grupo Petz Cobasi, the best pet ecosystem in Latin America

OUR NUMBERS

A powerful omnichannel platform



R$8.3BN
Gross Revenue LTM 3Q26

R$3.3BN
Gross Profit LTM
Gross Mg. 47.6%

R$721MM
Adj. EBITDA (IAS 17) LTM
Adj. EBITDA Mg. 10.4%

R$287MM
Adj. Net Income LTM
Adj. Net Mg. 4.2%

+4.2MM
active customers[1]

519[2]
stores in 23 states + DF

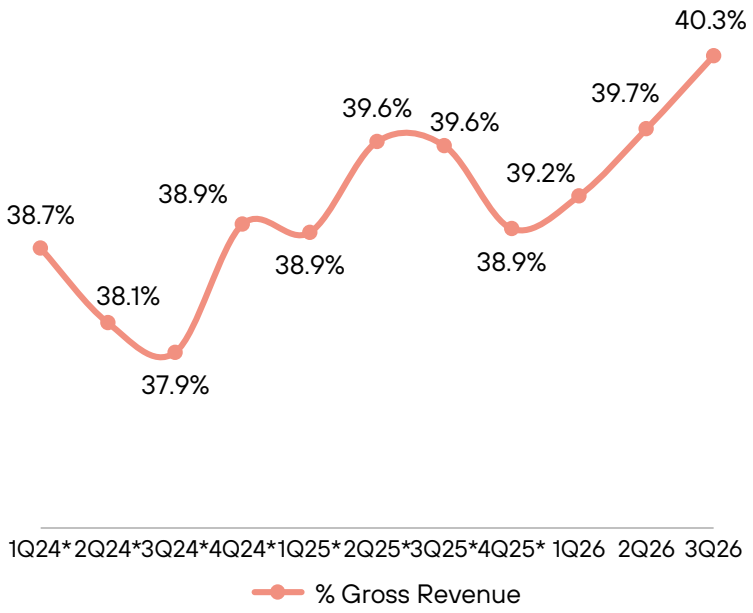
[1] Customers who made at least one purchase over the last 3 months (September/26).
[2] Does not consider the divestment of 26 stores provided for in the ACC entered into with CADE.

Profitability Curve with Strong Expansion

3Q26 reaches the highest EBITDA Margin level in the company's history, with substantial sequential quarterly improvement

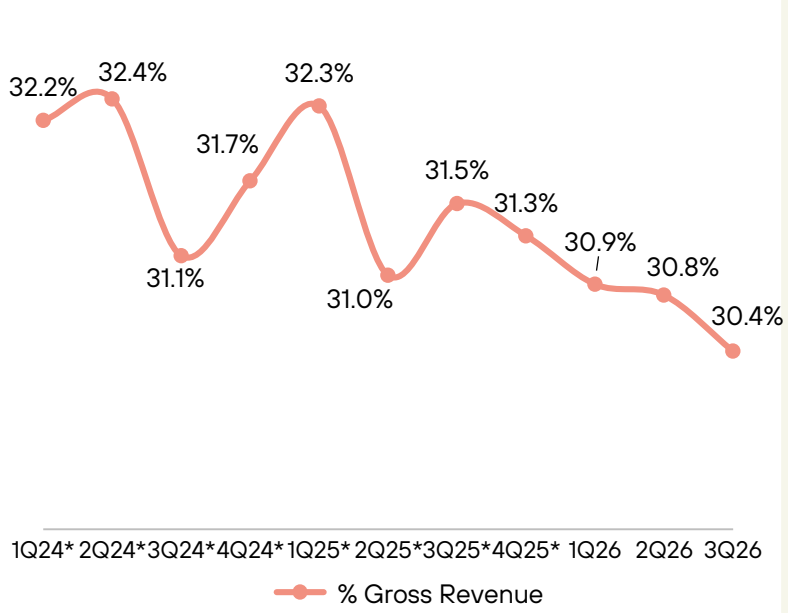
Gross Profit

% Gross Revenue



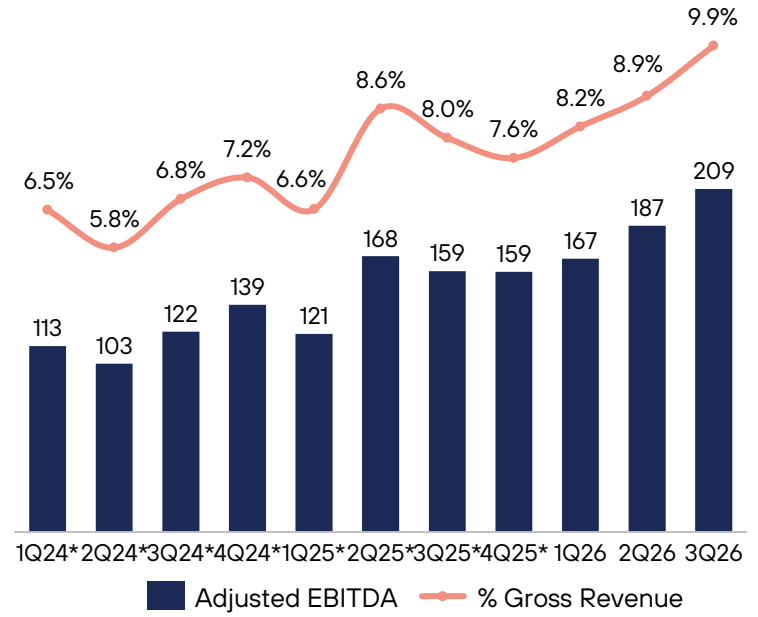
Operating Expenses

% Gross Revenue



Adjusted EBITDA

R$ million and % of Gross Revenue



Note: Figures presented follow IAS 17.

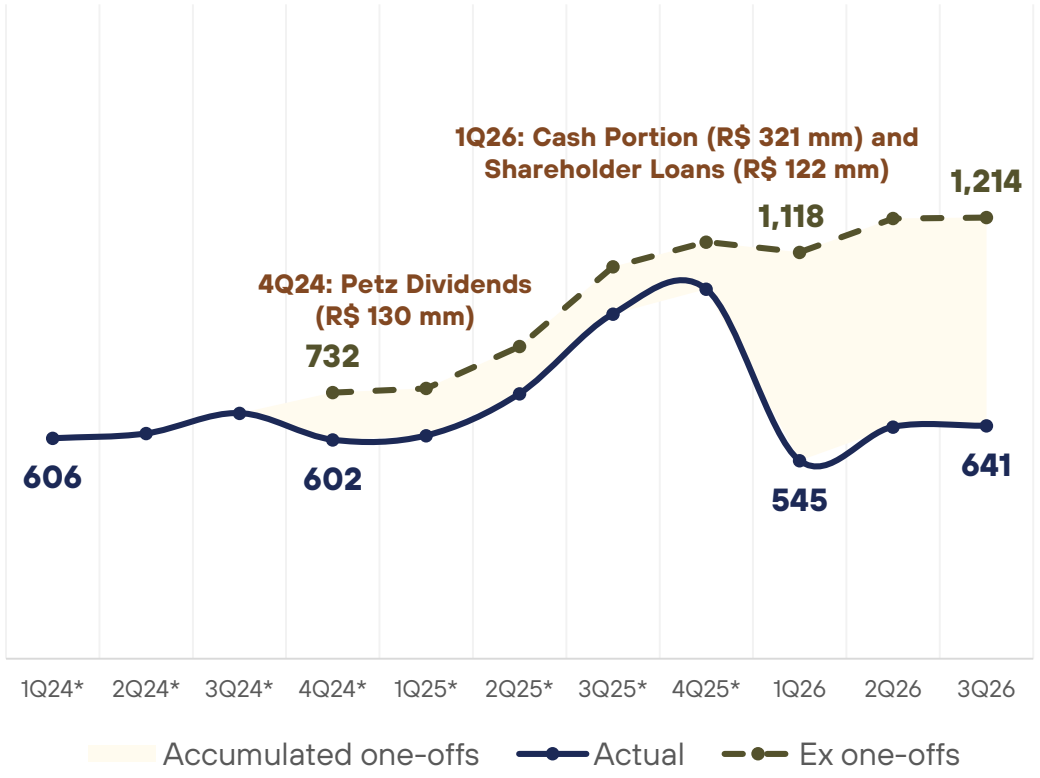
*Managerial pro forma results, simulating the consolidation of Petz and Cobasi results for fiscal years 2024 and 2025.

Strong, Sustained Cash Generation: Net Cash of R$ 415mn

Excluding Merger cash outflows (R$ 573 million cumulative since 4Q24), net cash would have been R$ 988 million in 3Q26

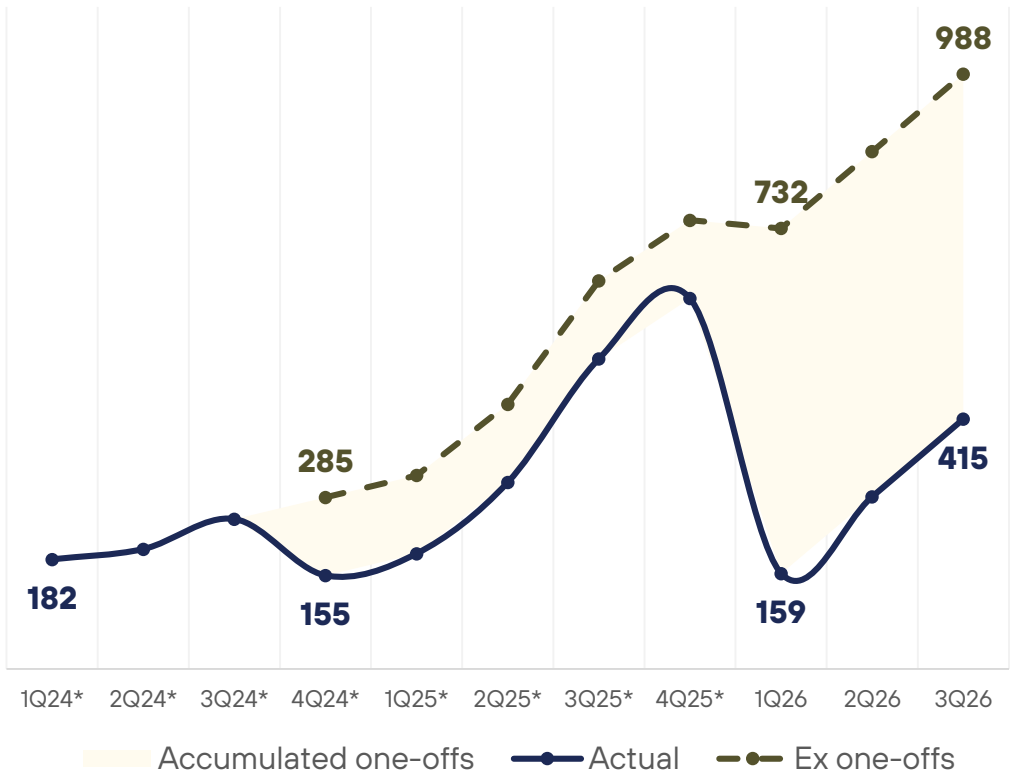
Gross Cash

R$ million



Net Cash

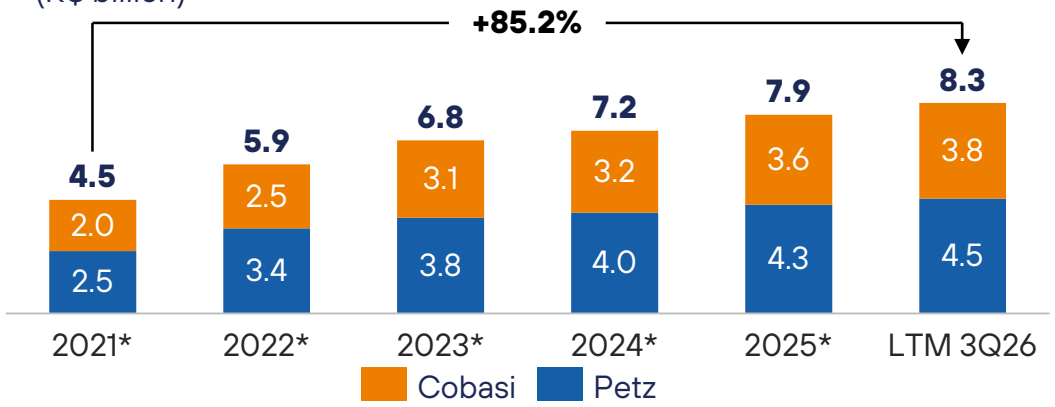
R$ million



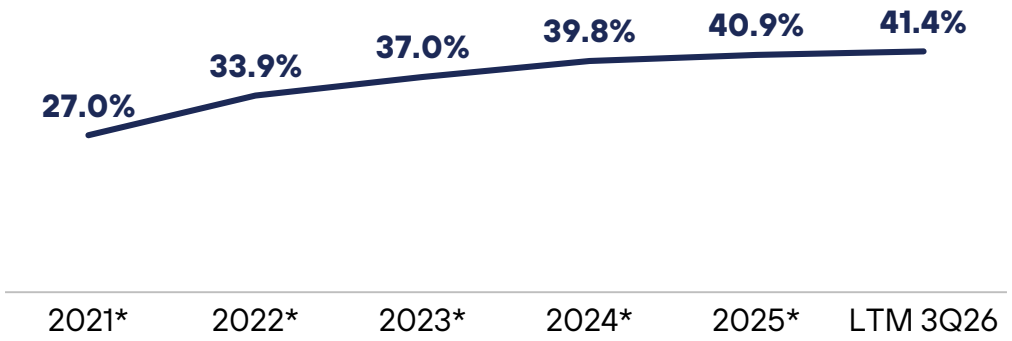
Note: Figures presented follow IAS 17.
*Managerial pro forma results, simulating the consolidation of Petz and Cobasi results for fiscal years 2024 and 2025.

SOLID RESULTS

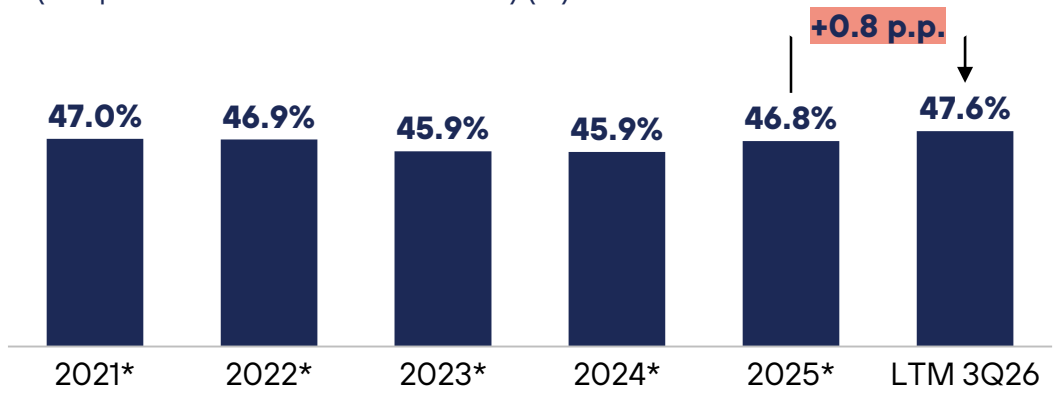
Gross Revenue
(R$ billion)



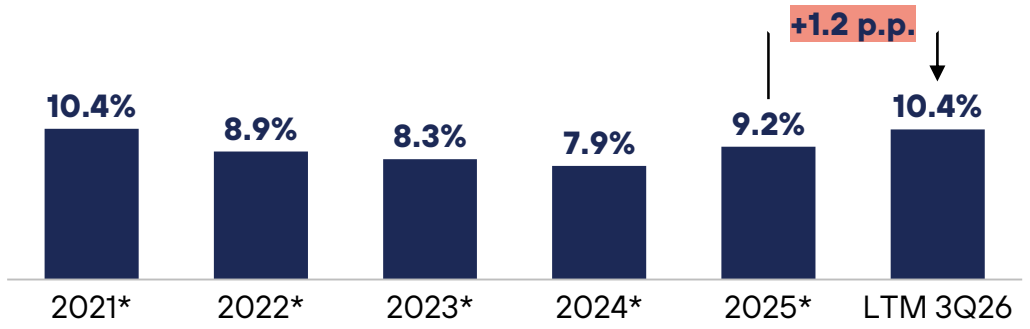
Digital Channel Share of Total Sales
(Grupo Petz Cobasi Consolidated) (%)



Gross Margin
(Grupo Petz Cobasi Consolidated) (%)



Adjusted EBITDA Margin
(Grupo Petz Cobasi Consolidated) (%)



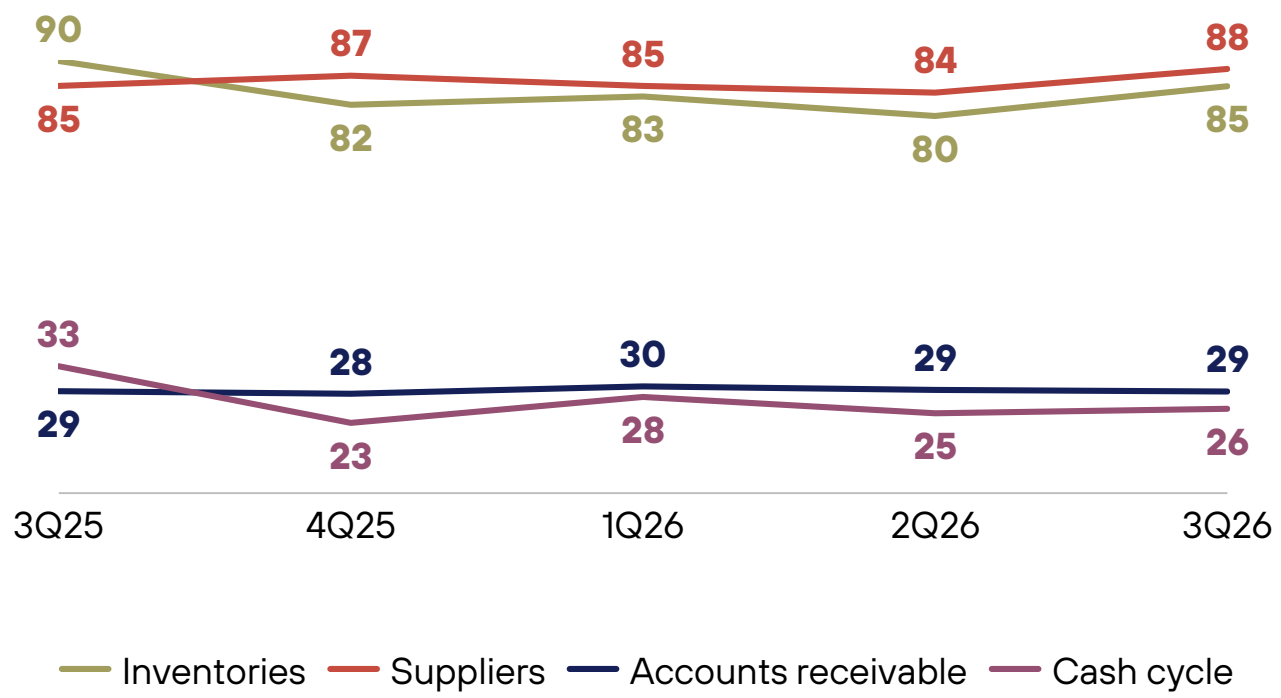
Note: The figures presented follow the IAS 17 standard.
*Managerial pro forma results, simulating the consolidation of Petz and Cobasi results for the fiscal years prior to the business combination.

Working capital and cash cycle efficiency

Cash cycle 7 days shorter over 12 months, with more efficient inventory management

Average terms and cash cycle

in days



-7 days

Cash cycle over 12 months

from 33 to 26 days
(3Q25 → 3Q26)

-5 days

Average inventory days

from 90 to 85 days,
with higher turnover

Note: The figures presented follow the IAS 17 standard.
*Managerial pro forma (consolidation of Petz and Cobasi in 2025).

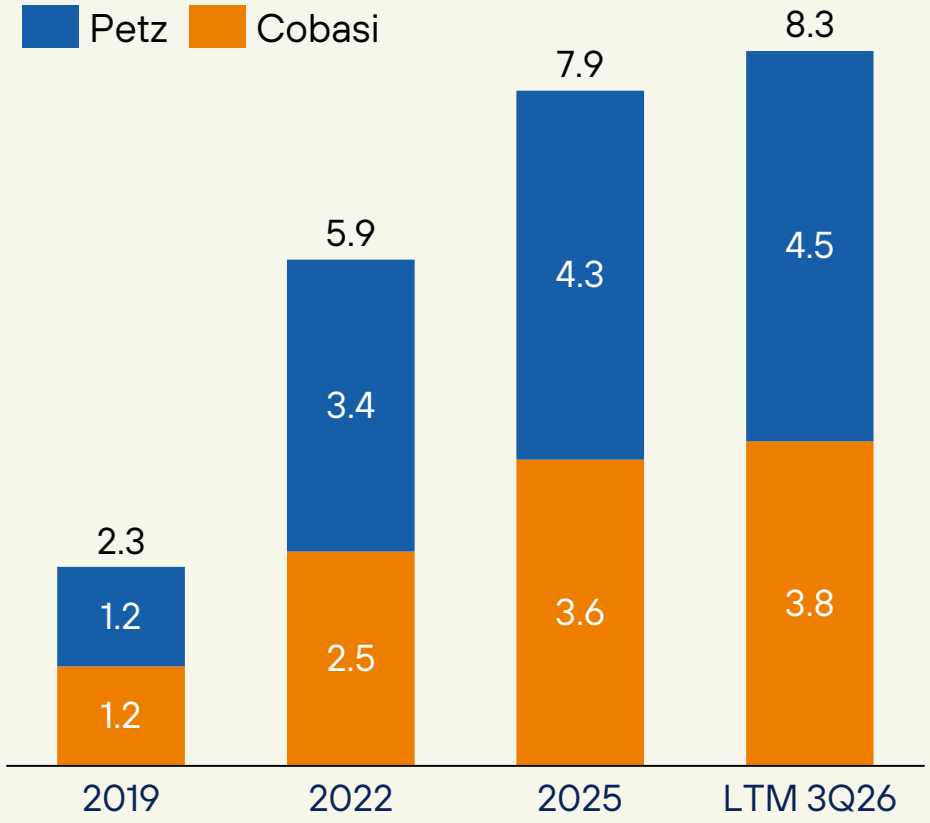
Solid growth track record



519[1] **stores**
in 23 states + DF

4 DCs
(SP and GO)

Gross Revenue
(R$ billion)



+371
Net Store Openings in the Period

[1] Does not consider the divestment of 26 stores provided for in the ACC entered into with CADE.

One Stop Shop Solution

Complete ecosystem to serve the pet and the owner at **every stage** of life

519[1] stores

42.3% digital penetration

High service level with low cost to serve

15 hospitals

+150 clinics and practices

Health plan

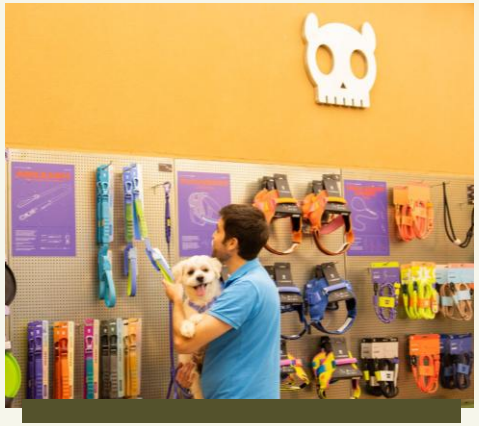
+300 grooming service units

Focus on convenience and well-being



[1] Does not consider the divestment of 26 stores provided for in the ACC entered into with CADE.

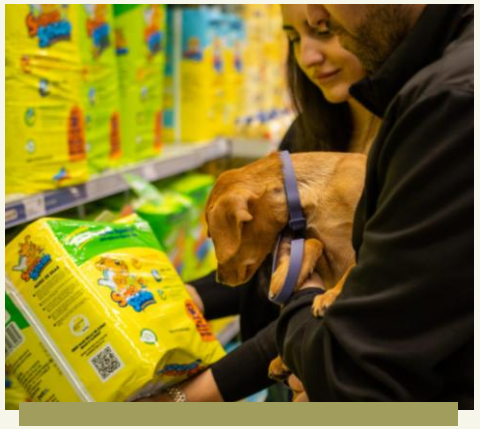
Acquired Companies



- Design, quality and *storytelling* of its products

- Vertically integrated *express delivery* platform for the pet segment, with an intuitive and modern UX

- Global presence and an innovation mindset with a strong connection to consumers



- Leader in the pet pad category and widely recognized in the Brazilian pet market

- Turns waste from the production of human disposable diapers into sustainable innovation for pets

- Accounted for more than 46% at Cobasi and 88% at Petz of category sales in June/26



- Segment leader in the Northeast region, with strong influence and recognition in the area, strengthening the Company's presence in relevant regional markets

- Consolidated regional pet retail chain, with an established operation and a recurring customer base



- Digital brand in the cat segment, with strong engagement and relevance among "*cat lover*" audiences

- Differentiated portfolio of premium products, with innovation, identity and an emotional connection with pet owners

- Educational and fun content on feline behavior



- Founded by Alexandre Rossi ("Dr. Pet"), it is the largest in-home dog training franchise in Latin America

- Offers training services, pet behavioral consulting, courses, lectures and franchises

- Strengthening of the services vertical with content, credibility and scale

Loyalty Programs:

more benefits and more connection, driving recurrence and *share of wallet*

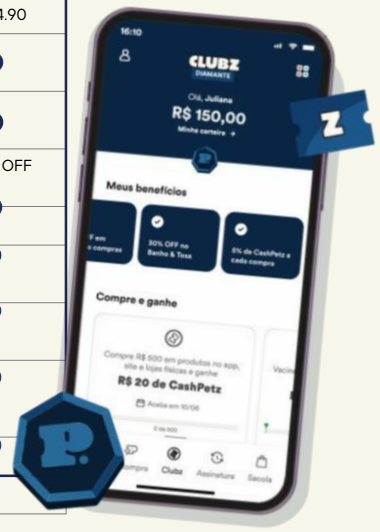
CLUBZ

For those who love quality, discounts and CashPetz

Fixed offers and discounts to use all month long

Unlimited use, as many times as you

	CLUBZ BRONZE Free for Petz customers	CLUBZ SILVER Free for Petz subscribers	CLUBZ GOLD	CLUBZ DIAMOND
Prices	✕	12x R$6.90	12x R$12.90	12x R$24.90
CashPetz and discounts with Buy and Earn	✓	✓	✓	✓
10% OFF on all product purchases	✕	✓	✓	✓
Discount on Bath & Grooming	✕	10% OFF	20% OFF	30% OFF
Exclusive content	✕	✓	✓	✓
5% CashPetz on all product purchases	✕	✕	✓	✓
No service fee on online purchases	✕	✕	✕	✓
30% CashPetz on appointments, vaccines and tests	✕	✕	✕	✓
Free shipping throughout Brazil with Standard Delivery	✕	✕	✕	✓



PROGRAMA AMIGO Cobasi

One single program, many benefits

Redeem points for discounts or gifts

Exclusive offers

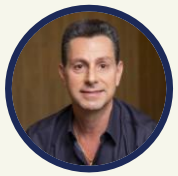
	AMIGO Cobasi	AMIGO Cobasi Plus
Price		R$ 6.99/month
Exclusive offers to activate	✓	✓
Points earned on all purchases	✓	✓
Points exchanged for discounts and gifts	✓	✓
Monthly credit in points	✕	✓
15% OFF on Bath&Grooming PetAnjo	✕	✓
Reduced shipping on the Cobasi website and APP	✕	✓
Double points on selected products	✕	✓



Leadership and Governance



Experienced leadership in the pet market, joining forces and expanding results



Paulo Nassar
Chief Executive Officer



Caio Bernardo
Chief Commercial and Marketing Officer

21 years in retail
8 years at Cobasi



Rodrigo Cruz
Chief Operations and Expansion Officer

22 years in retail
10 years at Petz



Marcelo Maia
Chief IT and Digital Officer

20 years in retail
12 years at Petz



Rafael Siqueira
Chief Financial, Legal and IR Officer

17 years in retail
8 years at Cobasi



Aldir Silva
Chief Logistics Officer

14 years in retail
3 years at Cobasi



Fabiana Rosa
Chief HR and Corporate Education Officer

26 years in retail
26 years at Cobasi



Oderi Leite
Chief Integration and Services Officer

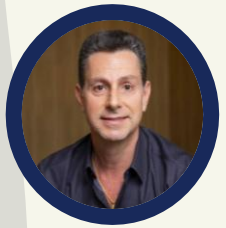
27 years in retail
8 years at Cobasi

Board of Directors

Strategic, experienced and with deep knowledge of the pet market



Sergio Zimerman
Chairman of the Board
Founder of Petz, leading the company's growth trajectory, with more than 40 years of experience



Paulo Nassar
Co-founder and CEO of Cobasi, with more than 40 years of experience and responsible for the company's digital transformation



João Nassar
Co-founder of Cobasi, he led the New Business and Expansion areas and was Chairman of Cobasi's Board of Directors from 2021 to 2025



Ricardo Nassar
Co-founder of Cobasi, he led the Commercial and Marketing areas, focusing on the expansion of strategic projects in the pet services vertical



Cristiano Lauretti
Partner in charge of Kinea's *Private Equity* business, with more than 25 years of experience investing across a wide range of sectors, including retail, such as the investment in Panvel (PNVL3)



Tania Zimerman
With more than 20 years of experience, she was responsible for structuring the back-office departments and implementing processes, including the expansion of Petz's new units



Eduardo Terra
Founder of BTR Retail, president of SBVC for 10 years and one of Brazil's leading retail experts, as well as co-founder of Instituto Retail Think Tank



Germán Quiroga
Extensive experience in Brazilian retail, leading the e-commerce operations of companies such as Americanas and Pontofrio before serving as a board member



Claudio Ely
Led the expansion that took Drogasil to its IPO and was a key figure in its merger with Raia. In addition to board positions, he currently serves as a senior advisor to Warburg Pincus

● Independent members

Corporate Governance

A union of reference shareholders and best practices

Share-holders' Agreement

- Agreement 1: Sergio Zimerman & Nassar Family
- Term: 8 years
- Block voting among the signatories
- Agreement 2: Nassar Family & Kinea

Lock-Up of Shares

- Lock-up restricting the trading of shares for an initial period of 6 months
- Additional 6-month condition after the lock-up: **right of first offer** between Sergio and the Nassar Family

Leadership and Governance

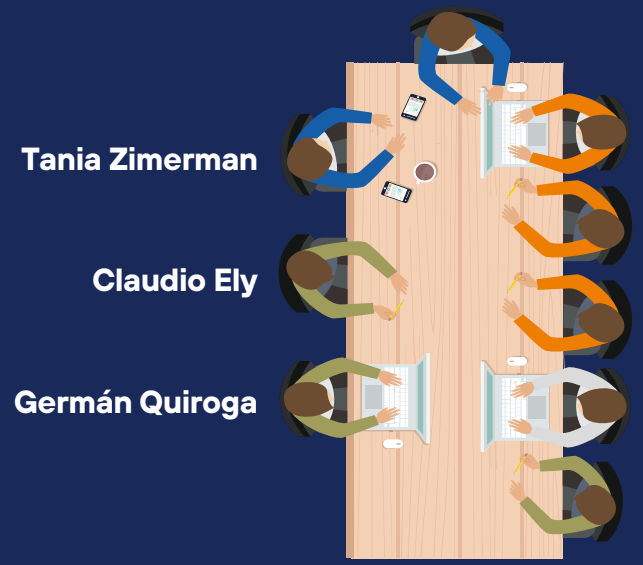
- **CEO**: Paulo Nassar
- **Chairman of the Board of Directors**: Sergio Zimerman

Board Advisory Committees

- Audit
- Finance and Accounting
- People
- Sustainability
- Services
- Logistics and Supply Chain
- Technology, Digital and AI
- Commercial, Marketing and Private Labels
- Expansion and Physical Network
- Operations and B2B
- Related Parties

Board of Directors

Sergio Zimerman
Chairman of the Board of Directors



Cobasi	Petz	Kinea	Independent

Listed on the Novo Mercado, committed to best corporate governance practices

AUAU3 B3 LISTED NM | IBRX100 B3 | IBRA B3 | IGC-NM B3 | IGCT B3 | IGC B3 | ICON B3 | IDIVERSA B3 | ITAG B3 | SMLL B3

Shareholding Structure and Composition



Shareholding position as of October/26

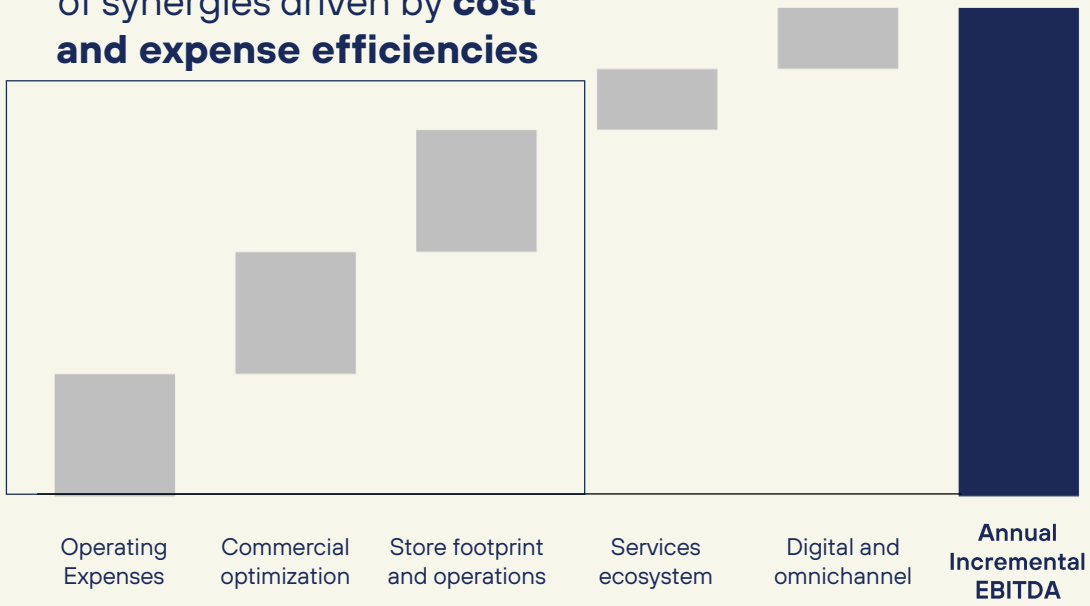
Integration and Synergies



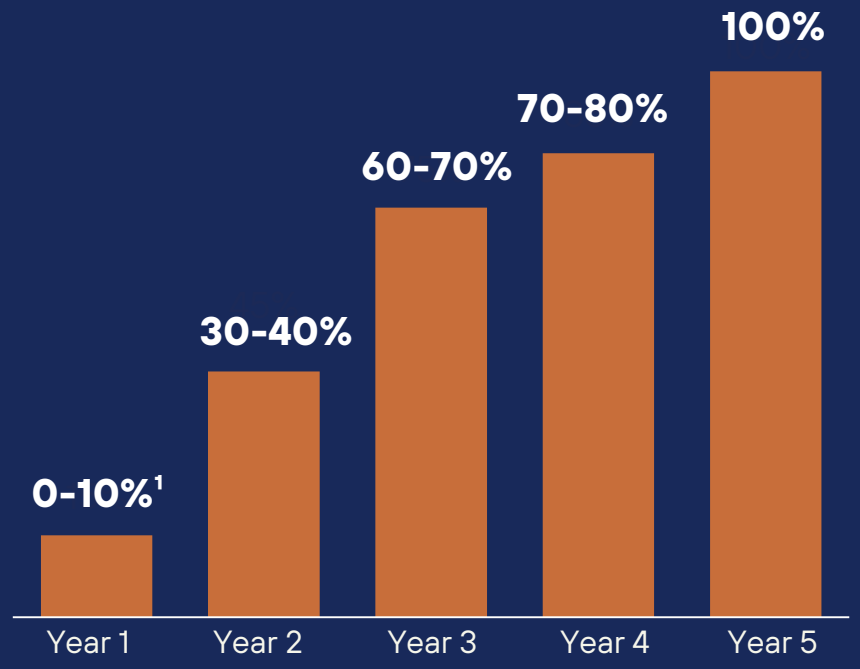
Estimated synergies expected to boost results even further

~80%
of synergies driven by **cost and expense efficiencies**

R$200-260mm



Capture of 60-70% of annual synergies up to 3 years



[1] Considers the divestment of 26 stores required under the Merger Control Agreement signed with CADE (anti-trust authority).

Synergy capture above plan

MAIN CAPTURE FRONTS IN 3Q26

Commercial terms
Unified negotiation, with better terms for both banners

Private labels
Brand cross-selling between banners: Petix and Zee.Dog at Cobasi

Indirect expenses
Unified contracts: packaging, technology and services

Logistics
Renegotiated freight for DC-to-store replenishment and last mile



Integration progress with a high level of execution

INTEGRATION EXECUTION

High adherence to the plan, advancing at a consistent pace and with a high level of execution

+1,190 activities

Governance

- Weekly, monthly and quarterly rituals
- Recurring reporting to the Board of Directors

KEY PROGRESS IN THE PERIOD

1. **Management model**
   Standardization of the model, with evolution of culture and processes
2. **Technology**
   Advanced development toward the consolidation of the ERP platform
3. **People**
   Single office since Nov/09/26 and leadership training tracks underway
4. **Store operations: sharing of best practices**
   Gamification between stores
5. **Operations and logistics**
   Reduction of losses and unit cost through processes and technology
6. **Expansion**
   3 new stores, within a rational expansion plan by brand
7. **Store rationalization**
   4 stores closed, with sales migrating to nearby units and improvement in the 4-Wall EBITDA of adjacent stores

Results Drivers



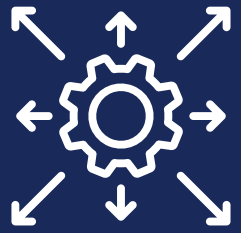
Main results drivers

1



Omnichannel

2



Coordinated Expansion

3



Services

4

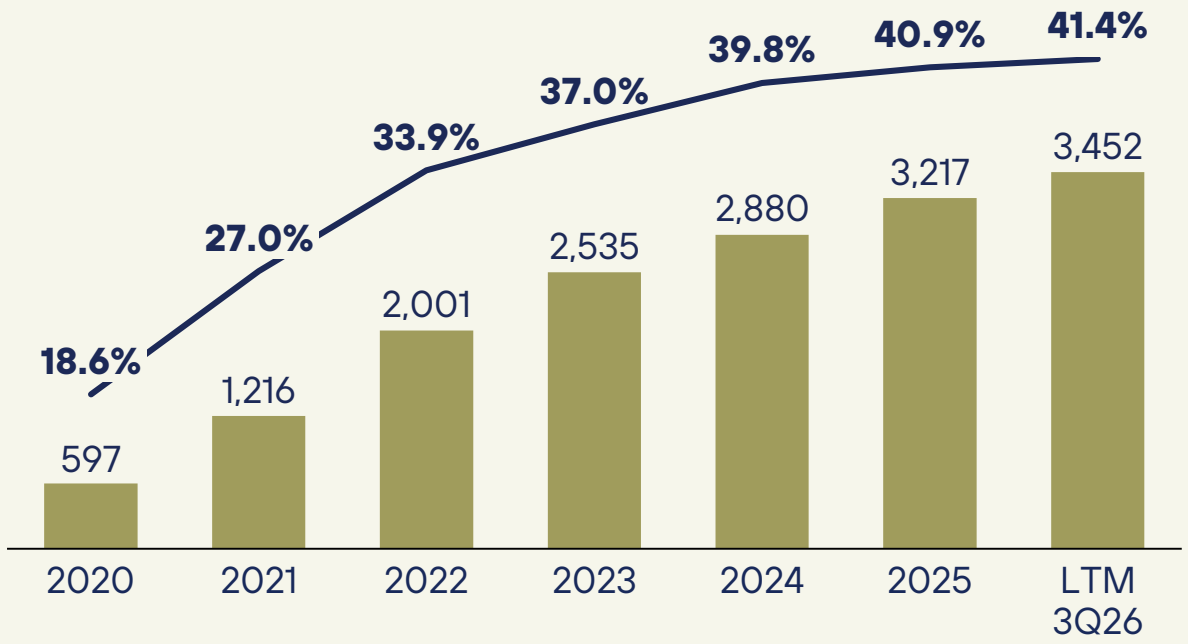


Private Label

Leading omnichannel player in the sector

Total revenue and digital channel share

(In R$ million, %)



High service level with low cost to serve

The omnichannel customer spends up to **3.5x** more than the single-channel customer

519[1] stores strategically acting as "mini distribution centers"

95% of digital sales are omnichannel

~74% of deliveries are made on the same day

[1] Does not consider the divestment of 26 stores provided for in the ACC entered into with CADE.

Coordinated expansion and **maintenance of the** Petz and Cobasi brands with a focus on productivity

- Focus on **strategic markets** and gains in **reach**
- Activation of **cross-sell, upsell and loyalty**
- Increase in **frequency, average ticket and annual** spend per customer
- Consistent growth in **sales per m²**
- Services and private labels boost store **productivity**





GRUPO petz cobasi

Services

A complete ecosystem, designed to provide reach, drive cross-selling and build customer loyalty, multiplying value: customers who use services spend **3.0x** more on products.

Grooming and Bath

+300 units, including a franchise model

PetAnjo Especialistas em cuidado | BANHO & TOSA Petz



Clinics and Practices

+150 clinics and practices

CENTRO VETERINÁRIO seres | PetAnjo Especialistas em cuidado



Hospitals

15 hospitals

CENTRO VETERINÁRIO seres



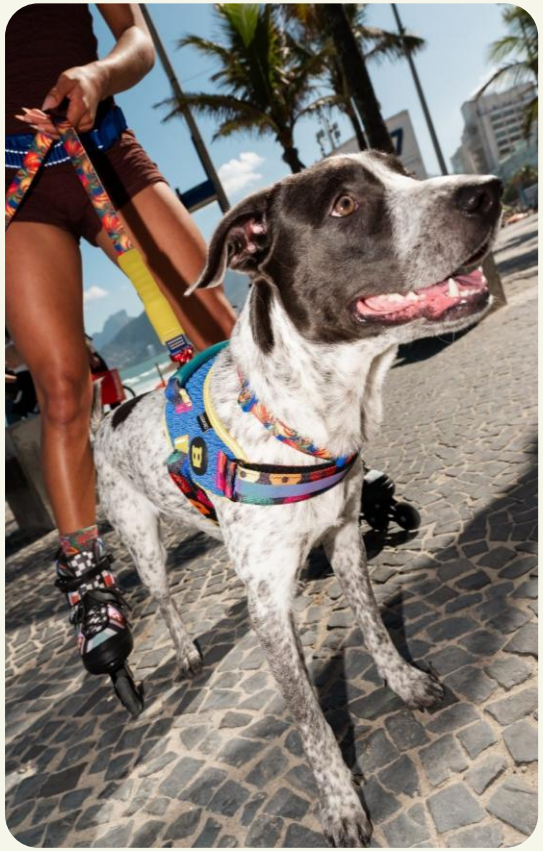
Health Plan

Focus on prevention

seres saúde



15 private and exclusive brands,
including category leaders



Private label share of sales
Strong potential for share growth with the combined brands

Petz **14.4%**

Cobasi **10.4%**

in 3Q26

Gross margin ~5 to 10 p.p. higher
Potential for margin gains across several categories

Different value proposition strategies to reach a larger addressable market

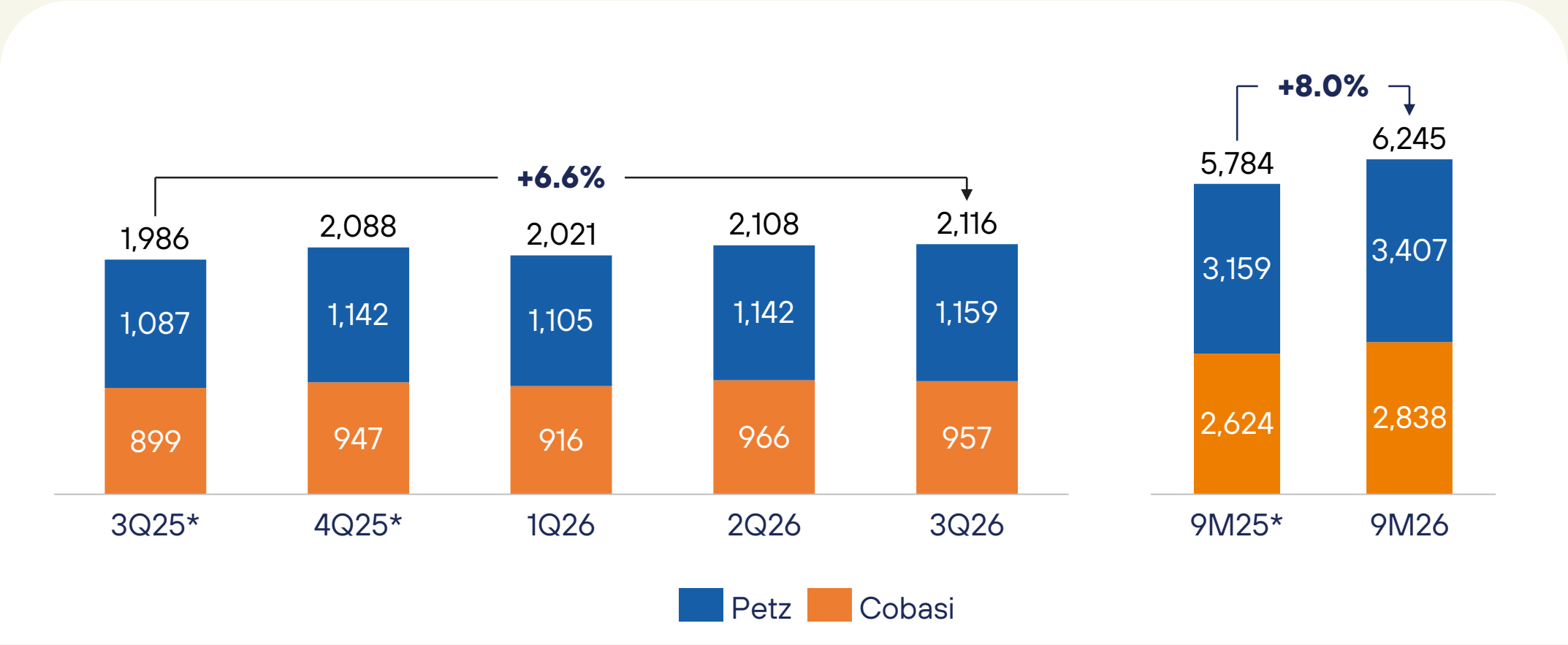


Appendix



Total Gross Revenue

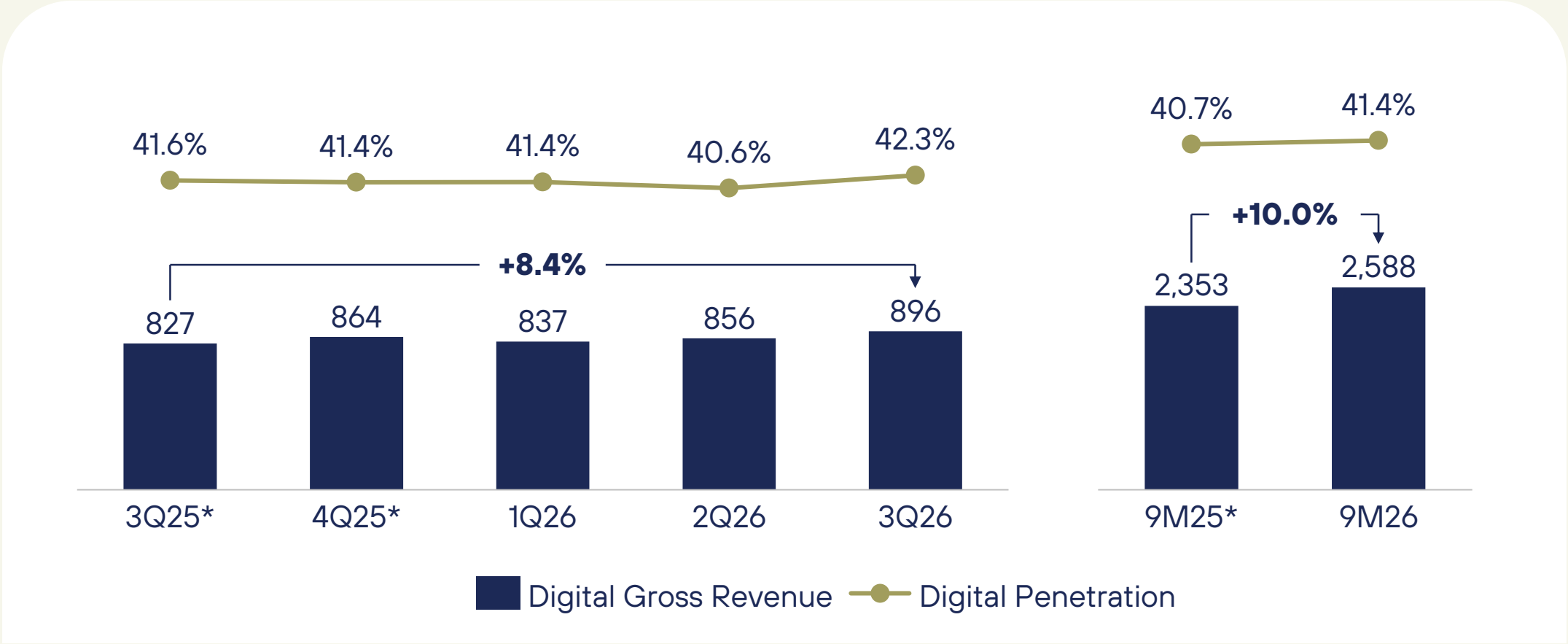
R$ million



Note: The figures presented follow the IAS 17 standard.
*Managerial pro forma results, simulating the consolidation of Petz and Cobasi results for fiscal year 2025.

Total Digital Gross Revenue and Share of Total Sales

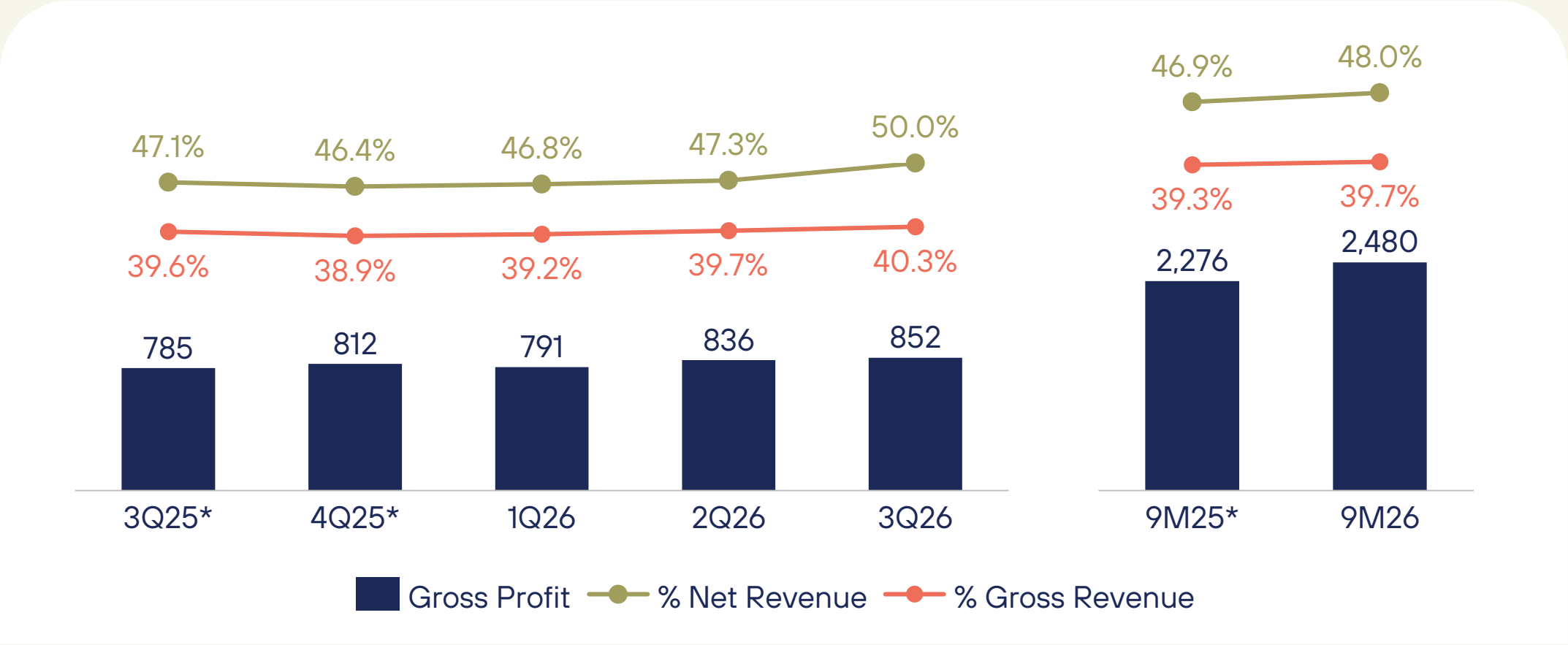
R$ million, % of Total Gross Revenue



Note: The figures presented follow the IAS 17 standard.
*Managerial pro forma results, simulating the consolidation of Petz and Cobasi results for fiscal year 2025.

Gross Profit and Gross Margin

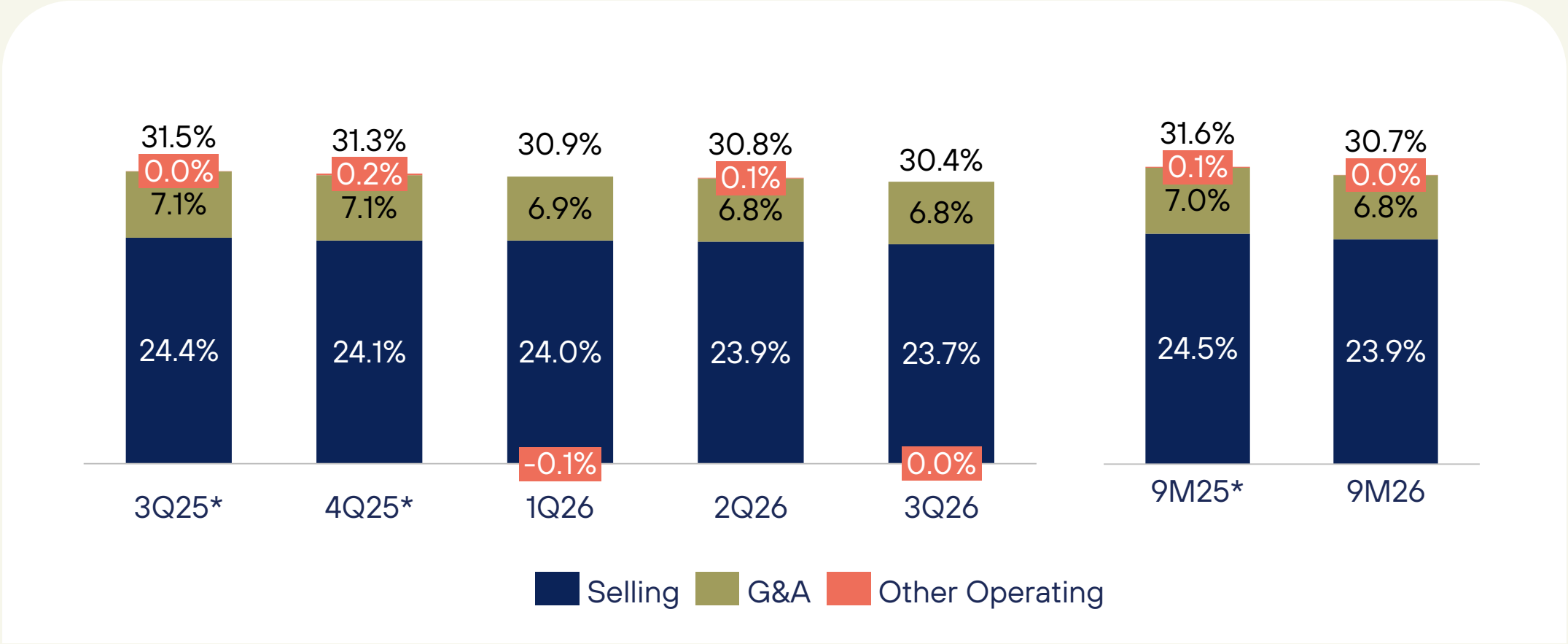
R$ million



Note: The figures presented follow the IAS 17 standard.
*Managerial pro forma results, simulating the consolidation of Petz and Cobasi results for fiscal year 2025.

Selling and G&A Expenses

R$ million, % of Gross Revenue

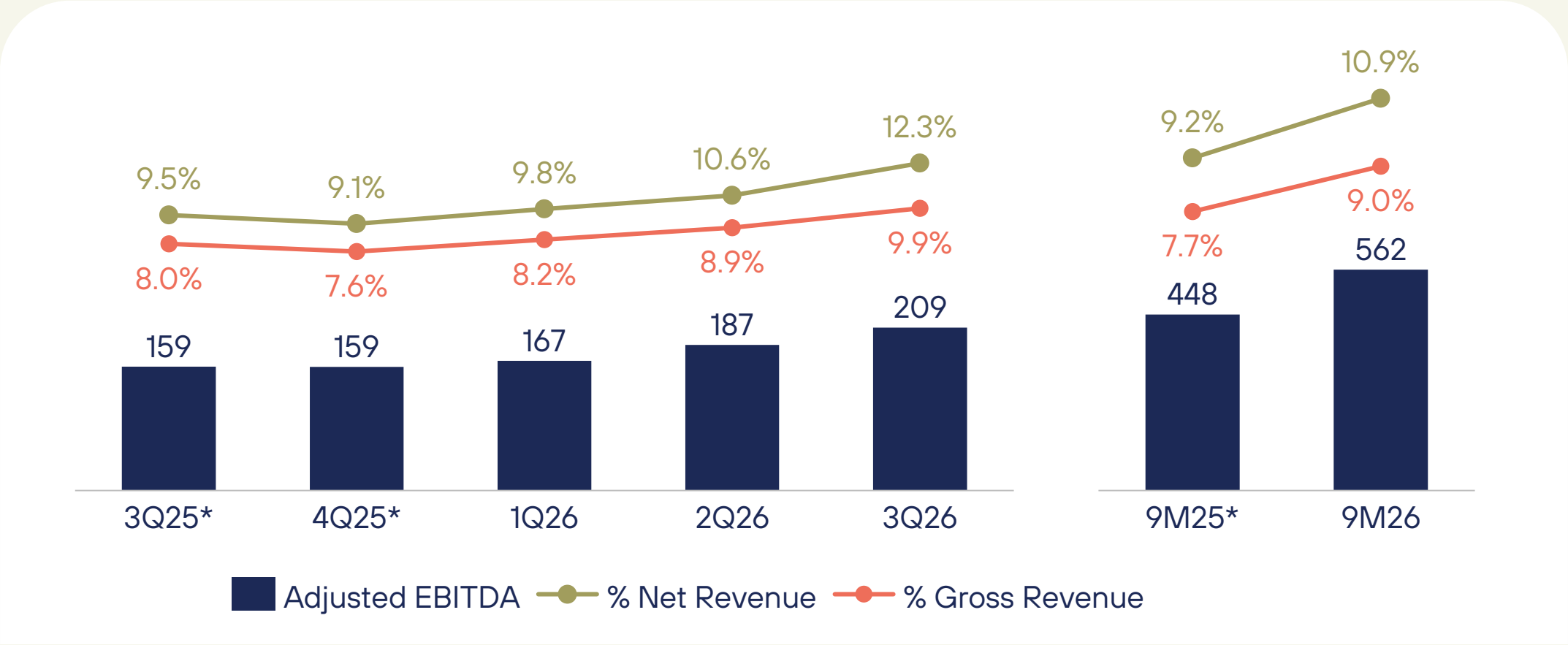


Note: The figures presented follow the IAS 17 standard.

*Managerial pro forma results, simulating the consolidation of Petz and Cobasi results for fiscal year 2025.

Adjusted EBITDA

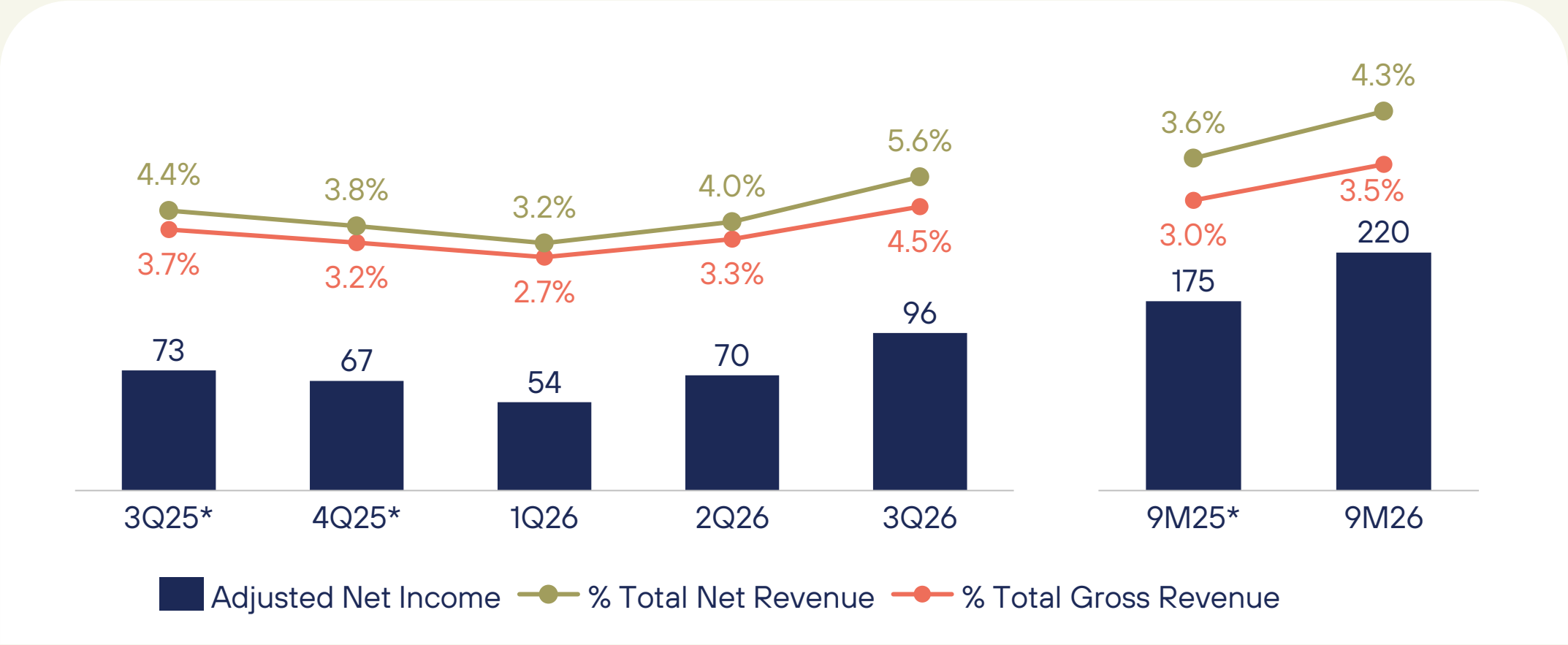
R$ million



Note: The figures presented follow the IAS 17 standard.
*Managerial pro forma results, simulating the consolidation of Petz and Cobasi results for fiscal year 2025.

Adjusted Net Income

R$ million

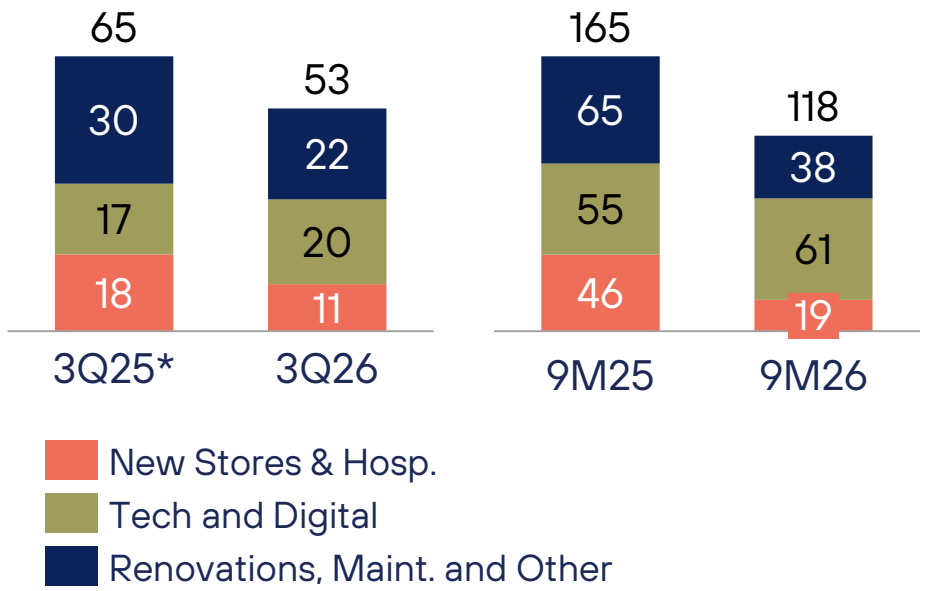


Note: The figures presented follow the IAS 17 standard.
*Managerial pro forma results, simulating the consolidation of Petz and Cobasi results for fiscal year 2025.

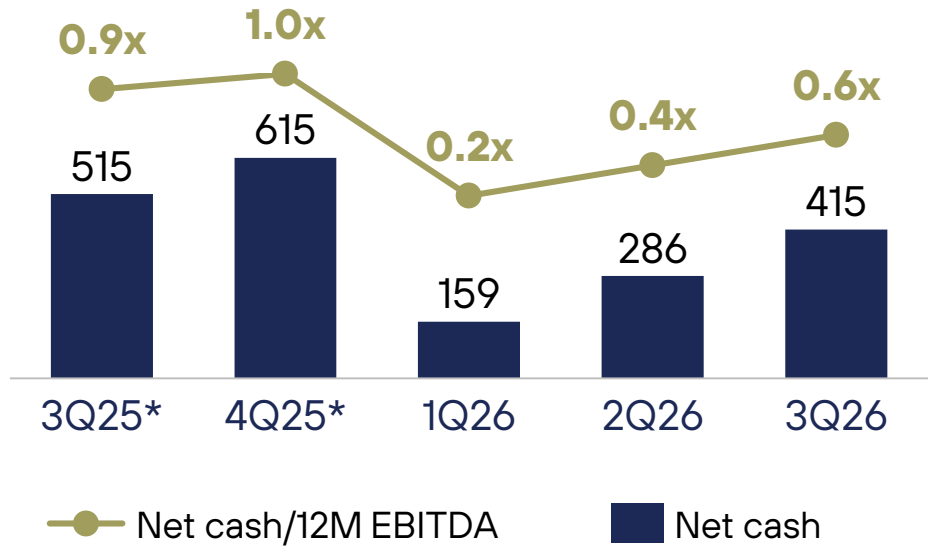
Investments and Net Cash

Investments

R$million



Net Cash



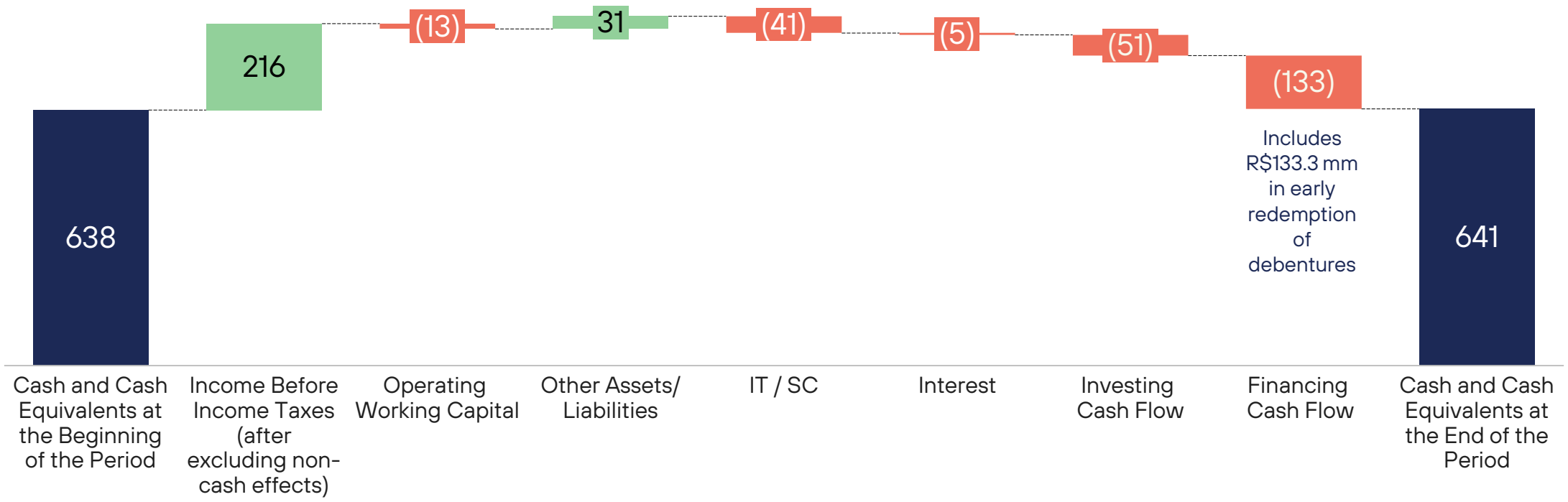
Note: The figures presented follow the IAS 17 standard.
*Managerial pro forma results, simulating the consolidation of Petz and Cobasi results for fiscal year 2025.

Net cash generation and greater operating efficiency

Strong operating cash and free cash flow generation

Cash Flow – 3Q26 View

R$ million



Note: The figures presented follow the IAS 17 standard.

Top of Mind Brands

Leaders in customer service, brand recall, engagement and excellence awards

Cobasi

Most beloved Pet Shop in São Paulo

Veja SP Magazine (2018, 2019, 2022 to 2025)

Survey conducted in partnership with MindMiners covering more than 40 categories of retail and services

Most Beloved Pet Shops on the Internet

Ebit Best in E-commerce (2018 to 2021)

The Ebit Award aims to recognize online stores that stand out in the market over the course of a year

Best Pet Shop in São Paulo

Instituto Data Folha, Revista SP (2015 to 2020, 2025)

Survey conducted since 2015 that studies the brands most remembered by São Paulo residents

Most Beloved Pet Shops on the Internet

Estado de S. Paulo (2019)

Cobasi was the most remembered brand in the Pet Consumer Stores category in the fifth edition of the award

Petz

Retail Award – Pet

Consumidor Moderno (2025)

An award that recognizes and celebrates companies that stand out for the quality and innovation of their customer service

Best Pet E-commerce Company

Reclame Aqui Award (2016 to 2022)

Companies with excellence in customer service, based on consumer ratings and votes on Reclame Aqui

Best Pet Shop in São Paulo

Instituto Data Folha, Revista SP (2018 to 2023, 2025)

Survey conducted since 2015 that studies the brands most remembered by São Paulo residents

Best Pet Company – Retail

Reclame Aqui Award (2020 to 2022)

Companies with excellence in customer service, based on consumer ratings and votes on Reclame Aqui

Care ecosystem:
The largest animal welfare initiative in the country.

The Group's more than 500 stores are at the center of our work for the animal cause. They shelter animals waiting for a home, connect customers to NGOs and are the starting point for the teams that bring care to communities.

2025 Figures

In the Store

+ 11.9 thousand
animals adopted in 2025, at the permanent adoption areas of 124 Petz stores and at adoption fairs in 93 Cobasi stores

R$ 1.9 million
in products, appointments, vaccines and tests

R$ 8.7 million
in near-expiry products collected by NGOs at stores through the Válidos Program

125 visits
from schools hosted at stores through the School Project, with socio-educational talks



R$ 14 million
allocated in 2025 to social and animal welfare initiatives

With customers

R$ 615 thousand
passed on to NGOs through Arredondar in 2025, via micro-donations of change

R$ 2.4 million
donated through MOL Impacto books; in 2026, Ache o Bicho 8 arrived at Cobasi stores

1% of gross profit
from Selections allocated to the animal cause, totaling **R$ 175 thousand**

Outside the Store

230
partner NGOs and animal protectors; 27 received a management assessment from Instituto Phomenta

+ 4.8 thousand people
and 2 thousand animals served in 39 volunteer actions in **communities,** with Banho Solidário and Moradores de Rua e Seus Cães

900
dog and cat neuterings in partnership with NGOs

Assisted therapy
INATAA and Instituto Cão Terapeuta, which bring animal-assisted therapies to hospitals, schools and senior care institutions, and Instituto Reddogs, which trains and donates assistance dogs to autistic people and people with reduced mobility

Guide dogs
sponsorship of guide dog training by **Instituto Adimax** since 2024, with a study on the topic published in 2026

Municipal kennel
corporate volunteering visits to COSAP, run by the São Paulo City Hall

R$ 200 thousand
donated to purchase a vehicle for GRAD, which **rescues animals in environmental** disasters

GRUPO petz cobasi

Together in care. United by affection.

ri@petzcobasi.com.br | ri.petzcobasi.com.br

DISCLAIMER. The statements contained in this document regarding business prospects, projections of operating and financial results, and those regarding Grupo Petz Cobasi's growth prospects are merely projections and, as such, are based exclusively on management's expectations about the future of the business. These expectations depend substantially on market conditions, the performance of the Brazilian economy, the industry and international markets and are therefore subject to change without prior notice. This earnings report includes accounting and non-accounting data, such as operating data, pro forma financial data and projections based on the expectations of the company's management. The non-accounting data have not been reviewed by the Company's independent auditors.