GRUPO

petz cobasi

Apresentação Institucional

Junho de 2026



Cobasi · Petz · zee.NOW · Selections · Nutri Fresh · Joy · petix. o melhor para seu pet · zee.dog · Fuzz · Flicks · Spike! · Cansei de ser gato

PetAnjo · Seres · Seres Saúde · adotepetz · Banho & Tosa Petz · Cobasi Cuida · Cão Cidadão · Happy · MyHug · Patas Secas · Fresh · go moov

Sumário

Mercado Pet Brasileiro 3

O Grupo Petz Cobasi 7

Liderança e Governança 15

Integração e Sinergias 20

Alavancas de Resultados 24

Apêndice 30

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

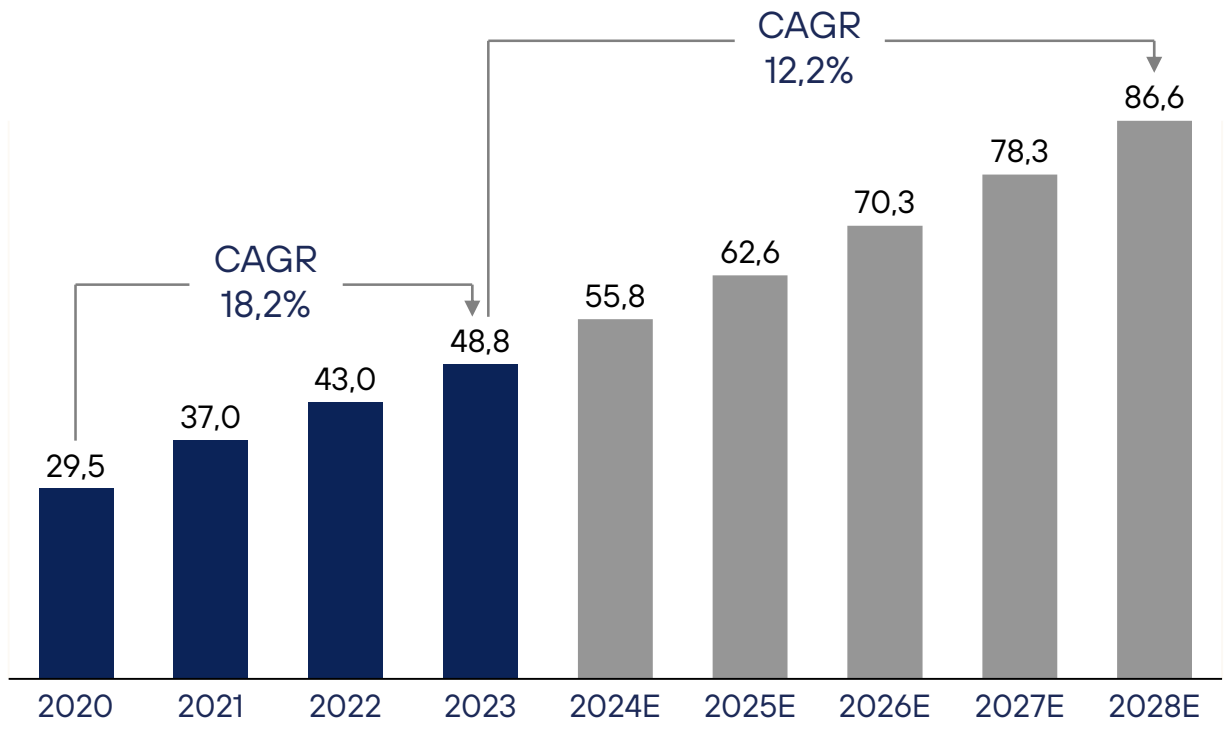
Fonte: Associação Brasileira da Indústria de Produtos para Animais de Estimação (2024)

Mercado relevante e de alto crescimento

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

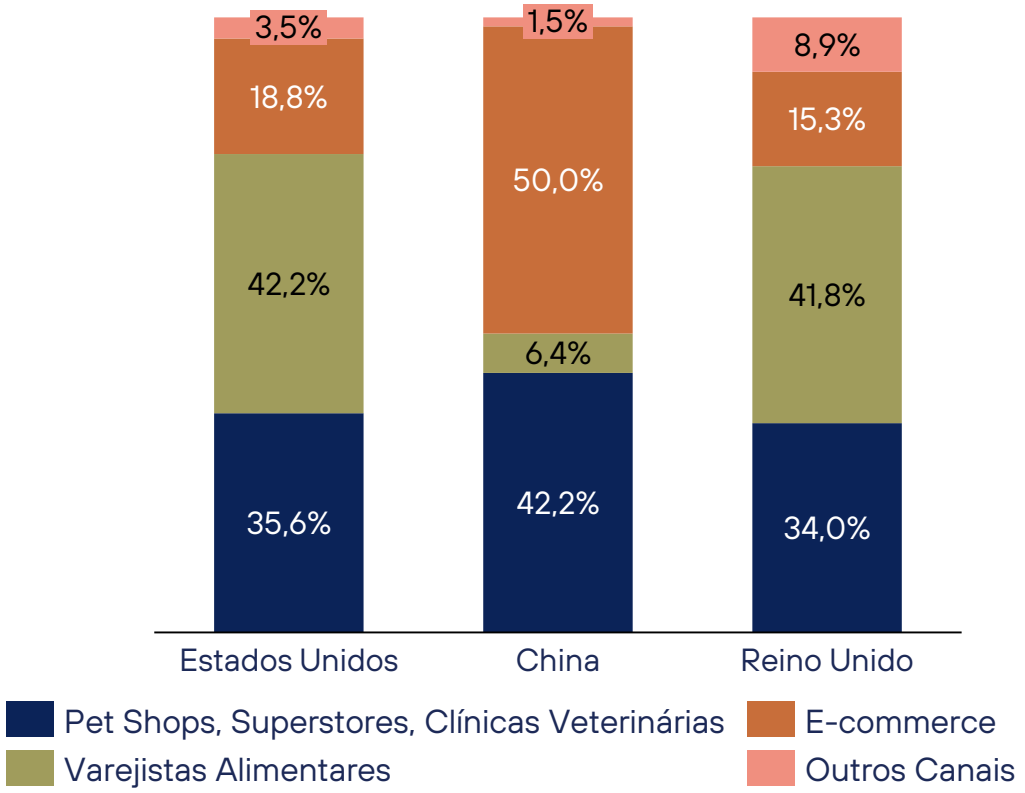
Evolução do Mercado de Produtos Pet no Brasil

(R$ bilhões)



Venda de Produtos para Pets por Canal

(%, 2024E)



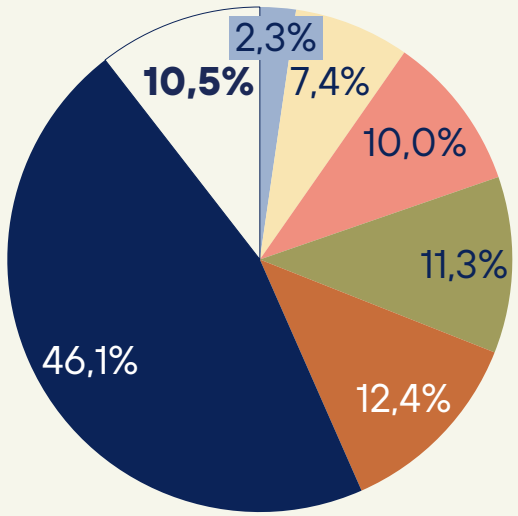
Fonte: GlobalData, Global Market Data - Pet Care Segment, 2024 Forecast. Dados exportados em novembro/2024.

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

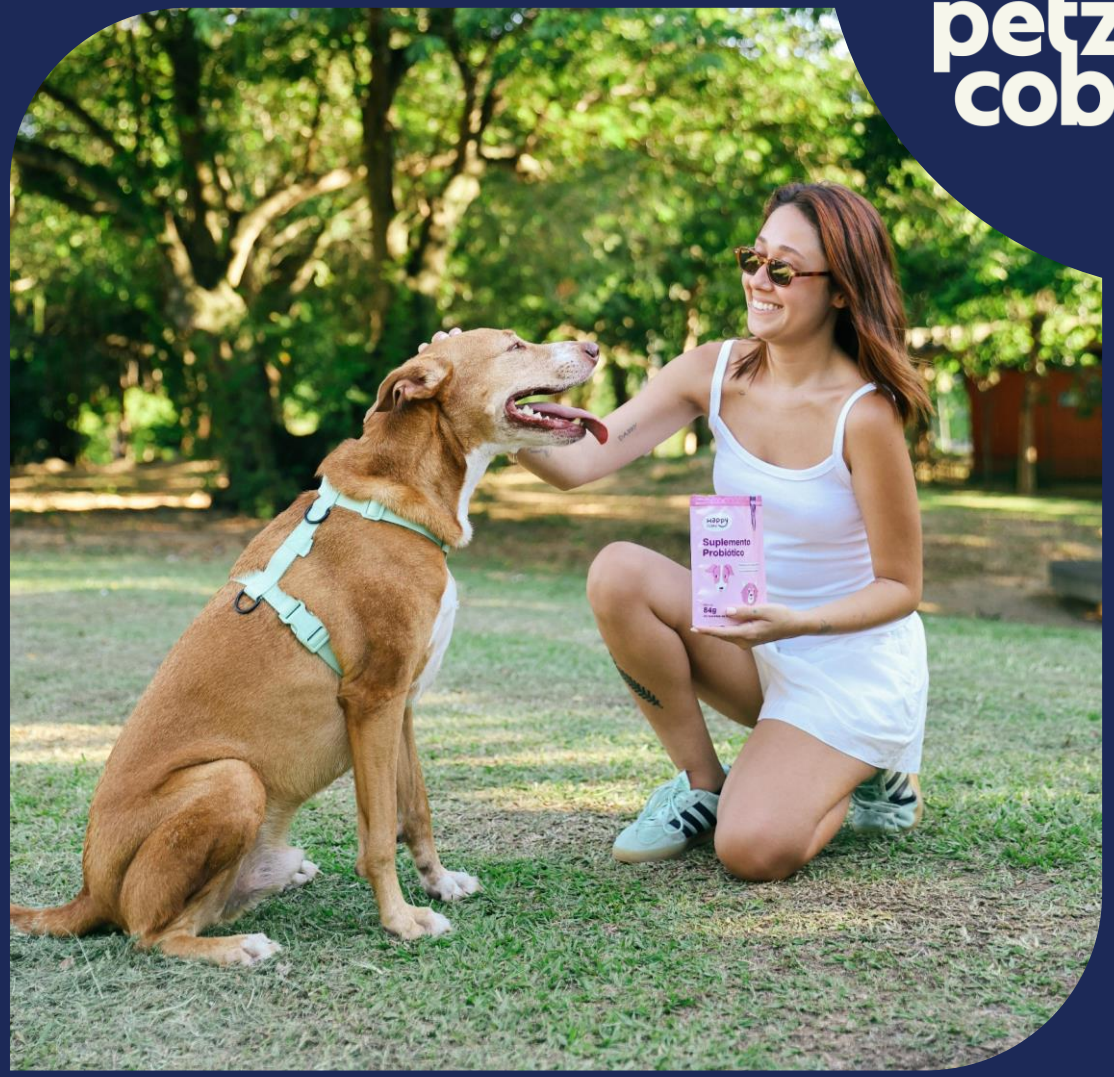
Proposta de valor

	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

NOSSOS NÚMEROS

Uma plataforma omnicanal poderosa



R$8,2BI
Receita Bruta LTM

R$3,2BI
Lucro Bruto LTM
Mg. Bruta 46,9%

R$671MM
EBITDA Aj. (IAS 17) LTM
Mg. EBITDA Aj. 9,8%

R$264MM
Lucro Líq. Aj. LTM
Mg. Líq. Aj. 3,8%

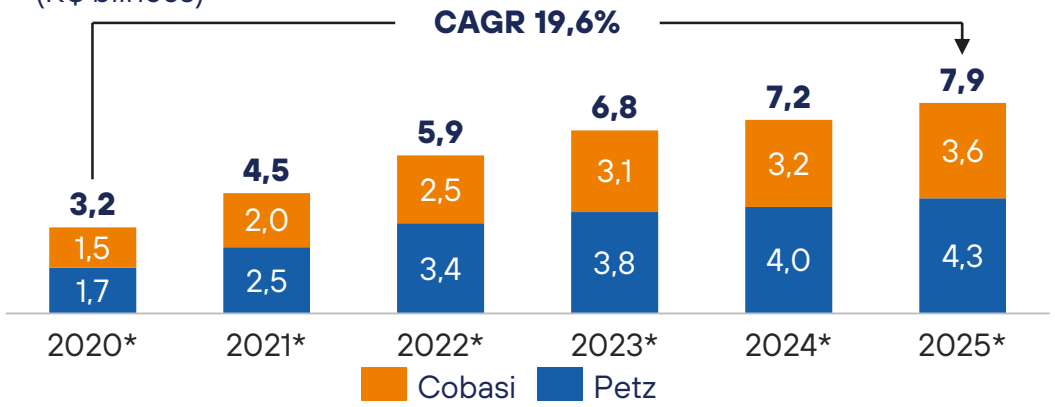
+4,1MM
clientes ativos[1]

520[2]
lojas em 23 estados + DF

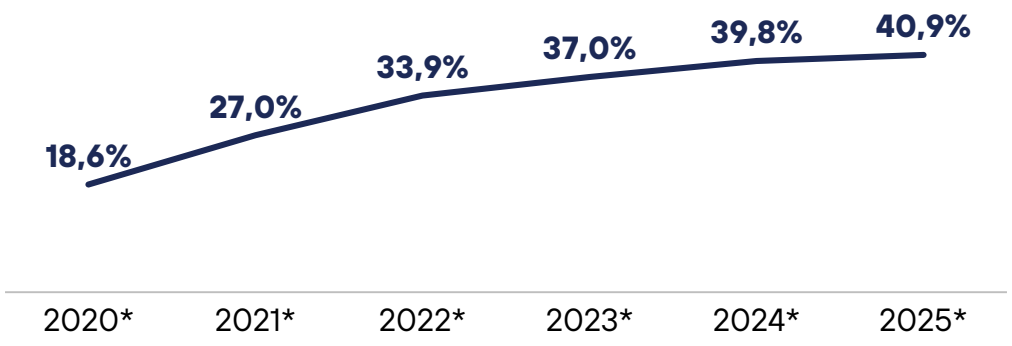
[1] Clientes que realizaram pelo menos uma compra ao longo nos últimos 3 meses (jun/26).
[2] Não considera o desinvestimento das 26 lojas previsto no ACC celebrado com o CADE.

RESULTADOS SÓLIDOS

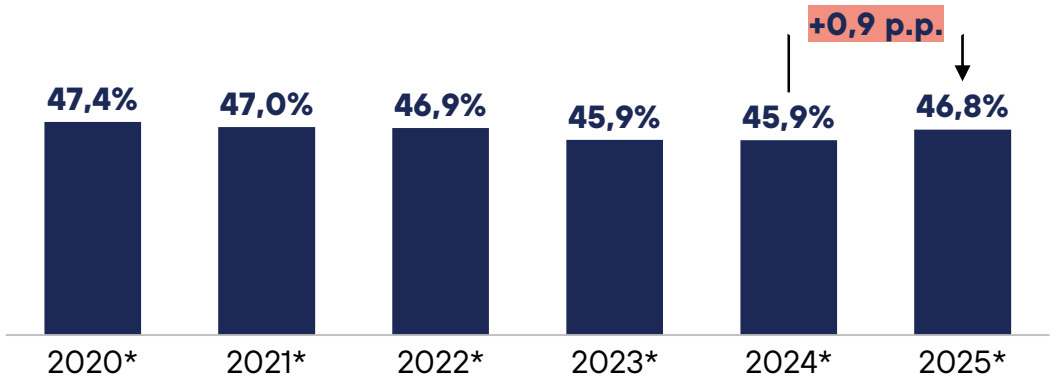
Receita Bruta
(R$ bilhões)



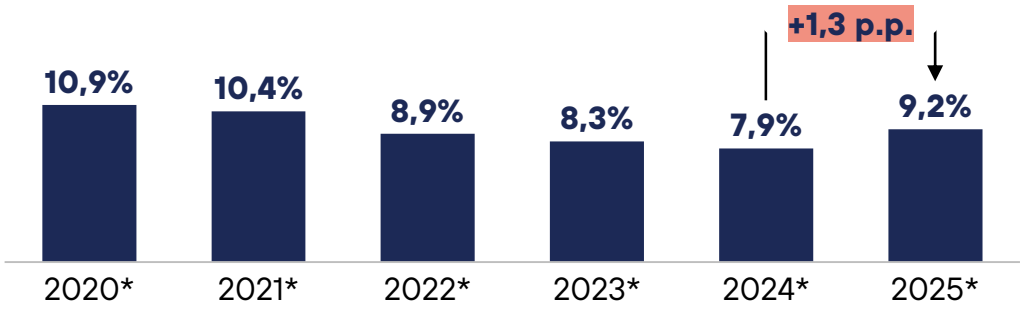
Participação do Canal Digital nas Vendas Totais
(Consolidado Grupo Petz Cobasi) (%)



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.

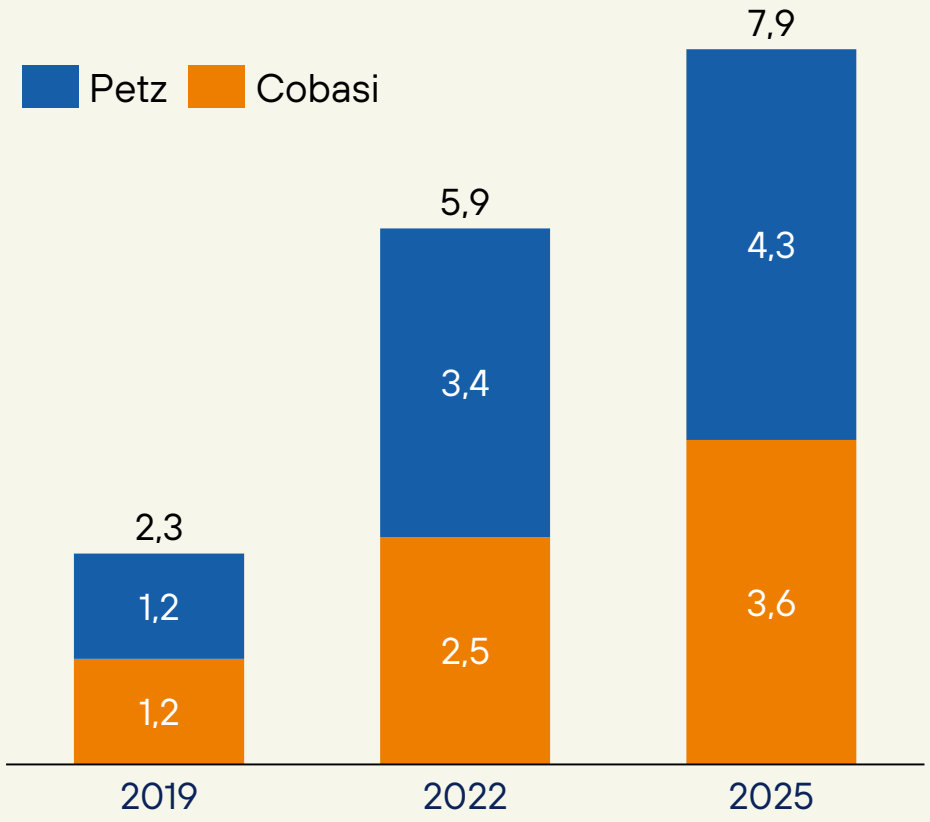
Track record sólido de crescimento



520[1] **lojas**
em 23 estados + DF

4 CDs
(SP e GO)

Faturamento Bruto
(R$ bilhões)



+316
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

520[1] lojas

+40% penetração digital

Alto nível de serviço com baixo custo de servir

15 hospitais

+160 clínicas e consultórios

Plano de saúde

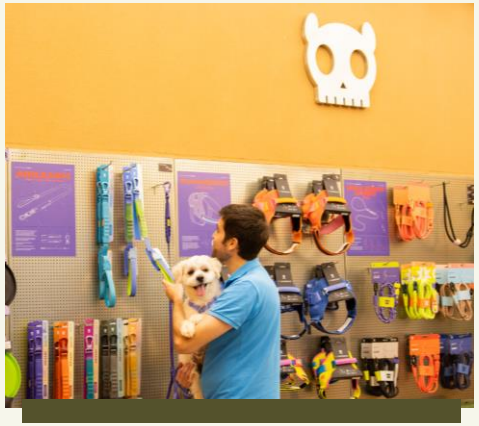
+300 unidades de serviço de estética

Foco em conveniência e bem-estar

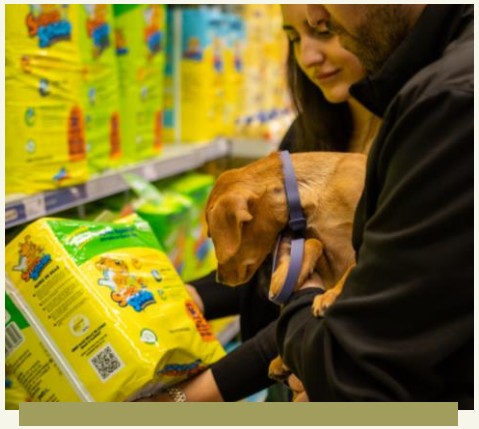


[1] Não considera o desinvestimento das 26 lojas previsto no ACC celebrado com o CADE.

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:

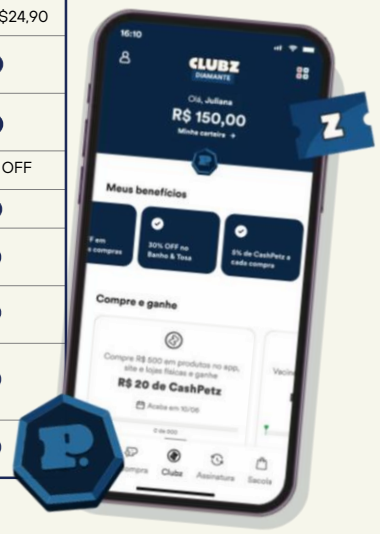
mais vantagens e mais conexão, impulsionando recorrência e *share of wallet*

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	✕	✕	✕	✓

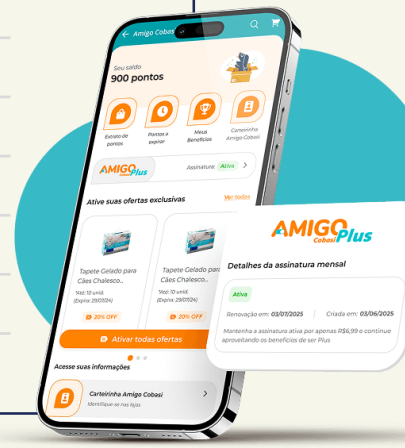


Um único programa, muitos benefícios

Resgate de pontos por descontos ou brindes

Ofertas exclusivas

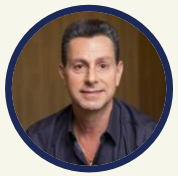
	AMIGO Cobasi	AMIGO Cobasi Plus
Valor		R$ 6,99/mês
Ofertas exclusivas para ativar	✓	✓
Pontos acumulados em todas as compras	✓	✓
Troca de pontos por descontos e brindes	✓	✓
Crédito mensal em ponto	✕	✓
15% OFF em Banho&Tosa PetAnjo	✕	✓
Frete reduzido no site e APP Cobasi	✕	✓
Pontos em dobro em produtos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

26 anos de varejo
26 anos de Cobasi



Oderi Leite
Diretor de Integração

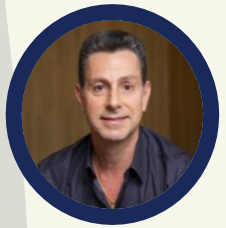
27 anos de varejo
8 anos de Cobasi

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

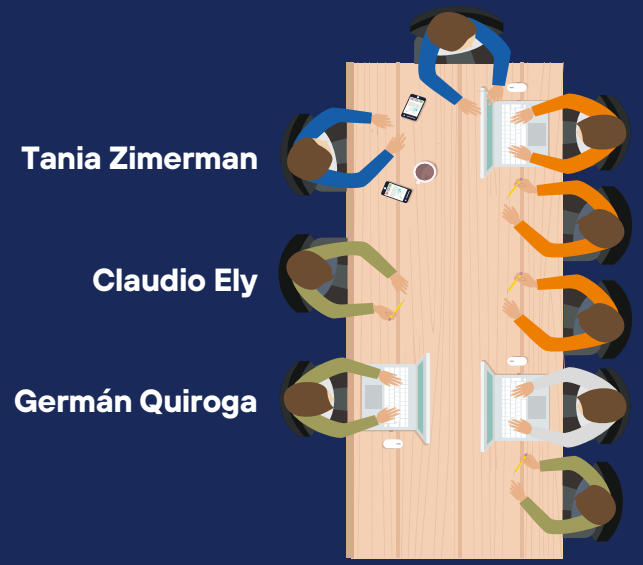
Comitês de Assessoramento

- 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

GRUPO petz cobasi

Conselho de Administração

Sergio Zimerman
Presidente do Conselho de Administração

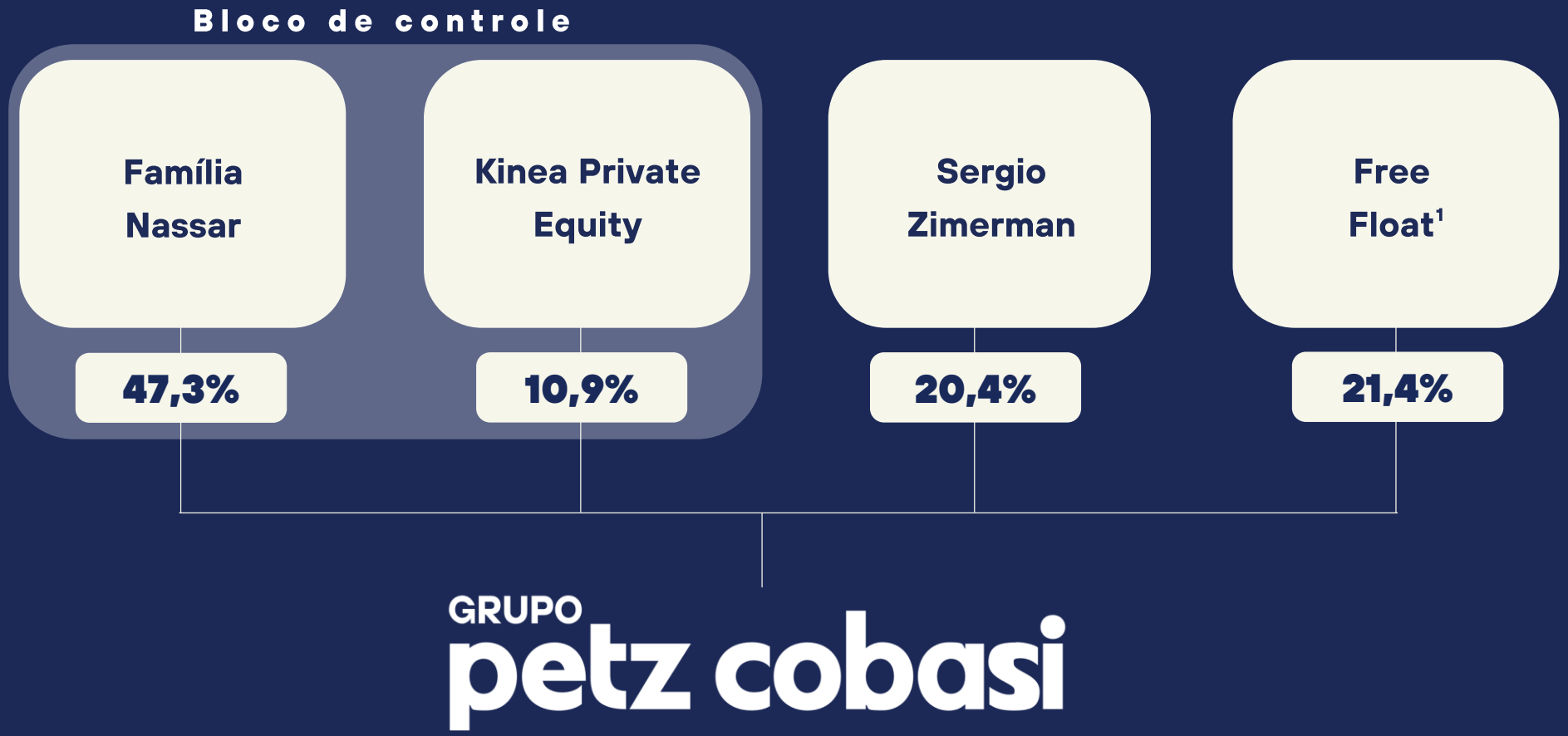


Cobasi	Petz	Kinea	Independente

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



[1] Inclui Ações em Tesouraria 3.113.385.
Posição acionária ref. julho/26

Integração e Sinergias



Uma jornada estruturada,

com método, integração de talentos de ambas as companhias e foco na captura de valor

Modelo de Governança

- Escritório de Integração dedicado, com responsabilidade ponta a ponta
- Metodologia padronizada, fóruns claros de decisão e acompanhamento
- Gestão de riscos e dependências integrada à governança

Jornada de Integração

- Plano Diretor: definição de estratégia, escopo e prioridades
- Criação de Valor: identificação e priorização de sinergias
- Roadmap de execução com acompanhamento contínuo

Talentos & Capacidade

- Time dedicado e multidisciplinar
- Lideranças seniores com sólida experiência no negócio
- Foco consistente em captura e sustentação de valor

+70 colaboradores

envolvidos na construção de planos de ação e iniciativas de valor

+1.600 horas

de reuniões de trabalho com liderança para construir a aspiração

+3MIL atividades

mapeadas para garantir execução e transparência

Principais frentes de sinergias

1. Despesas Operacionais

• Melhora de **produtividade** na estrutura corporativa

• Aumento da **eficiência** de **custos indiretos** e nas operações dos **CDs** e **Lojas**

• Otimização da **malha logística** e aumento da **eficiência** de entrega

2. Otimização Comercial

• Revisão da estratégia de **categorias** e **SKUs**

• Evolução da estratégia de **produtos marca própria**

3. Footprint e Operações de Lojas

• Racionalização do **portfólio de lojas**

• **Expansão coordenada de lojas**

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

4. Ecossistema de Serviços

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

• Ampliação e adensamento da oferta de **serviços** nas lojas

• Maior rentabilidade do **modelo de serviços** (microfranquia/franquia)

5. Digital e Omnicanalidade

• Experiência **omnicanal** aprimorada e aumento da **penetração** e **gasto médio**

• Aumento da penetração dos **planos de assinatura**

Avanço da integração

Primeiros 6 meses de 2026: avanço em todas as frentes e sinergias em aceleração

ESTIMATIVA **R$ 200–260 MM por ano de EBITDA incremental esperado**

Captura estimada em 2026: 0–10% *(líquido do desinvestimento das 26 lojas previsto no ACC/CADE)*

5 anos
de captura programada

Pessoas e Governança

Lideranças (Nível 1 e 2) e back office já atuando de forma integrada, com governança robusta e alinhada

Negociações Comerciais

Maior parte da unificação com fornecedores concluída ainda no 2T26, priorizando contratos de maior impacto

Operacional e Despesas

Oportunidades entre bandeiras mapeadas; avanço na renegociação de despesas indiretas

Footprint de Lojas

Racionalização da expansão: 4 unidades de menor rentabilidade encerradas até julho

Marcas Próprias

Aceleração da integração das marcas próprias, atingindo 12,1% ao final de junho/26, um crescimento +3,1 p.p. em Cobasi e +1,5 p.p. em Petz

Integração das marcas

Tapetes higiênicos de marcas próprias já representam mais de 80% na Cobasi e 88% na Petz das vendas da categoria em junho/26

Permanecemos confiantes na curva de sinergias anunciada em janeiro, com ganhos que devem se acelerar progressivamente nos próximos trimestres

Alavancas de Resultados



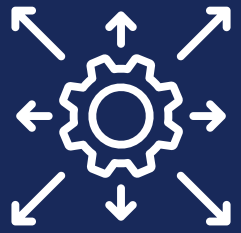
Principais alavancas de resultado

1



Omnicanalidade

2



Expansão Coordenada

3



Serviços

4

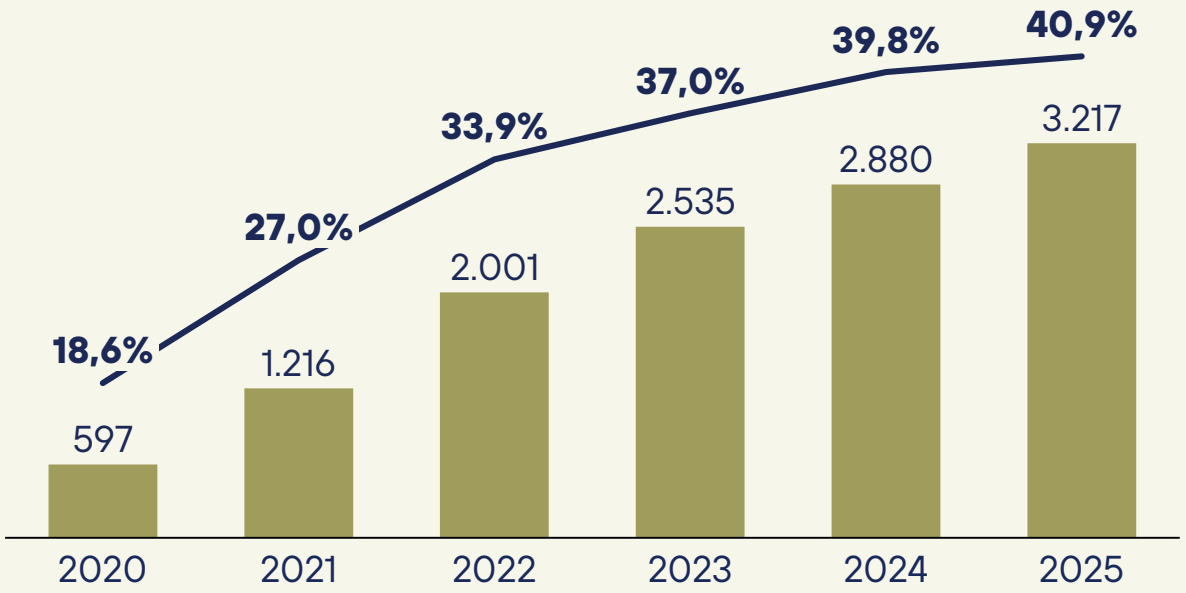


Marca Própria

Principal *player* omnicanal do setor

Receita total e participação do canal digital

(Em R$ mil, %)



Alto nível de serviço com baixo custo de servir

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

520[1] lojas atuando estratégicamente como "mini centros de distribuição"

~75% das entregas são realizadas no mesmo dia

+95% das vendas são *omnichannel*, combinando e-commerce e lojas físicas

[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





GRUPO petz cobasi

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

PetAnjo Especialistas em cuidado | BANHO & TOSA Petz



Clínicas e Consultórios

+160 clínicas e consultórios

CENTRO VETERINÁRIO seres | PetAnjo Especialistas em cuidado



Hospitais

15 hospitais

CENTRO VETERINÁRIO seres



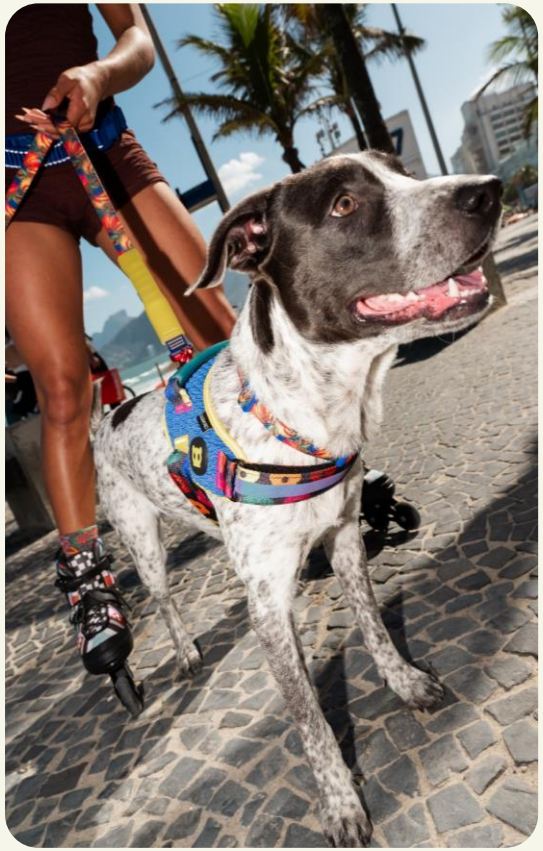
Plano de Saúde

Foco em prevenção

seres saúde



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 **9,5%**

no 2T26

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

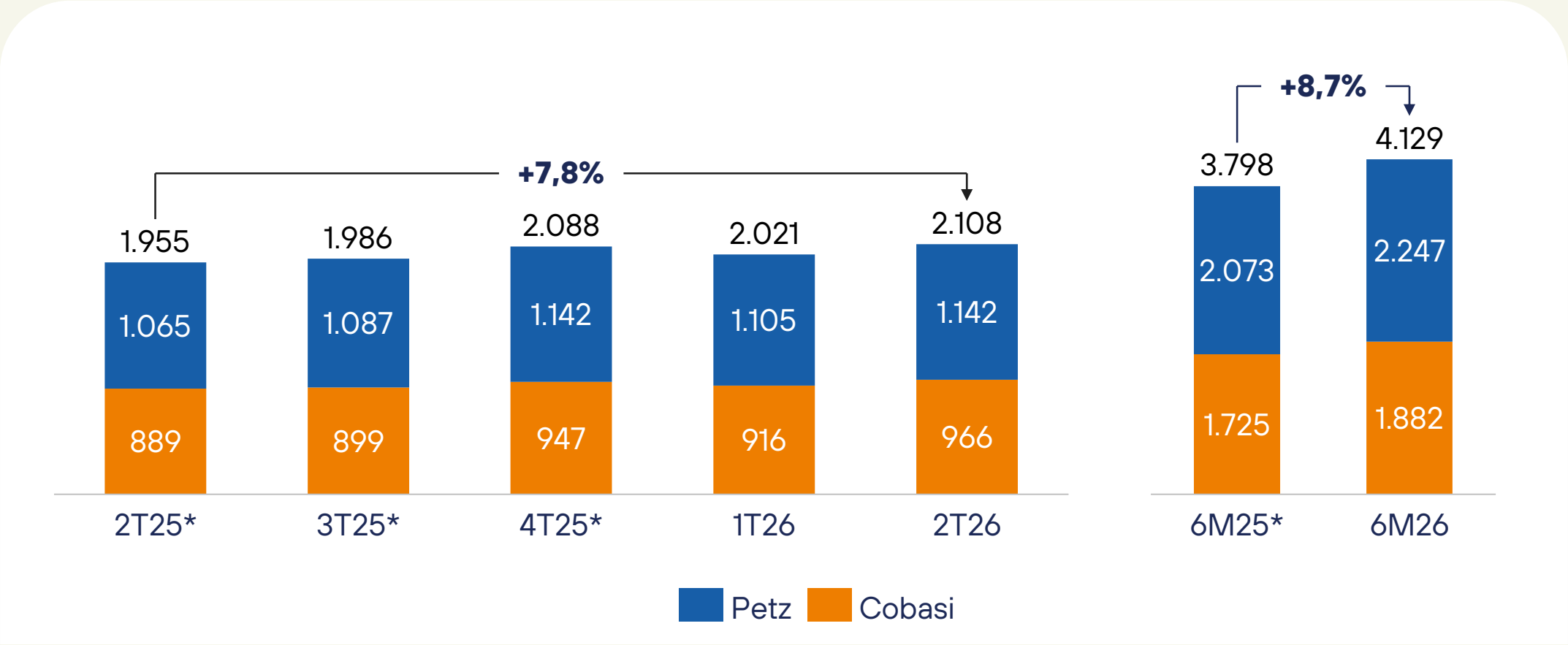


Apêndice



Receita Bruta Total

R$ milhões

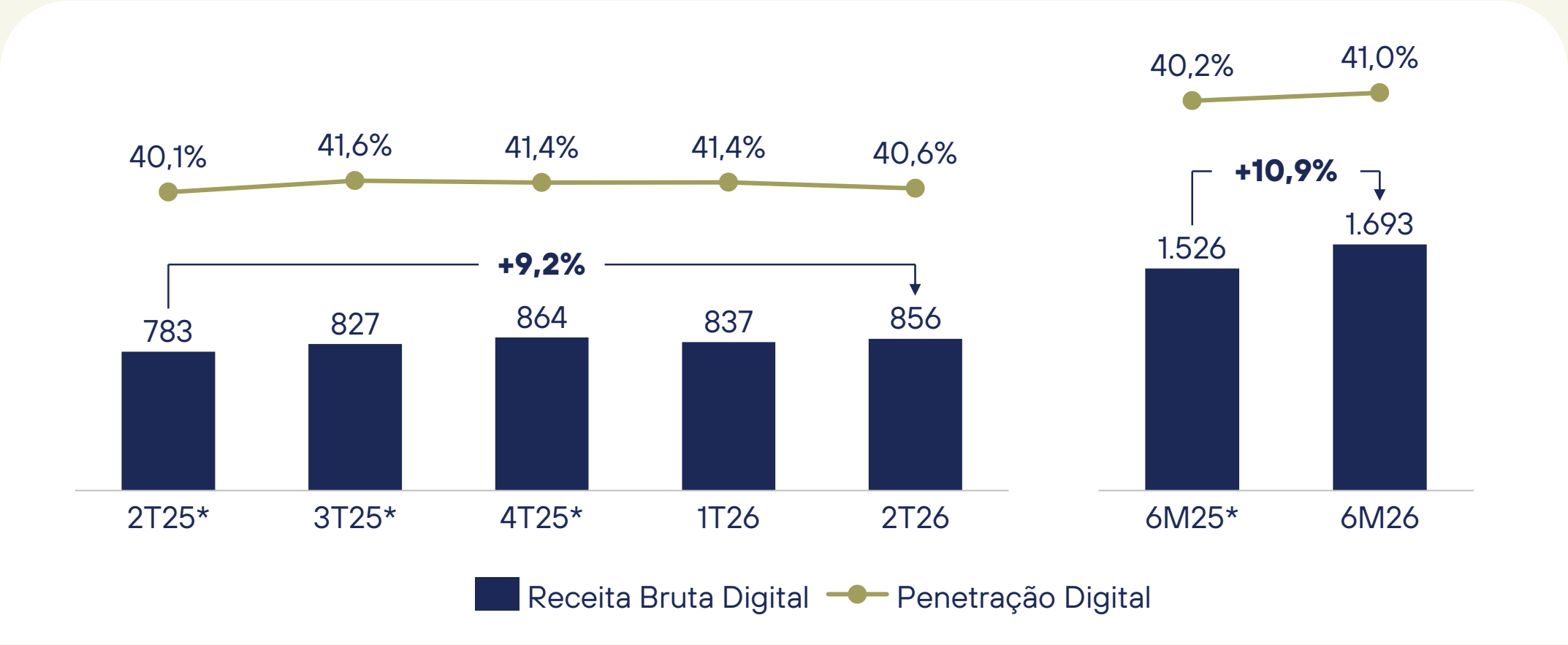


Nota: Os números apresentados seguem a norma IAS 17.

*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

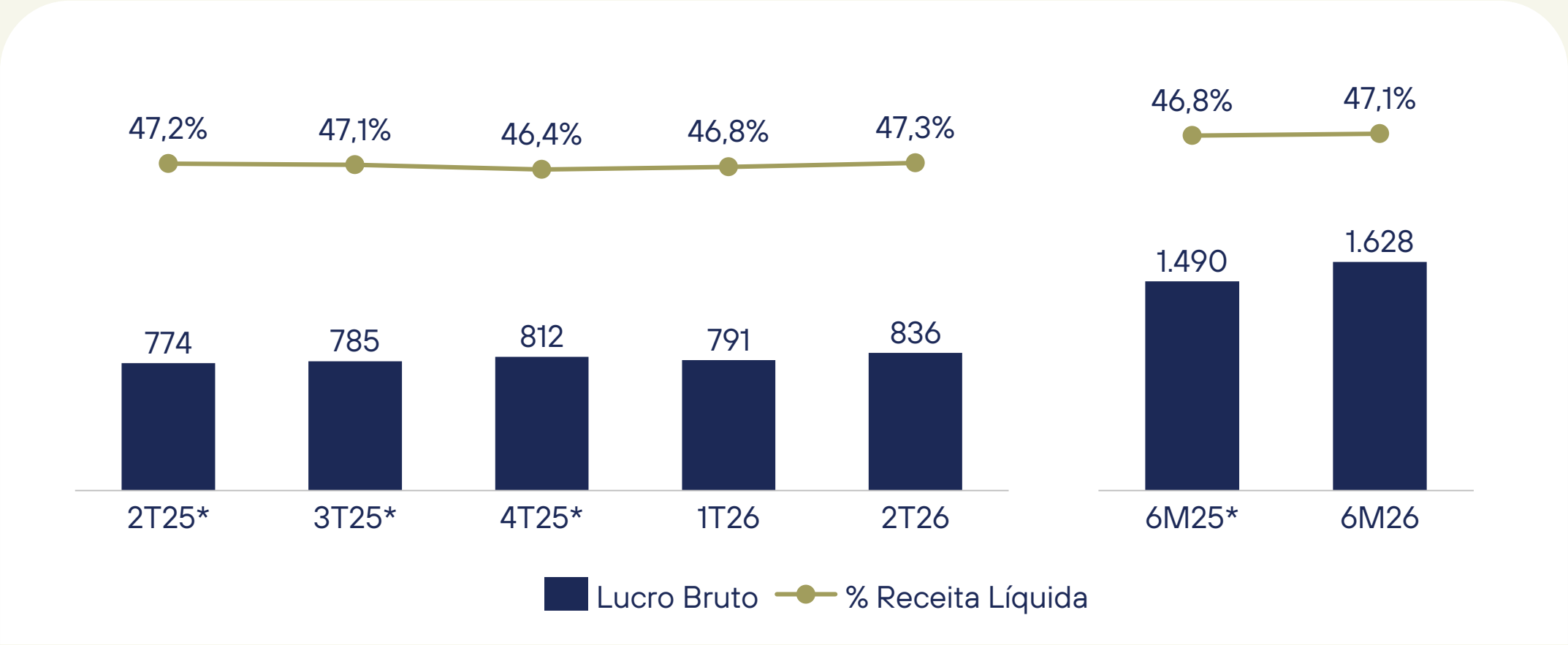


Nota: Os números apresentados seguem a norma IAS 17.

*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, % da Receita Líquida

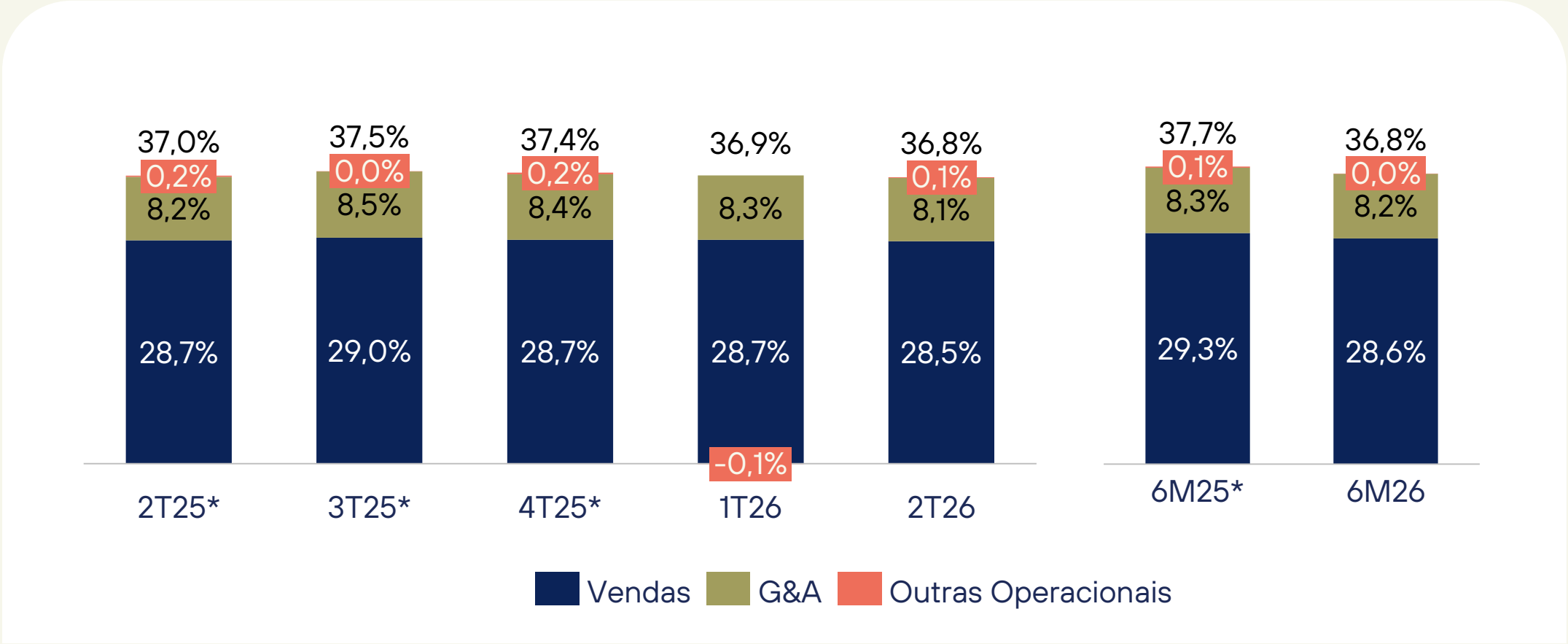


Nota: Os números apresentados seguem a norma IAS 17.

*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 Líquida

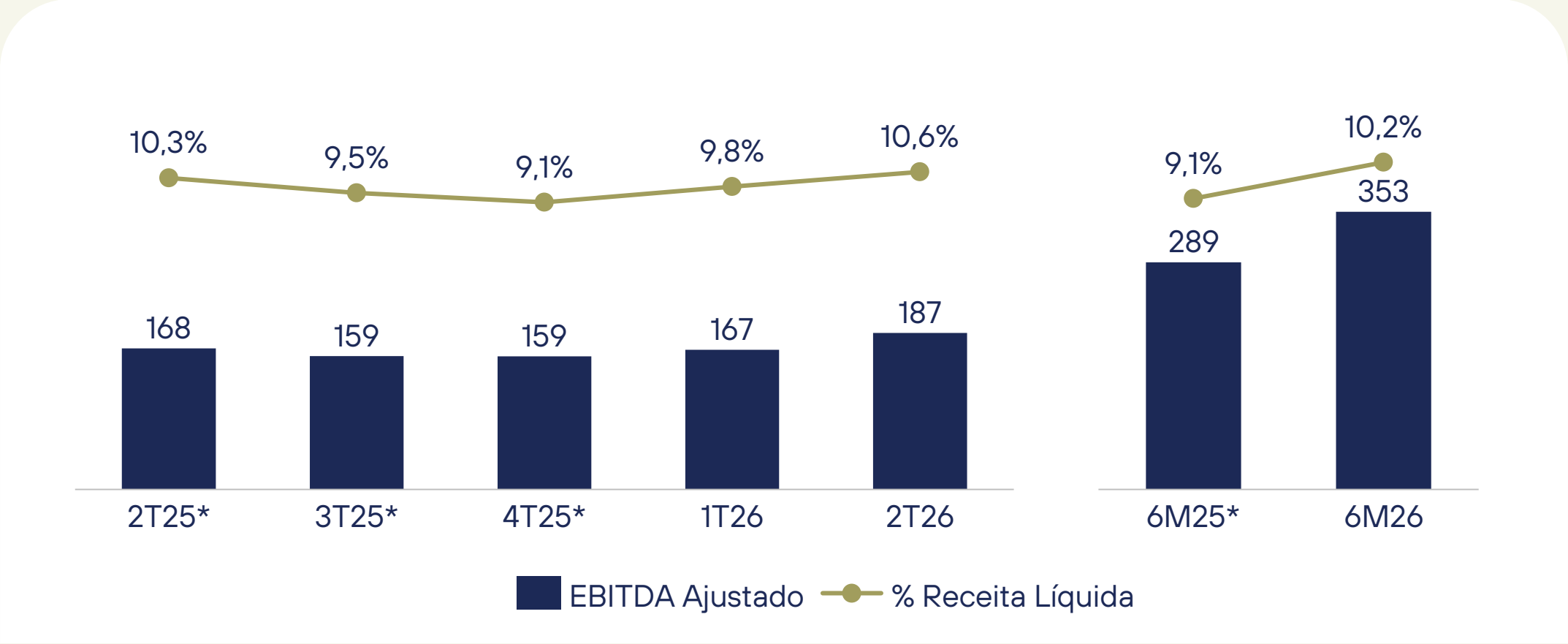


Nota: Os números apresentados seguem a norma IAS 17.

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

EBITDA Ajustado

R$ milhões, % da Receita Líquida

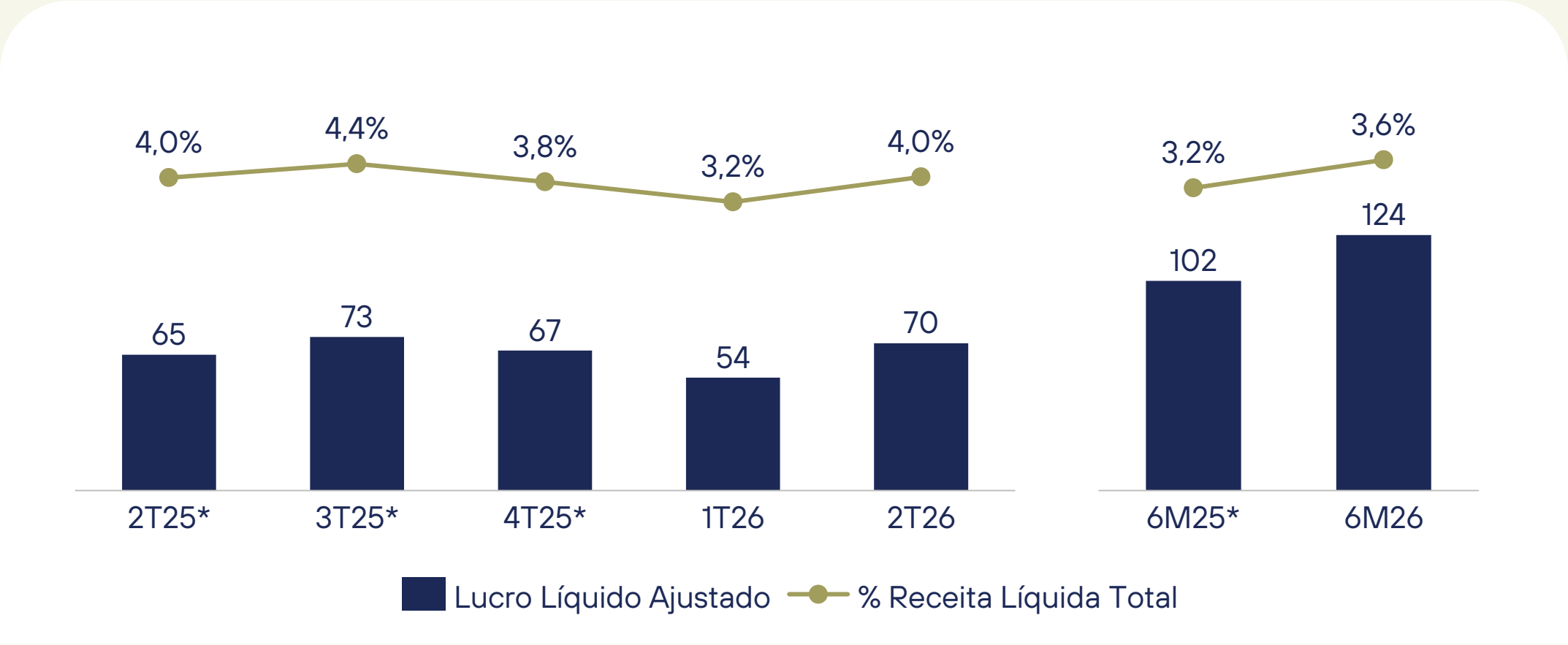


Nota: Os números apresentados seguem a norma IAS 17.

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

Lucro Líquido Ajustado

R$ milhões, % da Receita Líquida

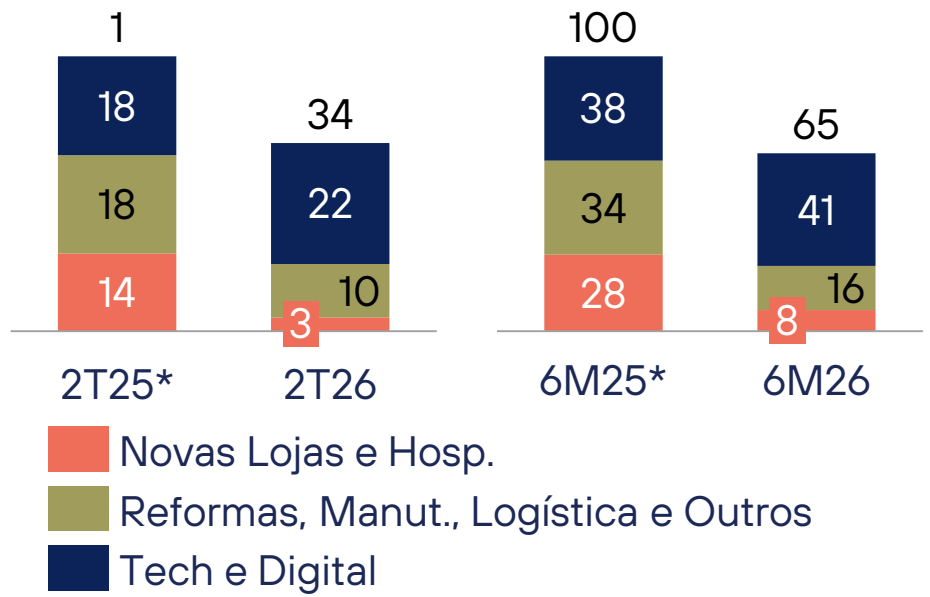


Nota: Os números apresentados seguem a norma IAS 17.
*Resultado pro forma gerencial, simulando a consolidação dos resultados de Petz e Cobasi para o exercício de 2025.

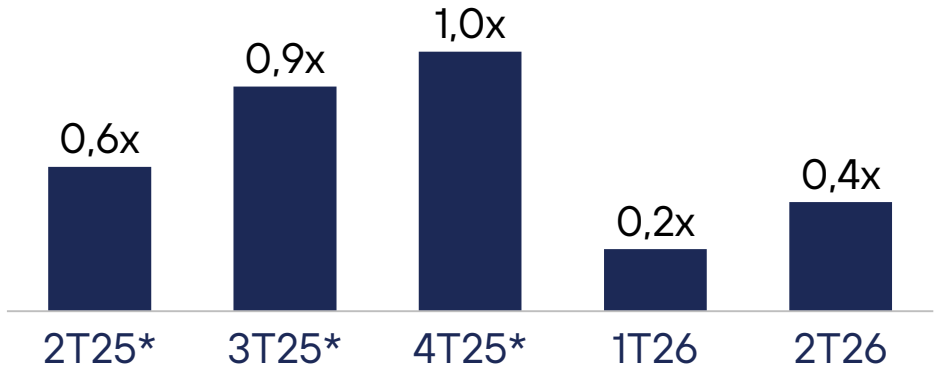
Investimentos e Caixa Líquido

Investimentos

R$ milhões



Caixa Líquido/EBITDA Ajustado 12M



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.

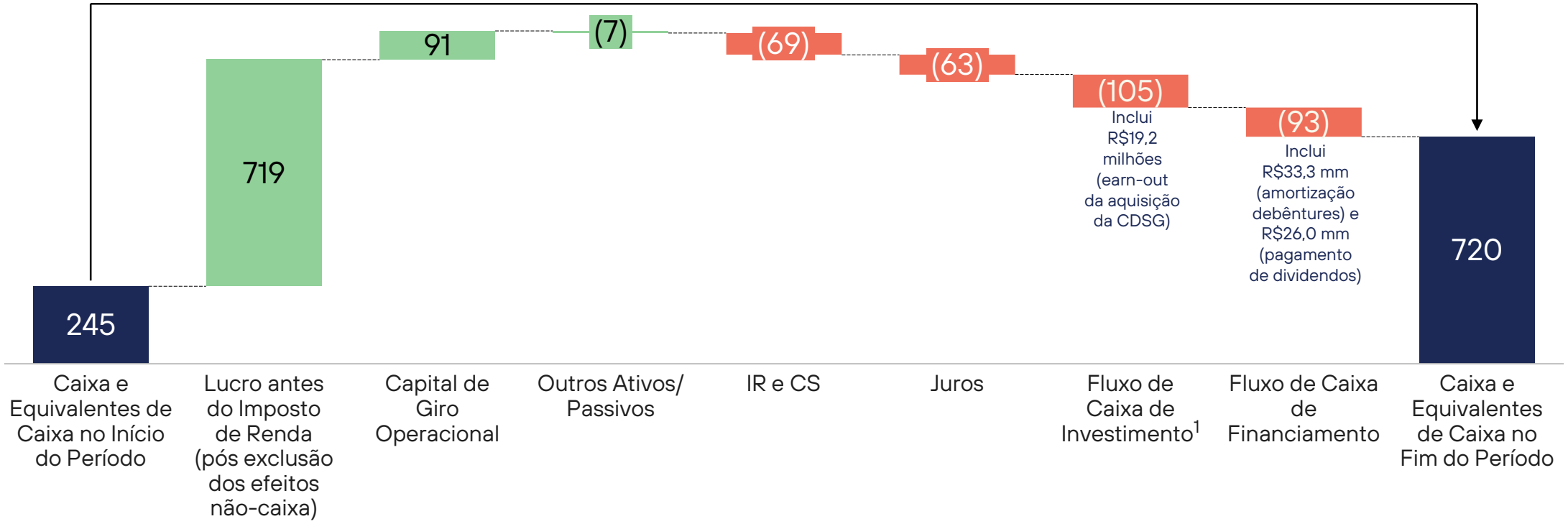
Geração de caixa líquido e maior eficiência operacional

Forte geração de caixa operacional e de fluxo de caixa livre

Fluxo de Caixa – Visão LTM 2T26

R$ milhões

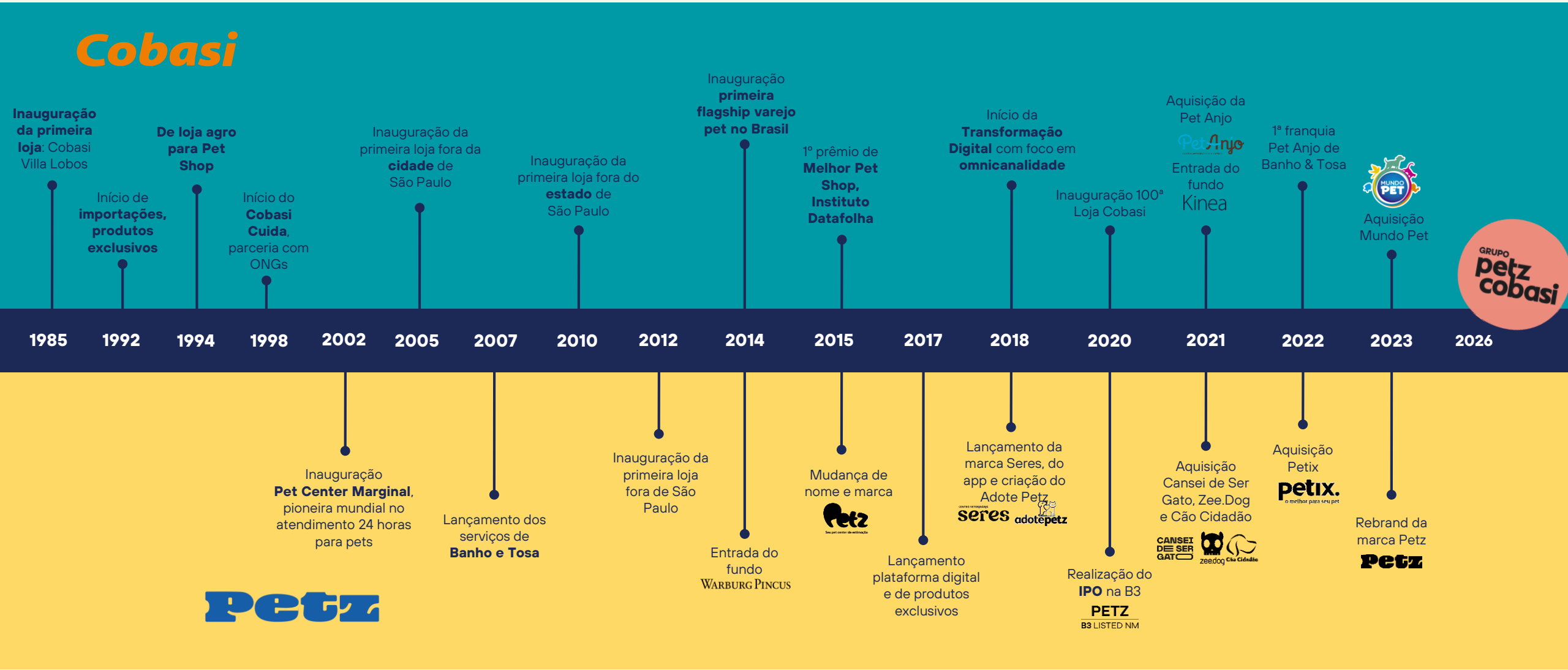
+R$474,3 milhões de geração de caixa líquido



Nota: Os números apresentados seguem a norma IAS 17.

1. Exclui R$321MM referente a Parcela caixa em combinação de negócios e R$122MM de Empréstimos com partes relacionadas.

A união de duas histórias pioneiras



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

A maior iniciativa de bem-estar animal do país.

ESG: a base para negócios responsáveis



Compromisso com a Causa Animal

+ de 132 mil adote petz
pets adotados através dos programas **Cobasi Cuida** e **Adote Petz**

+ de R$15mm
doados através dos parceiros Mol Impacto e Movimento Arredondar

+ de 330 ONGs
apoiadas

Negócios Responsáveis

Segurança da informação
Treinamentos sobre LGPD, Segurança da Informação e estruturação de DPO[1]

Ética e transparência
Decisões orientadas a partir do Código de Ética e Conduta

Geração de Valor para a Sociedade

Diversidade e inclusão
Mapeamento de diversidade e alto índice de favorabilidade

Saúde e desenvolvimento dos colaboradores
Iniciativas de bem-estar e capacitação dos times

Operação Sustentável

Mudanças climáticas
Redução do impacto das operações através de projetos de ecoeficiência operacional, como o uso de veículos elétricos e bicicletas na frota de entregas

Circularidade
Reciclagem nas lojas e CDs

Relatório de Sustentabilidade da Petz

publicado por 3 anos consecutivos



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 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

Corporate Presentation

June 2026



Index

Brazilian Pet Market 3

Grupo Petz Cobasi 7

Leadership and Governance 15

Integration and Sinergies 20

Earnings Drivers 24

Appendix 30

Brazilian Pet Market



Main demand trends in the pet market



+30% increase in pet population in Brazil since 2021

- Aging population and the “empty nest” effect
- Couples choosing not to have children
- Increased life expectancy of pets
- Number of households with more than one pet is rising, reaching 1.6 animals per household



Families increasingly "multi-species"

- Emotional connection beyond the product attributes
- New generation increasingly sharing their homes and daily lives with pets
- Importance of pets in family structure increases demand for services



Pet tutors increasingly informated

- Accessible information for pet parents across all income levels
- Growing interest in quality information and content
- Pet parents want more video content

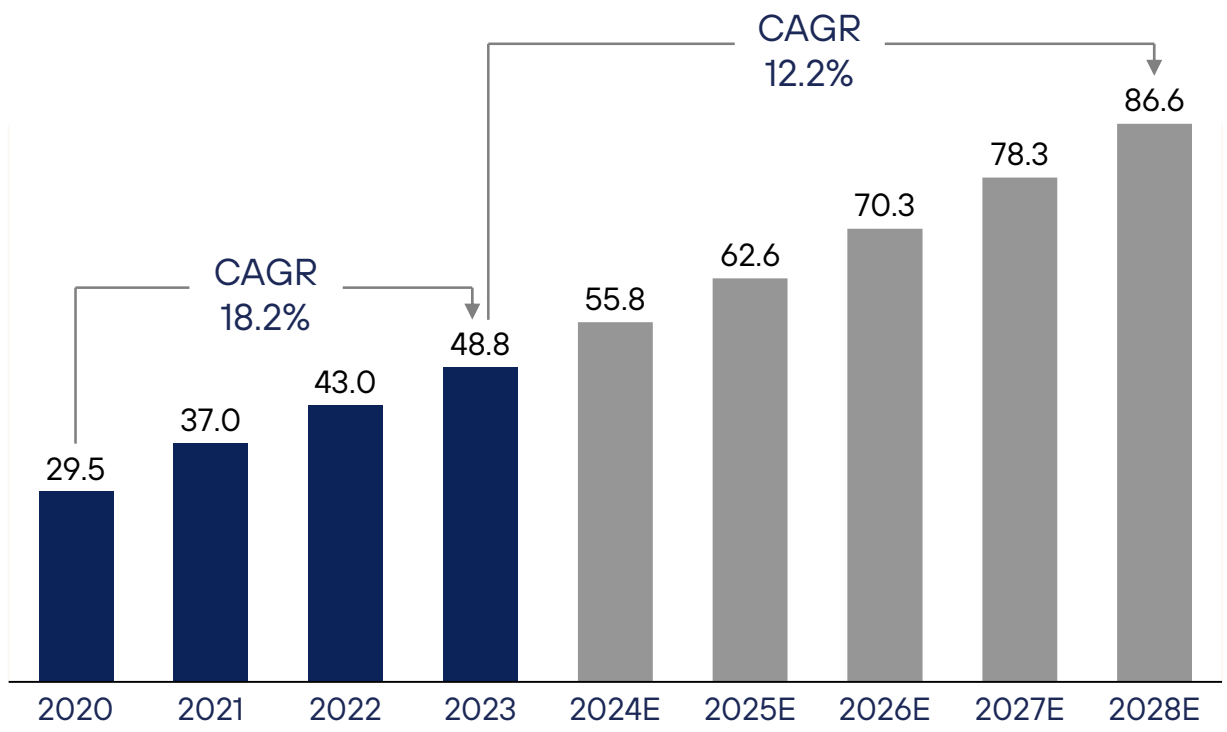
Source: Brazilian Association of the Pet Products Industry (2024)

Sizeable and high growth market

The Brazilian pet market is the third largest in the world, with secular trends driving strong growth

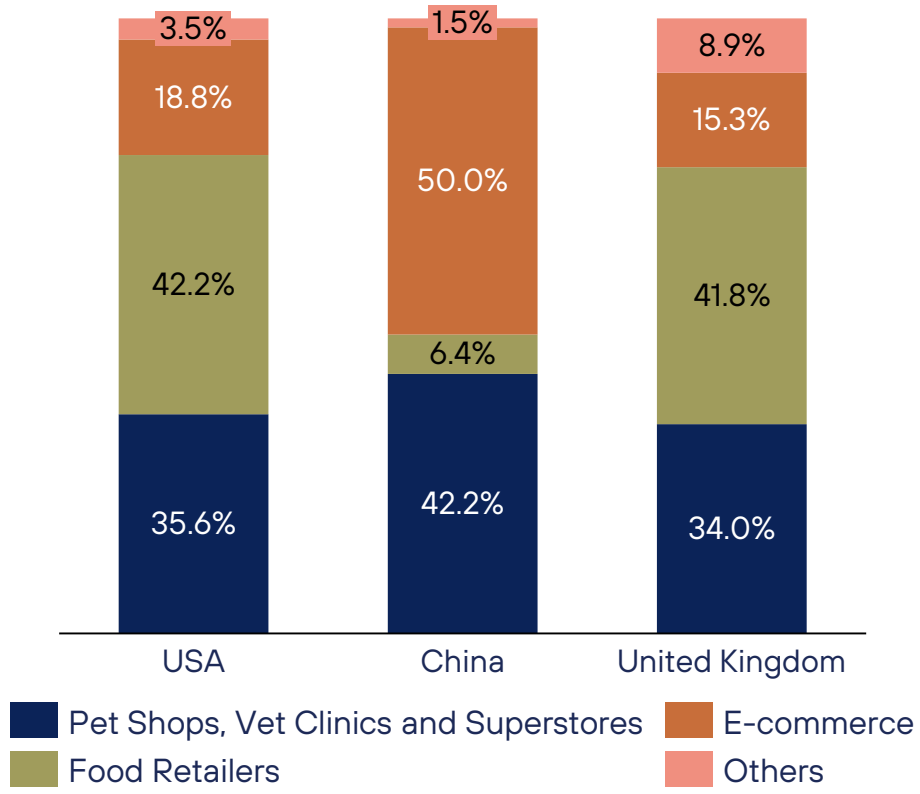
Pet Products Market Evolution in Brazil

(R$ billion)



Pet Products Sales by Channel

(%, 2024E)



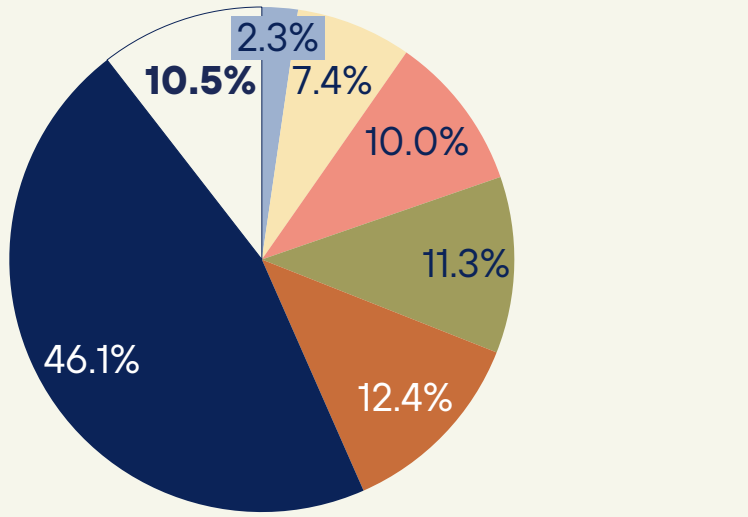
Source: GlobaData, Global Market Data - Pet Care Segment, 2024 Forecast. Data exported on November/24.

Highly fragmented market

Opportunity for market consolidation in Brazil

Pet Market in Brazil

(%, 2024E)



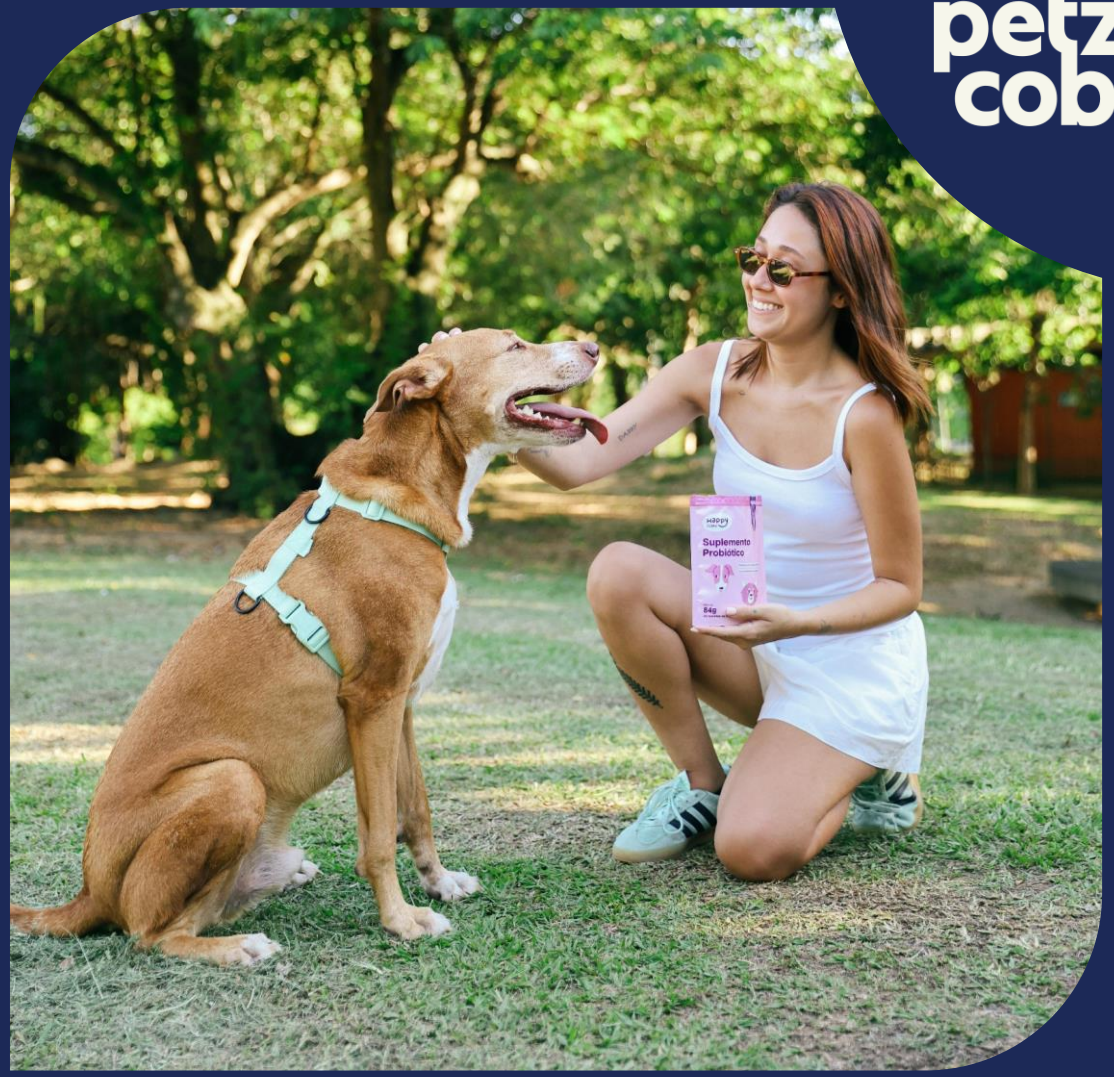
Value Proposition

	GRUPO petz cobasi	Online	Mom&Pops Pet Shops	Food Retailers
Price	=	=	=	=
In-store convinience	✓	✗	✓	✓
Omnichannel	✓	✗	✗	○
Loyalty Program	✓	✗	✗	✗
Assortment	✓	✓	○	✗
Expertise & Advisory	✓	○	○	✗
Veterinary Services	✓	✗	○	✗
Pet Health Plan	✓	✗	○	✗
Pet Grooming	✓	✗	✓	✗
House & Garden	✓	○	✗	○

✓ Offering
✗ Not offering
○ Some offering
= No relevant difference

Source: GlobaData, Global Market Data - Pet Care Segment, 2024 Forecast. Data exported on November/24.

Grupo Petz Cobasi



The **leading pet ecosystem** in Latin America

Cobasi

Founded in 1985

Pioneer in the pet retail sector
in Brazil

Market leadership in the southeast
present in 19 states + Federal District

Experience-driven stores
and best-in-class customer service

Largest pet services franchise network
in Brazil, through Pet Anjo

Complementary portfolio
pet, home and garden products

GRUPO petz cobasi

Petz

Founded in 2002

1st pet sector company
listed on Brazil's stock exchange (B3)

Nationwide leadership
present in 23 states + Federal District

Pioneer in omnichannel
retail in Brazil

Largest fully integrated veterinary
network in Brazil

Private label
and exclusive products

OUR NUMBERS

A powerful omnichannel platform



R$8.2Bn
Gross Revenue LTM

R$3.2Bn
Gross Profit LTM
Gross Mg. 46.9%

R$671MM
Adjusted EBITDA LTM
Adj. EBITDA Mg. 9.8%

R$264MM
Adj. Net Income LTM
Adj. Net Mg. 3.8%

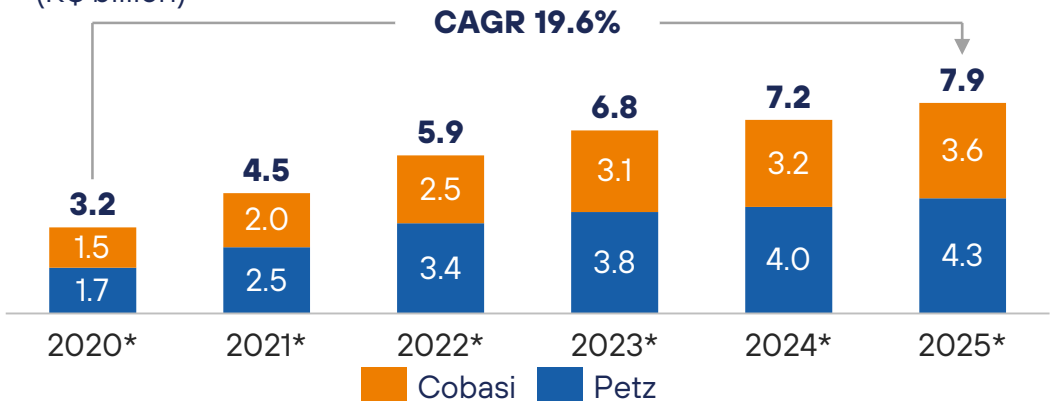
+4.1MM
unique customers[1]

520[2]
stores in 23 states + Federal District

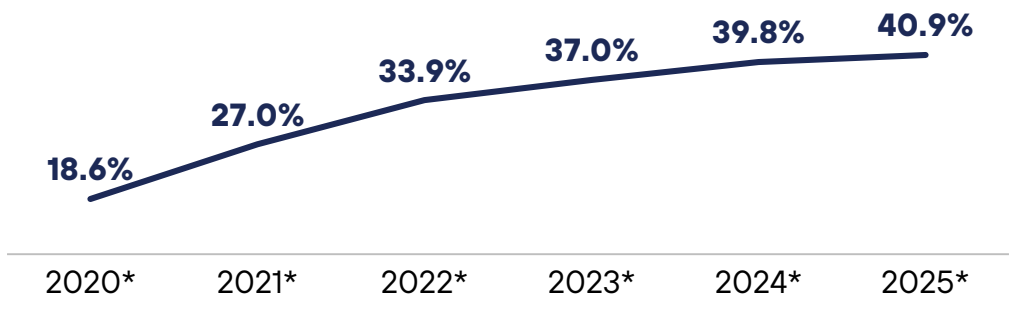
[1] Customers who made at least one purchase in the last 3 months (jun/26).
[2] Does not consider the divestment of 26 stores required under the Merger Control Agreement signed with CADE (anti-trust authority).

SOLID RESULTS

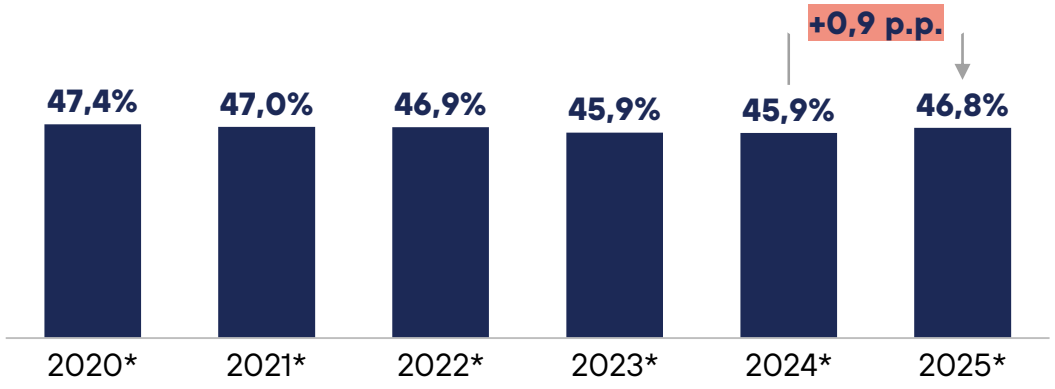
Gross Revenue
(R$ billion)



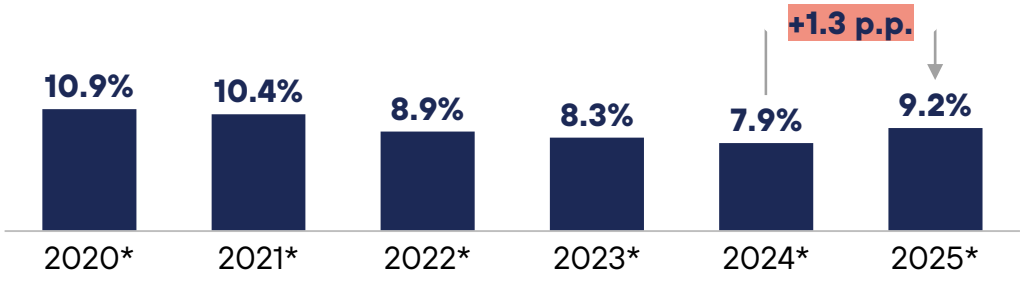
Digital Share of Total Revenue
(Grupo Petz Cobasi) (%)



Gross Margin
(Grupo Petz Cobasi) (%)



Adjusted EBITDA Margin
(Grupo Petz Cobasi) (%)



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

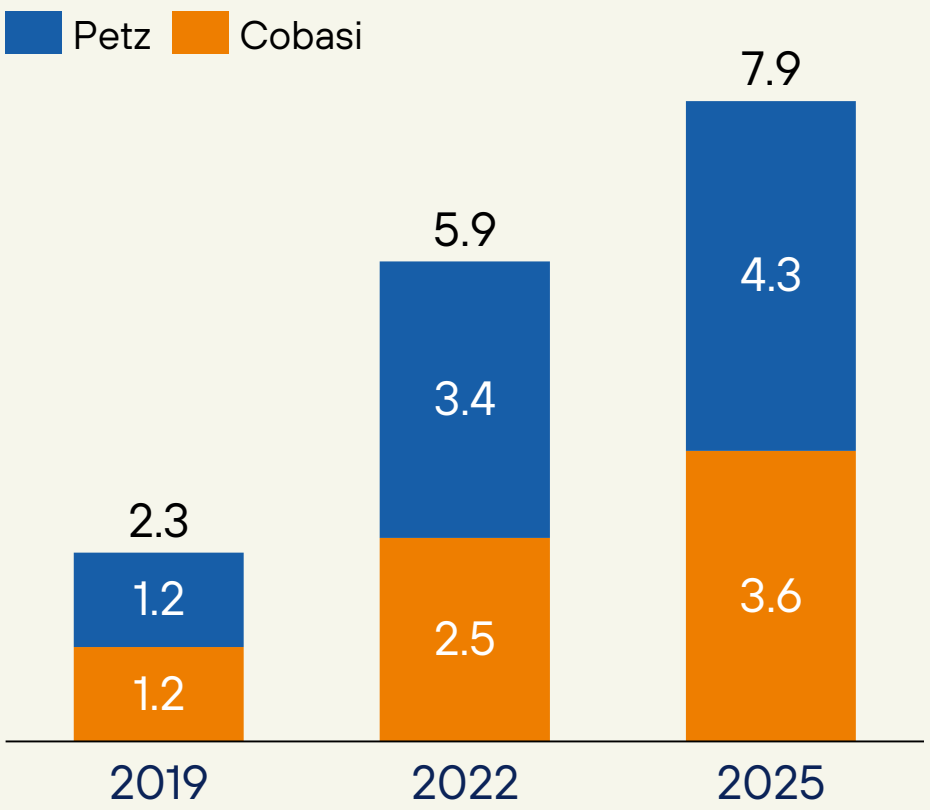
Consistent growth track record



520[1] stores
in 23 states + Federal District

4 DCs
(SP and GO)

Gross Revenue
(R$ billion)



316
Net opening stores in the period

[1] Does not consider the divestment of 26 stores required under the Merger Control Agreement signed with CADE (anti-trust authority).

One Stop Shop Solution

A **complete ecosystem** to serve pets and their owners at **every stage** of life

520[1] stores

+40% digital penetration

High service levels with a low cost-to-serve

15 hospitals

+160 veterinary clinics

Health plans

+300 grooming service units

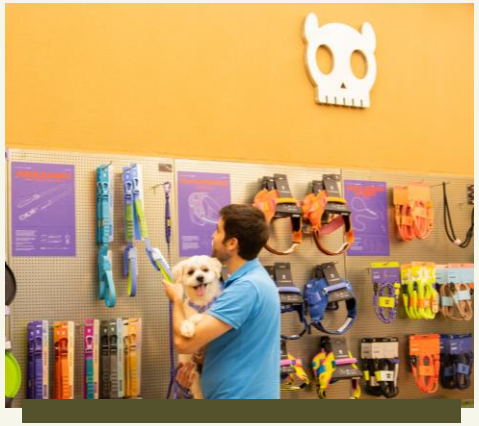
Focus on convenience and well-being



[1] Does not consider the divestment of 26 stores required under the Merger Control Agreement signed with CADE (anti-trust authority).

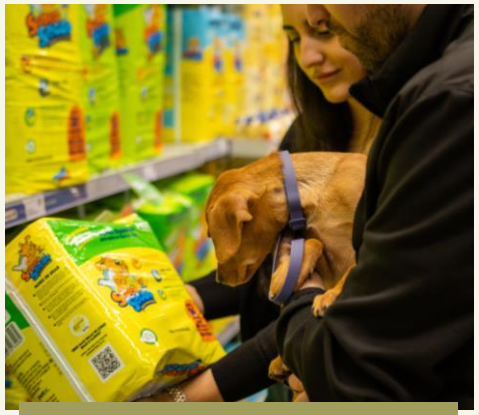
Acquired Companies

zee.dog



- Design, quality, and strong product storytelling
- Vertically integrated express delivery platform in the pet segment, with a modern and intuitive UX
- Global presence and an innovation-driven mindset, with strong consumer connection

petix. o melhor para seu pet



- Category leader in pet training pads and widely recognized in the Brazilian pet market
- Transforms waste from disposable diaper production in the human segment into sustainable innovation for pets
- Representing more than 46% of category sales at Cobasi and 88% at Petz in June 2026.

MUNDO PET



- Segment leader in Brazil's Northeast region, with strong influence and brand recognition, strengthening the Company's presence in key regional markets
- Established regional pet retail network, with a solid operating footprint and a recurring customer base

CANSEI DE SER GATO



- Digital-first brand in the cat segment, with strong engagement and relevance among "cat lovers"
- Differentiated portfolio of premium products, combining innovation, identity, and emotional connection with pet parents
- Educational and entertaining content on feline behavior

Cão Cidadão



- Founded by Alexandre Rossi ("Dr. Pet"), the largest in-home pet training franchise in Latin America
- Offers training services, pet behavioral consulting, courses, lectures, and franchise opportunities
- Strengthens the Company's services vertical with content, credibility, and scale

Loyalty Programs:

more advantages and more connection, driving recurrence and share of wallet

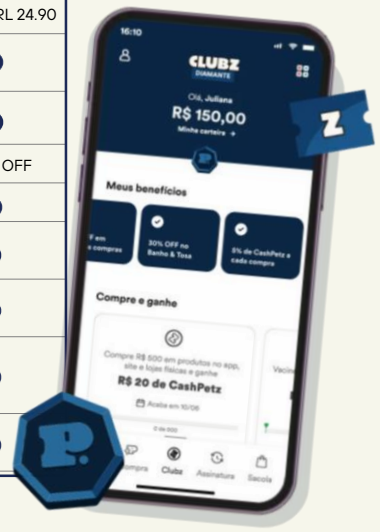
CLUBZ

Made for those who love quality, discounts, and CashPetz

Fixed offers and discounts to use throughout the month

Unlimited use, as many times as you need

	CLUBZ BRONZE Free for Petz clients	CLUBZ SILVER Free for Petz subscribers	CLUBZ GOLD	CLUBZ DIAMOND
Price	✕	12x of BRL 6.90	12x of BRL 12.90	12x of BRL 24.90
CashPetz on product purchases	✓	✓	✓	✓
10% OFF all purchases	✕	✓	✓	✓
Grooming discount	✕	10% OFF	20% OFF	30% OFF
Exclusive content	✕	✓	✓	✓
5% CashPetz in all products purchases	✕	✕	✓	✓
No service fee for online orders	✕	✕	✕	✓
30% CashPetz on consultations, vaccines, exams	✕	✕	✕	✓
FREE standard delivery across Brazil	✕	✕	✕	✓



PROGRAMA AMIGO Cobasi

One single program, many benefits

Redeem points for discounts or gifts

Exclusive offers

Scheduled Order

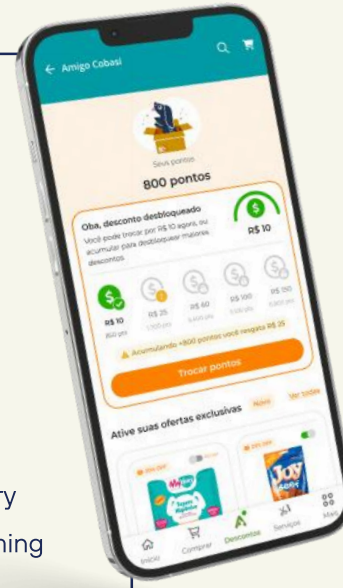
1 BRL = 2 stars

Accumulate double points on recurring Scheduled order purchases

Pet Services

1 BRL = 1 star

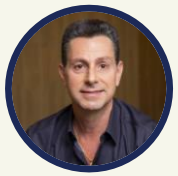
Earn points in veterinary appointments and Grooming



Leadership and Governance



Experienced leadership in the pet market, joining forces and driving enhanced results



Paulo Nassar
CEO



Caio Bernardo
Commercial & Marketing Director

21 years of retail
8 years at Cobasi



Rodrigo Cruz
Operations and Expansion Director

22 years of retail
10 years at Petz



Marcelo Maia
IT and Digital Director

20 years of retail
12 years at Petz



Rafael Siqueira
Financial, Legal and IR Director

17 years of retail
8 years at Cobasi



Aldir Silva
Logistics Director

14 years of retail
3 years at Cobasi



Fabiana Rosa
Corporate Education Director

26 years of retail
26 years at Cobasi



Oderi Leite
Integration Director

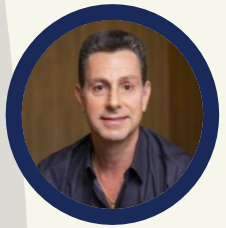
27 years of retail
8 anos de Cobasi

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 journey with over 40 years of experience



Paulo Nassar
Co-founder and CEO of Cobasi, with over 40 years of experience, leading the company's digital transformation efforts



João Nassar
Co-founder of Cobasi, led the New Business and Expansion areas, and served as Chairman of the Board of Cobasi from 2021 to 2025



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



Cristiano Lauretti
Partner in charge of Kinea's Private Equity fund, with over 25 years of experience investing in a wide variety of sectors, including retail, such as the investment in Panvel (PNVL3)



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



Eduardo Terra
Founder of BTR Retail, served as President of SBVC for 10 years, one of Brazil's leading retail experts, and co-founder of the Retail Think Tank Institute



Germán Quiroga
Extensive experience in Brazilian retail, having led e-commerce operations at companies such as Americanas and Pontofrio before serving as a board member



Claudio Ely
Leader of the expansion that led to Drogasil's IPO and a key figure in its merger with Raia. In addition to board roles, currently serves as a senior advisor at Warburg Pincus

● Independent members

Corporate Governance

Bringing together key shareholders and best practices

Shareholders' Agreement

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

Share Lock-Up

- 6-month restriction on share trading
- Additional 6-month period following the lock-up: **right of first offer** between Sergio Zimerman and the Nassar Family

Leadership and Governance

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

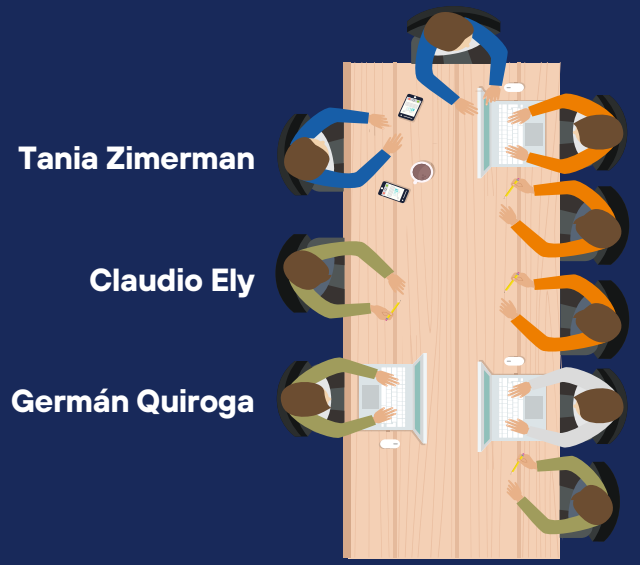
Advisory Committees

- Audit
- Finance and Accounting
- People
- Sustainability
- Services
- Logistics and Supply Chain
- Technology, Digital and AI
- Commercial, Marketing and Private Label
- Expansion and Store Network
- Operations and B2B

GRUPO petz cobasi

Board of Directos

Sergio Zimerman
Chairman of the Board



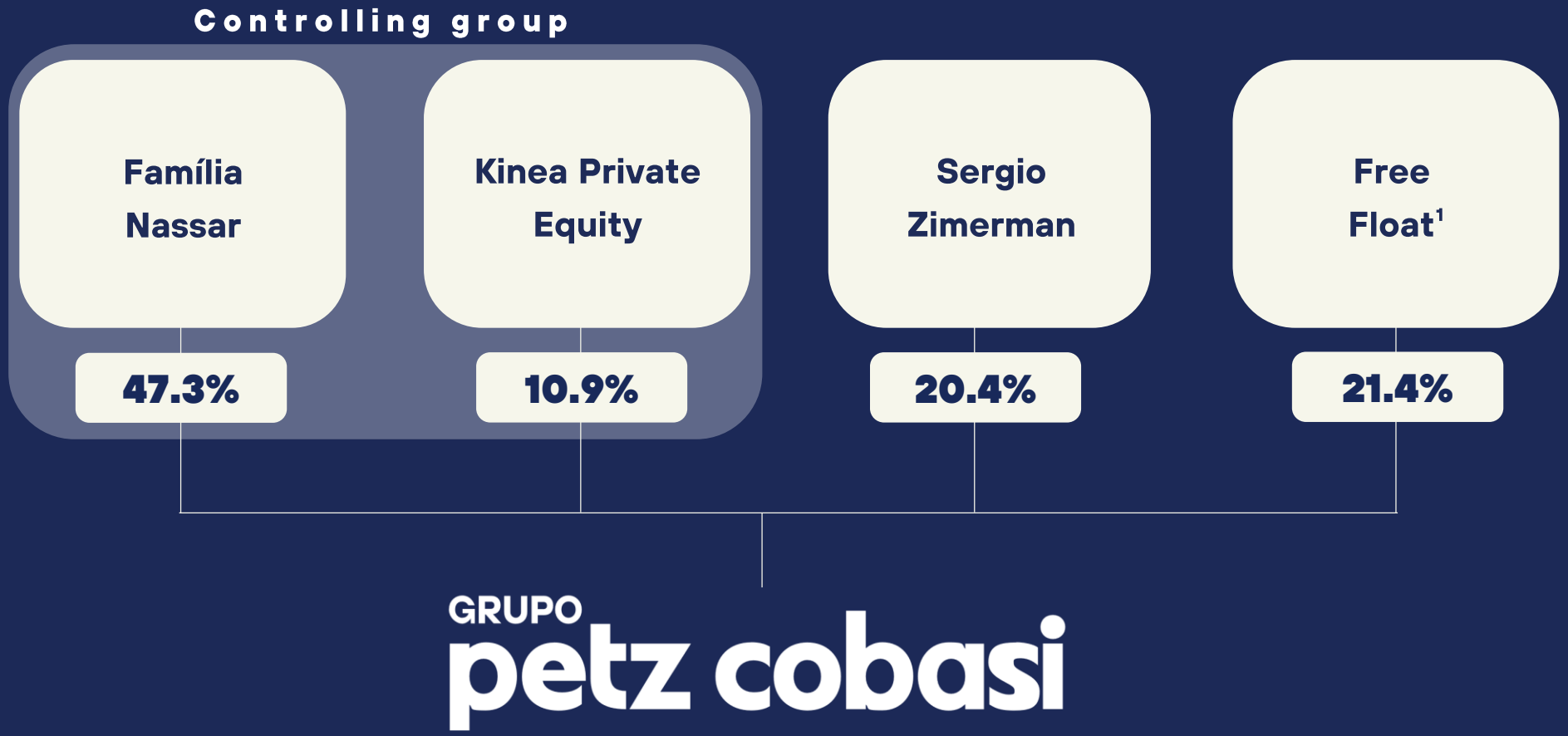
Cobasi	Petz	Kinea	Independent

Listed on Novo Mercado, committed to best-in-class 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

Ownership Structure and Shareholding Composition



[1] Includes Treasury Shares: 3,113,385.
Shareholding Position as of July 2026

Integration and Sinergies



A structured journey,

with a clear methodology, integration of talent from both companies, and a strong focus on value capture

Governance Model

- Dedicated Integration Office with end-to-end responsibility
- Standardized methodology, clear decision-making forums and monitoring
- Risk and dependency management integrated into governance

Integration Journey

- Master Plan: definition of strategy, scope and priorities
- Value Creation: synergies identification and prioritization Execution roadmap with ongoing tracking and performance monitoring

Talent & Capability

- Dedicated, multidisciplinary team
- Senior leadership with strong business experience
- Consistent focus on capturing value and sustainability

+70 employees
involved in the development of action plans and value initiatives

+1,600 hours
of working sessions with leadership to define the strategic aspiration

+3K initiatives
mapped to ensure execution and transparency

Main synergy drivers

1. Operating Expenses

- **Productivity** improvements
- Increased **efficiency** in **indirect costs** and in **DCs** and **store** operations
- Optimization of the **logistics network** and improved delivery **efficiency**

2. Commercial Optimization

- Review of **category** and **SKU** strategy
- Commercial optimization and assortment of the **private label strategy**

3. Store Footprint and Operations

- Rationalization of the **store portfolio**
- **Coordinated store expansion**
- Operational improvements to reduce **stock-outs** and **losses**

4. Services Ecosystem

- Increased services **productivity** and **cross-selling**
- Expansion and densification of **service** offerings across stores
- Higher profitability of the **services model** (microfranchise / franchise)

5. Digital and Omnichannel

- Enhanced **omnichannel** experience, with increased **penetration** and **average spend**
- Higher penetration of **subscription plans**

Integration Progress

First 6 months of 2026: progress across all fronts and accelerating synergies

ESTIMATE **R$ 200–260 MM per year of expected incremental EBITDA**

Estimated capture in 2026: 0–10% (net of the divestment of 26 stores required by the ACC/CADE)

5-year
capture plan

People & Governance

Leadership (Levels 1 & 2) and back office already operating in an integrated manner, with robust and aligned governance

Commercial Negotiations

Most supplier unification completed in Q2 2026, prioritizing high-impact contracts.

Operations & Expenses

Cross-brands opportunities identified; progress in renegotiating indirect expenses.

Store Footprint

Expansion rationalization: 4 lower-profitability units closed by July

Private Label

Acceleration of private label integration, reaching 12.1% by the end of June/26, a growth of +3.1 p.p. in Cobasi and +1.5 p.p. in Petz

Brand integration

Private-label pee pads already account for over 80% in Cobasi and 88% in Petz of category sales as of June/26

We remain confident in the synergy curve announced in January, with gains expected to progressively accelerate over the coming quarters

Earnings Drivers



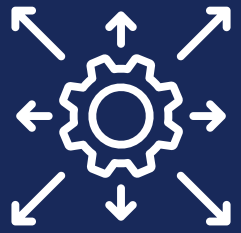
Key earnings drivers

1



Omnichannel

2



Coordinated Expansion

3



Services

4

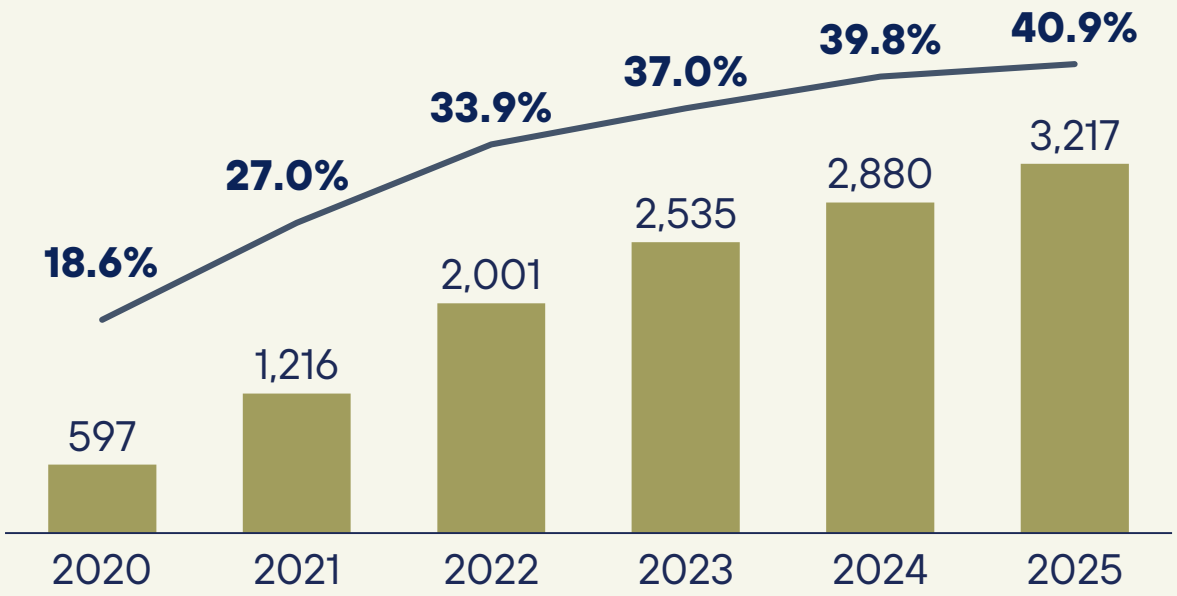


Private Labels

Leading omnichannel player in the sector

Total revenue and digital channel share

(In R$ thousand, %)



High service levels with low cost to serve

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

520[1] stores strategically operating as "mini distribution centers"

~75% same-day deliveries

+95% of sales are omnichannel, combining e-commerce and brick-and-mortar stores

[1] Does not consider the divestment of 26 stores required under the Merger Control Agreement signed with CADE (anti-trust authority).

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

- Focus on **strategic markets** and increased **capilarity**
- Activation of **cross-sell, upsell and customer loyalty** initiatives
- Increase in purchase **frequency, average ticket and annual spend** per customer
- Consistent growth in **sales per m²**
- Services and private label offering enhance store **productivity**





GRUPO petz cobasi

Services

A fully integrated ecosystem designed to expand geographic reach, drive cross-sell and build customer loyalty, multiplying value: service users spend **3.0x** more on products.

Grooming & Pet Care

+300 units, including franchise models

PetAnjo Especialistas em cuidado · BANHO & TOSA Petz



Veterinary Clinics

+160 clinics

CENTRO VETERINÁRIO seres · PetAnjo Especialistas em cuidado



Hospitals

15 hospitals

CENTRO VETERINÁRIO seres



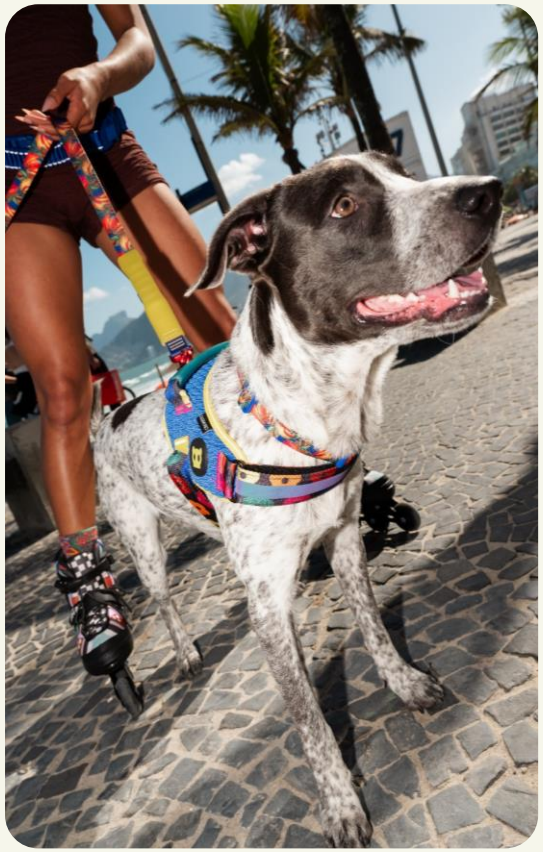
Health Plan

Focused on prevention

seres saúde



+15 private-label and exclusive brands,
including category leaders



Share of private-label brands in total revenue

Meaningful growth potential in private label penetration post-combination

Petz **14.4%** Cobasi **9.5%**

in 2Q26

Gross margin ~5-10 p.p. higher

Margin growth potential across multiple categories

Different value proposition strategy to reach a broader addressable market

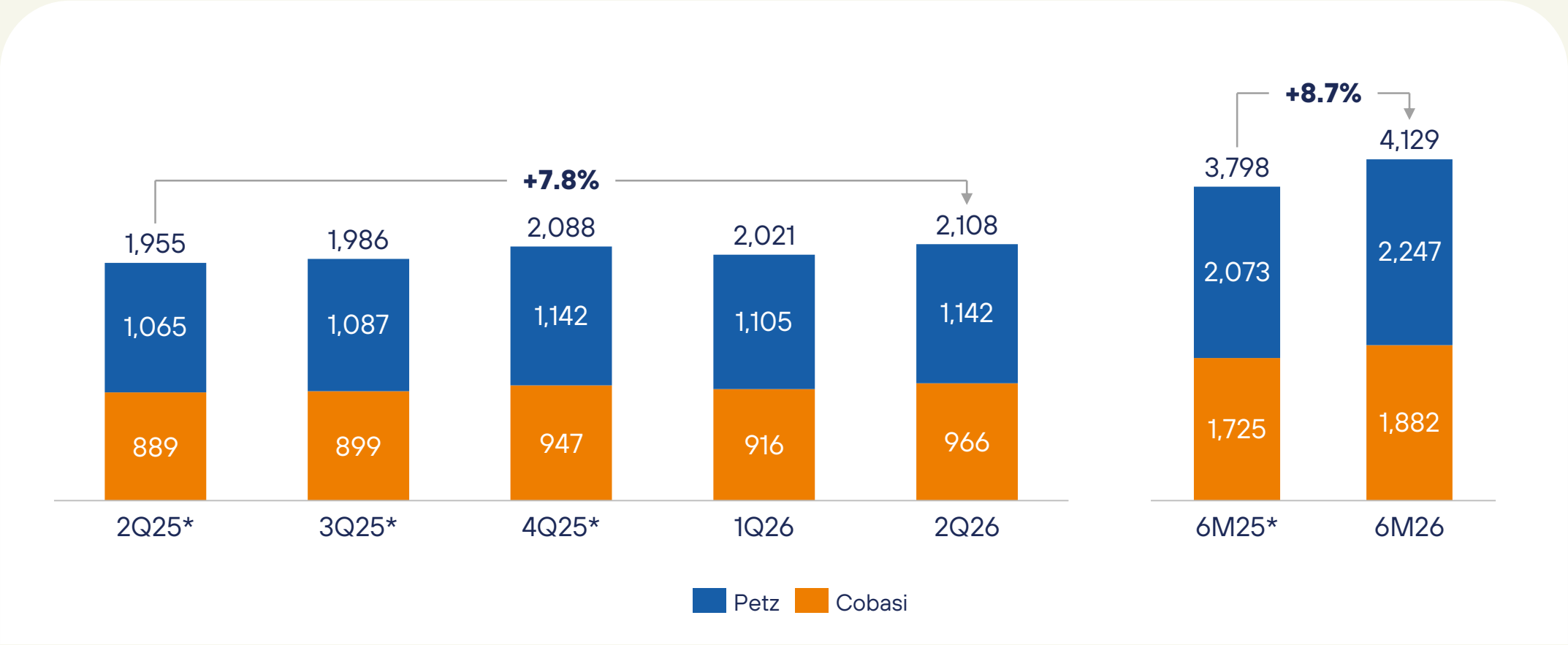


Appendix



Total Gross Revenue

R$ million

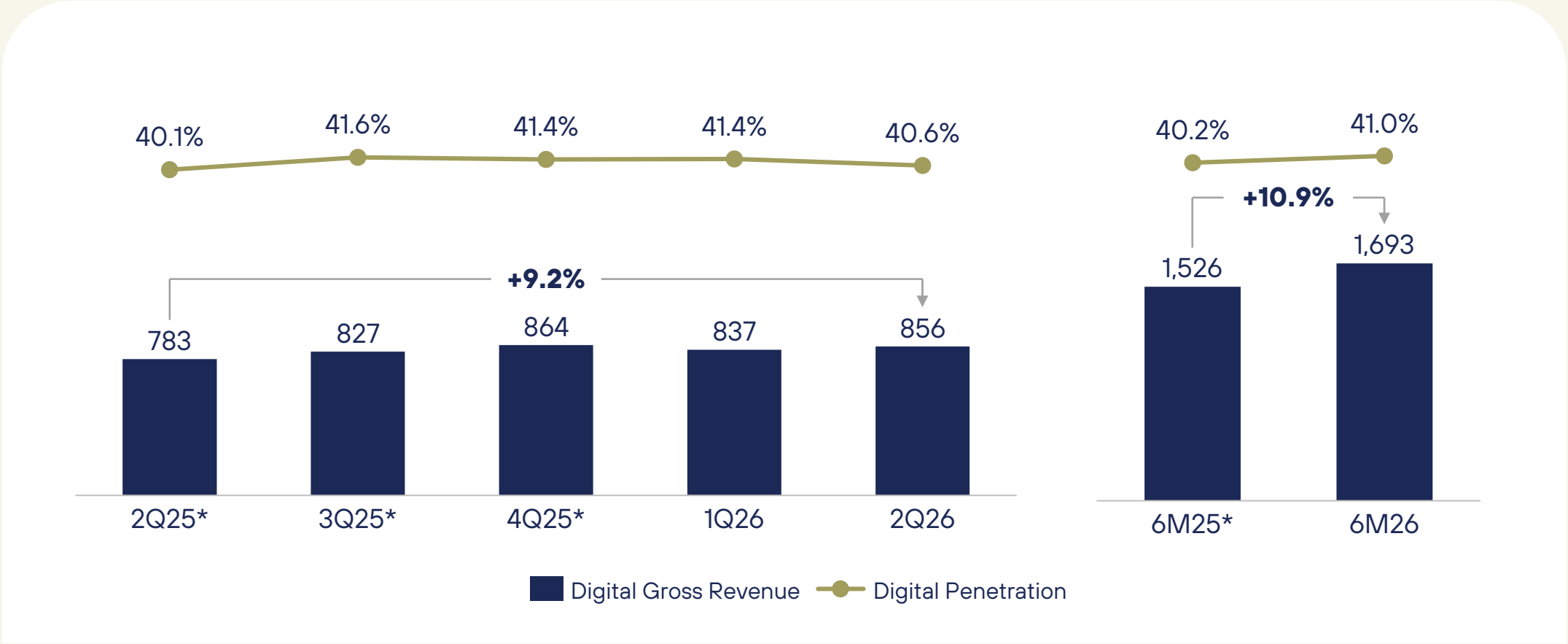


Note: The presented figures follow IAS 17.

*Managerial pro forma results, simulating the consolidation of Petz and Cobasi results for fiscal years prior to the business combination.

Total Digital Gross Revenue and Share of Total Sales

R$ million, % of Total Gross Revenue

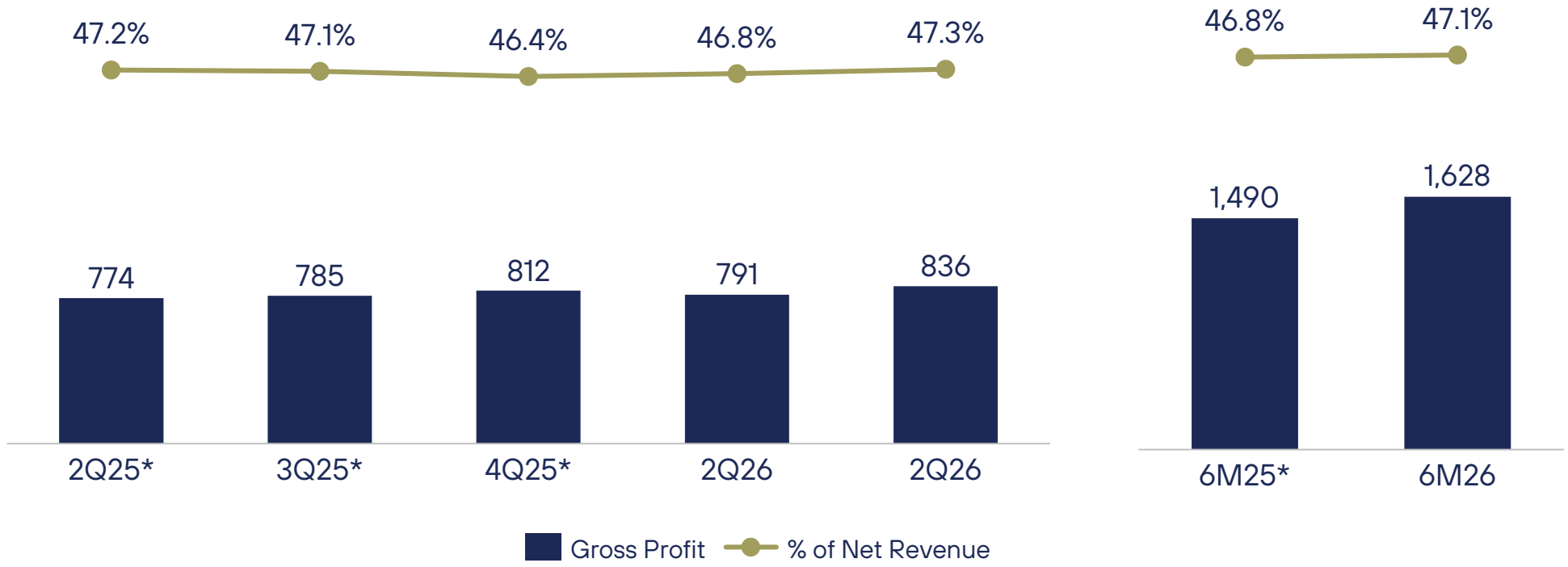


Note: The presented figures follow IAS 17.

*Managerial pro forma results, simulating the consolidation of Petz and Cobasi results for fiscal years prior to the business combination.

Gross Profit and Gross Margin

R$ million, % of Net Revenue

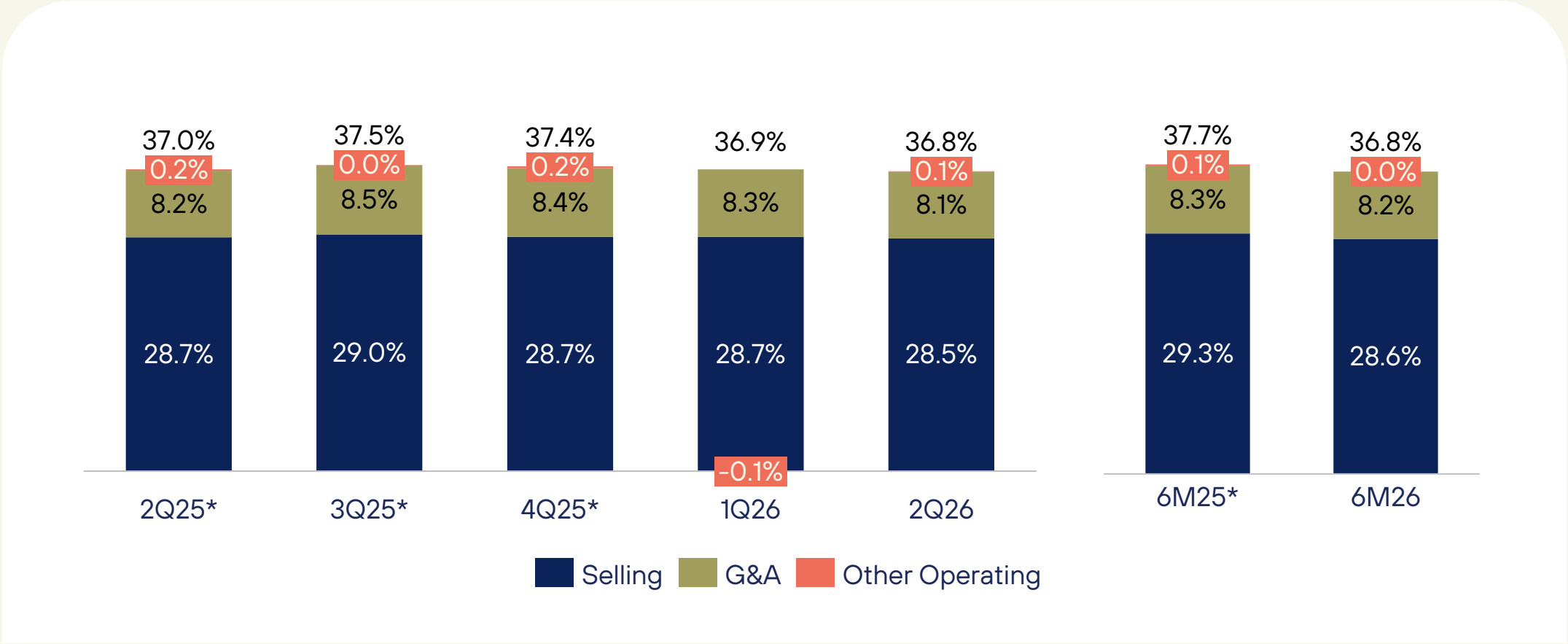


Note: The presented figures follow IAS 17.

*Managerial pro forma results, simulating the consolidation of Petz and Cobasi results for fiscal years prior to the business combination.

Selling and G&A Expenses

R$ million, % of Net Revenue

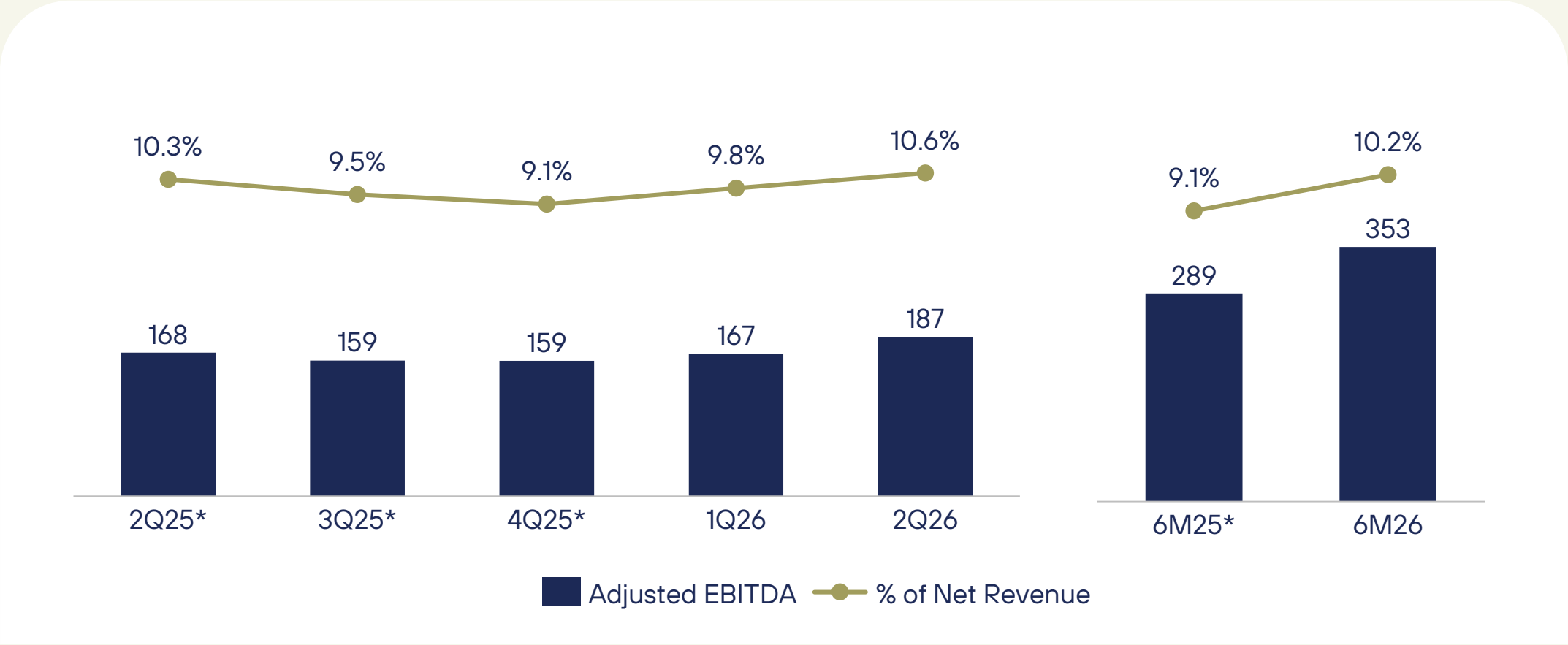


Note: The presented figures follow IAS 17.

*Managerial pro forma results, simulating the consolidation of Petz and Cobasi results for fiscal years prior to the business combination.

Adjusted EBITDA

R$ million, % of Net Revenue

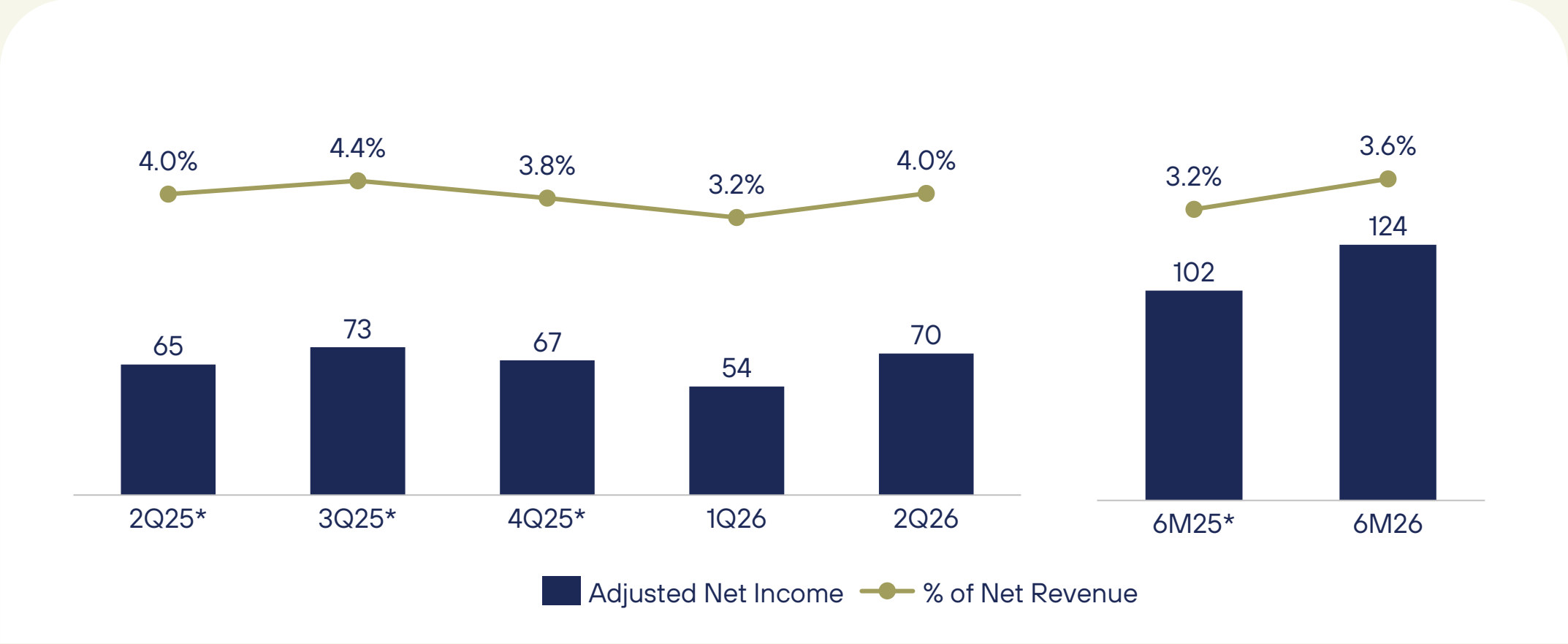


Note: The presented figures follow IAS 17.

*Managerial pro forma results, simulating the consolidation of Petz and Cobasi results for fiscal years prior to the business combination.

Adjusted Net Income

R$ million, % of Net Revenue



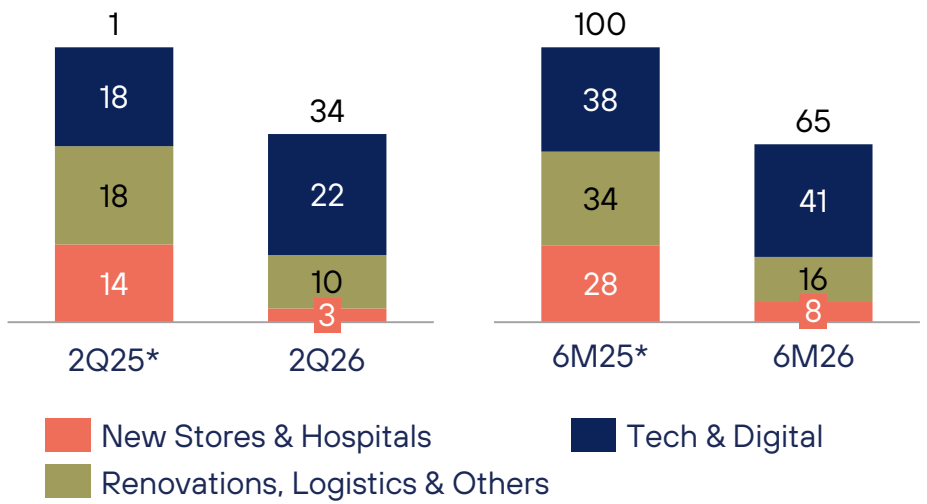
Note: The presented figures follow IAS 17.

*Managerial pro forma results, simulating the consolidation of Petz and Cobasi results for fiscal years prior to the business combination.

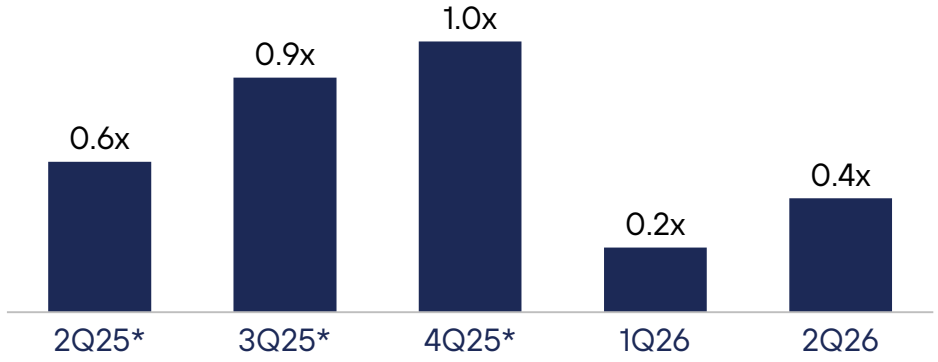
Investments and Net Cash

Investments

R$million



Net Cash/Adjusted EBITDA 12M



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

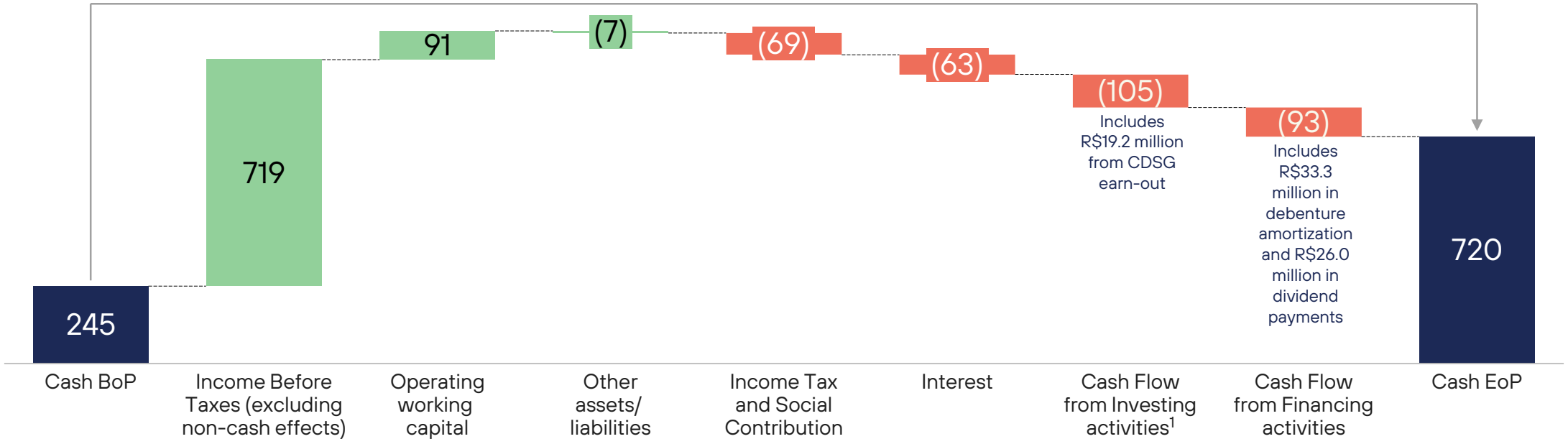
Net cash generation and greater operational efficiency

Strong operational cash generation and free cash flow

Cash Flow – LTM 2Q26

R$ million

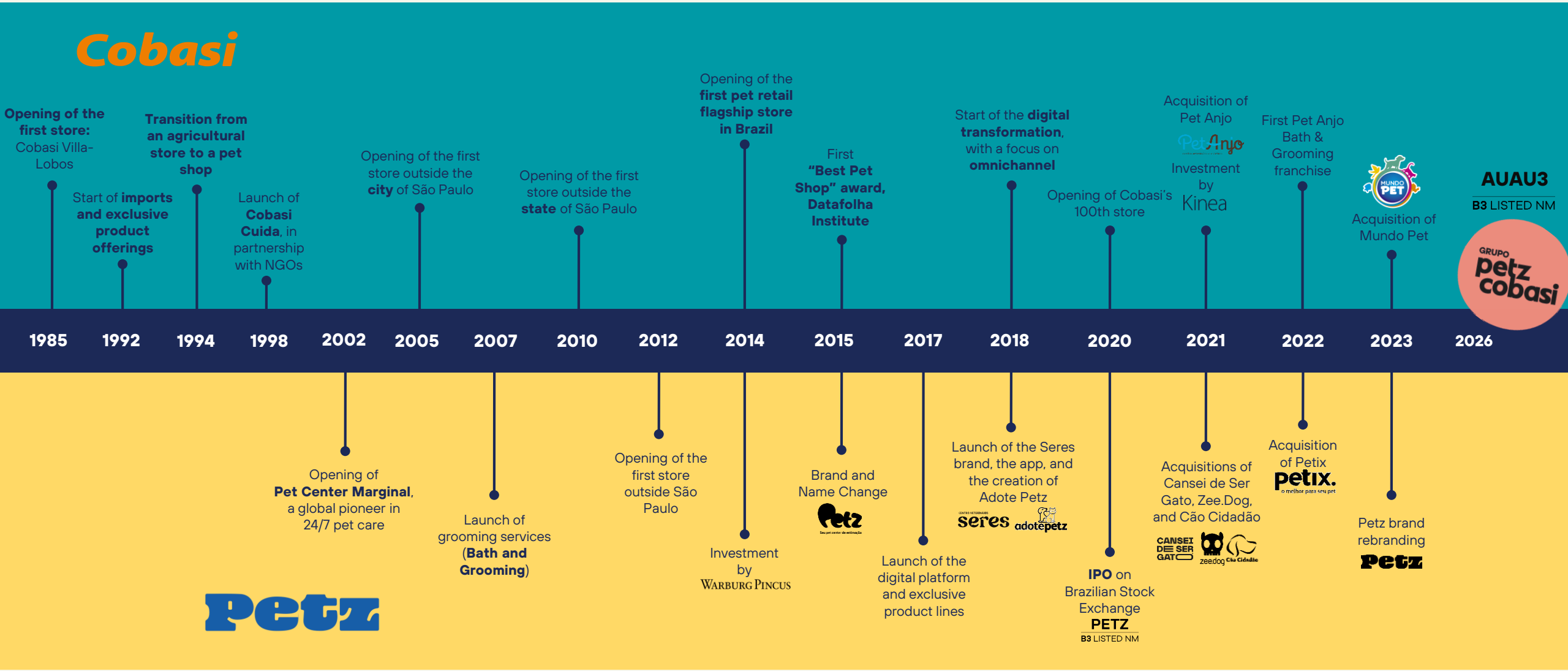
+R$474.3 million of net cash generation



Note: The presented figures follow IAS 17.

1. Exclui R$321MM referente a Parcela caixa em combinação de negócios e R$122MM de Empréstimos com partes relacionadas.

The union of two pioneering legacies



Top of Mind Brands

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

Cobasi

Most Loved Pet Shop in São Paulo

Veja SP (2018, 2019, 2022-2025)

Survey conducted in partnership with MindMiners, covering more than 40 retail and service categories

Most Loved Pet Shops on the Internet

Ebit Best of E-commerce (2018-2021)

The Ebit Award recognizes online stores that stand out in the market over the course of the year

Best Pet Shop in São Paulo

Data Folha Institute, Revista SP (2015-2020, 2025)

Survey conducted since 2015, analyzing the most recalled brands among São Paulo residents

Most Loved Pet Shops on the Internet

Estado de S. Paulo (2019)

Cobasi was the most recalled brand in the Pet Retail category in the fifth edition of the award

Petz

Pet Retail Award

Consumidor Moderno (2025)

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 (2016-2022)

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

Best Pet Shop in São Paulo

Data Folha Institute, Revista SP (2018-2023, 2025)

Survey conducted since 2015, analyzing the most recalled brands among São Paulo residents

Best Pet Retail Company

Reclame Aqui Award (2020-2022)

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

Brazil's largest animal welfare initiative

ESG: the foundation for responsible business



Commitment to Animal Welfare

+ 132,000
pets adopted through the **Cobasi Cuida** and **Adote Petz** programs

+ R$15 million
donated through partners MOL Impacto and Movimento Arredondar

+ 330 NGOs
supported

Responsible Business

Information Security
Training on LGPD, information security, and the structuring of the Data Protection Officer (DPO) function

Ethics and Transparency
Decisions guided by the Code of Ethics and Conduct

Value Creation for Society

Diversity and Inclusion
Diversity mapping and high favorability rates

Employee Health and Development
Well-being initiatives and team upskilling

Sustainable Operations

Climate Change
Reduction of operational impact through eco-efficiency initiatives, such as the use of electric vehicles and bicycles in the delivery fleet

Circularity
Recycling initiatives across stores and distribution centers

Petz Sustainability Report

published for 3 consecutive years



GRUPO petz cobasi

Together in care. United by affection.

ri@petzcobasi.com.br | ri.petzcobasi.com.br/en

DISCLAIMER. The statements contained in this document regarding business outlook, projections of operating and financial results, and growth prospects of Grupo Petz are merely forward-looking statements and, as such, are based solely on management's expectations regarding the future of the business. These expectations are substantially dependent on market conditions, the performance of the Brazilian economy, the sector, and international markets, and are therefore subject to change without prior notice.This performance report includes both accounting and non-accounting data, such as operational metrics, pro forma financial information, and projections based on the Company's management expectations. Non-accounting data have not been reviewed by the Company's independent auditors.