

**CRIAÇÃO DO MELHOR ECOSSISTEMA
PET DO BRASIL**

Petz

Cobasi

AGOSTO DE 2024

As afirmações contidas neste documento relacionadas a perspectivas sobre os negócios, projeções sobre resultados operacionais e financeiros e aquelas relacionadas a perspectivas de crescimento da Petz são meramente projeções e, como tais, são baseadas exclusivamente nas expectativas da administração sobre o futuro dos negócios. Essas expectativas dependem, substancialmente, das condições de mercado, do desempenho da economia brasileira, do setor e dos mercados internacionais e, portanto, sujeitas à mudança sem aviso prévio. Todas as variações aqui apresentadas são calculadas com base nos números em milhares de reais, assim como os arredondamentos.

O presente relatório inclui dados contábeis e não contábeis tais como operacionais, financeiros pro forma e projeções com base na expectativa da administração da companhia. Os dados não contábeis não foram objeto de revisão por parte dos auditores independentes da Companhia.

AGENDA

1

Criação do Melhor Ecosystema Pet do Brasil

2

Geração de Valor

3

Resumo da Transação e Próximos Passos

Petz *Cobasi*

1

**Criação do Melhor
Ecossistema Pet do Brasil**

Petz Cobasi

CRIAÇÃO DO **MELHOR**

E **MAIS INTEGRADO**

ECOSSISTEMA PET DO BRASIL



RACIONAL DA TRANSAÇÃO

The Petz logo is displayed in a bold, blue, sans-serif font. It is positioned in the upper left quadrant of the slide, within a light blue curved background element. A dotted blue line curves around the top and right sides of this background.The Cobasi logo is displayed in a bold, orange, sans-serif font. It is positioned in the lower left quadrant of the slide, within a light blue curved background element. A dotted orange line curves around the bottom and right sides of this background.

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

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

1

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

R\$6,9BI

Receita Bruta¹

R\$464MM

EBITDA¹

~11%

Market Share²

2

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



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



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

3

Fortalecimento da **omnicanalidade**



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

+140 cidades com **494** lojas³

4

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

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

Integração dos **planos de assinatura**

NPS em zona de excelência

5

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

~R\$11BI

TAM de Serviços Pets⁴

<2%

Market Share de Serviços Pets⁴

+314

Lojas com serviços de estética

+173

Lojas com serviços de saúde pet

+15

Hospitais

Fontes: Companhias e Instituto Pet Brasil

Notas: (1) Referente aos valores de 2023A; (2) Market share estimado, com base em dados de mercado; (3) Número de lojas em agosto de 2024; (4) Inclui Banho e Tosa, Veterinária, Hospital, Laboratório e Diagnóstico

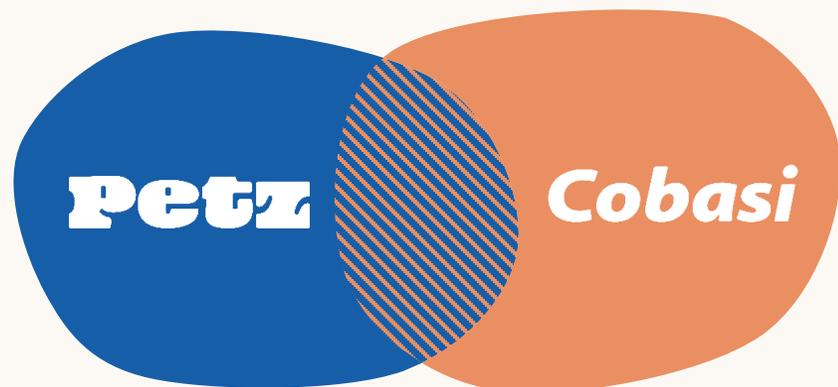
GERAÇÃO DE VALOR PARA OS ACIONISTAS DA **Petz** E DA **Cobasi**

6

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

7

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



Sergio Zimerman
Presidente do Conselho de Administração



Paulo Nassar
CEO



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

+ Distribuição de dividendos

+ Caixa



DESTAQUES DA COMPANHIA COMBINADA

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

Petz Cobasi

2

Geração de Valor

ESTUDO PRELIMINAR DE SINERGIAS | PRINCIPAIS FRENTES ANALISADAS

FOOTPRINT DE LOJAS E EXPANSÃO

Racionalização do **plano de expansão** de lojas

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

EFICIÊNCIA OPERACIONAL

Otimização **comercial**

Evolução da estratégia de produtos **private label**

DESPESAS OPERACIONAIS

Redução do **G&A corporativo**

Aumento da eficiência de **custos indiretos**

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

DIGITAL E OMNICALIDADE

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

Aumento da penetração dos **planos de assinatura**

Otimização dos investimentos em **marketing digital**

ECOSSISTEMA DE PRODUTOS E SERVIÇOS

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

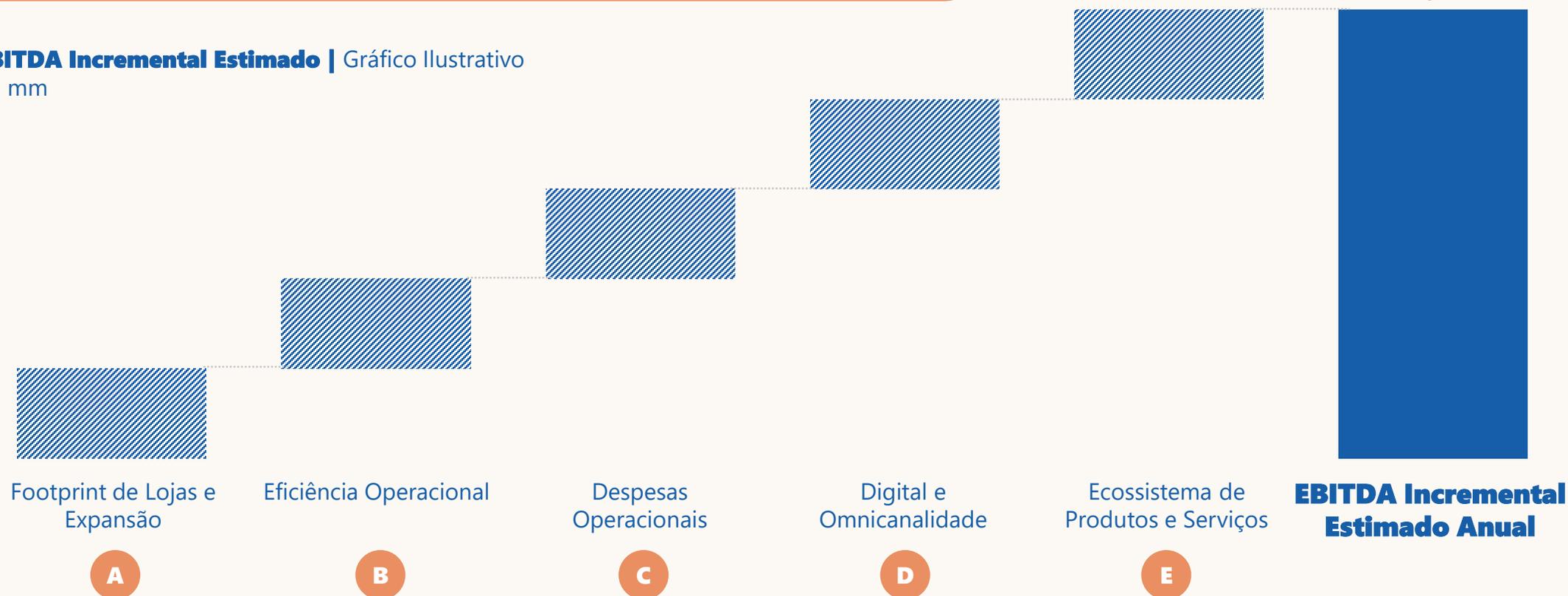
Incremento da **capilaridade de serviços** oferecidos nas lojas

Maior rentabilidade do modelo de serviços com revisão dos formatos existentes

ESTIMATIVA PRELIMINAR DE SINERGIAS PARA A COMPANHIA COMBINADA

R\$ **220-330**MM¹

EBITDA Incremental Estimado | Gráfico Ilustrativo
R\$ mm



Fontes: Companhias

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

ALAVANCAS QUE PODEM GERAR RESULTADOS INCREMENTAIS



Avaliar **novos formatos de loja**



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



Expandir a estratégia com **private label**



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



Revisão do **ecossistema de saúde e serviços**

PRINCIPAIS TERMOS DA TRANSAÇÃO

RELAÇÃO DE TROCA

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

COMPONENTE CAIXA

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

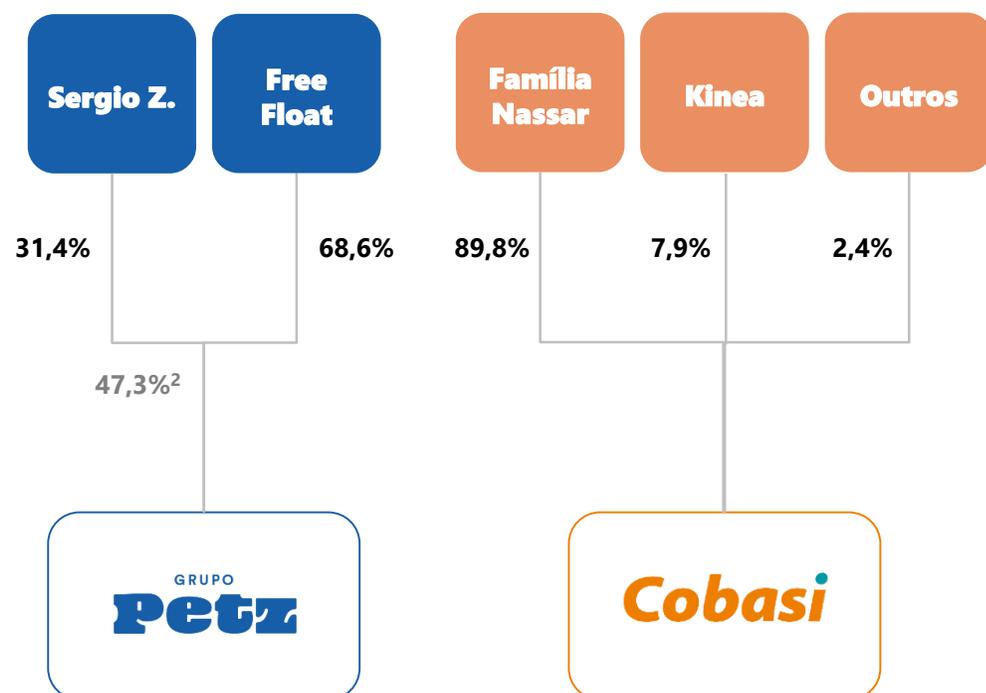
ESTRUTURA

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

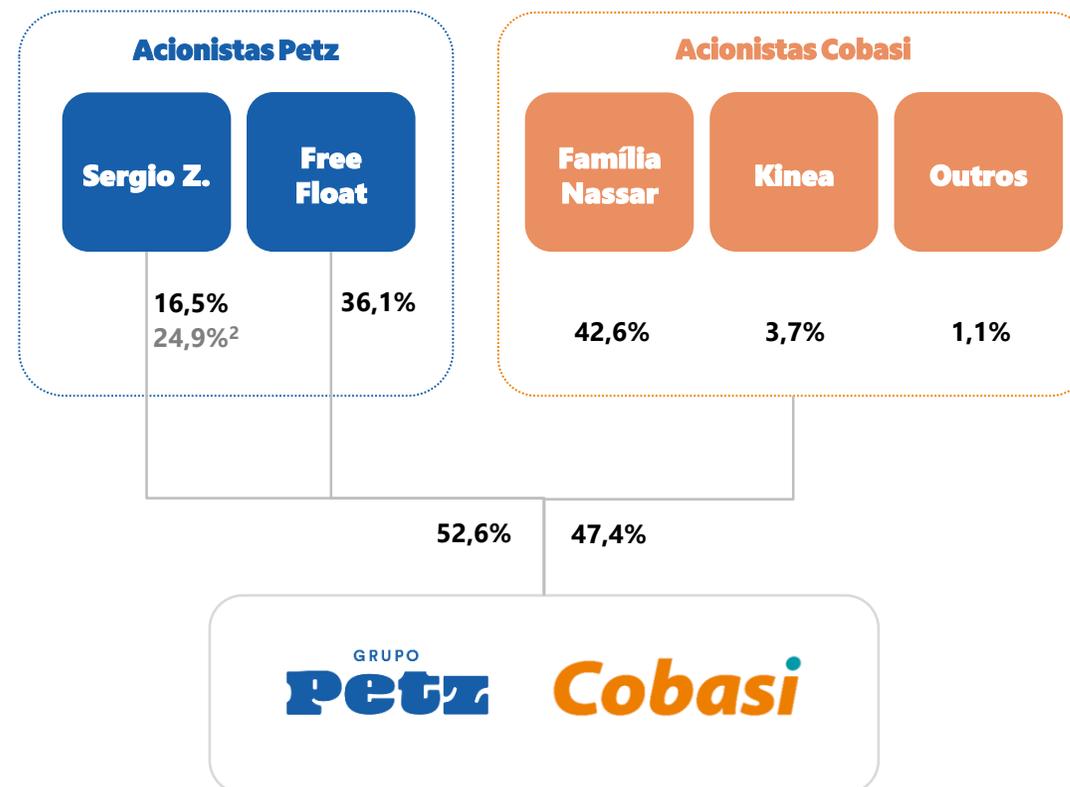
GOVERNANÇA

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

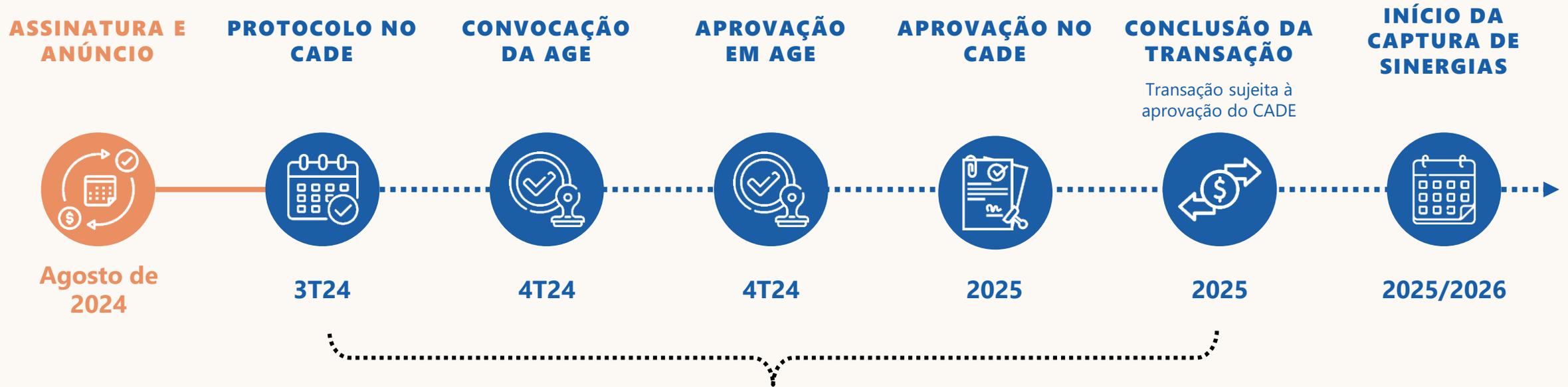
Estrutura Acionária Pré-Transação¹



Estrutura Acionária Após a Transação



LINHA DO TEMPO DA TRANSAÇÃO E PRÓXIMOS PASSOS

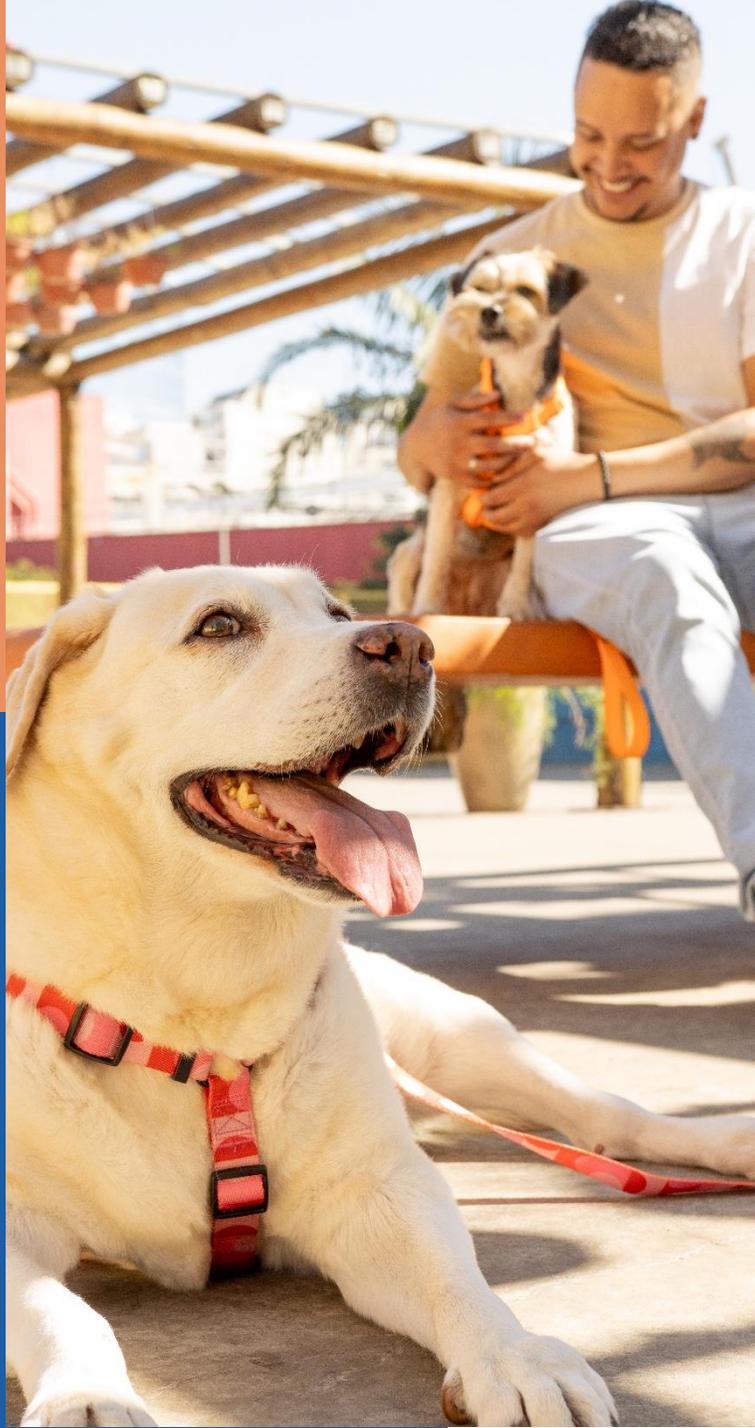


PLANO DE INTEGRAÇÃO DE NEGÓCIOS

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

CONSIDERAÇÕES FINAIS

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



GRUPO **PETZ**

PETZ
B3 LISTED NM

IBOVESPA B3

IBRX100 B3

IBRA B3

IGC B3

ITAG B3

IGCT B3

IGC-NMB3

ICON B3

SMLL B3

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

Aline Penna

VP de Finanças, RI/ESG e Novos Negócios

Marcos Benetti

Gerente de RI, M&A e Novos Negócios

Nicole Caputo

Consultora de RI

Thaise Furtado

Analista Sr. de RI

Jaqueline Almeida

Assistente de RI

Assessoria de Imprensa

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

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