

GRUPO
PETZ

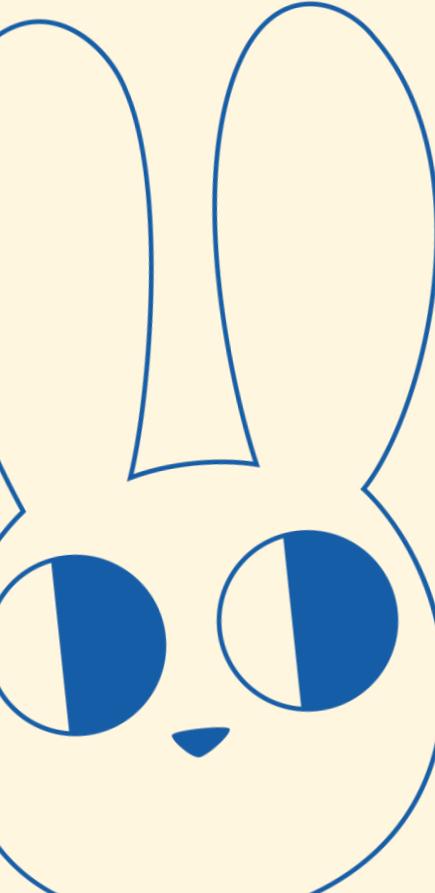
Apresentação Institucional

Setembro de 2025

PETZ **SERES** **BANHO & TOSA** **PETIX.** **adotepetz** **CANsei DE SER GATO** **zeedog** **ATACADO PET**



ÍNDICE



OVERVIEW DO MERCADO PET	03
OVERVIEW PETZ	06
MARCAS PRÓPRIAS	18
DESTAQUES FINANCEIROS	23
GOVERNANÇA CORPORATIVA	31
ATUALIZAÇÃO SOBRE A TRANSAÇÃO	35
ANEXOS	41



1

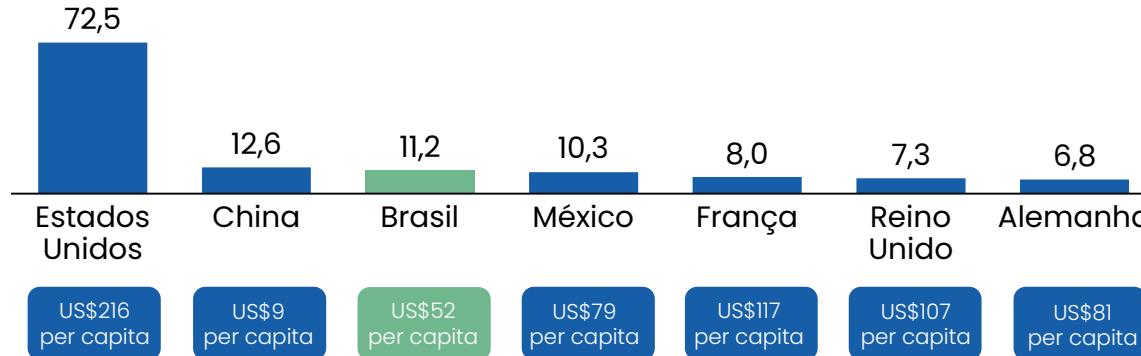
OVERVIEW DO MERCADO PET

Mercado relevante e de alto crescimento

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

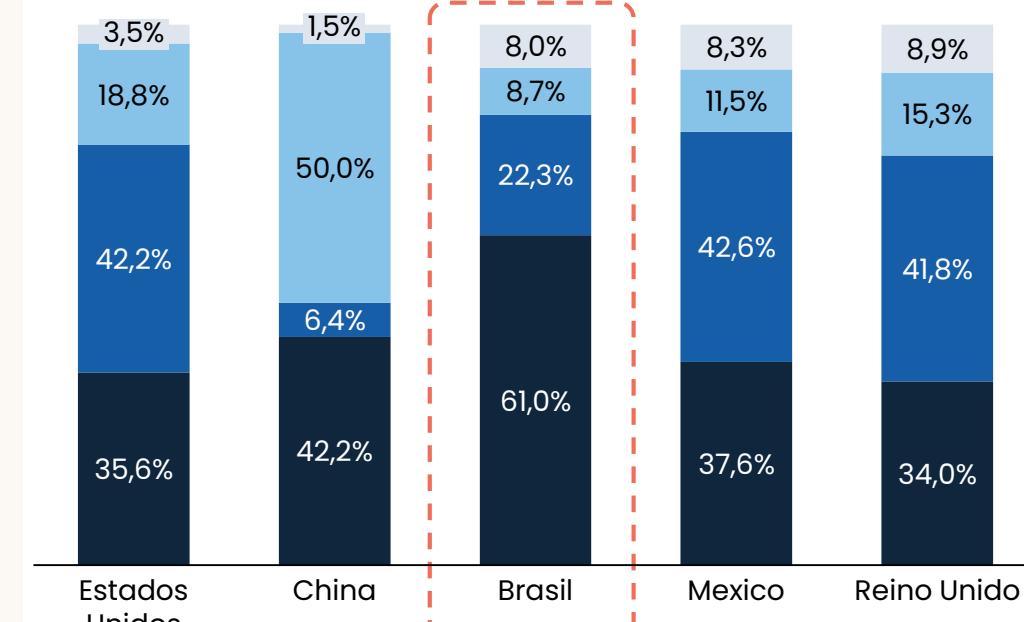
Mercados de Produtos para Pets e Gasto Anual per Capita¹

(US\$ bilhões, US\$ per capita, 2024E)



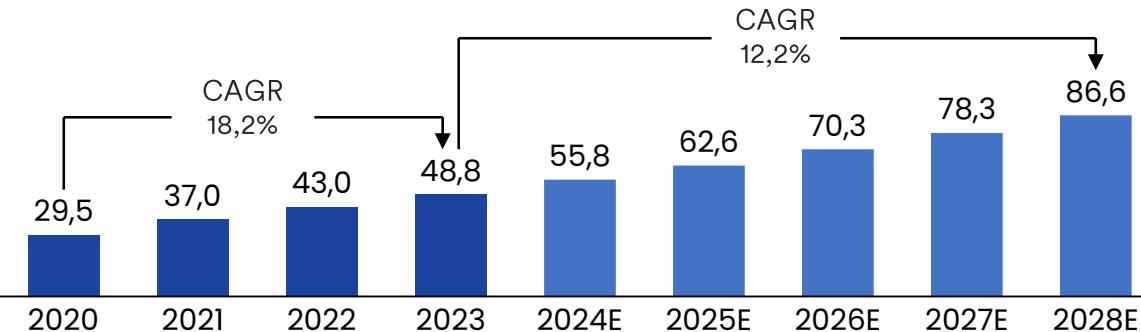
Venda de Produtos para Pets por Canal¹

(%, 2024E)



Evolução do Mercado de Produtos Pet no Brasil²

(R\$ bilhões)



Vendas em Pet Shops Locais, Pet Superstores e Clínicas Veterinárias:
maior índice quando comparado aos maiores mercados do mundo

■ Pet Shops, Superstores e Clínicas Veterinárias ■ E-commerce
■ Varejistas Alimentares ■ Outros Canais

Oportunidade para consolidação do mercado no Brasil

Proposta de Valor

	Petz	Online	Pequenos Pet Shops	Varejo de Alimentos
Preço	=	=	=	=
Conveniência de Loja	✓	✗	✓	✓
Omnichannel	✓	✗	✗	○
Programa de Fidelidade	✓	✗	✗	✗
Sortimento de Produtos	✓	✓	○	✗
Expertise & Aconselhamento	✓	○	○	✗
Serviços Veterinários	✓	✗	○	✗
Plano de Saúde	✓	✗	○	✗
Estética	✓	✗	✓	✗

✓ Todos ofertam. ✗ Nenhum oferta.

○ Alguns ofertam. = Não há diferença de proposta.

Principais tendências e fundamentos do mercado pet brasileiro



Aumento populacional dos pets

- Envelhecimento populacional humano e o efeito “ninho vazio”
- Casais decidindo ter filhos mais tarde / não ter filhos
- Aumento da expectativa de vida dos pets
- Tendência de mais de um pet por domicílio



Humanização dos pets: pet como membro da família

- Relação emocional, não baseada apenas em atributos de produto
- Jovens de hoje já veem o pet como membro da família desde que nasceram: geração cresceu acostumada a dividir espaços íntimos com o pet



Nível do acesso à informação dos tutores

- O acesso à informação cresce de forma ampla, alcançando tutores de todas as classes sociais e faixas de renda
- Buscam por mais informação sobre pets e conteúdo de qualidade
- Blog/texto já não são o meio mais desejado (e democrático): necessidade de fortalecer canal de conteúdo, desejavelmente através de vídeo



2

OVERVIEW DA PETZ



Produtos exclusivos



Canal físico



Canal digital



B2B: Franquias e Pet Shops

O maior e mais completo ecossistema pet do Brasil

Veterinária

Estética

Adestramento e Outros Serviços

Adoção

Conteúdo e Cursos





Principais mensagens



- ★ **Crescimento de Marcas Próprias**
- ★ **Foco em Geração de Caixa**
- ★ **Omnicanalidade como Pilar Estratégico**
- ★ **Clubz em contínua trajetória de crescimento**

Nossos Números

Liderança no segmento pet, tanto no canal físico, como no digital:
O melhor case de omnicanalidade do mundo do segmento pet



R\$4,2 bi
Receita Bruta
LTM

R\$1,7 bi
Lucro Bruto
& Mg. Bruta de 39,3%
LTM

R\$306,8 mm
EBITDA Ajust.
& Mg. EBITDA de 7,3%
LTM

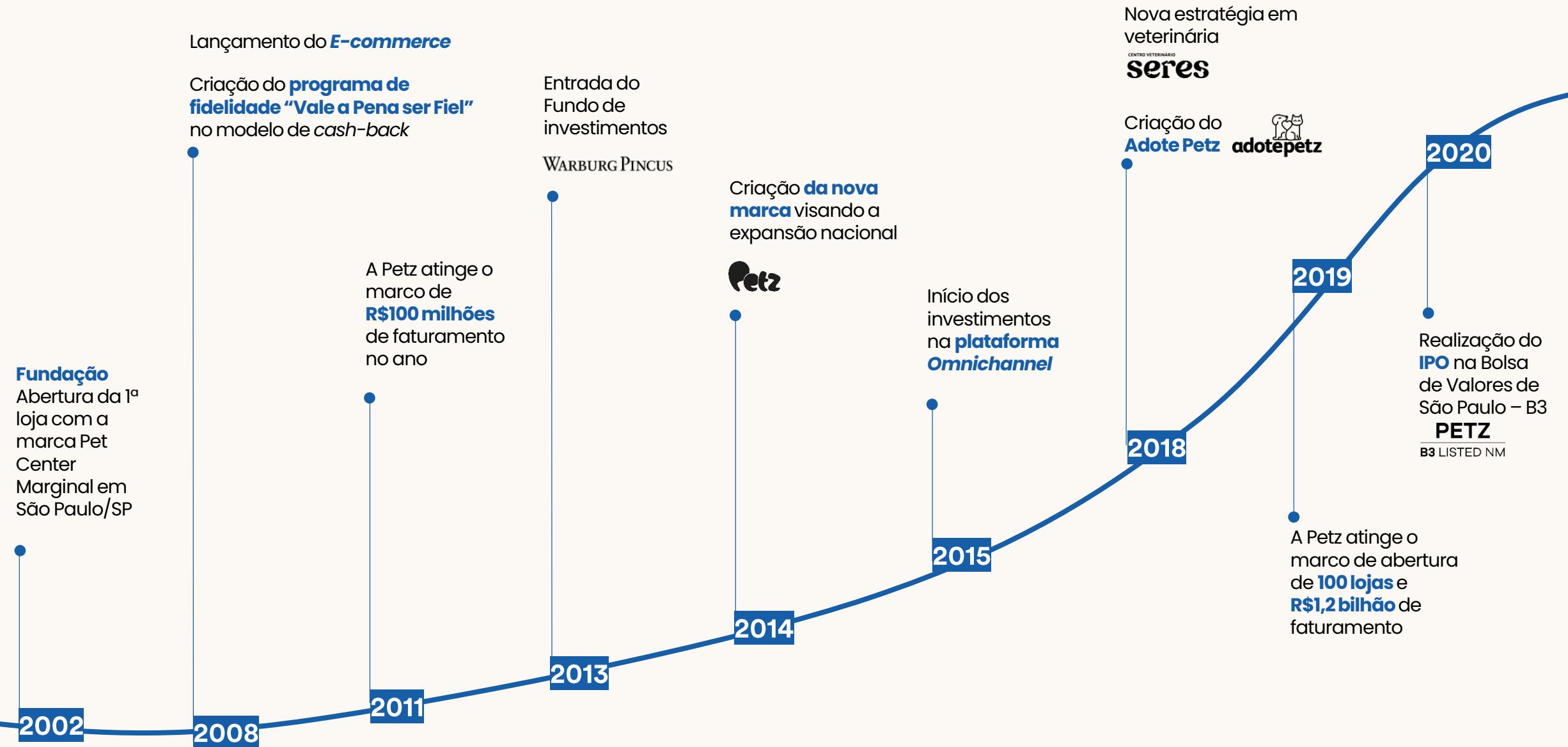
R\$73,2 mm
Lucro Líquido Ajust.
& Mg. Líquida de 1,7%
LTM

+2,9 mm
clientes
ativos¹

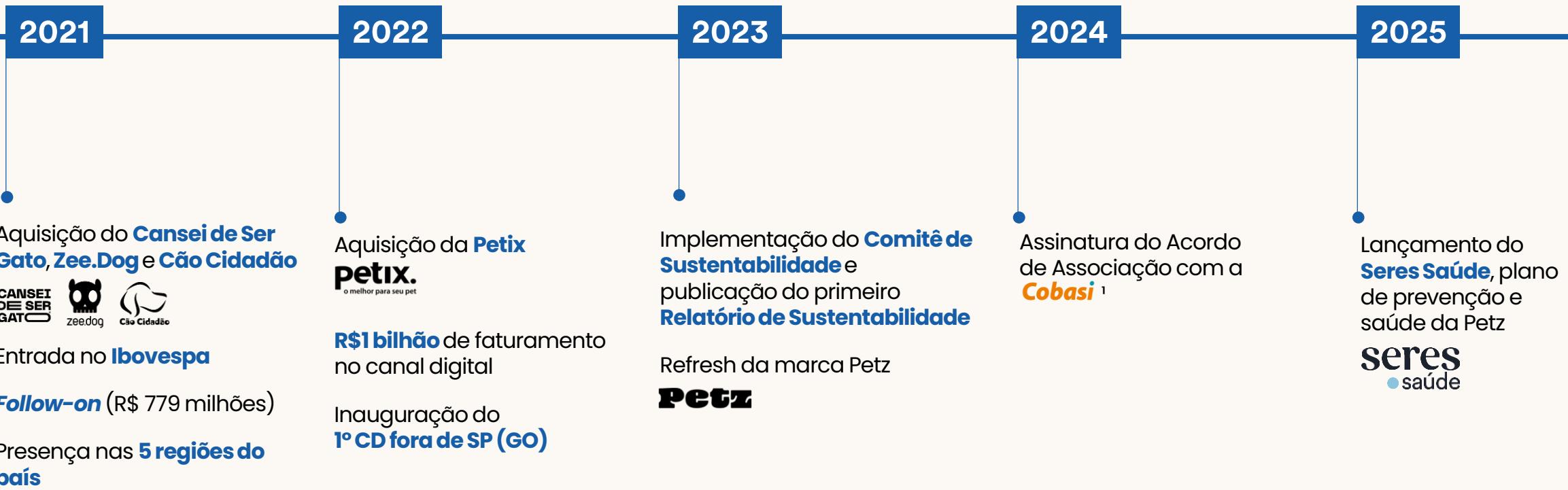
+563 mil
assinantes
ativos²



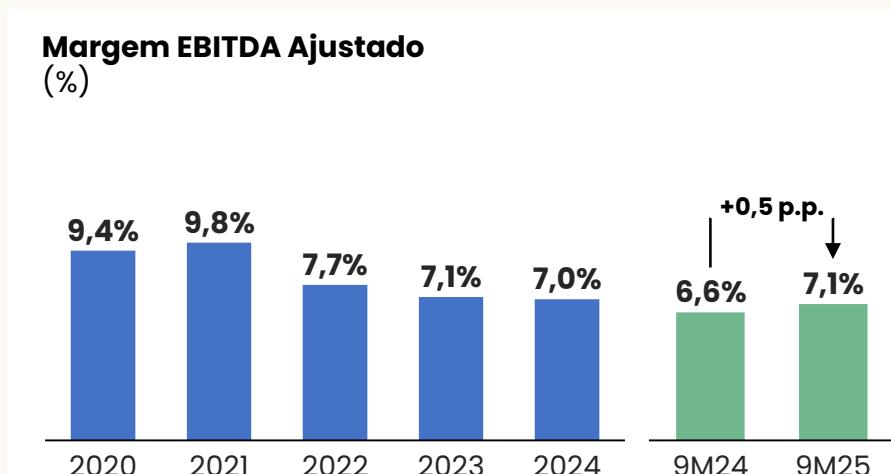
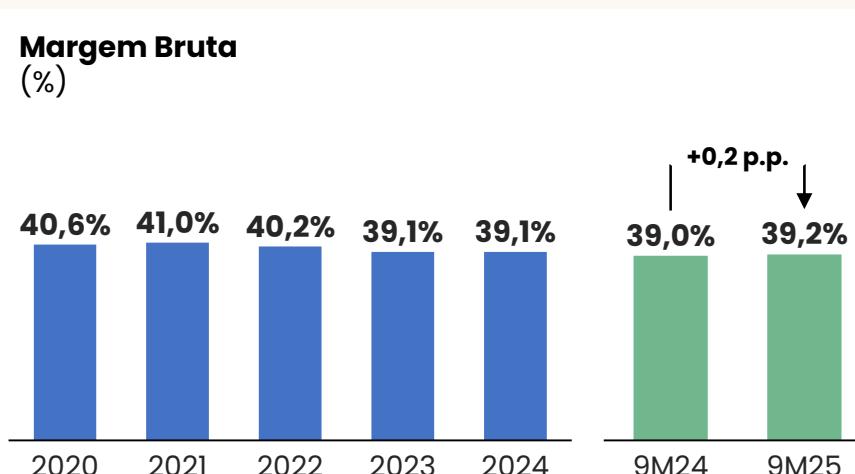
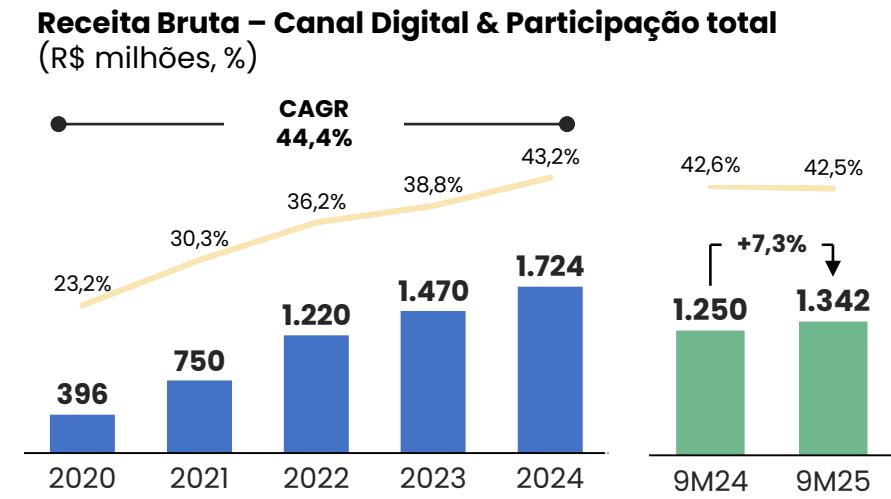
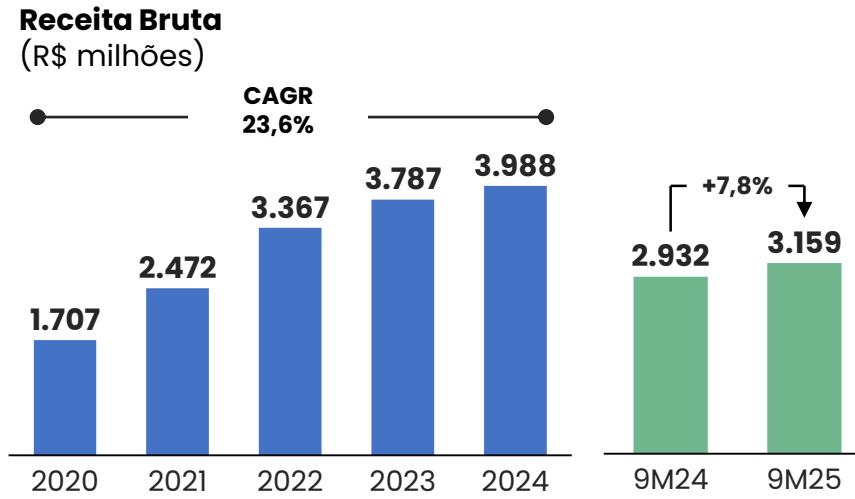
Uma história de 23 anos de crescimento e sucesso



Crescimento contínuo de forma sustentável para manutenção da posição de liderança no segmento pet no Brasil



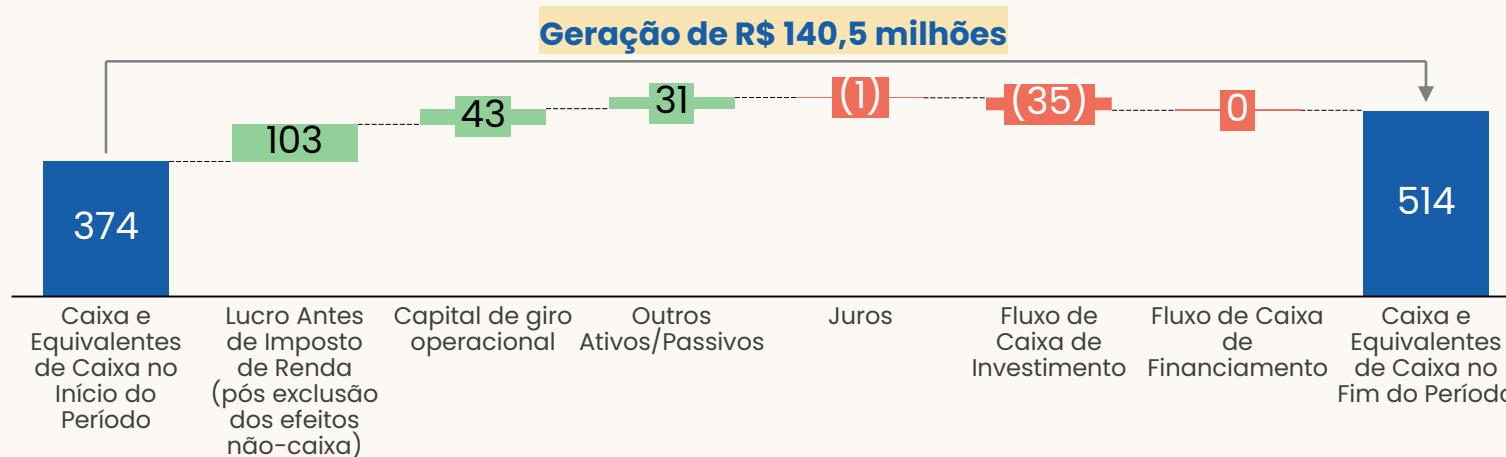
Resultados sólidos



Geração de caixa líquido e maior eficiência operacional

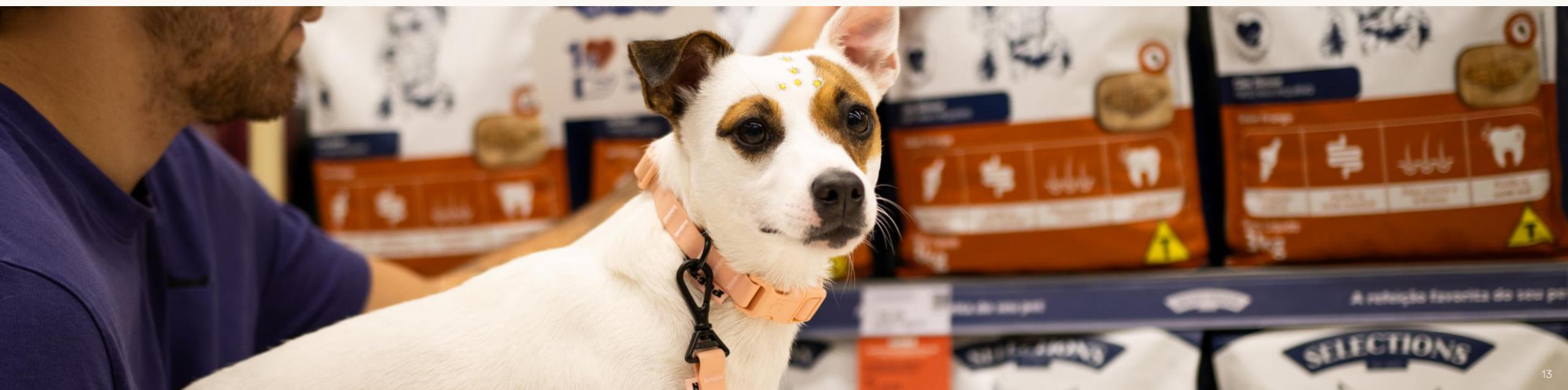
Fluxo de Caixa 3T25

R\$ milhões



Geração de R\$140,5 milhões

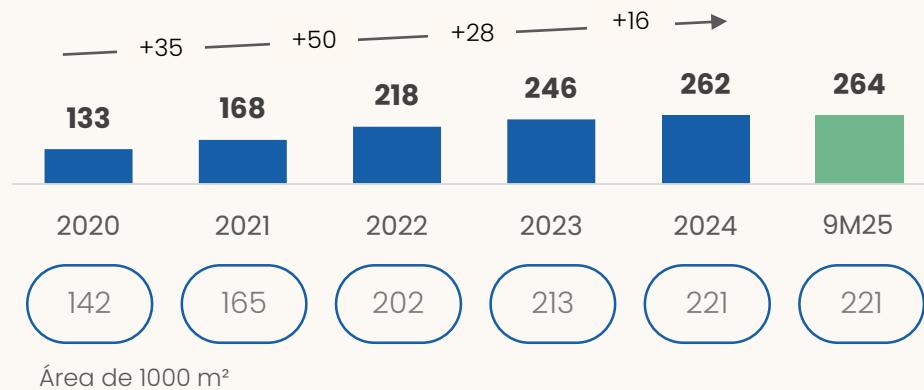
Reflexo do forte resultado de Lucro Caixa e eficiência na gestão do capital de giro



Nossas lojas

EXPANSÃO ORGÂNICA

(# de Lojas)



Express

sortimento dos principais produtos (foco em cães e gatos) e localização de conveniência

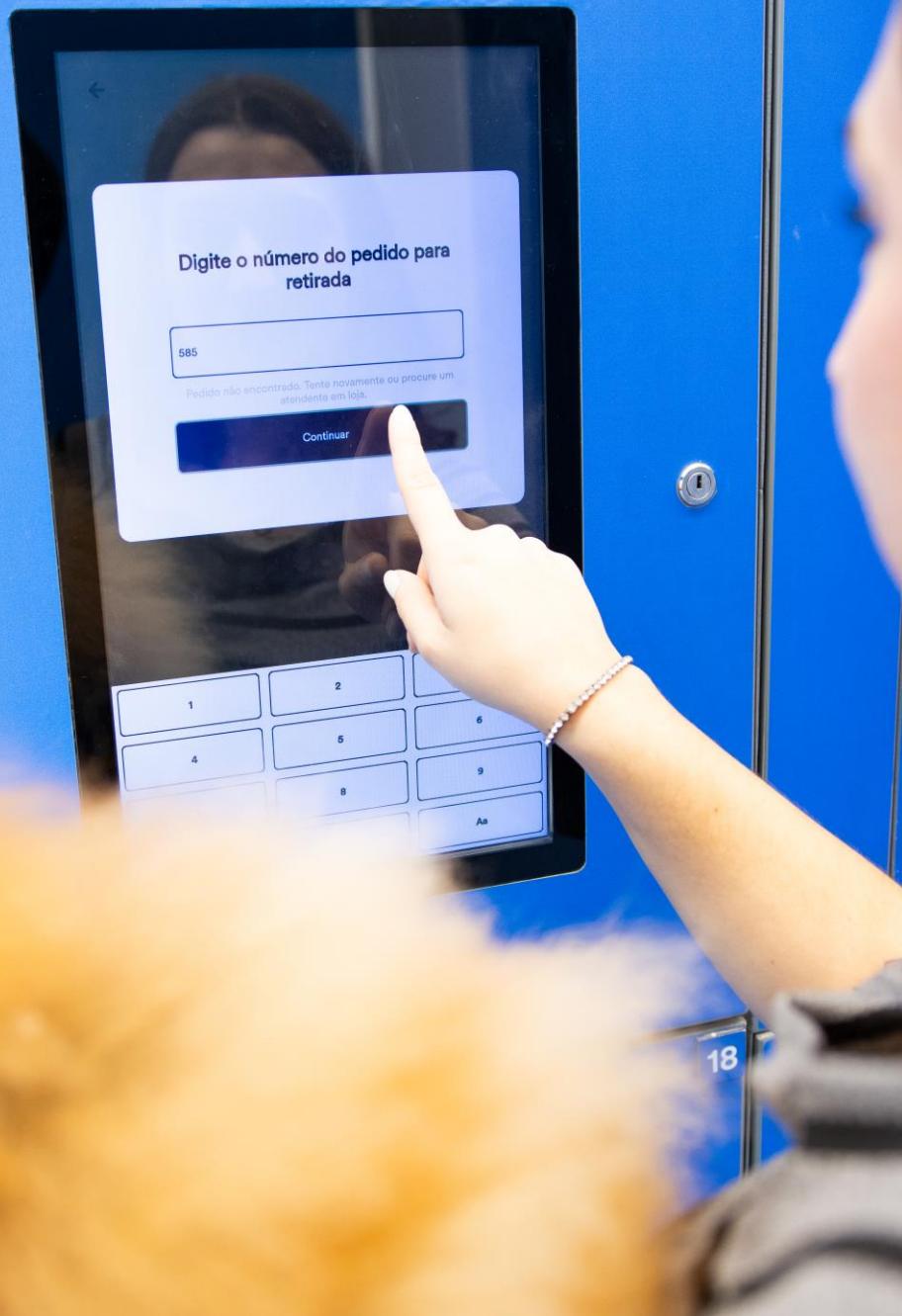


Padrão

sortimento completo de produtos e serviços de Estética e Veterinária



Digital e Omnicanalidade



**Penetração
Digital em
nível recorde**



**Ajuste nas
condições
comerciais**



**Estratégia
Omnichannel**



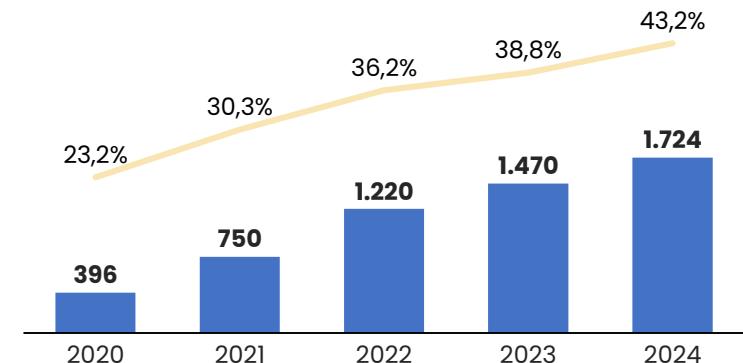
**Alto nível
de serviço**

93%
Vendas Omnicannel

2,5x
O cliente omni consome
2,5x mais do que um cliente
exclusivo de apenas um canal

97%
das vendas *Ship from Store*
entregues em até 1 dia útil

Receita Bruta Digital
(R\$ milhões, %)



Indicadores de clientes com melhora sequencial importante

Acreditamos que estamos no caminho certo para aumentar os níveis de fidelização e engajamento dos clientes

CLIENTES ATIVOS

Aumento da base de clientes ativos¹, reflexo de:

- redução de *churn*
- maior reativação de clientes antigos
- ritmo saudável de aquisição de novos clientes

2,9MM (+3,6% a/a)

Clientes *Omnichannel* ativos¹ em set/25

ASSINANTES

Churn

no mínimo histórico em set/25

563MIL (+7% a/a)

Assinantes em set/25

O crescimento de top line é impulsionado pelo **aumento de cupons**, ao mesmo tempo que o **ticket médio** permanece **estável** devido a **redução nos itens por cesta** (impactando principalmente os discricionários).



Principais fundamentos e visão geral 2025

A Petz encontra-se em uma posição privilegiada, com sólida posição de caixa, baixo nível de endividamento, exposição imaterial a incentivos fiscais, além de ser a líder de mercado em um segmento resiliente

Busca contínua por eficiência operacional

- Processo de redução de despesas em andamento
- Melhoria significativa em ciclo de caixa
- Capex em processo de redução e otimização no tamanho de lojas



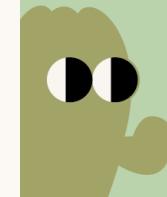
Robusta estrutura financeira

- Sólida posição de caixa
- Baixo nível de endividamento
- Exposição imaterial a incentivos fiscais



Plataforma *Omnichannel* líder, escalável e rentável

- Crescimento em patamares saudáveis
- Plataforma em melhoria contínua
- Crescente base de clientes



Presença em um mercado resiliente, com tendências sólidas de crescimento

- Humanização e população dos pets continua em ascensão





3

MARCAS PRÓPRIAS



O maior e mais completo
ecossistema pet do Brasil



Marcas Próprias

Seguindo em trajetória de expansão,
reforçando seu papel estratégico na
diferenciação da proposta de valor

**CRESCIMENTO
ROBUSTO E
CONSTANTE DE
FATURAMENTO**

+36%

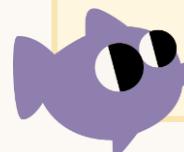
(a/a) no 3T25

**PARTICIPAÇÃO
NAS VENDAS
TOTAIS**

12,8%

no 3T25 (+2,7 p.p. a/a)

**Contribuição para expansão
de margem bruta**



**Produtos de alta qualidade
Design diferenciado
Preços competitivos**

- Durante o 3T25, lançamos novos SKUs em marcas próprias, incluindo o **lançamento da nova marca**

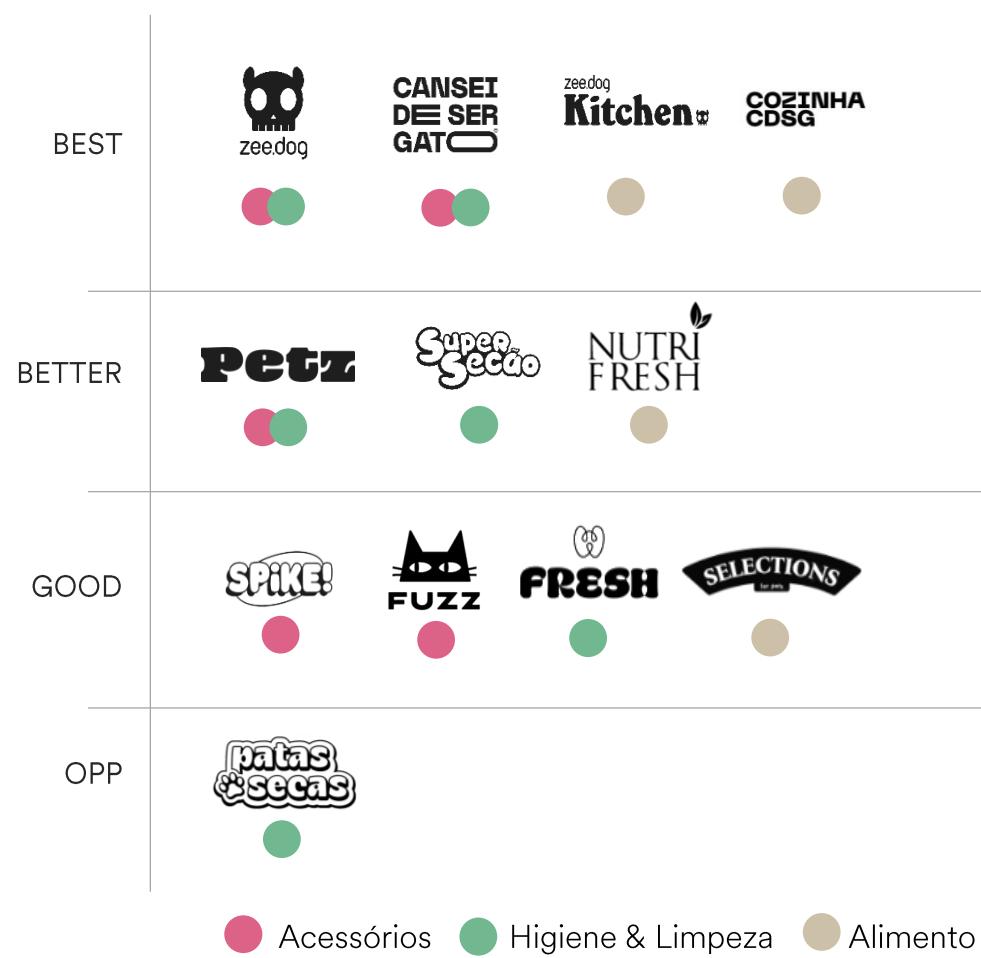


Fuzz para gatos, e a Collab da **Zee.Dog**
FUZZ com a Farm *farm río ♥ zee.dog*

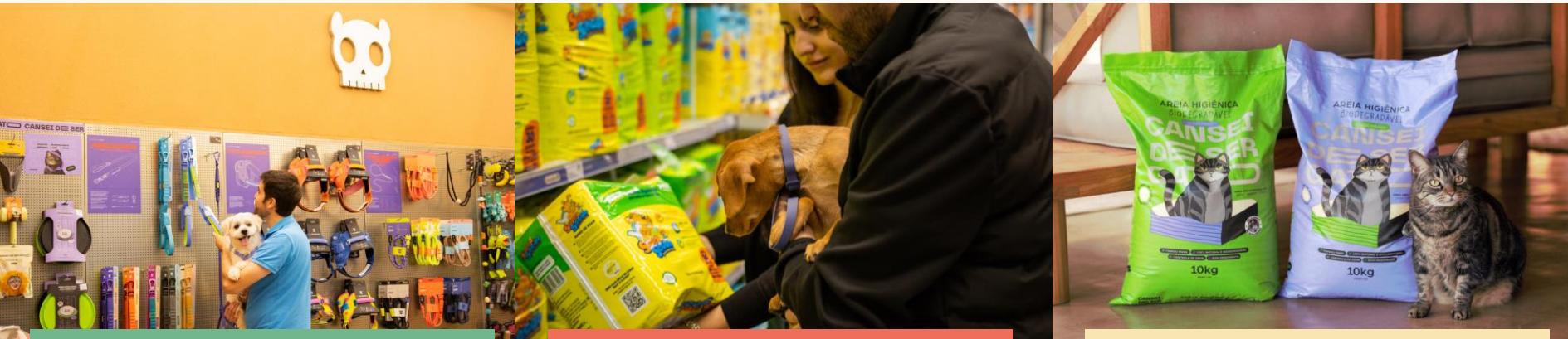


Arquitetura de marca

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



* 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 do segmento humano em inovação sustentável para os pets
- ✓ Marca consolidada com alta penetração e relevância nas lojas Petz, chegando a 89% de share das vendas na categoria

- ✓ 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



4

DESTAQUES FINANCEIROS

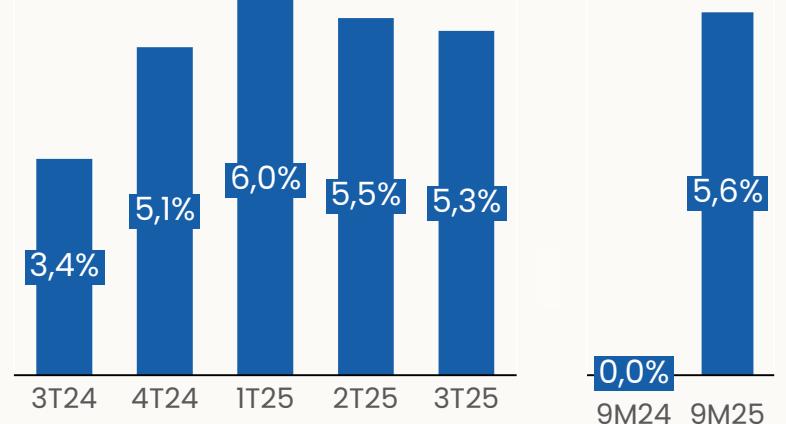
Performance de Lojas

221,1 mil m² de
área de vendas

264 lojas
em 24 UFs

42% das lojas com
menos de 4 anos
(não maduras)

Crescimento Same Store Sales¹
Variação %, a/a



EBITDA "4-Wall" (Lojas)
% da Receita Bruta Lojas Petz

Safras	# Lojas	EBITDA "4-Wall" (LTM set/25)
Até 2020	130	15,6%
2021	36	15,4%
2022	49	13,4%
2023	30	14,1%
2024	16	5,4%





Receita Bruta Total

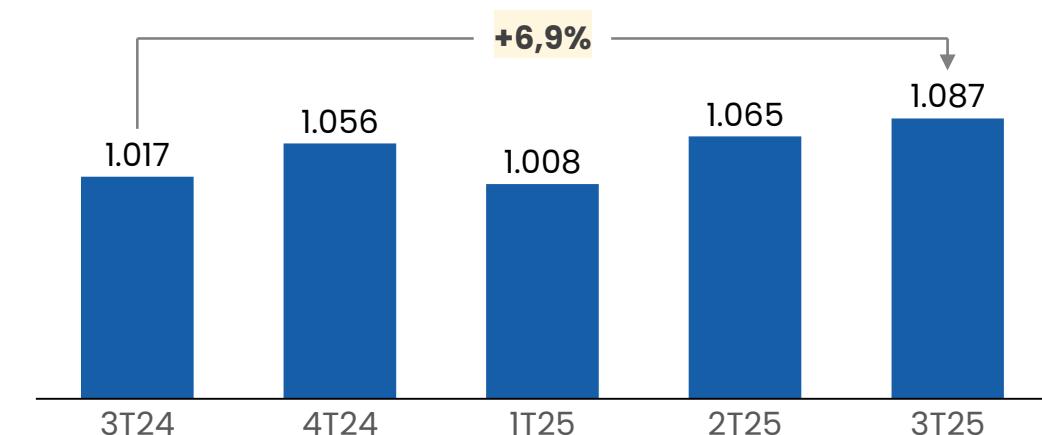
Receita Bruta Total

R\$1,0 Bi
(+6,9% a/a)

- Vendas B2C¹: **+7,3% a/a**
- Lojas físicas: **+8,1% a/a**
- Canal digital: **+6,7% a/a**
- Same Store Sales: **+5,3% a/a**
- Serviços: **+13,4% a/a**

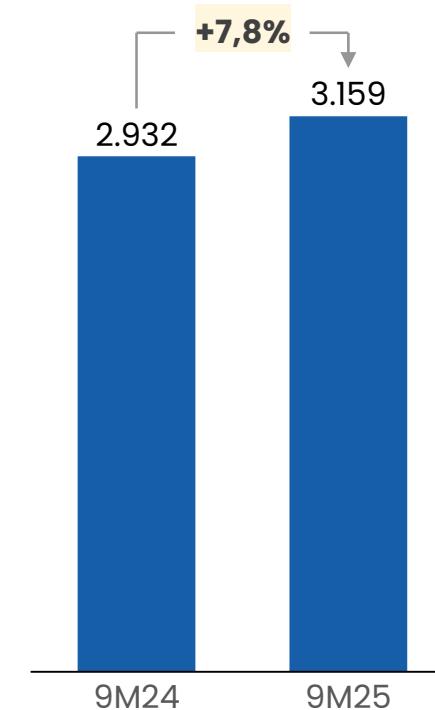
Receita Bruta Total

R\$ milhões



Participação na Receita total:

	3T24	3T25
Lojas Físicas + B2B	56,8%	56,9%
Digital	43,2%	43,1%





Lucro Bruto e Margem Bruta

Lucro Bruto

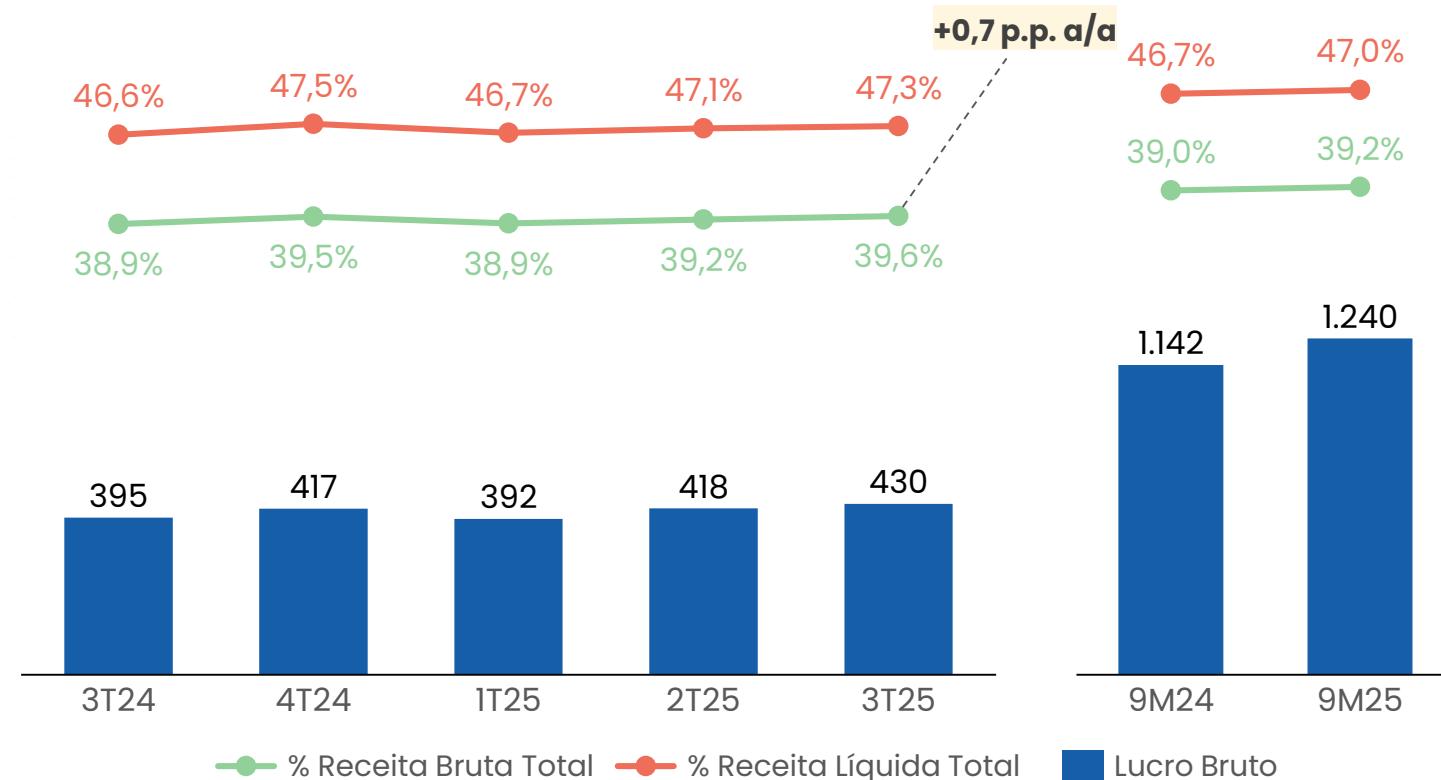
R\$429,8 mm
(+8,8% a/a)

Margem Bruta 39,6%
(+0,7 p.p. a/a)

- **Marcas próprias em forte trajetória de crescimento** contribuem para a expansão de margem bruta
- Recuperação de participação do **canal físico como um catalizador de margem**
- Eficácia das estratégias de precificação, com foco em cash margin, e **um mix de canais mais equilibrado e rentável**
- Gestão estratégica de sortimento, negociações com fornecedores e revisões de oportunidades tributárias

Lucro Bruto

R\$ milhões





Despesas Operacionais

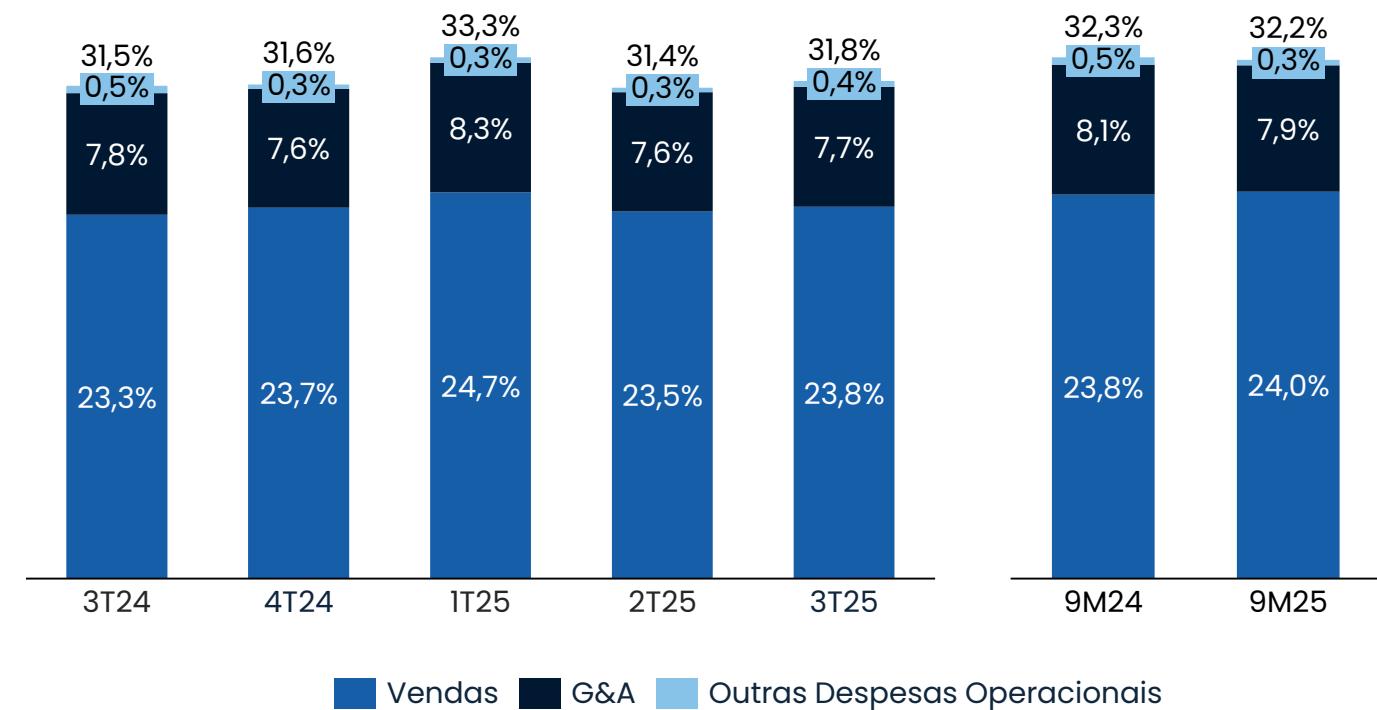
Despesas Operacionais

**31,8% da Receita Bruta
(+0,3 p.p. a/a)**

- **Despesas com Vendas:** +9,3% a/a, refletindo (i) pressão de pessoal de loja, (ii) ocupação devido a novas lojas (+9 vs. 3T24) com faturamentos menores que seu potencial na maturidade e (iii) investimentos em campanhas para ampliação do tráfego online
- **Despesas G&A:** +5,3% a/a (-0,1 p.p. a/a) refletindo a implementação de **planos de ação voltados ao maior controle de despesas**, e ganho de produtividade desde março
- **Redução de Outras Despesas Operacionais**, devido a menor abertura de lojas (3 inaugurações no 3T25 vs. 5 no 3T24), reduzindo gastos pré-operacionais

Despesas Operacionais

% Receita Bruta Grupo Petz





EBITDA Ajustado

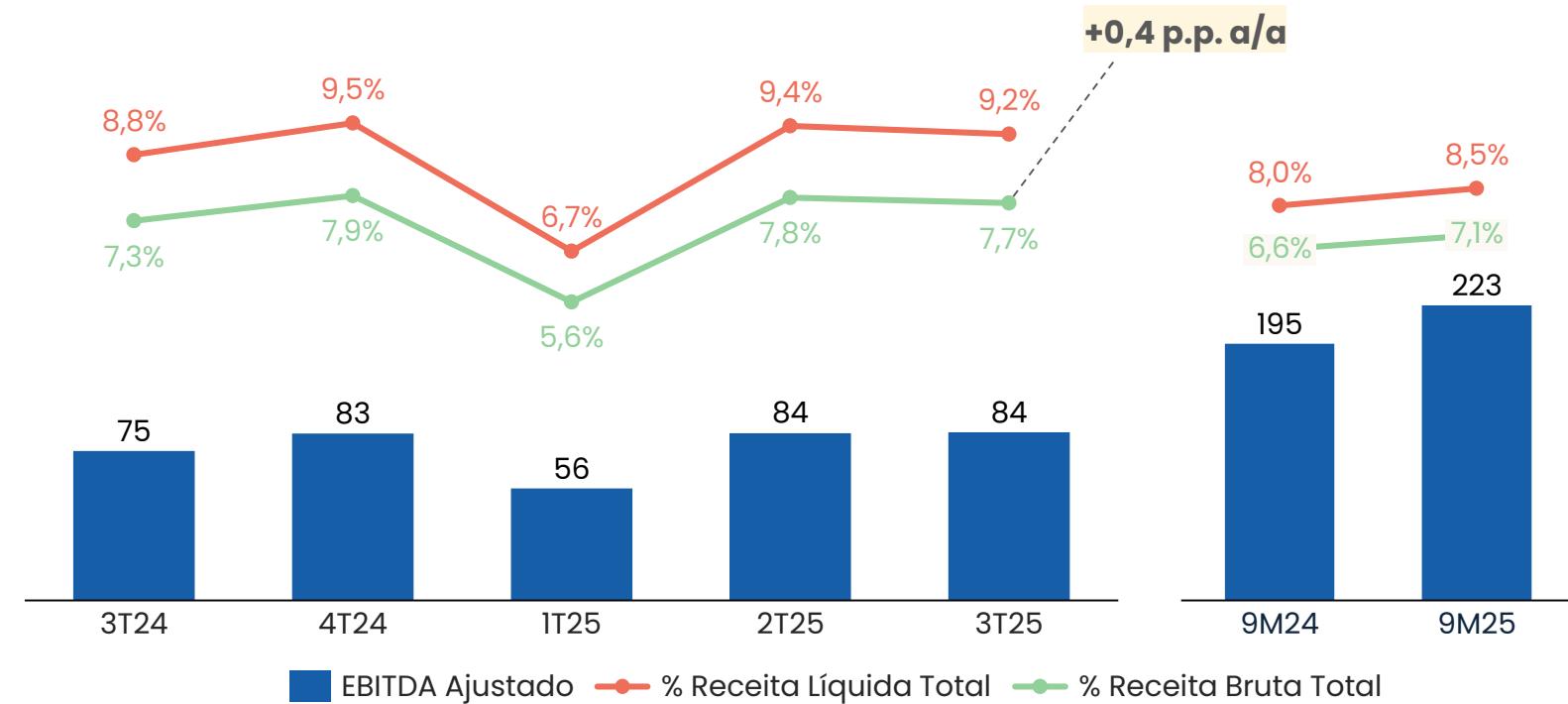
**EBITDA
Ajustado**

R\$83,9 mm
(+12,6% a/a)

**Margem EBITDA
Ajustada 7,7%**
(+0,4 p.p. a/a)

EBITDA Ajustado (IAS 17)

R\$ milhões





Lucro Líquido

Lucro Líquido Contábil

R\$33,7 mm
(+124,1% a/a)

**Margem Líquida
Contábil 3,1%**
(+1,6 p.p. a/a)

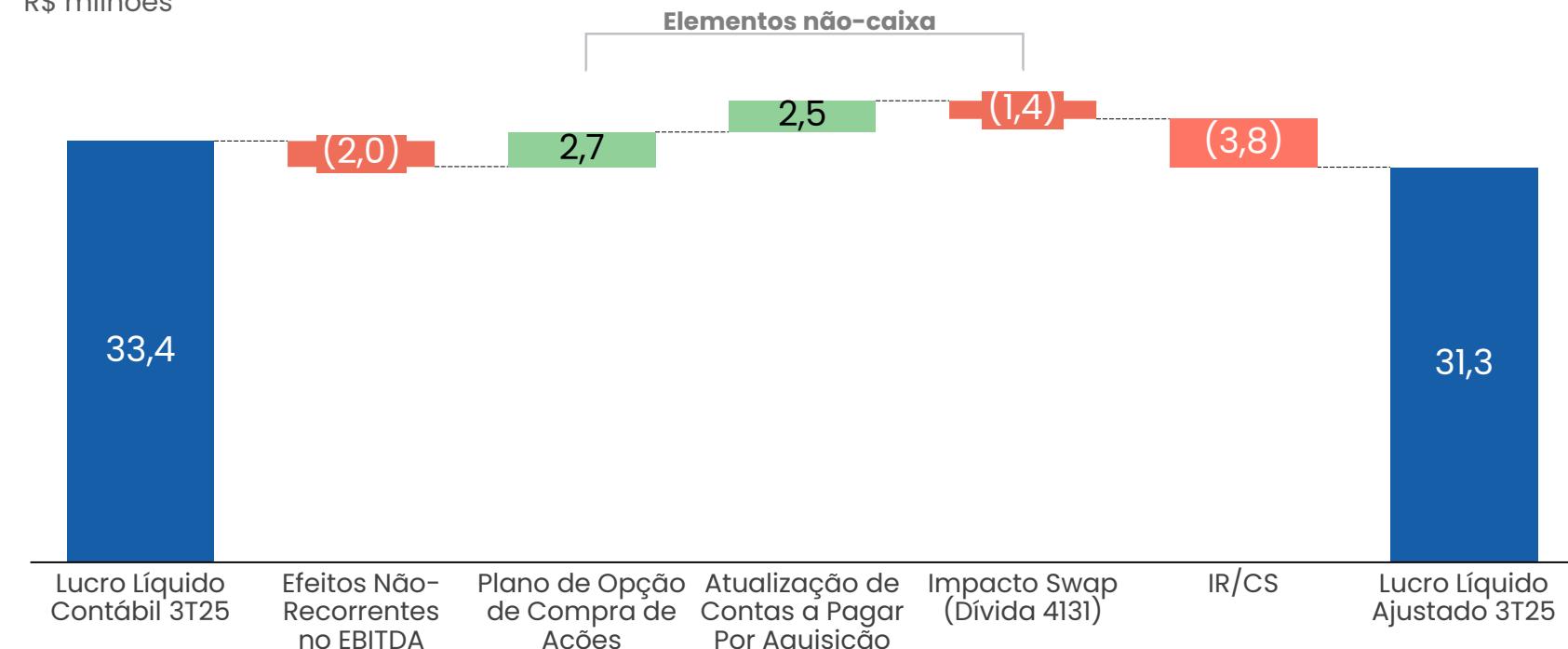
Lucro Líquido Ajustado

R\$31,3 mm
(+40,3% a/a)

**Margem Líquida
Ajustada 2,9%**
(+0,7 p.p. a/a)

Ajustes no Lucro Líquido

R\$ milhões

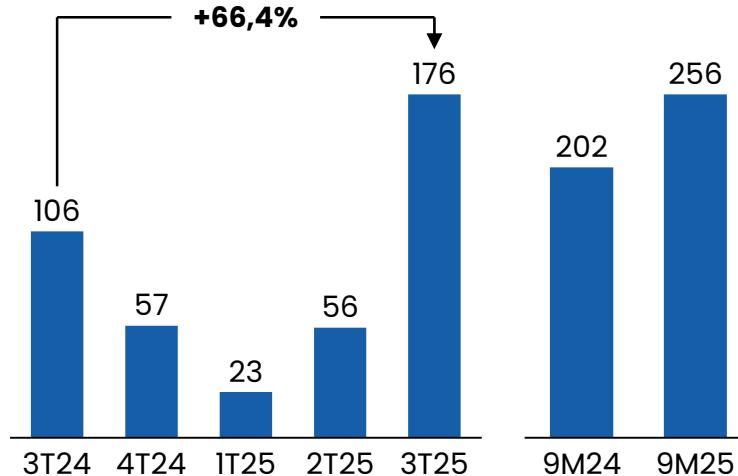




Fluxo de caixa, investimentos e endividamento

Fluxo de Caixa Operacional

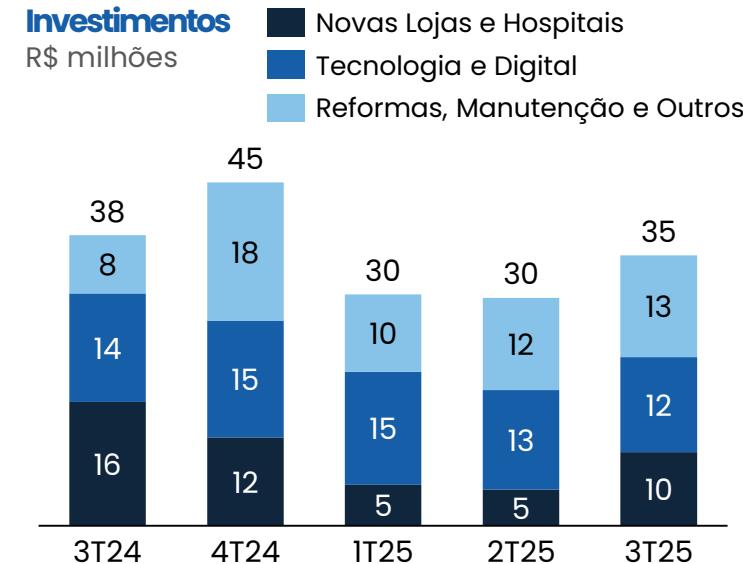
R\$ milhões



- O 3T25 foi marcado pela **forte geração de caixa operacional, totalizando R\$176,1 milhões**
- Performance impulsionada pela maior eficiência operacional e forte resultado de Lucro Caixa, além de uma variação positiva no capital de giro, reflexo principalmente da ampliação nos prazos de Fornecedores

Investimentos

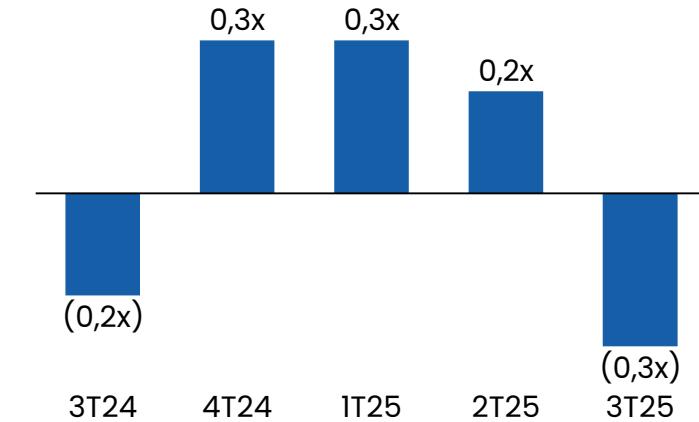
R\$ milhões



- **Investimentos Totais:** redução de -10,8% no 3T25 e -19,1% no 9M25
- Aumento de +75,1% a/a na linha de Reformas e Manutenção devido à (i) reformas estratégicas com foco em climatização e maior eficiência energética e (ii) **investimento pontual** em uma loja que passou por um *refresh* completo após dano estrutural no telhado causado por uma tempestade

Alavancagem (IAS17)

Dívida Líquida (Caixa Líquido)/EBITDA Ajustado 12M



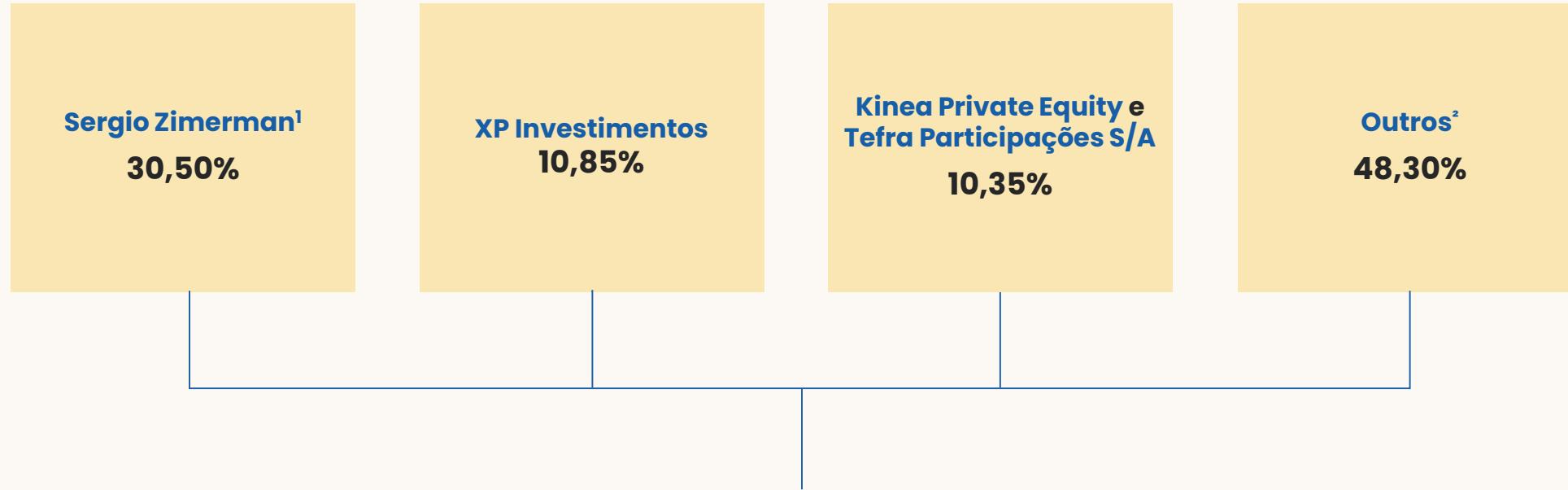
- **Caixa Líquido de R\$81,0 milhões,** representando -0,3x do EBITDA Ajustado dos últimos 12 meses
- Reversão da posição de dívida líquida de R\$45,5 milhões registrada no 2T25, **uma variação positiva de R\$126,5 milhões**

5

GOVERNANÇA CORPORATIVA



Composição Acionária



GRUPO
Petz

¹ Considerando a posição do fundo PLATINA 55 FIM.

² Inclui ações em tesouraria (11.600.015)

Dados atualizados com base no Formulário de Referência divulgado no dia 05/09/2025.

Governança Corporativa

Conselho de Administração

Claudio Roberto Ely

Presidente
(Independente)

**Sergio
Zimerman**
Membro Efetivo

**Tania
Zimerman**
Membro Efetivo

**Gregory
Louis Reider**
Membro Efetivo

**Eduardo
Terra**
Membro Efetivo
(Independente)

**Ricardo Dias
Mieskalo Silva**
Membro Efetivo
(Independente)



Comitês de Assessoramento

Comitê de Auditoria

Comitê Estratégico

Comitê de Finanças

Comitê de Recursos Humanos

Comitê de Sustentabilidade



Diretoria Executiva



Sergio Zimerman
CEO



**Aline Ferreira
Penna Peli**

VP Finanças, Relações
com Investidores/ESG e
Novos Negócios



**Rodrigo
Fernandes Cruz**

VP Varejo e
Comercial



**Marcelo
Silveira Maia**

VP Digital e
Inovação



**Flávia
Pontes**

Diretora Executiva de
Pessoas, Cultura,
Serviços e Interações



**Thalyta
Losano**

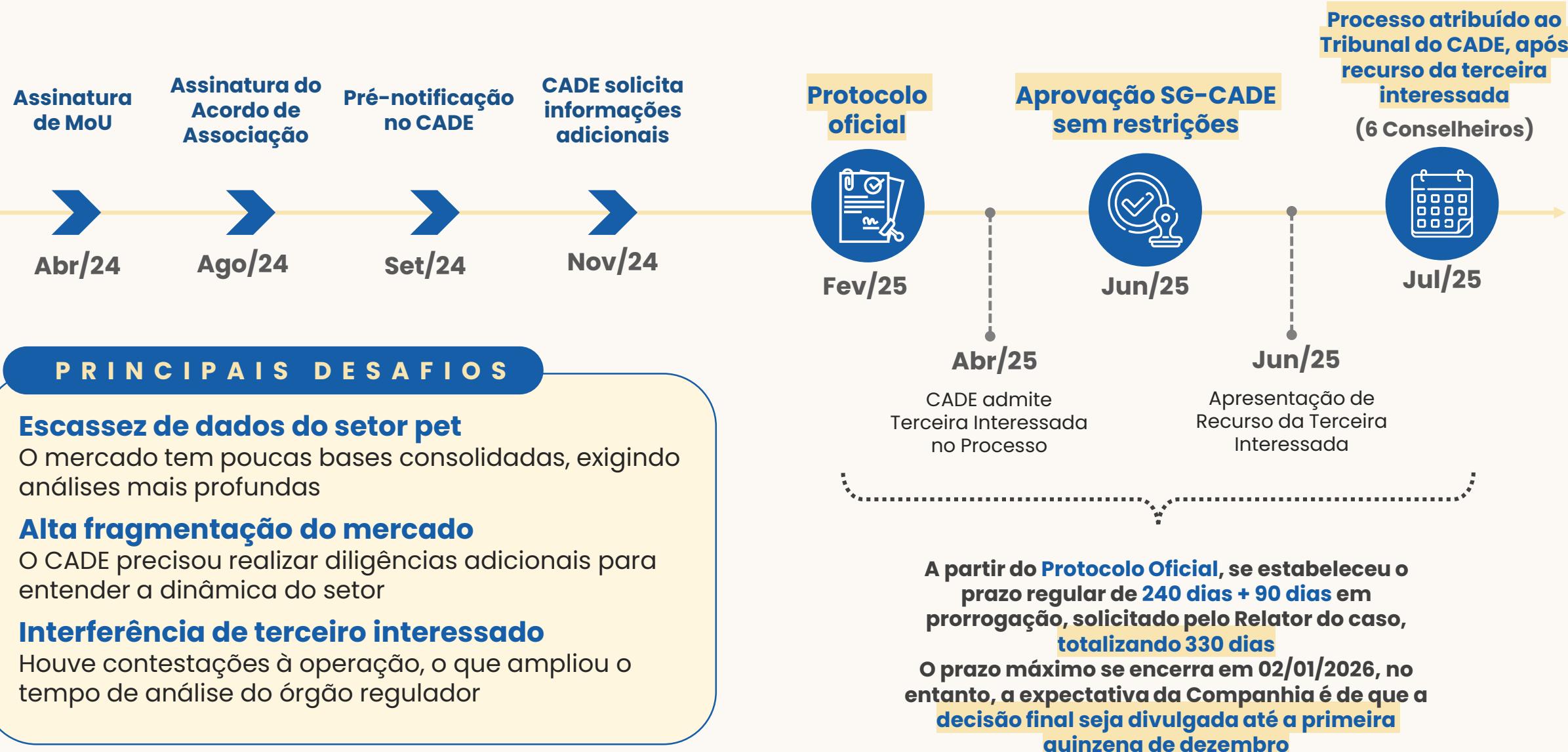
Diretora
Jurídica



6

ATUALIZAÇÃO SOBRE A TRANSAÇÃO

CADE: Linha do tempo



Parecer da Superintendência-Geral (SG)/CADE: Aprovação sem restrições em junho/25

Trata-se de um mercado dinâmico e competitivo, caracterizado por baixas barreiras à entrada, diversidade de modelos de negócios e forte complementaridade entre os canais físico e digital. Nesse contexto, a operação não gera riscos concorrenenciais.

Mercado altamente competitivo

- Baixa barreira de entrada de novos players;
- Mercado físico é dinâmico, com muitas entradas e saídas de novos players, com entrada líquida anual de estabelecimentos pet;
- Existe grande número e diversidade de concorrentes (pet shops menores, marketplaces, supermercados, agrolojas);
- Alta rivalidade impede aumento de preços ou redução de qualidade sem perda significativa de market share

Mercado online e competição marketplaces

- Marketplaces facilitam entrada e digitalização de pequenos vendedores, aumentando rivalidade do segmento;
- Não há pressão competitiva suficiente para evitar abuso de poder de mercado;
- Operação pode gerar ganhos de eficiência (maior poder de compra, sinergias de despesas) → potencial de preços mais baixos no geral o que seria altamente benéfico aos consumidores;
- O online segue sendo bastante agressivo em preços e tal competitividade tende a disciplinar preços e repassar sinergias aos consumidores.

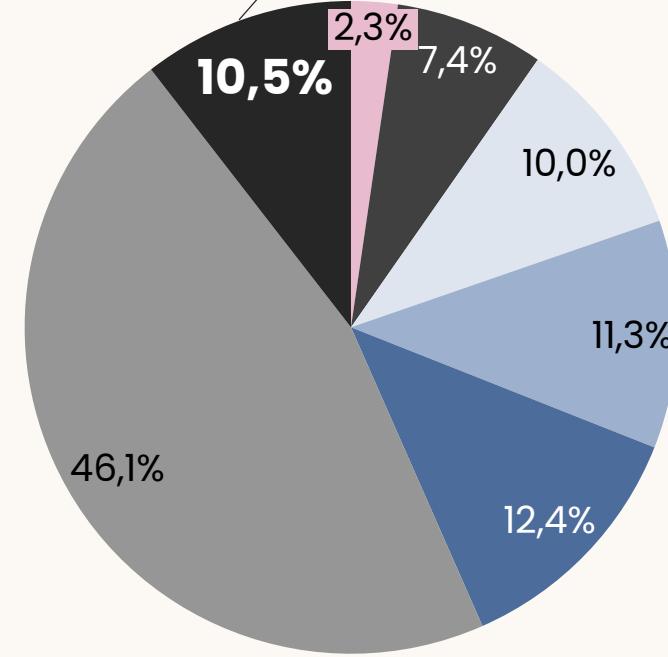
Conclusão

- Setor está em crescimento acelerado, o que reduz risco de poder de mercado.
- **Decisão: aprovação sem restrições, pois não foram identificados riscos concorrenenciais.**

Mercado pet altamente fragmentado: R\$ 65 bilhões em 2024

Mercado Pet no Brasil¹
(%, 2024E)

Market share consolidado de apenas
10,5% de Petz + Cobasi no Brasil



■ NewCo ■ Pequenos e Médios Petshops ■ Ecommerce e Marketplaces ■ Varejo Alimentar ■ Agrolojas ■ Clínicas e Hospitais ■ Outros

Principais termos da transação

RELAÇÃO DE TROCA



ESTRUTURA

Acionistas de Petz, receberão ações de Cobasi

Relação de 1:1

A Companhia Combinada será listada no **Novo Mercado**

COMPONENTE CAIXA

R\$ 130mm
Nov/24

+ Distribuição de dividendos extraordinários de **R\$ 130mm da Petz já realizados em nov/24**

R\$ 315 mm
(R\$ 270 mm +
CDI até
13/11/2025)

+ Parcela Caixa (Caixa Cobasi para Acionistas Petz) **no closing da transação: R\$ 270 mm corrigidos por CDI entre signing (ago/24) e closing (estimativa em 02/jan/2026) R\$ 315mm – aproximadamente R\$ 70 centavos por ação**

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**



Paulo Nassar
CEO



Sergio Zimerman
Presidente do
Conselho de Administração

Próximos passos **Petz + Cobasi**



CRONOGRAMA ESPERADO – DECISÃO FINAL

Considerando o prazo máximo para julgamento pelo Tribunal (02/jan/26), esperamos uma decisão final do órgão ainda na **primeira quinzena de dez/25**



MERCADO ALTAMENTE PULVERIZADO E COMPETITIVO

Seguimos **confiantes na decisão dos Conselheiros**, estudos e parecer técnico já reconheceram que a operação não apresenta riscos concorrenenciais em um mercado altamente pulverizado e competitivo



FEEDBACK DOS FORNECEDORES

Em resposta aos ofícios enviados pelo órgão, **+90% de fornecedores consultados não se opõem à transação**



MARKET SHARE

A empresa combinada deverá deter aproximadamente 11% do *market share*



Mais praticidade pra você.

GRUPO
PETZ



7

ANEXOS

seres

•saúde



Pacotes de Prevenção

Cobre serviços essenciais para a saúde preventiva

Cães e Gatos

Essencial

Clubz Prata

Cuidado simples
e eficaz.

Todas as fases da vida

12x de
R\$49,90



Pleno

Clubz Ouro

Proteção avançada
pro seu pet.

Todas as fases da vida

12x de
R\$79,90



Cães

Clubz Diamante

Filhote

12x de
R\$219,90



Adulto saudável

12x de
R\$269,90



Adulto especial

12x de
R\$299,90



Idoso

12x de
R\$309,90



Gatos

Clubz Diamante

Filhote

12x de
R\$199,90



Adulto saudável

12x de
R\$239,90



Adulto especial

12x de
R\$269,90



Idoso

12x de
R\$289,90



Planos de Saúde

Cobertura ampla e personalizada para cada fase da vida do pet

seres saúde

Para que o amanhã seja
leve, cuidamos do hoje.

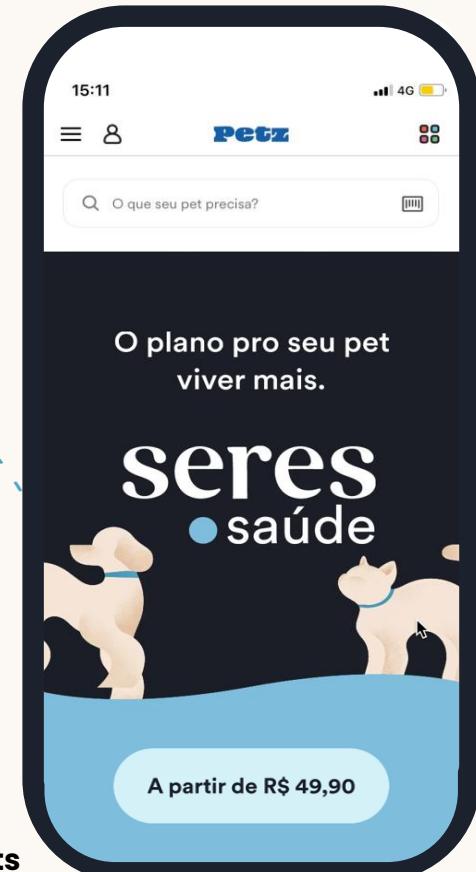


Seres Saúde: um programa que oferece opções de pacotes de prevenção e de plano de saúde para pets

- Lançado em abril, o **Seres Saúde segue avançando**
- Para 2026, é esperado um plano de go-to-market com o foco de expansão regional e crescimento, após resultados animadores ao longo de 2025



- ✓ O programa **amplia o portfólio de saúde, eleva produtividade das clínicas e contribui para eficiência e margem**
- ✓ Reforça o posicionamento da **Petz como ecossistema completo para tutores e pets**

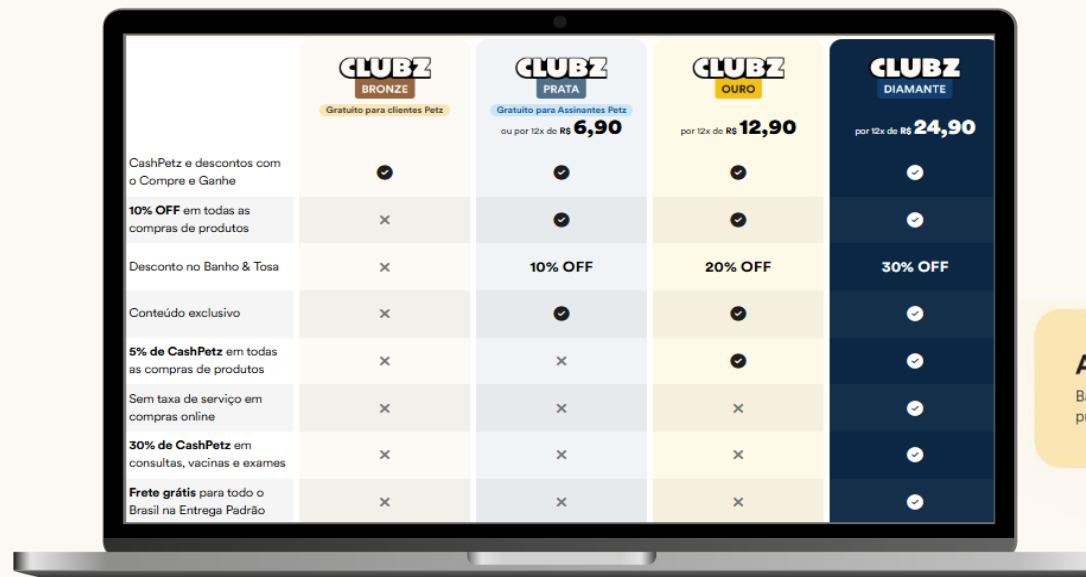




CLUBZ

O clube de benefícios da Petz

- ✓ O Clubz mantém sua trajetória de **forte ascendência**, impulsionado pela **expansão da venda em lojas** e engajamento consistente das equipes
- ✓ **Ao final do 3T25, dobramos o número de assinantes** em relação ao 2T25
- ✓ Aumento na **participação do faturamento de Serviços** pelos membros do Clubz



Maior recorrência de compras



Ampliação do share of wallet



Lançamento da Ração Seca

(Categoria Premium)

SELECTIONS
for pets



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

Produto com propósito:

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



Relatório de Sustentabilidade 2024



Relatório de Sustentabilidade 2024

É com grande satisfação que apresentamos, pelo 3º ano consecutivo, o **Relatório de Sustentabilidade** do **Grupo Petz**.

Principais destaques

- R\$6,9 mm**
doados pela Petz ao **Programa Adote Petz** em 2024
- +7 mil** pets
adotados em nossas lojas em 2024
- 7,7 mil ton**
de fraldas descartadas pela indústria foram utilizadas na **produção dos tapetes higiênicos Petix**
- Logística Sustentável**
17 lojas em SP realizam entregas feitas por bicicletas
15 lojas já utilizam veículos elétricos na frota de entregas
- Elaboração da Matriz de Riscos Climáticos**





Iniciativas Estratégicas **ATACADO PET**

- Projeto piloto de um **novo modelo de negócios**
- Foco em clientes que atualmente não são clientes Petz
- **Destinado às classes B/C**
- Mix de produtos diferenciados e mais populares
- Parcerias com novos fornecedores, estrutura de custos diferenciada, e opções de parcelamento apenas com juros e **descontos progressivos, conforme o volume de compra**

GRUPO
petz

ri.petz.com.br
ri@petz.com.br

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 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. Todas as variações aqui apresentadas são calculadas com base nos números em milhares de reais, assim como os arredondamentos. 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.