

RESULTADOS 1T26



GRUPO
petz cobasi

Juntos no cuidado. Unidos no afeto.

AGENDA

- 1.** Mensagem da Administração
- 2.** Resultados Financeiros
- 3.** Q&A
- 4.** Considerações Finais

GRUPO
petz cobasi





1. Mensagem da Administração

Paulo Nassar
CEO Grupo Petz Cobasi

Destques T26

1º trimestre de operação como uma única companhia

- ✓ **Resultados sólidos de nossas marcas e canais – mesmo antes do início de qualquer captura relevante de sinergias**
- ✓ Crescimento de receita gerando **alavancagem operacional**:
 - **Receita Bruta atingiu R\$2,0 bilhões**, com crescimento de +9,7% a/a (+8,0% canal físico e +12,7% canal digital)
 - Expansão de margem bruta de +0,4 p.p., atingindo 46,8%
 - **EBITDA Ajustado atingiu R\$166,6 milhões, um crescimento de +37,8% a/a** com ganho expressivo na margem EBITDA Ajustada (+2,0 p.p. a/a) atingindo 9,8%
- ✓ Resultados refletem **robustez do nosso modelo omnicanal** e foco em austeridade, priorizando eficiência e produtividade
- ✓ **Foco total em todas as etapas essenciais que garantem uma excelente execução de integração**
- ✓ Confiança na capacidade de entrega da curva de sinergias e na geração de valor à todos os *stakeholders* em 2026 e nos próximos anos

GRUPO
petz cobasi



100 DIAS DE INTEGRAÇÃO

no ritmo planejado

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

PRINCIPAIS AVANÇOS NO 1T26

1 Pessoas & Governança

- ✓ Principais lideranças definidas (Nível 1 e 2)
- ✓ Times de *back office* já atuando de forma integrada
- ✓ Canais de comunicação, agendas corporativas e rituais de gestão unificados
- ✓ Acompanhamento da integração com governança robusta

2 Oportunidades Operacionais

- ✓ Mapeamento das principais oportunidades operacionais entre as duas bandeiras
- ✓ Identificação das alavancas prioritárias de eficiência e ganho de escala
- ✓ Definição das diretrizes para implementação das iniciativas prioritárias

3 Negociações Comerciais

- ✓ Mapeamento consolidado das oportunidades de sinergias comerciais
- ✓ Estratégia de negociação definida por frente e fornecedor
- ✓ Avanço nas negociações, priorizando contratos com maiores impactos

SINERGIAS: 5 frentes em implementação

80%

**das sinergias
mapeadas**

concentradas nas 3
primeiras frentes

1 Otimização Comercial

1. Importante alavanca de captura da integração. 2. Negociação com fornecedores em andamento. 3. Revisão do portfólio e aumento da penetração de marcas próprias nas duas bandeiras.

2 Despesas Operacionais

1. Mapeamento das oportunidades de unificação e renegociação de contratos de indiretos, tecnologia e serviços corporativos. 2. *Roadmap* com *quick wins* e temas de médio e longo prazo.

3 Footprint de Lojas

1. Plano de expansão integrado à estratégia de marca das duas redes, em desenvolvimento.
2. Implementação de melhores práticas para otimização de retorno em novas lojas.

4 Digital & Omnicanalidade

1. Unificação de indicadores de performance e identificação de melhores práticas nos canais digitais.
2. Proposta de alocação de investimentos em marketing de performance em elaboração.

5 Ecossistema de Serviços

1. Avaliação dos modelos de serviços de ambas as companhias e entendimento de melhores práticas entre as duas redes.

Alta aderência ao planejamento

 Execução dentro do cronograma definido para os primeiros 100 dias

Alta aderência
ao plano

+ de 600
atividades

Plano de Integração D-100

- Programa de integração **evoluindo dentro da expectativa e conforme o planejamento** estabelecido
- **Alto nível de execução** suportado por governança centralizada e rituais executivos de acompanhamento
- **Pendências remanescentes possuem baixa criticidade** e seguem cronograma regular de implementação
- Integração segue avançando **com foco em captura sustentável de valor e eficiência operacional**



2. Resultados Financeiros

Rafael Siqueira

CFO & DRI

Performance das Lojas

Expansão de +1,9 p.p no EBITDA 4-Wall (LTM) consolidado das safras 2020–2024

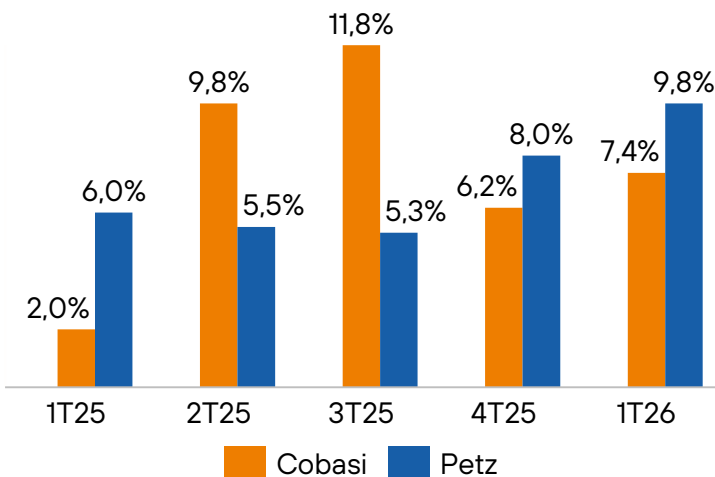
20,3% das lojas com idade inferior a 3 anos (não maduras)

145 cidades com presença de ao menos 1 loja do Grupo Petz Cobasi

Área média de 574 m² das lojas inauguradas nos últimos 24 meses

Crescimento *Same Store Sales*

Variação %, a/a



EBITDA "4-Wall" (Lojas)

% da Receita Líquida Lojas Grupo Petz Cobasi

Safras	# Lojas	EBITDA 4-Wall (LTM Mar/26)
Até 2020	242	18,6%
2021	78	19,4%
2022	92	17,1%
2023	60	17,9%
2024	35	13,1%
2025	14	8,8%



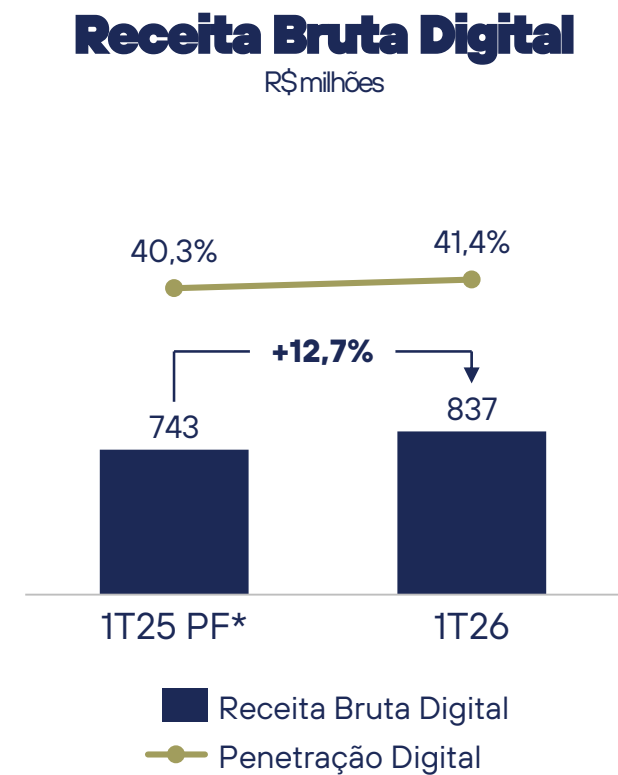
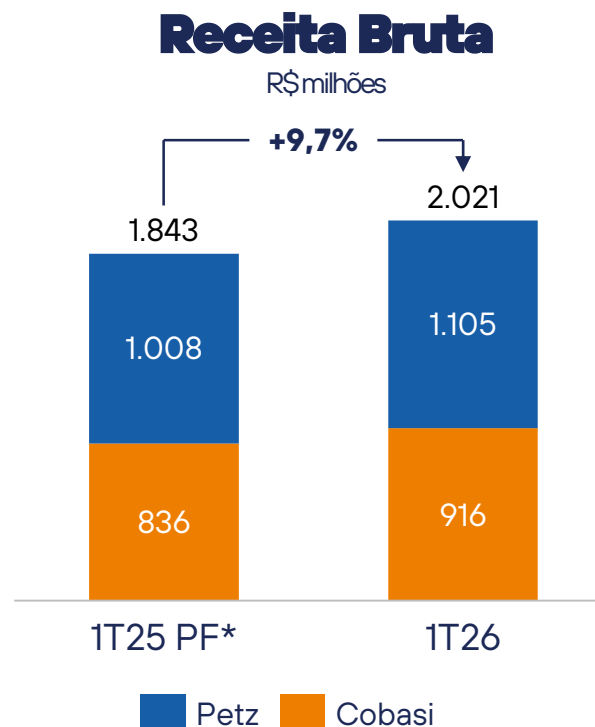
Receita Bruta

Crescimento contínuo das duas bandeiras, impulsionado pela estratégia integrada entre canais físico e digital, iniciativas comerciais e execução sólida

Receita Bruta

+9,7% a/a

- Petz: +9,7% a/a
- Cobasi: +9,6% a/a
- **Vendas digitais:** +12,7% a/a
- **Lojas físicas:** +8,0% a/a
- **Serviços:** +24,6% a/a
- **SSS:** Petz 9,8% | Cobasi 7,4%



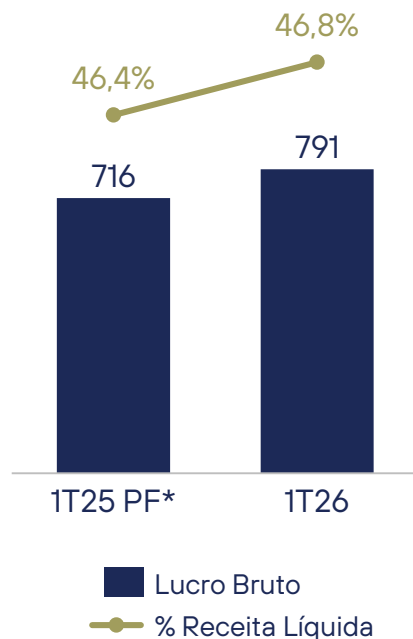
Lucro Bruto e Despesas Operacionais

Evolução de margem bruta, controle de despesas e eficiência operacional

Lucro Bruto

R\$ milhões

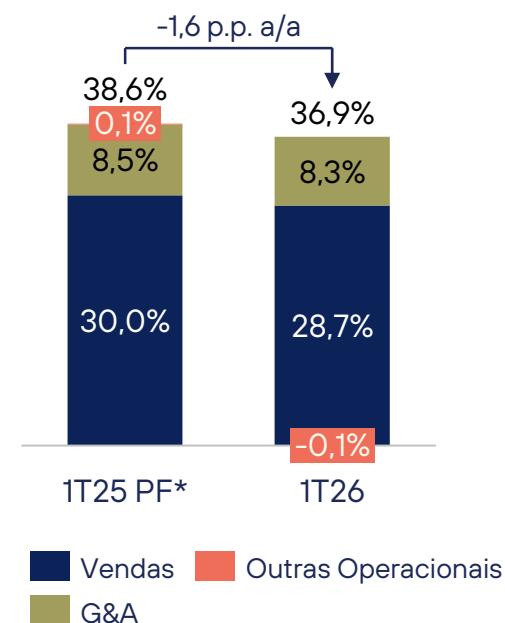
- **Expansão de +0,4 p.p. a/a de margem bruta**
- **Crescimento com equilíbrio entre precificação e rentabilidade**
- **Marcas próprias em expansão relevante:** Petz +25,0% a/a (13,5% das vendas) e Cobasi +55,1% a/a (8,0%)
- **Mix de canais equilibrado** e maior participação de categorias como **Farmácia e Higiene & Limpeza**, além de melhor desempenho de Serviços



Despesas Operacionais

(% da Receita Líquida)

- **Vendas:** +5,0% a/a (-1,2 p.p a/a)
- **G&A:** +7,1% a/a (-0,2 p.p. a/a), contínuo **foco em eficiência**
- **Diluição impulsionada por crescimento de receita e maturação de lojas**
- Base comparativa impactada por efeito transitório e pontual no CD da Petz no 1T25



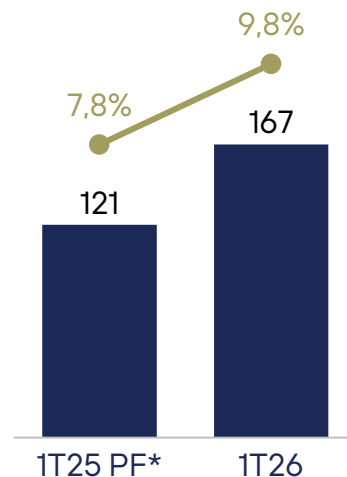
EBITDA Ajustado e Lucro Líquido

Trimestre com forte alavancagem operacional

EBITDA Ajustado

R\$ milhões

- Expansão de **+2,0 p.p. a/a da margem EBITDA Ajustada**, reflexo da disciplina na gestão de custos e despesas, que permitiu **alavancagem operacional** com aceleração do crescimento de receita



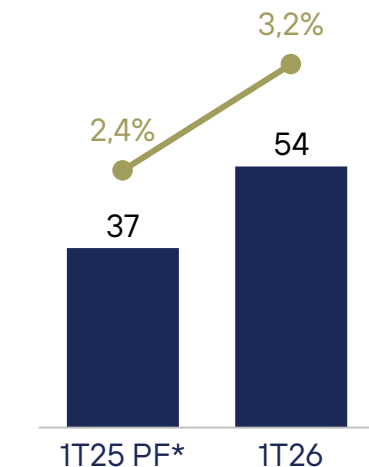
■ EBITDA Ajustado
● % Receita Líquida

Lucro Líquido Ajustado

R\$ milhões

- Crescimento de **+45,3% a/a de Lucro Líquido Ajustado**, e **+0,8 p.p. a/a de expansão de margem líquida**

- Impulsionado pela expansão das vendas, evolução da margem bruta e maior eficiência na gestão de despesas



■ Lucro Líquido Ajustado
● % Receita Líquida

Investimentos e Caixa Líquido

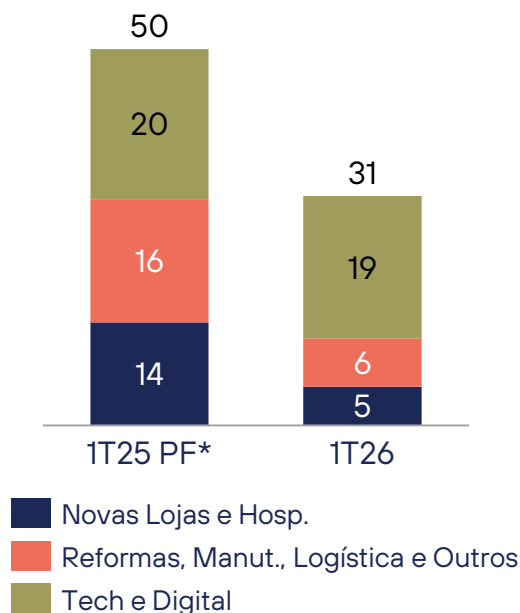
Disciplina de investimentos e gestão rigorosa, preservando a liquidez

Investimentos

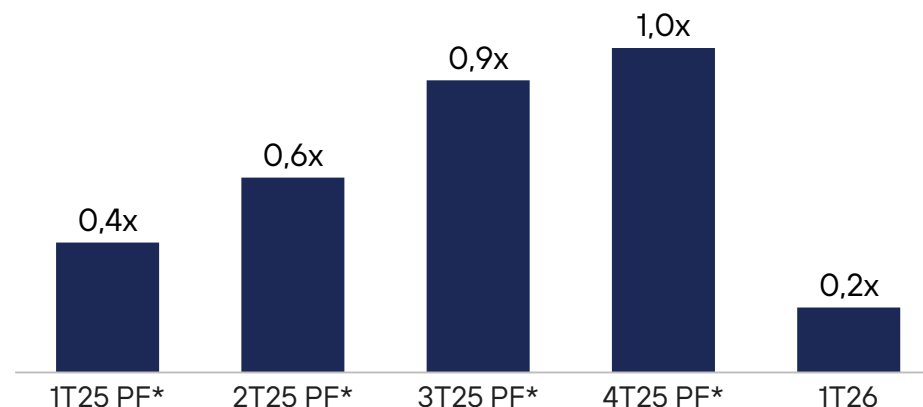
R\$ milhões

- **Redução de -39,0% a/a nos Investimentos Totais**

- Menor ritmo de expansão no trimestre
- Otimização de CAPEX por loja
- Foco em projetos essenciais de operação e infraestrutura logística (CDs)
- Evolução da jornada digital, com melhorias em performance e conversão do e-commerce



Caixa Líquido/EBITDA Ajustado 12M



- **Posição de caixa líquido de R\$158,5 milhões**

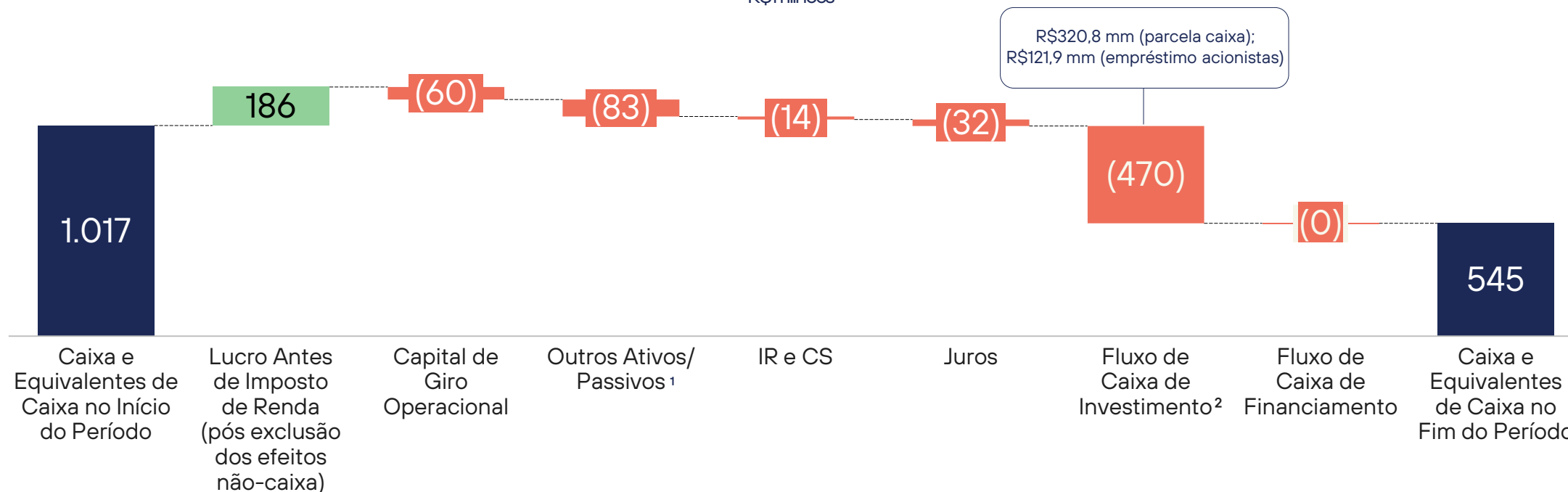
- Jan/26: Pagamento R\$320,8 milhões (parcela caixa aos acionistas de Petz, conforme o Acordo de Associação da Fusão)
- Empréstimo de R\$122,5 milhões aos acionistas que manifestaram interesse em discutir judicialmente a eventual não incidência de IR sobre o ganho de capital na incorporação de ações

Fluxo de Caixa

Impacto de obrigações financeiras referentes à combinação de negócios e efeito sazonal de capital de giro

Fluxo de Caixa TT26

R\$ milhões



Nota: Os números apresentados seguem a norma IAS 17.

¹ Inclui R\$39,5 milhões de efeito caixa das despesas não recorrentes relacionadas ao Acordo de Associação, envolvendo honorários de assessores e consultorias da transação.

² Impactado por: i) R\$320,8 milhões pagos aos acionistas da Petz em janeiro, referentes à "parcela caixa", nos termos do Acordo de Associação da fusão; ii) R\$121,9 milhões relativos a empréstimos concedidos aos acionistas que manifestaram interesse em discutir judicialmente a eventual não incidência de IR sobre o ganho de capital na incorporação de ações; e iii) R\$39,5 milhões correspondentes ao efeito caixa de despesas não recorrentes relacionadas ao Acordo de Associação, incluindo honorários de assessores e consultorias envolvidos na transação.



Q&A

PT

- Para perguntar, clique em **"Q&A"** na parte inferior da tela;
- **Escreva seu nome, empresa e idioma;**
- Ao ser anunciado, uma solicitação para ativar o microfone aparecerá na tela. Você deve ativá-lo para fazer perguntas.

EN

- *To ask questions, click on the **"Q&A"** icon at the bottom of the screen;*
- ***Write your name, company and language;***
- *When announced, a request to activate the microphone will appear on the screen. You must activate it to ask questions.*



Considerações Finais

GRUPO petz cobasi

Juntos no cuidado. Unidos no afeto.

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

AVISO LEGAL. As afirmações contidas neste documento relacionadas a perspectivas sobre os negócios, projeções sobre resultados operacionais e financeiros e aquelas relacionadas a perspectivas de crescimento do Grupo Petz Cobasi são meramente projeções e, como tais, são baseadas exclusivamente nas expectativas da diretoria sobre o futuro dos negócios. Essas expectativas dependem, substancialmente, das condições de mercado, do desempenho da economia brasileira, do setor e dos mercados internacionais e, portanto, sujeitas à mudança sem aviso prévio. O presente relatório de desempenho inclui dados contábeis e não contábeis tais como operacionais, financeiros pro forma e projeções com base na expectativa da administração da companhia. Os dados não contábeis não foram objeto de revisão por parte dos auditores independentes da Companhia.

1Q26

RESULTS



GRUPO
petz cobasi

Juntos no cuidado. Unidos no afeto.

AGENDA

- 1.** Message from the Management
- 2.** Financial Results
- 3.** Q&A
- 4.** Final Remarks

GRUPO
petz cobasi





1. Message from the Management

Paulo Nassar

Grupo Petz Cobasi CEO

1Q26 Highlights

First quarter of operation as a combined company

- ✓ **Solid performance across our brands and channels, even prior to any meaningful synergy capture**
- ✓ Revenue growth driving **operating leverage**:
 - **Gross Revenue reached R\$2.0 billion**, with a +9.7% y/y growth (+8.0% B&M and +12.7% digital channel)
 - Gross margin expansion of +0.4 pp, reaching 46.8%
 - **Adjusted EBITDA reached R\$166.6 million, with a +37.8% y/y growth**, and adjusted EBITDA margin expansion of +2.0 pp y/y, reaching 9.8%
- ✓ Results reflect the **strength of our omnichannel model** and a disciplined approach, prioritizing efficiency and productivity
- ✓ **Full focus on all critical milestones to ensure successful integration execution**
- ✓ Confidence in our ability to deliver the synergy curve and generate value for all stakeholders in 2026 and in the years ahead



100 DAYS OF INTEGRATION

on track and progressing as planned

ESTIMATED Expected annual incremental EBITDA of R\$200–260 million

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

5-year
capture plan

KEY DEVELOPMENTS IN 1Q26

1 People & Governance

- ✓ Key leadership positions defined (Levels 1 and 2)
- ✓ Back-office teams already operating in an integrated manner
- ✓ Communication channels, corporate agendas, and management routines unified
- ✓ Integration progress monitored under a robust governance framework

2 Operational Opportunities

- ✓ Mapping of the main operational opportunities across both brands
- ✓ Identification of key efficiency levers and scale gains
- ✓ Definition of guidelines for the implementation of priority initiatives

3 Commercial Negotiations

- ✓ Consolidated mapping of commercial synergy opportunities
- ✓ Negotiation strategy defined by category and supplier
- ✓ Progress in negotiations, prioritizing contracts with the greatest impact

SYNERGIES: 5 workstreams

80%

of mapped synergies

are concentrated in the first three workstreams

1 Commercial Optimization

1. Strong integration value driver. 2. Ongoing supplier negotiations. 3. Portfolio review and increased private label penetration across both brands.

2 Operating Expenses

1. Mapping of opportunities for contract consolidation and renegotiation across indirect procurement, technology, and corporate services. 2. Roadmap defined with quick wins and medium- to long-term initiatives.

3 Store Footprint

1. Expansion plan aligned with the brand strategy of both brands, currently under development.
2. Implementation of best practices to maximize returns from new store openings.

4 Digital & Omnichannel

1. Alignment of performance metrics and identification of best practices across digital channels.
2. Performance marketing investment allocation strategy under development.

5 Services Ecosystem

1. Assessment of service models across both companies and identification of best practices between the two brands.

High adherence to plan

 Execution in line with the timeline defined for the first 100 days

High adherence
to the plan

+600
activities

D-100 Integration Plan

- Integration program **progressing as expected** and in accordance with the established plan
- **High level of execution** supported by centralized governance and executive monitoring routines
- **Remaining pending items are low criticality** and follow a standard implementation timeline
- Integration continues to advance with a **focus on sustainable value capture and operational efficiency**



2. Financial Results

Rafael Siqueira

CFO & IRO

Store Performance

+1.9 pp expansion in consolidated 4-Wall EBITDA (LTM) for the 2020–2024 store cohorts

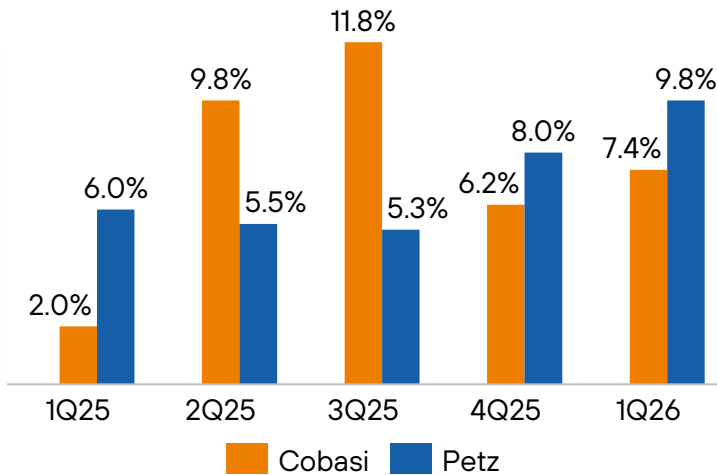
20,3% of stores less than 3 years old (not mature)

145 cities with at least 1 Grupo Petz Cobasi store

Average selling area of 574m2 (stores opened over the last 24 months)

Same Store Sales Growth

% Change, y/y



"4-Wall" EBITDA (Stores)

% of Grupo Petz Cobasi Stores Net Revenue

Cohort	# Stores	EBITDA 4-Wall (LTM Mar/26)
Until 2020	242	18.6%
2021	78	19.4%
2022	92	17.1%
2023	60	17.9%
2024	35	13.1%
2025	14	8.8%



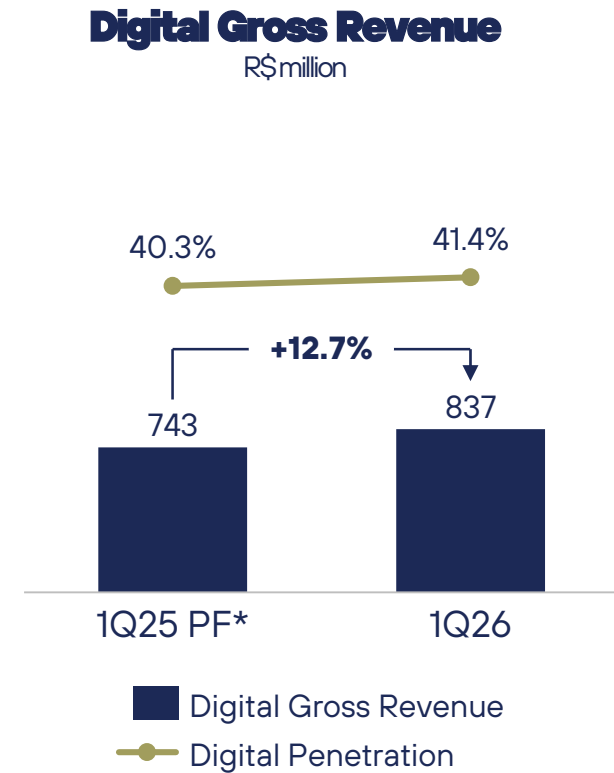
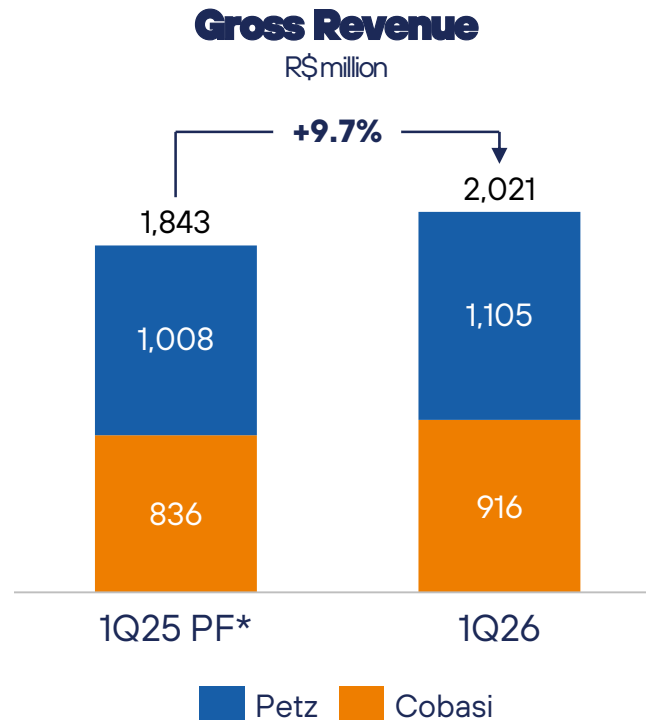
Gross Revenue

Continued growth across both brands, driven by an integrated physical and digital channel strategy, commercial initiatives, and solid execution

Gross Revenue

+9.7% y/y

- Petz: +10.2% y/y
- Cobasi: +9.6% y/y
- **Digital sales:** +12.7% y/y
- **B&M stores:** +8.0% y/y
- **Services:** +24.6% y/y
- **SSS:** Petz 9.8% | Cobasi 7.4%



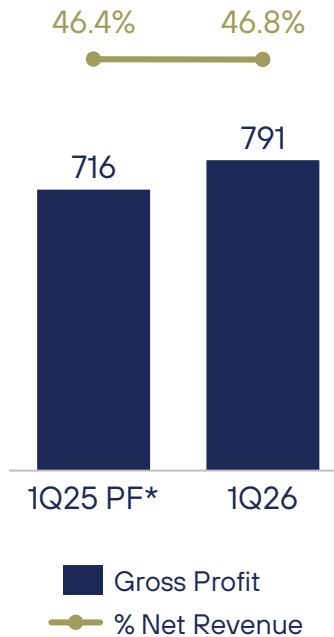
Gross Profit and Operating Expenses

Gross margin expansion, disciplined cost control and operational efficiency

Gross Profit

R\$million

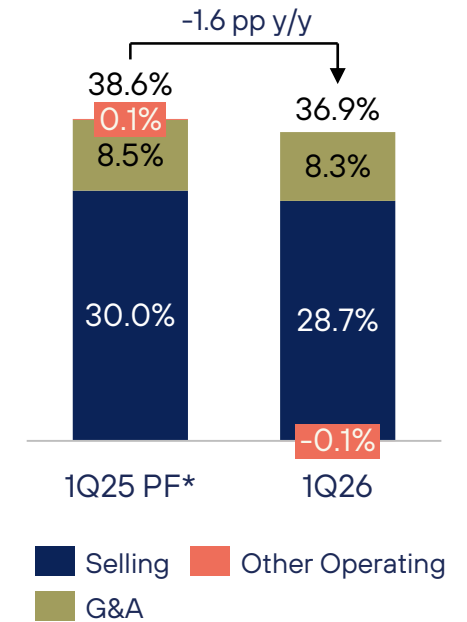
- **+0.4pp y/y gross margin expansion**
- **Growth supported by a balanced approach between pricing and profitability**
- **Strong expansion of private label brands:** Petz +25.0% y/y (13.5% of sales) and Cobasi +55.1% y/y (8.0%)
- **Balanced channel mix** and higher contribution from categories such as **Pharmacy and Hygiene & Cleaning**, in addition to stronger Services performance



Operating Expenses

% of Net Revenue

- **Selling:** +5.0% y/y (-1.2pp y/y)
- **G&A:** +7.1% y/y (-0.2pp y/y), with continued focus on efficiency
- **Dilution driven by revenue growth and store maturation**
- Comparison base impacted by a temporary and one-off effect at Petz's DC in 1Q25



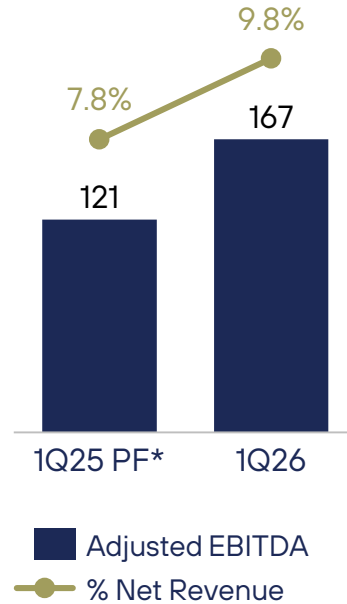
Adjusted EBITDA and Net Income

Quarter marked by strong operating leverage

Adjusted EBITDA

R\$million

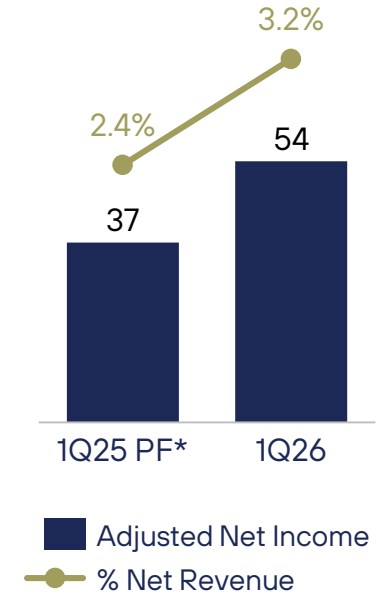
- **+2.0pp y/y expansion in Adjusted EBITDA margin**, reflecting disciplined cost and expense management, which enabled **operating leverage** alongside accelerating revenue growth



Adjusted Net Income

R\$million

- **+45.3% y/y growth in Adjusted Net Income, with +0.8pp y/y expansion in net margin**
- Driven by sales growth, gross margin expansion, and greater efficiency in expense management



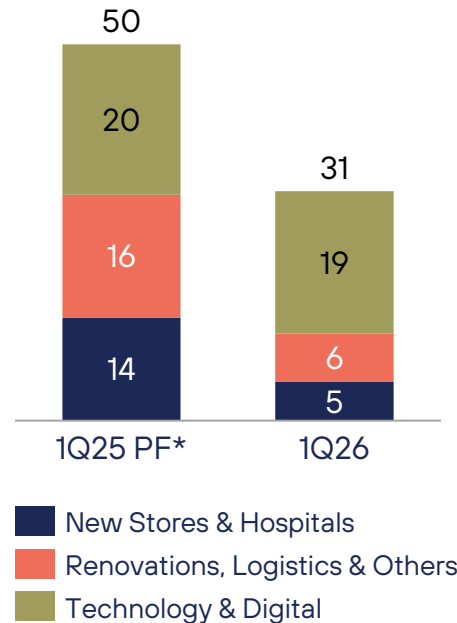
Investments and Net Cash

Disciplined investment approach and rigorous management, preserving liquidity

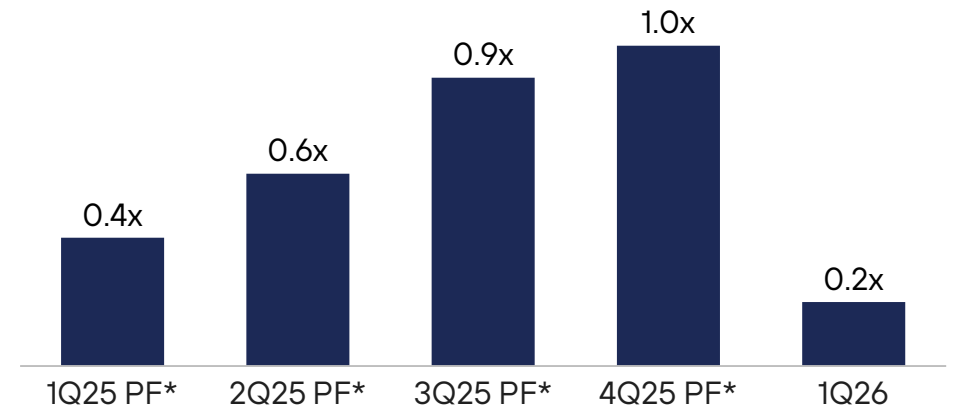
Investments/CAPEX R\$million

• **Total Investments decreased by 39.0% y/y**

- Lower pace of expansion in the quarter
- CAPEX optimization per store
- Focus on essential operational and logistics infrastructure projects (DCs)
- Continued evolution of the digital journey, with improvements in e-commerce performance and conversion rates



Net Cash/Adjusted LTM EBITDA

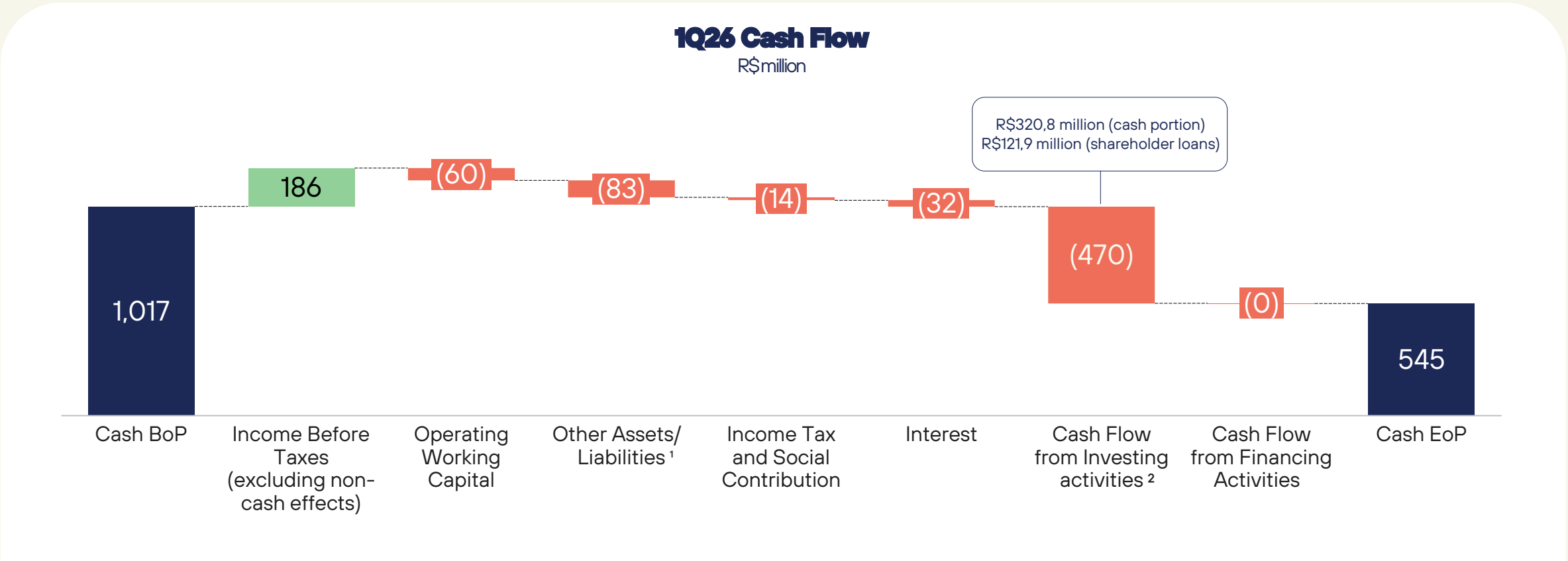


• **Net cash position of R\$158.5 million**

- Jan/26: Payment of R\$320.8 million (cash consideration paid to Petz shareholders, pursuant to the Merger Agreement)
- R\$122.5 million loan granted to shareholders who expressed interest in pursuing a judicial discussion regarding the potential non-incidence of income tax on the capital gain from the share-for-share transaction

Cash Flow

Impact from financial obligations related to the merger agreement and seasonal working capital effects



Note: The figures presented are in accordance with IAS 17.

¹ Includes R\$39.5 million of cash impact from non-recurring expenses related to the Merger Agreement, including fees paid to advisors and consultants involved in the transaction.

² Impacted by: (i) R\$320.8 million paid to Petz shareholders in January, related to the "cash consideration," pursuant to the terms of the Merger Agreement; (ii) R\$121.9 million related to loans granted to shareholders who expressed interest in pursuing a judicial discussion regarding the potential non-occurrence of income tax on the capital gain from the share-for-share transaction; and (iii) R\$39.5 million corresponding to the cash effect of non-recurring expenses related to the Merger Agreement, including fees paid to advisors and consultants involved in the transaction.



Final Remarks

GRUPO petz cobasi

Juntos no cuidado. Unidos no afeto.

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

LEGAL DISCLAIMER. The statements contained in this document regarding business outlook, projections of operating and financial results, and those related to the growth prospects of Grupo Petz Cobasi are merely forward-looking statements and, as such, are based exclusively on management's expectations regarding the future of the business. Such 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 accounting and non-accounting data, such as operational metrics, pro forma financial information, and projections based on management's expectations. Non-accounting data has not been reviewed by the Company's independent auditors.