

Resultados 2T26





1. Mensagem da Administração

Paulo Nassar – CEO

2T26

Resultados do Trimestre

Governança sólida, crescimento real e forte geração de caixa reforçam a confiança na estratégia de integração da Companhia

R\$ 2,1 bi

Receita Bruta 2T26
+7,8% a/a

10,6%

Margem EBITDA aj.
+0,3 p.p. a/a
Expansão de +0,9 p.p. vs LTM

R\$ 213,4 mm

Geração de caixa
operacional no 2T26



Crescimento real no 2T26, com equilíbrio entre bandeiras e canais

Em cenário de inflação interna acumulada de 1%–2% e sem reajustes de preços pela indústria, o crescimento foi sustentado majoritariamente por volume

RECEITA BRUTA 2T26

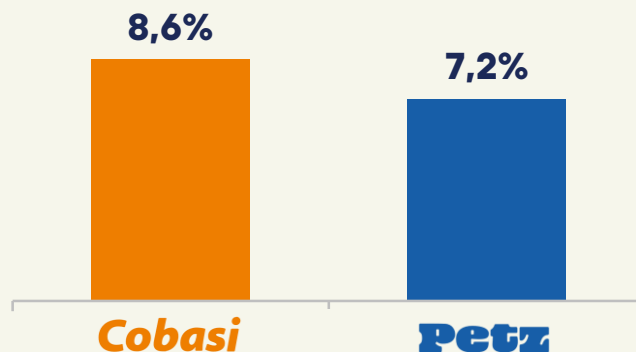
R\$ 2,1 bi

+7,8% a/a

Crescimento sustentado por volume, mesmo em um ambiente macro desafiador para o varejo, com juros elevados e famílias endividadas

Same Store Sales em patamares continuamente saudáveis

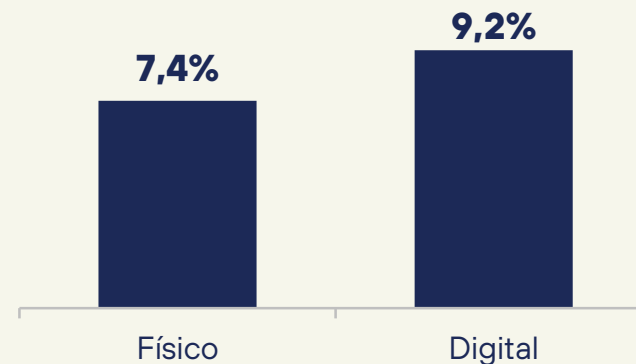
Crescimento por bandeira (a/a)



Canal físico

Retomada consistente de fluxo, evolução da experiência em loja e engajamento das equipes de atendimento

Crescimento por canal (a/a)



Canal digital

Modelo omnicanal único: conveniência, nível de serviço e operação logística altamente eficiente

Atributo de diferenciação da Companhia: forte geração de caixa operacional

A alta conversão de EBITDA em caixa reflete o forte resultado de lucro caixa, a gestão disciplinada do capital de giro, o controle de despesas e o foco permanente em eficiência operacional, evidenciando a consistente execução da Companhia

GERAÇÃO ROBUSTA DE CAIXA OPERACIONAL

R\$ 213,4 mm

gerado no 2T26

Fortalecimento contínuo da posição de caixa líquido e ampliação da flexibilidade financeira para executar a estratégia de longo prazo

● **Disciplina no capital de giro**

Gestão rigorosa de estoques e prazos, sustentando a conversão de EBITDA em caixa

● **Controle de despesas**

Foco permanente em eficiência operacional em todas as frentes do negócio

● **Posição de caixa líquido**

Base financeira sólida para investir na integração e na estratégia de longo prazo

1S26 confirma a robustez dos modelos de negócios, ainda antes das sinergias

Resultados alcançados antes da captura das principais sinergias da combinação de negócios, evidenciando potencial adicional de expansão da rentabilidade ao longo do 2S26 e dos próximos anos

R\$ 4,1 bi

Receita Bruta 1S26

+8,7% a/a

47,1%

Margem Bruta

+0,2 p.p. a/a

-0,9 p.p.

Diluição de despesas operacionais

a/a

10,2%

Margem EBITDA ajustada

+1,1 p.p. a/a

Crescimento consistente, expansão de rentabilidade e forte geração de caixa em ambiente macro desafiador — com disciplina de execução e foco em eficiência, mesmo antes da captura plena das sinergias da fusão

GRUPO
petz
cobasi



AVANÇO DA INTEGRAÇÃO

Integração segue avançando em todas as frentes; captura de sinergias devem acelerar no 2S26

- **Negociações comerciais**

Maior parte da unificação com fornecedores concluída ainda no 2T26

- **Despesas indiretas**

Avanço na renegociação de despesas indiretas entre as bandeiras

- **Marcas próprias**

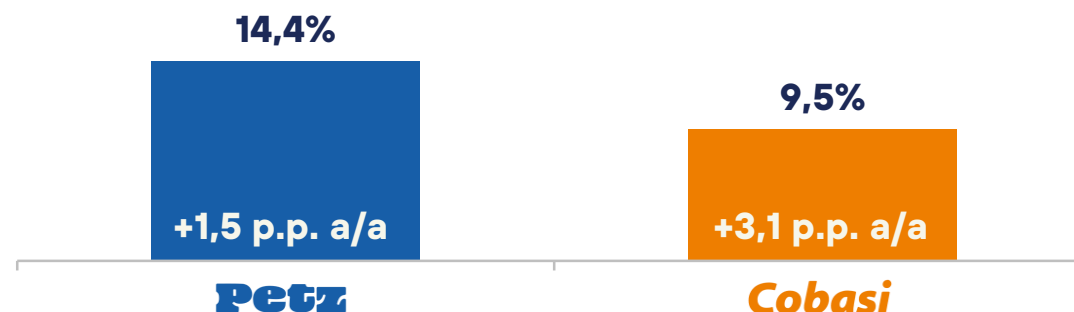
Aceleração da integração das marcas próprias entre Petz e Cobasi

- **Racionalização de lojas**

Frente iniciada no trimestre; 4 unidades de menor rentabilidade encerradas até julho

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

Participação de marcas próprias nas vendas



Evolução da integração de marcas próprias

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





2. Resultados Financeiros

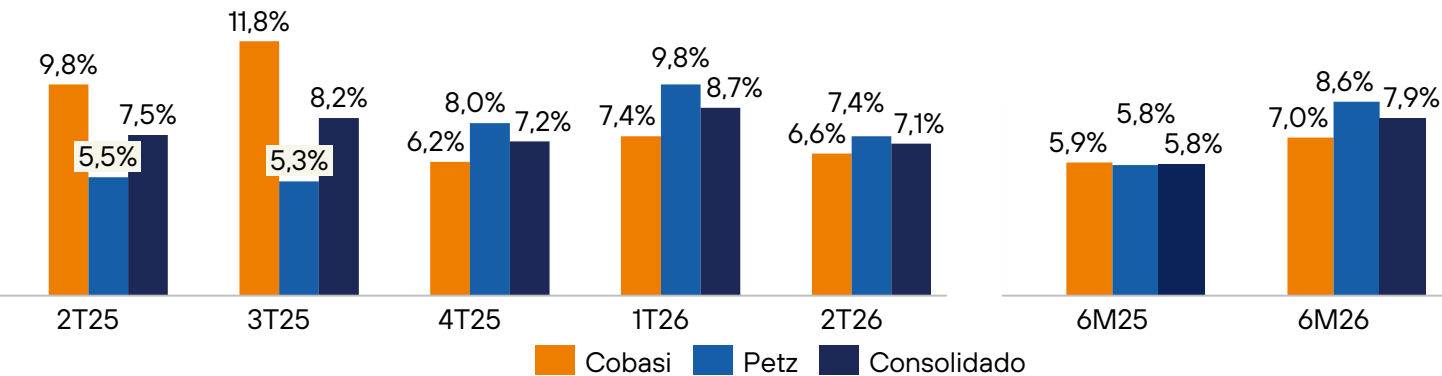
Rafael Siqueira – CFO & DRI

Performance das Lojas

Expansão de +1,2 p.p no EBITDA 4-Wall (LTM) consolidado das safras 2020–2024

Crescimento *Same Store Sales*

Variação %, a/a



EBITDA "4-Wall" (Lojas)

% da Receita
Líquida Lojas
Grupo Petz
Cobasi

Safras	# Lojas	EBITDA 4-Wall (LTM Jun/26)
Até 2020	241	18,6%
2021	78	19,2%
2022	92	17,2%
2023	59	18,4%
2024	35	14,0%
2025	14	11,1%

16,3% das lojas com
idade inferior a 3 anos
(não maduras)

Área média de 566 m²
das lojas inauguradas
nos últimos 24 meses

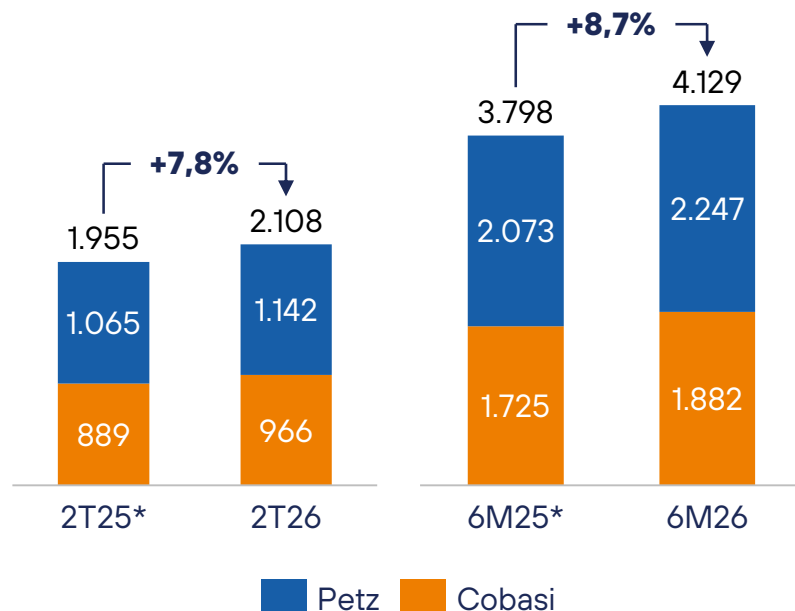


Receita Bruta

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

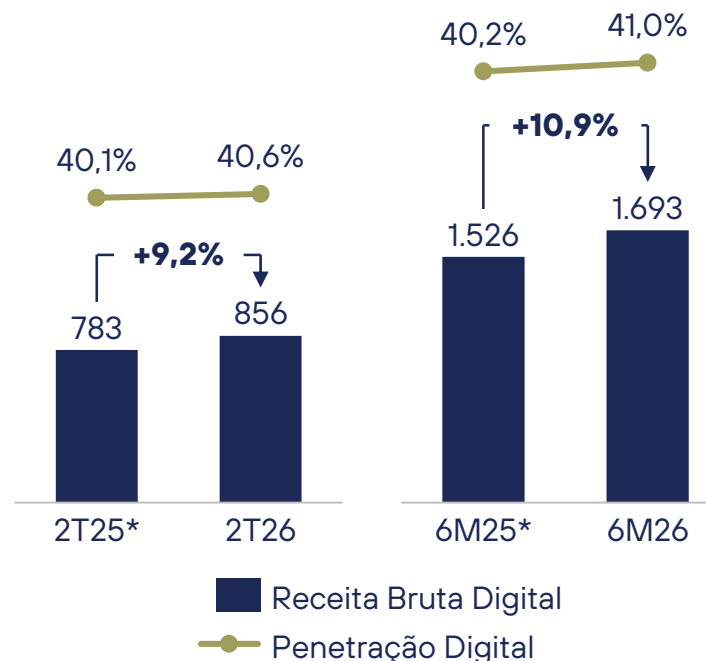
Receita Bruta

R\$ milhões



Receita Bruta Digital

R\$ milhões



Destques 2T26

**Crescimento de
+8,2% a/a na Receita
Bruta B2C + Serviços**

- Cobasi: +8,6% a/a
- Petz: +7,2% a/a

- **Vendas digitais:** +9,2% a/a
- **Lojas físicas:** +7,4% a/a
- **Serviços:** +29,0% a/a

Nota: Os números apresentados seguem a norma IAS 17.

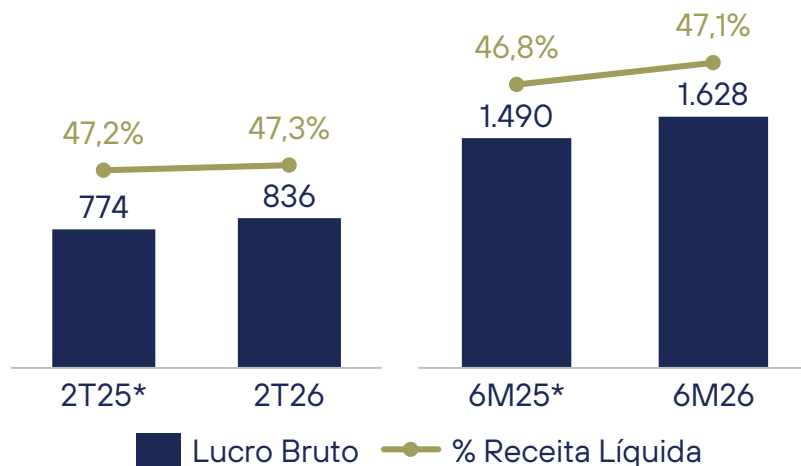
*Resultado pro forma gerencial, simulando a consolidação dos resultados de Petz e Cobasi para o exercício de 2025.

Lucro Bruto e Despesas Operacionais

Evolução de margem bruta, controle de despesas e eficiência operacional

Lucro Bruto

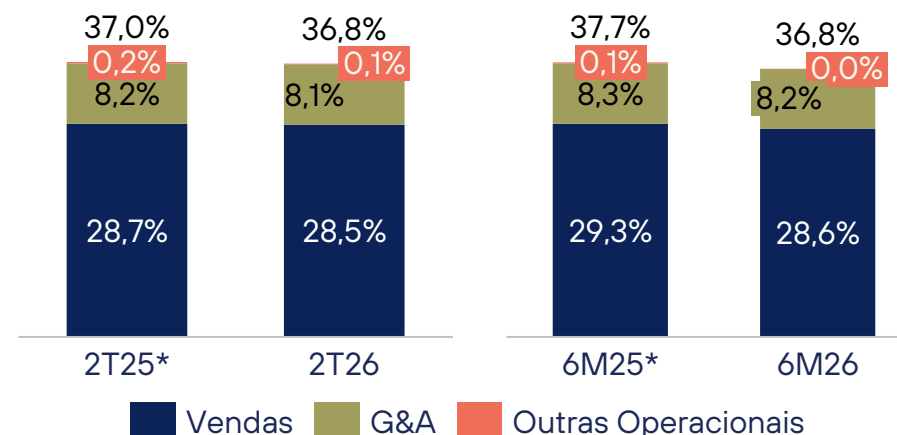
R\$ milhões



- **Expansão de +0,1 p.p. a/a de margem bruta**
- **Crescimento com equilíbrio entre precificação e rentabilidade**
- **Marcas próprias em expansão relevante:** Petz +20,1% a/a (14,4% das vendas) e Cobasi +59,9% a/a (9,5%)
- **Importante marco na captura de sinergias: unificação da maior parte dos contratos comerciais concluída no 2T26**

Despesas Operacionais

(% da Receita Líquida)



- **Vendas:** +7,4% a/a (-0,1 p.p a/a)
- **G&A:** +7,8% a/a (estável a/a), contínuo **foco em eficiência**, com diluição das despesas corporativas, parcialmente compensada pelo aumento das despesas relacionadas aos CDs, pela expansão da capacidade operacional
- Comprometimento com **captura de eficiências**
- **Despesas Operacionais com diluição de -0,4 p.p. vs LTM**

Nota: Os números apresentados seguem a norma IAS 17.

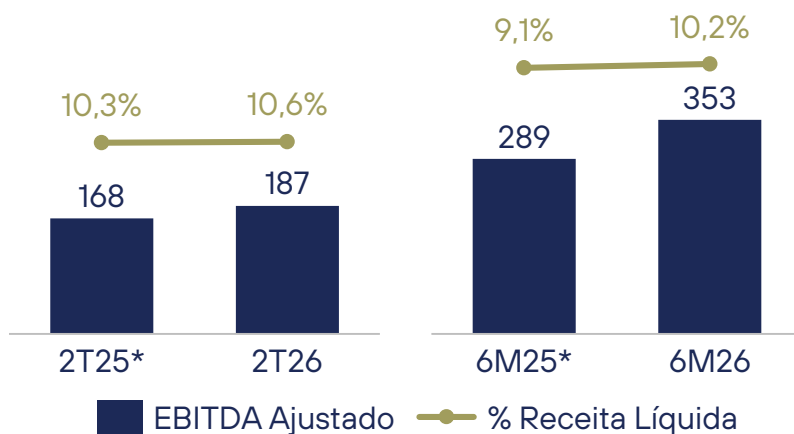
*Resultado pro forma gerencial, simulando a consolidação dos resultados de Petz e Cobasi para o exercício de 2025.

EBITDA Ajustado e Lucro Líquido

Forte alavancagem operacional vs. trimestres anteriores

EBITDA Ajustado

R\$ milhões

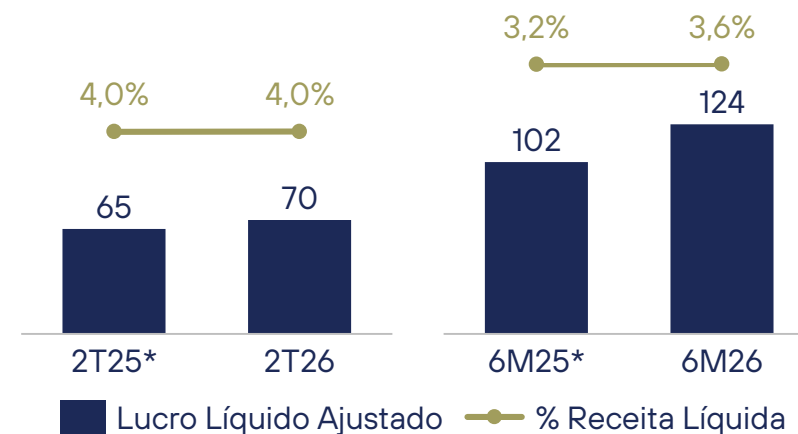


- Expansão de **+0,3 p.p. a/a da margem EBITDA Ajustada**, reflexo da disciplina na gestão de custos e despesas, que permitiu **alavancagem operacional** com aceleração do crescimento de receita, mesmo diante de uma base de comparação elevada

- **Expansão de +0,9 p.p. vs. LTM**

Lucro Líquido Ajustado

R\$ milhões



- **Crescimento de +8,4% a/a de Lucro Líquido Ajustado**

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

Nota: Os números apresentados seguem a norma IAS 17.

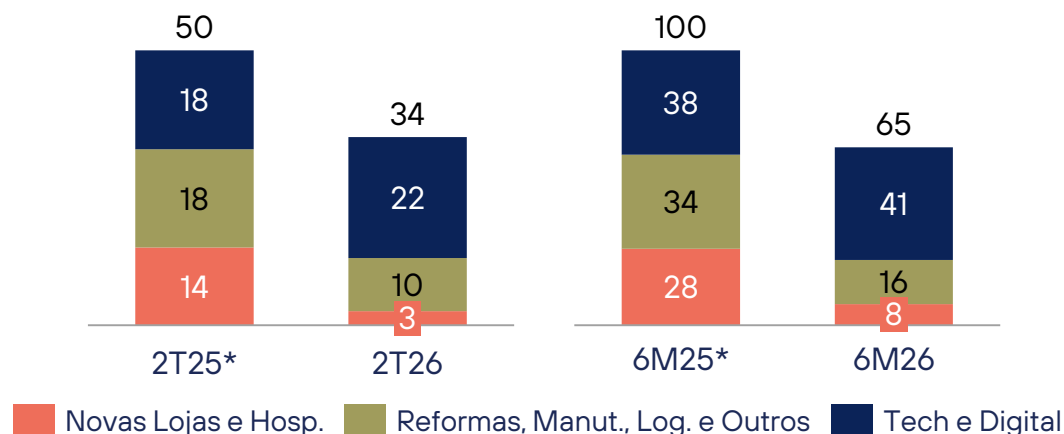
*Resultado pro forma gerencial, simulando a consolidação dos resultados de Petz e Cobasi para o exercício de 2025.

Investimentos e Caixa Líquido

Disciplina de investimentos e gestão rigorosa, preservando a liquidez

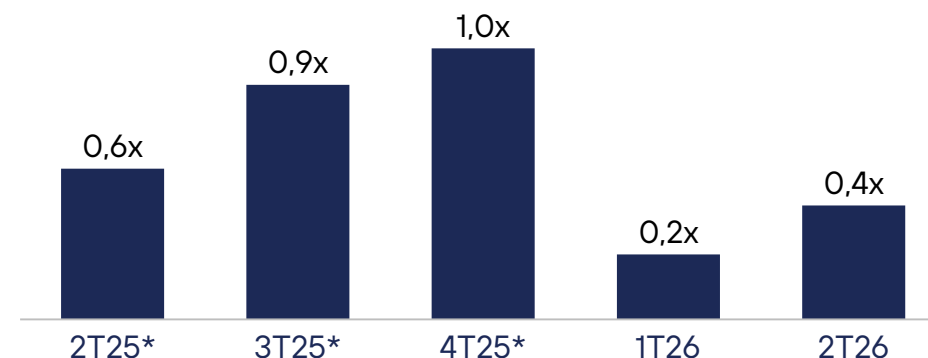
Investimentos

R\$ milhões



- **Redução de -31,5% a/a nos Investimentos Totais**
- Menor ritmo de expansão no trimestre e otimização de CAPEX por loja
- Foco em projetos essenciais de operação e infraestrutura logística (CDs)
- Iniciativas de desenvolvimento para integração e unificação dos sistemas, evolução da jornada digital, estabilidade da plataforma e melhorias de conversão no e-commerce

Caixa Líquido/EBITDA Ajustado 12M



- **Posição de caixa líquido de R\$286,1 milhões, incremento de R\$127,6 milhões em relação ao saldo registrado ao final do 1T26**
- Evolução alcançada mesmo após o pagamento de R\$26,0 milhões em dividendos e R\$19,2 milhões referentes ao *earn-out* da Cansei de Ser Gato
- No 6M26, a Companhia realizou o pagamento de (i) R\$320,8 milhões aos acionistas da Petz (parcela caixa) e (ii) empréstimo de R\$122,5 milhões a acionistas para discussão judicial da incidência de IR sobre o ganho de capital na incorporação de ações.

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.

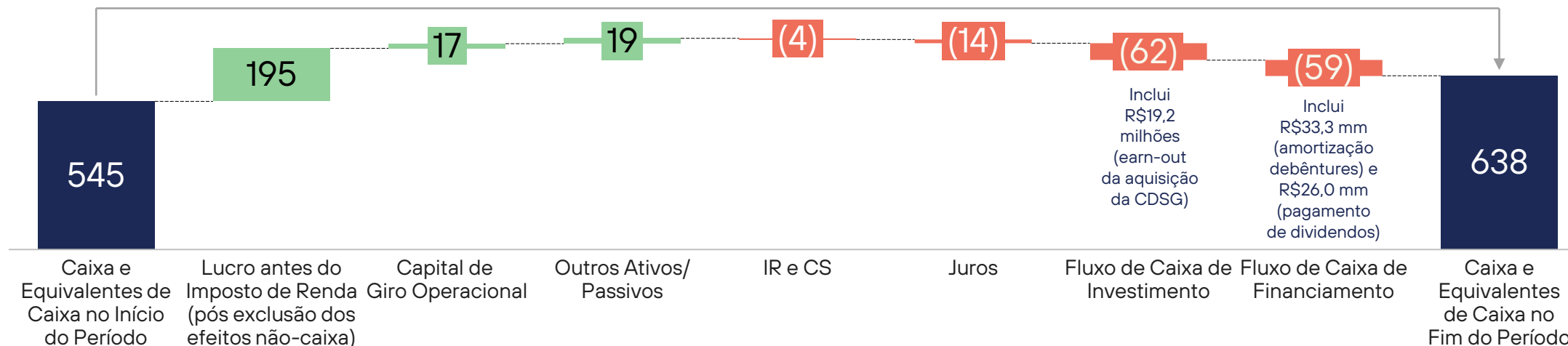
Fluxo de Caixa

Forte geração de caixa operacional e de fluxo de caixa livre, mesmo com desembolsos extraordinários

Fluxo de Caixa 2T26

R\$ milhões

+R\$92,9 milhões de geração de caixa líquido



Desconsiderando desembolsos extraordinários, o Fluxo de Caixa Livre seria de R\$171,1 milhões.

- i) R\$33,3 milhões na amortização de debêntures;
- ii) R\$26,0 milhões em dividendos pagos em maio e;
- iii) R\$19,2 milhões referentes ao *earn-out* da aquisição da Cansei de Ser Gato.

Nota: Os números apresentados seguem a norma IAS 17.



Q&A

- 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.

Cobasi

Petz

zee
NOW

SELECTIONS

NUTRI
FRESH

Joy

petix.
o melhor para seu pet

zee.dog

FUZZ

Flicks

SPIKE!

CANSEI
DE SER
GATO

PetAnjo
centro veterinário e estética

seres
CENTRO VETERINÁRIO
saúde

seres
saúde

adotepetz

BANHO
& TOSA
Petz

Cobasi
CUIDA

Cão Cidadão

happy

MyHug

patas
& cenas

FRESH

go
moov



3. Considerações Finais

Paulo Nassar – CEO

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.

2Q26 Results





1. Message from Management

Paulo Nassar – CEO

2Q26

Quarter's results

Strong governance, sustainable growth, and robust cash generation reinforce confidence in the Company's integration strategy

R\$ 2.1 bn

2Q26 Gross Revenue
+7.8% y/y

10.6%

Adj. EBITDA Margin
+0.3 p.p. y/y
+0,9 p.p. expansion vs LTM

R\$ 213.4 mm

Operating Cash
generation in 2Q26



Real growth in 2Q26, with a balanced performance across brands and channels

Against a backdrop of 1% to 2% accumulated internal inflation and no industry-wide price increases, growth was primarily driven by volume

2Q26 Gross Revenues

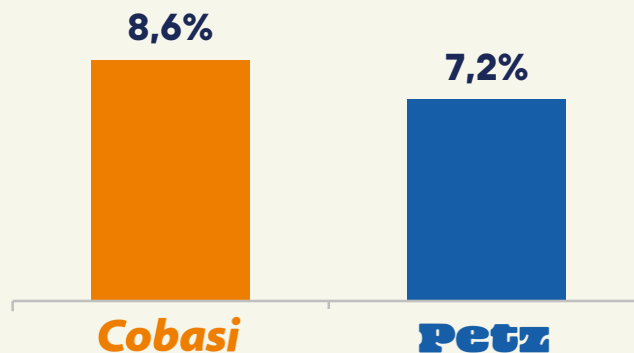
R\$ 2.1 bn

+7.8% y/y

Growth was primarily volume-driven, despite a challenging macro environment for retail, with high interest rates and indebted households

Same Store Sales remained at consistently healthy levels

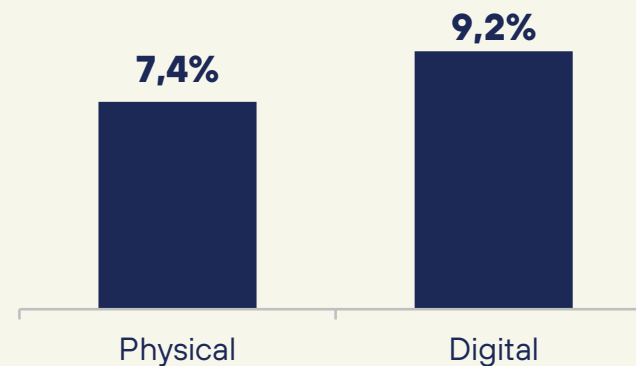
Growth by brand (y/y)



Physical channel

Consistent recovery in customer traffic, continued enhancement of the in-store experience, and stronger engagement among store teams

Growth by channel (y/y)



Digital channel

Unique omnichannel model offering convenience, high service levels, and a highly efficient logistics operation

A key differentiating factor: strong operating cash generation

The high conversion of EBITDA into cash reflects strong cash earnings, disciplined working capital management, cost control, and an ongoing focus on operational efficiency, demonstrating the Company's consistent execution

STRONG OPERATING CASH GENERATION

R\$ 213.4 mm

generated in 2Q26

Continued strengthening of the net cash position and enhanced financial flexibility to execute the Company's long-term strategy

- **Working capital discipline**
Rigorous management of inventories and payment terms, supporting EBITDA-to-cash conversion
- **Expenses control**
Ongoing focus on operational efficiency across all areas of the business
- **Net Cash position**
Strong financial position to support investments in the integration process and the Company's long-term strategy

6M26 confirms the strength of the business models, even before synergy capture

Results achieved prior to the realization of the main business combination synergies, highlighting additional potential for profitability expansion throughout 2H26 and in the years ahead

R\$ 4.1 bn

6M26 Gross Revenue

+8.7% y/y

47.1%

Gross Margin

+0.2 p.p. y/y

-0.9 p.p.

Operating Expense Dilution

y/y

10.2%

Adjusted EBITDA Margin

+1.1 p.p. y/y

Consistent growth, profitability expansion, and strong cash generation in a challenging macro environment, driven by disciplined execution and a focus on efficiency, even before the full realization of merger synergies



INTEGRATION PROGRESS

Integration continues to advance across all fronts; synergy capture is expected to accelerate in 2H26

- **Commercial negotiations**

Most supplier harmonization initiatives were completed during 2Q26

- **Indirect expenses**

Progress in the renegotiation of indirect expenses across brands

- **Private Label**

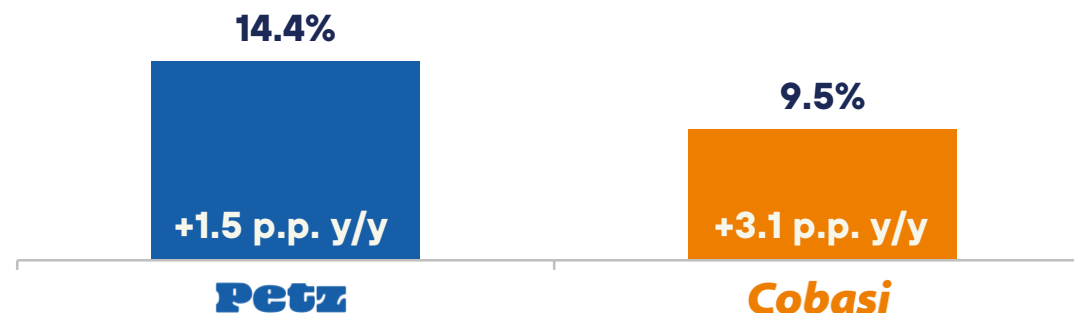
Acceleration of the integration of private label brands between Petz and Cobasi

- **Store footprint optimization**

Initial phase launched during the quarter, with 4 lower-performing stores closed through July

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

Private Labels share of total sales



Private label integration progress

In June 2026, private-label hygiene pads accounted for more than **80% at Cobasi** and **88% at Petz** of hygiene pad category sales.





2. Financial Results

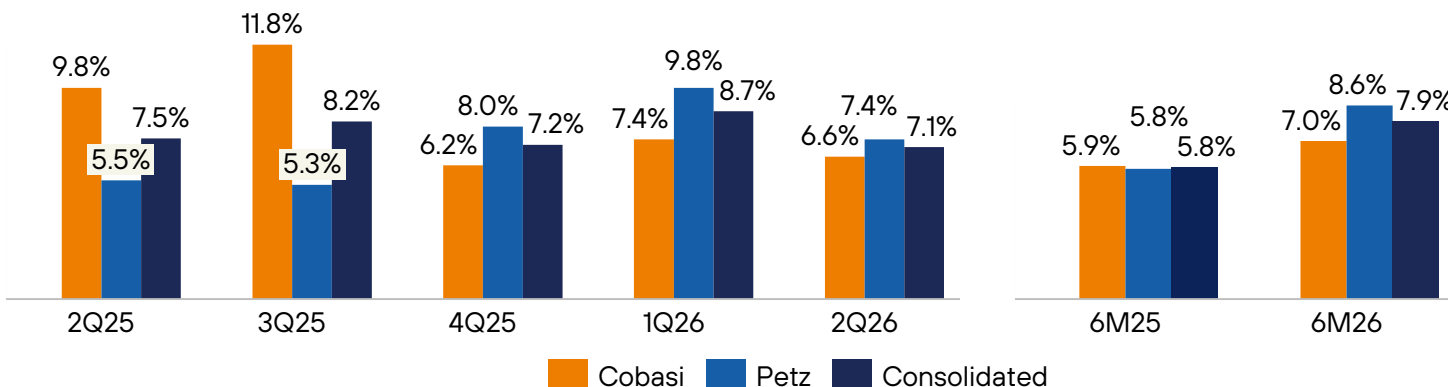
Rafael Siqueira – CFO & IRO

Stores Performance

+1.2 p.p. increase in consolidated 4-Wall EBITDA (LTM) across the 2020-2024 store cohorts

Same Store Sales Growth

Change %, y/y



EBITDA "4-Wall" (Stores)

% of Grupo Petz
Cobasi Stores Net
Revenue

Cohort	# Stores	EBITDA 4-Wall (LTM Jun/26)
Até 2020	241	18.6%
2021	78	19.2%
2022	92	17.2%
2023	59	18.4%
2024	35	14.0%
2025	14	11.1%

16.3% of stores less
than 3 years old
(not mature)

Average selling area of 566 m²
of stores opened over the
last 24 months

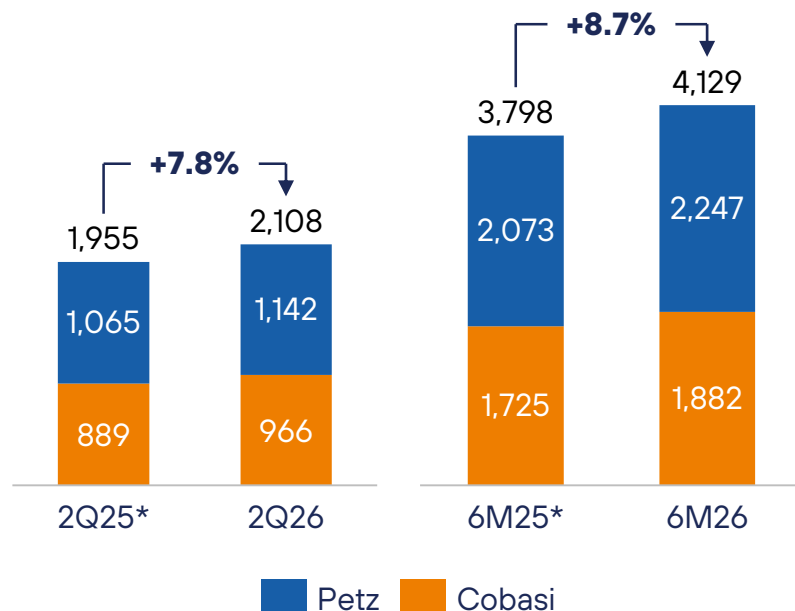


Gross Revenue

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

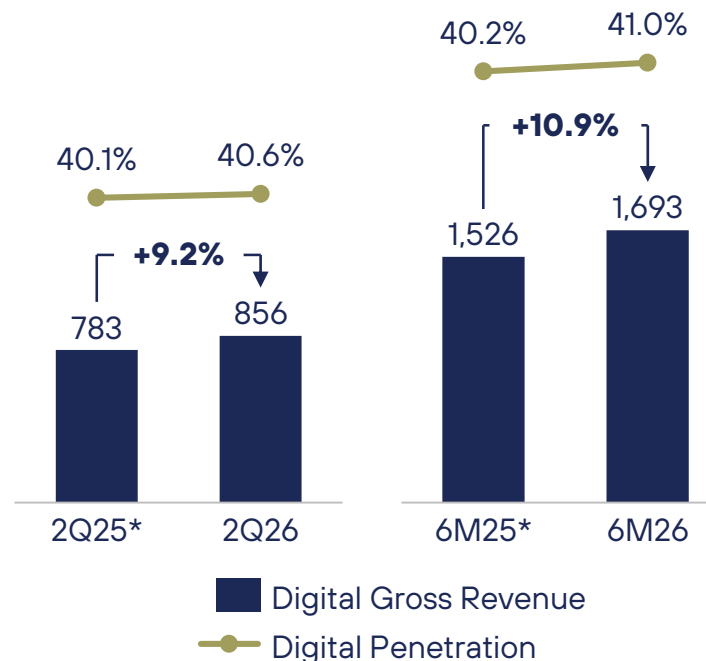
Gross Revenue

R\$million



Digital Gross Revenue

R\$million



2Q26 Highlights

Growth of +8.2% y/y in B2C Gross Revenue + Services

- Cobasi: +8.6% y/y
- Petz: +7.2% y/y

- **Digital sales:** +9.2% y/y
- **B&M Stores:** +7.4% y/y
- **Services:** +29.0% y/y

Note: the figures presented are prepared in accordance with IAS 17.

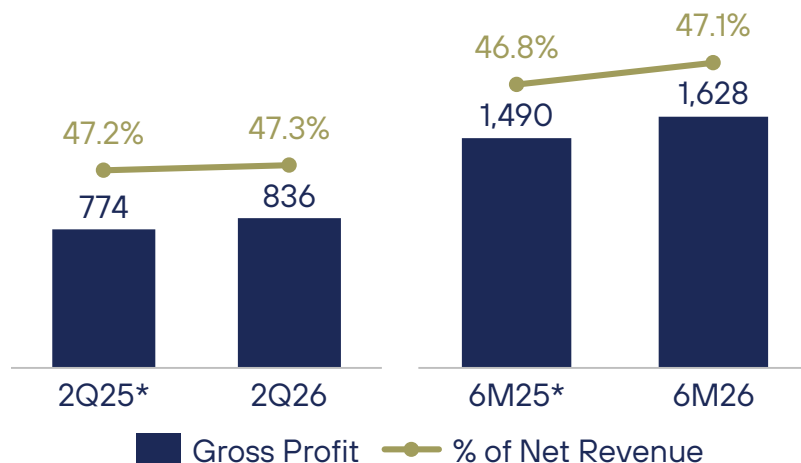
*Managerial pro forma results, simulating the consolidation of Petz and Cobasi for FY2025.

Gross Profit and Operating Expenses

Gross margin expansion, cost discipline, and operational efficiency

Lucro Bruto

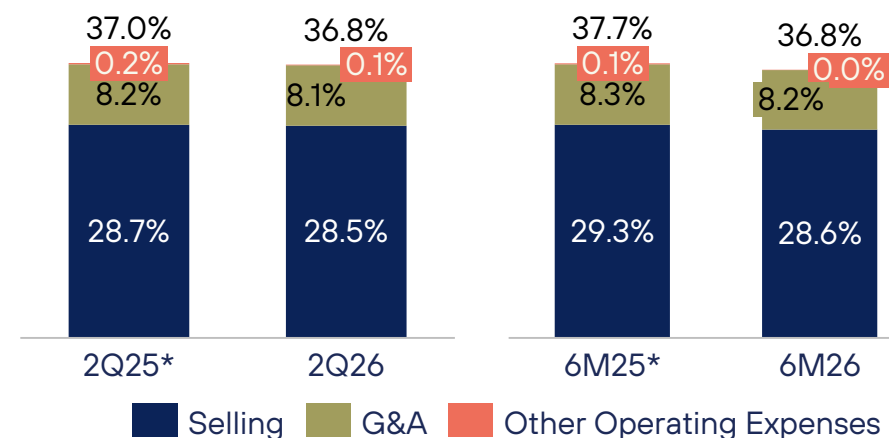
R\$million



- **+0.1 p.p. y/y gross margin expansion**
- **Growth balanced between pricing and profitability**
- **Strong expansion of private-label brands:** Petz +20.1% y/y (14.4% of sales) and Cobasi +59.9% y/y (9.5% of sales)
- **Important milestone in synergy capture: harmonization of the majority of commercial agreements completed in 2Q26**

Operating Expenses

(% of Net Revenue)



- **Selling:** +7.4% y/y (-0.1 p.p y/y)
- **G&A:** +7.8% y/y (flat y/y), with a continued **focus on efficiency**, supported by the dilution of corporate expenses, partially offset by higher distribution center-related costs due to the expansion of operating capacity
- Continued commitment to **efficiency capture**
- **Operating Expenses diluted by -0.4 p.p. vs. LTM**

Note: the figures presented are prepared in accordance with IAS 17.

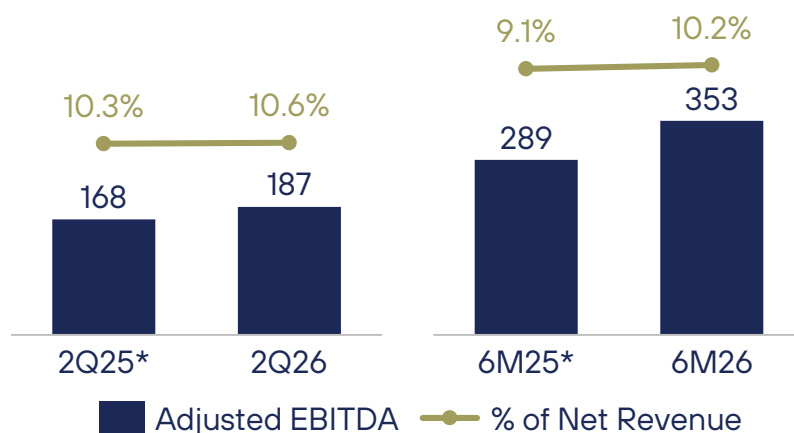
*Managerial pro forma results, simulating the consolidation of Petz and Cobasi for FY2025.

Adjusted EBITDA and Net Income

Quarter highlighted by strong operating leverage

Adjusted EBITDA

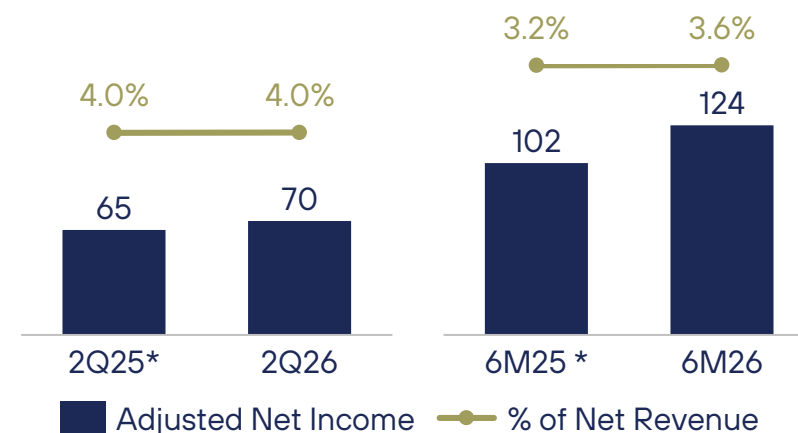
R\$million



- **+0.3 p.p. y/y expansion in Adjusted EBITDA margin**, reflecting disciplined cost and expense management, which enabled **operating leverage** alongside revenue growth, despite a high comparison base
- **+0,9 p.p. expansion vs. LTM**

Adjusted Net Income

R\$million



- **Growth of +8.4% y/y in Adjusted Net Income**
- Driven by sales growth, gross margin expansion, and enhanced efficiency in expense management

Note: the figures presented are prepared in accordance with IAS 17.

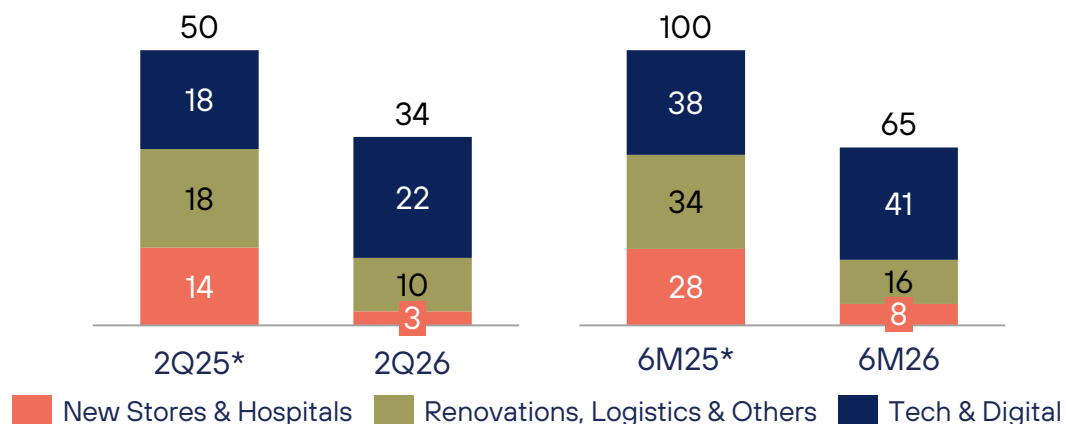
*Managerial pro forma results, simulating the consolidation of Petz and Cobasi for FY2025.

Investments and Net Cash

Disciplined capital allocation and rigorous cash management, preserving liquidity

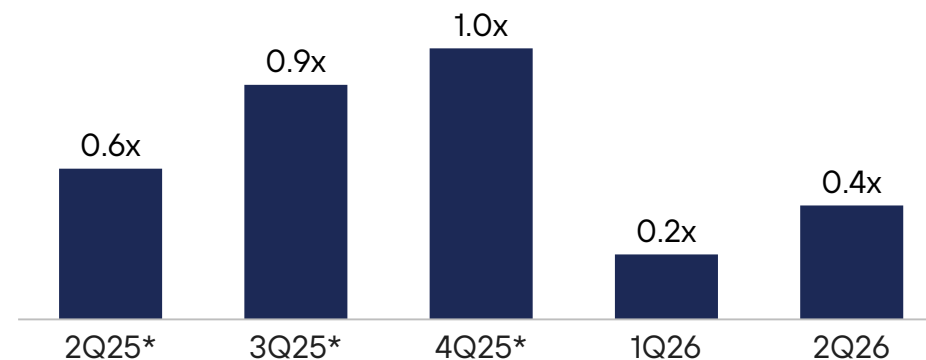
Investments

R\$million



- **Reduction of -31.5% y/y in Total Investments**
- Lower expansion pace and optimization of CAPEX per store
- Focus on critical operational and logistics infrastructure projects (DCs)
- Integration and unification of systems to support operational integration and synergy capture

Net Cash/LTM Adjusted EBITDA



- **Net cash position of R\$286.1 million, an increase of R\$127.6 million compared to the balance reported at the end of 1Q26**

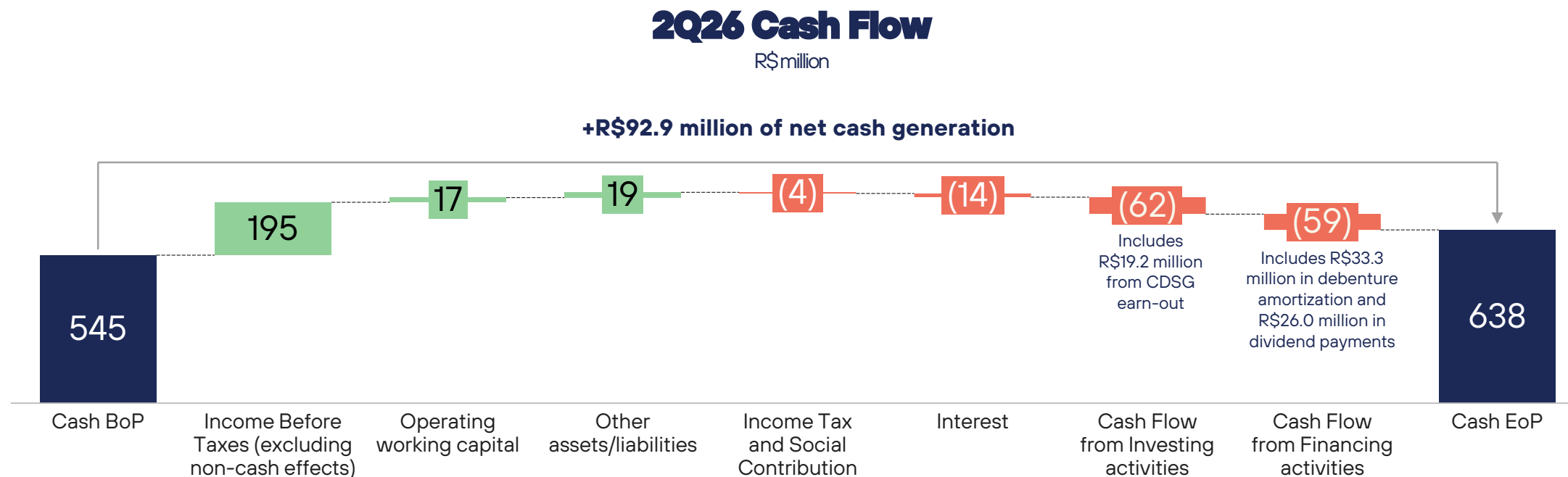
- Progress achieved even after the payment of R\$ 26.0 mm in dividends and R\$ 19.2 mm related to the earn-out of Cansei de Ser Gato
- In 6M26, the Company made (i) a R\$320.8 million cash payment to Petz shareholders and (ii) R\$122.5 million in loans to shareholders to pursue legal discussions regarding the applicability of income tax on capital gains arising from the share exchange transaction

Note: the figures presented are prepared in accordance with IAS 17.

*Managerial pro forma results, simulating the consolidation of Petz and Cobasi for FY2025.

Cash Flow

Strong operating cash generation and free cash flow, despite extraordinary cash outflows



Excluding extraordinary cash outflows, Free Cash Flow would have totaled R\$171.1 million.

- i) R\$33.3 million related to debenture amortization;
- ii) R\$26.0 million in dividends paid in May;
- iii) R\$19.2 million related to the earn-out payment associated with the acquisition of Cansei de Ser Gato.

Note: the figures presented are prepared in accordance with IAS 17.



3. Final Remarks

Paulo Nassar – CEO



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.