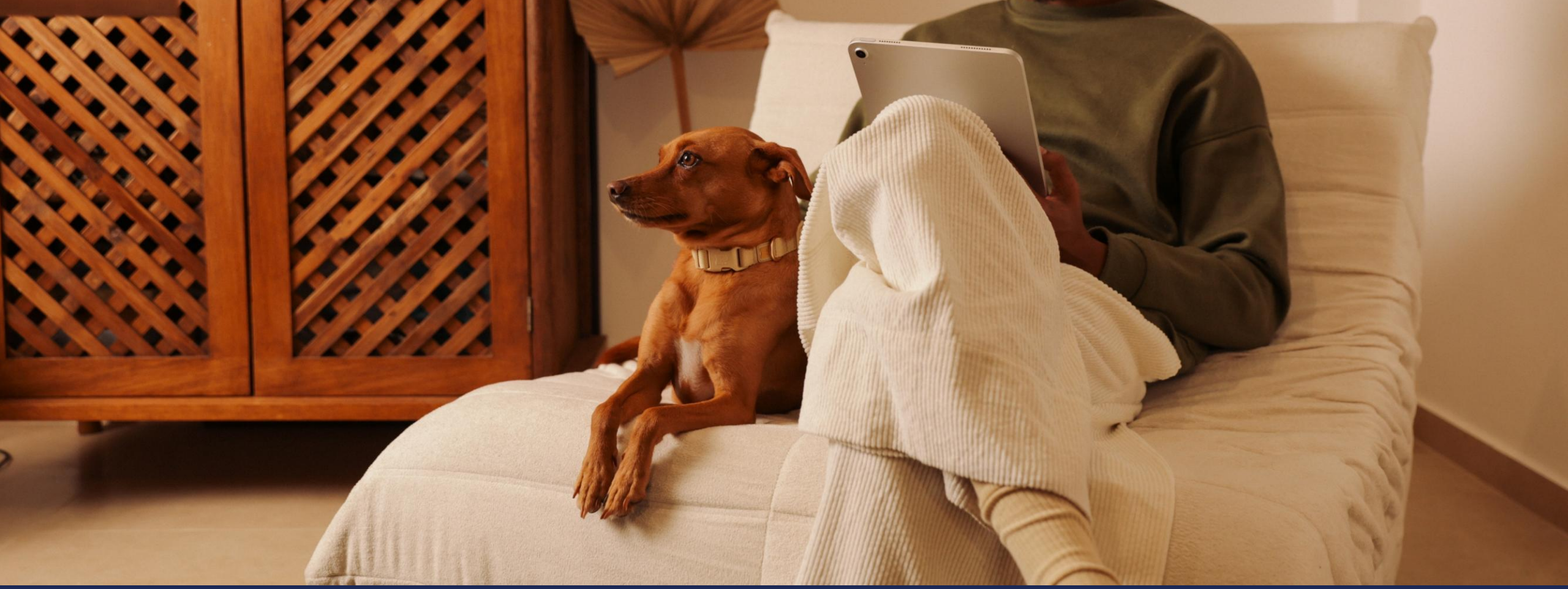
GRUPO petz cobasi

Juntos no cuidado. Unidos no afeto.

Resultados 3T26





1. Mensagem da Administração

Paulo Nassar – CEO

Rentabilidade recorde e forte geração de caixa operacional

3T26

Receita Bruta

R$ 2,1 bi

+6,6% a/a
Crescimento impulsionado por volume

EBITDA Ajustado e Margem

R$ 209,1 mm

+31,5% a/a
% da Receita Líquida: 12,3% (+2,7 p.p. a/a)
% da Receita Bruta: 9,9% (+1,9 p.p. a/a)

Geração de caixa operacional

R$ 187,4 mm

Conversão de 90% do EBITDA
em caixa

9M26

Receita Bruta

R$ 6,2 bi

+8,0% a/a

EBITDA Ajustado e Margem

R$ 562,4 mm

+25,5% a/a
% da Receita Líquida: 10,9% (+1,7 p.p. a/a)
% da Receita Bruta: 9,0% (+1,3 p.p. a/a)

Geração de caixa operacional

R$ 399,2 mm

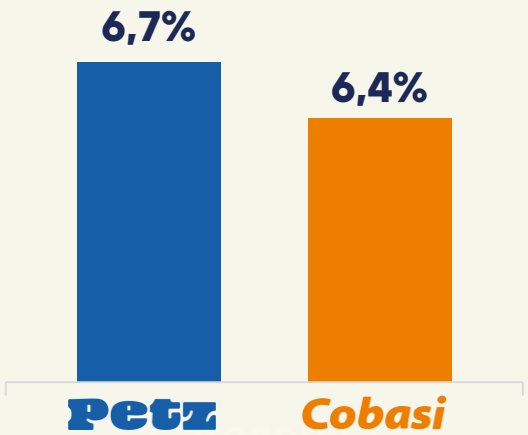
Geração de caixa consistente ao longo do ano

3 T 2 6

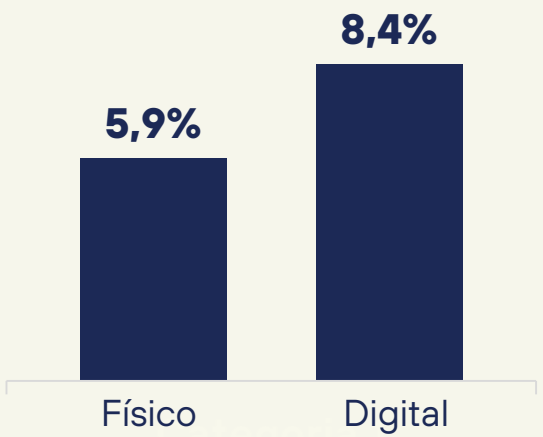
Crescimento real, acima do mercado e impulsionado por volume

Com inflação interna próxima de 1%, o crescimento é impulsionado por volume: crescimento real e ganho de participação de mercado

Crescimento por bandeira (a/a)



Crescimento por canal (a/a)



SERVIÇOS

+23,4% Crescimento da Receita Bruta de Serviços (a/a)

MARCAS PRÓPRIAS

12,6% Participação na Receita Bruta de Produtos do Grupo **(+2,1 p.p. a/a)**

	Participação	Vendas
Petz	**14,4%** (+1,1 p.p.)	**+15,2% a/a**
Cobasi	**10,4%** (+3,4 p.p.)	**+56,8% a/a**

Cobasi acelera com aumento do portfólio e capacidade fabril da Petix

3 T 2 6

EBITDA recorde: expansão de margem bruta e diluição de despesas

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

EBITDA AJUSTADO RECORDE

R$ 209,1 mm

Margem EBITDA:
12,3% como % da Receita Líquida (+2,7 p.p. a/a)
9,9% como % da Receita Bruta (+1,9 p.p. a/a)

POSIÇÃO DE CAIXA LÍQUIDO

R$ 415,1 mm

Adição de +R$ 129,0 mi vs. 2T26

Expansão de Margem Bruta	**+0,7 p.p. a/a** como % da Receita Bruta
Diluição de Despesas Operacionais	**-1,2 p.p. a/a** como % da Receita Bruta

GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL

R$ 187,4 mm

Conversão de 90% do EBITDA

Resgate antecipado de R$ 133,3 milhões de debêntures em set/26

Captura de sinergias acima do planejado

PRINCIPAIS FRENTES DE CAPTURA NO 3T26

Condições comerciais
Negociação unificada, com melhores condições para as duas bandeiras

Marcas próprias
Cross de marcas entre as bandeiras: Petix e Zee.Dog na Cobasi

Despesas de indiretos
Contratos unificados: embalagens, tecnologia e serviços

Logística
Fretes renegociados no abastecimento CD–loja e no last mile



UNIFICAÇÃO DO ESCRITÓRIO

Um só escritório e uma união de culturas

Na última segunda-feira, 09 de novembro, concluímos a unificação das equipes corporativas do Grupo Petz Cobasi em um único escritório, na nossa sede corporativa Villa Lobos, **um espaço pensado para aproximar pessoas, fortalecer nossa cultura e construir juntos o futuro da companhia.**







Avanço da integração com elevado nível de execução

EXECUÇÃO DA INTEGRAÇÃO

Alta aderência ao plano, avançando em ritmo consistente e com elevado nível de execução

+1.190 atividades

Governança

- Ritos semanais, mensais e trimestrais
- Reporte recorrente ao Conselho de Administração

PRINCIPAIS AVANÇOS DO PERÍODO

1. **Modelo de gestão**
   Padronização do modelo, com evolução de cultura e processos
2. **Tecnologia**
   Desenvolvimento avançado para a consolidação da plataforma de ERP
3. **Pessoas**
   Escritório único desde 09/nov/26 e trilhas de capacitação da liderança em execução
4. **Operação de loja: troca de boas práticas**
   Gamificação entre lojas
5. **Operações e logística**
   Redução de perdas e do custo unitário via processos e tecnologia
6. **Expansão**
   3 novas lojas, dentro de um plano de expansão racional por marca
7. **Racionalização de lojas**
   4 lojas encerradas, com migração das vendas para unidades próximas e evolução do EBITDA 4-Wall das adjacentes



2. Resultados Financeiros

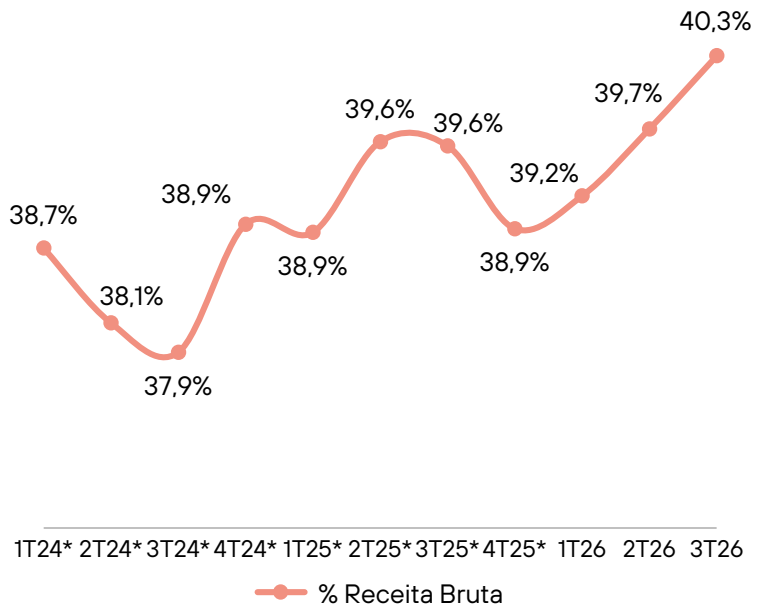
Rafael Siqueira – CFO & DRI

Curva de Rentabilidade com Forte Expansão

O 3T26 atinge o maior patamar de Margem EBITDA da história da companhia, com evolução trimestral sequencial substancial

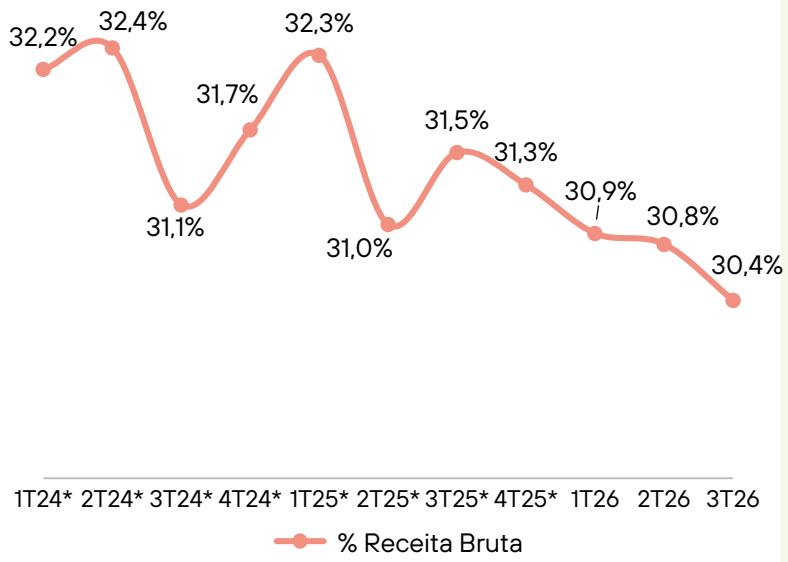
Lucro Bruto

% Receita Bruta



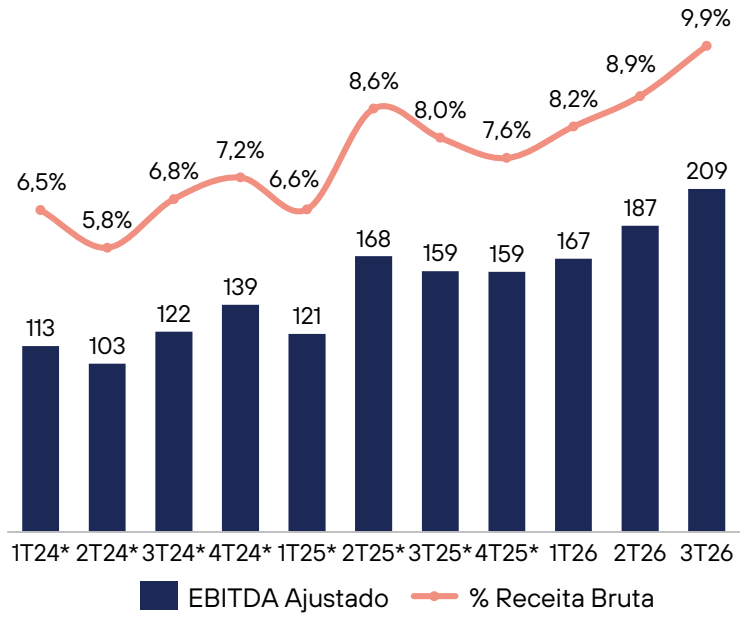
Despesas Operacionais

% Receita Bruta



EBITDA Ajustado

R$ milhões e % Receita Bruta



Nota: Os números apresentados seguem a norma IAS 17.

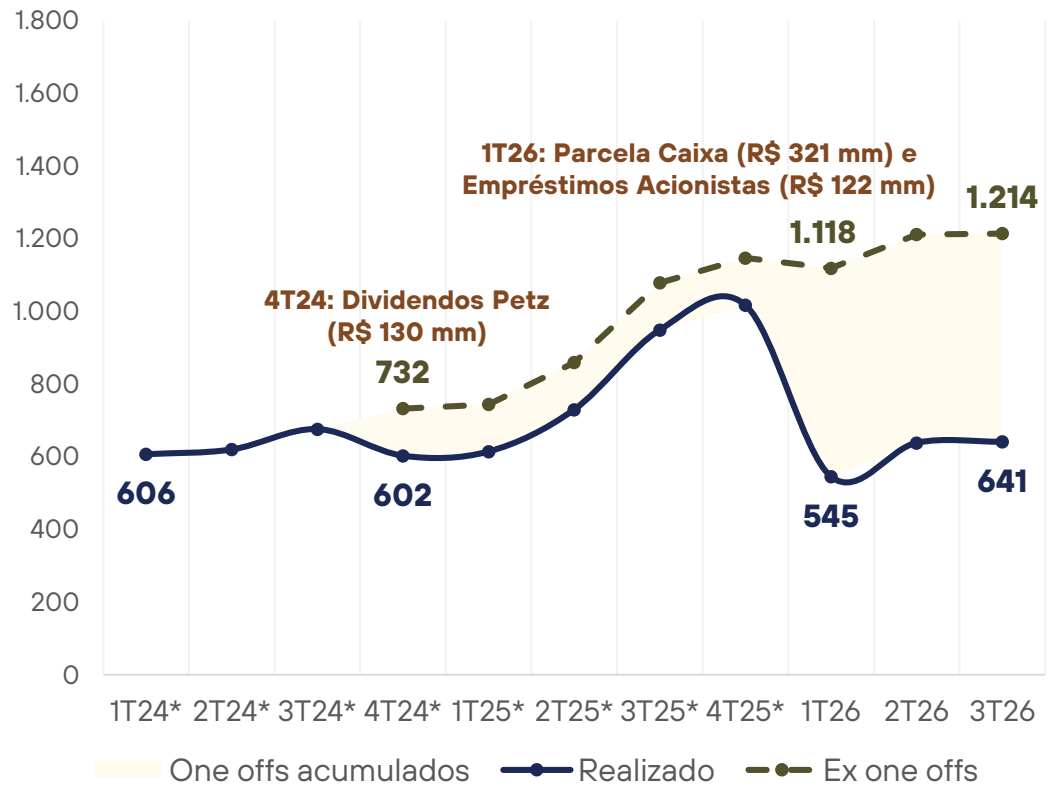
*Resultado pro forma gerencial, simulando a consolidação dos resultados de Petz e Cobasi para os exercícios de 2024 e 2025.

Forte Geração de Caixa Perene: Caixa Líquido de R$ 415mm

Excluindo as saídas de caixa da Fusão (R$ 573 milhões acumulados), o caixa líquido seria de R$ 988 milhões no 3T26

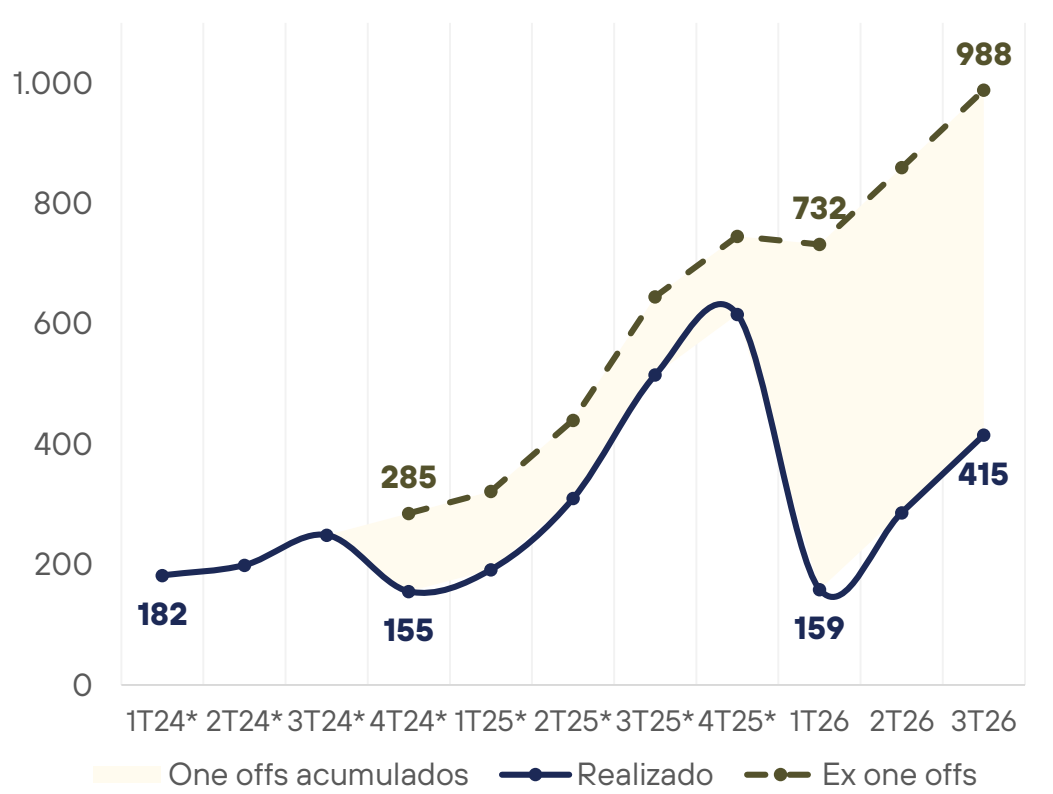
Caixa Bruto

R$ milhões



Caixa Líquido

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 os exercícios de 2024 e 2025.

Fim da Substituição Tributária (ST)

ICMS-SP em rações e Efeito CAT-42

Fim da ST: efeito estrutural

Desde 01/ago/26, rações vendidas em SP saíram do regime de ST do ICMS

↓ **Receita Líquida**
ICMS passa a ser destacado na venda e deduzido da Receita Bruta

↓ **CMV**
Custo deixa de carregar a ST, com crédito do ICMS próprio na compra

= **Lucro Bruto (R$)**
Efeito líquido reduzido, em linha com o esperado e mais que compensado pelas sinergias

CAT 42: efeito contábil pontual

Estoque que já estava fora de SP em 01/ago foi vendido com ST no custo, sem o ressarcimento, já reconhecido anteriormente

R$ 20,9 mm de impacto no Lucro Bruto do 3T26

Transitório
Restrito ao estoque existente na data da mudança

Não recorrente
Compras no estado de SP já ocorrem sem ST

Não caixa
Descasamento temporal, sem perda econômica

Excluindo a CAT 42, **a margem bruta expande +0,7 p.p. a/a, para 40,3% da Receita Bruta**, mesmo absorvendo o fim da ST

Nota: Os números apresentados seguem a norma IAS 17. Portaria CAT 42/2018: ressarcimento do ICMS-ST na saída de mercadorias do estado de SP.

Performance das Lojas

Expansão de +0,9 p.p. a/a no EBITDA 4-Wall (LTM) consolidado das safras 2020–24, refletindo a maturação das lojas, com fortes ganhos de alavancagem operacional

GRUPO petz cobasi

3 inaugurações e 4 fechamentos no trimestre, totalizando 519 lojas

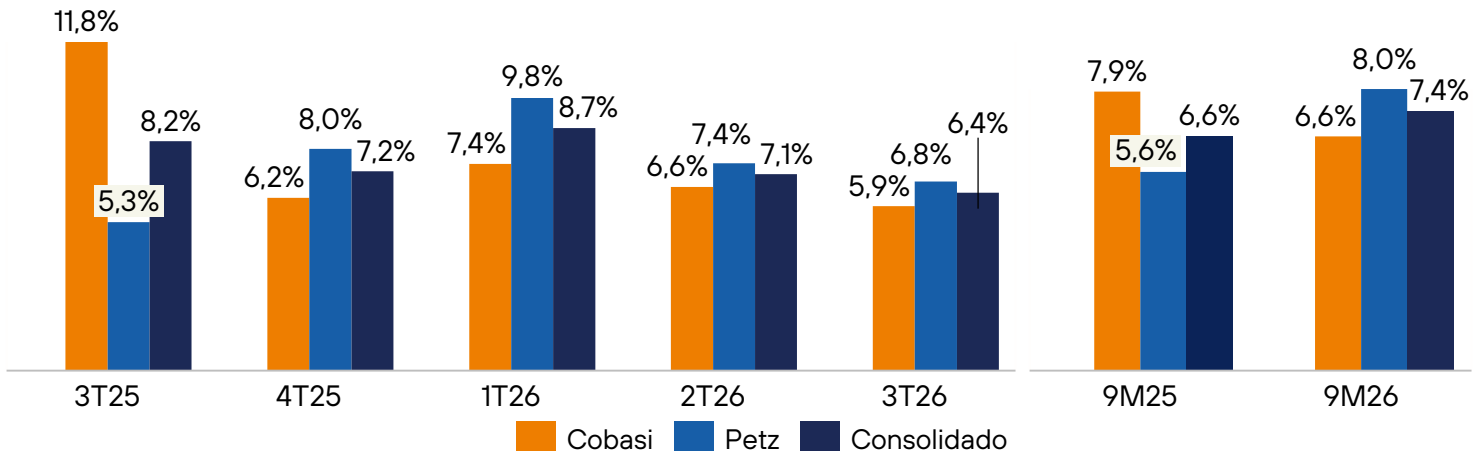
14,6% das lojas com menos de 3 anos (não maduras)

146 cidades com ao menos 1 loja do Grupo Petz Cobasi

Área média de 520 m² das lojas inauguradas nos últimos 24 meses

Crescimento *Same Store Sales*

Variação %, a/a



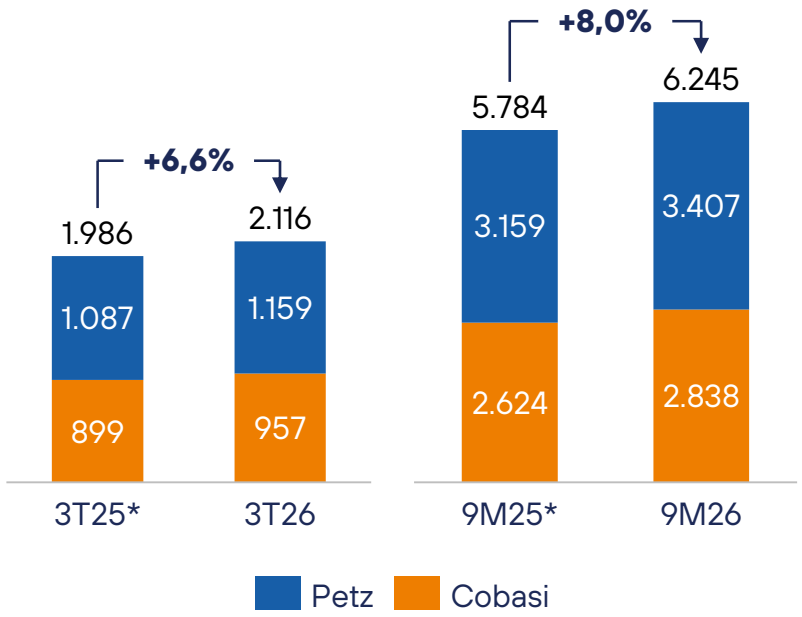


Receita Bruta

Desempenho consistente impulsionado predominantemente por volume, crescimento real das vendas

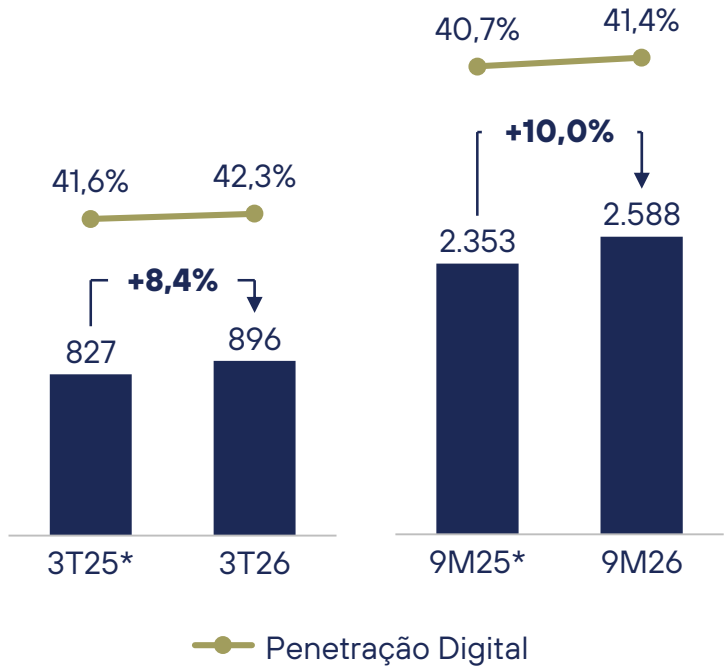
Receita Bruta

R$ milhões



Receita Bruta Digital

R$ milhões



Destaques 3T26

Crescimento de +6,6% a/a em Receita Bruta

- Cobasi: +6,4% a/a
- Petz: +6,7% a/a

- **Vendas digitais:** +8,4% a/a
- **Lojas físicas:** +5,9% a/a
- **Serviços:** +23,4% a/a

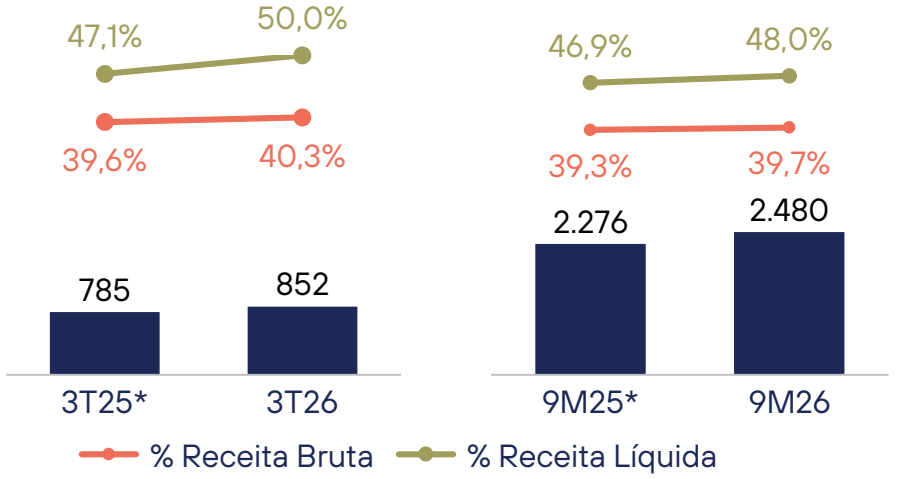
Nota: Os números apresentados seguem a norma IAS 17.
*Resultado pro forma gerencial, simulando a consolidação dos resultados de Petz e Cobasi para o exercício de 2025.

Lucro Bruto Ajustado e Despesas Operacionais

Evolução de margem bruta, controle de despesas e eficiência operacional

Lucro Bruto Ajustado[1]

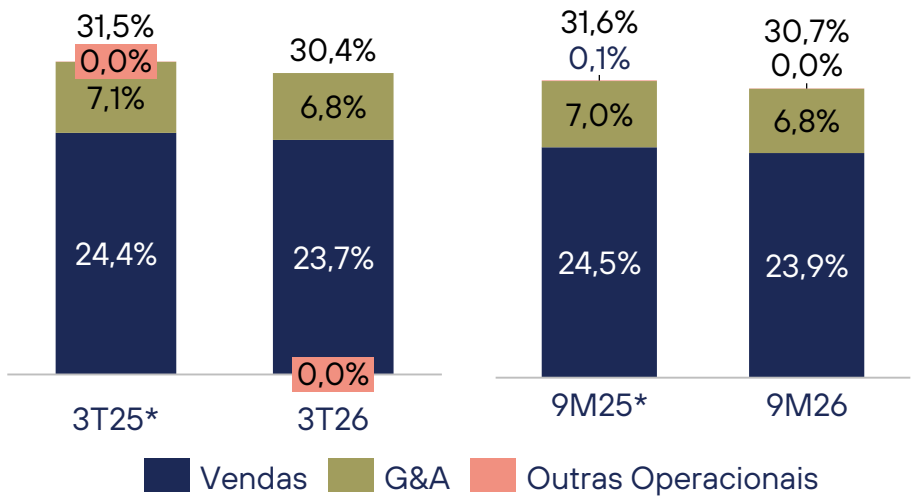
R$ milhões



- **Expansão de +0,7 p.p. a/a de margem bruta**
- **Sinergias comerciais:** contratos com fornecedores unificados
- **Marcas próprias:** Cobasi +56,8% a/a (10,4% das vendas) e Petz +15,2% a/a (14,4% das vendas)

Despesas Operacionais

(% da Receita Bruta)



- **Despesas Operacionais com diluição de -1,2 p.p. a/a (-0,9 p.p. 9M26)**
- **Vendas**: +3,4% a/a (-0,7 p.p. a/a)
- **G&A**: +0,8% a/a (-0,4 p.p. a/a), com simplificação de estruturas sobrepostas e unificação de contratos
- Comprometimento com captura de **eficiências** e **ganho de produtividade**

Nota: Os números apresentados seguem a norma IAS 17.

[1] Lucro Bruto Ajustado exclui o efeito pontual da CAT 42 (R$ 20,9 mm no 3T26; transitório, não recorrente e não caixa).

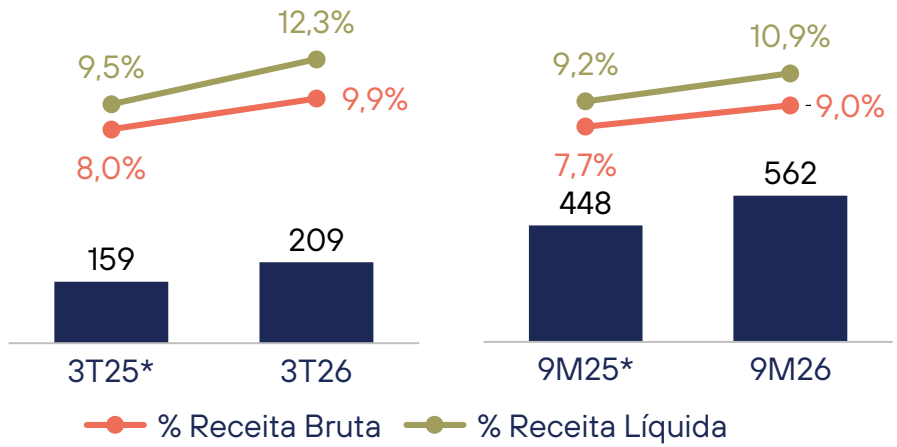
*Resultado pro forma gerencial, simulando a consolidação dos resultados de Petz e Cobasi para o exercício de 2025.

EBITDA Ajustado e Lucro Líquido

Rentabilidade recorde

EBITDA Ajustado[1]

R$ milhões

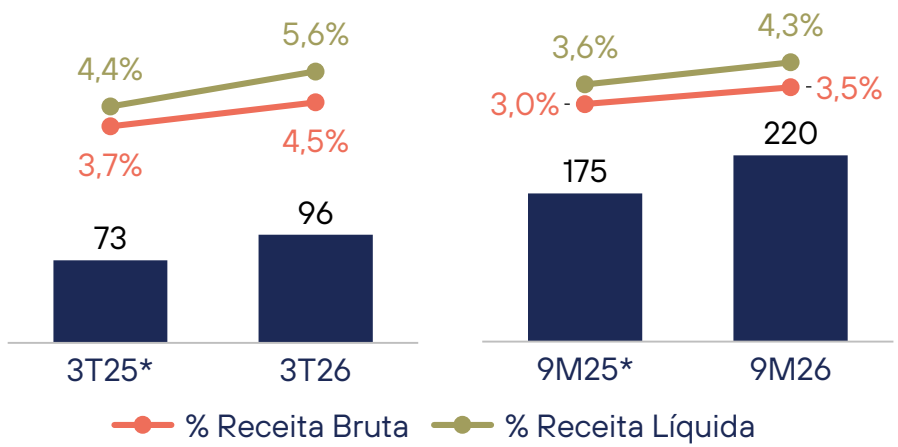


- **Margem EBITDA Ajustada de 9,9%: +1,9 p.p. a/a, a maior da história**
- EBITDA Ajustado de R$ 209 mm, +31,5% a/a
- Expansão via margem bruta (+0,7 p.p.) e diluição de despesas (-1,2 p.p.)

9M26: +25,5% a/a, com margem de 9,0% (+1,3 p.p.)

Lucro Líquido Ajustado

R$ milhões



- **Crescimento de +31,1% a/a no Lucro Líquido Ajustado, totalizando R$ 96,1 milhões no trimestre**
- Impulsionado por vendas, margem bruta e eficiência em despesas

Nota: Os números apresentados seguem a norma IAS 17.

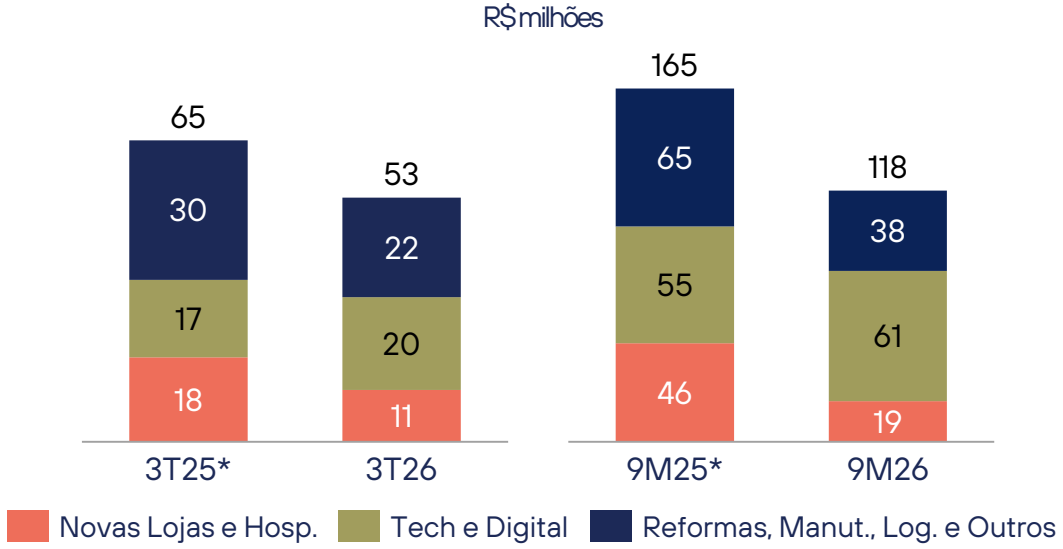
[1] EBITDA Ajustado exclui o efeito pontual da CAT 42 (R$ 20,9 mm no 3T26; transitório, não recorrente e não caixa).

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

Investimentos e Caixa Líquido

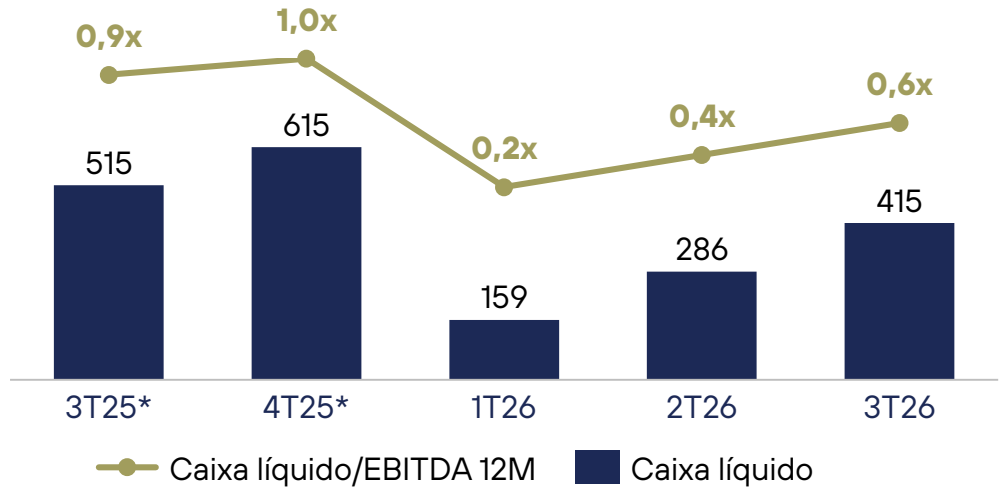
Disciplina de investimentos e gestão rigorosa, preservando a liquidez

Investimentos



- **Redução de -19,0% 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



- Forte geração de caixa operacional no 3T26, que contribuiu para um **incremento de R$129,0 milhões na posição de caixa líquido vs. o 2T26**
- Redução de -35,9% da Dívida Bruta, após o resgate antecipado total das debêntures de Petz, no valor de R$133,3 milhões, realizado em set/26

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.

RELATÓRIO ANUAL DE SUSTENTABILIDADE

É com orgulho que anunciamos a divulgação do **1º Relatório de Sustentabilidade do Grupo Petz Cobasi**



GRUPO petz cobasi

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.





3. Considerações Finais

Paulo Nassar – CEO

GRUPO petz cobasi

Juntos no cuidado. Unidos no afeto.

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

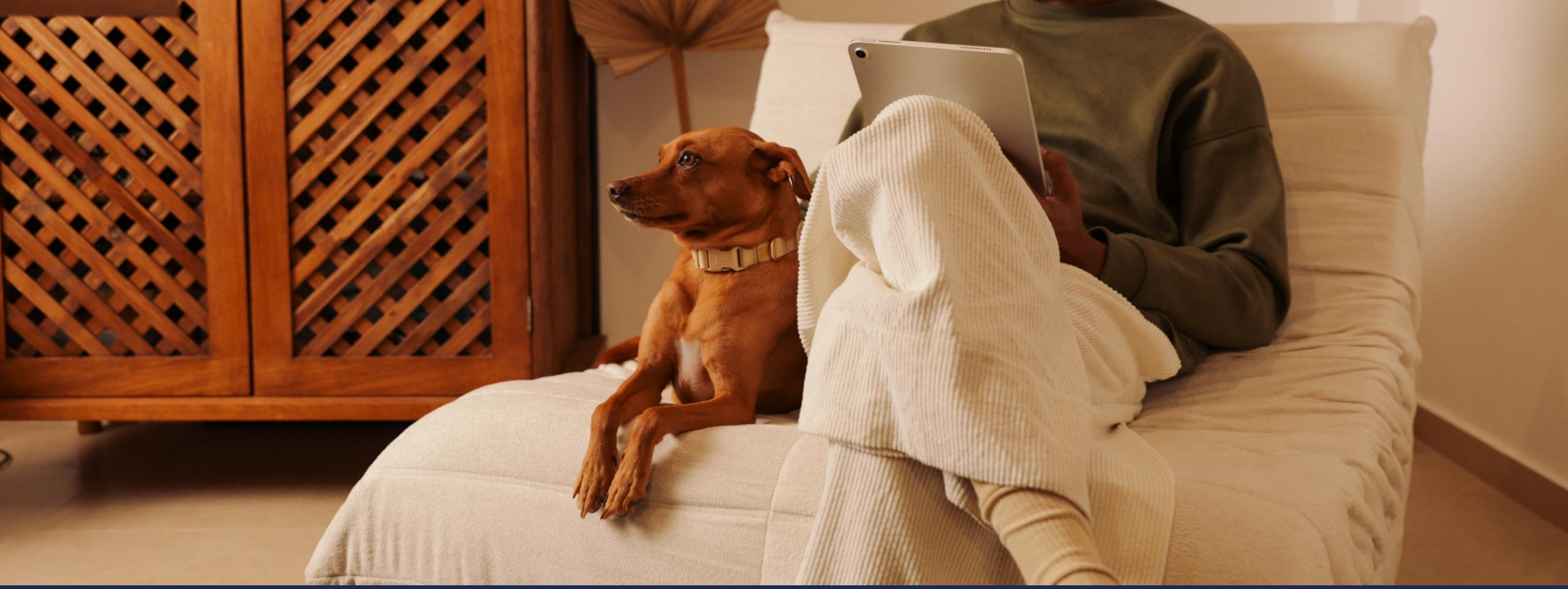
AVISO LEGAL. As afirmações contidas neste documento relacionadas a perspectivas sobre os negócios, projeções sobre resultados operacionais e financeiros e aquelas relacionadas a perspectivas de crescimento do Grupo Petz Cobasi são meramente projeções e, como tais, são baseadas exclusivamente nas expectativas 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.

GRUPO petz cobasi

Juntos no cuidado. Unidos no afeto.

Results 3Q26





1. Message from Management

Paulo Nassar – CEO

Record profitability and strong operating cash generation

3Q26

Gross Revenue

R$ 2.1 bn

+6.6% y/y
Growth driven by volume

Adjusted EBITDA and Margin

R$ 209.1 mn

+31.5% y/y
% of Net Revenue: 12.3% (+2.7 p.p. y/y)
% of Gross Revenue: 9.9% (+1.9 p.p. y/y)

Operating cash generation

R$ 187.4 mn

90% EBITDA-to-cash
conversion

9M26

Gross Revenue

R$ 6.2 bn

+8.0% y/y

Adjusted EBITDA and Margin

R$ 562.4 mn

+25.5% y/y
% of Net Revenue: 10.9% (+1.7 p.p. y/y)
% of Gross Revenue: 9.0% (+1.3 p.p. y/y)

Operating cash generation

R$ 399.2 mn

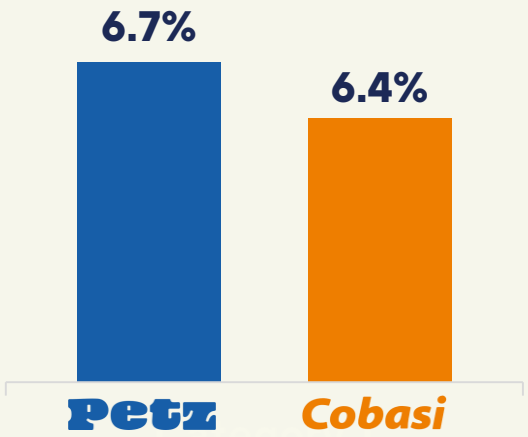
Consistent cash generation throughout the year

3 Q 2 6

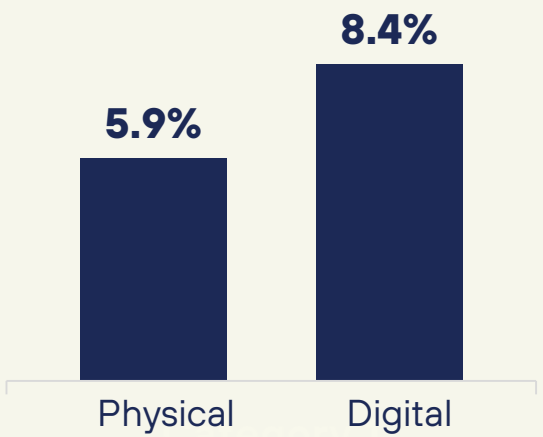
Real growth, above the market and driven by volume

With domestic inflation close to 1%, growth is driven by volume: real growth and market share gains

Growth by banner (y/y)



Growth by channel (y/y)



SERVICES

+23.4% Services Gross Revenue Growth (y/y)

PRIVATE LABELS

12.6% Share of the Group's Product Gross Revenue **(+2.1 p.p. y/y)**

	Share	Selling
Petz	**14.4%** (+1.1 p.p.)	**+15.2% y/y**
Cobasi	**10.4%** (+3.4 p.p.)	**+56.8% y/y**

Cobasi accelerates with Petix's expanded portfolio and manufacturing capacity

3 Q 2 6

Record EBITDA: gross margin expansion and expense dilution

Continuous strengthening of the net cash position and greater financial flexibility to execute the long-term strategy

RECORD ADJUSTED EBITDA

R$ 209.1 mn

EBITDA Margin:
12.3% as % of Net Revenue (+2.7 p.p. y/y)
9.9% as % of Gross Revenue (+1.9 p.p. y/y)

NET CASH POSITION

R$ 415.1 mn

Addition of +R$ 129.0 mn vs. 2Q26

Gross Margin Expansion	**+0.7 p.p. y/y** as % of Gross Revenue
Operating Expense Dilution	**-1.2 p.p. y/y** as % of Gross Revenue

OPERATING CASH GENERATION

R$ 187.4 mn

90% EBITDA-to-cash

Early redemption of R$ 133.3 million in debentures in Sep/26

Synergy capture above plan

MAIN CAPTURE FRONTS IN 3Q26

Commercial terms
Unified negotiation, with better terms for both banners

Private labels
Cross-selling of brands between the banners: Petix and Zee.Dog at Cobasi

Indirect expenses
Unified contracts: packaging, technology and services

Logistics
Renegotiated freight in DC–store replenishment and in the last mile



OFFICE UNIFICATION

One single office and a union of cultures

Last Monday, November 9, we completed the unification of Grupo Petz Cobasi's corporate teams in a single office, at our Villa Lobos corporate headquarters, **a space designed to bring people closer together, strengthen our culture and build the company's future together.**







Integration progress with a high level of execution

INTEGRATION EXECUTION

High adherence to the plan, advancing at a consistent pace and with a high level of execution

+1,190 activities

Governance

- Weekly, monthly and quarterly routines
- Recurring reporting to the Board of Directors

MAIN ADVANCES IN THE PERIOD

1. **Management model**
   Standardization of the model, with the evolution of culture and processes
2. **Technology**
   Advanced development for the consolidation of the ERP platform
3. **People**
   Single office since Nov 9, 2026 and leadership development tracks underway
4. **Store operations: exchange of best practices**
   Gamification between stores
5. **Operations and logistics**
   Reduction of losses and unit cost through processes and technology
6. **Expansion**
   3 new stores, within a rational expansion plan for each brand
7. **Store rationalization**
   4 stores closed, with sales migrating to nearby units and 4-Wall EBITDA improvement at adjacent stores



2. Financial Results

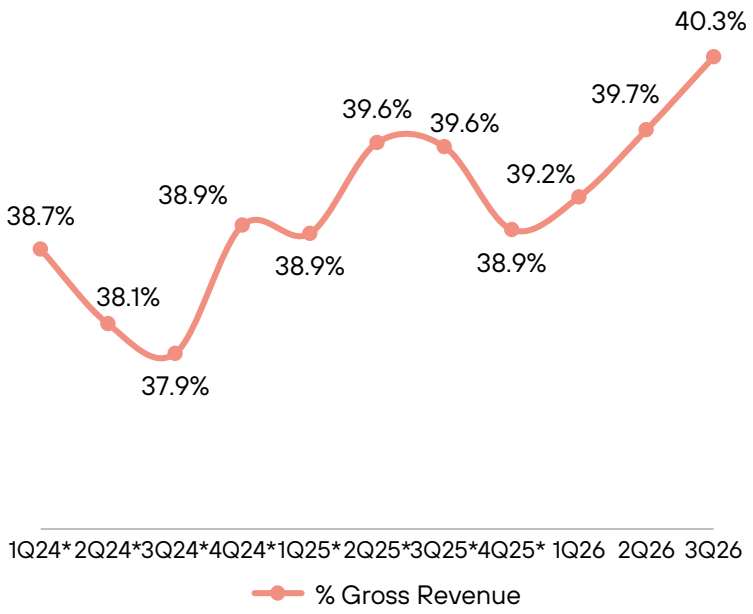
Rafael Siqueira – CFO & IRO

Profitability Curve with Strong Expansion

3Q26 reaches the highest EBITDA Margin level in the company's history, with substantial sequential quarterly improvement

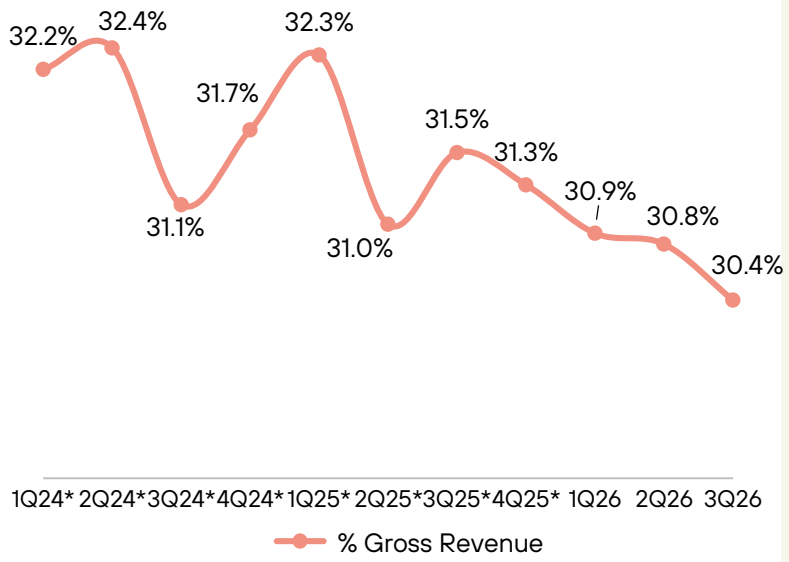
Gross Profit

% Gross Revenue



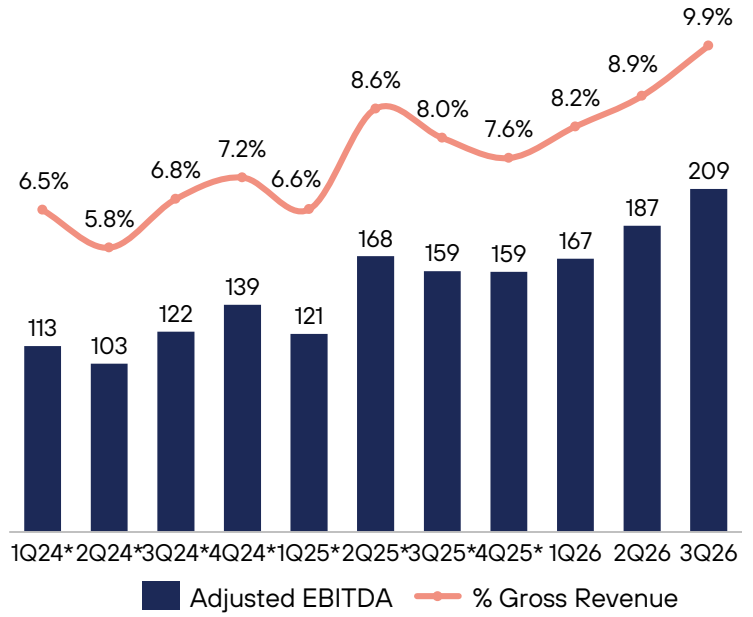
Operating Expenses

% Gross Revenue



Adjusted EBITDA

R$ million and % of Gross Revenue



Note: Figures presented follow IAS 17.

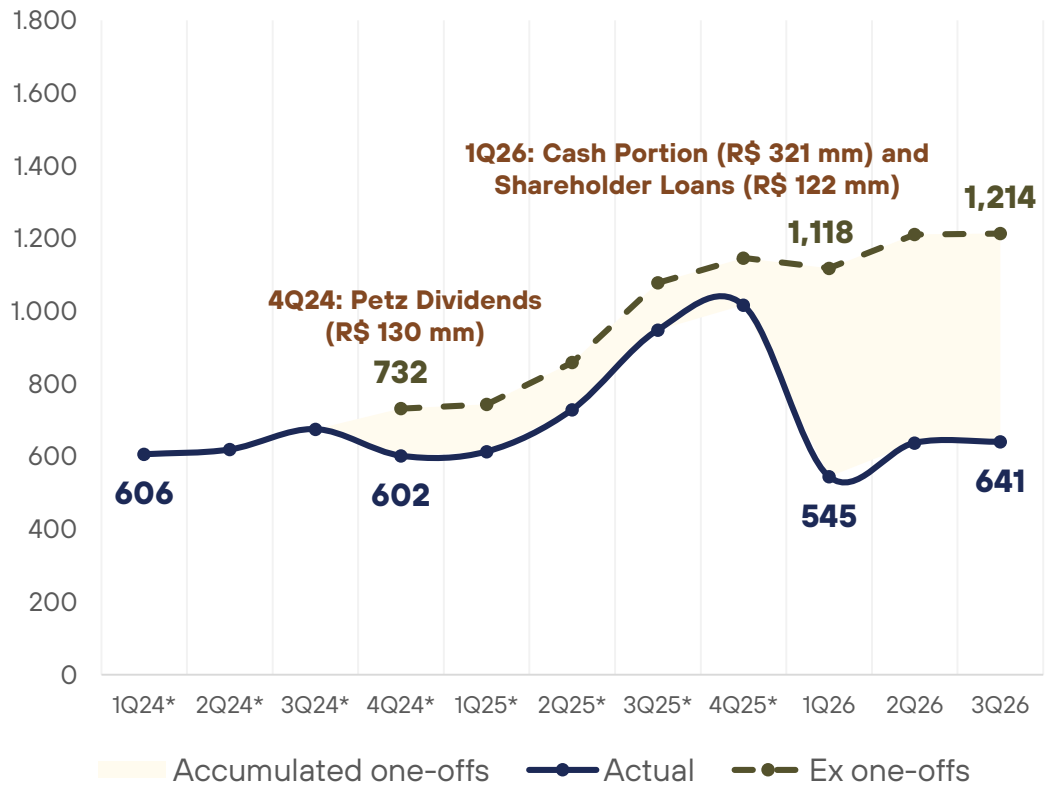
*Managerial pro forma results, simulating the consolidation of Petz and Cobasi results for fiscal years 2024 and 2025.

Strong, Sustained Cash Generation: Net Cash of R$ 415mn

Excluding Merger cash outflows (R$ 573 million cumulative since 4Q24), net cash would have been R$ 988 million in 3Q26

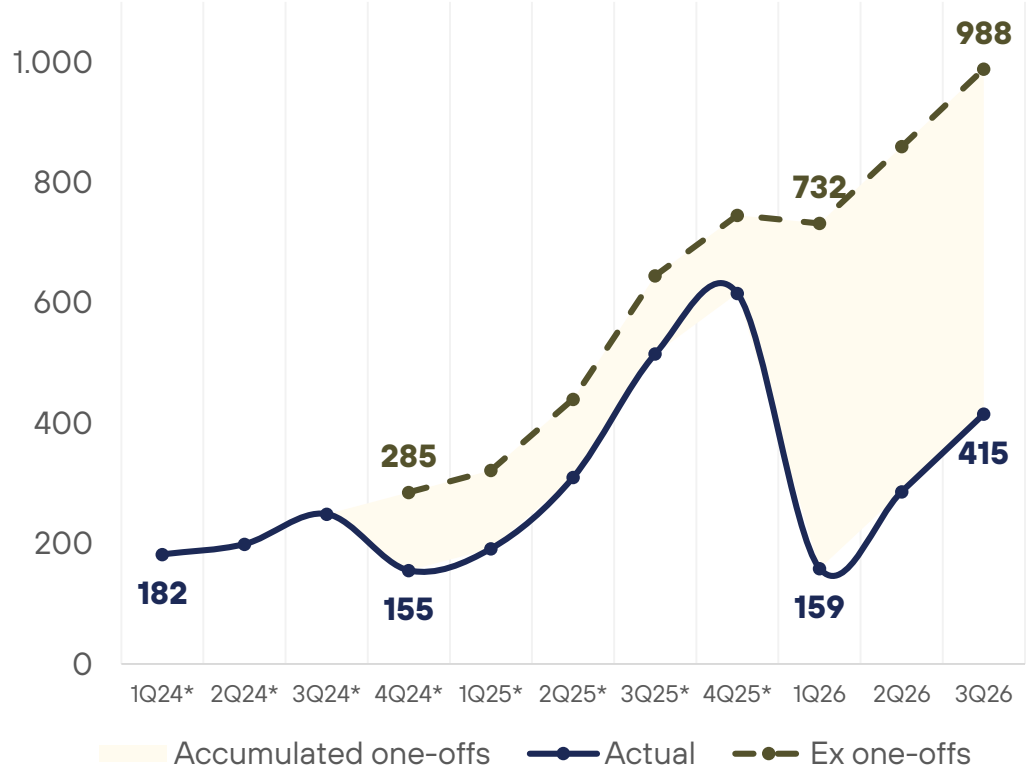
Gross Cash

R$ million



Net Cash

R$ million



Note: Figures presented follow IAS 17.
*Managerial pro forma results, simulating the consolidation of Petz and Cobasi results for fiscal years 2024 and 2025.

End of Tax Substitution (ST)

ICMS-SP on Pet Food and CAT-42 Effect

End of ST: structural effect

Since Aug 1, 2026, pet food sold in São Paulo has been removed from the ICMS ST regime

↓ **Net Revenue**
ICMS is now stated on sales and deducted from Gross Revenue

↓ **COGS**
Cost no longer carries ST, with credit for own ICMS on purchases

= **Gross Profit (R$)**
Limited net effect, in line with expectations and more than offset by synergies

CAT 42: one-off accounting effect

Inventory already outside São Paulo on Aug 1 was sold with ST in its cost, without the reimbursement, which had already been recognized

R$ 20.9 mn impact on 3Q26 Gross Profit

Transitory
Restricted to the inventory existing on the date of the change

Non-recurring
Purchases in the state of São Paulo already take place without ST

Non-cash
Timing mismatch, with no economic loss

Excluding CAT 42, **gross margin expands +0.7 p.p. y/y, to 40.3% of Gross Revenue**, even after absorbing the end of ST

Note: Figures presented follow IAS 17. Ordinance CAT 42/2018: reimbursement of ICMS-ST when goods leave the state of São Paulo.

Store Performance

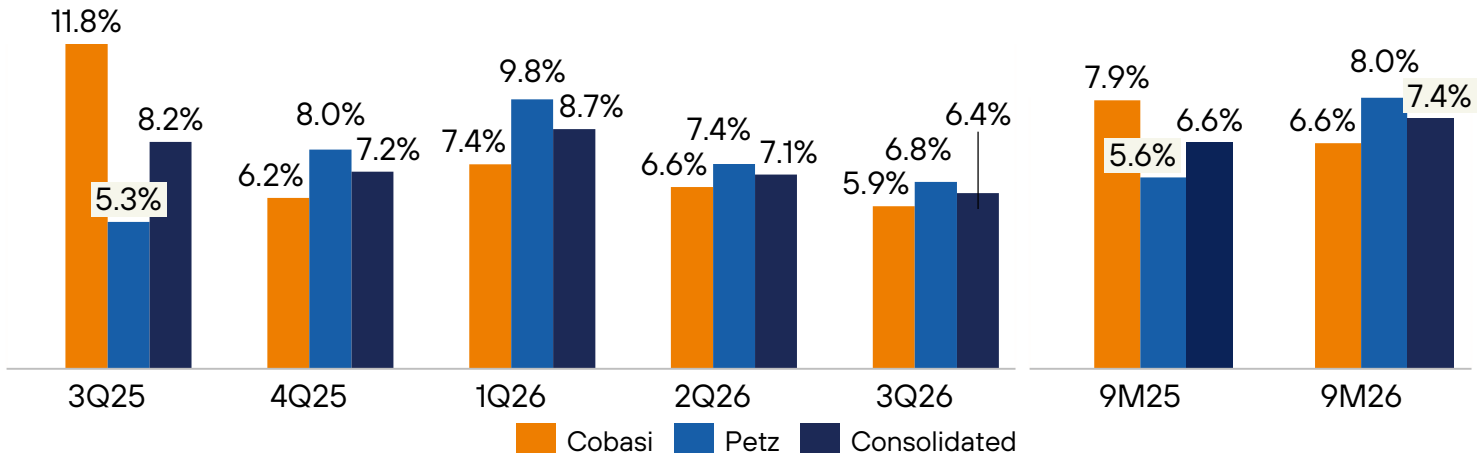
+0.9 p.p. y/y expansion in the consolidated 4-Wall EBITDA (LTM) of the 2020–24 vintages, reflecting store maturation, with strong operating leverage gains

GRUPO petz cobasi

3 openings and 4 closures in the quarter, totaling 519 stores	14.6% of stores less than 3 years old (non-mature)	146 cities with at least 1 Grupo Petz Cobasi store	Average area of 520 m² for stores opened in the last 24 months

Same Store Sales Growth

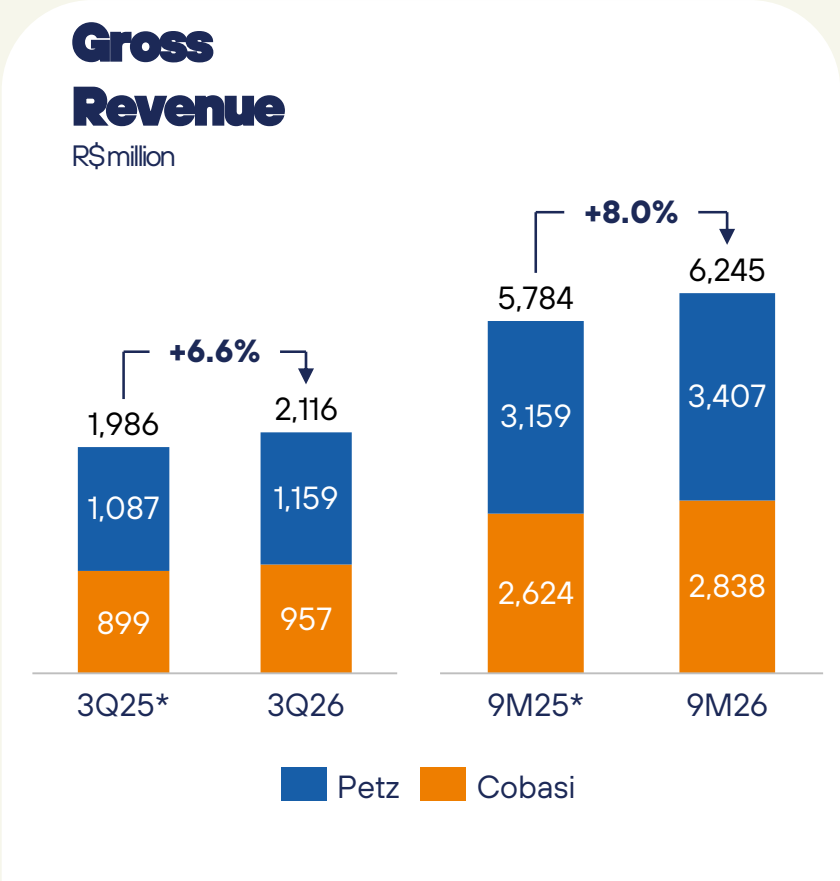
% change, y/y

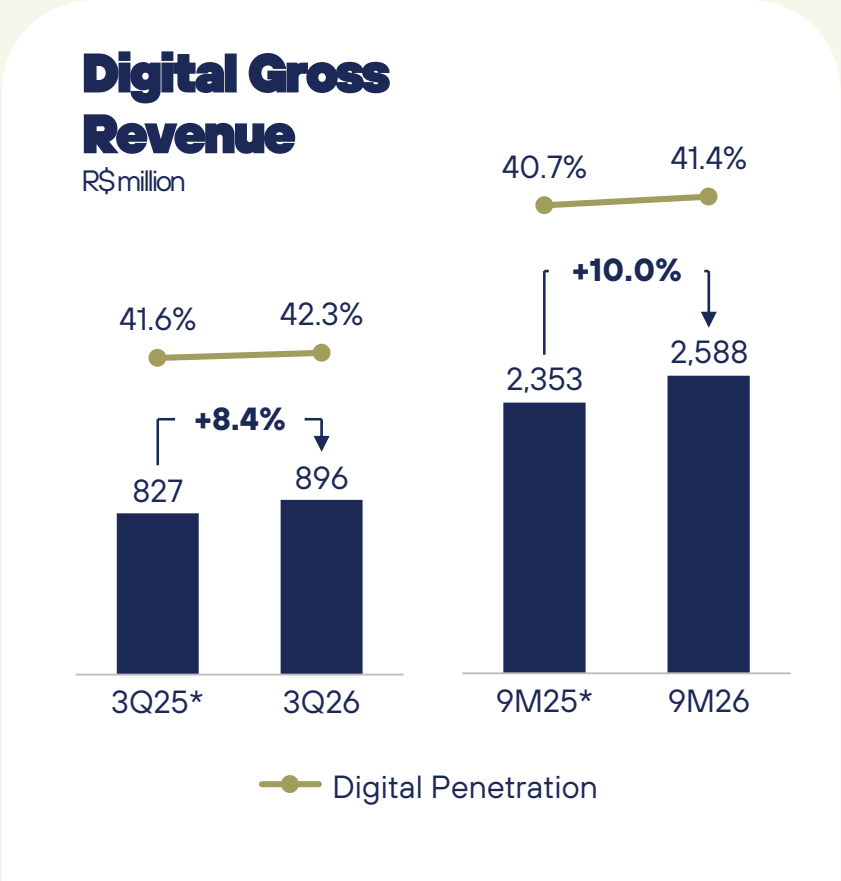




Gross Revenue

Consistent performance driven predominantly by volume, real sales growth





3Q26 Highlights

+6.6% y/y growth in Gross Revenue

- Cobasi: +6.4% y/y
- Petz: +6.7% y/y

- **Digital sales:** +8.4% y/y
- **Physical stores:** +5.9% y/y
- **Services:** +23.4% y/y

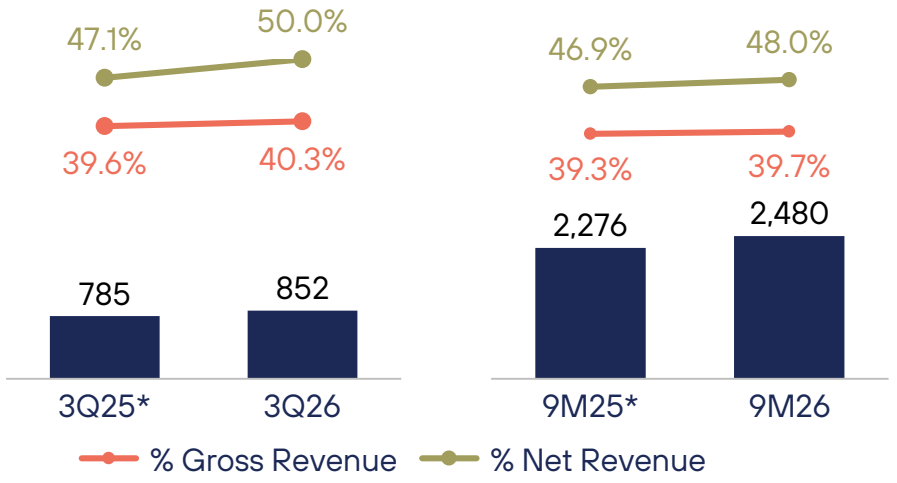
Note: Figures presented follow IAS 17.
*Managerial pro forma results, simulating the consolidation of Petz and Cobasi results for fiscal year 2025.

Adjusted Gross Profit and Operating Expenses

Gross margin evolution, expense control and operating efficiency

Adjusted Gross Profit[1]

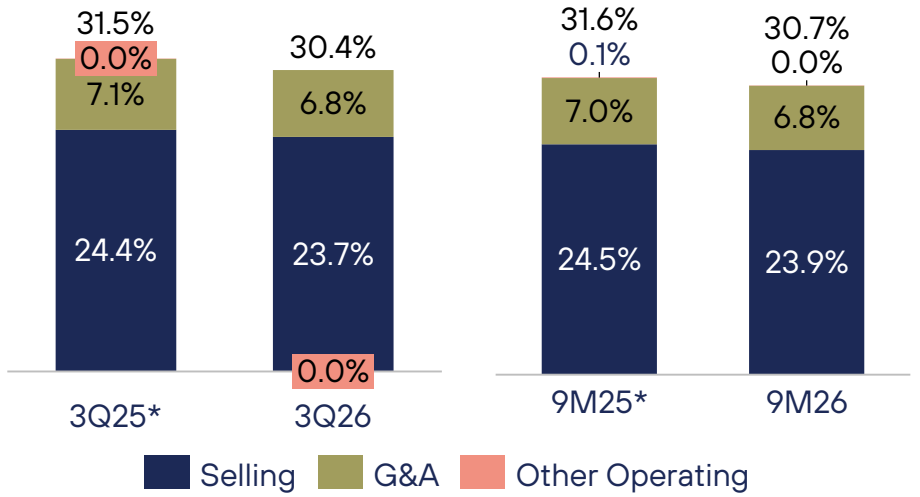
R$ million



- **+0.7 p.p. y/y gross margin expansion**
- **Commercial synergies:** unified supplier contracts
- **Private labels:** Cobasi +56.8% y/y (10.4% of sales) and Petz +15.2% y/y (14.4% of sales)

Operating Expenses

(% of Gross Revenue)



- **Operating Expenses diluted by -1.2 p.p. y/y (-0.9 p.p. in 9M26)**
- **Selling**: +3.4% y/y (-0.7 p.p. y/y)
- **G&A**: +0.8% y/y (-0.4 p.p. y/y), with the simplification of overlapping structures
and unification of contracts
- Commitment to capturing **efficiencies** and **productivity gains**

Note: Figures presented follow IAS 17.

[1] Adjusted Gross Profit excludes the one-off CAT 42 effect (R$ 20.9 mn in 3Q26; transitory, non-recurring and non-cash).

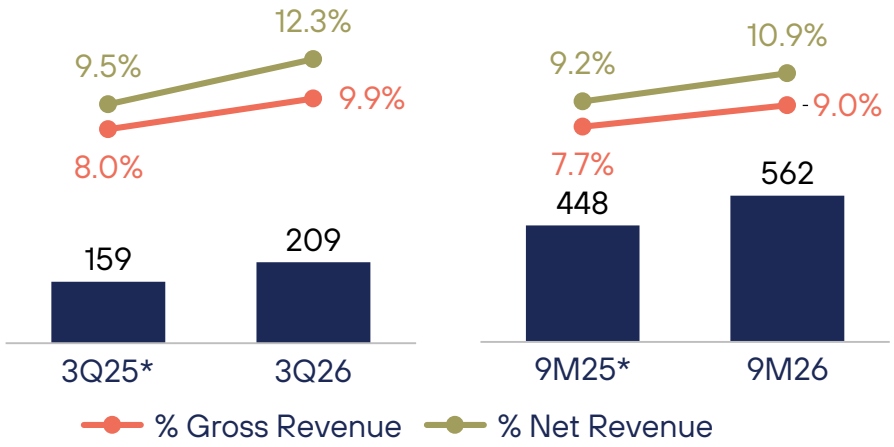
*Managerial pro forma results, simulating the consolidation of Petz and Cobasi results for fiscal year 2025.

Adjusted EBITDA and Net Income

Record profitability

Adjusted EBITDA[1]

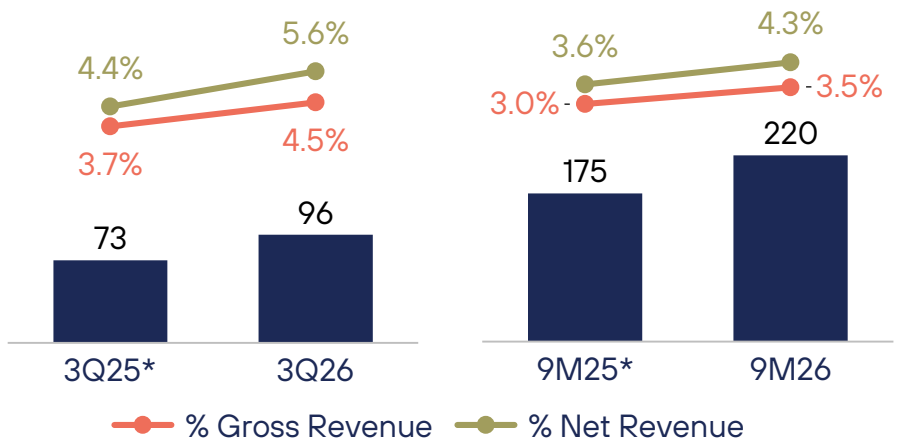
R$ million



- **Adjusted EBITDA Margin of 9.9%: +1.9 p.p. y/y, the highest in history**
- Adjusted EBITDA of R$ 209 mm, +31.5% y/y
- Expansion via gross margin (+0.7 p.p.) and expense dilution (-1.2 p.p.)
9M26: +25.5% y/y, with a margin of 9.0% (+1.3 p.p.)

Adjusted Net Income

R$ million



- **Adjusted Net Income growth of +31.1% y/y, totaling R$ 96.1 million in the quarter**
- Driven by sales, gross margin and expense efficiency

Note: Figures presented follow IAS 17.

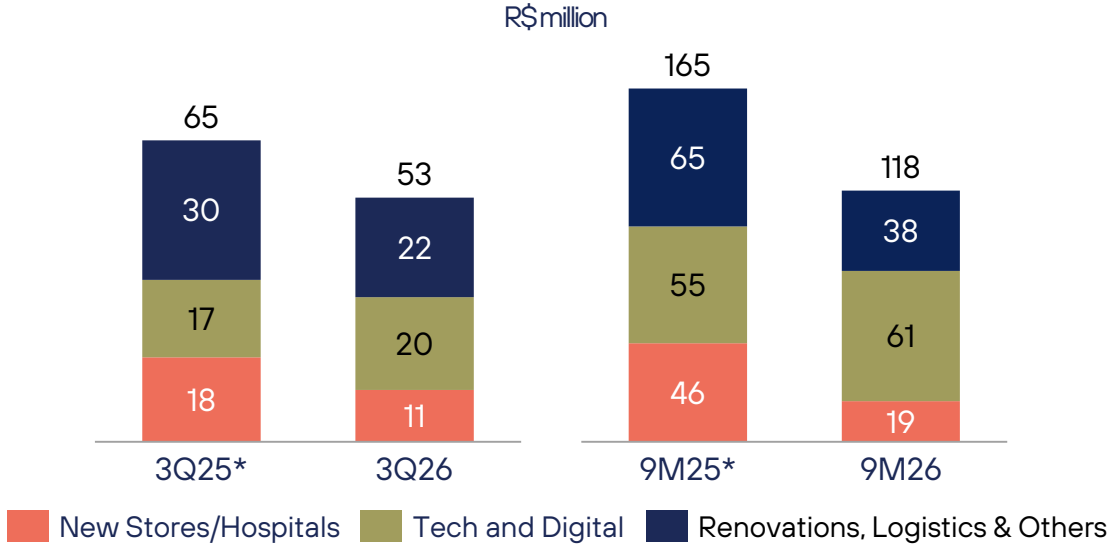
[1] Adjusted EBITDA excludes the one-off CAT 42 effect (R$ 20.9 mn in 3Q26; transitory, non-recurring and non-cash).

*Managerial pro forma results, simulating the consolidation of Petz and Cobasi results for fiscal year 2025.

Investments and Net Cash

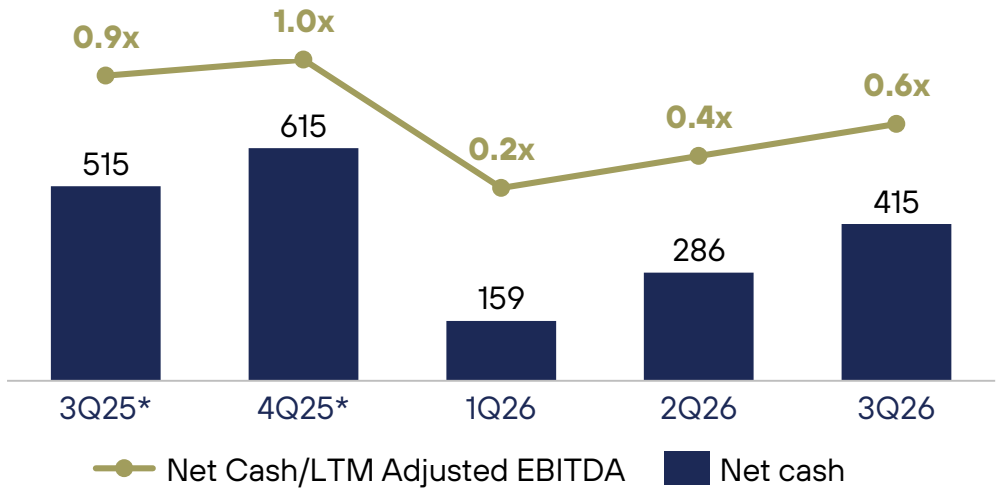
Investment discipline and rigorous management, preserving liquidity

Investments



- **-19.0% y/y reduction in Total Investments**
- Slower pace of expansion in the quarter and optimization of CAPEX per store
- Focus on essential operating and logistics infrastructure projects (DCs)
- Development initiatives for the integration and unification of systems, evolution of the digital journey, platform stability and conversion improvements in e-commerce

Net Cash



- Strong operating cash generation in 3Q26, which contributed to an **increase of R$129.0 million in the net cash position vs. 2Q26**
- -35.9% reduction in Gross Debt, following the full early redemption of Petz's debentures, in the amount of R$133.3 million, carried out in Sep/26

Note: Figures presented follow IAS 17.

*Managerial pro forma results, simulating the consolidation of Petz and Cobasi results for fiscal year 2025.

ANNUAL SUSTAINABILITY REPORT

We are proud to announce the release of the **1st Sustainability Report of Grupo Petz Cobasi**





3. Final Remarks

Paulo Nassar – CEO

GRUPO petz cobasi

Juntos no cuidado. Unidos no afeto.

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

DISCLAIMER. Statements contained in this document relating to business outlook, projections of operating and financial results and those related to Grupo Petz Cobasi's growth prospects are merely projections and, as such, are based exclusively on management's expectations regarding the future of the business. These expectations depend substantially on market conditions, the performance of the Brazilian economy, the industry and international markets and are therefore subject to change without prior notice. This performance report includes accounting and non-accounting data, such as operating data, pro forma financial data and projections based on the expectations of the Company's management. Non-accounting data have not been reviewed by the Company's independent auditors.