

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

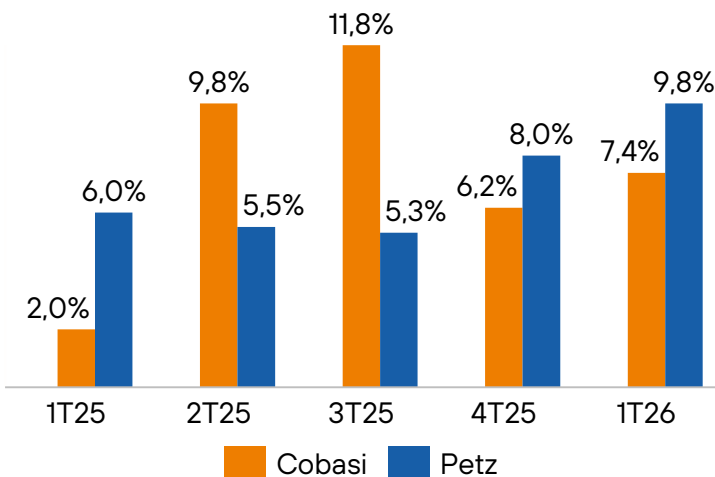
20,3% das lojas com idade inferior a 3 anos (não maduras)

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%



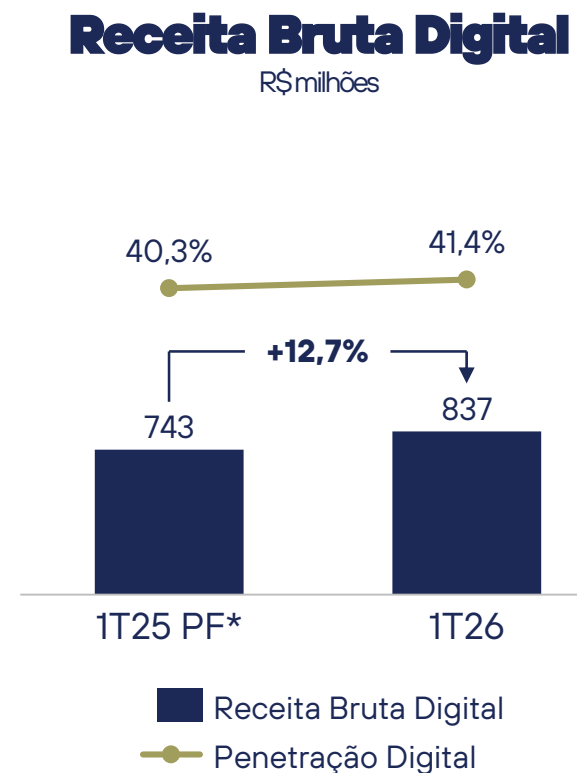
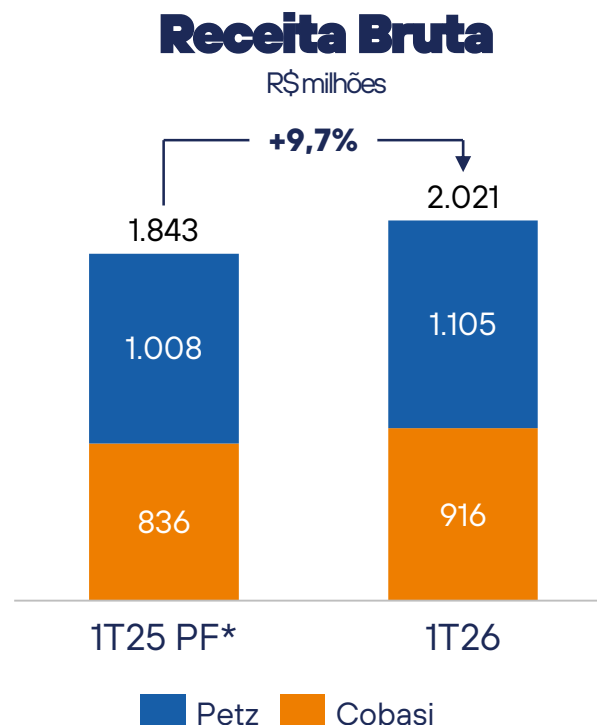
Receita Bruta

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%



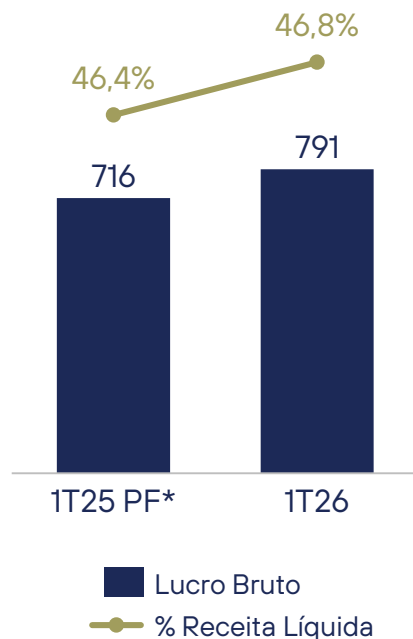
Lucro Bruto e Despesas Operacionais

Evolução de margem bruta, controle de despesas e eficiência operacional

Lucro Bruto

R\$ milhões

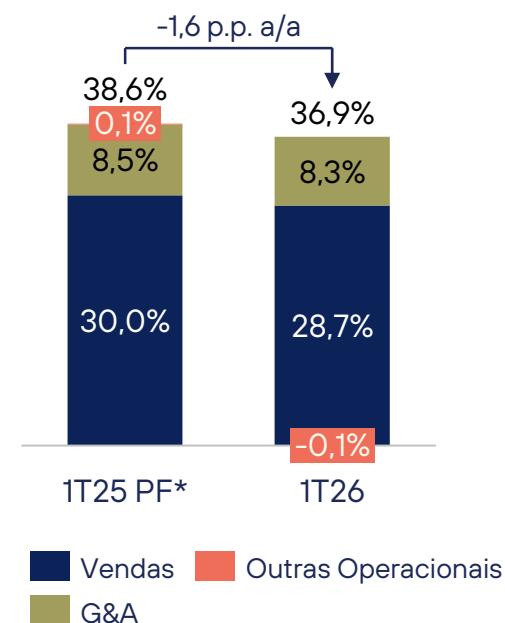
- **Expansão de +0,4 p.p. a/a de margem bruta**
- **Crescimento com equilíbrio entre precificação e rentabilidade**
- **Marcas próprias em expansão relevante:** Petz +25,0% a/a (13,5% das vendas) e Cobasi +55,1% a/a (8,0%)
- **Mix de canais equilibrado** e maior participação de categorias como **Farmácia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



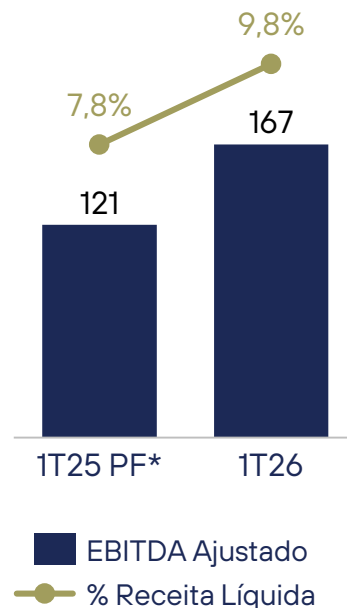
EBITDA Ajustado e Lucro Líquido

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

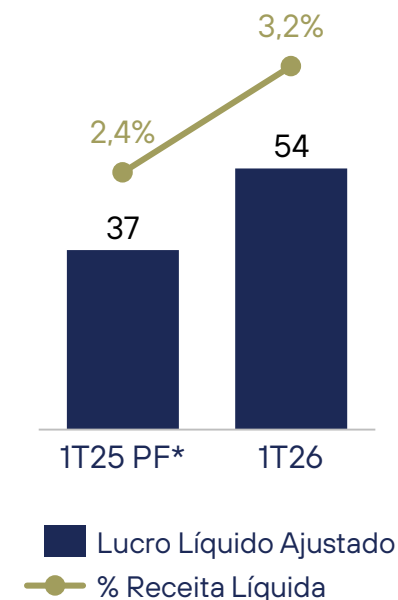


Lucro Líquido Ajustado

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



Investimentos e Caixa Líquido

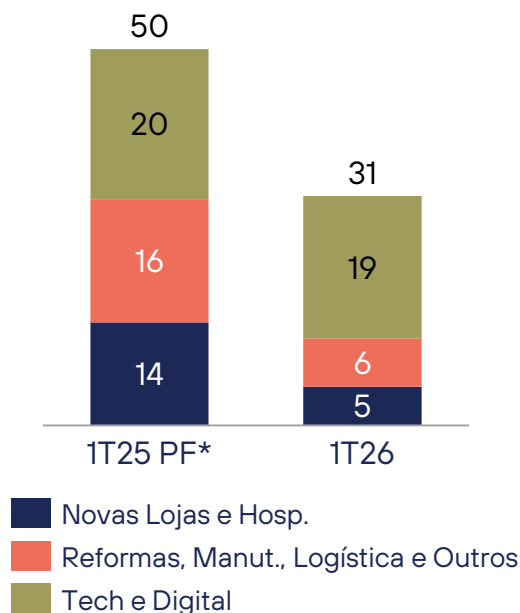
Disciplina de investimentos e gestão rigorosa, preservando a liquidez

Investimentos

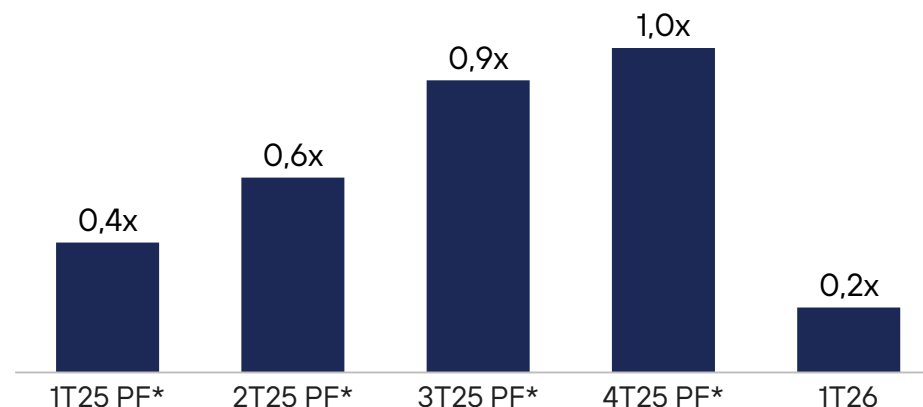
R\$ milhões

- **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**

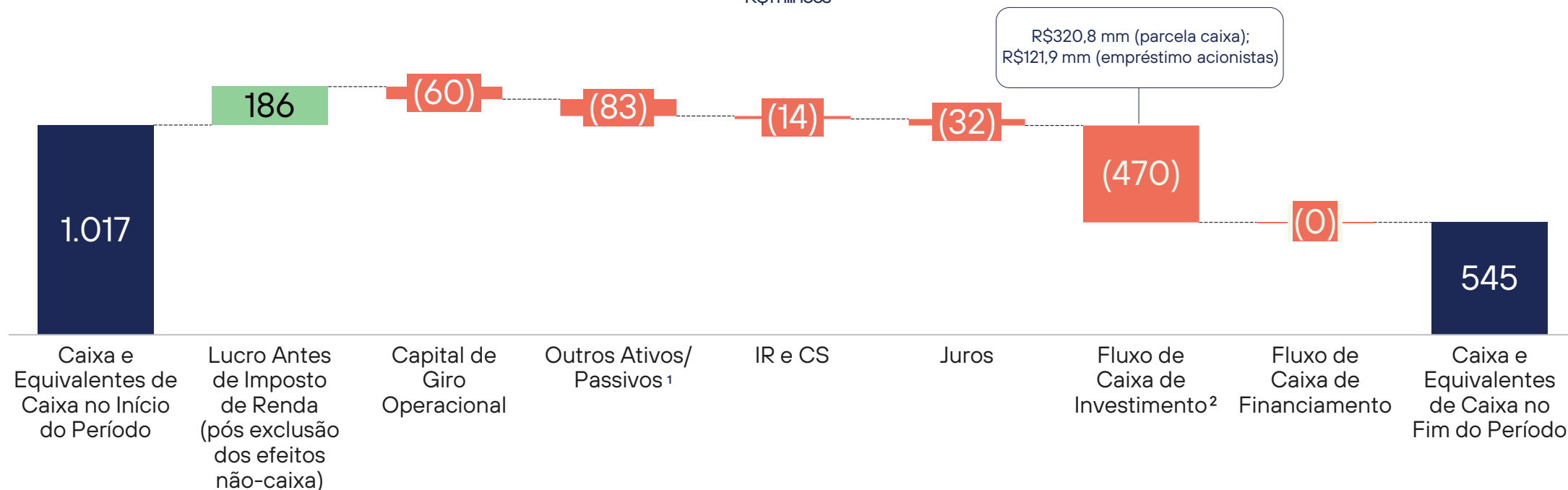
- Jan/26: Pagamento R\$320,8 milhões (parcela caixa aos acionistas de Petz, conforme o Acordo de Associação da Fusão)
- Empréstimo de R\$122,5 milhões aos acionistas que manifestaram interesse em discutir judicialmente a eventual não incidência de IR sobre o ganho de capital na incorporação de ações

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.