



Relatório da Administração dos Resultados do

1T25

MBLY B3 LISTED NM

Índice

1	Mensagem da Administração	03
2	Desempenho Financeiro	04
3	Gross Merchandise Value (GMV)	05
4	Lucro Bruto	06
5	Custos Logísticos	06
6	Marketing e Despesas com Vendas	07
7	Despesas Operacionais e Pessoais	08
8	EBITDA e EBITDA Ajustado	09
9	EBIT	09
10	Resultado Líquido	10
11	Atualização de Sinergias	11
12	Anexos	12
13	Glossário	19

Mensagem da **ADMINISTRAÇÃO**

O primeiro trimestre de 2025 marca um início de ano promissor para o Grupo Toky, com indicadores operacionais e financeiros que reforçam a trajetória de crescimento sustentável da Companhia.

Registramos um expressivo crescimento de 139,4% no GMV, atingindo R\$496,2 milhões, impulsionado majoritariamente pela junção das marcas Mobly e Tok&Stok. A receita operacional líquida também cresceu significativamente, totalizando R\$381,4 milhões, o que representa um aumento de 163,2% em relação ao mesmo período do ano anterior. Esses números refletem a incorporação dos números da operação da Tok&Stok ao Grupo Toky.

Além disso, no quesito custos, destacamos a expansão da margem bruta, que alcançou 54,8% da receita líquida, um avanço de 8,8 p.p frente ao 1T24. Essa evolução é reflexo tanto da incorporação da marca Tok&Stok, que trabalha com margens mais altas, quanto do começo das iniciativas de eficiência operacional, melhores condições de compra e gestão mais estratégica do portfólio de produtos previstos no plano de integração, que pode inclusive ser notado na margem bruta da Mobly (46,9% no 1T25 vs. 46,0% no 1T24). O resultado foi um lucro bruto de R\$209,1 milhões, representando um crescimento de 213,5% na comparação anual.

No mesmo período, alcançamos R\$53,9 milhões de EBITDA ajustado, revertendo o resultado negativo registrado no 1T24. A margem EBITDA ajustada foi de 14,1%, com um ganho de 16,1 p.p., evidenciando a melhoria significativa da rentabilidade do negócio mesmo diante de um cenário macroeconômico desafiador.

Seguimos com nosso foco em capturar as sinergias previstas com a integração da Tok&Stok, ao mesmo tempo em que promovemos avanços contínuos em nossa estrutura logística, modelo comercial e experiência do cliente. Estamos confiantes de que essas ações continuarão a gerar valor aos nossos acionistas, clientes e demais *stakeholders*.

Iniciamos o ano de 2025 com disciplina na execução de nossa estratégia e determinação para consolidar cada vez mais o Grupo Toky como referência no setor de móveis e decoração no Brasil.

Desempenho financeiro

em R\$ milhões	1T25	1T24	Var
GMV *	496,2	207,3	139,4%
Receita operacional líquida	381,4	144,9	163,2%
(-) Custo dos produtos vendidos	(172,3)	(78,3)	120,2%
(=) Lucro Bruto	209,1	66,7	213,6%
% da Receita Líquida	54,8%	46,0%	8,8 p.p
(-) Custos logísticos	(46,3)	(19,0)	144,2%
% da Receita Líquida	(12,1%)	(13,1%)	0,9 p.p
(=) Margem de Contribuição II	162,8	47,7	241,3%
% da Receita Líquida	42,7%	32,9%	9,8 p.p
(-) Mkt & despesas c/ vendas	(45,9)	(24,1)	90,2%
% da Receita Líquida	(12,0%)	(16,7%)	4,6 p.p
(=) Margem de Contribuição III	116,9	23,6	396,2%
% da Receita Líquida	30,6%	16,3%	14,4 p.p
(-) Pessoal administrativo	(27,0)	(11,6)	133,1%
% da Receita Líquida	(7,1%)	(8,0%)	0,9 p.p
(-) Despesas operacionais	(35,9)	(14,8)	143,5%
% da Receita Líquida	(9,4%)	(10,2%)	0,8 p.p
(=) EBITDA Ajustado	53,9	(2,8)	NA
% da Receita Líquida	14,1%	(1,9%)	16,1 p.p
(+/-) Efeitos não-recorrentes	(0,8)	(0,8)	(0,8%)
(=) EBITDA	53,1	(3,6)	NA
% da Receita Líquida	13,9%	(2,5%)	16,4 p.p
(-) D&A	(53,1)	(17,6)	202,7%
(=) EBIT	(0,0)	(21,1)	(99,8%)
% da Receita Líquida	(0,0%)	(14,6%)	14,6 p.p
(=) EBIT Ajustado	0,7	(20,4)	NA
% da Receita Líquida	0,2%	(14,1%)	14,2 p.p
Resultado financeiro, líquido	(43,8)	(0,1)	NA
(=) Lucro/prejuízo do período	(43,9)	(21,3)	106,2%
% da Receita Líquida	(11,5%)	(14,7%)	3,2 p.p
(=) Lucro/prejuízo ajustado do período	(43,1)	(20,5)	110,2%
% da Receita Líquida	(11,3%)	(14,1%)	2,8 p.p

Gross Merchandise Value (GMV)

Gross Merchandise Value (GMV) em R\$ milhões	Grupo Toky			Mobly		Tok&Stok
	1T25	1T24	Var	1T25	Var	1T25
Website	109,6	72,6	50,9%	53,3	(26,6%)	56,3
Marketplace	58,0	56,5	2,6%	58,0	2,6%	-
Lojas	318,9	62,4	410,7%	56,7	(9,2%)	262,2
Sellercenter	7,3	12,2	(40,3%)	7,3	(40,3%)	-
Outras Receitas	2,5	3,5	(30,3%)	2,5	(30,3%)	-
GMV	496,2	207,3	139,4%	177,7	(14,3%)	318,5
Receita Op. Líquida	381,4	144,9	163,2%	127,2	(12,2%)	254,2

No 1T25, o GMV consolidado do Grupo Toky atingiu R\$496,2 milhões, crescimento expressivo de 139,4% em relação ao mesmo período de 2024, impulsionado principalmente pela consolidação integral da Tok&Stok, cujos números passaram a compor integralmente os resultados da Companhia a partir de novembro de 2024.

O destaque do trimestre foi o desempenho das lojas físicas da Tok&Stok, que totalizaram R\$318,9 milhões em GMV no período, representando equivalentes a 64,3% do GMV consolidado. As lojas Mobly tiveram queda no GMV de 9,2% contra o mesmo período do ano passado, puxado pelo fechamento de duas lojas durante o ano de 2024. Comparando apenas as mesmas lojas ("Same Store Sales"), o GMV teve queda de 8,0%.

Já o canal digital (*website*), somando Mobly e Tok&Stok, registrou R\$109,6 milhões em GMV, alta de 50,9% frente ao 1T24. Olhando apenas o Website Mobly, tivemos uma queda de 26,6% em relação ao período anterior. Essa queda é devido a uma mudança na estratégia de marketing digital do site que ocorreu em outubro de 2024, a qual diminuía desproporcionalmente o custo de marketing vs. a receita perdida, levando a um aumento na margem de contribuição III (percentual e absoluta).

O canal de marketplace manteve trajetória de crescimento, com GMV de R\$58,0 milhões, avanço de 2,6% na comparação anual, refletindo a consolidação de parcerias estratégicas iniciadas em 2024.

A Receita Líquida consolidada acompanhou esse movimento, crescendo 163,2% em relação ao 1T24, totalizando R\$381,4 milhões no trimestre. A maior representatividade da Tok&Stok também contribuiu positivamente para a diversificação dos canais e melhoria no mix de produtos ofertados.

Lucro Bruto

em R\$ milhões	1T25	1T24	Var
Receita Op. Líquida	381,4	144,9	163,2%
(-) Custo dos produtos vendidos	(172,3)	(78,3)	120,2%
(=) Lucro Bruto	209,1	66,7	213,6%
% da Receita Líquida	54,8%	46,0%	8,8 p.p

No 1T25, o Lucro Bruto consolidado do Grupo Toky totalizou R\$209,1 milhões, um crescimento expressivo de 213,6% em relação ao 1T24 (Mobly), refletindo o aumento significativo da Receita Líquida no período (+163,2%) e a maior representatividade da Tok&Stok no portfólio com a consolidação do grupo..

A Margem Bruta consolidada atingiu 54,8%, um avanço de 8,8 p.p. frente ao mesmo trimestre do ano anterior. Essa melhora foi impulsionada majoritariamente pela junção da operação da Tok&Stok, que possui uma margem bruta superior à da marca Mobly, e também por melhorias de negociações com fornecedores no período, conforme previsto no plano de sinergias.

Custos Logísticos

em R\$ milhões	1T25	1T24	Var
(-) Transportes	(29,5)	(13,7)	114,8%
(-) Meios de Pagamento	(7,4)	(2,3)	228,4%
(-) Pessoas - Logística	(9,2)	(2,8)	232,6%
(-) Perda de Crédito Esperada	(0,2)	(0,2)	(9,5%)
(-) Custos Logísticos	(46,3)	(19,0)	144,2%
% da Receita Líquida	(12,1%)	(13,1%)	0,9 p.p

Os custos logísticos consolidados totalizaram R\$46,3 milhões no 1T25, um aumento significativo em relação ao 1T24, em função do maior volume de operações decorrente da consolidação do Grupo Toky. Esse crescimento é reflexo direto da consolidação da estrutura logística da Tok&Stok, que passou a ser integralmente incorporada à Companhia, aumentando o volume de entregas e a complexidade operacional.

Como percentual da Receita Líquida, os custos representaram 12,1%, praticamente estáveis frente aos 13,1% do 1T24, com uma melhora de 0,9 p.p., indicando avanços na diluição dos custos logísticos diante de uma base de receita significativamente maior.

Marketing & Despesas com Vendas

em R\$ milhões	1T25	1T24	Var
(-) Propaganda e Publicidade	(18,0)	(18,6)	(3,5%)
(-) Pessoas - Vendas	(28,0)	(5,5)	405,8%
(-) Mkt & despesas c/ vendas	(45,9)	(24,1)	90,2%
% da Receita Líquida	(12,0%)	(16,7%)	4,6 p.p

As despesas com Marketing e Vendas incluem investimentos em publicidade, promoção e pessoal diretamente envolvido nas atividades de vendas.

As Despesas com Marketing e Vendas totalizaram R\$45,9 milhões no 1T25, representando um aumento de 90,2% em relação ao mesmo período de 2024. Como percentual da Receita

Líquida, essas despesas representaram 12,0%, uma redução de 4,6 p.p. frente aos 16,7% registrados no 1T24.

A alta nominal foi influenciada principalmente pela consolidação da estrutura de vendas da Tok&Stok, refletida na linha de pessoal de vendas, que passou de R\$5,5 milhões no 1T24 para R\$28,0 milhões no 1T25, um aumento de mais de 400%. Já os gastos com propaganda e publicidade totalizaram R\$18,0 milhões, levemente abaixo do mesmo período do ano anterior (-3,5%). Isso se deve tanto à mudança na estratégia de marketing na Mobly comentada anteriormente, quanto à incorporação dos números da Tok&Stok, cujo investimento em marketing é menor que o da Mobly.

Apesar da alta nos valores absolutos, o ganho de escala da Companhia – com um crescimento de mais de 160% na Receita Líquida – permitiu a diluição das despesas de marketing e vendas como percentual da receita. Isso evidencia a capacidade do Grupo Toky de absorver a estrutura da Tok&Stok mantendo a disciplina na alocação de recursos promocionais e comerciais.

Despesas Operacionais e Pessoal Administrativo

em R\$ milhões	1T25	1T24	Var
(-) Pessoal - Administrativo	(27,0)	(11,6)	133,1%
(-) Despesas Comerciais	(38,5)	(9,3)	315,4%
(-) Despesas Gerais e Administrativas	(7,7)	(6,2)	23,2%
(+/-) Outras (despesas) receitas operacionais líquidas	10,2	0,6	NA
(-) Despesas Operacionais e Pessoal Administrativo	(63,0)	(26,5)	137,9%
% da Receita Líquida	(16,5%)	(18,3%)	1,8 p.p

As Despesas com Pessoal Operacional e Administrativo aumentaram 133,1% no 1T25, impactadas pela integração da Tok&Stok desde novembro/24. Como percentual da Receita Líquida, essas despesas diminuíram 1,8 bps, ficando em 16,5% no trimestre, contra 18,3% no mesmo trimestre do ano anterior. A queda no percentual se deve majoritariamente ao aumento na linha de outras receitas operacionais. Isso se deve a um ajuste de provisão para contingências jurídicas na Tok&Stok que, após adequação de normas de provisionamento e alinhado à prática da Mobly, entendemos ter sido provisionado a maior no passado.

Considerando apenas a marca Mobly, as despesas reduziram significativamente no 1T25 vs. 1T24 (R\$20,8 milhões vs. R\$26.5 milhões, respectivamente), tanto devido a ganhos de eficiência nas despesas comerciais, quanto ao compartilhamento de despesas entre empresas do Grupo Toky.

EBITDA e EBITDA Ajustado

em R\$ milhões	1T25	1T24	Var
(=) Margem de Contribuição III	116,9	23,6	396,2%
(-) Pessoal - Administrativo	(27,0)	(11,6)	133,1%
(-) Despesas Operacionais	(35,9)	(14,8)	143,5%
(=) EBITDA Ajustado	53,9	(2,8)	NA
% da Receita Líquida	14,1%	(1,9%)	16,1 p.p
(+ / -) Efeitos não-recorrentes	(0,8)	(0,8)	(0,8%)
(=) EBITDA	53,1	(3,6)	NA
% da Receita Líquida	13,9%	(2,5%)	16,4 p.p

No 1T25, o EBITDA Ajustado do Grupo Toky totalizou R\$53,9 milhões, revertendo o resultado negativo de R\$2,8 milhões reportado no mesmo período de 2024. A margem EBITDA Ajustada atingiu 14,1% da Receita Líquida, um avanço expressivo de 16,1 p.p. na comparação anual, refletindo a combinação de maior escala, ganhos operacionais e controle de despesas.

O forte crescimento da Margem de Contribuição III, que quintuplicou no período (de R\$23,6 milhões para R\$116,9 milhões), foi o principal impulsionador do resultado operacional. A diluição das despesas fixas, sobretudo administrativas, sobre uma base de receita mais ampla também contribuiu de forma significativa para a expansão da rentabilidade.

Esse desempenho reflete os avanços iniciais na captura de sinergias entre Mobly e Tok&Stok, bem como a disciplina na execução da estratégia de crescimento com foco em rentabilidade.

EBIT

em R\$ milhões	1T25	1T24	Var
(=) EBITDA	53,1	(3,6)	NA
(-) Depreciação e Amortização	(53,1)	(17,6)	202,7%
(=) EBIT	(0,0)	(21,1)	(99,8%)
% da Receita Líquida	(0,0%)	(14,6%)	14,6 p.p
(=) EBIT Ajustado	0,7	(20,4)	NA
% da Receita Líquida	0,2%	(14,1%)	14,2 p.p

Revertendo parcialmente o prejuízo operacional registrado no mesmo período de 2024, a Companhia atingiu breakeven no EBIT no 1T25, frente à perda de R\$21,1 milhões no 1T24. A margem EBIT evoluiu 14,6 p.p. no período, refletindo o avanço consistente no desempenho operacional.

A melhora foi impulsionada pela forte expansão do EBITDA, que totalizou R\$53,1 milhões no trimestre, mesmo diante de um aumento relevante nas despesas com depreciação e amortização, que somaram R\$53,1 milhões — alta de 202,7% em relação ao 1T24. Desse total, R\$4,5 milhões referem-se à amortização da mais-valia apurada na alocação do preço pago na combinação de negócios com a Tok&Stok, enquanto o restante da variação está relacionado à maior base de ativos intangíveis e de direito de uso, que também decorre, em grande parte, dessa mesma transação. Esses efeitos são pontuais e puramente contábeis, sem impacto no caixa da Companhia.

O EBIT Ajustado, que desconsidera efeitos não-recorrentes, foi positivo em R\$0,7 milhão, frente a um resultado negativo de R\$ 20,4 no 1T24, influenciado pela reversão do prejuízo operacional observado nas seções anteriores

Resultado Líquido

em R\$ milhões	1T25	1T24	Var
(=) EBIT	(0,0)	(21,1)	(99,8%)
(-) Despesas financeiras	(45,5)	(9,1)	401,6%
(+) Receitas financeiras	1,7	8,9	(81,0%)
(=) Lucro Líquido	(43,9)	(21,3)	106,2%
% da Receita Líquida	(11,5%)	(14,7%)	3,2 p.p
(=) Lucro/prejuízo ajustado do exercício	(43,1)	(20,5)	110,2%
% da Receita Líquida	(11,3%)	(14,1%)	2,8 p.p

O Resultado Financeiro do 1T25 representou uma despesa de R\$43,8 milhões, impactado majoritariamente pelo acréscimo dos juros sobre dívidas da Tok&Stok.

Considerando os efeitos mencionados anteriormente, a Companhia registrou um prejuízo líquido de R\$43,9 milhões no trimestre. Ajustado pelos efeitos não recorrentes, o Prejuízo Líquido Ajustado foi de R\$43,1 milhões no trimestre, ou -11,2% da receita líquida. Mesmo com o acréscimo dos juros da dívida da Tok&Stok, a margem líquida ainda assim teve uma melhora expressiva de 2,8 p.p.

Atualização de Sinergias

Como divulgado anteriormente, no âmbito da transação com a Tok&Stok, a Companhia identificou sinergias potenciais significativas para impulsionar a geração de fluxo de caixa ao longo do tempo.

De acordo com uma análise detalhada realizada por consultores contratados pela Companhia, foi identificado que o fluxo de caixa da Companhia tem o potencial de aumentar gradualmente,

podendo resultar em um incremento anual adicional de R\$80 milhões a R\$135 milhões ao longo de cinco anos.

Até março de 2025, a Companhia já havia capturado uma parte significativa das sinergias projetadas. Considerando os valores observados por meio de iniciativas para maior eficiência administrativa e logística, a Companhia já havia assegurado aproximadamente R\$29 milhões.

ANEXOS

Anexo I

i. Consolidado

em R\$ mil	1T25	1T24	Var
Receita operacional líquida	381.412	144.927	163,2%
Custo dos produtos vendidos	(172.303)	(78.254)	120,2%
Lucro bruto	209.109	66.673	213,6%
Receitas (despesas) operacionais			
Despesas comerciais	(164.656)	(66.024)	149,4%
Despesas gerais e administrativas	(54.059)	(21.712)	149,0%
Perda de crédito esperada	(182)	(201)	(9,5%)
Outras (despesas) receitas operacionais líquidas	9.748	117	NA
Prejuízo antes do resultado financeiro e do imposto de renda e contribuição social	(40)	(21.147)	(99,8%)
Despesas financeiras	(45.518)	(9.075)	401,6%
Receitas financeiras	1.700	8.948	(81,0%)
Resultado financeiro, líquido	(43.818)	(127)	NA
Prejuízo do exercício	(43.858)	(21.274)	106,2%
Prejuízo atribuível a sócios controladores	(32.460)	(21.273)	52,6%
Prejuízo atribuível a sócios não controladores	(11.397)	(14.902)	(23,5%)
Básico	(0,3)	(0,6)	(56,0%)
Diluído	(0,1)	(0,6)	(78,8%)

ii. Mobly

em R\$ milhões	1T25	1T24	Var
GMV *	177,7	207,3	(14,3%)
Receita operacional líquida	127,2	144,9	(12,2%)
(-) Custo dos produtos vendidos	(67,5)	(78,3)	(13,7%)
(=) Lucro Bruto	59,7	66,7	(10,4%)
% da Receita Líquida	46,9%	46,0%	0,9 p.p
(-) Custos logísticos	(16,6)	(19,0)	(12,8%)
% da Receita Líquida	(13,0%)	(13,1%)	0,1 p.p
(=) Margem de Contribuição II	43,2	47,7	(9,5%)
% da Receita Líquida	33,9%	32,9%	1 p.p
(-) Mkt & despesas c/ vendas	(18,1)	(24,1)	(25,1%)
% da Receita Líquida	(14,2%)	(16,7%)	2,5 p.p
(=) Margem de Contribuição III	25,1	23,6	6,5%
% da Receita Líquida	19,7%	16,3%	3,5 p.p
(-) Pessoal administrativo	(6,4)	(11,6)	(45,2%)
% da Receita Líquida	(5,0%)	(8,0%)	3 p.p
(-) Despesas operacionais	(14,4)	(14,8)	(2,2%)
% da Receita Líquida	(11,3%)	(10,2%)	-1,2 p.p
(=) EBITDA Ajustado	4,3	(2,8)	NA
% da Receita Líquida	3,4%	(1,9%)	5,3 p.p
(+/-) Efeitos não-recorrentes	(0,8)	(0,8)	(0,8%)
(=) EBITDA	3,5	(3,6)	NA
% da Receita Líquida	2,8%	(2,5%)	5,2 p.p
(-) D&A	(19,4)	(17,6)	10,4%
(=) EBIT	(15,9)	(21,1)	(25,0%)
% da Receita Líquida	(12,5%)	(14,6%)	2,1 p.p
(=) EBIT Ajustado	(19,5)	(17,7)	10,2%
% da Receita Líquida	(15,3%)	(12,2%)	-3,1 p.p
Resultado financeiro, líquido	(10,4)	(0,1)	NA
(=) Lucro/prejuízo do período	(26,3)	(21,3)	23,5%
% da Receita Líquida	(20,6%)	(14,7%)	-6 p.p
(=) Lucro/prejuízo ajustado do período	(25,5)	(20,5)	24,4%
% da Receita Líquida	(20,0%)	(14,1%)	-5,9 p.p

Anexo II

em R\$ mil	1T25	4T24	Var
Ativo			
Circulante			
Caixa e equivalentes de caixa	34.244	23.036	48,7%
Contas a receber	91.424	138.956	(34,2%)
Estoques	241.459	272.030	(11,2%)
Créditos diversos	39.910	33.454	19,3%
Depósitos e bloqueios judiciais	427	431	(0,9%)
Impostos a recuperar	238.403	229.809	3,7%
Total do ativo circulante	645.867	697.716	(7,4%)
Não circulante			
Investimentos	-	-	-
Impostos a recuperar	161.374	159.234	1,3%
Outras Contas a Receber	-	4.738	NA
Depósitos e bloqueios judiciais	91.851	87.494	5,0%
Créditos Diversos	13.062	4.941	164,4%
Partes relacionadas	-	-	NA
Imobilizado	186.895	196.350	(4,8%)
Direito de uso	333.970	374.452	(10,8%)
Intangível	502.896	506.098	(0,6%)
Total do ativo não circulante	1.290.048	1.333.307	(3,2%)
Total do ativo	1.935.915	2.031.023	(4,7%)
Passivo			
Circulante			
Fornecedores	173.546	225.645	(23,1%)
Risco Sacado	3.090	6.640	(53,5%)
Salários e encargos sociais	61.257	65.135	(6,0%)
Impostos a recolher	150.948	114.980	31,3%
Adiantamentos de clientes	39.418	42.062	(6,3%)
Passivo de arrendamento	99.993	105.599	(5,3%)

Provisão para contingências	493	-	NA
Provisões	10.701	-	NA
Outras contas a pagar	38.354	34.029	12,7%
Partes relacionadas - Passivo	-		NA
Total do passivo circulante	577.800	594.090	(2,7%)
Não circulante			
Provisão para perdas em investimentos	-	-	NA
Fornecedores	8.550	8.550	-
Dívidas com acionistas não controladores	4.995	256.825	(98,1%)
Provisão para contingências	69.114	77.678	(11,0%)
Impostos a recolher	22.288	22.729	(1,9%)
Outras contas a pagar	67.333	75.543	(10,9%)
Passivo de arrendamento	317.262	354.319	(10,5%)
Tributos diferidos	89.786	89.786	-
Empréstimos e financiamentos	631.707	357.833	76,5%
Total do passivo não circulante	1.211.035	1.243.263	NA
Patrimônio líquido			
Capital social	1.085.945	1.085.945	-
Reservas de Capital	46.205	48.938	(5,6%)
Prejuízos acumulados	(807.332)	(774.872)	4,2%
Patrimônio líquido atribuível aos acionistas controladores	324.818	360.011	(9,8%)
Participação de não controladores	(177.739)	(166.342)	6,9%
Total do patrimônio líquido	147.079	193.669	(24,1%)
Total do passivo e patrimônio líquido	1.935.914	2.031.022	(4,7%)

Anexo III

em R\$ mil		1T25	1T24
Fluxo de caixa das atividades operacionais	Prejuízo do exercício	(43.858)	(21.273)
	Depreciação	10.971	5.426
	Amortização	8.024	3.173
	Depreciação - direito de uso	26.765	10.351
	Amortização de mais valia	444	-
	Atualização monetário sobre empréstimos	22.044	-
	Juros passivos de arrendamento	13.046	3.157
	Juros sobre antecipação de recebíveis	6.814	2.918
	Outras receitas/(despesas) financeiras	932	(6.303)
	Provisões para contingências	(8.070)	1.278
	Provisões	-	60
	Resultado da equivalência patrimonial, líquido de impostos	-	-
	Resultado da alienação de imobilizado e intangível	50	(134)
	Perda por redução ao valor recuperável do contas a receber	(155)	201
	Provisão para realização dos estoques	(2.834)	751
	Provisão para programa de incentivo a longo prazo	(2.732)	279
Variação nos ativos operacionais	Contas a receber	40.874	(2.425)
	Estoques	32.961	1.267
	Depósitos e bloqueios judiciais	(4.357)	(2.769)
	Créditos diversos e impostos a recuperar	(20.574)	2.422
Variação nos passivos operacionais	Fornecedores e outras contas a pagar	(48.834)	(14.367)
	Salários e encargos sociais e impostos a recolher	30.717	1.274
	Adiantamentos de clientes	(2.644)	1.444
	Contas a pagar para partes relacionadas	-	01
Caixa utilizado nas atividades operacionais	Caixa utilizado nas atividades operacionais	59.584	(13.269)
	Pagamento de juros sobre empréstimos e financiamentos	-	(52)
	Pagamento de juros sobre passivo de arrendamento	(13.046)	(3.206)
	Pagamento de juros de antecipação de recebíveis	-	(2.918)
	Outros juros pagos	-	(931)
	Pagamento de contingências	-	-
	Fluxo de caixa líquido utilizado nas atividades operacionais	46.538	(20.376)

Fluxo de caixa das atividades de investimento	Juros de aplicações financeiras	-	4.287
	Aumento de capital em controladas	-	-
	Recursos provenientes da alienação de ativo imobilizado	-	889
	Aquisição do ativo imobilizado	(6.517)	(5.677)
	Aquisição do ativo intangível	-	(3.326)
	Fluxo de caixa utilizado nas atividades de investimento	(6.517)	(3.827)
Fluxo de caixa das atividades de financiamento	Captação de empréstimos	-	11.584
	Pagamento de empréstimos e financiamentos	-	(16.377)
	Pagamento de passivo de arrendamento	(28.813)	(9.099)
	Caixa líquido proveniente das atividades de financiamento	(28.813)	(13.892)
Caixa e equivalentes de caixa no início do exercício		23.036	152.632
Caixa e equivalentes de caixa no final do exercício		34.244	114.537
Aumento (redução) líquida em caixa e equivalentes de caixa		11.208	(38.095)

Glossário

1P

Produtos do estoque da Companhia comercializados nas plataformas on-line

CAPITAL DE GIRO

Calculado como a soma de dias de contas a receber de clientes (usando GMV como base) e dias de estoque, menos os dias de fornecedores, considerando GMV e CMV nos últimos 12 meses.

DESPESAS COM VENDAS, GERAIS E ADMINISTRATIVAS (SG&A)

Ajustadas SG&A excluindo os efeitos da consolidação das transportadoras subsidiárias.

DÍVIDA (CAIXA) LÍQUIDA

Calculada como a soma de endividamento de curto prazo e longo prazo, menos disponibilidades e contas a receber de cartão de crédito líquido de antecipação.

EBITDA AJUSTADO (LAJIDA)

Lucro operacional antes de juros, impostos, depreciação e amortização e excluindo outras receitas/despesas operacionais e equivalência patrimonial.

FIRST ORDER PROFITABILITY

Rentabilidade do Primeiro Pedido: é a comparação da margem de contribuição no primeiro pedido de novos clientes com o Custo de Aquisição do Cliente (CAC).

GERAÇÃO (CONSUMO) DE CAIXA

Como forma de capturar todos os efeitos, a geração ou consumo de caixa é medida pela variação da dívida líquida em relação ao trimestre anterior, sempre desconsiderando eventuais

recursos de operações de aumento de capital.

GMV (GROSS MERCHANDISE VOLUME)

Vendas de mercadorias próprias, vendas realizadas no Marketplace e outras receitas, antes dos cancelamentos e impostos. Exclui boletos não pagos.

GMV E-COMMERCE (GROSS MERCHANDISE VALUE)

Montante transacionado em R\$ em nosso site, incluindo os valores de 1P e 3P, antes dos cancelamentos e impostos. Exclui boletos não pagos

GMV TOTAL BRUTO

Montante transacionado em R\$ em nosso site e lojas, antes de cancelamentos e impostos. Exclui boletos não pagos.

GMV TOTAL LÍQUIDO

Montante transacionado em R\$ em nosso site e lojas, líquido de cancelamentos e bruto de impostos.

LEAD TIME

Tempo decorrido entre o princípio e o fim de um processo, ou, aquele permitido para que o processo se complete.

LUCRO BRUTO AJUSTADO

Lucro bruto excluindo os efeitos da consolidação das transportadoras subsidiárias.

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO I

Lucro bruto. Permite ver a contribuição de uma venda após a dedução do custo dos produtos vendidos.

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO II

Lucro bruto após a dedução das despesas ligadas à logística (frete e pessoas de armazém) e aos meios de pagamento.

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO III

Margem de contribuição II após deduzidas as despesas de marketing, despesas com pessoal de lojas e pessoal de pós-vendas.

MARKETPLACE OU 3P

Produtos de parceiros ("sellers") comercializados nas plataformas on-line.

NA

Não aplicável.

PARTICIPAÇÃO MARKETPLACE

Vendas do Marketplace sobre o GMV consolidado total.

REVERSA

Produtos devolvidos por motivos diversos, como avarias ou apenas por decisão do cliente de devolver.

SAME DAY DELIVERY

Entrega no mesmo dia.

SELLER

Todos aqueles que vendem seus produtos no marketplace.

SELLERCENTER

Serviço disponível para que os sellers utilizem nosso marketplace para realizarem suas vendas.

VENDAS MESMAS LOJAS

Receita de lojas em operação há mais de doze meses.



1Q25

Earnings Release

MBLY B3 LISTED NM

Index

1	Message from Management	03
2	Financial Performance	04
3	GMV	05
4	Gross Profit	06
5	Fulfillment Costs	06
6	Marketing & Sales Expenses	07
7	Fixed Expenses	08
8	EBITDA and Adjusted EBITDA	09
9	EBIT	09
10	Net Result	10
11	Synergies Update	11
12	Appendix	12
13	Glossary	19

Message from **MANAGEMENT**

The first quarter of 2025 marks a strong start to the year for Grupo Toky, with operational and financial indicators reinforcing the Company's trajectory of sustainable growth.

We reported a significant 139.4% increase in GMV, reaching R\$496.2 million, primarily driven by the combination of the Mobly and Tok&Stok brands. Net operating revenue also posted strong growth, totaling R\$381.4 million, up 163.2% compared to the same period last year. These figures reflect the full consolidation of Tok&Stok's operations into Grupo Toky.

On the cost side, we highlight the expansion of our gross margin, which reached 54.8% of Net Revenue, an improvement of 8.8 p.p. versus 1Q24. This margin expansion was supported by the integration of the Tok&Stok brand — which operates with structurally higher margins — as well as the early impact of operational efficiency initiatives, improved purchasing terms, and more strategic product portfolio management as outlined in our integration plan. This progress is also evident in Mobly's standalone gross margin, which rose to 46.9% in 1Q25, up from 46.0% in 1Q24. As a result, gross profit reached R\$209.1 million, representing a 213.5% year-over-year increase.

During the same period, we delivered R\$53.9 million in adjusted EBITDA, reversing the negative result reported in 1Q24. The adjusted EBITDA margin reached 14.1%, a 16.1 p.p. improvement, clearly demonstrating enhanced business profitability despite a challenging macroeconomic environment.

We remain focused on capturing the synergies defined in the Tok&Stok integration, while continuing to enhance our logistics platform, commercial model, and customer experience. We are confident that these efforts will continue to create long-term value for our shareholders, customers, and all stakeholders.

We entered 2025 with strong strategic discipline and a firm commitment to further consolidating Grupo Toky as a leading player in Brazil's furniture and home décor industry.

Financial Performance

in BRL millions	1Q25	1Q24	Var
GMV *	496.2	207.3	139.4%
Net Revenue	381.4	144.9	163.2%
(-) Costs of Goods Sold	(172.3)	(78.3)	120.2%
(=) Gross Profit	209.1	66.7	213.6%
% of Net Revenue	54.8%	46.0%	8.8 p.p
(-) Fulfillment Costs	(46.3)	(19.0)	144.2%
% of Net Revenue	(12.1%)	(13.1%)	0.9 p.p
(=) Contribution Margin II	162.8	47.7	241.3%
% of Net Revenue	42.7%	32.9%	9.8 p.p
(-) Mkt & Sales Expenses	(45.9)	(24.1)	90.2%
% of Net Revenue	(12.0%)	(16.7%)	4.6 p.p
(=) Contribution Margin III	116.9	23.6	396.2%
% of Net Revenue	30.6%	16.3%	14.4 p.p
(-) Personnel Expenses	(27.0)	(11.6)	133.1%
% of Net Revenue	(7.1%)	(8.0%)	0.9 p.p
(-) Other G&A Expenses	(35.9)	(14.8)	143.5%
% of Net Revenue	(9.4%)	(10.2%)	0.8 p.p
(=) Adjusted EBITDA	53.9	(2.8)	NA
% of Net Revenue	14.1%	(1.9%)	16.1 p.p
(+/-) Non-Recurring Effect	(0.8)	(0.8)	(0.8%)
(=) EBITDA	53.1	(3.6)	NA
% of Net Revenue	13.9%	(2.5%)	16.4 p.p
(-) D&A	(53.1)	(17.6)	202.7%
(=) EBIT	(0.0)	(21.1)	(99.8%)
% of Net Revenue	(0.0%)	(14.6%)	14.6 p.p
(=) Adjusted EBIT	0.7	(20.4)	NA
% of Net Revenue	0.2%	(14.1%)	14.2 p.p
Interest Result	(43.8)	(0.1)	NA
(=) Net Income	(43.9)	(21.3)	106.2%
% of Net Revenue	(11.5%)	(14.7%)	3.2 p.p
(=) Adjusted Net Income	(43.1)	(20.5)	110.2%
% of Net Revenue	(11.3%)	(14.1%)	2.8 p.p

Gross Merchandise Value (GMV)

Gross Merchandise Value (GMV) in BRL millions	Grupo Toky			Mobly		Tok&Stok
	1Q25	1Q24	Var	1Q25	Var	1Q25
Website	109.6	72.6	50.9%	53.3	(26.6%)	56.3
Marketplace	58.0	56.5	2.6%	58.0	2.6%	-
Stores	318.9	62.4	410.7%	56.7	(9.2%)	262.2
Sellercenter	7.3	12.2	(40.3%)	7.3	(40.3%)	-
Other Revenues	2.5	3.5	(30.3%)	2.5	(30.3%)	-
GMV	496.2	207.3	139.4%	177.7	(14.3%)	318.5
Net Revenue	381.4	144.9	163.2%	127.2	(12.2%)	254.2

In 1Q25, Grupo Toky's consolidated GMV reached R\$496.2 million, a strong 139.4% increase compared to the same period in 2024. This growth was primarily driven by the full consolidation of Tok&Stok, whose results have been incorporated into the Company's financials since November 2024.

The quarter's highlight was the performance of Tok&Stok's physical stores, which generated R\$318.9 million in GMV, accounting for 64.3% of the consolidated total. Mobly's stores, in contrast, saw a 9.2% decline year-over-year, mainly due to the closure of two stores during 2024. When analyzing same-store sales, GMV decreased 8.0%.

The digital channel (websites) – combining Mobly and Tok&Stok – reported R\$109.6 million in GMV, a 50.9% increase compared to 1Q24. However, Mobly's website alone saw a 26.6% decline year-over-year, due to a strategic shift in digital marketing initiated in October 2024. This adjustment intentionally reduced marketing spend at a proportionally higher rate than revenue impact, resulting in a notable improvement in Contribution Margin III, both in absolute and percentage terms.

The marketplace channel continued on a positive trajectory, reaching R\$58.0 million in GMV, up 2.6% year-over-year, reflecting the ongoing consolidation of strategic partnerships established throughout 2024.

Consolidated Net Revenue followed a similar trend, rising 163.2% year-over-year to reach R\$381.4 million in the quarter. The increased contribution from Tok&Stok also played a key role in diversifying sales channels and enhancing the Company's overall product mix.

Gross Profit

in BRL millions	1Q25	1Q24	Var
Net Revenue	381.4	144.9	163.2%
(-) Cost of goods sold	(172.3)	(78.3)	120.2%
(=) Gross Profit	209.1	66.7	213.6%
% of Net Revenue	54.8%	46.0%	8.8 p.p

In 1Q25, Grupo Toky's consolidated Gross Profit totaled R\$209.1 million, a substantial 213.5% increase compared to 1Q24 (Mobly only). This result was driven by the sharp rise in Net Revenue during the period (+163.2%) and the greater contribution from Tok&Stok following the full consolidation of the Group.

The consolidated Gross Margin reached 54.8%, an improvement of 8.8 p.p. over the same quarter last year. This margin expansion was primarily fueled by the inclusion of Tok&Stok's operations, which historically deliver higher gross margins than the Mobly brand, as well as by improved supplier negotiations, in line with the Group's synergy execution plan.

Fulfillment Costs

in BRL millions	1Q25	1Q24	Var
(-) Transports	(29.5)	(13.7)	114.8%
(-) Payment Options	(7.4)	(2.3)	228.4%
(-) Personnel - Logistics	(9.2)	(2.8)	232.6%
(-) Bad Debt	(0.2)	(0.2)	(9.5%)
(-) Fulfillment Costs	(46.3)	(19.0)	144.2%
% of Net Revenue	(12.1%)	(13.1%)	0.9 p.p

Consolidated logistics costs totaled R\$46.3 million in 1Q25, a significant increase compared to 1Q24, primarily driven by the higher volume of operations following the creation of Grupo Toky. This increase directly reflects the full integration of Tok&Stok's logistics infrastructure, which added both delivery volume and operational complexity to the Company's operations.

As a percentage of Net Revenue, logistics costs represented 12.1%, remaining nearly flat compared to 13.1% in 1Q24, with a 0.9 percentage point improvement. This reflects the Company's ability to dilute logistics expenses over a significantly larger revenue base.

Marketing & Sales Expenses

in BRL millions	1Q25	1Q24	Var
(-) Advertisement	(18.0)	(18.6)	(3.5%)
(-) Personnel - Sales	(28.0)	(5.5)	405.8%
(-) Mkt & Sales Expenses	(45.9)	(24.1)	90.2%
% of Net Revenue	(12.0%)	(16.7%)	4.6 p.p

Marketing and selling expenses include investments in advertising, promotional efforts, and personnel directly involved in sales activities.

In 1Q25, marketing and selling expenses totaled R\$45.9 million, representing a 90.2% increase compared to the same period in 2024. As a percentage of Net Revenue, these expenses accounted for 12.0%, a 4.6 percentage point decrease from the 16.7% recorded in 1Q24.

The nominal increase was mainly driven by the consolidation of Tok&Stok's sales structure, reflected in the sales personnel line, which rose from R\$5.5 million in 1Q24 to R\$28.0 million in 1Q25 — an increase of more than 400%. Meanwhile, advertising and promotional expenses totaled R\$18.0 million, slightly below the prior year's level (-3.5%). This decline was due both to the shift in Mobly's marketing strategy, as mentioned earlier, and to the inclusion of Tok&Stok's results, which generally involve lower marketing investments compared to Mobly.

Despite the increase in absolute terms, the company's revenue growth of over 160% enabled it to dilute marketing and selling expenses as a percentage of revenue. This demonstrates Grupo Toky's ability to absorb Tok&Stok's structure while maintaining discipline in the allocation of promotional and commercial resources.

Fixed Expenses

in BRL millions	1Q25	1Q24	Var
(-) Personnel Expenses	(27.0)	(11.6)	133.1%
(-) Commercial Expenses	(38.5)	(9.3)	315.4%
(-) Other General and Administrative Expenses	(7.7)	(6.2)	23.2%
(+/-) Other Net Operating Income (Expenses)	10.2	0.6	NA
(-) Fixed + Personnel Expenses	(63.0)	(26.5)	137.9%
% of Net Revenue	(16.5%)	(18.3%)	1.8 p.p

Operational and administrative personnel expenses increased by 133.1% in 1Q25, driven by the integration of Tok&Stok, which has been fully consolidated since November 2024. As a percentage of Net Revenue, these expenses decreased by 1.8 p.p., reaching 16.5% for the quarter, compared to 18.3% in the same period of the previous year. This decline is primarily explained by an increase in other operating income.

This effect stems from a provision adjustment for legal contingencies at Tok&Stok, which, following a review of provisioning criteria and alignment with Mobly's standards, was deemed to have been overestimated in prior periods.

Considering the Mobly brand on a standalone basis, expenses decreased significantly in 1Q25 compared to 1Q24 (R\$20.8 million vs. R\$26.5 million, respectively), driven by both efficiency gains in commercial expenses and shared cost structures across Grupo Toky companies.

EBITDA and Adjusted EBITDA

in BRL millions	1Q25	1Q24	Var
(=) Contribution Margin III	116.9	23.6	396.2%
(-) Personnel Expenses	(27.0)	(11.6)	133.1%
(-) OPEX	(35.9)	(14.8)	143.5%
(=) Adjusted EBITDA	53.9	(2.8)	NA
% of Net Revenue	14.1%	(1.9%)	16.1 p.p
(+/-) Non-Recurring Effect	(0.8)	(0.8)	(0.8%)
(=) EBITDA	53.1	(3.6)	NA
% of Net Revenue	13.9%	(2.5%)	16.4 p.p

In 1Q25, Grupo Toky's adjusted EBITDA totaled R\$53.9 million, reversing the negative result of R\$2.8 million reported in the same period of 2024. The adjusted EBITDA margin reached 14.1% of Net Revenue, a year-over-year improvement of 16.1 p.p., reflecting a combination of increased scale, operational efficiencies, and expense discipline.

The strong expansion in Contribution Margin III, which grew nearly fivefold during the period (from R\$23.6 million to R\$116.9 million), was the primary driver of the operational result. The dilution of fixed costs—particularly administrative expenses—over a broader revenue base also played a significant role in enhancing profitability.

This performance reflects the early stages of synergy capture between Mobly and Tok&Stok, as well as the Company's disciplined execution of its growth strategy with a clear focus on profitability.

EBIT

in BRL millions	1Q25	1Q24	Var
(=) EBITDA	53.1	(3.6)	NA
(-) Depreciation and Amortization	(53.1)	(17.6)	202.7%
(=) EBIT	(0.0)	(21.1)	(99.8%)
% of Net Revenue	(0.0%)	(14.6%)	14.6 p.p
(=) Adjusted EBIT	0.7	(20.4)	NA
% of Net Revenue	0.2%	(14.1%)	14.2 p.p

Partially offsetting the operating loss recorded in the same period of 2024, the Company achieved EBIT breakeven in 1Q25, compared to a negative R\$21.1 million in 1Q24. The EBIT margin expanded by 14.6 p.p. year-over-year, reflecting consistent improvements in operational efficiency.

The improvement was driven by strong EBITDA growth, which totaled R\$53.1 million in the quarter, despite a significant increase in depreciation and amortization expenses, which also amounted to R\$53.1 million — a 202.7% increase compared to 1Q24. Of this total, R\$4.5 million refers to the amortization of the fair value uplift identified in the purchase price allocation (PPA) related to the Tok&Stok business combination, while the remaining variation is associated with a larger base of intangible assets and right-of-use assets, which also stems, to a large extent, from the same transaction. These effects are non-recurring and purely accounting-related, with no impact on the Company's cash flow.

Adjusted EBIT, which excludes non-recurring effects, was positive at R\$0.7 million, compared to a negative R\$20.4 million in 1Q24, supported by the reversal of the operating loss discussed in the previous sections.

Net Result

in BRL millions	1Q25	1Q24	Var
(=) EBIT	(0.0)	(21.1)	(99.8%)
(-) Financial Expenses	(45.5)	(9.1)	401.6%
(+) Financial Income	1.7	8.9	(81.0%)
(=) Net Income	(43.9)	(21.3)	106.2%
% of Net Revenue	(11.5%)	(14.7%)	3.2 p.p
(=) Adjusted Net Income	(43.1)	(20.5)	110.2%
% of Net Revenue	(11.3%)	(14.1%)	2.8 p.p

The financial result for 1Q25 reflected an expense of R\$43.8 million, primarily driven by the increase in interest expenses associated with Tok&Stok's debt.

Considering the factors mentioned above, the Company reported a net loss of R\$43.9 million for the quarter. When adjusted for non-recurring effects, the adjusted net loss was R\$43.1 million, equivalent to -11.2% of Net Revenue. Despite the additional interest burden from Tok&Stok's debt, the net margin improved significantly by 2.8 p.p. compared to the same period last year.

Synergies Update

As previously disclosed in connection with the Tok&Stok transaction, the Company identified significant potential synergies to enhance cash flow generation over time.

According to a detailed analysis conducted by external consultants engaged by the Company, Grupo Toky's cash flow is expected to gradually increase, with the potential to deliver an additional annual contribution of R\$80 million to R\$135 million over a five-year period.

By March 2025, the Company had already captured a meaningful portion of the projected synergies. Based on the results achieved through initiatives focused on administrative and logistics efficiency, the Company had secured approximately R\$29 million in benefits.

APPENDIX

Appendix I (Income Statement)

i. Consolidated

in BRL thousand	1Q25	1Q24	Var
Net Revenue	381,412	144,927	163.2%
Cost of sales	(172,303)	(78,254)	120.2%
Gross Profit	209,109	66,673	213.6%
Operating (expenses) income			
Selling expenses	(164,656)	(66,024)	149.4%
General and administrative expenses	(54,059)	(21,712)	149.0%
Expected credit losses	(182)	(201)	(9.5%)
Other Net Operating Income (Expenses)	9,748	117	8,231.6%
Loss before financial result, income tax and social contribution	(40)	(21,147)	(99.8%)
Financial expenses	(45,518)	(9,075)	401.6%
Financial income	1,700	8,948	(81.0%)
Finance income (expenses), net	(43,818)	(127)	NA
Loss for the period	(43,858)	(21,274)	106.2%
Loss attributable to owners of the Company	(32,460)	(21,273)	52.6%
Loss attributable to non-controlling partners	(11,397)	(14,902)	(23.5%)
Basic	(0)	(1)	(56.0%)
Diluted	(0)	(1)	(78.8%)

ii. Mobly

in BRL millions	1Q25	1Q24	Var
GMV *	177.7	207.3	(14.3%)
Net Revenue	127.2	144.9	(12.2%)
(-) Costs of Goods Sold	(67.5)	(78.3)	(13.7%)
(=) Gross Profit	59.7	66.7	(10.4%)
% of Net Revenue	46.9%	46.0%	0.9 p.p
(-) Fulfillment Costs	(16.6)	(19.0)	(12.8%)
% of Net Revenue	(13.0%)	(13.1%)	0.1 p.p
(=) Contribution Margin II	43.2	47.7	(9.5%)
% of Net Revenue	33.9%	32.9%	1.0 p.p
(-) Mkt & Sales Expenses	(18.1)	(24.1)	(25.1%)
% of Net Revenue	(14.2%)	(16.7%)	2.5 p.p
(=) Contribution Margin III	25.1	23.6	6.5%
% of Net Revenue	19.7%	16.3%	3.5 p.p
(-) Personnel Expenses	(6.4)	(11.6)	(45.2%)
% of Net Revenue	(5.0%)	(8.0%)	3.0 p.p
(-) Other G&A Expenses	(14.4)	(14.8)	(2.2%)
% of Net Revenue	(11.3%)	(10.2%)	-1.2 p.p
(=) Adjusted EBITDA	4.3	(2.8)	NA
% of Net Revenue	3.4%	(1.9%)	5.3 p.p
(+/-) Non-Recurring Effect	(0.8)	(0.8)	(0.8%)
(=) EBITDA	3.5	(3.6)	NA
% of Net Revenue	2.8%	(2.5%)	5.2 p.p
(-) D&A	(19.4)	(17.6)	10.4%
(=) EBIT	(15.9)	(21.1)	(25.0%)
% of Net Revenue	(12.5%)	(14.6%)	2.1 p.p
(=) Adjusted EBIT	(19.5)	(17.7)	10.2%
% of Net Revenue	(15.3%)	(12.2%)	-3.1 p.p
Interest Result	(10.4)	(0.1)	NA
(=) Net Income	(26.3)	(21.3)	23.5%
% of Net Revenue	(20.6%)	(14.7%)	-6.0 p.p
(=) Adjusted Net Income	(25.5)	(20.5)	24.4%
% of Net Revenue	(20.0%)	(14.1%)	-5.9 p.p

Appendix II (Balance Sheet)

in BRL thousand	1Q25	4Q24	Var
Assets			
Current assets			
Cash and cash equivalents	34,244	23,036	48.7%
Trade receivables	91,424	138,956	(34.2%)
Inventories	241,459	272,030	(11.2%)
Other receivables	39,910	33,454	19.3%
Judicial deposits and blocked funds	427	431	(0.9%)
Recoverable taxes	238,403	229,809	3.7%
Total current assets	645,867	697,716	(7.4%)
Non-current assets			
Investments	-	-	NA
Recoverable taxes	161,374	159,234	1.3%
Judicial deposits and blocked funds	91,851	87,494	5.0%
Other receivables	13,062	4,941	164.4%
Related parties	-	-	NA
Property, plant and equipment	186,895	196,350	(4.8%)
Right-of-use assets	333,970	374,452	(10.8%)
Intangible assets	502,896	506,098	(0.6%)
Total non-current assets	1,290,048	1,333,307	(3.2%)
Total assets	1,935,915	2,031,023	(4.7%)
Liabilities			
Current Liabilities			
Suppliers	173,546	225,645	(23.1%)
Structured payable (Risk Sacado)	3,090	6,640	(53.5%)
Salaries and social charges	61,257	65,135	(6.0%)
Taxes payable	150,948	114,980	31.3%
Customer advances	39,418	42,062	(6.3%)
Lease liabilities	99,993	105,599	(5.3%)
Provision for contingencies	493	-	NA
Provisions	10,701	-	NA

Other payables	38,354	34,029	12.7%
Related parties – Liabilities	-		NA
Total current liabilities	577,800	594,090	(2.7%)
Non-current liabilities			
Provision for investment losses	-	-	NA
Suppliers	8,550	8,550	-
Payables to non-controlling shareholders	4,995	256,825	(98.1%)
Provision for contingencies	69,114	77,678	(11.0%)
Taxes payable	22,288	22,729	(1.9%)
Other payables	67,333	75,543	(10.9%)
Lease liabilities	317,262	354,319	(10.5%)
Deferred taxes	89,786	89,786	-
Loans and financing	631,707	357,833	76.5%
Total non-current liabilities	1,211,035	1,243,263	NA
Equity			
Share capital	1,085,945	1,085,945	-
Capital reserves	46,205	48,938	(5.6%)
Accumulated losses	(807,332)	(774,872)	4.2%
Equity attributed to shareholders	324,818	360,011	(9.8%)
Non-controlling interest	(177,739)	(166,342)	
Total equity	147,079	193,669	(24.1%)
Total liabilities and equity	1,935,914	2,031,022	(4.7%)

Appendix III (Cash Flow)

in BRL thousands		1Q25	1Q24
Cash flows from operating activities	Loss for the year	(43,858)	(21,273)
	Depreciation	10,971	5,426
	Amortization	8,024	3,173
	Depreciation – Right-of-use assets	26,765	10,351
	Amortization of fair value uplift	444	-
	Monetary restatement on loans	22,044	-
	Interest on lease liabilities	13,046	3,157
	Interest on receivables prepayment	6,814	2,918
	Other financial income/expenses	932	(6,303)
	Provisions for contingencies	(8,070)	1,278
	Provisions	-	60
	Equity method result net of taxes	-	-
	Gain/(loss) on disposal of property plant and equipment and intangibles	50	(134)
	Loss on impairment of accounts receivable	(155)	201
	Inventory write-down provision	(2,834)	751
	Provision for long-term incentive plan	(2,732)	279
Changes in operating assets	Trade receivables	40,874	(2,425)
	Inventories	32,961	1,267
	Judicial deposits and frozen accounts	(4,357)	(2,769)
	Other receivables and taxes recoverable	(20,574)	2,422
Changes in operating liabilities	Trade and other payables	(48,834)	(14,367)
	Taxes payable and wages and salaries	30,717	1,274
	Advances from customers	(2,644)	1,444
	Accounts payable to related parties	-	01
Cash used in operating activities	Cash used in operating activities	59,584	(13,269)
	Payment of interest on loans and financing	-	(52)
	Payment of interest on lease liabilities	(13,046)	(3,206)
	Payment of interest on prepayment of receivables	-	(2,918)
	Other interest paid	-	(931)
	Payment of contingencies	-	-

	Net cash used in operating activities	46,538	(20,376)
Cash flows from investing activities	Interest on financial investments	-	4,287
	Cash effect of incorporation of subsidiary	-	-
	Proceeds from the sale of fixed assets	-	889
	Acquisition of fixed assets	(6,517)	(5,677)
	Acquisition of intangible assets	-	(3,326)
	Net cash used in investing activities	(6,517)	(3,827)
Cash flows from financing activities	Proceeds from loans	-	11,584
	Payment of loans and financing	-	(16,377)
	Payment of lease liabilities	(28,813)	(9,099)
	Net cash provided by financing activities	(28,813)	(13,892)
	Cash and cash equivalents at the beginning of the year	23,036	152,632
	Cash and cash equivalents at the end of the year	34,244	114,537
	Net decrease in cash and cash equivalents	11,208	(38,095)

Glossary

1P

Products sold directly by the Company (first-party sales)

WORKING CAPITAL

Calculated as the sum of days of accounts receivable from customers (using GMV as a base) and days of inventory, minus supplier days, considering GMV and COGS in the last 12 months.

SALES, GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES (SG&A)

SG&A adjusted excluding the effects of the consolidation of subsidiary carriers.

NET DEBT (CASH)

Calculated as the sum of short-term and long-term debt, less cash and cash equivalents and credit card receivables net of prepayments.

ADJUSTED EBITDA (EBITDA)

Operating profit before interest, taxes, depreciation and amortization and excluding other operating income/expenses and equity income.

FIRST ORDER PROFITABILITY

First Order Profitability: is the comparison of the contribution margin on the first order of new customers with the Customer Acquisition Cost (CAC).

CASH GENERATION (CONSUMPTION)

As a way of capturing all effects, cash generation or consumption is measured by the variation in net debt in relation to the

previous quarter, always disregarding possible resources from capital increase operations.

GMV (GROSS MERCHANDISE VOLUME)

Sales of own merchandise, sales made on the Marketplace and other income, before cancellations and taxes. Excludes unpaid bills.

GMV E-COMMERCE (GROSS MERCHANDISE VALUE)

Amount transacted in BRL on our website, including the amounts of 1P and 3P, before cancellations and taxes. Excludes unpaid bills

GMV TOTAL GROSS

Amount transacted in BRL on our website and stores, before cancellations and taxes. Excludes unpaid bills.

GMV TOTAL LIQUID

Amount transacted in BRL on our website and stores, net of cancellations and gross of taxes.

LEAD TIME

Time elapsed between the beginning and end of a process, or that allowed for the process to be completed.

ADJUSTED GROSS PROFIT

Gross profit excluding the effects of consolidation of subsidiary carriers.

CONTRIBUTION MARGIN I

Gross profit. Allows you to see the contribution of a sale after deducting the cost of goods sold.

CONTRIBUTION MARGIN II

Gross profit after deducting expenses linked to logistics (freight and warehouse staff) and

means of payment.

CONTRIBUTION MARGIN III

Contribution margin II after deducting marketing expenses, expenses with store personnel and after-sales personnel.

MARKETPLACE OR 3P

Partner products ("sellers") sold on online platforms.

MARKETPLACE PARTICIPATION

Marketplace sales over GMV total consolidated.

NA

Not applicable.

REVERSE

Products returned for various reasons, such as damage or simply due to the customer's decision to return.

SAME DAY DELIVERY

Same day delivery.

SELLER

All those who sell their products on the marketplace.

SELLERCENTER

Service available for sellers to use our marketplace to make their sales.

SALES SAME STORES

Revenue from stores in operation for more than twelve months.