



Relatório da Administração dos Resultados do
2T26

MBLY B3 LISTED NM

Índice

1	Mensagem da Administração	03
2	Desempenho Financeiro	06
3	Gross Merchandise Value (GMV)	08
4	Lucro Bruto	10
5	Custos Logísticos	11
6	Marketing e Despesas com Vendas	12
7	Despesas Operacionais e Pessoal Administrativo	13
8	EBITDA e IFRS 16	15
9	EBIT	16
10	Resultado Líquido	17
11	<i>Acompanhamento de Covenants</i>	18
12	Anexos	19
13	Glossário	24

Mensagem da **ADMINISTRAÇÃO**

O desempenho do Grupo Toky no segundo trimestre de 2026 foi moldado por um cenário macroeconômico severamente restritivo, caracterizado pela manutenção de taxas de juros elevadas, pelo alto endividamento das famílias e pela escassez de crédito, fatores que pressionaram diretamente o consumo no setor de móveis e decoração.

Diante da necessidade de preservar o valor da Companhia e assegurar sua continuidade operacional, a Administração optou pelo ajuizamento do pedido de Recuperação Judicial em 12 de maio de 2026, cujo processamento foi deferido em 15 de junho de 2026. A medida é fundamental para reestruturar o endividamento bancário, hoje incompatível com a atual geração de caixa e com o custo de capital vigente. Busca, ainda, preservar a função social e operacional do Grupo junto a seus stakeholders.

No curto prazo, contudo, o ajuizamento atuou como agravante operacional. O impacto temporário sobre a confiança de fornecedores e parceiros comerciais levou à interrupção do abastecimento e a severas rupturas de estoque no período.

A indisponibilidade de produtos alongou os prazos de entrega, reduziu a captação de novas vendas e elevou de forma relevante o volume de cancelamentos de pedidos, afetando expressivamente a receita operacional líquida reconhecida no trimestre.

A Administração atuou de forma tempestiva junto aos parceiros estratégicos para restabelecer condições comerciais e a confiança na operação. Como resultado dessas iniciativas, o Grupo já observa uma consistente retomada no fluxo de compras e a consequente redução dos níveis de ruptura de estoques.

Nesse contexto, o GMV consolidado do Grupo atingiu R\$295,2 milhões no 2T26, redução de 31,9% em relação ao mesmo período do ano anterior. A receita líquida somou R\$207,1 milhões, queda de 37,3% na mesma base de comparação. A retração mais acentuada da receita líquida em relação ao GMV decorre do aumento dos cancelamentos, que reduziu a taxa de conversão do GMV em receita reconhecida no período.

A Margem Bruta consolidada atingiu 52,1% em 2T26 (redução de 1,6 pp vs 2T25), principalmente pressionado por descontos oferecidos pela Mobly, com o objetivo de mitigar os efeitos na redução nas vendas advindos da dificuldade de abastecimento de estoques enfrentada pelo Grupo.

No 2T26, os custos logísticos representam 13,6% da Receita Líquida, ante 13,8% no 2T25. A manutenção do patamar de diluição, apesar da retração de 37,3% da receita no período, reflete a consolidação dos estoques no Centro de Distribuição de Cajamar, processo que possibilitou a devolução parcial da unidade de Extrema. O efeito foi parcialmente compensado pela menor ocupação da frota operacional, decorrente do menor volume de vendas. A Companhia espera captura adicional de eficiência à medida que a integração logística seja concluída.

As despesas com Vendas e Marketing representaram 18,2% da Receita Líquida no 2T26, ante 14,1% no 2T25. A elevação de 4,1 p.p. decorre, principalmente, do efeito de menor diluição: a retração de 37,3% da receita líquida no período superou a redução das despesas em termos absolutos, uma vez que parcela relevante desses gastos possui natureza fixa ou contratada. Somaram-se a esse efeito o maior custo de aquisição e conversão de clientes, em razão das restrições de disponibilidade de produtos e do alongamento dos prazos de entrega, e o aumento dos cancelamentos, que reduziu a parcela do GMV convertida em receita reconhecida e ampliou proporcionalmente o peso das despesas. Em resposta, na marca Tok&Stok o Grupo redirecionou os investimentos em mídia e performance para campanhas de maior retorno (ROAS), priorizando margem por pedido em detrimento de volume, com captura gradual de eficiência esperada nos próximos períodos.

O EBITDA do grupo foi negativo, atingindo R\$156,2 milhões no 2T26 com uma margem de -75,4% (5,9% no 2T25) e o EBITDA Ajustado foi negativo em R\$7,6 milhões, com uma margem de -3,7% no 2T26 (7,0% no 2T25). Conforme divulgado no trimestre anterior, efeitos de natureza semelhante sensibilizaram os resultados de 2025, razão pela qual a Companhia apresenta a visão normalizada.

No 2º trimestre de 2026, o EBIT foi negativo em R\$192,5 milhões, atingindo uma margem de -93,0%, com uma queda de 84,3 p.p. O resultado reflete os efeitos não recorrentes do trimestre e a menor diluição de despesas fixas decorrente da retração da receita. Na direção oposta, a linha de depreciação e amortização apresentou redução no período, refletindo a menor base de ativos de direito de uso após a devolução parcial da unidade de Extrema e a otimização do parque de lojas.

O resultado financeiro foi negativo em R\$40,6 milhões no 2T26, ante R\$65,9 milhões negativos no 2T25, variação de 38%. O desempenho do período reflete, principalmente, pela menor incidência de juros sobre o Plano de Recuperação Extrajudicial (PRE) da Tok &Stok, ocorridos no final de 2025, celebrado no contexto da combinação de negócios.

O Grupo encerrou o trimestre com R\$23,4 milhões em caixa e liquidez total de R\$92,9 milhões, o consumo de caixa no período refletiu, principalmente, o resultado operacional do trimestre, agravado pelas rupturas de estoque, maior volume de cancelamentos, rescisões da reestruturação do parque de lojas, além de desembolsos de natureza não recorrente relacionados às obras no imóvel da Loja de Pinheiros da Tok&Stok e à desmobilização do CD de Extrema, associada à consolidação logística em Cajamar.

Em um cenário de restrição de liquidez, a gestão de caixa permanece como prioridade central da Administração, que segue atuando na renegociação de condições comerciais com fornecedores, na otimização do capital de giro e na captação de recursos no âmbito do processo de Recuperação Judicial.

Apesar dos resultados adversos do trimestre, a Companhia manteve avanços na integração entre Mobly e Tok&Stok. A estabilidade da diluição dos custos logísticos, mesmo diante da retração de 37,3% da receita líquida, e a manutenção do EBITDA Ajustado próximo ao equilíbrio evidenciam a captura de sinergias operacionais em curso.

A Administração entende que o processo de Recuperação Judicial constitui o instrumento adequado para reestruturar as obrigações financeiras do Grupo e reconstruir uma estrutura de capital compatível com sua geração de caixa, viabilizando a continuidade das operações.

A gestão permanece focada na disciplina financeira e no controle do fluxo de caixa, na eficiência operacional, na regularização do abastecimento e no fortalecimento do relacionamento com clientes, parceiros e colaboradores — diretrizes que orientam a recuperação gradual do desempenho ao longo dos próximos períodos.

Desempenho financeiro

em R\$ milhões	2T26	2T25	Var	2026	2025	Var
GMV *	295,2	433,3	(31,9%)	713,8	929,7	(23,2%)
Receita operacional líquida	207,1	330,2	(37,3%)	516,5	711,6	(27,4%)
(-) Custo dos produtos vendidos	(99,1)	(152,8)	35,1%	(246,0)	(325,1)	24,3%
(=) Lucro Bruto	108,0	177,5	(39,1%)	270,6	386,6	(30,0%)
% da Receita Líquida	52,1%	53,7%	-1,6 p.p	52,4%	54,3%	-1,9 p.p
(-) Custos logísticos	(28,1)	(45,6)	38,5%	(72,7)	(91,9)	21,0%
% da Receita Líquida	(13,6%)	(13,8%)	0,3 p.p	(14,1%)	(12,9%)	-1,2 p.p
(=) Margem de Contribuição II	79,9	131,8	(39,4%)	197,9	294,6	(32,8%)
% da Receita Líquida	38,58%	39,92%	-1,3 p.p	38,31%	41,40%	-3,1 p.p
(-) Mkt & despesas c/ vendas	(37,8)	(46,6)	18,9%	(81,4)	(92,4)	11,8%
% da Receita Líquida	(18,2%)	(14,1%)	-4,1 p.p	(15,8%)	(13,0%)	-2,8 p.p
(=) Margem de Contribuição III	42,1	85,3	(50,6%)	116,4	202,2	(42,4%)
% da Receita Líquida	20,35%	25,8%	-5,5 p.p	22,54%	28,42%	-5,9 p.p
(-) Pessoal administrativo	(19,5)	(20,6)	5,4%	(31,6)	(47,2)	33,1%
% da Receita Líquida	(9,4%)	(6,2%)	-3,2 p.p	(6,1%)	(6,6%)	0,5 p.p
(-) Despesas operacionais	(30,3)	(41,6)	27,2%	(73,4)	(77,8)	5,7%
% da Receita Líquida	(14,6%)	(12,6%)	-2,0 p.p	(14,2%)	(10,9%)	-3,3 p.p
(=) EBITDA Ajustado	(7,6)	23,1	(133,1%)	11,5	77,2	(85,1%)
% da Receita Líquida	(3,7%)	7,0%	-10,7 p.p	2,2%	10,9%	-8,6 p.p
(+/-) Efeitos não-recorrentes	(148,5)	(3,7)	(3.895,7%)	(153,5)	(4,5)	(3.319,1%)
(=) EBITDA	(156,2)	19,4	(906,1%)	(142,0)	72,7	(295,2%)
% da Receita Líquida	(75,4%)	5,9%	-81,3 p.p	(27,5%)	10,2%	-37,7 p.p
(-) D&A	(36,3)	(47,8)	24,1%	(78,9)	(101,0)	21,9%
(=) EBIT	(192,5)	(28,4)	(577,0%)	(220,8)	(28,3)	(681,7%)
% da Receita Líquida	(93,0%)	(8,6%)	-84,3 p.p	(42,8%)	(4,0%)	-38,8 p.p
Resultado financeiro, líquido	(40,6)	(65,9)	38,4%	(88,2)	(109,8)	19,7%
Imposto de renda e contribuição social	-	-	-	-	-	-
(+/-) IR/CS Diferidos	41,60%	5,6	(92,5%)	0,8	5,6	(85,1%)
(=) Lucro/prejuízo do período	(232,7)	(88,9)	(161,7%)	(308,2)	(132,7)	(132,3%)
% da Receita Líquida	(112,4%)	(26,9%)	-85,4 p.p	(59,7%)	(18,6%)	-41,0 p.p

em R\$ milhões	2T26 Contábil	2T26 Normalizado	Var	2T25 Contábil	2T25 Normalizado	Var	Var. 2025 vs. 2026 Normalizado
GMV *	295,2	295,2	-	433,3	433,3	-	(138,1)
Receita operacional líquida	207,1	207,1	-	330,2	330,2	-	(123,1)
(-) Custo dos produtos vendidos (1)	(99,1)	(99,1)	-	(152,8)	(151,5)	1,3	52,4
(=) Lucro Bruto	108,0	108,0	-	177,5	178,8	1,3	(70,8)
% da Receita Líquida	52,1%	52,1%	0,0 p.p	53,7%	54,1%	-0,4 p.p	0,6 p.p
(-) Custos logísticos	(28,1)	(28,1)	-	(45,6)	(45,6)	-	17,5
% da Receita Líquida	(13,6%)	(13,6%)	-	(13,8%)	(13,8%)	-	(14,2%)
(=) Margem de Contribuição II	79,9	79,9	-	131,8	133,1	1,3	(53,2)
% da Receita Líquida	38,6%	38,6%	0,0 p.p	39,9%	40,3%	-0,4 p.p	0,4 p.p
(-) Mkt & despesas c/ vendas	(37,8)	(37,8)	-	(46,6)	(46,6)	-	8,8
% da Receita Líquida	(18,2%)	(18,2%)	-	(14,1%)	(14,1%)	-	(7,1%)
(=) Margem de Contribuição III	42,1	42,1	-	85,3	86,6	1,3	(44,4)
% da Receita Líquida	20,3%	20,3%	0,0 p.p	25,8%	26,2%	-0,4 p.p	0,4 p.p
(-) Pessoal administrativo (2)	(19,5)	(19,5)	-	(20,6)	(20,6)	-	1,1
% da Receita Líquida	(9,4%)	(9,4%)	0,0 p.p	(6,2%)	(6,2%)	0,0 p.p	0,0 p.p
(-) Despesas operacionais (3)	(30,3)	(30,3)	-	(41,6)	(48,8)	(7,2)	18,5
% da Receita Líquida	(14,6%)	(14,6%)	0,0 p.p	(12,6%)	(14,8%)	2,2 p.p	-0,2 p.p
(=) EBITDA Ajustado	(7,6)	(7,6)	-	23,1	17,2	(5,9)	(24,8)
% da Receita Líquida	(3,7%)	(3,7%)	0,0 p.p	7,0%	5,2%	1,8 p.p	0,2 p.p
(+/-) Efeitos não-recorrentes	(148,5)	(148,5)	-	(3,7)	(3,7)	-	(144,8)
(=) EBITDA	(156,2)	(156,2)	-	19,4	13,5	(5,9)	(169,7)
% da Receita Líquida	(75,4%)	(75,4%)	0,0 p.p	5,9%	4,1%	1,8 p.p	1,4 p.p
(-) D&A	(36,3)	(36,3)	-	(47,8)	(47,8)	-	11,5
(=) EBIT	(192,5)	(192,5)	-	(28,4)	(34,3)	(5,9)	(158,2)
% da Receita Líquida	(93,0%)	(93,0%)	0,0 p.p	(8,6%)	(10,4%)	1,8 p.p	1,3 p.p
Resultado financeiro, líquido	(40,6)	(40,6)	-	(65,9)	(65,9)	-	25,3
IR e contribuição social	-	-	-	-	-	-	-
(+/-) IR/CS Diferidos	0,4	0,4	-	5,6	5,6	-	(5,1)
(=) Lucro/prejuízo do período	(232,7)	(232,7)	-	(88,9)	(94,7)	(5,8)	(138,0)
% da Receita Líquida	(112,4%)	(112,4%)	0,0 p.p	(26,9%)	(28,7%)	1,8 p.p	-1,8 p.p

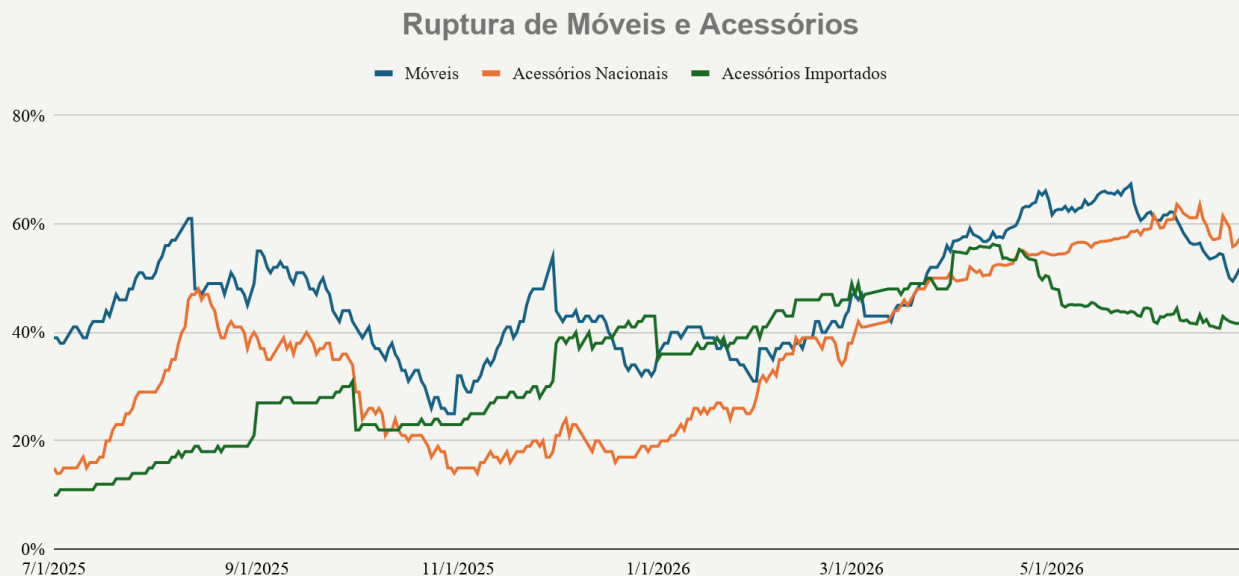
- (1) No 2T25, normalizamos os números dos custos dos produtos vendidos com o efeito da mais-valia de estoques, no valor de R\$1,3 milhão. Os efeitos da mais-valia causaram uma distorção no custo, piorando o valor bruto e margem sobre a receita.
- (2) As despesas de pessoal foram ajustadas para normalizar efeitos de reversão de provisões de bônus de períodos anteriores.
- (3) As despesas operacionais foram afetadas por efeitos extemporâneos no total de R\$7 milhões no 2o trimestre de 2025, referentes à ganhos fiscais de períodos anteriores.

Gross Merchandise Value (GMV)

Gross Merchandise Value (GMV) em R\$ milhões	Grupo Toky			Mobly			Tok&Stok		
	2T26	2T25	Var	2T26	2T25	Var	2T26	2T25	Var
Website	47,1	88,6	(46,8%)	13,6	40,8	(66,8%)	33,6	47,7	(29,7%)
Marketplace	37,2	63,0	(40,9%)	36,7	63,0	(41,8%)	0,5	-	-
Lojas	208,2	271,7	(23,4%)	32,4	55,0	(41,0%)	175,8	216,8	(18,9%)
Sellercenter	0,0	6,1	(99,7%)	0,0	6,1	(99,7%)	-	-	-
Outras Receitas	2,6	3,9	(32,1%)	2,6	3,9	(32,1%)	-	-	100,0%
GMV	295,2	433,3	(31,9%)	85,4	168,8	(49,4%)	209,8	264,5	(20,7%)
Receita operacional líquida	207,1	330,2	(37,3%)	60,8	120,4	(49,5%)	146,3	209,9	(30,3%)

No 2T26, o GMV consolidado do Grupo Toky atingiu R\$295,2 milhões, uma redução de 31,9% em relação ao mesmo período do ano anterior. Esse desempenho reflete os severos desafios operacionais de desabastecimento — decorrentes de rupturas na cadeia de suprimentos que comprometeram a disponibilidade de produtos conforme a tabela abaixo, e impactaram de maneira relevante a receita do período, somados a um ambiente macroeconômico desafiador, marcado por juros elevados e maior restrição ao crédito. Essa conjuntura culminou na decisão estratégica de ajuizar, em 12 de maio de 2026, o pedido de Recuperação Judicial da holding e de suas subsidiárias, medida necessária para viabilizar a reestruturação financeira e

resguardar a continuidade do negócio. Diante desse contexto, os principais canais de venda registraram retração no trimestre.



Diante do cenário de retração da receita, a maioria dos canais de vendas do Grupo registrou desempenho negativo no segundo trimestre. O Website apresentou uma queda de 46,8% em relação ao mesmo período de 2025, enquanto o Marketplace recuou 40,9%.

As lojas físicas também apresentaram retração, com queda de 23,4% no consolidado, composta por reduções de 41,0% na Mobly e 18,9% na Tok&Stok. O desempenho do canal presencial reflete o menor fluxo de clientes nas lojas, diretamente impactado pelo alto endividamento das famílias

Conforme reportado anteriormente, a Companhia descontinuou o Seller Center (varejistas terceiros no site da Mobly), focando na concentração de esforços e recursos em produtos de marca própria.

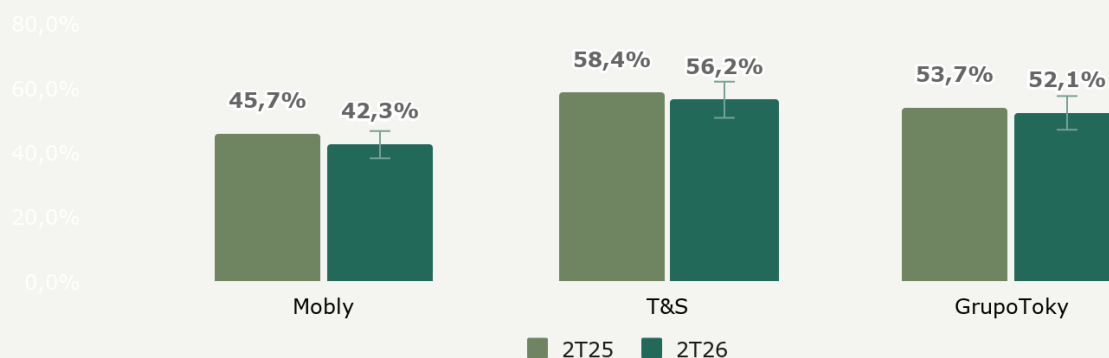
O Grupo tem adotado medidas estruturantes para a normalização das operações, com destaque para a renegociação de prazos e condições comerciais junto a fornecedores e parceiros estratégicos, e também a revisão criteriosa de sua base de despesas. Em paralelo, a Companhia promove uma revisão do sortimento de produtos e da estratégia de compras, priorizando itens de maior giro e margem. Tais iniciativas são fundamentais para a recomposição dos estoques de maneira saudável, assegurando a continuidade operacional e a sustentabilidade do negócio após o pedido de recuperação judicial.

Lucro Bruto

em R\$ milhões	2T26	2T25	Var	6M26	6M25	Var
Receita Op. Líquida	207,1	330,2	(37,3%)	516,5	711,6	(27,4%)
(-) Custo dos produtos vendidos	(99,1)	(152,8)	35,1%	(246,0)	(325,1)	24,3%
(=) Lucro Bruto	108,0	177,5	(39,1%)	270,6	386,6	(30,0%)
% da Receita Líquida	52,1%	53,7%	-1,6 p.p	52,4%	54,3%	-1,9 p.p

No 2T26, a margem bruta consolidada atingiu 52,1%, refletindo uma queda frente ao mesmo período do ano anterior. O custo dos produtos vendidos acompanhou a retração da receita, apresentando uma queda de 35,1% em termos nominais. A redução observada na margem absoluta reflete os desafios operacionais e o cenário macroeconômico detalhados anteriormente. A seguir, detalhamos o desempenho da margem por empresa:

Margem por empresa no 2T26



Na Tok&Stok houve uma queda em sua margem, passando de 58,4% no 2T25 para 56,2% no 2T26. A Mobly, por sua vez, registrou uma queda, saindo de 45,7% no 2º período de 2025 para 42,3% no 2º período de 2026.

Adicionalmente, a margem de 2025 reflete o efeito da amortização da mais-valia dos estoques adquiridos no âmbito da combinação de negócios. Sem esse efeito, a margem bruta do 2T25 seria de 54,1%, e no acumulado do ano (6M25) 54,6%, conforme tabelas a seguir:

em R\$ milhões	2T26	2T25	2T25 Normalizado	Var
----------------	------	------	------------------	-----

Receita Op. Líquida	207,1	330,2	330,2	-
(-) Custo dos produtos vendidos	(99,1)	(152,8)	(151,5)	(0,9%)
(=) Lucro Bruto	108,0	177,5	178,8	(0,7%)
% da Receita Líquida	52,1%	53,7%	54,1%	-0,4 p.p

em R\$ milhões	6M26	6M25	6M25 Normalizado	Var
Receita Op. Líquida	516,5	711,6	711,6	-
(-) Custo dos produtos vendidos	(246,0)	(325,1)	(322,8)	(0,7%)
(=) Lucro Bruto	270,6	386,6	388,9	(0,6%)
% da Receita Líquida	52,4%	54,3%	54,6%	-0,3 p.p

Custos Logísticos

em R\$ milhões	2T26	2T25	Var	6M26	6M25	Var
(-) Transportes	(15,5)	(31,0)	49,9%	(42,4)	(60,5)	29,9%
(-) Meios de Pagamento	(4,5)	(6,4)	29,7%	(10,9)	(13,8)	21,4%
(-) Pessoas - Logística	(7,9)	(8,0)	0,6%	(19,4)	(17,2)	(12,7%)
(-) Perda de Crédito Esperada	(0,2)	(0,3)	45,6%	(0,1)	(0,5)	88,0%
(-) Custos Logísticos	(28,1)	(45,6)	38,5%	(72,7)	(91,9)	21,0%
% da Receita Líquida	(13,6%)	(13,8%)	0,2 p.p	(14,1%)	(12,9%)	-1,2 p.p

No 2T26, os custos logísticos representam 13,6% da Receita Líquida, ante 13,8% no 2T25. A manutenção do patamar de diluição, apesar da retração de 37,3% da receita no período, reflete a consolidação dos estoques no Centro de Distribuição de Cajamar, processo que possibilitou a devolução parcial da unidade de Extrema.

A linha de Pessoas - Logística apresentou uma variação nominal inferior à queda da receita no período, sendo impactada por uma alteração estrutural na base de comparação. Esse movimento decorre de uma reclassificação de despesas que, no exercício anterior, estavam alocadas como custos fixos e que, em 2026, passaram a ser reconhecidas como custos variáveis, impossibilitando uma equiparação direta entre os períodos sem o ajuste desta

distorção. No entanto, mesmo desconsiderando os valores reclassificados, a redução ainda é consideravelmente menor do que a Receita. Essa perda de eficiência foi fortemente pressionada pelo menor volume de mercadorias operacionalizadas nos Centros de Distribuição do Grupo.

Marketing & Despesas com Vendas

em R\$ milhões	2T26	2T25	Var	6M26	6M25	Var
(-) Propaganda e Publicidade	(11,9)	(17,2)	30,6%	(26,4)	(35,1)	24,7%
(-) Pessoas - Vendas	(25,6)	(29,3)	12,8%	(54,3)	(57,3)	5,2%
(-) Outras despesas com vendas	(0,2)	-	100.0%	(0,7)	-	100.0%
(-) Mkt & despesas c/ vendas	(37,8)	(46,6)	18,9%	(81,4)	(92,4)	11,8%
% da Receita Líquida	(18,2%)	(14,1%)	-4,1 p.p	(15,8%)	(13,0%)	-2,8 p.p

No 2T26, a linha de Propaganda e Publicidade totalizou R\$11,9 milhões, apresentando uma redução de 30,6% em relação ao 2T25, movimento que acompanhou a queda da receita no período.

As despesas com pessoal de vendas apresentaram redução de 12,8% no 2T26, ante retração de 37,3% da receita líquida no mesmo período. A menor flexibilidade dessa linha decorre, principalmente, da remuneração mínima garantida às equipes comerciais, componente fixo que não acompanha a variação do volume de vendas e amplia o peso relativo dessas despesas em cenários de contração da receita

Devido a uma realocação pontual visando uma melhor adequação contábil, as contas de Outras despesas com vendas foram reclassificadas a partir da linha de despesas operacionais; no entanto, esse ajuste não gerou um impacto expressivo no total do grupo.

Despesas Operacionais e Pessoal Administrativo

em R\$ milhões	2T26	2T25	Var	6M26	6M25	Var
(-) Pessoal – Administrativo	(19,5)	(20,6)	5,4%	(31,6)	(47,2)	33,1%
% da Receita Líquida	(9,4%)	(6,2%)	-3,2 pp	(6,1%)	(6,6%)	0,5 pp
(-) Despesas Comerciais	(14,0)	(33,2)	57,9%	(38,3)	(71,7)	46,6%
% da Receita Líquida	(6,8%)	(16,1%)	9,3 pp	(7,4%)	(10,1%)	2,7 pp
(-) Despesas Gerais e Administrativas	(13,7)	(13,4)	(1,8%)	(29,9)	(21,1)	(41,6%)
% da Receita Líquida	(6,6%)	(6,5%)	-0,1 pp	(5,8%)	(3,0%)	-2,8 pp
(+/-) Outras (despesas) receitas operacionais líquidas	(2,6)	5,1	(150,6%)	(3,9)	15,3	(125,5%)
% da Receita Líquida	(1,3%)	2,5%	-3,7 pp	(0,8%)	2,2%	-2,9 pp
(-) Desp. Fixas e Pessoal Administrativo	(49,8)	(62,2)	19,9%	(103,7)	(124,7)	16,9%
% da Receita Líquida	(24,0%)	(18,8%)	-5,2 p.p	(20,1%)	(17,5%)	-2,5 p.p

Em 2T26, a linha Pessoal Administrativo representou um aumento de frente a receita líquida de 3,2 p.p referente ao mesmo período do ano passado, passando de 6,2% para 9,4%. Embora a linha apresente um aumento em relação à Receita Líquida no trimestre, este movimento decorre da expressiva contração da receita no período, e não de um aumento de despesas fixas. Em termos absolutos, o Grupo manteve a trajetória de redução de seus custos fixos com pessoal, reforçando a disciplina na gestão de despesas e revisão de todo o backoffice.

As Despesas Comerciais registraram redução expressiva de 57,9% vs. 2T25, impulsionadas pela reestruturação da rede de lojas e pela desmobilização parcial do Centro de Distribuição (CD) de Extrema, além da redução de custos de manutenção e ocupação.

A economia anual com a otimização da unidade logística é estimada em R\$ 23 milhões ao longo de 2026. Além disso, parte das despesas comerciais foram reclassificadas para Gerais e Administrativas de 2025 para 2026, contribuindo para a economia apresentada.

Em 2T26, as Despesas Gerais e Administrativas registraram R\$13,7 milhões, um pequeno aumento pontual da linha no trimestre de 1,8%, também sensibilizado pela reclassificação de despesas mencionada no parágrafo anterior.

Para uma análise mais clara da performance recorrente, a tabela abaixo apresenta os números normalizados para os efeitos extemporâneos relacionados aos custos fixos, que demonstra redução expressiva de R\$19,6M no trimestre, evidenciando a captura de sinergias dos custos administrativos do Grupo.

em R\$ milhões	2T26	2T26 Normalizado	Var	2T25	2T25 Normalizado	Var
(-) Pessoal - Administrativo	(19,5)	(19,5)	-	(20,6)	(20,6)	5,4%
% da Receita Líquida	(9,4%)	(9,4%)		(6,2%)	(6,2%)	-3,2 p.p
(-) Despesas Comerciais	(14,0)	(14,0)	-	(33,2)	(33,2)	57,9%
% da Receita Líquida	(6,8%)	(6,8%)		(16,1%)	(10,1%)	3,3 p.p
(-) Despesas Gerais e Administrativas	(13,7)	(13,7)	-	(13,4)	(20,6)	33,7%
% da Receita Líquida	(6,6%)	(6,6%)		(6,5%)	(6,3%)	-0,4 p.p
(+/-) Outras (despesas) receitas operacionais líquidas	(2,6)	(2,6)	-	5,1	5,1	(150,6%)
% da Receita Líquida	(1,3%)	(1,3%)		2,5%	1,6%	-2,8 p.p
(-) Desp. Fixas e Pessoal Administrativo	(49,8)	(49,8)	0,0%	(62,2)	(69,4)	28,2%
% da Receita Líquida	(24,0%)	(24,0%)	0,0 p.p	(18,8%)	(21,0%)	-3,0 p.p

Como demonstrado acima, o grupo obteve uma evolução na eficiência das Despesas Gerais e Administrativas ao desconsiderar os impactos extemporâneos, o que resultou em uma baixa de 33,7% no 2T26 em relação ao 2T25.

Adicionalmente aos efeitos no G&A, o resultado acumulado dos seis primeiros meses de 2026 (6M26) incorpora um ajuste de R\$8,0 milhões relativo à reversão de provisões de bônus na linha de Pessoal Administrativo. Com esses ajustes, a despesa dessa linha recuou de R\$47,2 milhões no 6M25 para R\$39,6 milhões no 6M26, gerando uma diminuição real de R\$7,6 milhões e evidenciando a redução dos custos fixos.

Devido às realocações contábeis realizadas entre determinadas rubricas, a avaliação isolada das Despesas Comerciais e das Despesas Gerais e Administrativas (G&A) encontra-se sensibilizada. Para uma melhor compreensão da disciplina de custos e da captura de sinergias, apresentamos a visão agregada de ambas as linhas sob a ótica normalizada. O montante consolidado dessas despesas apresentou uma redução expressiva de 40,4%, recuando de

R\$114,3 milhões no 6M25 para R\$68,2 milhões no 6M26, totalizando uma economia nominal de R\$46,1 milhões no período.

em R\$ milhões	6M26	2026 Normalizado	Var	6M25	2025 Normalizado	Var
(-) Pessoal - Administrativo	(31,6)	(39,6)	20,2%	(47,2)	(47,2)	-
% da Receita Líquida	(6,1%)	(19,1%)		(6,6%)	(14,3%)	
(-) Despesas Comerciais	(38,3)	(38,3)	-	(71,7)	(71,7)	-
% da Receita Líquida	(7,4%)	(18,5%)		(10,1%)	(21,7%)	
(-) Despesas Gerais e Administrativas	(29,9)	(29,9)	-	(21,1)	(42,6)	50,5%
% da Receita Líquida	(5,8%)	(14,4%)		(3,0%)	(12,9%)	
(+/-) Outras (despesas) receitas operacionais líquidas	(3,9)	(3,9)	-	15,3	15,3	-
% da Receita Líquida	(0,8%)	(1,9%)		2,2%	4,6%	
(-) Desp. Fixas e Pessoal Administrativo	(103,7)	(111,7)	7,2%	(124,7)	(146,2)	14,7%
% da Receita Líquida	(20,1%)	(53,9%)	33,9 p.p	(17,5%)	(44,3%)	0,6 p.p

EBITDA e IFRS 16

em R\$ milhões	2T26	2T25	Var	6M26	6M25	Var
(=) Margem de Contribuição III	42,1	85,3	(50,6%)	116,4	202,2	(42,4%)
(-) Pessoal - Administrativo	(19,5)	(20,6)	5,4%	(31,6)	(47,2)	33,1%
(-) Despesas Operacionais	(30,3)	(41,6)	27,2%	(73,4)	(77,8)	5,7%
(=) EBITDA Ajustado	(7,6)	23,1	-133,1%	11,5	77,2	-85,1%
% da Receita Líquida	(3,7%)	7,0%	-10,7 p.p	2,2%	10,9%	-8,6 p.p
(+/-) Efeitos não-recorrentes	(148,5)	(3,7)	(3.895,7%)	(153,5)	(4,5)	(3.319,1%)
(=) EBITDA	(156,2)	19,4	-906,1%	(142,0)	72,7	-295,2%
% da Receita Líquida	(75,4%)	5,9%	-81,3 p.p	(27,5%)	10,2%	-37,7 p.p

No 2T26, o EBITDA Ajustado do Grupo Toky atingiu -R\$7,6 milhões, com margem de -3,7%, apresentando uma retração de 10,7 p.p. na comparação com o 2T25 (R\$ 23,1 milhões e margem de 7,0%), principalmente influenciada pela redução na Margem de Contribuição III.

Os resultados do 2T26 foram significativamente impactados pelo reconhecimento de R\$148,5 milhões em efeitos não recorrentes, alocados principalmente em frentes de reestruturação organizacional, adequação do parque de lojas, conciliações operacionais e provisões extraordinárias detalhadas abaixo.

A reestruturação e adequação operacional respondeu pela maior parcela desses impactos, totalizando R\$ 64,2 milhões (43,2% do total), englobando R\$ 29,7 milhões com reestruturações societárias e honorários de assessorias jurídicas especializadas diretamente vinculadas ao processo de Recuperação Judicial e à combinação de negócios, além do efeito de rescisão de fechamento de lojas.

Em adicional, tivemos R\$ 25,0 milhões em multas por distratos contratuais decorrentes do encerramento antecipado de 10 lojas deficitárias, R\$ 9,4 milhões relativos à baixa de benfeitorias dessas unidades.

Adicionalmente, o Grupo registrou R\$ 47,4 milhões (31,9%) em ajustes no Contas a Receber do canal de Marketplace e Sellers – abrangendo perdas de crédito sem base de reconciliação analítica, cancelamentos de anos anteriores não abatidos de parceiros inativos e provisões de acordos comerciais antigos –, R\$ 19,1 milhões (12,8%) em Custos Logísticos para recomposição de saldos de fretes com terceiros e ressarcimentos, e R\$ 7,8 milhões em provisões de perdas de Outras Contas a Pagar/Receber de períodos anteriores.

EBIT

em R\$ milhões	2T26	2T25	Var	2026	2025	Var
(=) EBITDA	(156,2)	19,4	-906,1%	(142,0)	72,7	(295,2%)
(-) Depreciação e Amortização	(36,3)	(47,8)	24,1%	(78,9)	(101,0)	21,9%
(=) EBIT	(192,5)	(28,4)	(577,0%)	(220,8)	(28,2)	(684,5%)
% da Receita Líquida	(93,0%)	(8,6%)	-84,3 p.p	(42,8%)	(4,0%)	-38,8 p.p

O EBIT do grupo foi negativo em R\$192,5 milhões no 2T26, frente à resultado negativo de R\$28,4 milhões no 2T25, refletindo uma piora de R\$164,1 milhões no período, sendo impactado principalmente pelas contrações mencionadas nas seções anteriores.

Por outro lado, observou-se uma redução de 24,1% nas despesas com Depreciação e Amortização (D&A) no trimestre (R\$36,3 milhões no 2T26 vs. R\$47,8 milhões no 2T25). Essa diminuição decorre da menor base de ativos arrendados (Direito de Uso) — fruto do fechamento de lojas e da devolução parcial de Centros de Distribuição —, além do efeito de baixas de ativos realizadas no período.

Resultado Líquido

em R\$ milhões	2T26	2T25	Var	2026	2025	Var
(=) EBIT	(192,5)	(28,4)	(577,0%)	(220,8)	(28,0)	(688,7%)
(-) Despesas financeiras	(43,7)	(72,8)	40,0%	(93,9)	(118,4)	20,7%
(+) Receitas financeiras	3,1	6,9	(55,6%)	5,7	8,6	(33,5%)
(-) Imposto de renda e contribuição social	-	-	100,0%	-	-	100,0%
(+/-) IR/CS Diferidos	0,4	5,6	(92,5%)	0,8	5,6	(85,1%)
(=) Lucro Líquido	(232,7)	(88,8)	(162,0%)	(308,2)	(132,2)	(133,1%)
% da Receita Líquida	(112,4%)	(26,9%)	-85,5 p.p	(59,7%)	(18,6%)	-41,1 p.p

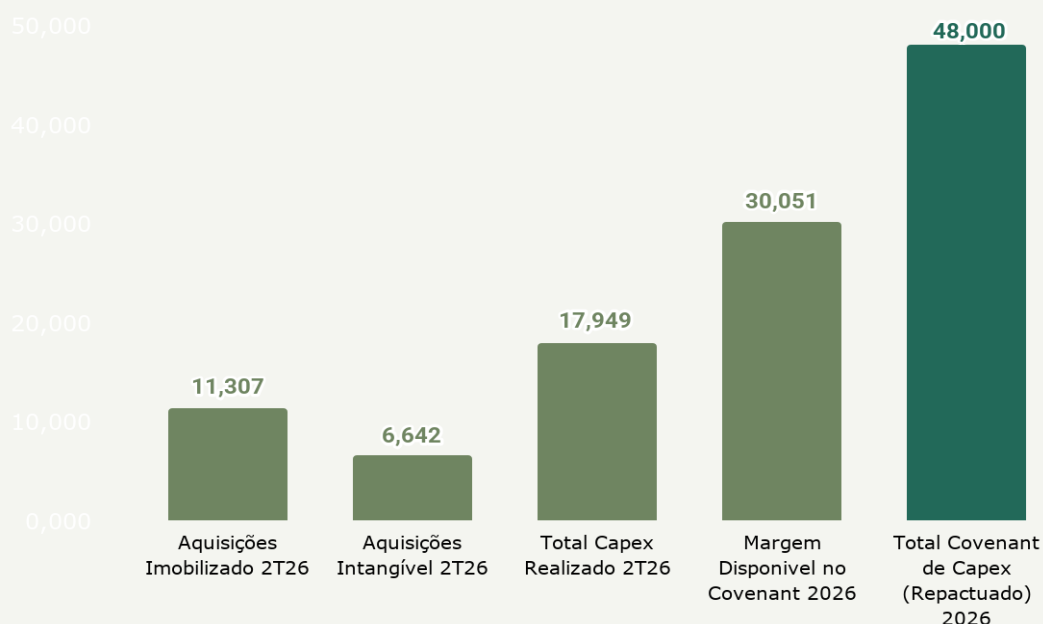
No 2T26, o Resultado Financeiro Líquido foi negativo em R\$40,6 milhões, apresentando uma melhora de 38,4% em relação ao prejuízo financeiro de R\$65,9 milhões registrado no 2T25. Esse movimento decorre, principalmente, da redução de 40,0% nas despesas financeiras (R\$43,7 milhões no 2T26 vs. R\$ 72,8 milhões no 2T25), impulsionada pela menor incidência de juros sobre o Plano de Recuperação Extrajudicial (PRE) da Tok&Stok, pela redução dos juros de arrendamentos com o fechamento das lojas e devolução parcial do CD anteriormente mencionado, e também pela redução nos custos com antecipação de recebíveis. Por outro lado, as receitas financeiras recuaram 55,6% no período (somando R\$3,1 milhões), em função do menor saldo médio mantido em aplicações financeiras.

Em decorrência do desempenho operacional e dos efeitos não recorrentes apontados no trimestre, o Prejuízo Líquido do Grupo atingiu R\$ 232,7 milhões no 2T26 (ante prejuízo de R\$ 88,8 milhões no 2T25).

Acompanhamento de covenants

O monitoramento dos covenants financeiros é fundamental para assegurar a adequada gestão da estrutura de capital e do nível de endividamento do Grupo, garantindo a observância dos limites e indicadores financeiros pactuados com os credores, bem como contribuindo para a manutenção da solidez financeira e da capacidade de cumprimento de suas obrigações contratuais.

A verificação do covenant financeiro de desembolso de CAPEX é realizada anualmente com base nas demonstrações financeiras consolidadas e auditadas. No acumulado até o 2T26, os investimentos realizados somaram R\$17,9 milhões, o que corresponde a 37,3% do limite anual de R\$48,0 milhões estabelecido para 2026. Com isso, o Grupo encerrou o período com R\$30,1 milhões de capacidade remanescente dentro do limite pactuado.



Anexo I

em R\$ milhões	6M26	6M25	Var
Receita operacional líquida	516,5	711,6	(27,4%)
Custo dos produtos vendidos	(245,7)	(325,1)	24,4%
Lucro bruto	270,8	386,6	(30,0%)
Receitas (despesas) operacionais			
Despesas comerciais	(248,7)	(326,0)	23,7%
Despesas gerais e administrativas	(85,6)	(90,7)	5,6%
Perda de crédito esperada	(0,1)	(0,5)	88,0%
Outras (despesas) receitas operacionais líquidas	(157,4)	2,2	(7.270,3%)
Prejuízo antes do resultado financeiro e do imposto de renda e contribuição social	(221,0)	(28,5)	(675,9%)
Despesas financeiras	(93,9)	(118,4)	20,7%
Receitas financeiras	5,7	8,6	(33,5%)
Resultado financeiro, líquido	(88,2)	(109,8)	19,7%
Imposto de renda e contribuição social	-		100,0%
IR/CS Diferidos	0,8	5,6	(85,1%)
Prejuízo do exercício	(308,3)	(132,2)	(133,2%)
Prejuízo atribuível a sócios controladores	(252,6)	(88,2)	(186,5%)
Prejuízo atribuível a sócios não controladores	(55,7)	(44,5)	(25,1%)
Básico	(4,6605)	(0,4538)	(927,0%)
Diluído	(4,6605)	(0,4538)	(927,0%)

Anexo II

em R\$ milhões	2026	2025	Var
Ativo			
Circulante			
Caixa e equivalentes de caixa	23,4	30,7	(23,8%)
Contas a receber	69,6	106,9	(34,9%)
Estoques	210,6	239,4	(12,0%)
Créditos diversos	41,5	22,4	85,5%
Depósitos e bloqueios judiciais	0,2	0,4	(52,8%)
Impostos a recuperar	179,8	185,7	(3,2%)
Partes relacionadas	-	-	100,0%
Total do ativo circulante	525,0	585,4	(10,3%)
Não circulante			
Investimentos	-	-	100,0%
Outros ativos financeiros a valor justo	105,3	104,4	0,9%
Investimentos temporários	-	-	100,0%
Impostos a recuperar	142,0	140,1	1,4%
Outras Contas a Receber	4,8	4,7	0,5%
Depósitos e bloqueios judiciais	90,9	85,8	5,9%
Créditos Diversos	2,5	3,0	(16,1%)
Partes relacionadas	-	-	100,0%
Imobilizado	146,2	180,7	(19,1%)
Direito de uso	274,6	249,4	10,1%
Intangível	466,9	480,8	(2,9%)
Total do ativo não circulante	1.233,2	1.248,9	(1,3%)
Total do ativo	1.758,1	1.834,0	(4,1%)
Passivo			
Circulante			
Fornecedores	301,7	183,4	64,4%
Risco Sacado	26,4	39,9	(33,9%)
Salários e encargos sociais	46,4	50,8	(8,8%)
Impostos a recolher	272,3	174,1	56,4%

Empréstimos e financiamentos	56,6	25,8	119,1%
Adiantamentos de clientes	18,9	23,4	(19,2%)
Passivo de arrendamento	112,3	94,2	19,3%
Provisão para contingências	0,6	0,4	45,7%
Provisões	0,5	-	100,0%
Outras contas a pagar	67,4	70,1	(3,8%)
Contas a Pagar - Intercompany	-	-	100,0%
Partes relacionadas - Passivo	-	-	100,0%
Total do passivo circulante	903,0	662,0	36,4%

Não circulante

Provisão para perdas em investimentos	-	-	100,0%
Fornecedores	84,2	78,0	7,9%
Dívidas com acionistas não controladores	48,9	47,5	3,1%
Provisão para contingências	12,6	31,8	(60,4%)
Impostos a recolher	-	9,6	(100,0%)
Outras contas a pagar	9,5	-	100,0%
Provisões	222,0	212,6	4,5%
Passivo de arrendamento	88,2	89,0	(0,9%)
Tributos diferidos	-	-	100,0%
Partes relacionadas - Passivo	486,7	481,5	1,1%
Empréstimos e financiamentos	-	-	100,0%
Total do passivo não circulante	952,1	950,0	0,2%

Patrimônio líquido

Capital social	1.239,3	1.239,3	-
Reservas de Capital	59,8	59,8	-
Reserva de plano de opções de compra de ações	1,5	12,9	(88,1%)
Ajuste de avaliação patrimonial	-	-	100,0%
Prejuízos acumulados	(1.118,1)	(868,9)	(28,7%)
Patrimônio líquido atribuível aos acionistas controladores	182,6	443,1	(58,8%)
Participação de não controladores	(279,6)	(220,9)	(26,5%)
Total do patrimônio líquido	(97,0)	222,1	(143,7%)
Total do passivo e patrimônio líquido	1.758,1	1.834,0	(4,1%)

Anexo III

em R\$ milhões		2026	2025
Fluxo de caixa das atividades operacionais	Prejuízo do exercício	(308,3)	(132,7)
	Depreciação	26,2	20,7
	Amortização	17,2	17,9
	Depreciação - direito de uso	40,9	50,4
	Amortização de mais Valia	3,5	-
	Juros provisionados sobre empréstimos e financiamentos	38,0	47,1
	Juros sobre partes relacionadas	-	-
	Juros passivos de arrendamento	29,5	22,8
	Juros sobre antecipação de recebíveis	14,9	26,2
	Atualização monetária sobre contingencias	-	-
	Outras receitas/despesas financeiras	5,2	11,7
	Provisões para contingências	1,6	(8,0)
	Provisões	116,4	-
	Resultado da equivalência patrimonial, líquido de impostos	-	-
	Resultado da alienação de imobilizado e intangível	11,6	(5,9)
	Perda por redução ao valor recuperável do contas a receber	-	(0,0)
	Provisão para realização dos estoques	-	1,0
	Provisão para programa de incentivo a longo prazo	-	(1,8)
	Juros de aplicações financeiras	-	(1,1)
	Impostos diferidos	(0,8)	4,3
	Baixa líquida de arrendamento	12,4	-
	Outros	(11,4)	(1,8)
Variação nos ativos	Contas a receber e outras contas a receber	(7,0)	44,0
	Estoques	28,8	76,1

operacionais	Depósitos e bloqueios judiciais	(4,9)	(1,2)
	Créditos diversos e impostos a recuperar	(16,9)	(24,2)
	Partes relacionadas	-	-
Variação nos passivos operacionais	Fornecedores e outras contas a pagar	32,6	(87,1)
	Salários e encargos sociais e impostos a recolher	74,5	16,6
	Adiantamentos de clientes	(4,5)	3,1
Caixa utilizado nas atividades operacionais	Caixa utilizado nas atividades operacionais	99,6	77,9
	Pagamento de juros sobre empréstimos e financiamentos	(2,5)	-
	Pagamento de juros sobre passivo de arrendamento	(28,2)	(23,9)
	Pagamento de juros de antecipação de recebíveis	(14,9)	(26,2)
	Fluxo de caixa líquido utilizado nas atividades operacionais	54,0	27,7
Fluxo de caixa das atividades de investimento	Juros de aplicações financeiras	-	1,1
	Investimento FIDC	-	34,0
	Efeito do caixa na aquisição de controlada	-	-
	Recursos provenientes da alienação de ativo imobilizado	(3,9)	
	Aquisição do ativo imobilizado	(6,6)	(4,0)
	Aquisição do ativo intangível	-	(10,1)
	Aquisição do direito de uso	-	-
	Fluxo de caixa utilizado nas atividades de investimento	(10,5)	21,0
Fluxo de caixa das atividades de financiamento	Captação de empréstimos	48,4	-
	Dívida com acionistas não controladores	-	-
	Pagamento de empréstimos e financiamentos	(48,0)	-
	Pagamento de passivo de arrendamento	(51,2)	(48,8)
	Caixa líquido proveniente das atividades de financiamento	(50,8)	(48,8)
	Caixa e equivalentes de caixa no início do exercício	30,7	23,0
	Caixa e equivalentes de caixa no final do exercício	23,4	23,0
	Aumento (redução) líquida em caixa e equivalentes de caixa	(7,3)	(0,0)

Glossário

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.

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.

SELLERCENTER

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