GRUPO TOKY

Relatório da Administração dos Resultados do

3T26

TOKY3 **B3** LISTED NM

GRUPO TOKY

Índice

1	Mensagem da Administração	03
2	Desempenho Financeiro	05
3	Gross Merchandise Value (GMV)	09
4	Lucro Bruto	12
5	Custos Logísticos	14
6	Marketing e Despesas com Vendas	15
7	Despesas Operacionais e Pessoal Administrativo	16
8	EBITDA e IFRS 16	19
9	EBIT	21
10	Resultado Líquido	22
11	*Acompanhamento de Covenants*	24
12	Anexos	26
13	Glossário	31

Mensagem da ***ADMINISTRAÇÃO***

O terceiro trimestre de 2026 foi o primeiro transcorrido integralmente sob a Recuperação Judicial do Grupo Toky. Desde o deferimento do processamento, em junho, concentramos esforços em três frentes: recompor o abastecimento dos canais de vendas, simplificar a estrutura operacional e preservar a liquidez do Grupo. Em paralelo, seguimos conduzindo o processo de recuperação: o Plano de Recuperação Judicial, protocolado em agosto, está em tramitação e será submetido à deliberação dos credores após os ajustes determinados pelo Juízo.

Na frente de abastecimento, a reposição do estoque foi retomada de forma gradual. Com isso, a receita líquida somou R$212,3 milhões no 3T26, 2,5% acima do 2T26, trimestre em que o ajuizamento interrompeu parte do fornecimento. Na comparação com o 3T25, a receita foi 37,5% menor, refletindo a ruptura de estoques ainda presente, a rede de lojas mais enxuta e um consumo pressionado por juros elevados e pelo endividamento das famílias. O prejuízo líquido do trimestre foi de R$116,6 milhões, ante R$232,7 milhões no 2T26, que concentrou a maior parte dos efeitos não recorrentes da reestruturação.

Na frente de simplificação, demos continuidade à readequação da estrutura do Grupo. Ao longo de 2026, a rede passou de 64 para 52 lojas, com o encerramento das unidades deficitárias, e parte do CD de Extrema foi desmobilizada. No trimestre, concluímos a incorporação da Estok Atacadista e da Mobly Atacadista e descontinuamos o Seller Center, concentrando recursos nas marcas próprias. Avançamos também na revisão de contratos: formalizamos aditivos aos contratos de locação, encerramos contratos com fornecedores de mídia e serviços e readequamos os volumes dos contratos renovados. Na operação, reduzimos em média 12% as equipes de loja, readequamos o quadro fixo de montadores e melhoramos nossos controles no acompanhamento da jornada de trabalho para evitar horas extras. Também internalizamos serviços antes terceirizados e revisamos a frequência de abastecimento das lojas em diversas praças, além de reduções expressivas em despesas de Pessoal Administrativo. Em conjunto, essas medidas reduziram as despesas comerciais e administrativas em 20,7% em relação ao 3T25 considerando os valores normalizados. Essa apresentação difere dos valores consolidados neste relatório porque a visão gerencial adota aberturas e detalhamentos específicos, estruturados para conferir maior clareza às margens e à dinâmica operacional do negócio. Parte relevante dessas economias tem caráter estrutural,

e seguimos avaliando novas oportunidades de eficiência para adequar a estrutura de custos ao porte atual da operação.

Na frente de liquidez, a preservação do caixa orientou as decisões do trimestre: priorizamos os pagamentos essenciais à operação e restringimos os investimentos ao indispensável. O Grupo encerrou setembro com R$3,1 milhões em caixa e equivalentes e R$33,1 milhões em contas a receber. Os créditos sujeitos à Recuperação Judicial serão pagos nos termos do Plano, e os pagamentos de arrendamento foram o principal uso de caixa no período. Para reforçar o capital de giro, captamos em setembro R$12,7 milhões em notas comerciais extraconcursais e seguimos negociando prazos com fornecedores e novas fontes de financiamento.

Embora o ambiente operacional no curto prazo permaneça desafiador e a normalização integral dos estoques avance de forma gradual, o Grupo já constata, como fruto imediato dessas iniciativas, uma retomada consistente no fluxo de abastecimento e a consequente diminuição nos índices de ruptura, reforçando a confiança na trajetória de recuperação para os próximos períodos.

Agradecemos aos nossos colaboradores, que sustentaram a operação em condições difíceis, e aos clientes, fornecedores, credores e acionistas pela confiança no Grupo Toky.

Desempenho financeiro

em R$ milhões	3T26	3T25	Var %	9M26	9M25	Var %
GMV *	**276.5**	**494.0**	**(44.0%)**	**990.3**	**1,424.4**	**(30.5%)**
Receita operacional líquida	**212.3**	**339.8**	**(37.5%)**	**728.8**	**1,051.5**	**(30.7%)**
(-) Custo dos produtos vendidos	(104.6)	(175.9)	40.5%	(350.3)	(500.9)	30.1%
(=) Lucro Bruto	**107.7**	**164.0**	**(34.3%)**	**378.5**	**550.6**	**(31.3%)**
% da Receita Líquida	*50.7%*	*48.3%*	*2.5 p.p*	*51.9%*	*52.4%*	*-0.4 p.p*
(-) Custos logísticos	(31.8)	(44.5)	28.6%	(104.5)	(135.6)	22.9%
% da Receita Líquida	*(15.0%)*	*(13.1%)*	*-1.9 p.p*	*(14.3%)*	*(12.9%)*	*-1.4 p.p*
(=) Margem de Contribuição II	**75.9**	**119.5**	**(36.5%)**	**274.0**	**415.0**	**(34.0%)**
% da Receita Líquida	*35.75%*	*35.15%*	*0.6 p.p*	*37.60%*	*39.47%*	*-1.9 p.p*
(-) Mkt & despesas c/ vendas	(31.8)	(46.8)	31.9%	(113.3)	(137.1)	17.3%
% da Receita Líquida	*(15.0%)*	*(13.8%)*	*-1.2 p.p*	*(15.6%)*	*(13.0%)*	*-2.5 p.p*
(=) Margem de Contribuição III	**44.1**	**72.7**	**(39.4%)**	**160.7**	**277.9**	**(42.2%)**
% da Receita Líquida	*20.8%*	*21.4%*	*-0.6 p.p*	*22.0%*	*26.43%*	*-4.4 p.p*
(-) Pessoal administrativo	(16.6)	(25.8)	35.5%	(48.2)	(77.1)	37.5%
% da Receita Líquida	*(7.8%)*	*(7.6%)*	*-0.2 p.p*	*(6.6%)*	*(7.3%)*	*0.7 p.p*
(-) Despesas operacionais	(36.1)	24.0	(250.7%)	(109.8)	(51.9)	(111.5%)
% da Receita Líquida	*(17.0%)*	*7.0%*	*-24.1 p.p*	*(15.1%)*	*(4.9%)*	*-10.1 p.p*
(=) EBITDA Ajustado	**(8.7)**	**70.9**	**(112.3%)**	**2.7**	**148.9**	**(98.2%)**
% da Receita Líquida	*(4.1%)*	*20.9%*	*-24.9 p.p*	*0.4%*	*14.2%*	*-13.8 p.p*
(+/-) Efeitos não-recorrentes	(24.6)	(5.8)	(322.9%)	(178.1)	(11.2)	(1,489.1%)
(=) EBITDA	**(33.3)**	**65.0**	**(151.2%)**	**(175.4)**	**137.7**	**(227.4%)**
% da Receita Líquida	*(15.7%)*	*19.1%*	*-34.8 p.p*	*(24.1%)*	*13.1%*	*-37.2 p.p*
(-) D&A	(36.1)	(56.6)	36.2%	(114.9)	(157.6)	27.1%
(=) EBIT	**(69.4)**	**8.5**	**(919.2%)**	**(290.4)**	**(19.9)**	**(1,356.2%)**
% da Receita Líquida	*(32.7%)*	*2.5%*	*-35.2 p.p*	*(39.8%)*	*(1.9%)*	*-37.9 p.p*
Resultado financeiro, líquido	**(47.7)**	**(28.0)**	**(70.5%)**	**(135.8)**	**(137.7)**	**1.3%**
(+/-) IR/CS Diferidos	0.4	4.3	(90.3%)	1.2	9.9	(87.4%)
(=) Lucro/prejuízo do período	**(116.6)**	**(15.2)**	**(668.5%)**	**(425.0)**	**(147.7)**	**(187.6%)**
% da Receita Líquida	*(54.9%)*	*(4.5%)*	*-50.5 p.p*	*(58.3%)*	(14.1%)	*-44.3 p.p*

em R$ milhões	3T26 Contábil	3T25 Contábil	3T25 Normalizado	Var %	Var (%) 3T25 vs. 3T26 Normalizado
GMV *	**276.5**	**494.0**	**494.0**	**-**	**(44.0%)**
Receita operacional líquida	**212.3**	**339.8**	**339.8**	**-**	**(37.5%)**
(-) Custo dos produtos vendidos **(1)**	(104.6)	(175.9)	(161.4)	14.5	35.2%
(=) Lucro Bruto	**107.7**	**164.0**	**178.5**	**14.5**	**(39.7%)**
% da Receita Líquida	*50.7%*	*48.3%*	*52.5%*	*4.3 p.p*	*(3.4%)*
(-) Custos logísticos	(31.8)	(44.5)	(44.5)	-	28.6%
% da Receita Líquida	*(15.0%)*	*(13.1%)*	*(13.1%)*	-	*(14.3%)*
(=) Margem de Contribuição II	**75.9**	**119.5**	**134.0**	**14.5**	**(43.3%)**
% da Receita Líquida	*35.7%*	*35.2%*	*39.4%*	*-4.3 p.p*	*(9.3%)*
(-) Mkt & despesas c/ vendas	(31.8)	(46.8)	(46.8)	-	31.9%
% da Receita Líquida	*(15.0%)*	*(13.8%)*	*(13.8%)*	-	*(9.0%)*
(=) Margem de Contribuição III	**44.1**	**72.7**	**87.2**	**14.5**	**(49.5%)**
% da Receita Líquida	*20.8%*	*21.4%*	*25.7%*	*-4.3 p.p*	*(19.1%)*
(-) Pessoal administrativo	(16.6)	(25.8)	(25.8)	-	35.5%
% da Receita Líquida	*(7.8%)*	*(7.6%)*	*(7.6%)*	*0.0 p.p*	*(3.2%)*
(-) Despesas operacionais **(2)**	(36.1)	24.0	(40.7)	(64.7)	11.4%
% da Receita Líquida	*(17.0%)*	*7.0%*	*(12.0%)*	*-19.0 p.p*	*(41.8%)*
(=) EBITDA Ajustado	**(8.7)**	**70.9**	**20.7**	**(50.2)**	**(142.0%)**
% da Receita Líquida	*(4.1%)*	*20.9%*	*6.1%*	*14.8 p.p*	*(167.3%)*
(+/-) Efeitos não-recorrentes	(24.6)	(5.8)	(5.8)	-	(322.9%)
(=) EBITDA	**(33.3)**	**65.0**	**14.8**	**(50.2)**	**(324.4%)**
% da Receita Líquida	*(15.7%)*	*19.1%*	*4.4%*	*14.8 p.p*	*(459.2%)*
(-) D&A	(36.1)	(56.6)	(56.6)	-	36.2%
(=) EBIT	**(69.4)**	**8.5**	**(41.7)**	**(50.2)**	**(66.2%)**
% da Receita Líquida	*(32.7%)*	*2.5%*	*(12.3%)*	*14.8 p.p*	*(166.1%)*
Resultado financeiro, líquido	**(47.7)**	**(28.0)**	**(45.8)**	**(17.8)**	**(4.2%)**
(+/-) IR/CS Diferidos	0.4	4.3	4.3	-	(90.3%)
(=) Lucro/prejuízo do período	**(116.6)**	**(15.2)**	**(83.2)**	**(68.0)**	**(40.2%)**
% da Receita Líquida	*(54.9%)*	*(4.5%)*	*(24.5%)*	*20.0 p.p*	*(124.4%)*

1) Os custos dos produtos vendidos estão normalizados devido ao efeito da mais-valia de estoques lançada no 3T de 2025, que totalizou R$14,5 milhões.
2) Normalização no 3T de 2025 de efeitos extemporâneos de R$64,7 milhões referentes à receitas e estornos de provisão sobre processos de DIFAL de períodos anteriores.

em R$ milhões	9M26 Contábil	9M26 Normalizado	Var %	9M25 Contábil	9M25 Normalizado	Var %	Var (%) 9M25 vs.9M26 Normalizado
GMV *	**990.3**	**990.3**	**-**	**1,424.4**	**1,424.4**	**-**	**(30.5%)**
Receita operacional líquida	**728.8**	**728.8**	**-**	**1,051.5**	**1,051.5**	**-**	**(30.7%)**
(-) Custo dos produtos vendidos **(1)**	(350.3)	(350.3)	-	(500.9)	(484.1)	16.8	27.6%
(=) Lucro Bruto	**378.5**	**378.5**	**-**	**550.6**	**567.4**	**16.8**	**(33.3%)**
% da Receita Líquida	*51.9%*	*51.9%*	-	*52.4%*	*54.0%*	*1.6 p.p*	*(3.8%)*
(-) Custos logísticos	(104.5)	(104.5)	-	(135.6)	(135.6)	-	22.9%
% da Receita Líquida	*(14.3%)*	*(14.3%)*	-	*(12.9%)*	*(12.9%)*	-	*(11.2%)*
(=) Margem de Contribuição II	**274.0**	**274.0**	**-**	**415.0**	**431.8**	**16.8**	**(36.5%)**
% da Receita Líquida	*37.6%*	*37.6%*	-	*39.5%*	*41.1%*	*1.6 p.p*	*(8.4%)*
(-) Mkt & despesas c/ vendas	(113.3)	(113.3)	-	(137.1)	(137.1)	-	17.3%
% da Receita Líquida	*(15.6%)*	*(15.6%)*	-	*(13.0%)*	*(13.0%)*	-	*(19.3%)*
(=) Margem de Contribuição III	**160.7**	**160.7**	**-**	**277.9**	**294.7**	**16.8**	**(45.5%)**
% da Receita Líquida	*22.0%*	*22.0%*	-	*26.4%*	*28.0%*	*1.6 p.p*	*(21.3%)*
(-) Pessoal administrativo **(2)**	(48.2)	(56.2)	(8.0)	(77.1)	(77.1)	-	27.1%
% da Receita Líquida	*(6.6%)*	*(7.7%)*	*-1.1 p.p*	*(7.3%)*	*(7.3%)*	-	*(5.2%)*
(-) Despesas operacionais **(3)**	(109.8)	(109.8)	-	(51.9)	(138.5)	(86.6)	20.7%
% da Receita Líquida	*(15.1%)*	*(15.1%)*	-	*(4.9%)*	*(13.2%)*	*-8.2 p.p*	*(14.4%)*
(=) EBITDA Ajustado	**2.7**	**(5.3)**	**(8.0)**	**148.9**	**79.1**	**(69.8)**	**(106.8%)**
% da Receita Líquida	*0.4%*	*(0.7%)*	*-1.1 p.p*	*14.2%*	*7.5%*	*-6.6 p.p*	*(109.7%)*
(+/-) Efeitos não-recorrentes	(178.1)	(178.1)	-	(11.2)	(11.2)	-	(1489.1%)
(=) EBITDA	**(175.4)**	**(183.4)**	**(8.0)**	**137.7**	**67.9**	**(69.8)**	**(370.3%)**

% da Receita Líquida	*(24.1%)*	*(25.2%)*	*-1.1 p.p*	*13.1%*	*6.5%*	*-6.6 p.p*	*(490.0%)*
(-) D&A	(114.9)	(114.9)	-	(157.6)	(157.6)	-	27.1%
(=) EBIT	**(290.4)**	**(298.4)**	**(8.0)**	**(19.9)**	**(89.7)**	**(69.8)**	**(232.5%)**
% da Receita Líquida	*(39.8%)*	*(40.9%)*	*-1.1 p.p*	*(1.9%)*	*(8.5%)*	*-6.6 p.p*	*(379.7%)*
Resultado financeiro, líquido	**(135.8)**	**(135.8)**	**-**	**(137.7)**	**(155.5)**	**(17.8)**	**12.6%**
(+/-) IR/CS Diferidos	1.2	1.2	-	9.9	9.9	*0.0 p.p*	(87.4%)
(=) Lucro/prejuízo do período	**(425.0)**	**(433.0)**	**(8.0)**	**(147.7)**	**(235.3)**	**(87.6)**	**(84.0%)**
% da Receita Líquida	*(58.3%)*	*(59.4%)*	*-1.1 p.p*	*(14.1%)*	*(22.4%)*	*(8.3%)*	*(165.4%)*

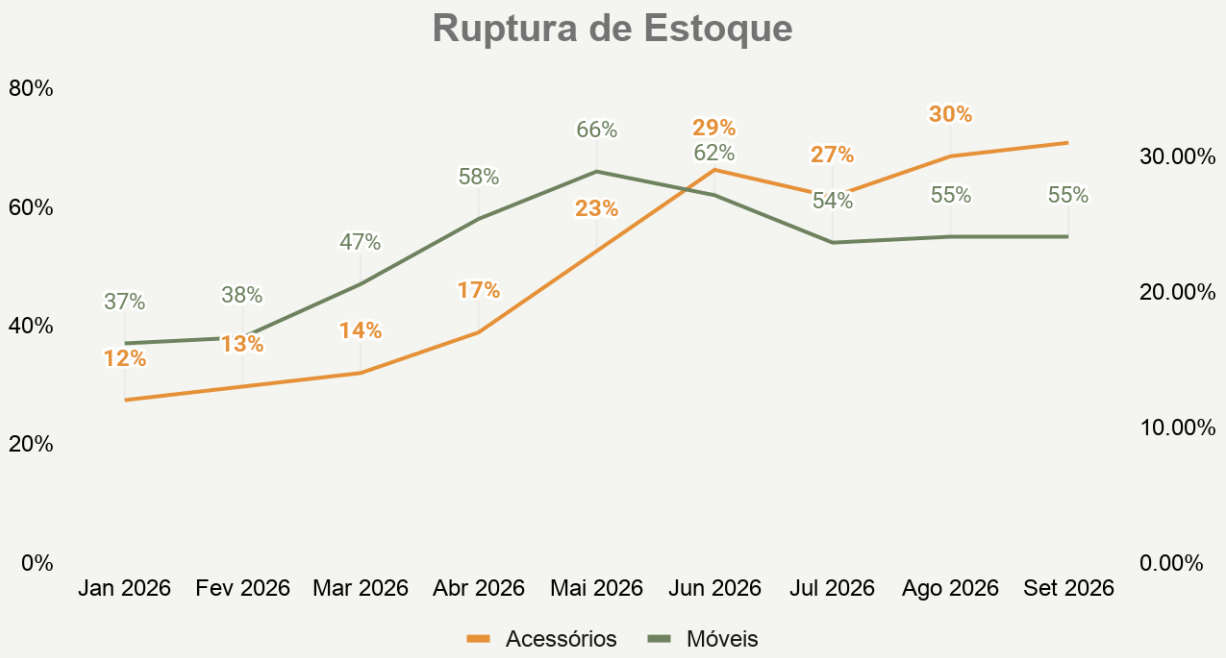
1) Os custos dos produtos vendidos estão normalizados devido ao efeito da mais-valia de estoques lançada no 3T de 2025, que totalizou R$16,8 milhões.
2) Normalização referente às reversões de provisões de bônus de períodos anteriores.
3) As despesas operacionais foram afetadas por efeitos extemporâneos referentes principalmente à ganhos em processos fiscais registrados no 3o Trimestre, e também à estornos de provisão ligadas referentes à de contingências trabalhistas e outras provisões de períodos anteriores.

Gross Merchandise Value ***(GMV)***

Gross Merchandise Value (GMV) em R$ milhões	Grupo Toky			Mobly			Tok&Stok		
	3T26	3T25	Var %	3T26	3T25	Var %	3T26	3T25	Var %
Website	49.0	105.9	(53.8%)	12.4	37.7	(67.2%)	36.6	68.2	(46.4%)
Marketplace	32.5	66.5	(51.1%)	32.0	66.5	(51.9%)	0.5	-	n.a
Lojas	193.9	313.4	(38.1%)	24.4	54.2	(55.1%)	169.5	259.2	(34.6%)
Sellercenter	0.0	5.5	(99.9%)	0.0	5.5	(99.9%)	-	-	-
Outras Receitas	1.2	2.6	(54.7%)	1.2	2.6	(54.7%)	-	-	-
GMV	**276.5**	**494.0**	**(44.0%)**	**69.9**	**166.6**	**(58.0%)**	**206.6**	**327.4**	**(36.9%)**
Receita operacional líquida	**212.3**	**339.8**	**(37.5%)**	**58.4**	**118.9**	**(50.9%)**	**153.9**	**221.0**	**(30.3%)**

O GMV consolidado somou R$276,5 milhões no 3T26, 44,0% abaixo do 3T25, e a receita operacional líquida, R$212,3 milhões (-37,5%). O desempenho refletiu, principalmente, as restrições de abastecimento decorrentes da ruptura de estoques, em um ambiente de juros elevados e crédito restrito ao consumidor. Todos os canais registraram retração no trimestre.

Por marca, o GMV da Tok&Stok somou R$206,6 milhões (-36,9%), sustentado pelo canal de lojas, e o da Mobly, R$69,9 milhões (-58,0%). A queda maior da Mobly reflete o maior peso dos canais digitais e do marketplace, mais sensíveis à disponibilidade de sortimento, e o encerramento do Seller Center.



Neste trimestre o indicador gerencial de ruptura de estoques passou a ser reportado sob uma nova metodologia de cálculo. Para garantir a comparabilidade das informações, toda a curva histórica da métrica foi retroativamente recalculada. A administração entende que as novas premissas adotadas refletem com maior precisão a dinâmica operacional e de abastecimento do grupo, sendo mais adequadas para o monitoramento e a gestão estratégica do negócio.

Ressalta-se que os elevados índices de ruptura exercem um impacto severo não apenas na conversão, mas em toda a cadeia pós-venda. A indisponibilidade de produtos ocasiona atrasos logísticos na entrega de itens já adquiridos pelos clientes. Essa fricção resulta na postergação do reconhecimento da receita e, em cenários mais críticos, no cancelamento do pedido e na perda definitiva da venda.

Pressionada por esse cenário operacional adverso e pelo contexto geral de retração do mercado, a maior parte dos canais digitais do Grupo exibiu performance negativa no período. Especificamente, as vendas via Website caíram 53,8% em relação ao terceiro trimestre de 2025, ao passo que o canal de Marketplace teve uma retração de 51,1%. Esse desempenho é reflexo da restrição na disponibilidade do sortimento e da contenção cautelosa e deliberada nos investimentos em publicidade, adotada para preservar o retorno sobre o capital alocado no tráfego pago durante este ciclo de rupturas.

O canal de lojas físicas registrou retração consolidada de 38,1%, impulsionada pela menor frequência de consumidores e pelo encerramento de unidades deficitárias no contexto do plano de readequação, com a rede passando de 64 lojas ao final de 2025 para 52 unidades em setembro de 2026. Observando o desempenho sob a métrica de vendas em mesmas lojas (*Same Store Sales*), a redução nas vendas foi de 34,5%.

Adicionalmente, a Companhia descontinuou a operação do Seller Center (plataforma de terceiros do ecossistema Mobly), uma decisão estratégica focada em concentrar integralmente recursos, esforços e investimentos no fortalecimento do portfólio de marcas próprias.

A fim de restabelecer a normalidade de suas operações e impulsionar o volume comercial, o Grupo trabalha na implementação de um conjunto de ações estruturantes. Entre as principais frentes, destacam-se o reequilíbrio de prazos e termos comerciais em conjunto com parceiros estratégicos e fornecedores, além da reestruturação do portfólio de produtos e do alinhamento da política de suprimentos para focar em itens com giro e rentabilidade. Essas iniciativas desempenham papel crucial na recomposição equilibrada e gradual dos estoques ao longo dos próximos períodos.

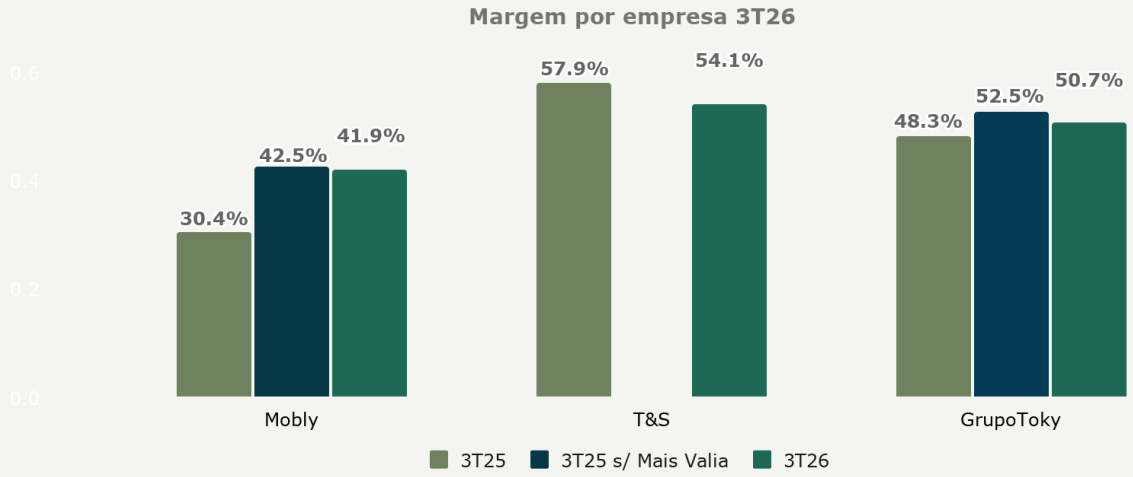
Lucro Bruto

em R$ milhões	3T26	3T25	Var %	9M26	9M25	Var %
Receita Op. Líquida	212.3	339.8	(37.5%)	728.8	1,051.5	(30.7%)
(-) Custo dos produtos vendidos	(104.6)	(175.9)	40.5%	(350.3)	(500.9)	30.1%
(=) Lucro Bruto	**107.7**	**164.0**	**(34.3%)**	**378.5**	**550.6**	**(31.3%)**
% da Receita Líquida	*50.7%*	*48.3%*	*2.5 p.p*	*51.9%*	*52.4%*	*-0.4 p.p*

A margem bruta foi de 50,7% no 3T26, ante 48,3% no 3T25. A comparação é influenciada pela amortização da mais-valia de estoques decorrente da combinação de negócios, que reduziu o lucro bruto do 3T25 em R$14,5 milhões. Excluído esse efeito, a margem bruta do 3T25 teria sido de 52,5%, conforme a tabela abaixo.

em R$ milhões	3T26 Normalizado	3T25 Normalizado	Var %	9M26 Normalizado	9M25 Normalizado	Var %
Receita Op. Líquida	212.3	339.8	(37.5%)	728.8	1,051.5	(30.7%)
(-) Custo dos produtos vendidos	(104.6)	(161.4)	35.2%	(350.3)	(484.1)	27.6%
(=) Lucro Bruto	**107.7**	**178.5**	**(39.7%)**	**378.5**	**567.4**	**(33.3%)**
% da Receita Líquida	*50.7%*	*52.5%*	*-1.8 p.p*	*51.9%*	*54.0%*	*-2.0 p.p*

Na base normalizada, a margem bruta recuou 1,8 p.p. no trimestre, refletindo principalmente um período de maior intensidade promocional. Com a ruptura de estoques limitando a disponibilidade e a atratividade do sortimento, o Grupo realizou campanhas comerciais pontuais para estimular o fluxo de clientes e o volume de vendas nas lojas. O aumento de volume não compensou integralmente o investimento em preço, o que resultou em vendas com menor rentabilidade. Encerrado o ciclo promocional, o Grupo retomou sua política habitual de precificação.



A Tok&Stok registrou retração em sua margem, que declinou de 57,9% no 3T25 para 54,1% no 3T26. Já a Mobly, apresentou margem bruta de 41,9% no 3T26, frente a 30,4% no 3T25. Para fins de comparabilidade, desconsiderando o efeito da amortização da mais-valia de estoques decorrente da combinação de negócios, a margem bruta do 3T25 teria sido de 42,5%, indicando relativa estabilidade do indicador na comparação entre os períodos.

Na base normalizada, a compressão da margem no trimestre decorreu principalmente de um período de maior intensidade promocional. Com a ruptura de estoques limitando a disponibilidade e a atratividade do sortimento, o Grupo realizou campanhas comerciais pontuais para estimular o fluxo de clientes e o volume de vendas. A iniciativa manteve a dinâmica comercial ativa, mas o aumento de volume não compensou integralmente o investimento em preço, o que resultou em vendas com menor rentabilidade. Encerrado o ciclo promocional, o Grupo retomou sua política habitual de precificação

Custos Logísticos

em R$ milhões	3T26	3T25	Var %	9M26	9M25	Var %
(-) Transportes	(20.9)	(28.2)	25.8%	(63.3)	(88.7)	28.6%
(-) Meios de Pagamento	(4.0)	(7.4)	46.3%	(14.8)	(21.2)	30.1%
(-) Pessoas - Logística	(7.1)	(7.5)	4.9%	(26.5)	(23.8)	(11.3%)
(-) Perda de Crédito Esperada	0.2	(1.4)	114.8%	0.2	(1.9)	108.3%
(-) Custos Logísticos	**(31.8)**	**(44.5)**	**28.6%**	**(104.5)**	**(135.6)**	**22.9%**
% da Receita Líquida	*(15.0%)*	*(13.1%)*	*-1.9 p.p*	*(14.3%)*	*(12.9%)*	*-1.4 p.p*

Os custos logísticos somaram R$31,8 milhões no 3T26, queda de 28,6% sobre o 3T25. Como a receita recuou em ritmo maior, sua participação na receita líquida passou de 13,1% para 15,0%.

Parte dessa variação reflete a reclassificação gerencial de R$1,3 milhão em despesas com Pessoal de Logística, as quais, em 2026, passaram a ser reconhecidas como custos variáveis. Excluído esse efeito, a menor diluição decorre do baixo volume movimentado nos centros de distribuição, frente a uma estrutura fixa dimensionada para um patamar superior de vendas. No entanto, embora não se observe redução nominal no custo desta linha no período devido à reclassificação mencionada, o quadro de colaboradores da área foi reduzido em 36,8%, evidenciando um redimensionamento operacional alinhado à retração das vendas.

Os custos também foram pressionados por fretes e transferências. Nas entregas, houve reajustes de tarifas e a necessidade de ampliar a base de transportadoras, com novas contratações no curto prazo e em condições menos favoráveis. Além disso, com os estoques baixos, o Grupo intensificou as viagens de transferência para reabastecer as lojas físicas.

Para conter essas pressões, o Grupo revisou a frequência de abastecimento das lojas em diversas praças, readequou a equipe fixa de montadores e melhorou o controle da jornada de trabalho. Outras medidas seguem em paralelo como a revisão de abrangência de transportadoras e negociação da tabela de fretes com os parceiros.

O ciclo de reabastecimento das lojas avançou no trimestre, mas ainda está em andamento, o que mantém pressão residual sobre os custos de transferência no curto prazo. A diluição desses custos depende da normalização dos níveis de estoque e da retomada do volume de vendas.

Marketing & Despesas com Vendas

em R$ milhões	3T26	3T25	Var %	9M26	9M25	Var %
(-) Propaganda e Publicidade	(8.5)	(20.0)	57.2%	(35.0)	(54.9)	36.3%
(-) Pessoas - Vendas	(23.1)	(26.8)	13.7%	(77.5)	(82.2)	5.7%
(-) Outras despesas com vendas	(0.2)	-	100.0%	(0.9)	-	100.0%
(-) Mkt & despesas c/ vendas	**(31.8)**	**(46.8)**	**31.9%**	**(113.3)**	**(137.1)**	**17.3%**
% da Receita Líquida	*(15.0%)*	*(13.8%)*	*-1.2 p.p*	*(15.6%)*	*(13.0%)*	*-2.5 p.p*

As despesas com marketing e vendas somaram R$31,8 milhões no 3T26, queda de 31,9% sobre o 3T25. Como a receita recuou em ritmo maior, sua participação na receita líquida passou de 13,8% para 15,0%.

Propaganda e publicidade somaram R$8,5 milhões, queda de 57,2%. O Grupo reduziu de forma deliberada os investimentos em mídia, porque a ruptura de estoques limita a conversão e o retorno sobre o tráfego pago para os canais digitais. Também desativou fornecedores e readequou os volumes dos contratos renovados. A Administração avalia que parte da redução reflete eficiências de caráter permanente, capturadas com a revisão e o encerramento de contratos.

As despesas com pessoal de vendas recuaram 13,7%, para R$23,1 milhões, com a redução média de 12% nas equipes de loja. A queda foi menor que a da receita porque parte da remuneração das equipes comerciais é garantida, o que aumenta o peso dessa despesa sobre a receita quando as vendas se contraem.

Para apoiar a recuperação do fluxo de clientes e das vendas, o Grupo vem investindo na jornada de compra. A ferramenta imersiva de projetos 3D, que permite ao consultor criar a planta, renderizar o projeto e gerar o orçamento em tempo real na loja, ao lado do cliente, foi validada em duas unidades e está em expansão para a rede. A Garantia Estendida da Tok&Stok passou a ser oferecida em todas as lojas. Por fim, o Grupo atua em paralelo na preparação para a inauguração de uma nova loja no Shopping Dom Pedro, em Campinas (SP), prevista para o 4T26.

Despesas Operacionais e Pessoal Administrativo

em R$ milhões	3T26	3T25	Var %	9M26	9M25	Var %
(-) Pessoal - Administrativo	(16.6)	(25.8)	35.5%	(48.2)	(77.1)	37.5%
% da Receita Líquida	*(7.8%)*	*(7.6%)*	*-0.2 pp*	*(6.6%)*	*(7.3%)*	*0.7 pp*
(-) Despesas Comerciais	(22.5)	(27.8)	19.1%	(61.2)	(99.6)	38.6%
% da Receita Líquida	*(10.6%)*	*(8.2%)*	*-2.4 pp*	*(8.4%)*	*(9.5%)*	*1.1 pp*
(-) Despesas Gerais e Administrativas	(13.9)	(10.5)	(32.3%)	(45.0)	(22.1)	(103.8%)
% da Receita Líquida	*(6.5%)*	*(3.1%)*	*-3.5 pp*	*(6.2%)*	*(2.1%)*	*-4.1 pp*
(+/-) Outras (despesas) receitas operacionais líquidas	0.3	62.3	(99.5%)	(3.6)	69.7	(105.2%)
% da Receita Líquida	*0.1%*	*18.3%*	*-18.2 pp*	*(0.5%)*	*6.6%*	*-7.1 pp*
(-) Desp. Fixas e Pessoal Administrativo	**(52.7)**	**(1.8)**	**(2,830.2%)**	**(158.0)**	**(129.0)**	**(22.5%)**
% da Receita Líquida	*(24.8%)*	*(0.5%)*	*-24.3 p.p*	*(21.7%)*	*(12.3%)*	*-9.4 p.p*

As despesas com Pessoal Administrativo recuaram 35,5% no 3T26, de R$25,8 milhões para R$16,6 milhões, refletindo a captura de sinergias da combinação de negócios e a ausência de provisão de bônus em 2026. Como a receita recuou em ritmo semelhante, a participação dessas despesas na receita líquida aumentou 0,2 p.p., de 7,6% para 7,8%. No 9M26, a queda de 37,5% inclui R$8,0 milhões de reversão de provisões de bônus de períodos anteriores; excluído esse efeito, a redução foi de 27,1%.

As Despesas Comerciais recuaram 19,1% em relação ao 3T25, com a reestruturação da rede de lojas, o encerramento de unidades deficitárias e a redução dos gastos de ocupação e manutenção, inclusive do CD de Extrema, parcialmente desmobilizado. A economia com os aluguéis dos imóveis devolvidos, contabilizados como arrendamento, aparece na redução da depreciação e amortização.

A rubrica de Despesas Gerais e Administrativas atingiu R$13,9 milhões, expansão de 32,3% no período. Tal movimentação é decorrente, substancialmente, da reclassificação das contas

comerciais e operacionais para esta linha no exercício de 2026, impactando a análise comparativa isolada dos indicadores.

Em uma visão consolidada e expurgando os impactos não recorrentes, o agrupamento das Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas e Outras Despesas totalizou R$36,1 milhões no 3T26. O montante representa um encolhimento de 11,3% frente aos R$40,7 milhões apurados no 3T25.

Para permitir a comparação entre os períodos, a tabela a seguir exclui os efeitos extemporâneos registrados no 3T25, principalmente a reversão de contingências de DIFAL em outras receitas operacionais. Na base normalizada, as Despesas Fixas e de Pessoal Administrativo recuam 20,7% no 3T26, de R$ 66,5 milhões para R$ 52,7 milhões, uma redução de R$ 13,8 milhões, refletindo a reestruturação a simplificação societária e a captura de sinergias da combinação de negócios.

em R$ milhões	3T26 Normalizado	3T25 Normalizado	Var %	9M26 Normalizado	9M25 Normalizado	Var %
(-) Pessoal - Administrativo	(16.6)	(25.8)	35.5%	(56.2)	(77.1)	27.1%
% da Receita Líquida	(7.8%)	*(7.6%)*	(3.2%)	(7.7%)	*(7.3%)*	(5.2%)
(-) Despesas Comerciais	(22.5)	(27.8)	19.1%	(61.2)	(99.6)	38.6%
% da Receita Líquida	(10.6%)	*(8.2%)*	(29.6%)	(8.4%)	*(9.5%)*	11.4%
(-) Despesas Gerais e Administrativas	(13.9)	(10.5)	(32.3%)	(45.0)	(39.0)	(15.5%)
% da Receita Líquida	(6.5%)	*(3.1%)*	(111.8%)	(6.2%)	*(3.7%)*	(66.6%)
(+/-) Outras (despesas) receitas operacionais líquidas	0.3	(2.4)	112.0%	(3.6)	-	100.0%
% da Receita Líquida	0.1%	*(0.7%)*	*119.2%*	(0.5%)	-	*100.0%*
(-) Desp. Fixas e Pessoal Administrativo	**(52.7)**	**(66.5)**	**20.7%**	**(166.0)**	**(215.6)**	**23.0%**
% da Receita Líquida	*(24.8%)*	*(19.6%)*	*-5.3 p.p*	(22.8%)	*(20.5%)*	*-2.3 p.p*

No acumulado de nove meses em 2026, a linha de Pessoal Administrativo inclui R$8,0 milhões de reversão de provisões de bônus de períodos anteriores. Excluído esse efeito, as despesas com Pessoal Administrativo recuaram de R$77,1 milhões no 9M25 para R$56,2 milhões no 9M26,

redução de 27,1%, refletindo a captura de sinergias da combinação de negócios e otimização da estrutura do backoffice. Em 2026, não foram constituídas provisões de bônus.

Em razão das reclassificações entre as Despesas Comerciais e as Despesas Gerais e Administrativas em 2026, é recomendado que as duas linhas sejam analisadas em conjunto. Na base normalizada, somaram R$106,2 milhões no 9M26, ante R$138,6 milhões no 9M25, redução de 23,8%, ou R$33,0 milhões. A normalização do 9M25 acrescenta às Despesas Gerais e Administrativas R$16,9 milhões, referentes principalmente a estornos de contingências trabalhistas (R$ 9,6 milhões) e de provisões para estoques obsoletos que foram reavaliados (R$ 2,9 milhões), além da correção de alocação de despesas em períodos anteriores (R$ 4,4 milhões). As normalizações no grupo de Outras Despesas são decorrentes de ganhos em teses fiscais referentes a períodos anteriores.

A redução das despesas fixas e de pessoal administrativo no período reflete a reestruturação da rede de lojas, a simplificação societária, a revisão de contratos e a captura de sinergias da combinação de negócios. A diluição dessa estrutura sobre a receita depende da recomposição dos estoques e da retomada do volume de vendas, e o Grupo segue avaliando novas oportunidades de eficiência.

EBITDA e IFRS 16

em R$ milhões	3T26	3T25	Var (%)	9M26	9M25	Var (%)
(=) Margem de Contribuição III	44.1	72.7	(39.4%)	160.7	277.9	(42.2%)
(-) Pessoal - Administrativo	(16.6)	(25.8)	35.5%	(48.2)	(77.1)	37.5%
(-) Despesas Operacionais	(36.1)	24.0	(250.7%)	(109.8)	(51.9)	(111.5%)
(=) EBITDA Ajustado	**(8.7)**	**70.9**	**(112.3%)**	**2.7**	**149.0**	**(98.2%)**
% da Receita Líquida	*(4.1%)*	*20.9%*	*-24.9 p.p*	*0.4%*	*14.2%*	*-13.8 p.p*
(+/-) Efeitos não-recorrentes	(24.6)	(5.8)	(322.9%)	(178.1)	(11.2)	(1489.1%)
(=) EBITDA	**(33.3)**	**65.0**	**(151.2%)**	**(175.4)**	**137.8**	**(227.3%)**
% da Receita Líquida	*(15.7%)*	*19.1%*	*-34.8 p.p*	*(24.1%)*	*13.1%*	*-37.2 p.p*

No terceiro trimestre de 2026, o EBITDA Ajustado do Grupo Toky atingiu -R$8,7 milhões, com margem de -4,1%, apresentando uma retração de 24,9 p.p. na comparação com o 3T25 (R$ 70,9 milhões e margem de 20,8%). O resultado foi impactado principalmente pela redução da Margem de Contribuição III, que pressionou a rentabilidade operacional no período, e também devido aos efeitos extemporâneos registrados em 2025.

No acumulado do exercício de 2026, os números consolidados do Grupo absorveram um montante de R$178,1 milhões relativos a eventos não-recorrentes. Os principais impactos decorrem majoritariamente das medidas de reestruturação organizacional, da otimização do parque de lojas, de ajustes operacionais e do provisionamento extraordinário, conforme detalhado abaixo.

As frentes de readequação operacional e reestruturação representaram o montante mais expressivo desses impactos, somando R$64,7 milhões. Deste total, R$28,3 milhões foram direcionados a reorganizações societárias, honorários de assessorias jurídicas vinculadas diretamente ao pedido de Recuperação Judicial e à fusão das operações.

Ademais, apuraram-se R$25,0 milhões em penalidades por rescisões contratuais antecipadas vinculadas ao encerramento de 12 unidades com performance deficitária, além de R$11,3 milhões atrelados à baixa contábil de benfeitorias realizadas nesses imóveis.

Complementarmente, o Grupo reconheceu R$ 66,6 milhões em perdas relacionadas aos recebíveis de marketplace e do Seller Center, R$ 19,1 milhões em provisões para fretes, multas e ressarcimentos de transportes, e R$ 11,3 milhões em perdas decorrentes de incidente operacional, conforme detalhado na Nota Explicativa nº 27 .

em R$ milhões	3T26 Normalizado	3T25 Normalizado	Var (%)	9M26 Normalizado	9M25 Normalizado	Var (%)
(=) Margem de Contribuição III	44.1	87.2	(49.5%)	160.7	294.7	(45.5%)
(-) Pessoal - Administrativo	(16.6)	(25.8)	35.5%	(56.2)	(77.1)	27.1%
(-) Despesas Operacionais	(36.1)	(40.7)	11.4%	(109.8)	(138.5)	20.7%
(=) EBITDA Ajustado	**(8.7)**	**20.7**	**(142.0%)**	**(5.3)**	**79.1**	**(106.8%)**
% da Receita Líquida	*(4.1%)*	*6.1%*	*-10.2 p.p*	*(0.7%)*	*7.5%*	*-8.3 p.p*
(+/-) Efeitos não-recorrentes	(24.6)	(5.8)	(322.9%)	(178.1)	(11.2)	(1489.1%)
(=) EBITDA	**(33.3)**	**14.8**	**(324.4%)**	**(183.4)**	**67.9**	**(370.3%)**
% da Receita Líquida	*(15.7%)*	*4.4%*	*-20.1 p.p*	*(25.2%)*	*6.5%*	*-31.6 p.p*

EBIT

em R$ milhões	3T26	3T25	Var %	9M26	9M25	Var %
(=) EBITDA	(33.3)	65.0	(151.2%)	(175.4)	137.7	(227.4%)
(-) Depreciação e Amortização	(36.1)	(56.6)	36.2%	(114.9)	(157.6)	27.1%
(=) EBIT	**(69.4)**	**8.5**	**(919.2%)**	**(290.4)**	**(19.9)**	**(1,356.2%)**
% da Receita Líquida	*(32.7%)*	*2.5%*	*-35.2 p.p*	*(39.8%)*	*(1.9%)*	*-37.9 p.p*

O Grupo teve o EBIT negativo em R$69,4 milhões no 3T26, frente aos R$8,5 milhões no 3T25, refletindo uma queda de R$60,9 milhões no período, sendo impactado principalmente pela redução do EBITDA discutida na sessão anterior. Em contrapartida, as despesas com Depreciação e Amortização (D&A) apresentaram redução de 36,2% no trimestre, totalizando R$36,1 milhões no 3T26, ante R$56,6 milhões no período comparável. Esse movimento reflete a redução da base de ativos de Direito de Uso, decorrente do fechamento de lojas e da devolução parcial de Centros de Distribuição, bem como os efeitos das baixas de ativos realizadas nos períodos anteriores.

Adicionalmente, parte da redução da amortização de arrendamentos decorre da repactuação estratégica dos contratos de locação, com a formalização de novos aditivos, e da otimização da rede física, que resultou no encerramento de 12 lojas. Esses fatores promoveram a atualização natural dos prazos e vigências, bem como a readequação da base de ativos de direito de uso sujeitos à amortização, resultando na menor despesa reconhecida no período.

Resultado Líquido

em R$ milhões	3T26	3T25	Var %	9M26	9M25	Var %
(=) EBIT	(69.4)	8.5	(919.2%)	(290.4)	(19.9)	(1,356.2%)
(-) Despesas financeiras	(50.6)	(40.8)	(24.1%)	(144.5)	(159.2)	9.2%
(+) Receitas financeiras	2.9	12.8	(77.1%)	8.6	21.5	(59.8%)
(+/-) IR/CS Diferidos	0.4	4.3	(90.3%)	1.2	9.9	(87.4%)
(=) Lucro/Prejuízo Líquido	(116.6)	(15.2)	(668.5%)	(425.0)	(147.7)	(187.6%)
% da Receita Líquida	**(54.9%)**	**(4.5%)**	**-50.5 p.p**	**(58.3%)**	**(14.1%)**	**-44.3 p.p**

No 3T26, o Resultado Financeiro Líquido do Grupo registrou um saldo negativo de R$47,7 milhões, em comparação ao resultado de R$28,0 milhões apurado no 3T25. Essa variação decorre, prioritariamente, do efeito comparativo favorável observado no 3T25, detalhado nos dados normalizados a seguir —, o qual foi impactado pelo ganho extraordinário relativo ao DIFAL.

Adicionalmente, o desempenho do período foi pressionado também pelo aumento de multas e juros sobre parcelamentos fiscais, no montante de R$7,9 milhões. Em contrapartida, registrou-se uma expressiva redução de R$17,5 milhões nas despesas com antecipação de recebíveis. As receitas financeiras apresentaram variações relevantes em suas linhas principais, registrando recuo em função do menor rendimento das aplicações financeiras.

Impactado pelo desempenho operacional e pelos efeitos não recorrentes do período, o Grupo encerrou o trimestre com um Prejuízo Líquido de R$116,6 milhões, frente ao prejuízo de R$15,2 milhões reportado no 3T25.

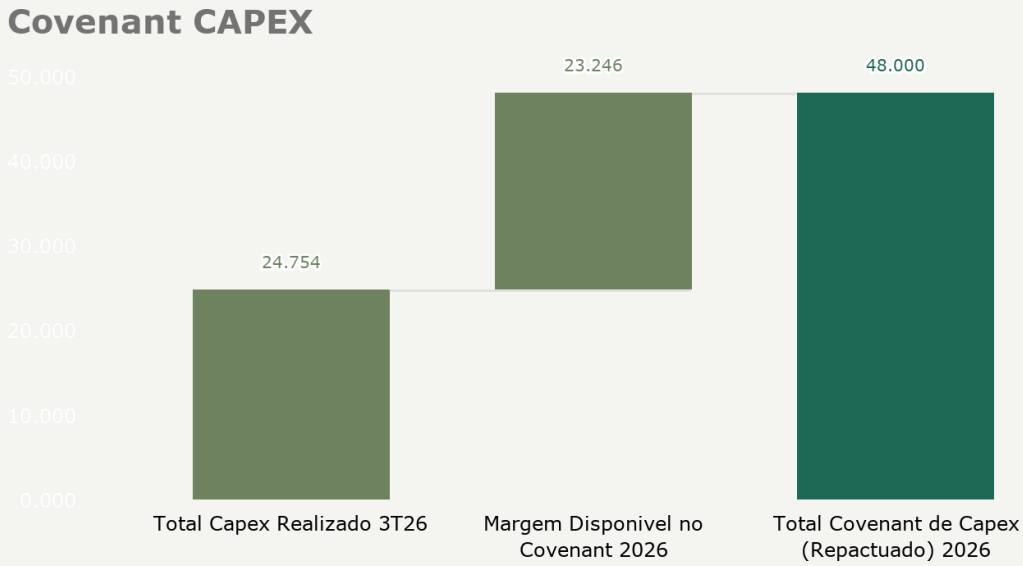
Em 2025, os efeitos relacionados ao DIFAL incluíram R$17,8 milhões no resultado financeiro, decorrentes do ganho no processo e da reversão da correção monetária acumulada ao longo de cinco anos. Considerando esses efeitos, o prejuízo líquido do 3T25 teria sido de R$83,2 milhões, conforme demonstrado nas tabelas a seguir.

em R$ milhões	3T26 Normalizado	3T25 Normalizado	Var %	9M26 Normalizado	9M25 Normalizado	Var %
(=) EBIT	(69.4)	(41.7)	(66.2%)	(298.4)	(89.7)	(232.6%)
(+/-) Resultado Financeiro	(47.7)	(45.8)	(4.2%)	(135.8)	(155.5)	12.7%
(-) Imposto de renda e contribuição social	-	-	-	-	-	-
(+/-) IR/CS Diferidos	0.4	4.3	(90.3%)	1.2	9.9	(87.4%)
(=) Lucro/Prejuízo Líquido	**(116.6)**	**(83.2)**	**(40.2%)**	**(433.0)**	**(235.4)**	**(83.9%)**
% da Receita Líquida	*(54.9%)*	*(24.5%)*	*-30.4 p.p*	*(59.4%)*	*(22.4%)*	*-37.0 p.p*

Acompanhamento de covenants

O acompanhamento contínuo dos covenants financeiros é essencial para garantir a gestão eficiente da estrutura de capital e do endividamento do Grupo Toky. Esse monitoramento assegura o cumprimento das metas acordadas com credores, preservando a saúde financeira e a capacidade de honrar compromissos assumidos.

O covenant financeiro de CAPEX tem seu cumprimento avaliado anualmente, considerando as demonstrações financeiras consolidadas e auditadas. Até o terceiro trimestre de 2026, o Grupo registrou R$24,7 milhões em investimentos, consumindo 51,5% do teto de R$48,0 milhões previsto para o ano. Ao final do período, permaneciam disponíveis R$23,3 milhões para novos desembolsos, respeitando o limite acordado.



A dívida líquida corresponde ao endividamento do grupo após a dedução das disponibilidades de caixa e equivalentes de caixa da dívida bruta, composta por empréstimos, financiamentos e debêntures. Esse indicador permite avaliar a posição financeira da companhia e seu nível de endividamento líquido, considerando os recursos disponíveis para fazer frente às obrigações financeiras.

(em R$ milhões)	3T26
Dívida Líquida Realizada 3T2026	577,613
Covenant Dívida Líquida 2026	824,000
Margem Disponível Covenant Dívida Líquida 2026	**246,387**

Os covenants financeiros das debêntures são apurados anualmente, com base nas demonstrações financeiras consolidadas auditadas. Na última medição, referente a 31 de dezembro de 2025, o Grupo encontrava-se em cumprimento dos limites contratuais; os covenants aplicáveis a 2026 serão apurados com base nas demonstrações financeiras do exercício a findar-se em 31 de dezembro de 2026.

Embora a escritura de emissão preveja o pedido de recuperação judicial como hipótese de vencimento antecipado, decisão proferida em 13 de maio de 2026 pelo Juízo da recuperação judicial, mantida após o deferimento do processamento em 12 de junho de 2026, afastou a possibilidade de vencimento antecipado das obrigações em razão do pedido. Ainda assim, como o prazo legal de suspensão de 180 dias, prorrogável por igual período, e a proteção judicial vigente não asseguram, por si só, o direito de diferir a liquidação dessas obrigações por pelo menos 12 meses após a data-base, o saldo das debêntures públicas, de R$ 538,9 milhões, passou a ser apresentado no passivo circulante em 30 de setembro de 2026, em observância aos itens 69(d) e 72A do CPC 26 (R1). Essa classificação tem natureza exclusivamente contábil e não representa declaração de vencimento antecipado nem alteração dos vencimentos contratuais.

Anexo I

em R$ milhões	9M26	9M25	Var %
Receita operacional líquida	728.8	1,051.5	(30.7%)
Custo dos produtos vendidos	(350.3)	(500.9)	30.1%
Lucro bruto	**378.5**	**550.6**	**(31.3%)**
Receitas (despesas) operacionais			
Despesas comerciais	(361.9)	(480.8)	24.7%
Despesas gerais e administrativas	(137.7)	(143.6)	4.1%
Perda de crédito esperada	0.2	(1.9)	108.3%
Outras (despesas) receitas operacionais líquidas	(169.4)	55.9	(403.0%)
Prejuízo antes do resultado financeiro e do imposto de renda e contribuição social	**(290.4)**	**(19.9)**	**(1,362.7%)**
Despesas financeiras	(144.5)	(159.2)	9.2%
Receitas financeiras	8.6	21.4	(59.6%)
Resultado financeiro, líquido	**(135.8)**	**(137.7)**	**1.4%**
Imposto de renda e contribuição social	-	-	-
IR/CS Diferidos	1.2	9.9	(87.4%)
Prejuízo do exercício	**(425.0)**	**(147.7)**	**(187.7%)**
Prejuízo atribuível aos sócios controladores	**(337.7)**	**(88.3)**	**(282.3%)**
Prejuízo atribuível a sócios não controladores	**(87.3)**	**(59.4)**	**(46.9%)**
Básico	**(124.6107)**	**(0.7195)**	
Diluído	**(124.6107)**	**(0.7195)**	

Anexo II

em R$ milhões	2026	2025	Var
Ativo			
Circulante			
Caixa e equivalentes de caixa	3.1	30.7	(89.9%)
Contas a receber	33.1	106.9	(69.1%)
Estoques	211.1	239.4	(11.8%)
Créditos diversos	22.9	22.4	2.2%
Depósitos e bloqueios judiciais	0.2	0.4	(56.6%)
Impostos a recuperar	168.9	185.7	(9.0%)
Partes relacionadas	-	-	-
Total do ativo circulante	**439.2**	**585.4**	**(25.0%)**
Não circulante			
Investimentos	-	-	-
Outros ativos financeiros a valor justo	97.5	104.4	(6.6%)
Investimentos temporários	-	-	-
Impostos a recuperar	143.1	140.1	2.2%
Outras Contas a Receber	4.6	4.7	(3.6%)
Depósitos e bloqueios judiciais	92.3	85.8	7.7%
Créditos Diversos	1.3	3.0	(57.4%)
Partes relacionadas	-	-	-
Imobilizado	137.9	180.7	(23.7%)
Direito de uso	272.4	249.4	9.2%
Intangível	458.8	480.8	(4.6%)
Total do ativo não circulante	**1,207.9**	**1,248.9**	**(3.3%)**
Total do ativo	**1,647.1**	**1,834.0**	**(10.2%)**
Passivo			
Circulante			
Fornecedores	288.3	183.4	57.2%
Risco Sacado	10.3	39.9	(74.1%)
Salários e encargos sociais	48.5	50.8	(4.6%)

Impostos a recolher	260.7	174.1	49.7%
Empréstimos e financiamentos	575.0	25.8	2125.2%
Adiantamentos de clientes	15.8	23.4	(32.7%)
Passivo de arrendamento	119.6	94.2	27.0%
Provisão para contingências	0.8	0.4	112.5%
Provisões	0.5	-	100.0%
Outras contas a pagar	78.6	70.1	12.1%
Contas a Pagar - Intercompany	-	-	-
Partes relacionadas - Passivo	-		-
Total do passivo circulante	**1,398.1**	**662.0**	**111.2%**
Não circulante			
Provisão para perdas em investimentos	0.0		-
Fornecedores	85.4	78.0	9.4%
Dívidas com acionistas não controladores	50.3	47.5	6.0%
Provisão para contingências	11.1	31.8	(64.9%)
Impostos a recolher	-	9.6	(100.0%)
Outras contas a pagar	9.3	-	100.0%
Provisões	212.1	212.6	(0.2%)
Passivo de arrendamento	87.8	89.0	(1.4%)
Tributos diferidos	-	-	-
Partes relacionadas - Passivo	3.7	481.5	(99.2%)
Empréstimos e financiamentos	-	-	-
Total do passivo não circulante	**459.8**	**950.0**	**(51.6%)**
Patrimônio líquido			
Capital social	1,239.3	1,239.3	-
Reservas de Capital	59.8	59.8	0.0%
Reserva de plano de opções de compra de ações	1.5	12.9	(88.3%)
Ajuste de avaliação patrimonial	-	-	-
Prejuízos acumulados	(1,203.2)	(868.9)	(38.5%)
Patrimônio líquido atribuível aos acionistas controladores	97.4	443.1	(78.0%)
Participação de não controladores	(308.2)	(220.9)	(39.5%)
Total do patrimônio líquido	**(210.8)**	**222.1**	**(194.9%)**
Total do passivo e patrimônio líquido	**1,647.1**	**1,834.0**	**(10.2%)**

Anexo III

em R$ milhões		2026	2025
Fluxo de caixa das atividades operacionais	**Prejuízo do exercício**	**(425.0)**	**(147.7)**
	Depreciação	35.9	32.6
	Amortização	30.5	30.8
	Depreciação - direito de uso	57.7	85.9
	Amortização de mais Valia	-	-
	Juros provisionados sobre empréstimos e financiamentos	65.5	72.8
	Juros sobre partes relacionadas	-	-
	Juros passivos de arrendamento	39.4	31.4
	Juros sobre antecipação de recebíveis	-	-
	Atualização monetária sobre contingências	-	-
	Outras receitas/despesas financeiras	7.4	11.5
	Provisões para contingências	3.3	(30.8)
	Provisões	-	9.9
	Resultado da equivalência patrimonial, líquido de impostos	-	-
	Resultado da alienação de imobilizado e intangível	11.9	2.6
	Perda por redução ao valor recuperável do contas a receber	63.4	-
	Provisão para realização dos estoques	3.9	-
	Provisão para programa de incentivo a longo prazo	(7.9)	(2.0)
	Juros de aplicações financeiras	-	-
	Impostos diferidos	(1.2)	-
	Baixa líquida de arrendamento	2.3	(6.6)
	Outros	(0.0)	(2.2)
Variação nos ativos operacionais	Contas a receber e outras contas a receber	10.4	(11.3)
	Estoques	24.4	(26.4)
	Depósitos e bloqueios judiciais	(6.4)	5.1
	Créditos diversos e impostos a recuperar	15.2	(15.6)
	Partes relacionadas	-	-
Variação nos passivos	Fornecedores e outras contas a pagar	84.1	70.9

operacionais	Salários e encargos sociais e impostos a recolher	63.6	10.0
	Adiantamentos de clientes	(7.6)	9.4
Caixa utilizado nas atividades operacionais	**Caixa utilizado nas atividades operacionais**	**70.5**	**130.4**
	Pagamento de juros sobre empréstimos e financiamentos	-	-
	Pagamento de juros sobre passivo de arrendamento	-	-
	Pagamento de juros de antecipação de recebíveis	-	-
	Fluxo de caixa líquido utilizado nas atividades operacionais	**70.5**	**130.4**
Fluxo de caixa das atividades de investimento	Juros de aplicações financeiras	-	-
	Investimento FIDC	-	34.0
	Efeito do caixa na aquisição de controlada	-	-
	Recursos provenientes da alienação de ativo imobilizado	-	
	Aquisição do ativo imobilizado	(4.5)	(42.7)
	Aquisição do ativo intangível	(9.1)	(9.5)
	Aquisição do direito de uso	-	-
	Fluxo de caixa utilizado nas atividades de investimento	**(13.6)**	**(18.2)**
Fluxo de caixa das atividades de financiamento	Captação de empréstimos	12.0	8.3
	Dívida com acionistas não controladores	-	-
	Pagamento de empréstimos e financiamentos	-	-
	Antecipação de recebíveis, líquida	0.7	-
	Pagamento de passivo de arrendamento	(97.3)	(118.2)
	Caixa líquido proveniente das atividades de financiamento	**(84.6)**	**(110.0)**
	Caixa e equivalentes de caixa no início do exercício	**30.7**	**23.0**
	Caixa e equivalentes de caixa no final do exercício	**3.1**	**25.2**

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 (fretes 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.