

MOBLY

**Mobly - Apresentação de Resultados
2T-2024**



Agenda

- ❑ **Bloco 1 – Destaques**
- ❑ **Bloco 2 - Crescimento**
- ❑ **Bloco 3 – Rentabilidade**
- ❑ **Bloco 4 - Transação Mobly e T&S**



Crescimento sólido de GMV, especialmente marketplaces, e margem EBITDA afetada por eventos específicos

Destaques do 2T-24



GMV

+9,6% A/A

**BRL 195,5
MM**



Receita

+6,8% A/A

**BRL 136,9
MM**



**Caixa e
Recebíveis**

-31,4% A/A

**BRL 183,9
MM**



**Margem
PCI**

+0,4 p.p A/A

44,3%



**Margem
PC II**

-2,0 p.p A/A

28,9%



**Margem
PC III**

-3,9 p.p A/A

12,5%



**Margem
EBITDA**

+3,3 p.p A/A

(1,0%)



**Margem
EBITDA
Aj.**

+2,5 p.p A/A

(1,3%)



**Margem
Líquida Aj.**

+1,6 p.p A/A

(11,3%)

GMV forte com melhor margem EBITDA a/a no Q2 e 1S

Em milhares de reais e em % da
Receita Líquida

	2T-23	2T-24	vs 23	1S-23	1S-24	vs 23
GMV¹	178.367	195.481	9,6%	378.702	402.508	6,3%
Receita	128.154	136.900	6,8%	274.890	281.827	2,5%
Custo das vendas	71.980	76.291	6,0%	(10.996)	(1.962)	(82,2%)
Lucro bruto	56.174	60.609	7,9%	119.934	127.283	6,1%
Margem de lucro bruto	43,8%	44,3%	0,4%	43,6%	45,2%	1,5%
Despesas de Logística	16.678	21.107	26,6%	(2.029)	2.135	(205,2%)
CM II	39.496	39.502	,0%	84.549	87.204	3,1%
Margem CM II	30,8%	28,9%	-2,0%	30,8%	30,9%	0,2%
Despesas de marketing e vendas	18.509	22.394	21,0%	(1.037)	(1.755)	69,2%
CM III	20.987	17.108	(18,5%)	46.494	40.661	(12,5%)
Margem CM III	16,4%	12,5%	-3,9%	16,9%	14,4%	-2,5%
Pessoal ²	12.047	12.022	(,2%)	331	424	28,1%
Outras despesas gerais e administrativas ²	13.837	6.867	(50,4%)	89	(7.909)	(8.986,1%)
Adj. EBITDA²	(4.897)	(1.781)	(63,6%)	(4.854)	(4.602)	(5,2%)
Adj. Margem EBITDA	-3,8%	-1,3%	2,5%	-1,8%	-1,6%	0,1%
D&A	15.876	16.659	4,9%	(1.972)	(900)	(54,4%)
Efeitos não-recorrentes	615	(393)	(163,9%)	142	(1.159)	(916,3%)
EBIT	(21.388)	(18.047)	(15,6%)	(39.666)	(39.193)	(1,2%)
Resultado de juros	4.241	3.014	(28,9%)	(20)	2.887	(14.535,0%)
Resultado líquido	(17.147)	(15.033)	(12,3%)	(39.686)	(36.306)	(8,5%)
Margem de lucro líquido	-13,4%	-11,0%	2,4%	-14,4%	-12,9%	1,6%

Notas: 1) Valor Bruto de Mercadoria

2) Pessoal Adm., Despesas Op. e EBITDA excluindo itens não recorrentes.

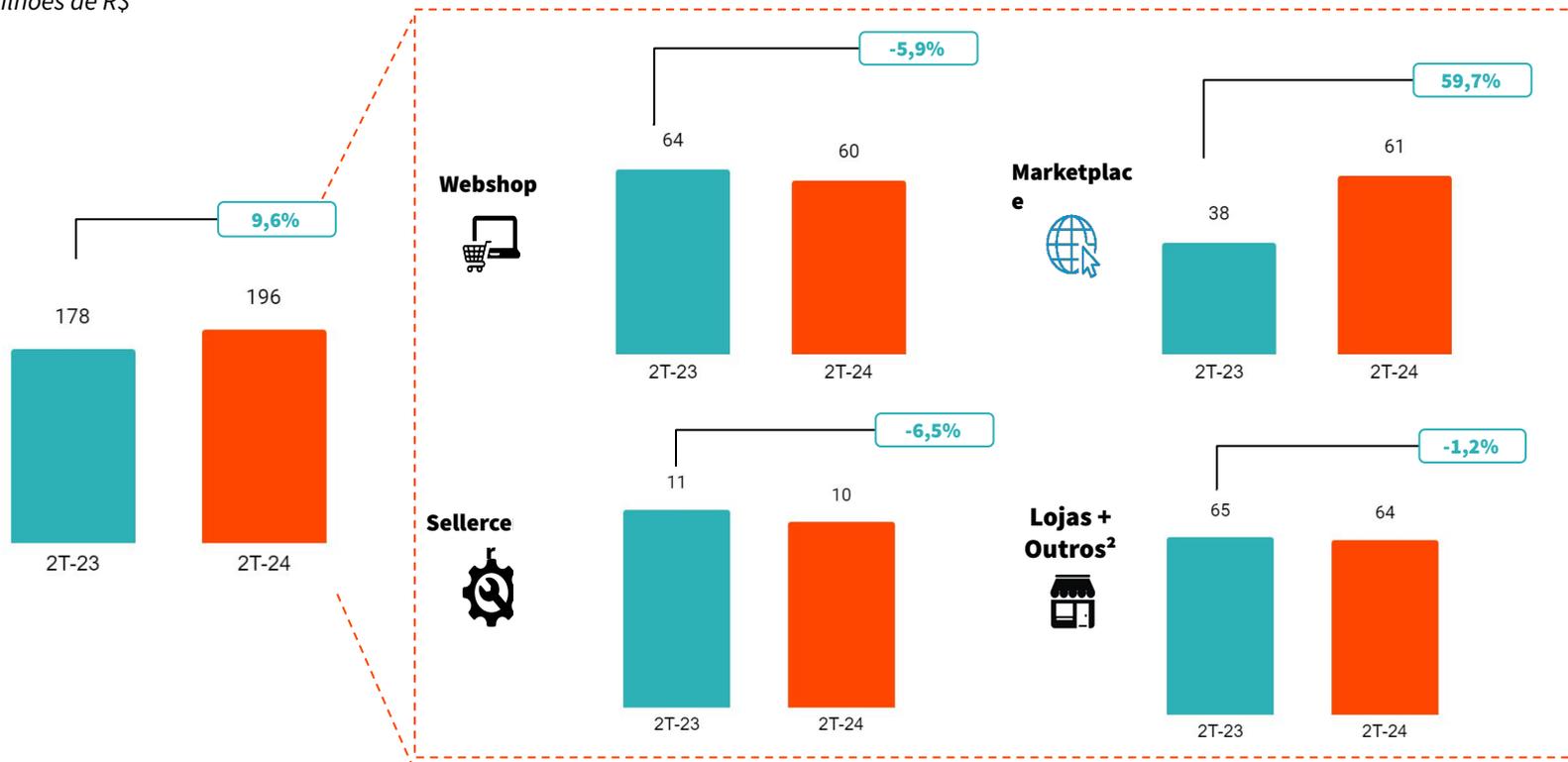
Agenda

- ❑ **Bloco 1 – Destaques**
- ❑ **Bloco 2 - Crescimento**
- ❑ **Bloco 3 – Rentabilidade**
- ❑ **Bloco 4 - Transação Mobly e T&S**



Crescimento de marketplace compensando os impactos observados em outros canais

Gross Merchandise Value – em milhões de R\$



Notas: 1) Valor Bruto da Mercadoria

2) Serviços Financeiros: Cartão Mobly, Risco Sacado e Garantia Estendida

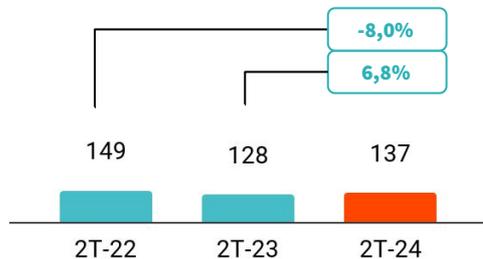
Agenda

- ❑ **Bloco 1 – Destaques**
- ❑ **Bloco 2 - Crescimento**
- ❑ **Bloco 3 – Rentabilidade**
- ❑ **Bloco 4 - Transação Mobly e T&S**

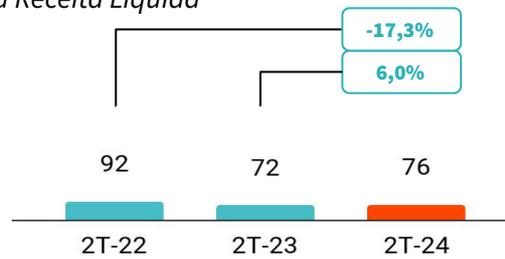


Lucro Bruto atingiu 44,3%, mantendo-se em patamares superiores quando comparado aos mesmos períodos de anos anteriores

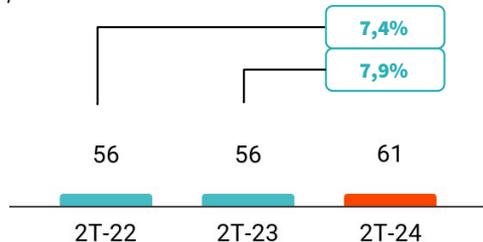
Receita Líquida – em milhões de R\$



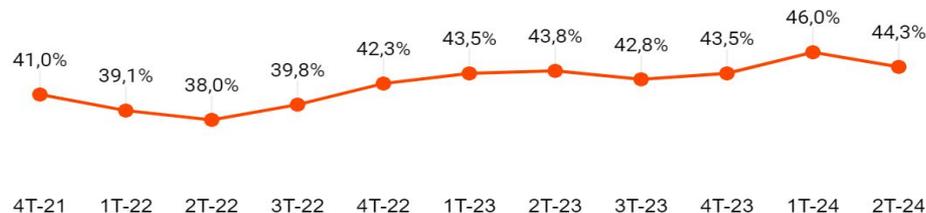
Custo dos Produtos Vendidos – em milhões de R\$ e % da Receita Líquida



Lucro Bruto (Margem de Contribuição I) – em milhões de R\$



Margem Bruta (Margem de Contribuição I) – em % da Receita Líquida

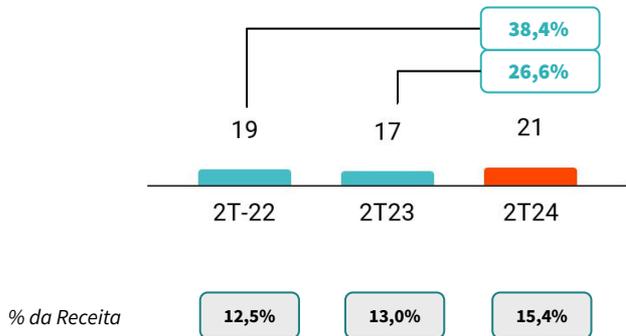


% da Receita



Custos Logísticos impulsionados pela necessidade pontual de frota de terceiros no 2T, devido a ajustes frota

Custos Logísticos – em milhões de R\$



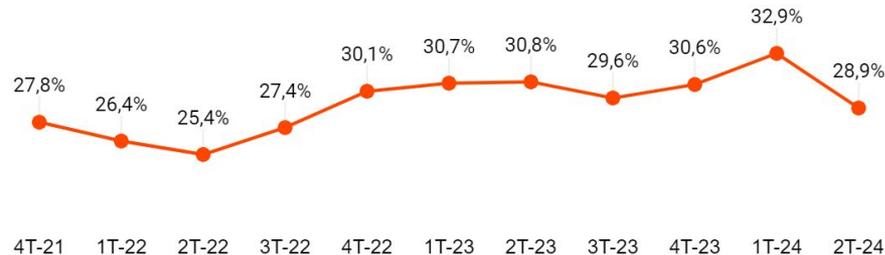
Custo de Transporte - em % da Receita Líquida



Margem de Contribuição II – em milhões de R\$

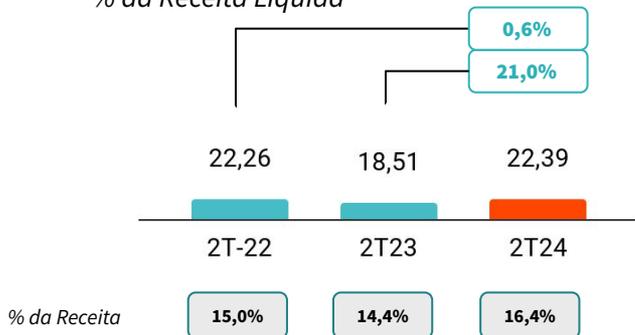


Margem de Contribuição II – em % da Receita Líquida

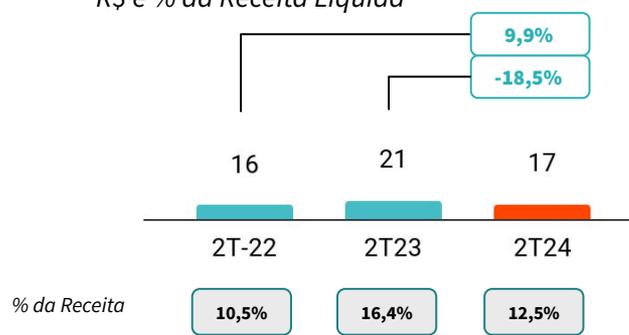


Custos de marketing permaneceram em níveis mais elevados devido à aceleração da nossa estratégia desde o 4T23

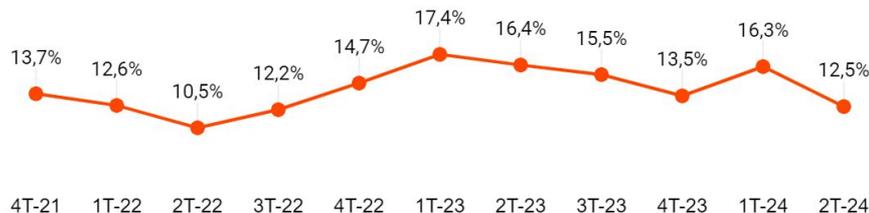
Mkt & despesas c/ vendas - em milhões de R\$ e % da Receita Líquida



Margem de Contribuição III - em milhões de R\$ e % da Receita Líquida

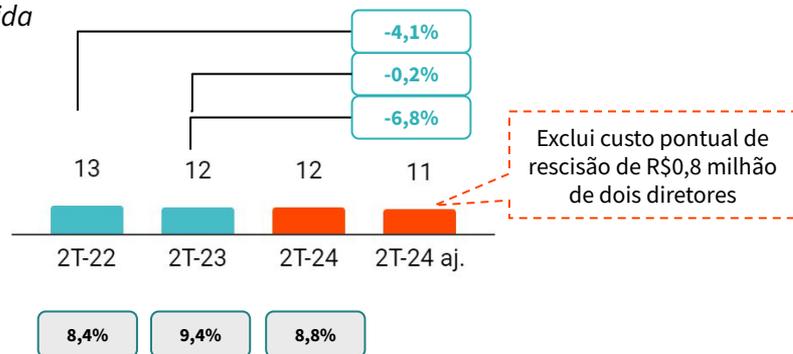


Margem de Contribuição III - em % da Receita Líquida



Despesas com Pessoal praticamente estáveis (incluindo efeito pontual) e Opex beneficiado pelo efeito não-recorrente do DIFAL

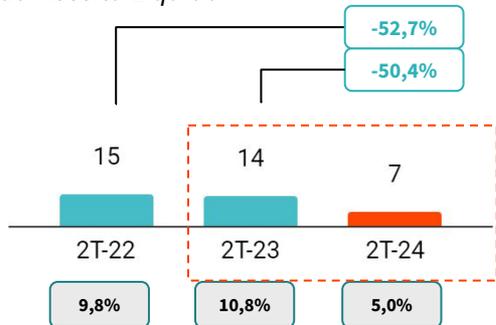
Pessoal Administrativo - em milhões de R\$ e % da Receita Líquida



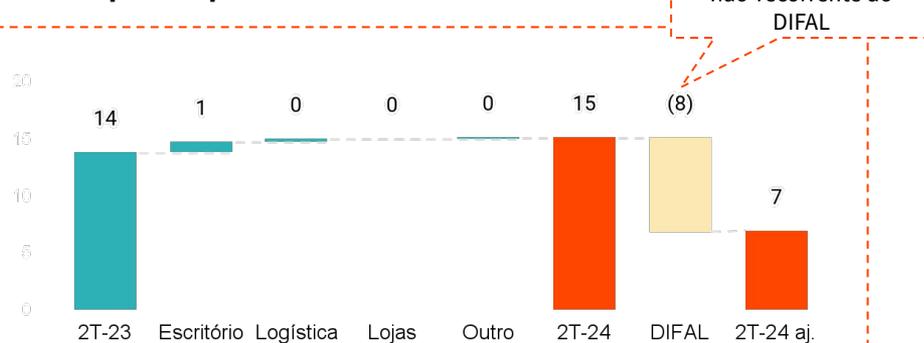
Pessoal Administrativo - excluindo ativação e provisão para bônus - em milhões de R\$ e % da Receita Líquida



Despesas Operacionais - em milhões de R\$ e % da Receita Líquida

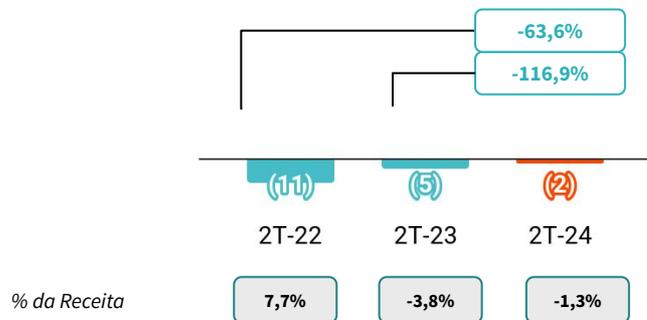


Despesas Operacionais - em milhões de R\$

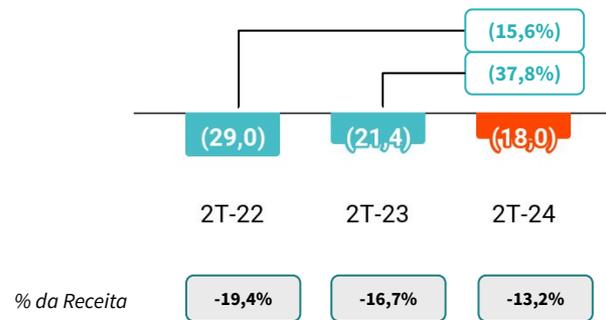


Evolução do EBITDA Ajustado e Lucro Líquido quando comparados ao 2T23

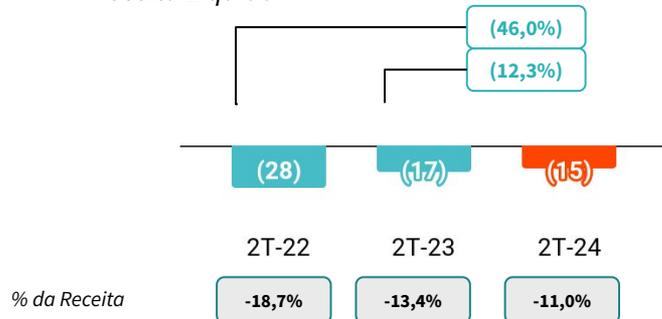
EBITDA Ajustado – em milhões de R\$ e % da Receita Líquida



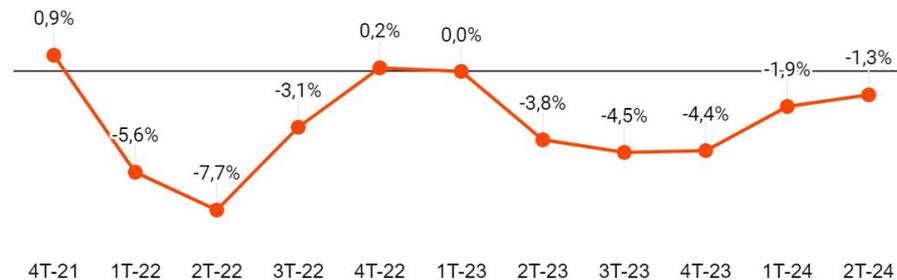
EBIT – em milhões de R\$ e % da Receita Líquida



Lucro Líquido – em milhões de R\$ e % da Receita Líquida

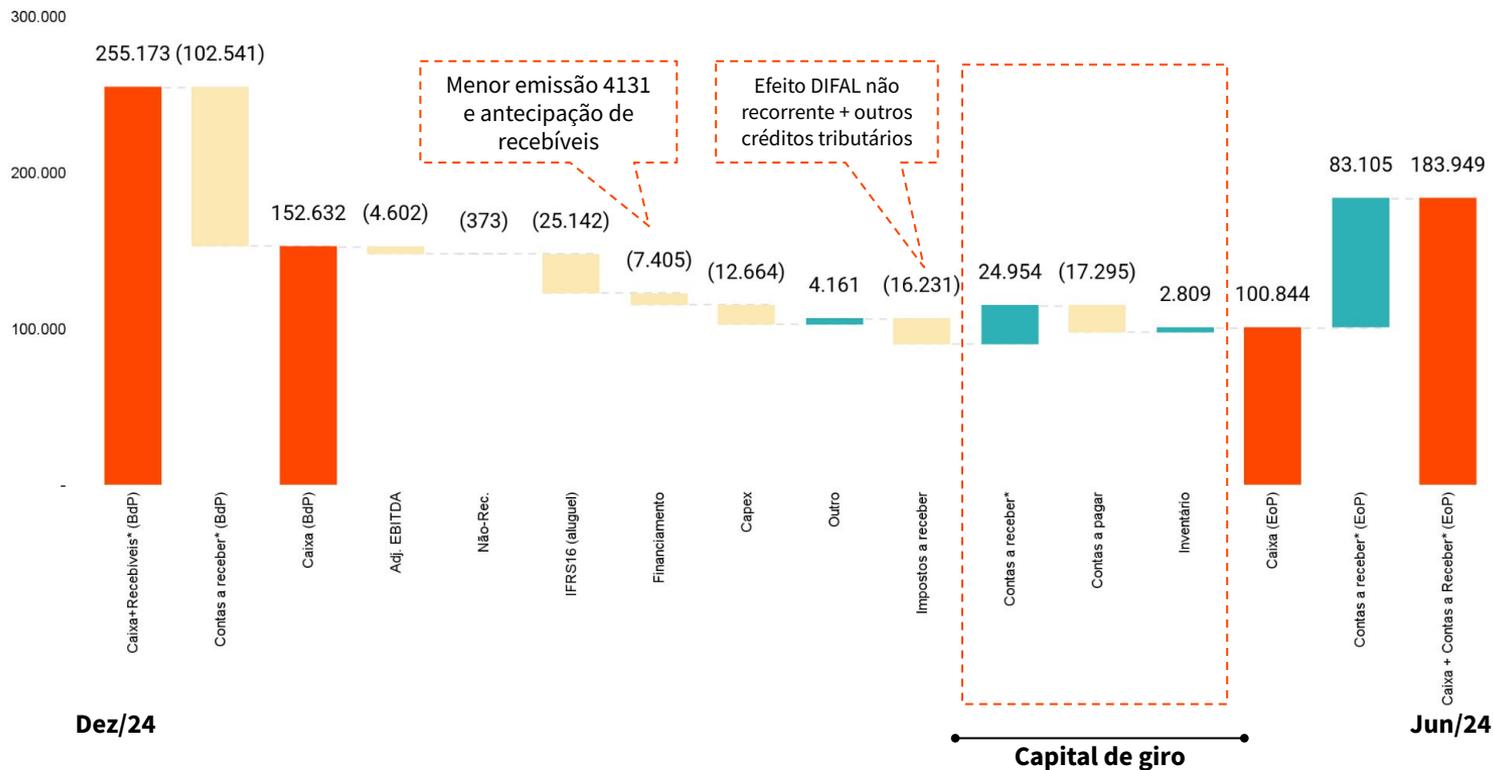


Margem EBITDA Ajustada – em % da Receita Líquida



Saldo de Caixa+Recebíveis* encerrou o 2T em R\$ 184 milhões, com contribuição do capital de giro no período

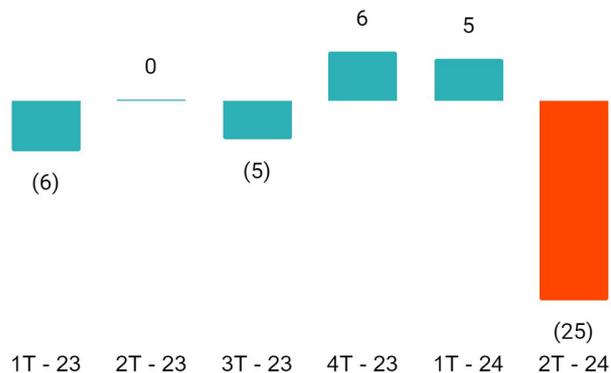
Fluxo de Caixa 1S24 - em R\$ mil



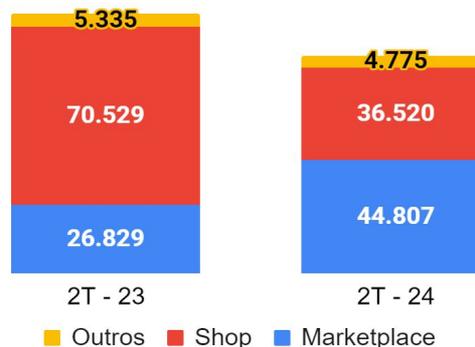
*Incluindo marketplace.

Observamos uma mudança no mix de recebíveis desde o 2T23, com maior relevância para o marketplace

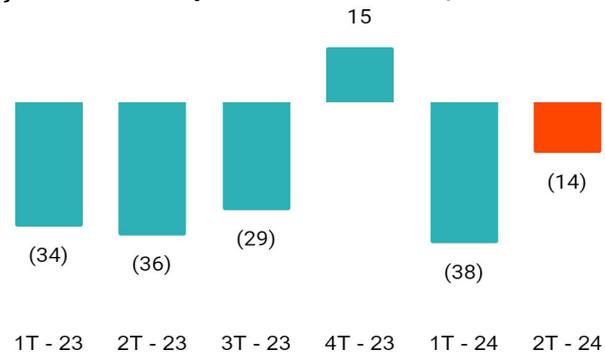
Contas a Receber* Variação T/T – em R\$ milhões



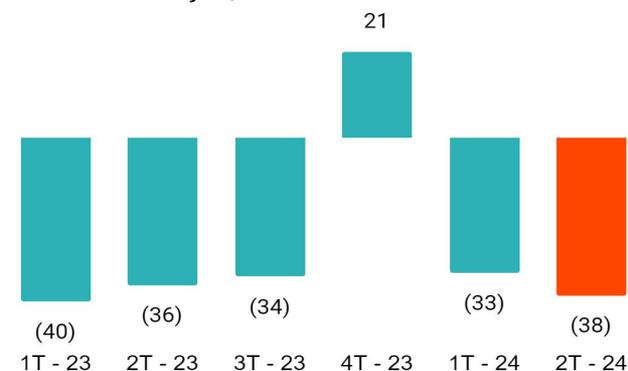
Contas a Receber* Detalhamento – em R\$ milhões



Variação de Caixa e Equivalentes de Caixa T/T – em R\$ milhões



Caixa e Recebíveis* Mudança T/T – em R\$ milhões



*Incluindo marketplace.

Ciclo de conversão reduzido, impulsionado pelo ciclo de recebíveis

Balço Patrimonial - em R\$ milhões

em R\$ mil	2T 24	4T 23	Var
Ativo			
Circulante			
Caixa e equivalentes de caixa	100.844	152.632	-33,9%
Contas a receber	83.105	102.541	-19,0%
Estoques	61.457	64.890	-5,3%
Impostos a recuperar	99.461	97.414	2,1%
Depósitos e bloqueios judiciais	440	448	-1,8%
Créditos diversos	33.084	36.803	-10,1%
Total do ativo circulante	378.391	454.728	-16,8%
Não circulante			
Impostos a recuperar	49.685	35.687	39,2%
Depósitos e bloqueios judiciais	79.709	74.237	7,4%
Créditos diversos	2.815	3.713	-24,2%
Imobilizado	59.703	64.946	-8,1%
Direito de uso	106.511	122.798	-13,3%
Intangível	43.423	42.686	1,7%
Total do ativo não circulante	341.846	344.067	-0,6%
Total do ativo	720.237	798.795	-9,8%

Ciclo de Conversão de Caixa



em R\$ mil	2T 24	4T 23	Var
Passivo			
Circulante			
Fornecedores e outras contas a pagar	48.499	73.149	-33,7%
Risco Sacado	16.924	15.122	11,9%
Salários e encargos sociais	14.273	10.510	35,8%
Impostos a recolher	7.176	6.903	4,0%
Empréstimos e financiamentos	-	36.042	NA
Adiantamentos de clientes	13.276	15.572	-14,7%
Passivo de arrendamento	16.862	35.967	-53,1%
Provisão para contingências	608	696	-12,6%
Provisões	1.290	1.414	-8,8%
Instrumentos Derivativos	29.329	-	NA
Total do passivo circulante	148.237	195.375	-24,1%
Não circulante			
Provisão para contingências	14.956	12.242	22,2%
Impostos a recolher	-	62	-100,0%
Provisões	11.022	10.921	0,9%
Passivo de arrendamento	111.415	109.168	2,1%
Total do passivo não circulante	137.393	132.393	3,8%
Patrimônio líquido			
Capital social	1.085.845	1.085.845	0,0%
Reservas de Capital	10.761	10.875	-1,0%
Prejuízos acumulados	(661.999)	(625.693)	5,8%
Patrimônio líquido atribuível aos acionistas	434.607	471.027	-7,7%
Total do patrimônio líquido	434.607	471.027	-7,7%
Total do passivo e patrimônio líquido	720.237	798.795	-9,8%

Agenda

- ❑ **Bloco 1 – Destaques**
- ❑ **Bloco 2 - Crescimento**
- ❑ **Bloco 3 – Rentabilidade**
- ❑ **Bloco 4 - Transação Mobly e T&S**



MOBLY

+

TOK&STOK

- 1 **Marca forte** para aprimorar a **presença da empresa no mercado** e aumentar a **base de clientes de alto nível**
- 2 Elevado **tráfego de clientes**, proporcionando acesso a um **público maior** e **expansão de receita**
- 3 **Sinergias importantes** a serem capturadas em diversas áreas, como logística, fornecedores, G&A e tecnologia
- 4 **Escala relevante**, possibilitando **eficiência operacional**, **melhores resultados** e **maior liquidez de mercado**
- 5 **Diversificação** e **complementaridade** do portfólio de produtos e serviços, melhorando a **proposta de valor**
- 6 Combinação de negócios baseada em **valores claros e robustos**, permeando **clientes e colaboradores**
- 7 **Equipe focada e disciplinada** com entrega consistente de melhorias operacionais, apoiada pelos **acionistas com alinhamento estratégico de longo prazo**

Visão geral dos principais termos da Transação

Relação de troca e estrutura do Bônus de Subscrição

1



A SPX irá contribuir com a sua participação de **60% na Tok&Stok** para a Mobly e irá receber novas ações emitidas da Mobly, representando **12% da Mobly**



Todos os acionistas da Tok&Stok terão a oportunidade de aderir e contribuir em até 100% da Tok&Stok, recebendo até 20% da Mobly (incluindo SPX)



Bônus de subscrição na Mobly que pode ser exercido durante um período específico. Os principais termos incluem:



Direito de subscrever até 50% em ações adicionais da Mobly (ie. 6% considerando apenas a SPX e até 10% considerando a adesão de todos os acionistas da Tok&Stok)



Preço de exercício de R\$ 9,00 por ação



Exercível apenas dois anos após o encerramento, sendo válido pelo período de três anos



Lock-up de 24 meses para ações emitidas a SPX no fechamento e 6 meses para ações decorrentes do exercício do Bônus de Subscrição



Conversão de Empréstimo da SPX

2



A SPX concedeu empréstimo de ~R\$ 101 milhões à T&S e **contribuirá o saldo devedor em uma debênture conversível em ações da Mobly**



SPX pode converter as debêntures em ações a qualquer momento ao preço de R\$ 9,00 por ação (ajustado a CDI+2% a.a.) até o vencimento da dívida (2034)



A **Mobly** tem o **direito de converter as debêntures**:



No vencimento a preço de mercado



A qualquer momento, se o preço da ação estiver acima de R\$ 9,00 (ajustado a CDI+2% a.a.)



Lock-up de 24 meses a partir da data de fechamento das ações obtidas em decorrência da conversão das debêntures



Mobly tem o **direito de pré-pagar as debêntures** a qualquer momento após o pagamento da dívida com os bancos e Domus



Renegociação de Dívidas Bancárias

3



A T&S tem **R\$ 364 milhões em dívidas com bancos** com vencimento em 2029. Sujeito ao fechamento da Transação, a Mobly e os credores negociaram um plano de recuperação extrajudicial para a **reestruturação da dívida da Tok&Stok**:



Juros: carência adicional de 1 ano, início do pagamento em jan/26



Principal: carência adicional de 1,8 ano, início do pagamento em 27/jan - 5% até 27/dez; 10% até dez/28; e 85% até jan/34 (~14,4% ao ano)



Os bancos têm o **direito de solicitar a capitalização da dívida em ações da Mobly a qualquer momento até 2029** ao preço mais alto entre R\$ 9,00 por ação (ajustado a CDI+2% a.a.) ou preço de mercado



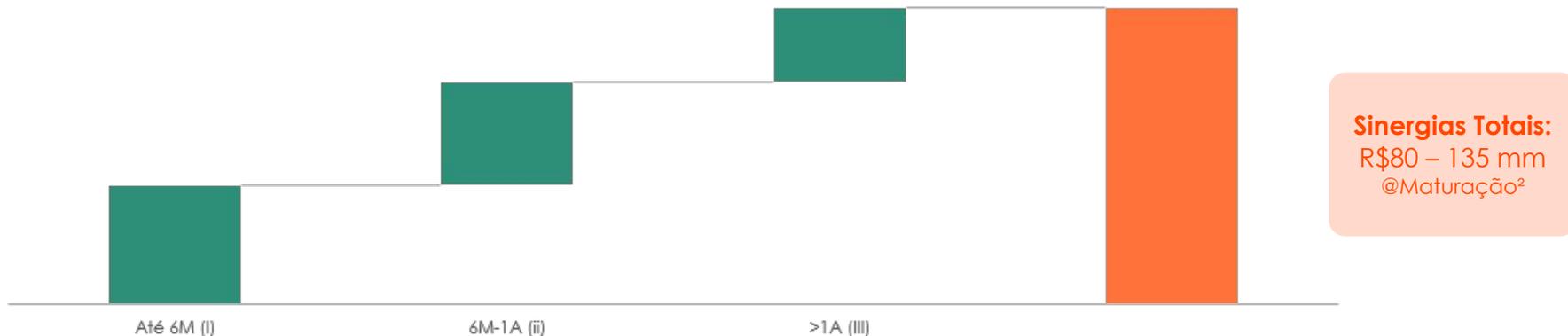
O plano de recuperação extrajudicial foi assinado e está sujeito à homologação judicial

Potenciais sinergias do acordo já quantificadas

A Bain & Company realizou uma ampla e detalhada análise visando mapear as potenciais sinergias advindas da Transação, que **alavancarão a geração de caixa da Companhia** no futuro.

		Impacto ¹
Sinergias de Custos	<ul style="list-style-type: none"> Compras diretas: ganhos com verticalização, fretes e negociação com fornecedores – diferenças entre SKUs verticalizados e não verticalizados a serem extrapoladas, considerando melhores condições para cada empresa, com diferenças de CPV observadas entre SKUs semelhantes Compras indiretas: otimização de despesas SG&A (RH, Finanças e TI) juntamente com ganhos de escala Cadeia de suprimentos: uso do melhor dos dois modelos de transporte para otimizar os custos logísticos – aproveitamento dos recursos da Moblylog para reduzir significativamente os custos de envio da T&S em São Paulo e fornecer escala para a expansão da Moblylog Impostos e taxas: estrutura ótima de aproveitamento de benefícios fiscais e adoção de taxas de MDR da T&S para a NewCo 	R\$65 – 90 mm Em economia anual de custos @Maturação ²
Compensação de IPI	<ul style="list-style-type: none"> Utilização de créditos tributários da Tok&Stok para otimização fiscal, considerando o IPI da NewCo 	R\$10 – 15 mm Em Fluxo de Caixa Anual
Outras Sinergias	<ul style="list-style-type: none"> Cross-sell: adição de acessórios da T&S ao portfólio 1P da Mobly Aprimoramento de e-commerce: desenvolvimento do Marketplace Out com a venda dos produtos da T&S em marketplaces Prateleira infinita: aumento da participação nas vendas de produtos que não estão disponíveis fisicamente nas lojas, por meio de sistema integrado de catálogo digital 	R\$5 – 30 mm Em EBITDA adicional anual @Maturação ²

Evolução das Sinergias – Geração de Caixa



I

- Otimização da estrutura administrativa
- Provedores de serviços de terceiros
- Redução de custos com licenças de TI
- Redução de COGS de fornecedores nacionais
- Redução de CDs
- Redução de custos com fretes

II

- Redução de COGS de importações
- Unificação completa de logística
- Otimização de infraestrutura de TI
- Marketplace para a T&S

III

- Integração completa de TI
- Dropshipping na T&S
- Otimização fiscal
- Integração completa de logística
- Cross-sell nas lojas e website

Sinergias estimadas⁽¹⁾ para Mobly + Tok&Stok

	Mobly	Mobly + Tok&Stok		
	Média 2019-2023	2023 Pro-Forma Não-auditado ⁽¹⁾	Sinergias Estimadas ⁽²⁾	Efeito
Receita Líquida	100%	100%	100%	
Margem Bruta	41%	51%	53-56%	
Margem de Contribuição II ⁽³⁾	26%	38%	40-45%	
Margem de Contribuição III ⁽⁴⁾	12%	25%	30-34%	
Margem EBITDA Ajustada ⁽⁵⁾	-2%	-5%	7-10%	

Notas: (1) Informação pro-forma não-auditada do exercício, com base nas informações fornecidas durante a diligência. (2) Avaliação baseada no estudo de Itaú e Bain para cenários base e otimista, levando em consideração as informações fornecidas durante a diligência. Inclui informações não-auditadas e/ou gerenciais, bem como projeções para eventos futuros e tendências, sujeitas a riscos e incertezas e que podem afetar os negócios de Mobly e Tok&Stok após o fechamento. Portanto, essas estimativas não constituem projeções ou promessas de desempenho futuro. (3) Lucro bruto após a dedução das despesas ligadas à logística (fretes e pessoas de armazém) e aos meios de pagamento; (4) Margem de contribuição II após deduzidas as despesas de marketing, despesas com pessoal de lojas e pessoal de pós-vendas; (5) Lucro operacional antes de juros, impostos, depreciação e amortização e excluindo outras receitas/despesas operacionais e equivalência patrimonial.



Perguntas e respostas



Levantar a mão



Q&A

Caso tenha alguma pergunta, **pressione o botão raise hand ou levantar a mão**. Se, a qualquer momento, sua pergunta for respondida, aperte o mesmo botão para se retirar da fila. As perguntas serão respondidas à medida que forem recebidas. **Ao ser autorizado a falar, libere seu microfone**.

Para aqueles que estão **conectados via telefone, basta digitar *9**. Após sua pergunta ser chamada, digite *6 para liberar o microfone.

AVISO LEGAL

As declarações contidas neste documento referentes a perspectivas de negócios, projeções de resultados operacionais e financeiros, bem como aquelas relacionadas às perspectivas de crescimento da Mobly, são meramente projeções e, como tal, baseiam-se unicamente nas expectativas da administração sobre o futuro do negócio. Essas expectativas dependem, substancialmente, das aprovações e licenças necessárias para a aprovação de projetos, das condições de mercado, do desempenho da economia brasileira, do setor e dos mercados internacionais e, portanto, estão sujeitas a alterações sem aviso prévio. Este relatório de desempenho inclui dados contábeis e não contábeis, como dados operacionais, financeiros, pró-forma e projeções baseadas nas expectativas da Administração da Empresa. Dados não contábeis não foram objeto de revisão pelos auditores independentes da Empresa



MOBLY

Mobly Earnings Presentation Q2-2024

Schedule

- ❑ **Block 1 – Highlights**
- ❑ **Block 2 – Growth**
- ❑ **Block 3 – Profitability**
- ❑ **Block 4 - Mobly and T&S Transaction**



Solid GMV growth y/y driven by marketplaces and improved EBITDA Margin affected by specific events

Q2-24 Highlights



GMV

+9.6% Y/Y

**BRL 195.5
MM**



Revenue

+6.8% Y/Y

**BRL 136.9
MM**



**Cash and
Receivables**

-31.4% Y/Y

**BRL 183.9
MM**



CM I

Margin

+40 bps Y/Y

44.3%



CM II

Margin

-200 bps Y/Y

28.9%



CM III

Margin

-390 bps Y/Y

12.5%



EBITDA

Margin

+330 bps Y/Y

(1.0%)



Adj.

EBITDA

Margin

+250 bps Y/Y

(1.3%)



Net Income

Margin

+160 bps Y/Y

(11.3%)

Strong GMV w/ improved Adjusted EBITDA y/y in Q2 and H1

In BRL Thousand and in % of Revenue

	Q2-23	Q2 24	vs 23	H1-23	H1-24	vs 23
GMV¹	178,367	195,481	9.6%	378,702	402,508	6.3%
Revenue	128,154	136,900	6.8%	274,890	281,827	2.5%
Cost of Sales	71,980	76,291	6.0%	(10,996)	(1,962)	(82.2%)
Gross Profit	56,174	60,609	7.9%	119,934	127,283	6.1%
Gross Profit Margin	43.8%	44.3%	0.4%	43.6%	45.2%	1.5%
Fulfillment Expenses	16,678	21,107	26.6%	(2,029)	2,135	(205.2%)
CM II	39,496	39,502	.0%	84,549	87,204	3.1%
CM II Margin	30.8%	28.9%	-2.0%	30.8%	30.9%	0.2%
Mkt & Sales Expenses	18,509	22,394	21.0%	(1,037)	(1,755)	69.2%
CM III	20,987	17,108	(18.5%)	46,494	40,661	(12.5%)
CM III Margin	16.4%	12.5%	-3.9%	16.9%	14.4%	-2.5%
Personnel ²	12,047	12,022	(.2%)	331	424	28.1%
Other G&A Expenses ²	13,837	6,867	(50.4%)	89	(7,909)	(8,986.1%)
Adj. EBITDA²	(4,897)	(1,781)	(63.6%)	(4,854)	(4,602)	(5.2%)
Adj. EBITDA Margin	-3.8%	-1.3%	2.5%	-1.8%	-1.6%	0.1%
D&A	15,876	16,659	4.9%	(1,972)	(900)	(54.4%)
Extraordinary Revenues/Expenses	615	(393)	(163.9%)	142	(1,159)	(916.3%)
EBIT	(21,388)	(18,047)	(15.6%)	(39,666)	(39,193)	(1.2%)
Interest Result	4,241	3,014	(28.9%)	(20)	2,887	(14,535.0%)
Net Income	(17,147)	(15,033)	(12.3%)	(39,686)	(36,306)	(8.5%)
Net Income Margin	-13.4%	-11.0%	2.4%	-14.4%	-12.9%	1.6%

Notes: 1) Gross Merchandise Value, please refer to slide detailing definition and calculation

2) Personnel, Other G&A and Adj. EBITDA excluding non-recurring item

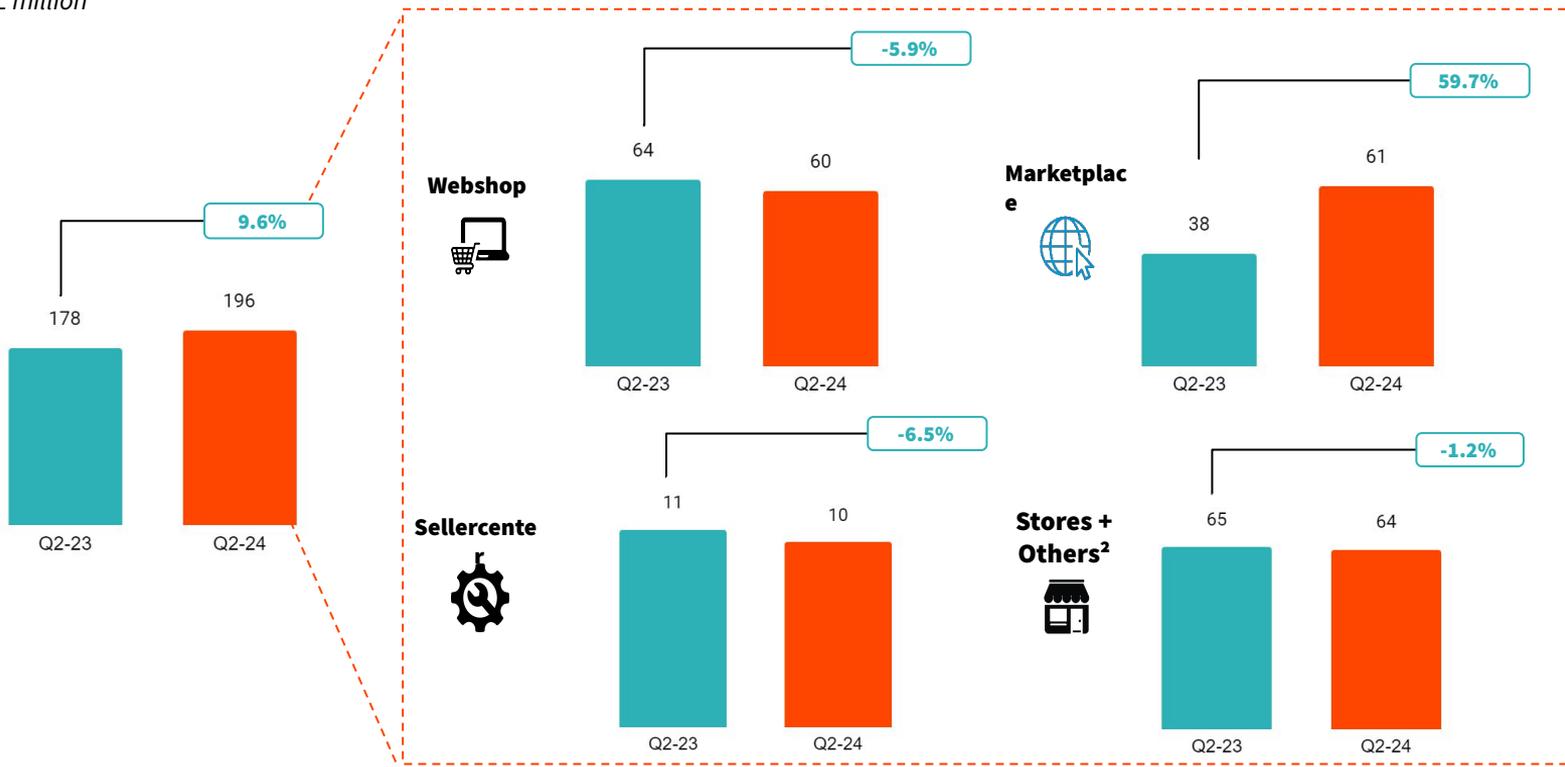
Schedule

- ❑ Block 1 – Highlights
- ❑ Block 2 – Growth
- ❑ Block 3 – Profitability
- ❑ Block 4 - Mobly and T&S Transaction



Marketplace growth compensating the impacts observed in other channels

Gross Merchandise Value – in
BRL million



Notes: 1) Gross Merchandise Value, please refer to slide detailing definition and calculation

2) Others: Mobly Card, Forfait Fee and Extended Warranty

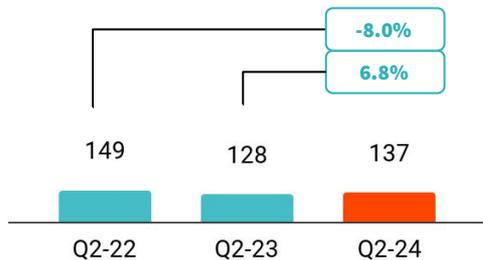
Schedule

- ❑ Block 1 – Highlights
- ❑ Block 2 – Growth
- ❑ **Block 3 – Profitability**
- ❑ Block 4 - Mobly and T&S Transaction

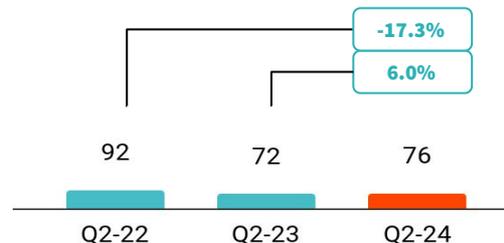


Gross Profit reached 44.3% and remained at higher levels when compared to the same period of previous years

Net Revenue – in BRL million



Cost of Goods Sold – in BRL million and % of sales



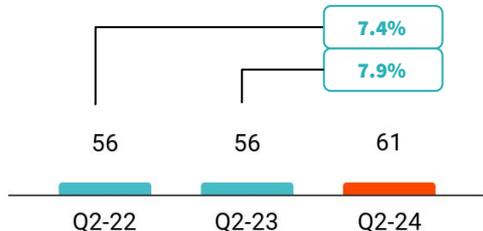
% of Sales

60.9%

56.5%

54.0%

Gross Profit (Contribution Margin I) – in BRL million and % of sales



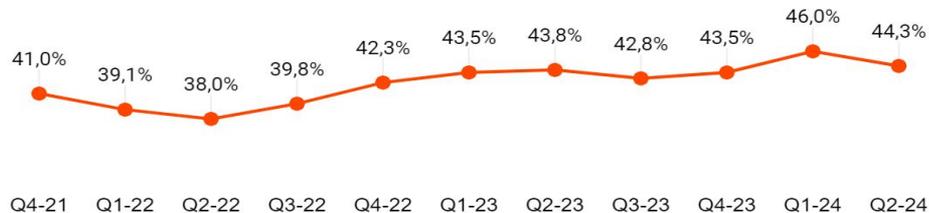
% of Sales

38.0%

43.8%

44.3%

Gross Profit (Contribution Margin I) – in % of sales

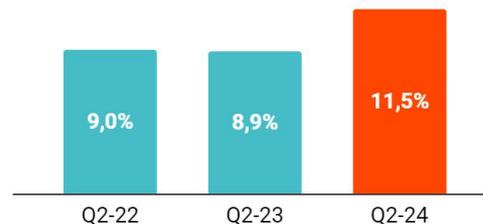


Fulfillment costs boosted by an one-off need of third-party fleet in Q2 due to adjustments in logistics

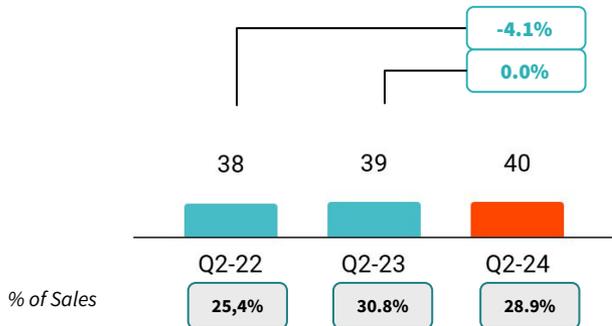
Fulfillment Costs – in BRL million and % of sales



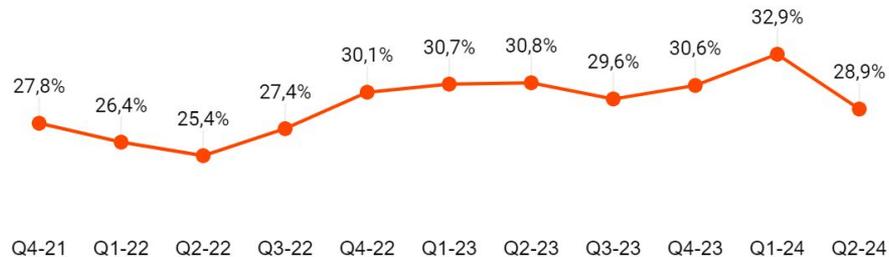
Shipment Costs – in % of net revenue



Contribution Margin II – in BRL million and % of sales

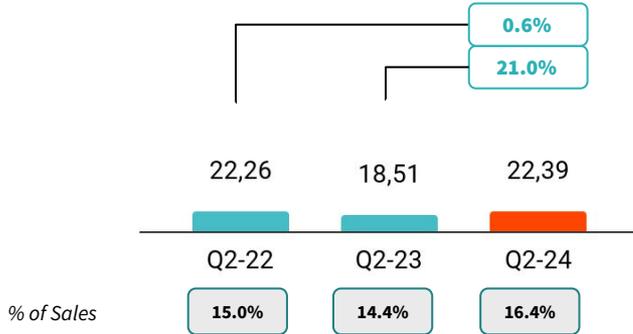


Contribution Margin II – in % of sales

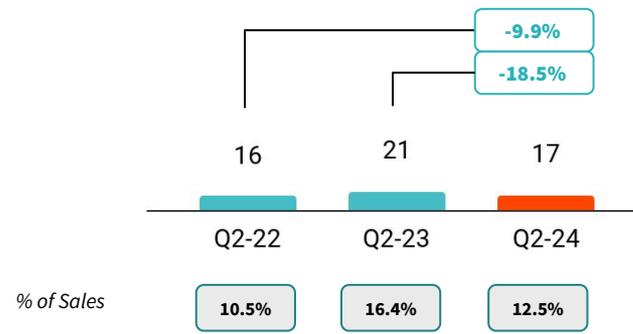


Marketing costs remained at higher levels due to acceleration in our strategy since Q4 2023

Marketing & Sales Expenses – in BRL million and % of sales



Contribution Margin III – in BRL million and % of sales

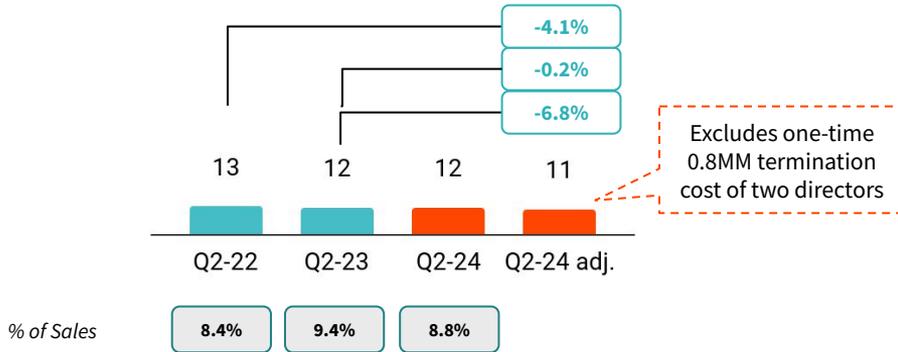


Contribution Margin III – in % of sales

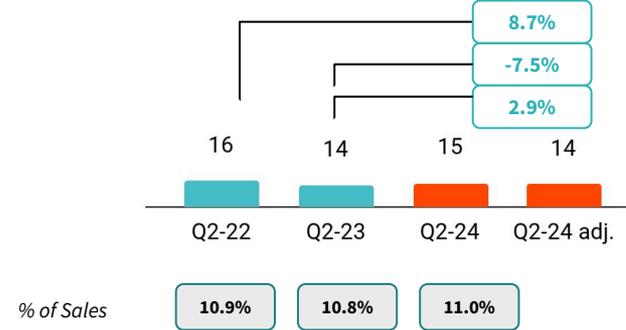


Personnel expenses virtually stable (including one-time effect) and Opex benefited by the non-recurring DIFAL effect

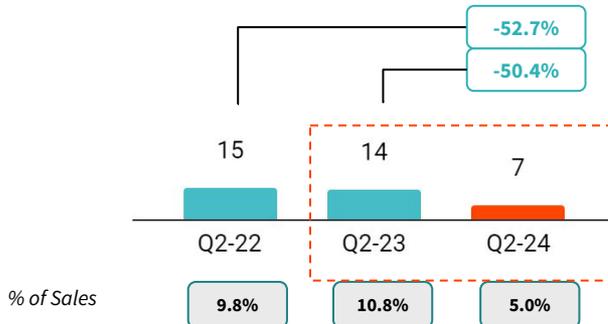
Personnel Expenses – in BRL million and % of sales



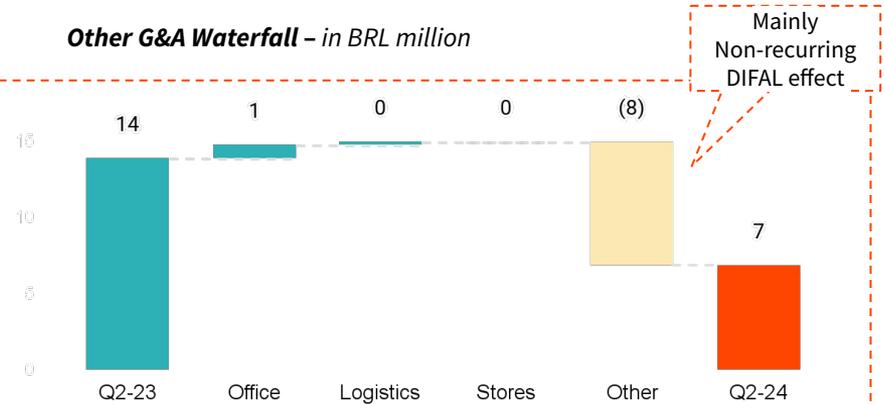
Personnel Expenses – Excluding activation, bonus provision and SOP
– in BRL million and % of sales



Other G&A – in BRL million and % of sales

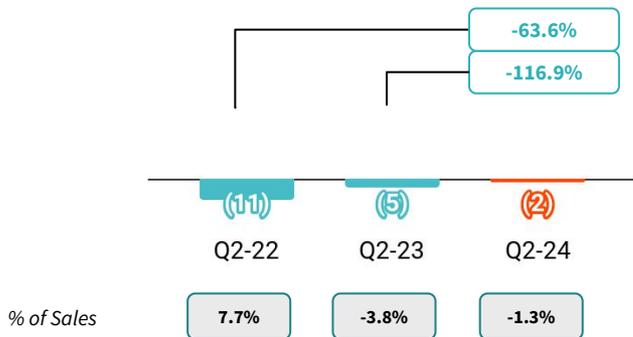


Other G&A Waterfall – in BRL million



All in, Adjusted EBITDA and Net Income both improved when compared to Q2 23

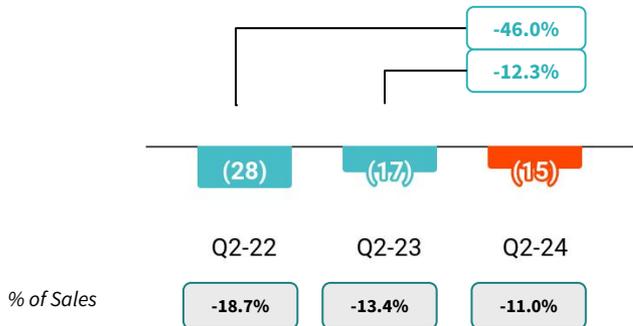
Adjusted EBITDA – in BRL million and % of sales



EBIT – in BRL million and % of sales



Net Income – in BRL million and % of sales

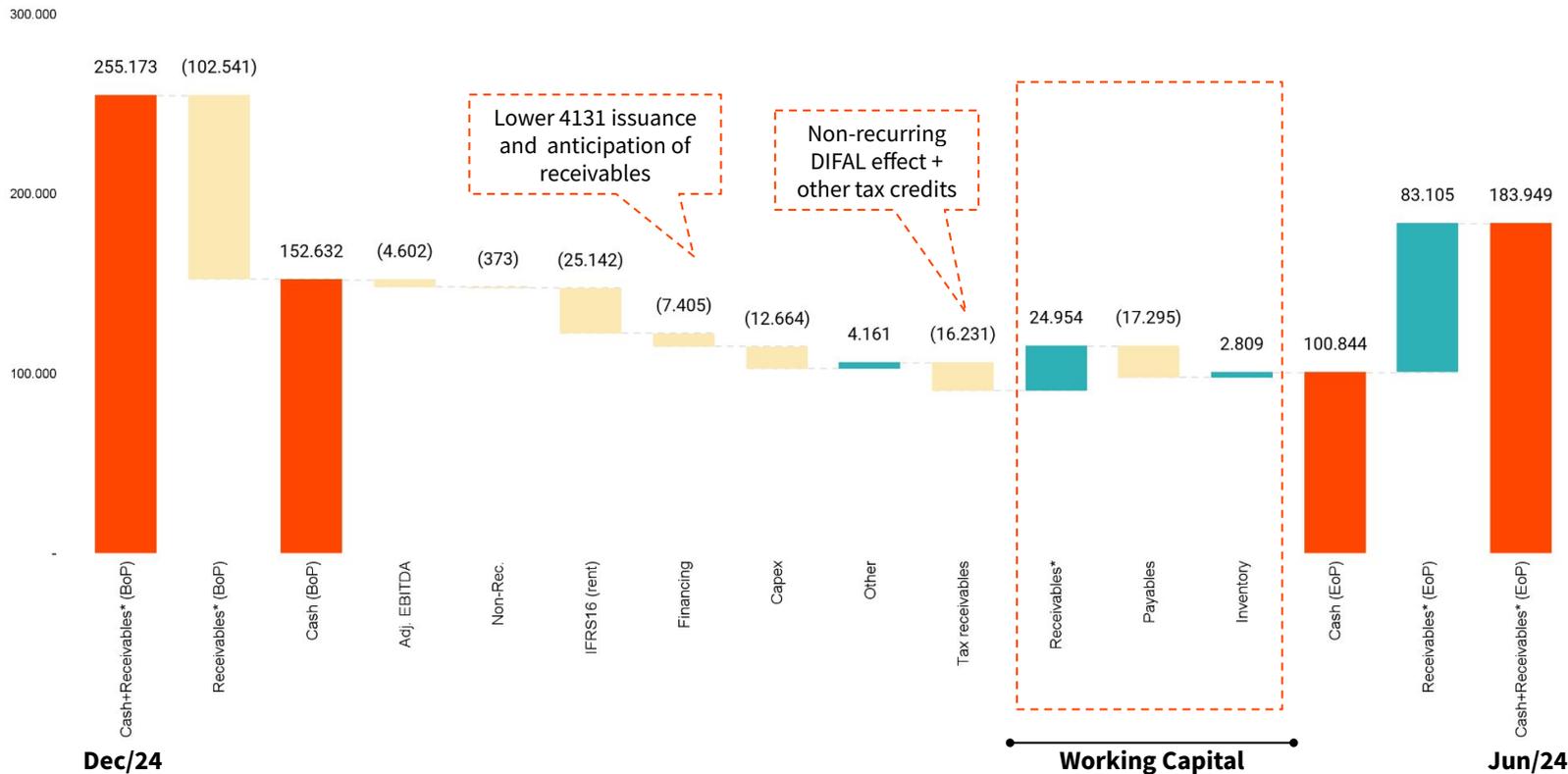


Adjusted EBITDA Margin – in % of sales



Cash+Receivables* ended Q2 at R\$184 mm driven by the higher working capital contribution in the period

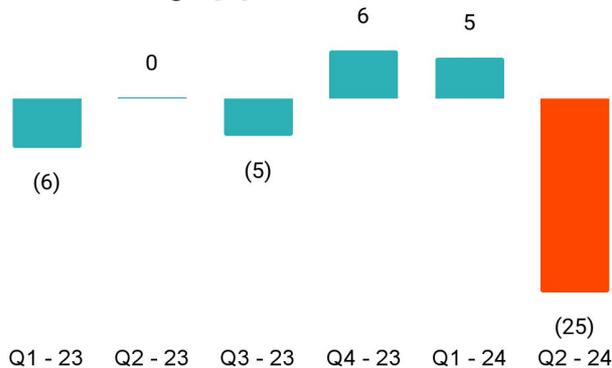
H1-24 Cash Flow - in BRL thousand



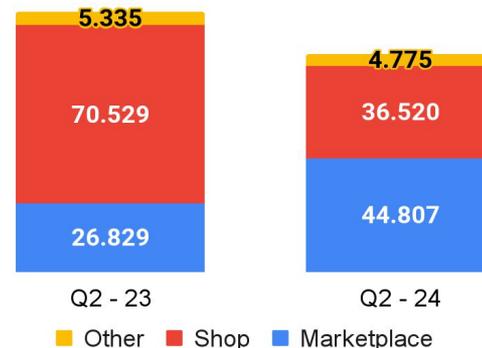
*Including marketplace.

We saw a shift in receivables mix since Q2 23, with higher relevance for the marketplace channel

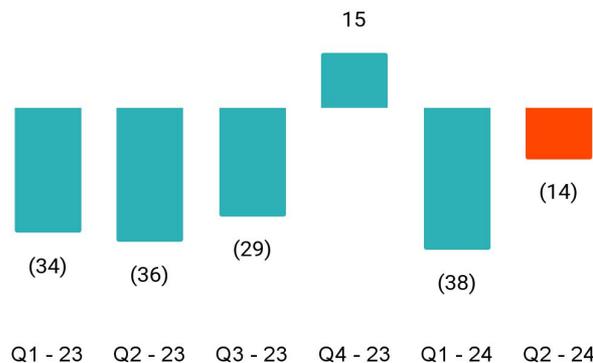
Receivables* Change Q/Q – in BRL million



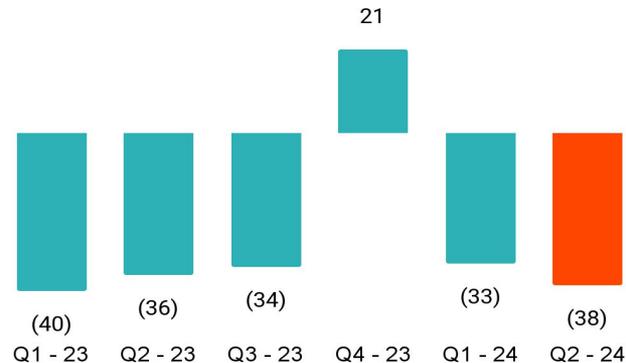
Receivables* Breakdown – in BRL million



Cash and Cash equivalents Change Q/Q – in BRL million



Cash and Receivables* Change Q/Q – in BRL million



*Including marketplace.

Reduced conversion cycle driven by lower DSO

Balance Sheet - in BRL thousand

in BRL thousand	2Q 24	4Q 23	Var
Assets			
Current assets			
Cash and cash equivalents	100.844	152.632	-33,9%
Trade receivables	83.105	102.541	-19,0%
Inventories	61.457	64.890	-5,3%
Taxes assets	99.461	97.414	2,1%
Judicial deposits and frozen accounts	440	448	-1,8%
Other receivables	33.084	36.803	-10,1%
Total current assets	378.391	454.728	-16,8%
Non-current assets			NA
Tax assets	49.685	35.687	39,2%
Judicial deposits and frozen accounts	79.709	74.237	7,4%
Other receivables	2.815	3.713	-24,2%
Property, plant and equipment	59.703	64.946	-8,1%
Right-of-use assets	106.511	122.798	-13,3%
Intangible assets	43.423	42.686	1,7%
Total non-current assets	341.846	344.067	-0,6%
Total assets	720.237	798.795	-9,8%

in BRL thousand	2Q 24	4Q 23	Var
Liabilities			
Current Liabilities			
Trade and other payables	48.499	73.149	-33,7%
Forfait	16.924	15.122	11,9%
Wages and salaries	14.273	10.510	35,8%
Taxes payable	7.176	6.903	4,0%
Loans and borrowings	-	36.042	NA
Advances from customers	13.276	15.572	-14,7%
Lease liabilities	16.862	35.967	-53,1%
Provision for contingencies	608	696	-12,6%
Provisions	1.290	1.414	-8,8%
Derivatives	29.329	-	NA
Total current liabilities	148.237	195.375	-24,1%
Non-current liabilities			NA
Provision for contingencies	14.956	12.242	22,2%
Tax payables	-	62	-100,0%
Provisions	11.022	10.921	0,9%
Lease liabilities	111.415	109.168	2,1%
Total non-current liabilities	137.393	132.393	3,8%
Equity			
Share capital	1.085.845	1.085.845	0,0%
Capital reserves	10.761	10.875	-1,0%
Accumulated losses	(661.999)	(625.693)	5,8%
Equity attributed to owners of the company	434.607	471.027	-7,7%
Total equity	434.607	471.027	-7,7%
Total liabilities and equity	720.237	798.795	-9,8%

Cash Conversion Cycle



Schedule

- ❑ Block 1 – Highlights
- ❑ Block 2 – Growth
- ❑ Block 3 – Profitability
- ❑ Block 4 - Mobly and T&S Transaction



Transaction Rationale

MOBLY TOK&STOK

MOBLY

+

TOK&STOK

- 1 **Strong brand** to enhance Company's **market presence** and increase **top-tier customer base**
- 2 Significant **customer traffic**, providing access to a **larger audience** and **revenue expansion**
- 3 Important **synergies to be captured** in several areas, such as logistics, suppliers, G&A, and technology
- 4 **Relevant scale**, enabling operational efficiency, better results and **higher market liquidity**
- 5 **Diversification** and **complementarity** of product portfolio and services, improving **value proposition**
- 6 Business combination based on **clear and robust values**, permeating **customers and employees**
- 7 **Focused and disciplined team** with consistent delivery of operational improvements, supported by **shareholders with long-term strategic alignment**

Exchange Ratio and Warrant Structure

1

SPX to contribute its **60% stake in Tok&Stok to Mobly** and receive newly-issued shares of Mobly representing **12% of Mobly**.



All Tok&Stok shareholders will have the opportunity to adhere to and contribute up to 100% of Tok&Stok and receive up to 20% of Mobly (including SPX)



Additional warrant by Mobly that can be exercised during a specific period. Main terms include:



Right to subscribe up to 50% additional shares of Mobly (ie: 6% considering SPX only and up to 10% considering adhesion by all Tok&Stok shareholders)



Strike price of R\$9.00 per share



Exercisable only two years after closing, being valid for the period of three years



Lock-up of 24 months for shares issued to SPX at closing and 6 months for warrant shares from their exercise



SPX's Loan Conversion

2

SPX has loaned ~R\$101 mm to T&S and will **contribute the outstanding balance into a convertible debenture of Mobly**



SPX can request conversion into shares at any time at a price of R\$9.00 per share (adjusted at CDI+2% p.a.) until maturity (2034)



Mobly has the **right to convert the debenture**:



At maturity at market price



At any time if the share price is above R\$9.00 (adjusted at CDI+2% p.a.)



24-month lock-up as of the closing date for the shares received in the conversion



Mobly has the **right to prepay it in its entirety** at any time after the banks and Domus debt has been paid



Bank Debt Renegotiation

3

T&S has **R\$364 mm in bank debt** which were due in 2029. Subject to closing of the Transaction, Mobly and the creditors negotiated an extrajudicial restructuring plan for the **Tok&Stok indebtedness**:



Interest: additional grace period of 1 year, start of payment in Jan/26



Principal: additional grace period 1.8 year, payment starts Jan/27 - 5% until Dec/27; 10% until Dec/28; and 85% until Jan/34 (~14.4% per annum)



The banks have the **right to request the capitalization of debt into Mobly shares at any time until 2029** at the highest price between R\$9.00 per share (adjusted at CDI+2% p.a.) or market price



The **extrajudicial restructuring plan has been signed** and is undergoing judicial review

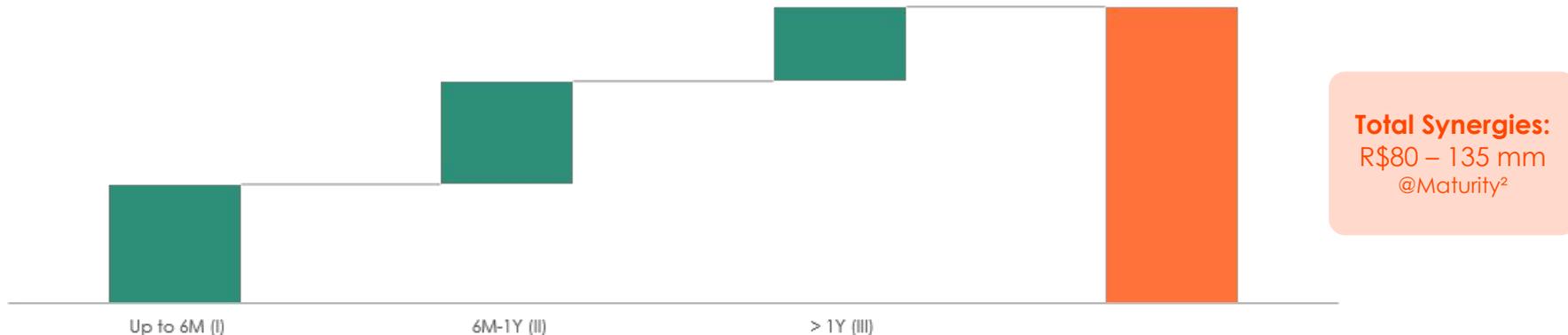
Potential Synergies of the Deal Already Quantified

Bain & Company conducted a vast and detailed analysis aiming to map the potential synergies from the Transaction, which will **leverage the Company cash generation** in the future.

		<u>Impact¹</u>
Costs Synergies	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Direct procurement: gains due to verticalization, freight and negotiation with suppliers – differences between verticalized and not-verticalized SKUs to be extrapolated considering better terms for each respective company with COGS differences observed between similar SKUs ▪ Indirect procurement: SG&A expenses optimization (HR, Finance and IT) alongside gain in scale ▪ Supply chain: use best of both transportation models to optimize logistics costs – leverage Moblylog's capabilities to significantly reduce T&S shipping costs in Sao Paulo e provide scale for Moblylog's expansion ▪ Taxes and fees: leverage optimal tax benefits from both companies and adopt T&S MDR fees for NewCo 	R\$65 – 90 mm In Yearly Costs Savings @Maturity ²
IPI Tax Compensation	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Use of Tok&Stok tax credits for fiscal optimization considering NewCo's IPI tax expense 	R\$10 – 15 mm In Yearly Cash Flows
Other Synergies	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Cross-sell: addition of T&S's accessories portfolio to Mobly 1P ▪ E-commerce enhancement: development of Marketplace Out by selling T&S's products in marketplaces ▪ Infinite shelf: increase share of sales of products which are not available physically in stores, using a digital catalogue integrated system 	R\$5 – 30 mm In Yearly Incremental EBITDA @Maturity ²

Source: (1) Mobly's, Itaú's and Bain's studies for base case and optimistic case scenarios, based on information provided during the course of due diligence. Includes certain unaudited and/or managerial information and data as well as estimates for future events and trends based on current expectations, which are subject to risks and uncertainties and may affect Mobly's and Tok&Stok's businesses post-closing. Therefore, these estimates shall not be construed as projections or promise of future performance; (2) Estimate: up to 5 years

Synergies Evolution – Cash Flow Generation



- I**
- Administrative structure optimization
 - Third-party service providers
 - IT licenses cost reduction
 - COGS reduction from National suppliers
 - Warehouse reduction
 - Shipping cost reduction

- II**
- COGS reduction from Imports
 - Full logistics unification
 - IT infrastructure optimization
 - Marketplace for T&S

- III**
- Full IT integration
 - Dropshipping in T&S
 - Tax optimization
 - Full Logistics integration
 - In-store and website cross-sell

Estimated Synergies⁽¹⁾ of Mobly + Tok&Stok

	Mobly	Mobly + Tok&Stok		
	Average 2019-2023	Unaudited 2023 Pro-Forma ⁽¹⁾	Estimated Synergies ⁽²⁾	Effect
Net Revenues	100%	100%	100%	▲
Gross Margin	41%	51%	53-56%	▲
Contribution Margin II ⁽³⁾	26%	38%	40-45%	▲
Contribution Margin III ⁽⁴⁾	12%	25%	30-34%	▲
Adjusted EBITDA Margin ⁽⁵⁾	-2%	-5%	7-10%	▲

Source: (1) Unaudited pro forma exercise based on information provided during the course of due diligence. (2) Itaú's and Bain's studies for base case and optimistic case scenarios, based on information provided during the course of due diligence. Includes certain unaudited and/or managerial information and data as well as estimates for future events and trends based on current expectations, which are subject to risks and uncertainties and may affect Mobly's and Tok&Stok's businesses post-closing. Therefore, these estimates shall not be construed as projections or promise of future performance. (3) Gross profit after deducting expenses linked to logistics (freight and warehouse staff) and means of payment. 4 Contribution margin II after deducting marketing expenses, expenses with store personnel and after-sales personnel. (5) Operating profit before interest, taxes, depreciation and amortization and excluding other operating income/expenses and equity income.



Q&A



**Raise
hand**



Q&A

If you have any questions, **press the button raise hand**. If, at any time, your question **was** answered, press the same button to remove yourself from the queue. Questions will be answered as they are received. **When authorized to speak, release your microphone**.

For those who are **connected via phone, just dial *9**. After your question is called, dial *6 to release the microphone.

LEGAL WARNING

The statements contained in this document related to business prospects, projections of operating and financial results and those related to Mobly's growth prospects are merely projections and, as such, are based solely on the management's expectations about the future of the business. These expectations depend, substantially, on the approvals and licenses necessary for the approval of projects, market conditions, performance of the Brazilian economy, the sector, and the international markets and, therefore, are subject to change without prior notice. This performance report includes accounting and non-accounting data, such as operational, financial, pro forma and projections based on the expectations of the Company's Management. Non-accounting data has not been subject to review by the Company's independent auditors.