enjoei

# Release de Resultados

# 4T25

enjoei

# **teleconferência**
# de resultados **4T25**

quarta-feira, 25 de março de 2026

09:00 (horário de brasília)
08:00 (horário de nova iorque)

clique aqui para se inscrever no webcast via zoom.
(em português com interpretação simultânea para inglês)

**ENJU**
**B3** LISTED

FALE COM O RI

ri@enjoei.com.br | www.ri.enjoei.com

# DESTAQUES 4T25

- **GMV consolidado** de **R$ 394,1 milhões** no 4T25 e de **R$ 1,6 bilhão** no acumulado de 2025;
- **Take rate consolidado** de **24,6%** no trimestre, **alta de 1,4 p.p**. frente ao quarto trimestre de 2024;
- **Net take rate consolidado** de **18,3%** no 4T25, **aumento de 0,5 p.p.** na comparação com o quarto trimestre de 2024.
- **Receita líquida consolidada** atingiu **R$ 64,6 milhões** no **trimestre** e **R$ 264,0 milhões** no acumulado de **2025**;
- **Redução** das **despesas publicitárias** em **2,9%** na comparação com o 4T24, representando 19,1% da receita líquida.
- A cada item transacionado, foi gerado uma receita líquida de R$ 30,41 e um lucro bruto de R$ 16,79, **alta de 8,5% e 7,0%,** respectivamente, na comparação com o quarto trimestre de 2024.
- **EBITDA ajustado recorde** de **R$ 15,4 milhões** no **ano de 2025,** representando **alta de 3,0%** frente ao ano de 2024. No trimestre, o indicador se manteve em **R$ 4,4 milhões** na comparação com o 4T24;
- **Posição de liquidez robusta** de **R$ 210,4 milhões** ao final de 2025, com **geração de caixa de R$ 11,6 milhões** no acumulado do ano.
- **Receita líquida** da **plataforma Enjoei** de **R$ 48,3 milhões** no 4T25, **crescimento de 12,2%** em relação ao 4T24;
- **Lucro bruto** da **plataforma Enjoei** de **R$ 26,5 milhões no trimestre**, **alta de 17,4%** versus o 4T24, com **expansão da margem bruta** de **2,4 p.p.**, atingindo **54,8%** no 4T25;
- **Receita líquida** da **plataforma Elo7** de **R$ 15,1 milhões** no 4T25, redução de 39,5% frente ao 4T24;
- **Lucro bruto** da **plataforma Elo7** de **R$ 8,9 milhões** no trimestre, diminuição de 42,6% versus o 4T24. Na **margem bruta**, a redução foi de 3,2 p.p., totalizando **59,1%.**



# DESTAQUES 4T25

| R$ milhares | 4T25 | 4T24 | AH (%) | 3T25 | AH (%) | 2025 | 2024 | AH (%) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| receita líquida | 64.554 | 68.138 | -5,3% | 70.075 | -7,9% | 263.964 | 265.221 | -0,5% |
| lucro bruto | 35.652 | 38.154 | -6,6% | 39.507 | -9,8% | 147.078 | 148.553 | -1,0% |
| margem bruta | 55,2% | 56,0% | -0,8 p.p. | 56,4% | -1,1 p.p. | 55,7% | 56,0% | -0,3 p.p. |
| EBITDA ajustado | 4.358 | 4.443 | -1,9% | 5.929 | -26,5% | 15.447 | 14.997 | 3,0% |
| | | | | | | | | |
| GMV | 394.141 | 427.961 | -7,9% | 411.109 | -4,1% | 1.616.964 | 1.639.391 | -1,4% |
| gross billings | 96.849 | 99.303 | -2,5% | 104.299 | -7,1% | 402.707 | 399.459 | 0,8% |
| take rate (% gross billings/GMV) | 24,6% | 23,2% | 1,4 p.p. | 25,4% | -0,8 p.p. | 24,9% | 24,4% | 0,5 p.p. |
| net take rate (% receita bruta/GMV) | 18,3% | 17,8% | 0,5 p.p. | 19,1% | -0,8 p.p. | 18,3% | 18,1% | 0,2 p.p. |
| itens transacionados (milhares) | 2.123 | 2.431 | -12,7% | 2.250 | -5,7% | 9.062 | 9.648 | -6,1% |
| | | | | | | | | |
| receita líquida/ item transacionado | 30,4 | 28,0 | 8,5% | 31,1 | -2,4% | 29,1 | 27,5 | 6,0% |
| lucro bruto/ item transacionado | 16,8 | 15,7 | 7,0% | 17,6 | -4,4% | 16,2 | 15,4 | 5,4% |

# Mensagem da Administração

Encerramos o ano de 2025 com **uma importante rentabilização da operação**, nossa principal meta estratégica para o período. Foi um ano de escolhas rigorosas, onde priorizamos margens e eficiência operacional em detrimento de um crescimento subsidiado. Hoje, o Enjoei é uma companhia preparada para gerar caixa de forma sustentável.

O exercício de 2025 consolidou o Enjoei como uma operação estruturalmente geradora de caixa, totalizando **R$ 23,2 milhões em geração operacional no ano**. Embora o fluxo de caixa do trimestre reflita um consumo pontual de capital de giro para financiar a expansão da nossa solução de pagamentos, a operação das plataformas está saudável e gerando caixa. Além disso, **pela primeira vez atingimos o equilíbrio no lucro líquido**, com R$ 0,5 milhão no trimestre. Ainda que seja prematuro assumir este número como uma entrada definitiva numa fase de lucros trimestrais, é inegável se tratar de mais um marco da disciplina que permeia toda a nossa estrutura de custos e alocação de capital.

A **plataforma Enjoei** segue como o **principal motor de tração do Grupo**, mantendo uma tendência de **crescimento eficiente** e registrando **maior conversão de GMV em receita bruta**. Para o Elo7, 2025 foi um ano de ajustes estruturais para retomada, com o lançamento de uma nova identidade visual para reforçar a conexão com a comunidade criativa. Nas lojas físicas, fechamos o ano com sete lojas nas cidades de São Paulo, Goiânia, Rio de Janeiro e São José do Rio Preto. Adicionalmente, em fevereiro e março de 2026, fortalecemos nossa presença regional no estado de São Paulo através das inaugurações das unidades de Santos e Sorocaba.

## Performance financeira

O **4T25** consolidou nossa trajetória de eficiência, priorizando a rentabilidade em detrimento de volumes subsidiados. Alcançamos um lucro bruto de R$ 16,79 por item (**+7,0% YoY**), impulsionado pela expansão do *Net Take Rate* para **18,3%**. Embora essa seletividade tenha resultado em um GMV de **R$ 394,1 milhões** no trimestre (-7,9% YoY), a estratégia garantiu um **EBITDA ajustado recorde de R$ 15,4 milhões no ano** e a melhora de 198,9% (R$ 4,1 milhões) no resultado financeiro líquido da controladora, reflexo da maturidade da nossa subadquirente própria.

O desempenho da plataforma Enjoei continua comandando nosso crescimento, com uma receita líquida de **R$ 48,3 milhões (+12,2% YoY)**, provando sua capacidade de crescer com rentabilidade superior. A controladora atingiu um **EBITDA ajustado de R$ 6,5 milhões no trimestre**, com uma **expressiva expansão de margem de 10,3 p.p.** YoY, fruto de otimização logística e maior extração de valor da nossa base ativa.

Mantemos uma visão realista sobre as frentes em maturação. No **Elo7**, 2025 foi um ano de ajustes estruturais para **reduzir a dependência de mídia paga** em um mercado de marketplaces cada vez mais competitivo e com custos de publicidade mais elevados. Já em nosso **canal físico**, as oito lojas fixas em operação – incluindo as novas unidades de Santos e Sorocaba, inauguradas em 2026 – têm fornecido dados importantes para a **evolução do modelo operacional** e alavancagem do diferencial competitivo de ser um parceiro Enjoei.

# Mensagem da Administração

## Alocação de Capital

A conclusão da venda de 25% da Cresci e Perdi por R$ 36,2 milhões reforçou nossa posição de liquidez. Contudo, com uma estrutura de capital superior às necessidades de médio prazo, **propusemos uma restituição de capital de R$ 40 milhões** aos acionistas para abril de 2026 (que depende de aprovação em AGE), reafirmando nosso compromisso com a otimização do capital investido em nossa Companhia.

Entendemos que a sólida posição de caixa da Companhia será estratégica para a maturação da solução de pagamentos do Enjoei, financiando o capital de giro empregado com retornos satisfatórios ao acionista. Além disso, continuaremos seletivos em relação aos investimentos com o desenvolvimento e expansão do negócio, permitindo uma alocação cada vez mais eficiente e responsável desses recursos.

## Próximos passos

Nossa estratégia para 2026 foca em potencializar o crescimento da plataforma Enjoei, mantendo a disciplina de capital nas frentes em maturação. No Enjoei, buscaremos a expansão do inventário através de tecnologia e incentivos.

Acabamos de lançar o **"Upload Mágico"**, utilizando IA generativa para automatizar o processo de anúncio, reduzindo o tempo de publicação de um produto pelo vendedor em mais de 30%. Esta iniciativa ataca diretamente a principal fricção da jornada de venda, estimulando uma expansão acelerada do nosso inventário e, consequentemente, injetando mais liquidez na plataforma. Em paralelo, estamos introduzindo um plano de **comissionamento zero**, limitado a alguns anúncios por ano, mas capaz de atrair vendedores de categorias premium e também aqueles mais ocasionais, elevando o ticket médio da plataforma, promovendo categorias menos desenvolvidas e impulsionando o inventário.

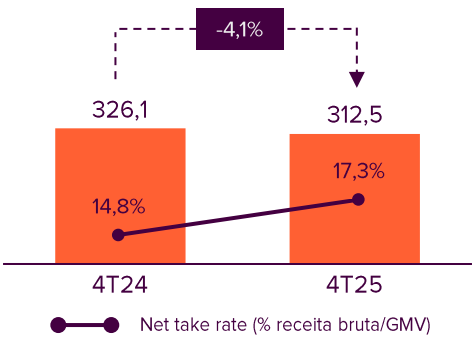
No Elo7, o foco será a **sustentabilidade operacional**, ajustando a jornada do cliente para uma experiência mais orgânica em artigos criativos e customizáveis, com menor dependência de mídia paga. Já no canal físico, reconsideramos a expansão acelerada para focar na performance das **doze unidades contratadas** (nove abertas, duas em implantação e uma em busca de ponto) e na consolidação e escalabilidade do modelo de franquias antes de novos ciclos de crescimento.

Nossa execução em 2026 será pautada pela diversificação do inventário e disciplina na alocação de capital, consolidando o Enjoei como um ecossistema mais resiliente, escalável e comprometido com a geração de valor ao acionista.

# Plataforma Enjoei

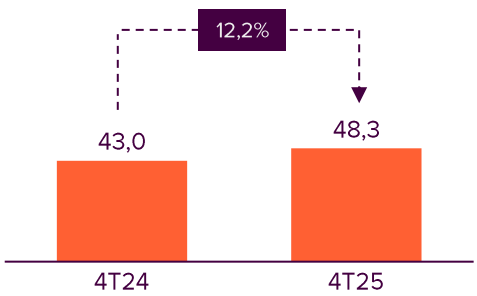
**O valor total transacionado (GMV) na plataforma Enjoei totalizou R$ 312,5 milhões no 4T25, representando 17,3% (net take rate) da receita bruta.**

### GMV
(em R$ milhões)



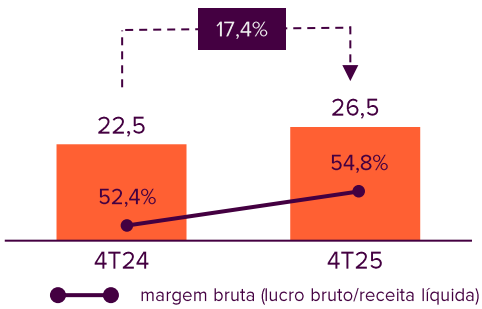

A execução bem sucedida da estratégia de eficiência da plataforma em 2025, pautada na otimização da alocação de recursos e na maior extração de valor da base de usuários já contratada, comprovou-se eficaz no trimestre ao atingir R$ 48,3 milhões de receita líquida, representando um crescimento de 12,2% em relação ao quarto trimestre de 2024.

### receita líquida
(em R$ milhões)



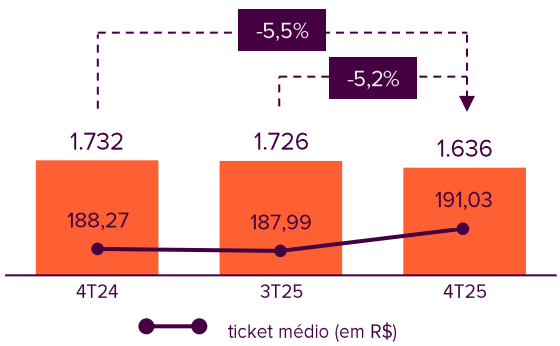

Além disso, a otimização logística com novos parceiros resultou em uma redução dos custos de frete, o que fez o lucro bruto no quarto trimestre de 2025 atingir R$ 26,5 milhões, alta de 17,4% versus o 4T24. A margem bruta também teve expansão, resultando em 54,8% no 4T25 (aumento de 2,4 p.p.).

### lucro bruto
(em R$ milhões)




Neste trimestre, 1,64 milhão de itens foram transacionados nas plataformas, o que representa uma variação de -5,5% vs. 4T24, refletindo os resultados da estratégia de maior qualificação da base de novos usuários. O ticket médio teve avanço positivo em 1,5% na mesma comparação.

### itens transacionados
(em milhares)

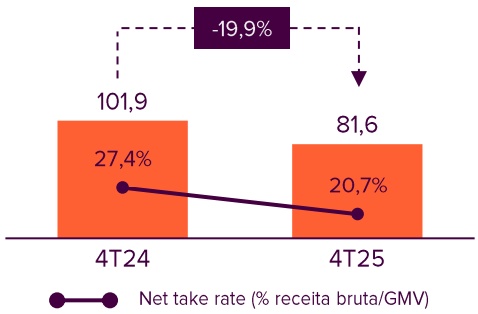



| R$ milhares | 4T25 | 4T24 | AH (%) | 3T25 | AH (%) |
|---|---|---|---|---|---|
| GMV | 312.539 | 326.064 | -4,1% | 324.389 | -3,7% |
| gross billings | 74.389 | 71.244 | 4,4% | 79.084 | -5,9% |
| take rate (% gross billings/GMV) | 23,8% | 21,8% | 2,0 p.p. | 24,4% | -0,6 p.p. |
| net take rate (% receita bruta/GMV) | 17,3% | 14,8% | 2,5 p.p. | 17,7% | -0,4 p.p. |
| itens transacionados (milhares) | 1.636 | 1.732 | -5,5% | 1.726 | -5,2% |
| receita líquida/ item transacionado | 29,5 | 24,8 | 18,8% | 29,7 | -0,5% |
| lucro bruto/item transacionado | 16,2 | 13,0 | 24,2% | 16,4 | -1,6% |

# Plataforma Elo7

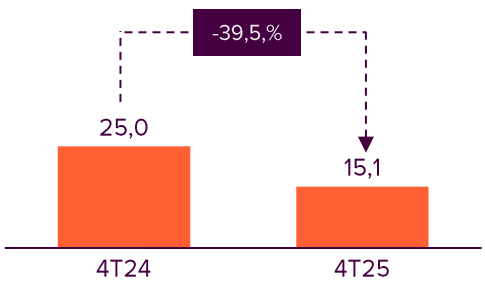
**O GMV da plataforma Elo7 totalizou R$ 81,6 milhões no 4T25, com net take rate de 20,7%. Este último apresentou redução na comparação com o 4T24 devido ao aumento de incentivos para calibrar e evoluir as políticas comerciais.**

## GMV
(em R$ milhões)



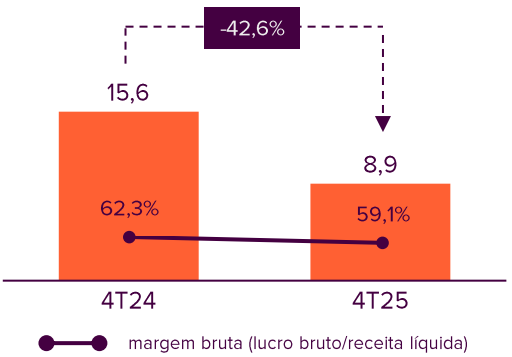

No 4T25, a plataforma Elo7 apresentou avanços com o aumento na conversão do checkout em 26,7%, o que resultou em um take rate de 27,5%, em linha com o apresentado no 4T24. Contudo, no mesmo período, a receita líquida foi de R$ 15,1 milhões, uma redução de 39,5% frente ao mesmo período do ano anterior, demonstrando a continuidade da readequação operacional da plataforma.

## receita líquida
(em R$ milhões)

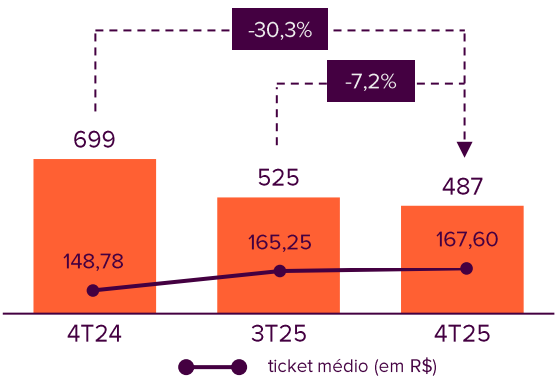



Adicionalmente, o ticket médio aumentou 15,0% na mesma comparação, atingindo R$ 167,60. Para esse resultado, foram transacionados 487 mil itens na plataforma gerando uma receita líquida e um lucro bruto por item transacionado de R$ 31,02 e R$ 18,34. O lucro bruto foi de R$ 8,9 milhões no trimestre, queda de 42,6% versus o 4T24.

## lucro bruto
(em milhões)




## itens transacionados
(em milhares)



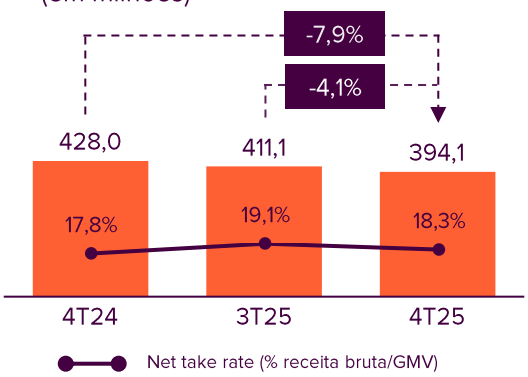

| R$ milhares | 4T25 | 4T24 | AH (%) | 3T25 | AH (%) |
|---|---|---|---|---|---|
| GMV | 81.602 | 101.898 | -19,9% | 86.720 | -5,9% |
| gross billings | 22.461 | 28.059 | -20,0% | 25.215 | -10,9% |
| take rate (% gross billings/GMV) | 27,5% | 27,5% | 0,0 p.p. | 29,1% | -1,6 p.p. |
| net take rate (% receita bruta/GMV) | 20,7% | 27,4% | -6,7 p.p. | 22,9% | -2,2 p.p. |
| itens transacionados (milhares) | 487 | 699 | -30,3% | 525 | -7,2% |
| receita líquida/ item transacionado | 31,0 | 35,7 | -13,2% | 33,8 | -8,3% |
| lucro bruto/item transacionado | 18,3 | 22,3 | -17,7% | 21,0 | -12,9% |

# Grupo Enjoei – Resultados Operacionais

**O GMV consolidado totalizou R$ 394,1 milhões no 4T25, com take rate de 24,6% (alta de 1,4 p.p. t/t) e net take rate de 18,3% (aumento de 0,5 p.p. t/t)**

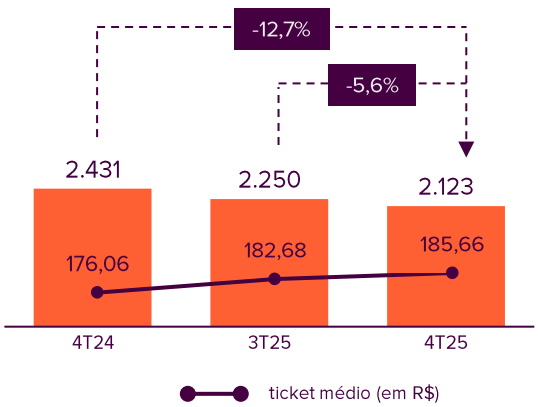
Este resultado se deve principalmente à redução na taxa de cancelamento e ao ganho de rentabilidade por transação, além de demonstrar a maior eficiência na conversão das transações realizadas, em especial em economia de inventivos e redução de insucessos.

**GMV**
(em milhões)



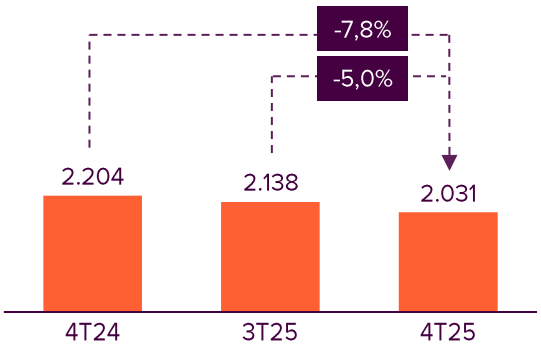

Além disso, a redução da taxa de cancelamento e o ganho de rentabilidade por transação também podem ser observados quando analisamos a receita líquida e o lucro bruto por item transacionado, que representaram um crescimento no trimestre de 8,5% e 7,0%, respectivamente, na comparação com o 4T24.

**itens transacionados**
(em milhares)



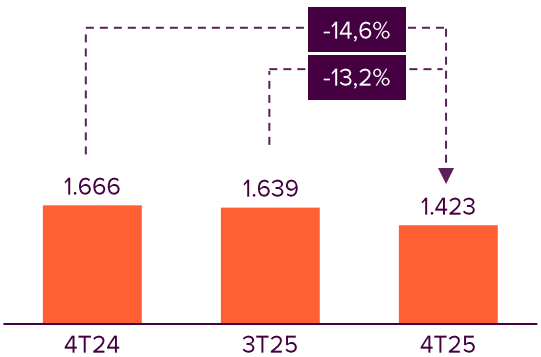

No 4T25, o total de compradores ativos atingiu 2,0 milhões, consolidando a estratégia de fidelização da base e a busca por novos usuários de maior valor.

**compradores**
(em milhares)



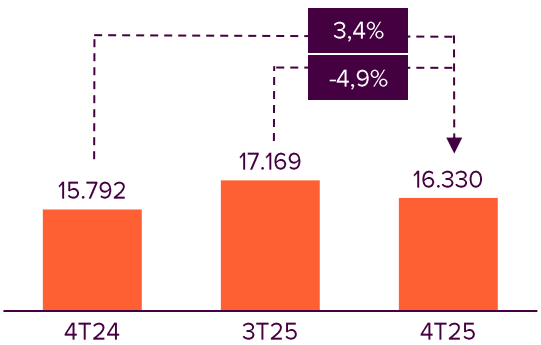

Neste trimestre, o total de vendedores ativos nas plataformas foi de R$ 1,4 milhão, refletindo a maior seletividade na aquisição de novos anunciantes.

**vendedores**
(em milhares)




Neste contexto, tivemos aumento de 3,4% a/a no número de produtos listados, totalizando um inventário de 16,3 milhões de itens, demonstrando o elevado nível de engajamento dos vendedores ativos.

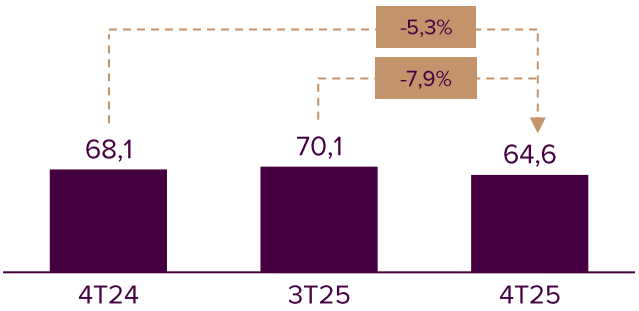
**inventário - itens disponíveis**
(em milhares)

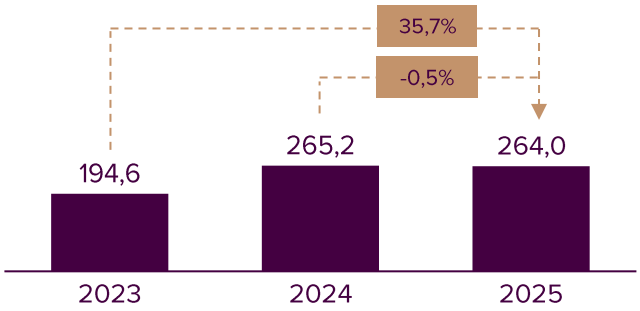


# Grupo Enjoei – Resultados Financeiros

## receita líquida

(em R$ milhões)

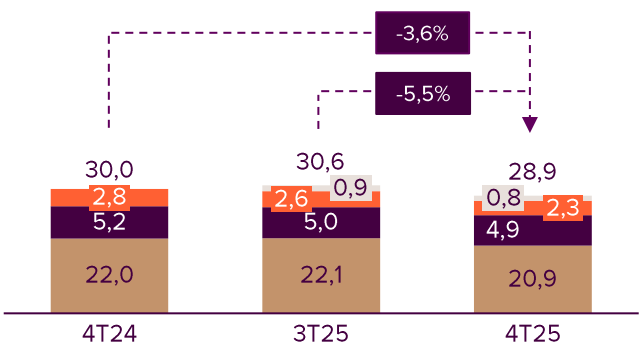


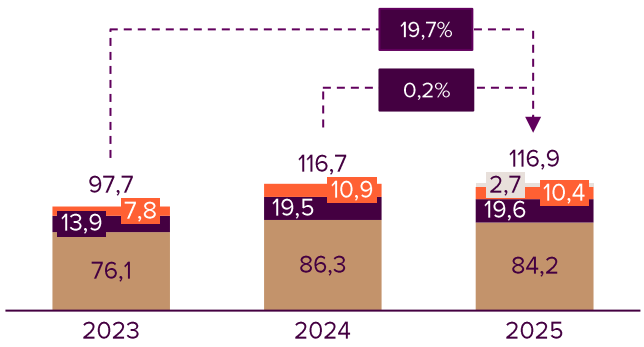

O quarto trimestre de 2025 encerrou com uma receita líquida total de R$ 64,6 milhões, representando redução de 5,3% versus o 4T24. Apesar disso, conseguimos atingir um crescimento de 6,2% na receita por usuário na mesma comparação, comprovando a execução da nossa estratégia de aumentar a rentabilidade na base de usuários recorrentes. Este desempenho contou com a contribuição do crescimento de 12,2% da receita líquida da plataforma Enjoei e redução de 39,5% da plataforma Elo7. Já na comparação anual, a receita líquida do ano de 2025 apresentou estabilidade com a registrada em 2024, totalizando R$ 264,0 milhões.

## custo dos serviços prestados e dos produtos vendidos

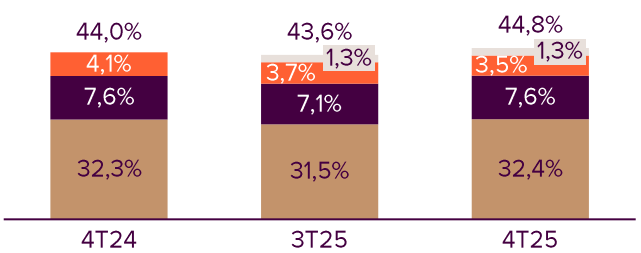
(em R$ milhões)



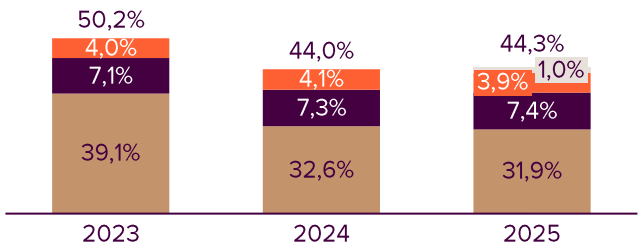

(em R$ milhões)




(em % da receita líquida)




(em % da receita líquida)



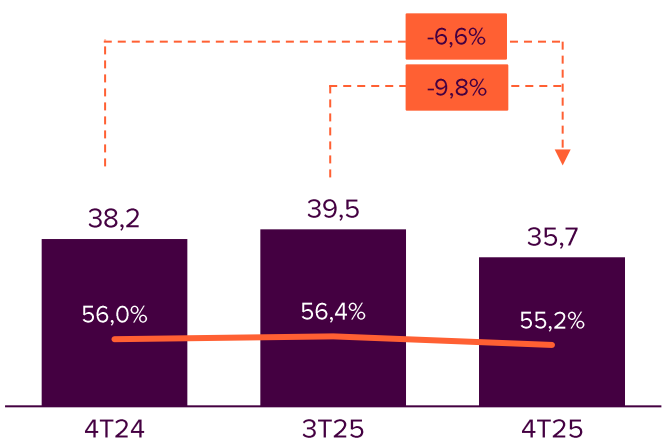

Frete | Taxas de transação | Tecnologia | Lojas Físicas

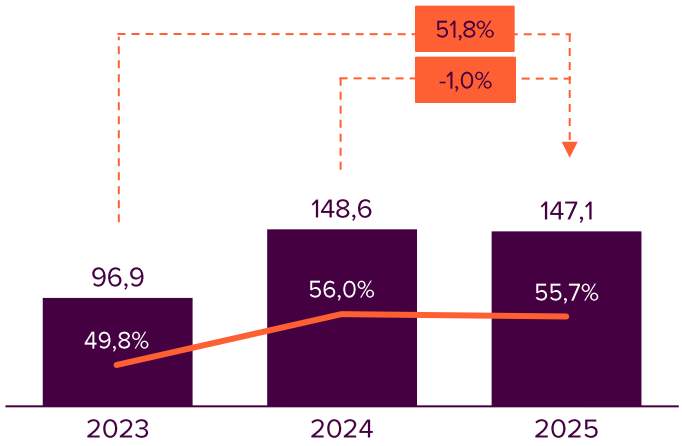
O custo dos serviços prestados e produtos vendidos do 4T25 totalizou R$ 28,9 milhões, uma redução de 5,5% em relação ao trimestre anterior, especialmente nas linhas de Tecnologia e Lojas Físicas.

Em relação à receita líquida, o custo passou de 43,6% no 3T25 para 44,8% no 4T25, devido ao aumento da participação do custo de frete e das taxas de transação.

# lucro bruto

(em R$ milhões)



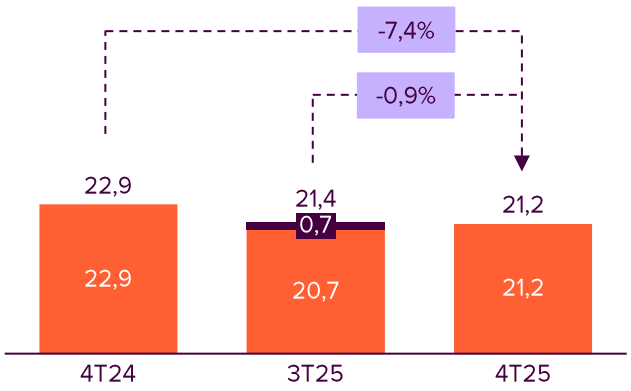

No 4T25, o lucro bruto totalizou R$ 35,7 milhões, o que representa uma redução de 9,8% contra o trimestre anterior e 6,6% na comparação anual. A margem bruta consolidada atingiu 55,2% com uma diminuição de 0,8 p.p. em relação ao mesmo trimestre do ano anterior. Ambos os indicadores foram impactados pela performance da plataforma Elo7.

Já na comparação anual, o lucro bruto somou R$ 147,1 milhões em 2025, com margem de 55,7%, apresentando estabilidade versus 2024. Quando comparamos com o ano de 2023, o ganho de rentabilidade pode ser visto pelo aumento expressivo de 5,9 p.p. na margem bruta e de 51,8% no lucro bruto.

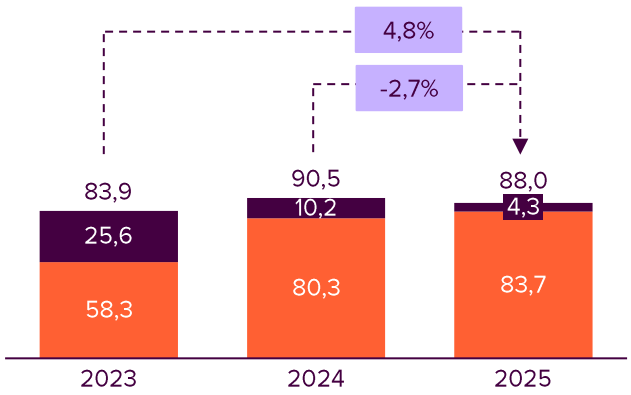


# despesas gerais & administrativas (ex-sop)

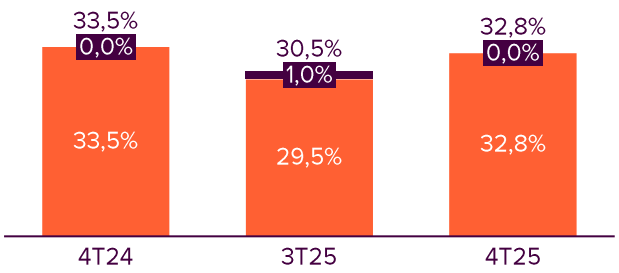
(em R$ milhões)



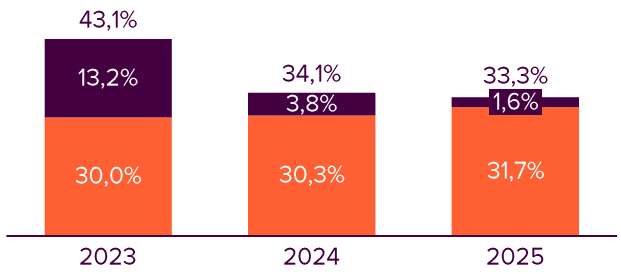

(em R$ milhões)




(em % receita líquida)




(em % receita líquida)




despesas gerais  despesas não recorrentes

No comparativo com o 4T24, tivemos redução de 7,4% nas despesas gerais e administrativas (ex-sop), atingindo R$ 21,2 milhões no 4T25 ou 32,8% da receita líquida, uma redução de 0,7 p.p.

Já na comparação anual, a redução foi de 2,7%, totalizando R$ 88,0 milhões, ou seja, 33,3% da receita líquida, uma diminuição de 0,8 p.p.



# despesas gerais & administrativas (ex-sop)

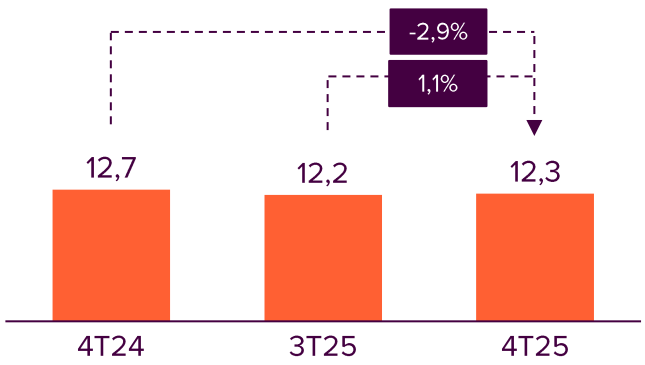
(em R$ milhares)

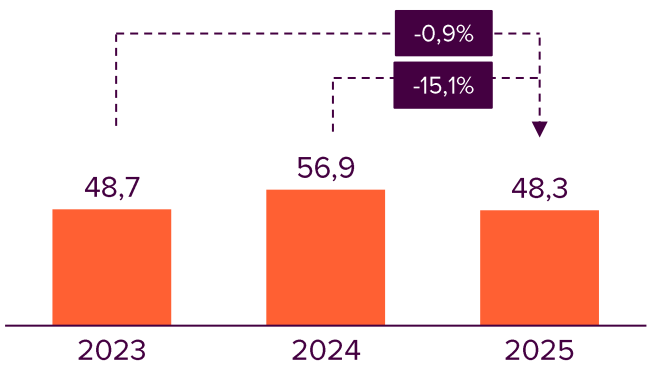
| despesas gerais e administrativas (R$ milhares) | 4T25 | 4T24 | AH (%) | 3T25 | AH (%) |
|---|---|---|---|---|---|
| plano de remuneração em opções de ações (SOP) | (114) | (244) | -53,3% | (171) | -32,5% |
| salários e encargos | (13.337) | (15.287) | -12,8% | (14.336) | -7,0% |
| serviços de tecnologia | (4.590) | (4.517) | 1,6% | (3.962) | 15,9% |
| consultorias e outsourcing | (2.182) | (1.982) | 10,1% | (1.467) | 1,2% |
| consultorias não recorrentes | - | - | - | (688) | - |
| despesas com escritório | (1.054) | (1.068) | -1,5% | (907) | 15,7% |
| Total | (21.277) | (23.098) | -7,9% | (21.531) | -1,2% |
| total ex-SOP | (21.163) | (22.855) | -7,4% | (21.360) | -0,9% |
| total ex-SOP e despesas não recorrentes | (21.163) | (22.855) | -7,4% | (20.672) | 2,4% |

**NOTA:** O plano de remuneração em opções de ações (SOP) trata-se de um reconhecimento contábil que, apesar de alocado nas despesas G&A, não possui efeito caixa, uma vez que na data de exercício das opções é realizado aumento de capital referente ao montante de cada programa. dessa forma, por entender que o SOP não representa uma despesa da operação e não consome recursos do caixa da companhia, realizamos as análises de evolução de despesas gerais e administrativas bem como de ebitda, desconsiderando esta linha. mais informações sobre calendário de exercícios, montante outorgado, strikes e outros dados podem ser acessados no Formulário de Referência no Item 8.

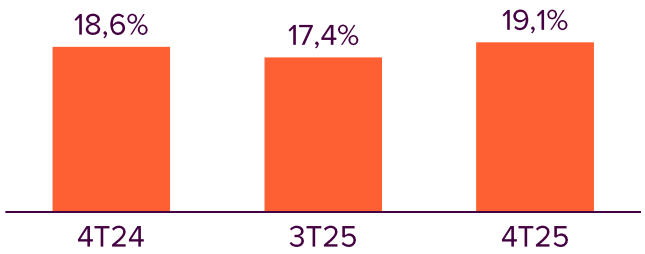
# despesas publicitárias

(em R$ milhões)

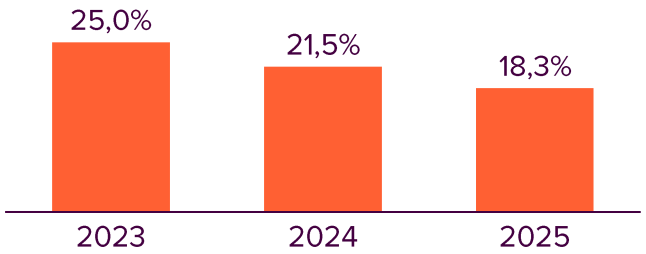



(em % receita líquida)




(em % receita líquida)

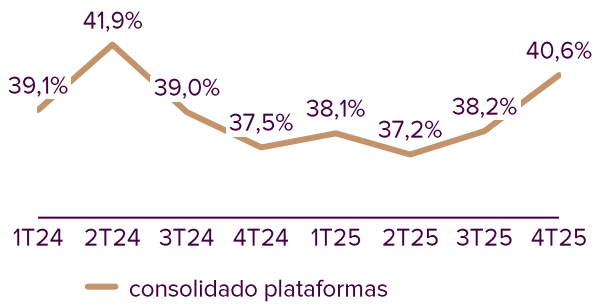


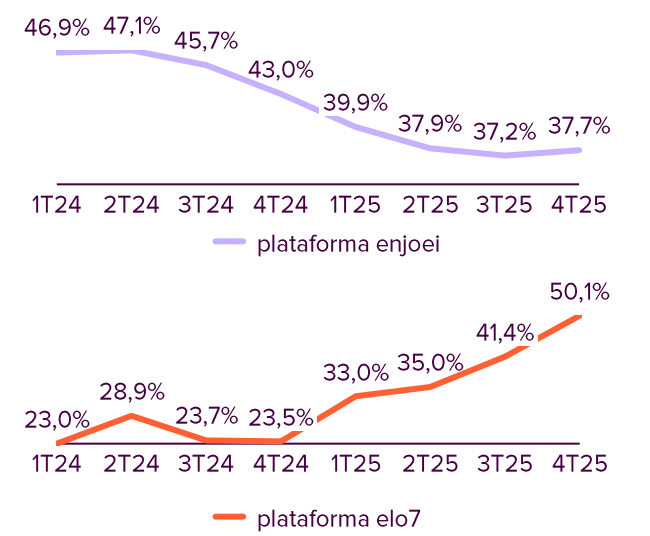

As despesas publicitárias atingiram 19,1% da receita líquida no 4T25, um aumento de 0,5 p.p. frente ao 4T24, impulsionadas pela retomada dos investimentos em marketing na plataforma Elo7. Já com relação ao trimestre anterior, a piora do indicador se deve à inflação sazonal nas despesas com mídia. No acumulado do ano, a redução foi de 15,1% versus 2024 e em relação à receita líquida, a queda expressiva foi de 3,2 p.p., demonstrando que a representatividade das despesas publicitárias segue controlada e reflete a execução consistente da estratégia de investimentos em mídias baseada em eficiência.

# marketing + incentivos

(% gross billings)

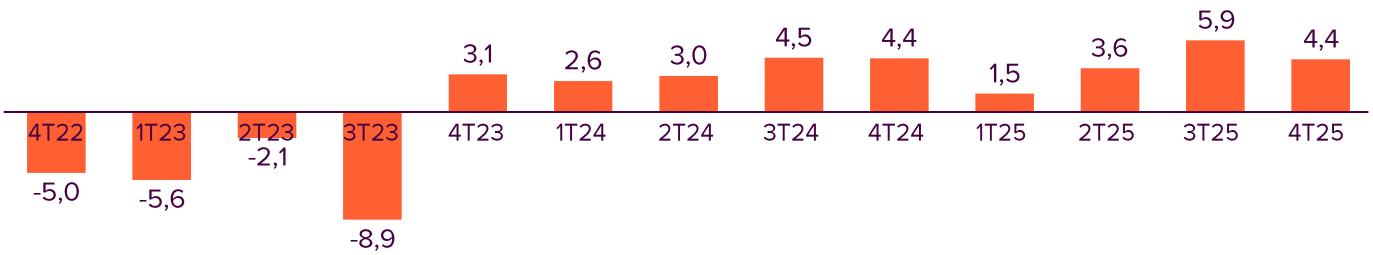
O resultado combinado de Marketing e Incentivos foi impactado pelo aumento sazonal no custo de mídia e pela retomada de investimentos em marketing e incentivos na plataforma Elo7 para calibrar e evoluir as políticas comerciais, atingindo 40,6% do gross billings no 4T25.



# ebitda ajustado[1]

(em R$ milhões)




O **Ebitda ajustado consolidado totalizou R$ 4,4 milhões no 4T25**, mantendo estabilidade anual e registrando o recorde de **R$ 15,4 milhões no acumulado de 2025**. A plataforma Enjoei (controladora) demonstrou forte alavancagem operacional ao atingir **R$ 6,5 milhões** de EBITDA (R$ +5,1 milhões YoY) e expansão de margem de 10,3 p.p. Este resultado reflete o bom desempenho da plataforma Enjoei em termos de crescimento aliado ao aumento da eficiência de incentivos e despesas publicitárias, além do rigor nas despesas de folha e custos operacionais. Apesar do cenário sazonal de inflação nos custos de mídia no trimestre, o EBITDA ajustado totalizou R$ 4,4 milhões, em linha com o valor apresentado no 4T24 e com expansão de margem de 0,3 p.p. na mesma comparação.

# posição e fluxo de caixa

Com geração de caixa de R$ 11,6 milhões no acumulado de 2025, a Companhia encerrou o ano com posição de caixa de R$ 210,4 milhões.

As atividades operacionais geraram um caixa líquido de R$ 23,2 milhões no ano de 2025, resultado do ganho de rentabilidade e de melhor equilíbrio das contas operacionais no período.

Já o fluxo de caixa das atividades de investimento refletiu um ganho com a alienação da participação na Cresci e Perdi. Em contrapartida, a Companhia também apresentou consumo de caixa com investimentos em equipes de tecnologia para evolução das plataformas e com aplicações financeiras colocadas em garantia na discussão de débitos fiscais. Com isso, a Companhia encerrou os doze meses do ano com consumo líquido das atividades de investimento de R$ 8,5 milhões.

Adicionalmente, o fluxo de caixa das atividades de financiamento foi impactado pelo pagamento de R$ 3,2 milhões referentes à obrigações de arrendamento.

(em R$ milhões)







[1]ajustes EBITDA: 1) plano de remuneração em opções de ações (SOP) conforme anexos; 2) Reconhecimento contábil do pagamento de dividendos desproporcionais ao cresci e perdi, relativos aos resultados pré-closing, no valor de R$ 1,9 milhão no 2T24 – sem efeito caixa para o Enjoei; 3) Despesas de caráter one-off relacionadas à reestruturação corporativa do Elo7 de R$ 1,5 milhão no 2T24, R$ 2,1 milhões no 1T24, R$ 11,4 milhões no 3T23 e R$ 2,8 milhões no 4T23; 4) despesas relacionadas à liquidação do contrato com partes relacionadas de media for equity, firmado em 2020, sem efeito caixa, totalizando R$ 7,0 milhões no 4T23 e R$ 239 mil no 1T24; 5) despesas de consultores e assessores de M&A de R$ 4,4 milhões no 4T23 e R$ 4,2 milhões no 1T24. 6) Rescisões da reestruturação do grupo no valor de R$ 2,4 milhões em 2T25. Segunda parcela da consultoria de reestruturação no valor R$ 329 mil em 2T25. Custos de internalização das lojas físicas no valor de R$ 540 mil em 2T25. 7) Primeira parcela da consultoria de reestruturação no valor R$ 329 mil em 1T25. 8) despesas de consultoria de negócios para varejo no valor R$ 688 mil em 3T25.

## canal offline

# FRANQUIAS

Encerramos 2025 com 7 unidades operacionais, sendo 3 próprias e 4 franqueadas (incluindo uma operação temporária). No início de 2026, a rede expandiu para **9 unidades em funcionamento com as inaugurações em Santos e Sorocaba**.

Para este exercício, optamos por priorizar a performance e a maturação das **12 unidades já contratadas** (9 abertas, 2 em implantação e 1 em busca de ponto), em detrimento de uma expansão acelerada. Nosso foco está no ajuste fino do modelo operacional e no fortalecimento dos diferenciais estratégicos para nossos parceiros, assegurando que novos ciclos de crescimento ocorram sobre uma base de rentabilidade e escalabilidade comprovadas.

Lojas em funcionamento: São Paulo (Frei Caneca, Fradique Coutinho e Campo Belo), Goiânia (Marista e Goiânia Shopping), Rio de Janeiro, São José do Rio Preto, Santos e Sorocaba.

Lojas em implantação ou busca de ponto: Curitiba (2) e Campinas.



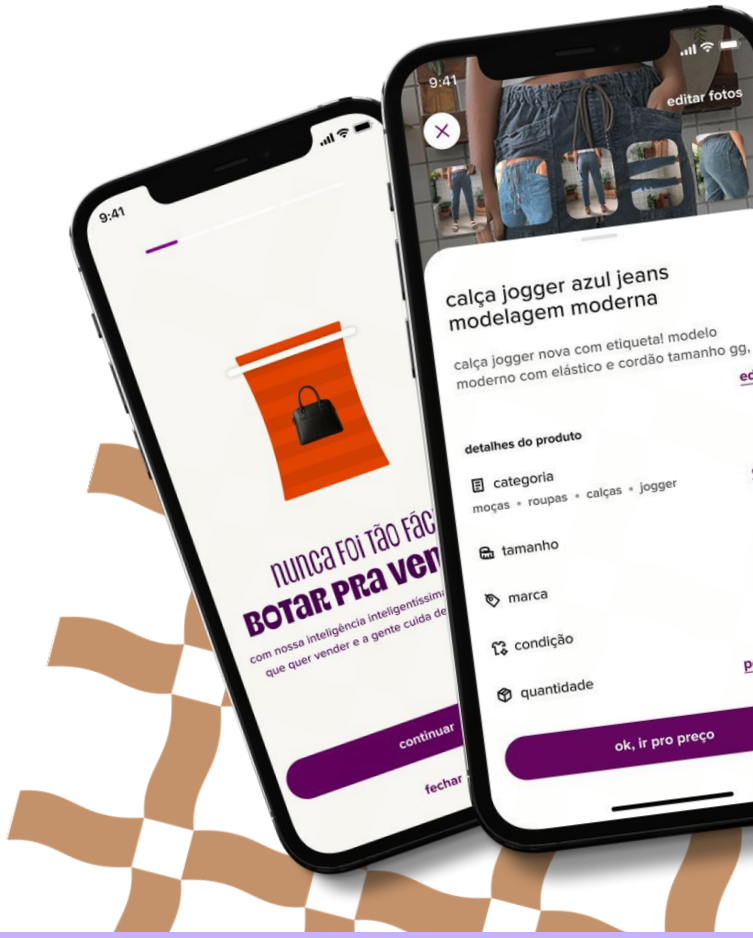



## novidades produtos

# UPLOAD MÁGICO

Iniciamos 2026 com o lançamento do 'Upload Mágico', uma entrega tecnológica transformadora que, ao integrar inteligência artificial generativa para automatizar a criação de anúncios, tem reduzido em mais de 30% o tempo de publicação de um produto pelo vendedor.

Esta iniciativa ataca diretamente a principal fricção da jornada de venda, sendo uma inovação fundamental para acelerar a expansão do nosso inventário. Ao remover barreiras históricas de entrada, criamos um ciclo virtuoso de crescimento de inventário e liquidez, consolidando nossa plataforma como o destino mais ágil e eficiente para o comércio colaborativo.




# SOLUÇÃO DE PAGAMENTOS ENJOEI

O 4T25 consolidou o primeiro ciclo trimestral completo de operação da solução de pagamentos do Enjoei. A verticalização trazida pelo novo arranjo de pagamentos permitiu a elevação das taxas de conversão no checkout e uma gestão mais eficiente do ciclo de recebíveis da plataforma.

Com a maturidade desta solução, capturamos uma melhora de 198,9% (R$ 4,1 milhões) no resultado financeiro líquido da controladora em relação ao 4T24. Esse avanço é reflexo direto da redução estrutural nos custos de antecipação e da maior autonomia na alocação do caixa da Companhia.

## ANEXO 1:
## Demonstrações de Resultados Consolidado – Comparação entre 4T25 e 4T24

| R$ Mil | 4T25 | AV | 4T24 | AV | AH (%) | AH (abs) |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Receita bruta | 72.300 | 112,0% | 76.279 | 111,9% | -5,2% | (3.979) |
| Deduções da receita (impostos sobre receitas) | (7.746) | -12,0% | (8.141) | -11,9% | -4,9% | 395 |
| Receita líquida | 64.554 | 100,0% | 68.138 | 100,0% | -5,3% | (3.584) |
| Custo dos serviços prestados e dos produtos vendidos | (28.902) | -44,8% | (29.984) | -44,0% | -3,6% | 1.082 |
| | | | | | | |
| Lucro bruto | 35.652 | 55,2% | 38.154 | 56,0% | -6,6% | (2.502) |
| Margem Bruta | 55,2% | | 56,0% | | -0,8 p.p. | |
| | | | | | | |
| Despesas publicitárias | (12.299) | -19,1% | (12.671) | -18,6% | -2,9% | 372 |
| Gerais e administrativas | (21.277) | -33,0% | (23.098) | -33,9% | -7,9% | 1.821 |
| Depreciação e amortização | (9.863) | -15,3% | (9.372) | -13,8% | 5,2% | (491) |
| Equivalência Patrimonial | 100 | 0,2% | 2.501 | 3,7% | -96,0% | (2.401) |
| Outras receitas (despesas) operacionais líquidas | 2.068 | 3,2% | (687) | -1,0% | n/a | 2.755 |
| Despesas (receitas) operacionais | (41.271) | -63,9% | (43.327) | -63,6% | -4,7% | 2.056 |
| | | | | | | |
| Prejuízo operacional antes do resultado financeiro | (5.619) | -8,7% | (5.173) | -7,6% | 8,6% | (446) |
| | | | | | | |
| Receita financeira | 8.048 | 12,5% | 5.112 | 7,5% | 57,4% | 2.936 |
| Despesa financeira | (1.626) | -2,5% | (3.529) | -5,2% | -53,9% | 1.903 |
| Resultado financeiro líquido | 6.422 | 9,9% | 1.583 | 2,3% | 305,7% | 4.839 |
| | | | | | | |
| Lucro (Prejuízo) antes do imposto de renda e da contribuição social | 803 | 1,2% | (3.590) | -5,3% | n/a | 4.393 |
| | | | | | | |
| Imposto de renda e contribuição social corrente | (523) | -0,8% | (3) | 0,0% | 17.333,3% | (520) |
| Imposto de renda e contribuição social diferido | 180 | 0,3% | 348 | 0,5% | -48,3% | (168) |
| Lucro (Prejuízo) do período | 460 | 0,7% | (3.245) | -4,8% | n/a | 3.705 |
| | | | | | | |
| **Reconciliação do EBITDA Contábil Instrução CVM 156** | | | | | | |
| Lucro (Prejuízo) do período | 460 | 0,7% | (3.245) | -4,8% | n/a | 3.705 |
| Imposto de renda e da contribuição social | 343 | 0,5% | (345) | -0,5% | n/a | 688 |
| Resultado financeiro líquido | (6.422) | -9,9% | (1.583) | -2,3% | 305,7% | (4.839) |
| Depreciação e amortização | 9.863 | 15,3% | 9.372 | 13,8% | 5,2% | 491 |
| EBITDA | 4.244 | 6,6% | 4.199 | 6,2% | 1,1% | 45 |
| Plano de remuneração em opções de ações (SOP) | 114 | 0,2% | 244 | 0,4% | -53,3% | (130) |
| Receitas/despesas não recorrentes | - | - | - | - | - | - |
| **EBITDA AJUSTADO** | **4.358** | **6,8%** | **4.443** | **6,5%** | **-1,9%** | **(85)** |

## ANEXO 2:
## Demonstrações de Resultados Controladora – Comparação entre 4T25 e 4T24

| R$ Mil | 4T25 | AV | 4T24 | AV | AH (%) | AH (abs) |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Receita bruta | 53.933 | 111,7% | 48.166 | 111,9% | 12,0% | 5.767 |
| Deduções da receita (impostos sobre receitas) | (5.657) | -11,7% | (5.141) | -11,9% | 10,0% | (516) |
| Receita líquida | 48.276 | 100,0% | 43.025 | 100,0% | 12,2% | 5.251 |
| Custo dos serviços prestados e dos produtos vendidos | (21.821) | -45,2% | (20.482) | -47,6% | 6,5% | (1.339) |
| | | | | | | |
| Lucro bruto | 26.455 | 54,8% | 22.543 | 52,4% | 17,4% | 3.912 |
| Margem Bruta | 54,8% | | 52,4% | | 2,4 p.p. | |
| | | | | | | |
| Despesas publicitárias | (5.769) | -12,0% | (5.969) | -13,9% | -3,4% | 200 |
| Gerais e administrativas | (16.427) | -34,0% | (14.671) | -34,1% | 12,0% | (1.756) |
| Depreciação e amortização | (7.737) | -16,0% | (7.714) | -17,9% | 0,3% | (23) |
| Equivalência Patrimonial | (4.313) | -8,9% | 937 | 2,2% | n/a | (5.250) |
| Outras receitas (despesas) operacionais líquidas | 2.148 | 4,4% | (761) | -1,8% | n/a | 2.909 |
| Despesas (receitas) operacionais | (32.098) | -66,5% | (28.178) | -65,5% | 13,9% | (3.920) |
| | | | | | | |
| Prejuízo operacional antes do resultado financeiro | (5.643) | -11,7% | (5.635) | -13,1% | 0,1% | (8) |
| | | | | | | |
| Receita financeira | 6.922 | 14,3% | 5.084 | 11,8% | 36,2% | 1.838 |
| Despesa financeira | (819) | -1,7% | (3.042) | -7,1% | -73,1% | 2.223 |
| Resultado financeiro líquido | 6.103 | 12,6% | 2.042 | 4,7% | 198,9% | 4.061 |
| | | | | | | |
| Lucro (Prejuízo) antes do imposto de renda e da contribuição social | 460 | 1,0% | (3.593) | -8,4% | n/a | 4.053 |
| | | | | | | |
| Imposto de renda e contribuição social corrente | (180) | -0.4% | - | - | n/a | (180) |
| Imposto de renda e contribuição social diferido | 180 | 0,4% | 348 | 0,8% | -48,3% | (168) |
| Lucro (Prejuízo) do período | 460 | 1,0% | (3.245) | -7,5% | n/a | 3.705 |
| | | | | | | |
| **Reconciliação do EBITDA Contábil Instrução CVM 156** | | | | | | |
| Lucro (Prejuízo) do período | 460 | 1,0% | (3.245) | -7,5% | n/a | 3.705 |
| Imposto de renda e da contribuição social diferido | - | - | (348) | -0,8% | - | 348 |
| Resultado financeiro líquido | (6.103) | -12,6% | (2.042) | -4,7% | 198,9% | (4.061) |
| Depreciação e amortização | 7.737 | 16,0% | 7.714 | 17,9% | 0,3% | 23 |
| EBITDA | 2.094 | 4,3% | 2.079 | 4,8% | 0,7% | 15 |
| Equivalência Patrimonial | 4.313 | 8,9% | (937) | -2,2% | n/a | 5.250 |
| Plano de remuneração em opções de ações (SOP) | 114 | 0,2% | 244 | 0,6% | -53,3% | (130) |
| **EBITDA AJUSTADO** | **6.521** | **13,5%** | **1.386** | **3,2%** | **370,5%** | **5.135** |

## ANEXO 3:
## Demonstrações de Resultados Consolidado – Comparação entre 2025 e 2024

| R$ Mil | 2025 | AV | 2024 | AV | AH (%) | AH (abs) |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Receita bruta | 295.836 | 112,1% | 297.035 | 112,0% | -0,4% | (1.199) |
| Deduções da receita (impostos sobre receitas) | (31.872) | -12,1% | (31.814) | -12,0% | 0,2% | (58) |
| Receita líquida | 263.964 | 100,0% | 265.221 | 100,0% | -0,5% | (1.257) |
| Custo dos serviços prestados e dos produtos vendidos | (116.886) | -44,3% | (116.668) | -44,0% | 0,2% | (218) |
| | | | | | | |
| Lucro bruto | 147.078 | 55,7% | 148.553 | 56,0% | -1,0% | (1.475) |
| Margem Bruta | 55,7% | | 56,0% | | -0,3 p.p. | |
| | | | | | | |
| Despesas publicitárias | (48.287) | -18,3% | (56.890) | -21,5% | -15,1% | 8.603 |
| Gerais e administrativas | (88.686) | -33,6% | (93.739) | -35,3% | -5,4% | 5.053 |
| Depreciação e amortização | (39.553) | -15,0% | (36.089) | -13,6% | 9,6% | (3.464) |
| Equivalência Patrimonial | 3.895 | 1,5% | 7.144 | 2,7% | -45,5% | (3.249) |
| Outras receitas (despesas) operacionais líquidas | (3.565) | -1,4% | (3.537) | -1,3% | 0,8% | (28) |
| Despesas (receitas) operacionais | (176.196) | -66,8% | (183.111) | -69,0% | -3,8% | 6.915 |
| | | | | | | |
| Prejuízo operacional antes do resultado financeiro | (29.118) | -11,0% | (34.558) | -13,0% | -15,7% | 5.440 |
| | | | | | | |
| Receita financeira | 26.825 | 10,2% | 23.584 | 8,9% | 13,7% | 3.241 |
| Despesa financeira | (14.481) | -5,5% | (14.336) | -5,4% | 1,0% | (145) |
| Resultado financeiro líquido | 12.344 | 4,7% | 9.248 | 3,5% | 33,5% | 3.096 |
| | | | | | | |
| Prejuízo antes do imposto de renda e da contribuição social | (16.774) | -6,4% | (25.310) | -9,5% | -33,7% | 8.536 |
| | | | | | | |
| Imposto de renda e contribuição social corrente | (1.238) | -0,5% | (12) | 0,0% | 10.216,7% | (1.226) |
| Imposto de renda e contribuição social diferido | 1.224 | 0,5% | 1.387 | 0,5% | -11,8% | (163) |
| Prejuízo do exercício | (16.788) | -6,4% | (23.935) | -9,0% | -29,9% | 7.147 |
| | | | | | | |
| **Reconciliação do EBITDA Contábil Instrução CVM 156** | | | | | | |
| Prejuízo do exercício | (16.788) | -6,4% | (23.935) | -9,0% | -29,9% | 7.147 |
| Imposto de renda e da contribuição social | 14 | 0,0% | (1.375) | -0,5% | n/a | 1.389 |
| Resultado financeiro líquido | (12.344) | -4,7% | (9.248) | -3,5% | 33,5% | (3.096) |
| Depreciação e amortização | 39.553 | 15,0% | 36.089 | 13,6% | 9,6% | 3.464 |
| EBITDA | 10.435 | 4,0% | 1.531 | 0,6% | 581,6% | 8.904 |
| Plano de remuneração em opções de ações (SOP) | 703 | 0,3% | 3.287 | 1,2% | -78,6% | (2.584) |
| Receitas/despesas não recorrentes | 4.309 | 1,6% | 10.179 | 3,8% | -57,7% | (5.870) |
| **EBITDA AJUSTADO** | **15.447** | **5,9%** | **14.997** | **5,7%** | **3,0%** | **450** |

## ANEXO 4:
## Demonstrações de Resultados Controladora – Comparação entre 2025 e 2024

| R$ Mil | 2025 | AV | 2024 | AV | AH (%) | AH (abs) |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Receita bruta | 210.856 | 111,9% | 182.493 | 112,0% | 15,5% | 28.363 |
| Deduções da receita (impostos sobre receitas) | (22.384) | -11,9% | (19.538) | -12,0% | 14,6% | (2.846) |
| Receita líquida | 188.472 | 100,0% | 162.955 | 100,0% | 15,7% | 25.517 |
| Custo dos serviços prestados e dos produtos vendidos | (86.863) | -46,1% | (78.119) | -47,9% | 11,2% | (8.744) |
| | | | | | | |
| Lucro bruto | 101.609 | 53,9% | 84.836 | 52,1% | 19,8% | 16.773 |
| Margem Bruta | 53,9% | | 52,1% | | 1,8 p.p. | |
| | | | | | | |
| Despesas publicitárias | (23.086) | -12,2% | (28.829) | -17,7% | -19,9% | 5.743 |
| Gerais e administrativas | (54.501) | -28,9% | (61.009) | -37,4% | -10,7% | 6.508 |
| Depreciação e amortização | (31.766) | -16,9% | (30.203) | -18,5% | 5,2% | (1.563) |
| Equivalência Patrimonial | (19.649) | -10,4% | 864 | 0,5% | n/a | (20.513) |
| Outras receitas (despesas) operacionais líquidas | (2.657) | -1,4% | (3.563) | -2,2% | -25,4% | 906 |
| Despesas (receitas) operacionais | (131.659) | -69,9% | (122.740) | -75,3% | 7,3% | (8.919) |
| | | | | | | |
| Prejuízo operacional antes do resultado financeiro | (30.050) | -15,9% | (37.904) | -23,3% | -20,7% | 7.854 |
| | | | | | | |
| Receita financeira | 23.399 | 12,4% | 23.516 | 14,4% | -0,5% | (117) |
| Despesa financeira | (11.181) | -5,9% | (10.934) | -6,7% | 2,3% | (247) |
| Resultado financeiro líquido | 12.218 | 6,5% | 12.582 | 7,7% | -2,9% | (364) |
| | | | | | | |
| Prejuízo antes do imposto de renda e da contribuição social | (17.832) | -9,5% | (25.322) | -15,5% | -29,6% | 7.490 |
| | | | | | | |
| Imposto de renda e contribuição social corrente | (180) | -0,1% | - | - | - | (180) |
| Imposto de renda e contribuição diferido | 1.224 | 0,6% | 1.387 | 0,9% | -11,8% | (163) |
| Prejuízo do exercício | (16.788) | -8,9% | (23.935) | -14,7% | -29,9% | 7.147 |
| | | | | | | |
| **Reconciliação do EBITDA Contábil Instrução CVM 156** | | | | | | |
| Prejuízo do exercício | (16.788) | -8,9% | (23.935) | -14,7% | -29,9% | 7.147 |
| Imposto de renda e da contribuição social diferido | (1.044) | -0,6% | (1.387) | -0,9% | -24,7% | 343 |
| Resultado financeiro líquido | (12.218) | -6,5% | (12.582) | -7,7% | -2,9% | 364 |
| Depreciação e amortização | 31.766 | 16,9% | 30.203 | 18,5% | 5,2% | 1.563 |
| EBITDA | 1.716 | 0,9% | (7.701) | -4,7% | -122,3% | 9.417 |
| Equivalência Patrimonial | 19.649 | 10,4% | (864) | -0,5% | -n/a | 20.513 |
| Plano de remuneração em opções de ações (SOP) | 703 | 0,4% | 3.287 | 2,0% | -78,6% | (2.584) |
| Receitas/despesas não recorrentes | 2.287 | 1,2% | 5.002 | 3,1% | -54,3% | (2.715) |
| **EBITDA AJUSTADO** | **24.355** | **12,9%** | **(276)** | **-0,2%** | **n/a** | **24.631** |

## ANEXO 5:
## Balanço Patrimonial Consolidado

| R$ Mil | 31/12/2025 | 31/12/2024 | AH (%) | AH (abs) |
|---|---|---|---|---|
| **Ativo circulante** | | | | |
| Caixa e equivalentes de caixa | 210.352 | 198.800 | 5,8% | 11.552 |
| Aplicações financeiras restritas | 17.748 | - | - | 17.748 |
| Contas a receber | 83.940 | 23.790 | 252,8% | 60.150 |
| Estoque | 147 | - | - | 147 |
| Impostos a recuperar | 5.707 | 4.425 | 29,0% | 1.282 |
| Adiantamentos | 11.063 | 7.186 | 54,0% | 3.877 |
| Despesas antecipadas | 3.938 | 3.437 | 14,6% | 501 |
| Partes relacionadas | - | 53 | - | -53 |
| Outros ativos | 130 | 115 | 13,0% | 15 |
| Total do ativo circulante | 333.025 | 237.806 | 40,0% | 95.219 |
| | | | | |
| **Ativo não circulante** | | | | |
| Outros ativos | 171 | - | - | 171 |
| Investimento | - | 46.866 | - | -46.866 |
| Imobilizado | 17.236 | 22.024 | -21,7% | -4.788 |
| Intangível | 104.669 | 115.478 | -9,4% | -10.809 |
| Total do ativo não circulante | 122.076 | 184.368 | -33,8% | -62.292 |
| | | | | |
| Total Ativo | 455.101 | 422.174 | 7,8% | 32.927 |

| R$ Mil | 31/12/2025 | 31/12/2024 (Reclassificado) | AH (%) | AH (abs) |
|---|---|---|---|---|
| **Passivo circulante** | | | | |
| Fornecedores | 31.252 | 24.829 | 25,9% | 6.423 |
| Obrigações sociais e trabalhistas | 12.406 | 17.408 | -28,7% | -5.002 |
| Obrigações tributárias | 2.653 | 1.598 | 66,0% | 1.055 |
| Passivo de Contratos | 15.624 | 7.190 | 117,3% | 8.434 |
| Outras contas a pagar | 2.204 | 1.862 | 18,4% | 342 |
| Obrigações com clientes | 67.964 | 7.792 | 772,2% | 60.172 |
| Arrendamento | 2.715 | 2.651 | 2,4% | 64 |
| Partes relacionadas | - | 4.741 | - | -4.741 |
| Total do passivo circulante | 134.818 | 68.071 | 98,1% | 66.747 |
| | | | | |
| **Passivo não circulante** | | | | |
| Arrendamento | 6.157 | 8.412 | -26,8% | -2.255 |
| Provisão para contingências | 5.124 | 3.883 | 32,0% | 1.241 |
| Partes relacionadas | - | 16.000 | - | -16.000 |
| Impostos Diferidos | 4.634 | 5.355 | -13,5% | -721 |
| Total do passivo não circulante | 15.915 | 33.650 | -52,7% | -17.735 |
| | | | | |
| **Patrimônio líquido** | | | | |
| Capital social | 595.302 | 595.302 | - | - |
| Reservas de capital | 93.830 | 93.127 | 0,8% | 703 |
| Prejuízos acumulados | (384.764) | (367.976) | 4,6% | -16.788 |
| Total do patrimônio líquido | 304.368 | 320.453 | -5,0% | -16.085 |
| | | | | |
| Total do passivo e patrimônio líquido | 455.101 | 422.174 | 7,8% | 32.927 |

## ANEXO 6:
## Balanço Patrimonial Controladora

| R$ Mil | 31/12/2025 | 31/12/2024 | AH (%) | AH (abs) |
|---|---|---|---|---|
| **Ativo circulante** | | | | |
| Caixa e equivalentes de caixa | 176.321 | 195.443 | -9,8% | (19.122) |
| Aplicações financeiras restritas | 17.748 | - | - | 17.748 |
| Contas a receber | 83.593 | 23.612 | 254,0% | 59.981 |
| Impostos a recuperar | 3.445 | 3.753 | -8,2% | (308) |
| Adiantamentos | 10.524 | 6.890 | 52,7% | 3.634 |
| Despesas antecipadas | 2.838 | 2.912 | -2,5% | (74) |
| Partes relacionadas | 36.951 | 12.761 | 189,6% | 24.190 |
| Outros ativos | 76 | 99 | -23,2% | (23) |
| Total do ativo circulante | 331.496 | 245.470 | 35,0% | 86.026 |
| | | | | |
| **Ativo não circulante** | | | | |
| Outros ativos | 171 | - | - | 171 |
| Investimentos | 27.067 | 61.931 | -56,3% | -34.864 |
| Imobilizado | 9.291 | 12.077 | -23,1% | -2.786 |
| Intangível | 64.285 | 77.240 | -16,8% | -12.955 |
| Total do ativo não circulante | 100.814 | 151.248 | -33,3% | -50.434 |
| | | | | |
| Total Ativo | 432.310 | 396.718 | 9,0% | 35.592 |

| R$ Mil | 31/12/2025 | 31/12/2024 (Reclassificado) | AH (%) | AH (abs) |
|---|---|---|---|---|
| **Passivo circulante** | | | | |
| Fornecedores | 23.932 | 16.152 | 48,2% | 7.780 |
| Obrigações sociais e trabalhistas | 10.708 | 14.737 | -27,3% | -4.029 |
| Obrigações tributárias | 1.475 | 1.318 | 11,9% | 157 |
| Passivo de Contratos | 15.556 | 6.749 | 130,5% | 8.807 |
| Outras contas a pagar | 130 | 209 | -37,8% | -79 |
| Obrigações com clientes | 67.947 | 7.792 | 772,0% | 60.155 |
| Arrendamento | 1.280 | 1.573 | -18,6% | -293 |
| Partes relacionadas | 123 | 4.902 | -97,5% | -4.779 |
| Total do passivo circulante | 121.151 | 53.432 | 126,7% | 67.719 |
| | | | | |
| **Passivo não circulante** | | | | |
| Arrendamento | 1.987 | 3.057 | -35,0% | -1.070 |
| Provisão para contingências | 4.804 | 3.776 | 27,2% | 1.028 |
| Partes relacionadas | - | 16.000 | - | -16.000 |
| Total do passivo não circulante | 6.791 | 22.833 | -70,3% | -16.042 |
| | | | | |
| **Patrimônio líquido** | | | | |
| Capital social | 595.302 | 595.302 | - | - |
| Reservas de capital | 93.830 | 93.127 | 0,8% | 703 |
| Prejuízos acumulados | (384.764) | (367.976) | 4,6% | -16.788 |
| Total do patrimônio líquido | 304.368 | 320.453 | -5,0% | -16.085 |
| | | | | |
| Total do passivo e patrimônio líquido | 432.310 | 396.718 | 9,0% | 35.592 |

## ANEXO 7:
## Demonstração de Fluxo de Caixa Consolidado

| R$ Mil | 31/12/2025 | 31/12/2024 (Reclassificado) | AH (%) | AH (abs) | 4T25 | 4T24 (Reclassificado) | AH (%) | AH (abs) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Das atividades operacionais** | | | | | | | | |
| Prejuízo (Lucro) do exercício/período | (16.788) | (23.935) | -29,9% | 7.147 | 460 | (3.245) | n/a | 3.705 |
| **Ajustes por:** | | | | | | | | |
| Depreciações e amortizações | 39.553 | 36.089 | 9,6% | 3.464 | 9.865 | 8.688 | 13,5% | 1.177 |
| Baixa líquida e ajustes do imobilizado e intangível | 893 | 327 | 173,1% | 566 | 225 | 232 | -3,0% | (7) |
| Provisão para contingências | 1.241 | 169 | 634,3% | 1.072 | 106 | 343 | -69,1% | (237) |
| Plano de remuneração em ações | 703 | 3.287 | -78,6% | (2.584) | 114 | 244 | -53,3% | (130) |
| Reversão para perdas com chargeback | (174) | (227) | -23,3% | 53 | (288) | (10) | 2.780,0% | (278) |
| Resultado equivalência patrimonial | (3.895) | (7.144) | -45,5% | 3.249 | (100) | (2.502) | -96,0% | 2.402 |
| Despesa de juros | 449 | 877 | -48,8% | (428) | 88 | 179 | -50,8% | (91) |
| Outros | (3.092) | (437) | 607,6% | (2.655) | (3.092) | (437) | 607,6% | (2.655) |
| | 18.890 | 9.006 | 109,7% | 9.884 | 7.378 | 3.492 | 111,3% | 3.886 |
| **Decréscimo (acréscimo) em ativos** | | | | | | | | |
| Contas a receber | (59.976) | (3.238) | 1.752,3% | (56.738) | (51.654) | (775) | 6.565,0% | (50.879) |
| Adiantamentos | (4.441) | (2.654) | 67,3% | (1.787) | (75) | (363) | -79,3% | 288 |
| Impostos a recuperar | (2.507) | 378 | n/a | (2.885) | (2.253) | (892) | 152,6% | (1.361) |
| Partes relacionadas | 46 | 276 | -83,3% | (230) | 40 | (13) | n/a | 53 |
| Despesas antecipadas | (501) | (339) | 47,8% | (162) | 1.271 | 474 | 168,1% | 797 |
| Estoque | (147) | - | - | (147) | 32 | - | - | 32 |
| Outros | (186) | 546 | n/a | (732) | 45 | (17) | n/a | 62 |
| **Decréscimo (acréscimo) em passivos** | | | | | | | | |
| Fornecedores | 6.986 | 213 | 3.179,8% | 6.773 | (3.554) | (9) | 39.388,9% | (3.545) |
| Obrigações sociais e trabalhistas | (5.002) | (1.199) | 317,2% | (3.803) | (4.504) | (1.794) | 151,1% | (2.710) |
| Obrigações tributárias | 1.055 | 491 | 114,9% | 564 | 125 | 76 | 64,5% | 49 |
| Passivo de contratos | 8.434 | 4.696 | 79,6% | 3.738 | 6.175 | (195) | n/a | 6.370 |
| Outras contas a pagar | 342 | (3.597) | n/a | 3.939 | (8) | (5.993) | -99,9% | 5.985 |
| Obrigações com clientes | 60.172 | - | - | 60.172 | 36.228 | - | - | 36.228 |
| Caixa líquido gerado nas atividades operacionais | 23.165 | 4.579 | 405,9% | 18.586 | (10.754) | (6.009) | 79,0% | (4.745) |
| **Fluxo de caixa das atividades de investimento** | | | | | | | | |
| Aquisição de imobilizado | (641) | (11.147) | -94,2% | 10.506 | (255) | 124 | n/a | (379) |
| Aquisição de intangível | (22.168) | (35.690) | -37,9% | 13.522 | (4.441) | (7.820) | -43,2% | 3.379 |
| Aplicações financeiras restritas | (17.748) | 345 | n/a | (18.093) | (17.748) | 347 | n/a | (18.095) |
| Aquisição de participação de 25% na Cresci e Perdi Participações S.A. | (4.783) | (25.000) | -80,9% | 20.217 | - | - | - | - |
| Baixa alienação societária | 34.809 | - | 0 | 34.809 | 34.809 | - | 0 | 34.809 |
| Dividendos Recebidos | 2.074 | 4.985 | -58,4% | (2.911) | - | 1.963 | - | (1.963) |
| Caixa líquido consumido nas atividades de investimento | (8.457) | (66.507) | -87,3% | 58.050 | 12.365 | (5.386) | -329,6% | 17.751 |
| **Fluxo de caixa das atividades de financiamento** | | | | | | | | |
| Aumento de capital | - | 1.265 | - | (1.265) | - | - | - | - |
| Pagamento de arrendamento | (3.156) | (2.230) | 41,5% | (926) | (839) | (433) | 93,8% | (406) |
| Caixa líquido consumido nas atividades de financiamentos | (3.156) | (965) | 227,0% | (2.191) | (839) | (433) | 93,8% | (406) |
| Aumento (redução) líquida de caixa e equivalentes de caixa | 11.552 | (62.893) | n/a | 74.445 | 772 | (11.828) | n/a | 12.600 |
| **Caixa e equivalentes de caixa** | | | | | | | | |
| No início do período | 198.800 | 261.693 | -24,0% | (62.893) | 209.580 | 210.628 | -0,5% | (1.048) |
| No final do período | 210.352 | 198.800 | 5,8% | 11.552 | 210.352 | 198.800 | 5,8% | 11.552 |
| Aumento (redução) líquida de caixa e equivalentes de caixa | 11.552 | (62.893) | n/a | 74.445 | 772 | (11.828) | n/a | 12.600 |

## ANEXO 8:
## Demonstração de Fluxo de Caixa Controladora

| R$ Mil | 31/12/2025 | 31/12/2024 | AH (%) | AH (abs) | 4T25 | 4T24 | AH (%) | AH (abs) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Das atividades operacionais** | | | | | | | | |
| Prejuízo do exercício | (16.788) | (23.935) | -29,9% | 7.147 | 460 | (3.245) | n/a | 3.705 |
| **Ajustes por:** | | | | | | | | |
| Depreciações e amortizações | 31.766 | 30.203 | 5,2% | 1.563 | 7.737 | 7.531 | 2,7% | 206 |
| Baixa líquida e ajustes do imobilizado e intangível | 467 | 290 | 61,0% | 177 | 88 | 221 | -60,2% | (133) |
| Provisão para contingências | 1.028 | 490 | 109,8% | 538 | 87 | 458 | -81,0% | (371) |
| Plano de remuneração em ações | 703 | 3.287 | -78,6% | (2.584) | 114 | 244 | -53,3% | (130) |
| Reversão para perdas com chargeback | (174) | (227) | -23,3% | 53 | (288) | (10) | 2.780,0% | (278) |
| Resultado equivalência patrimonial | 19.649 | (864) | n/a | 20.513 | 4.313 | (1.444) | - | 5.757 |
| Despesa de juros | 196 | 484 | -59,5% | (288) | 31 | 107 | -71,0% | (76) |
| Outros | (3.092) | (437) | 607,6% | (2.655) | (3.092) | (437) | 607,6% | (2.655) |
| | 33.755 | 9.291 | 263,3% | 24.464 | 9.450 | 3.425 | 175,9% | 6.025 |
| **Decréscimo (acréscimo) em ativos** | | | | | | | | |
| Contas a receber | (59.807) | (3.364) | 1.677,9% | (56.443) | (51.883) | (1.119) | 4.536,6% | (50.764) |
| Adiantamentos | (4.246) | (2.594) | 63,7% | (1.652) | 116 | (529) | n/a | 645 |
| Impostos a recuperar | (916) | 496 | n/a | (1.412) | (1.316) | (821) | 60,3% | (495) |
| Partes relacionadas | (24.198) | (11.785) | 105,3% | (12.413) | (3.669) | (1.307) | 180,7% | (2.362) |
| Despesas antecipadas | 74 | (517) | n/a | 591 | 938 | 244 | 284,4% | 694 |
| Outros | (147) | 25 | n/a | (172) | 46 | (20) | n/a | 66 |
| **Decréscimo (acréscimo) em passivos** | | | | | | | | |
| Fornecedores | 8.391 | 854 | 882,6% | 7.537 | (2.123) | 328 | -747,3% | (2.451) |
| Obrigações trabalhistas | (4.028) | 643 | n/a | (4.671) | (3.705) | (815) | 354,6% | (2.890) |
| Obrigações tributárias | 157 | 611 | -74,3% | (454) | (252) | 287 | n/a | (539) |
| Passivo de contratos | 8.807 | 4.716 | 86,7% | 4.091 | 6.174 | 434 | 1.322,6% | 5.740 |
| Partes relacionadas | (39) | 161 | -124,2% | -200 | -652 | -2.921 | -77,7% | 2.269 |
| Outras contas a pagar | (79) | (857) | -90,8% | 778 | 49 | -2.056 | n/a | 2.105 |
| Obrigações com clientes | 60.155 | - | - | 60.155 | 36.225 | - | - | 36.225 |
| Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades operacionais | 17.879 | (2.320) | -870,6% | 20.199 | (10.602) | (4.870) | 117,7% | (5.732) |
| **Fluxo de caixa das atividades de investimento** | | | | | | | | |
| Aquisição de imobilizado | (418) | (6.975) | -94,0% | 6.557 | (42) | 263 | n/a | (305) |
| Aquisição de intangível | (14.342) | (25.458) | -43,7% | 11.116 | (3.202) | (5.500) | -41,8% | 2.298 |
| Aplicações financeiras restritas | (17.748) | 345 | n/a | (18.093) | (17.748) | 347 | n/a | (18.095) |
| Aquisição de participação de 25% na Cresci e Perdi Participações S.A. | (4.783) | (25.000) | -80,9% | 20.217 | - | - | - | - |
| Adiantamento para futuro aumento de capital em controlada | (4.825) | (5.750) | -16,1% | 925 | (850) | (800) | 6,3% | (50) |
| Aumento de capital em controlada | (30.000) | (1.430) | 1.997,9% | (28.570) | - | - | - | - |
| Baixa alienação societária | 34.809 | - | - | 34.809 | 34.809 | - | - | 34.809 |
| Dividendos Recebidos | 2.074 | 4.985 | -58,4% | (2.911) | - | 1.963 | - | (1.963) |
| Caixa líquido (consumido) gerado nas atividades de investimento | (35.233) | (59.283) | -40,6% | 24.050 | 12.967 | (3.727) | -447,9% | 16.694 |
| **Fluxo de caixa das atividades de financiamento** | | | | | | | | |
| Aumento de capital | - | 1.265 | - | (1.265) | - | - | - | - |
| Pagamento de arrendamento | (1.768) | (1.929) | -8,3% | 161 | (452) | (308) | 46,8% | (144) |
| Caixa líquido consumido nas atividades de financiamentos | (1.768) | (664) | 166,3% | (1.104) | (452) | (308) | 46,8% | (144) |
| Redução (aumento) líquida de caixa e equivalentes de caixa | (19.122) | (62.267) | -69,3% | 43.145 | 1.913 | (8.905) | n/a | 10.818 |
| **Caixa e equivalentes de caixa** | | | | | | | | |
| No início do exercício | 195.443 | 257.710 | -24,2% | (62.267) | 174.408 | 204.348 | -14,7% | (29.940) |
| No final do exercício | 176.321 | 195.443 | -9,8% | (19.122) | 176.321 | 195.443 | -9,8% | (19.122) |
| (Redução) aumento de caixa e equivalentes de caixa | (19.122) | (62.267) | -69,3% | 43.145 | 1.913 | (8.905) | n/a | 10.818 |

# Glossário

## GMV
A definição do GMV representa o valor total da transação, em reais, de todas as naturezas, por compra de produtos ou serviços prestados e realizadas com sucesso, através dos meios de pagamento oferecidos na plataforma no momento do checkout. não são consideradas como bem sucedidas as transações imediatamente rejeitadas, por qualquer razão, pelas instituições de processamento de pagamento. não são removidas do cálculo transações que posteriormente possam ser rejeitadas pela plataforma em consequência de análises de segurança posteriores à confirmação do pagamento, ou por reembolso aos usuários, que pode ocorrer em casos de exercício do direito à desistência da compra e/ou serviço prestado. são removidas do cálculo do GMV as transações acima de valores considerados fora do padrão de consumo em relação às categorias de produto da plataforma.

## Gross Billings
Gross billings correspondem à parcela do GMV retida pelo Enjoei nas transações em nossa plataforma, e pode ser expressa percentualmente pelo take rate.

*O GMV e gross billings são medidas não contábeis segundo as práticas contábeis adotadas no brasil (BR GAAP) ou pelas normas internacionais de relatório financeiro – international financial reporting standards (IFRS), emitidas pelo international accounting standard board (IASB), e, portanto, não possuem um significado padrão e podem não corresponder a medidas com a nomenclatura similar divulgada por outras companhias.*

## EBITDA
O EBITDA (sigla em inglês para LAJIDA – lucro antes de juros, impostos, depreciação e amortização) é uma medição não contábil elaborada pelo Enjoei, em consonância com a Resolução CVM n° 156/2022.

## Novo comprador
Novo comprador é o usuário que realizou a sua primeira compra na plataforma no período indicado, ou que fez compras após 18 meses de inatividade.

## Comprador ativo
Comprador ativo se refere ao usuário que realizou ao menos uma compra nos últimos 12 meses.

## Novo vendedor
Novo vendedor é o usuário que realizou sua primeira publicação na plataforma no período indicado.

## Vendedor ativo
Vendedor ativo se refere ao usuário que publicou ao menos um produto na plataforma nos últimos 12 meses.

## Item transacionado
O item transacionado se refere ao produto vinculado à transação que gera o GMV divulgado.



# Relacionamento com os auditores

Em conformidade da resolução CVM 162/22, informamos que a companhia consultou os auditores independentes Grant Thornton Auditores Independentes ltda. no sentido de assegurar o cumprimento das normas emanadas pela autarquia, bem como a lei de regência da profissão contábil, instituída por meio do decreto lei 9.295/46 e alterações posteriores. também foi observado o cumprimento da regulamentação do exercício da atividade profissional emanada do conselho federal de contabilidade (CFC) e as orientações técnicas emanadas do Instituto dos Auditores Independentes do Brasil (IBRACON).

A companhia adotou o princípio fundamental de preservação da independência dos auditores, garantindo a não influência de auditarem os seus próprios serviços, e tampouco o de terem participado de qualquer função de gerência da companhia.

A Grant Thornton Auditores Independentes LTDA. estava contratada para: (i) execução de serviços de auditoria do exercício findo em 31 de dezembro de 2025; e (ii) revisão das informações trimestrais do mesmo exercício.

enjoei

enjoei

# EARNINGS RELEASE

# 4Q25

enjoei

# **4Q25** earnings **call**

Wednesday, March 25th , 2026

09:00 a.m. (Brasília time)
08:00 a.m. (New York time)

click here to register for the webcast via Zoom.
(in Portuguese with simultaneous translation into English).

**ENJU**
**B3** LISTED

IR CONTACT

ri@enjoei.com.br | www.ri.enjoei.com/en/

# 4Q25 HIGHLIGHTS

- **Consolidated GMV** of **R$ 394.1 million** in 4Q25 and **R$ 1.6 billion** in the full year 2025;
- **Consolidated Take Rate** of **24.6%** in the quarter, **up 1,4 p.p.** compared to 4Q24;
- **Consolidated Net Take Rate** of **18.3%** in 4Q25, **an increase of 0.5 p.p. versus 4Q24**;
- **Consolidated Net Revenue** reached **R$ 64.6 million** in the quarter and **R$ 264.0 million** in the full year **2025;**
- **Advertising Expenses decreased by 2.9%** compared to 4Q24, representing 19.1% of net revenue;
- For each transacted item, net revenue was R$ 30,41 and gross profit was R$ 16,79 in the quarter, **up 8.5% and 7.0%**, respectively, compared to the fourth quarter of 2024;
- **Record Adjusted EBITDA** of **R$ 15.4 million** in 2025, representing a **3.0%** increase compared to 2024. In the quarter, the indicator remained at **R$ 4.4 million** compared to 4Q24;
- **Robust liquidity position** of **R$ 210.4 million** at the end of 2025, with **cash generation of R$ 11.6 million** in the full year;
- **Enjoei platform net revenue** of **R$ 48.3 million** in 4Q25, a growth of **12.2%** compared to 4Q24;
- **Enjoei platform gross profit** of **R$ 26.5 million** in the quarter, **up 17.4%** versus 4Q24, with **gross margin expansion** of **2.4 p.p.**, reaching **54,8%** in 4Q25;
- **Elo7 platform net revenue** of **R$ 15.1 million** in 4Q25, a reduction of 39.5% compared to 4Q24;
- **Elo7 platform gross profit** of **R$ 8.9 million** in the quarter, a decrease of 42.6% versus 4Q24. In gross margin, the reduction was 3.2 p.p., totaling **59.1%**.



# 4Q25 HIGHLIGHTS

| R$ thousand | 4Q25 | 4Q24 | HA (%) | 3Q25 | HA (%) | 2025 | 2024 | HA (%) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| net revenue | 64,554 | 68,138 | -5.3% | 70,075 | -7.9% | 263,964 | 265,221 | -0.5% |
| gross profit | 35,652 | 38,154 | -6.6% | 39,507 | -9.8% | 147,078 | 148,553 | -1.0% |
| gross margin | 55.2% | 56.0% | -0.8 p.p. | 56.4% | -1.1 p.p. | 55.7% | 56.0% | -0.3 p.p. |
| adjusted EBITDA | 4,358 | 4,443 | -1.9% | 5,929 | -26.5% | 15,447 | 14,997 | 3.0% |
| | | | | | | | | |
| GMV | 394,141 | 427,961 | -7.9% | 411,109 | -4.1% | 1,616,964 | 1,639,391 | -1.4% |
| gross billings | 96,849 | 99,303 | -2.5% | 104,299 | -7.1% | 402,707 | 399,459 | 0.8% |
| take rate (% of gross billings/GMV) | 24.6% | 23.2% | 1.4 p.p. | 25.4% | -0.8 p.p. | 24.9% | 24.4% | 0.5 p.p. |
| net take rate (% of gross revenue/GMV) | 18.3% | 17.8% | 0.5 p.p. | 19.1% | -0.8 p.p. | 18.3% | 18.1% | 0.2 p.p. |
| items traded (R$ thousand) | 2,123 | 2,431 | -12.7% | 2,250 | -5.7% | 9,062 | 9,648 | -6.1% |
| | | | | | | | | |
| net revenue/items traded | 30.4 | 28.0 | 8.5% | 31.1 | -2.4% | 29.1 | 27.5 | 6.0% |
| gross profit/items traded | 16.8 | 15.7 | 7.0% | 17.6 | -4.4% | 16.2 | 15.4 | 5.4% |

# Message from Management

We ended 2025 with **a significant monetization of our operations**, our main strategic goal for the period. It was a year of rigorous choices, where we prioritized margins and operational efficiency over subsidized growth. Today, Enjoei is a company prepared to generate cash sustainably.

The 2025 exercise consolidated Enjoei as a structurally cash-generating operation, totaling **R$ 23.2 million in operational cash generation in the full year**. Although the quarter's cash flow reflects a one-off consumption of working capital to finance the expansion of our payments solution, the platform operations are healthy and generating cash. Furthermore, for the first time, **we reached positive net income**, with R$ 0.5 million in the quarter. While it is premature to assume this figure as a definitive entry into a phase of quarterly profits, it is undeniably another milestone of the discipline that permeates our entire cost structure and allocation of capital.

The **Enjoei platform** remains the **Group's primary growth driver**, maintaining a trend of **efficient growth** and recording higher GMV-to-gross revenue conversion. For Elo7, 2025 was a year of structural adjustments to regain performance, including the launch of a new visual identity to strengthen the connection with the creative community. In physical stores, we ended the year with seven units in the cities of São Paulo, Goiânia, Rio de Janeiro, and São José do Rio Preto. Additionally, in February and March 2026, we strengthened our regional presence in the state of São Paulo through the openings of Santos and Sorocaba stores.

**Financial Performance**

**4Q25** consolidated our efficiency trajectory, prioritizing profitability over subsidized volumes. We achieved a gross profit of R$ 16.79 per item (**+7.0% YoY**), driven by the expansion of the Net Take Rate to **18.3%**. Although this selectivity resulted in a GMV of **R$ 394.1 million** in the quarter (-7.9% YoY), the strategy ensured a **record Adjusted EBITDA of R$ 15.4 million** in the full year and a 198.9% improvement (R$ 4.1 million) in the parent company's net financial result, reflecting the maturity of our proprietary sub-acquirer.

The Enjoei platform's performance continues to lead our growth, with net revenue of R$ **48.3 million** (**+12.2% YoY**), proving its ability to grow with superior profitability. The parent company reached an **Adjusted EBITDA of R$ 6.5 million** in the quarter, with an **expressive margin expansion of 10.3 p.p.** YoY, the result of logistical optimization and greater value extraction from our active base.

We maintain a realistic view of the fronts currently maturing. At **Elo7**, 2025 was a year of structural adjustments to **reduce dependence on paid media** in an increasingly competitive marketplace environment with higher advertising costs. In our **offline channel**, the eight fixed stores in operation—including the new Santos and Sorocaba units opened in 2026—have provided important data for the **evolution of the operating model** and for leveraging the competitive advantage of the Enjoei partnership model.

# Message from Management

**Capital Allocation**

The conclusion of the sale of 25% of Cresci e Perdi for R$ 36.2 million strengthened our liquidity position. However, with a capital structure exceeding medium-term needs, **we proposed a capital restitution of R$ 40 million to shareholders** for April 2026 (subject to EGM approval), reaffirming our commitment to optimizing the invested capital in our Company.

We believe the Company's solid cash position will be strategic for the maturation of Enjoei's payment solution, financing the working capital employed with satisfactory returns to the shareholder. Furthermore, we will remain selective regarding investments in business development and expansion, allowing for an increasingly efficient and responsible allocation of these resources.

**Next Steps**

Our strategy for 2026 focuses on leveraging the growth of the Enjoei platform while maintaining capital discipline across maturing fronts. At Enjoei, we will seek inventory expansion through technology and incentives.

We have just launched **"Magic Upload"** using generative AI to automate the listing process, reducing the time it takes for a seller to publish a product by more than 30%. This initiative directly addresses the main friction in the sales journey, stimulating an accelerated expansion of our inventory and, consequently, injecting more liquidity into the platform. In parallel, we are introducing a **zero-commission plan**, limited to a few listings per year, capable of attracting premium and occasional sellers, raising the platform's average ticket, promoting less-developed categories, and boosting inventory.

At Elo7, the focus will be on **operational sustainability**, adjusting the customer journey toward a more organic experience in creative and customizable items, with less dependence on paid media. In the offline channel, we have reconsidered accelerated expansion to focus on the performance of the **twelve contracted units** (nine open, two under implementation, and one in search of a location) and on the consolidation and scalability of the Enjoei partnership model before starting new growth cycles.

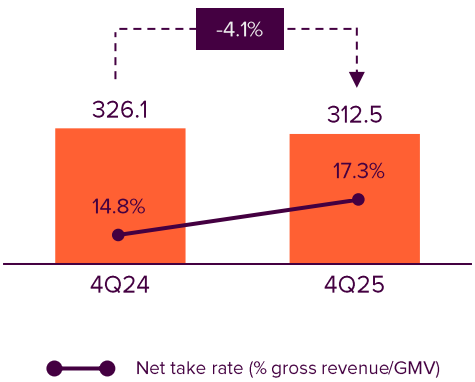
Our execution in 2026 will be guided by inventory diversification and discipline in capital allocation, consolidating Enjoei as a more resilient and scalable ecosystem, committed to creating shareholder value.

# Enjoei Platform

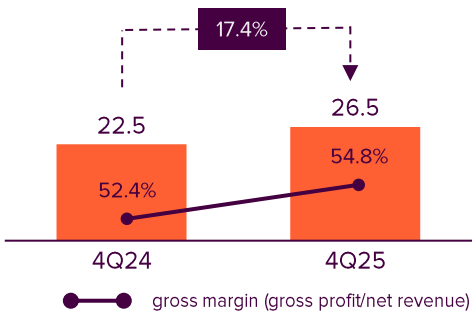
**The Gross Merchandise Volume (GMV) on the Enjoei platform totaled R$ 312,5 million in 4Q25, representing 17.3% (net take rate) of gross revenue.**

Furthermore, logistical optimization with new partners resulted in a reduction of freight costs, which led gross profit in the fourth quarter of 2025 to reach R$ 26.5 million, up 17.4% versus 4Q24. Gross margin also expanded, reaching 54.8% in 4Q25 (an increase of 2.4 p.p.).

**GMV**
(R$ million)



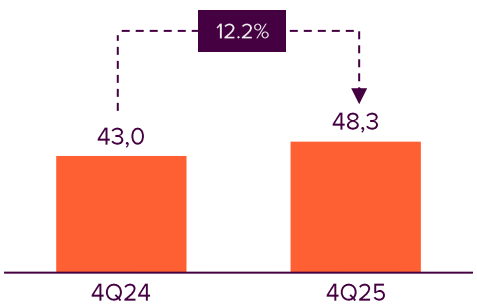

**gross profit**
(R$ million)



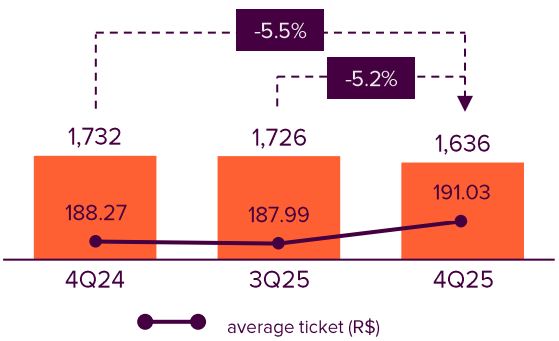

The successful execution of the platform's efficiency strategy in 2025, based on resource allocation optimization and greater value extraction from the already acquired user base, proved effective in the quarter by reaching R$ 48.3 million in net revenue, representing a 12.2% growth compared to the fourth quarter of 2024.

In this quarter, 1.64 million items were traded on the platforms, representing a -5.5% variation vs. 4Q24, reflecting the results of the strategy for better qualification of the new user base. The average ticket showed a positive advance of 1.5% in the same comparison.

**net revenue**
(R$ million)




**items sold**
(thousand)

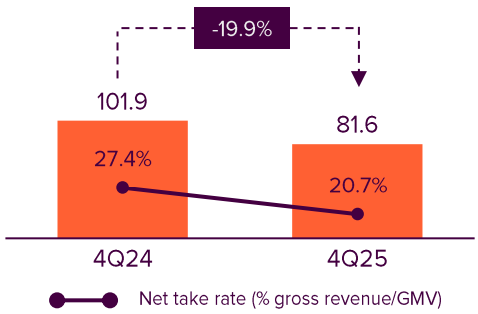



| R$ thousand | 4Q25 | 4Q24 | HA (%) | 3Q25 | HA (%) |
|---|---|---|---|---|---|
| GMV | 312,539 | 326,064 | -4.1% | 324,389 | -3.7% |
| gross billings | 74,389 | 71,244 | 4.4% | 79,084 | -5.9% |
| take rate (% gross billings/GMV) | 23.8% | 21.8% | 2.0 p.p. | 24.4% | -0.6 p.p. |
| net take rate (% gross revenue/GMV) | 17.3% | 14.8% | 2.5 p.p. | 17.7% | -0.4 p.p. |
| itens traded (thousand) | 1,636 | 1,732 | -5.5% | 1,726 | -5.2% |
| net revenue/ items traded | 29.5 | 24.8 | 18.8% | 29.7 | -0.5% |
| gross profit/items traded | 16.2 | 13.0 | 24.2% | 16.4 | -1.6% |

# Elo7 Platform

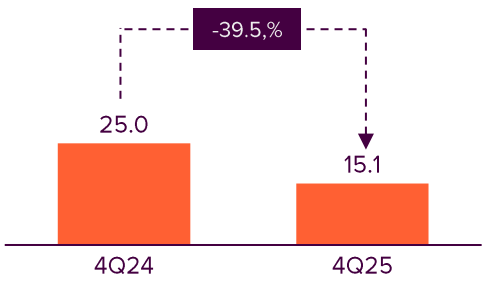
**The Elo7 platform GMV totaled R$ 81.6 million in 4Q25, with a net take rate of 20.7%. The latter showed a decrease compared to 4Q24 due to increased incentives to calibrate and evolve commercial policies.**

## GMV
(R$ million)



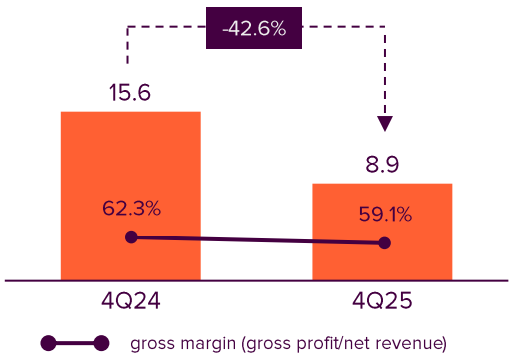

In 4Q25, the Elo7 platform showed progress with a 26.7% increase in checkout conversion, resulting in a take rate of 27.5%, in line with the figure reported in 4Q24. However, in the same period, net revenue was R$ 15.1 million, a 39.5% decrease compared to the same period of the previous year, demonstrating the ongoing operational readjustment of the platform.

## net revenue
(R$ million)

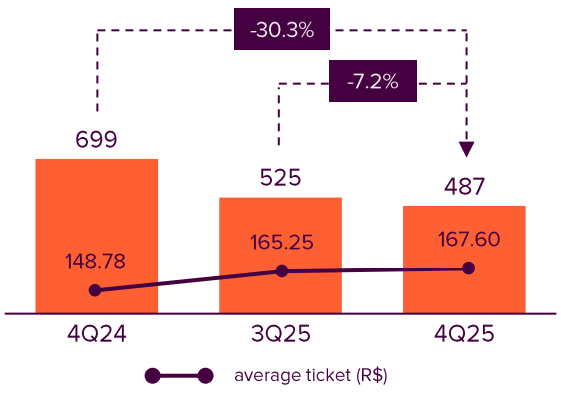



Additionally, the average ticket increased by 15,0% in the same comparison, reaching R$ 167,60. Regarding this result, 487 thousand items were sold on the platform, generating net revenue and a gross profit per item traded of R$ 31,02 and R$ 18,34, respectively. Gross profit was R$ 8.9 million in the quarter, a 42.6% decrease versus 4Q24.

## gross profit
(R$ million)




## itens transacionados
(thousand)



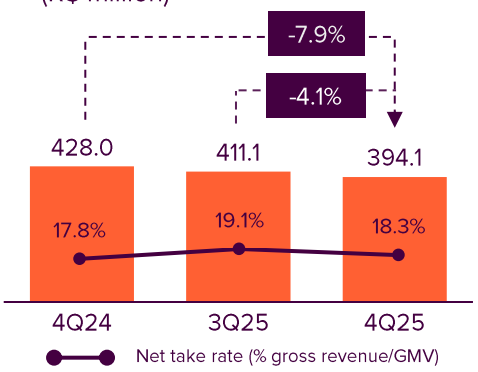

| R$ thousand | 4Q25 | 4Q24 | HA (%) | 3Q25 | HA (%) |
|---|---|---|---|---|---|
| GMV | 81,602 | 101,898 | -19.9% | 86,720 | -5.9% |
| gross billings | 22,461 | 28,059 | -20.0% | 25,215 | -10,9% |
| take rate (% gross billings/GMV) | 27.5% | 27.5% | 0.0 p.p. | 29.1% | -1.6 p.p. |
| net take rate (% gross revenue/GMV) | 20.7% | 27.4% | -6.7 p.p. | 22.9% | -2.2 p.p. |
| itens traded (thousand) | 487 | 699 | -30.3% | 525 | -7.2% |
| net revenue/ items traded | 31.0 | 35.7 | -13.2% | 33.8 | -8.3% |
| gross profit/items traded | 18.3 | 22.3 | -17.7% | 21.0 | -12.9% |

# Grupo Enjoei – Operating Results

**Consolidated GMV totaled R$ 394,1 million in 4Q25, with a take rate of 24.6% (up 1.4 p.p. QoQ) and a net take rate of 18.3% (an increase of 0.5 p.p. QoQ)**

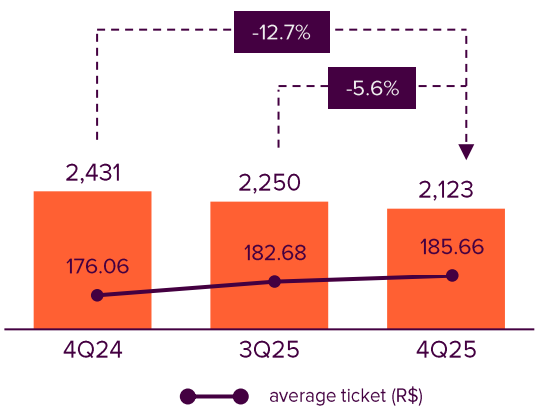
This result is primarily due to the reduction in the cancellation rate and the gain in profitability per transaction, in addition to demonstrating greater efficiency in the conversion of items traded, especially through savings in incentives and the reduction of unsuccessful transactions.

**GMV**
(R$ million)



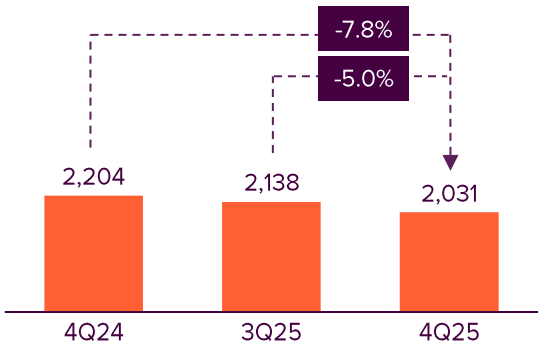

Additionally, the reduction in the cancellation rate and the gain in profitability per transaction can also be observed when we analyze the net revenue and gross profit per item traded, which represented a growth in the quarter of 8.5% and 7.0%, respectively, compared to 4Q24.

**items traded**
(thousands)



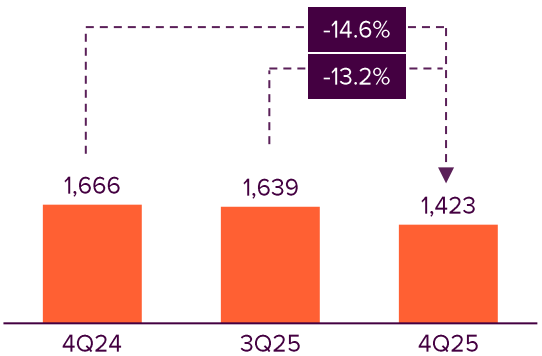

In 4Q25, the total number of active buyers reached 2.0 million, consolidating the strategy of customer loyalty within the base and the search for new high-value users.

**buyers**
(thousand)



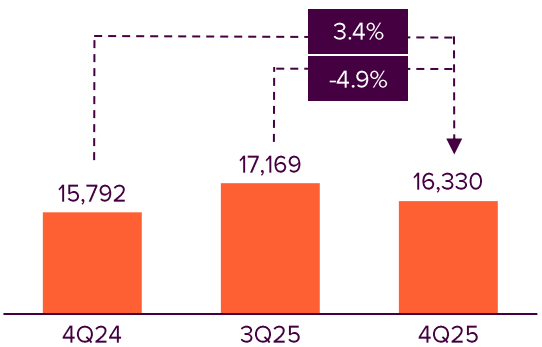

In this quarter, the total number of active sellers on the platforms was 1.4 million, reflecting greater selectivity in the acquisition of new listers.

**sellers**
(thousand)




In this context, we saw an increase of 3.4% YoY in the number of products listed, totaling an inventory of 16.3 million items, demonstrating the high level of engagement of active sellers.

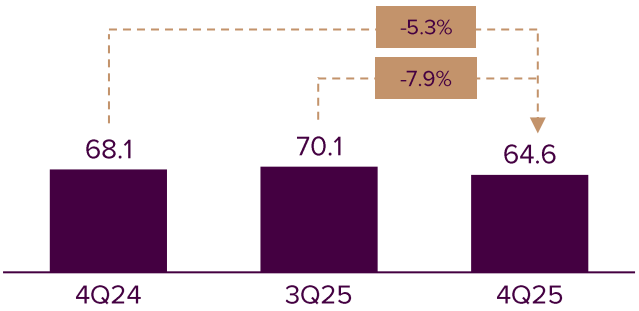
**inventory - items available**
(thousand)

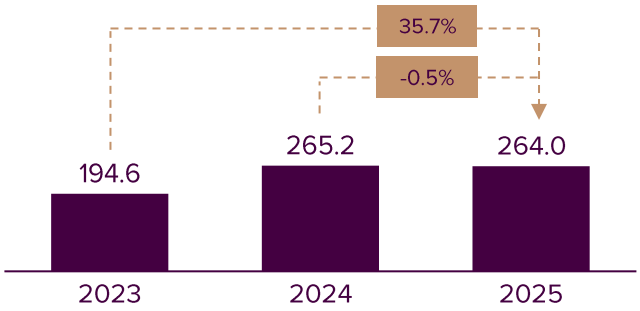


# Grupo Enjoei – Financial Results

## net revenue

(R$ million)

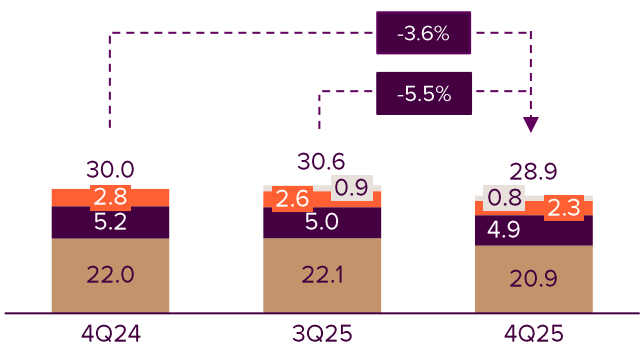


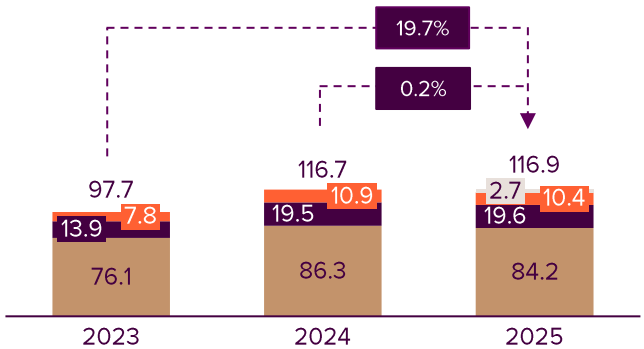

The fourth quarter of 2025 ended with a total net revenue of R$ 64.6 million, representing a decrease of 5.3% versus 4Q24. Despite this, we achieved a growth of 6.2% in revenue per user in the same comparison, proving the execution of our strategy to increase profitability within the recurring user base. This performance was supported by a 12.2% growth in net revenue from the Enjoei platform and a 39.5% reduction from the Elo7 platform. In the annual comparison, net revenue for the full year 2025 remained stable compared to 2024, totaling R$ 264.0 million.

## cost of services

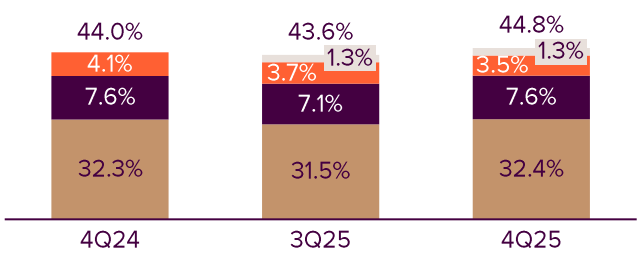
(R$ million)



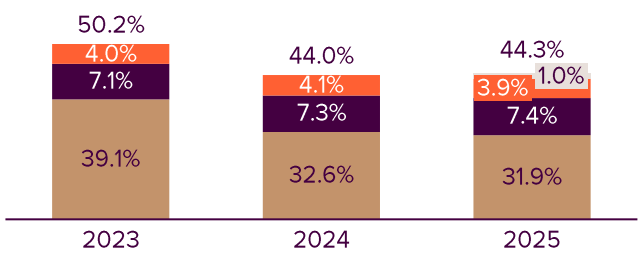

(R$ million)




(% of net revenue)




(% of net revenue)



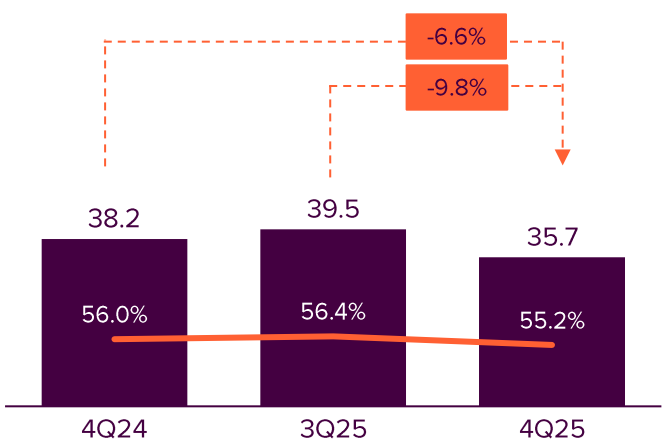

Shipping | Transaction Fees | Technology | Physical Stores

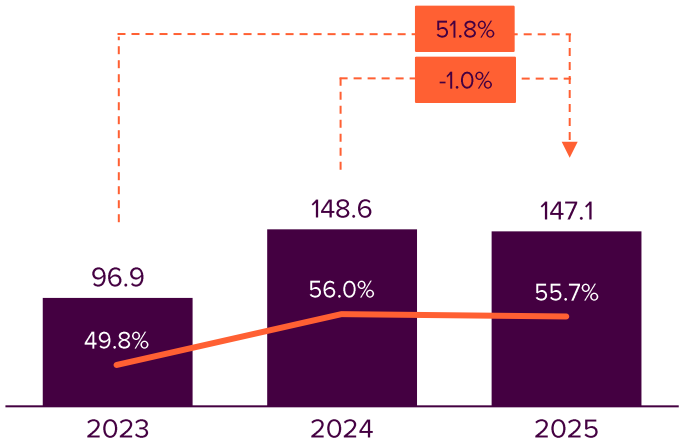
The cost of services totaled R$ 28.9 million, down by 5.5% from the previous quarter, mainly in Technology and Physical Stores.

As a percentagem of net revenue, CoS increased from 43.6% to 44.8%, due to the increase of the percentagem of Shipping and Transaction Fees.

# gross profit

R$ million)



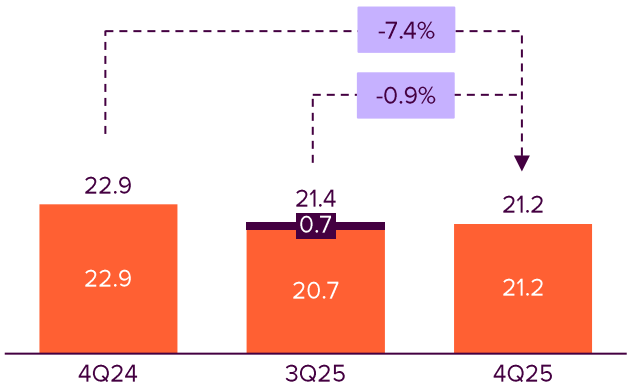

In 4Q25, gross profit totaled R$ 35.7 million, representing a reduction of 9.8% compared to the previous quarter and 6.6% in the annual comparison. The consolidated gross margin reached 55.2%, with a decrease of 0.8 p.p. compared to the same quarter of the previous year. Both indicators were impacted by the performance of the Elo7 platform.

In the annual comparison, gross profit totaled R$ 147.1 million in 2025, with a margin of 55.7%, remaining stable versus 2024. When compared to the year 2023, the profitability gain can be seen through the significant increase of 5.9 p.p. in the gross margin and 51.8% in gross profit.

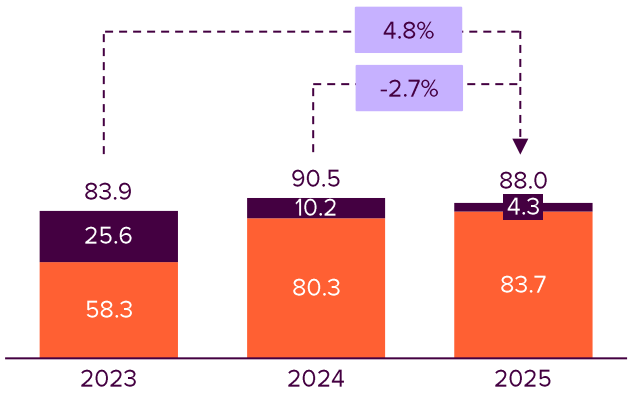


# general & administrative expenses (ex-sop)

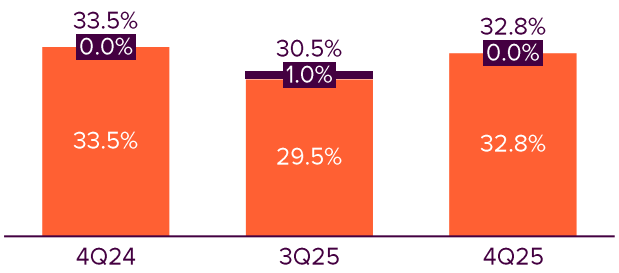
(R$ million)



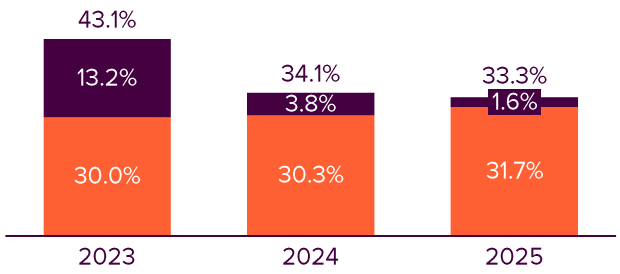

(R$ million)




(% of net revenue)




(% of net revenue)




recurring expenses non-recurring expenses

Compared to 4Q24, general and administrative expenses (ex-SOP) decreased by 7.4%, reaching R$ 21.2 million in 4Q25, or 32.8% of net revenue, a reduction of 0.7 p.p..

In the annual comparison, the reduction was 2.7%, totaling R$ 88.0 million, or 33.3% of net revenue, a decrease of 0.8 p.p..



# general & administrative expenses (ex-sop)

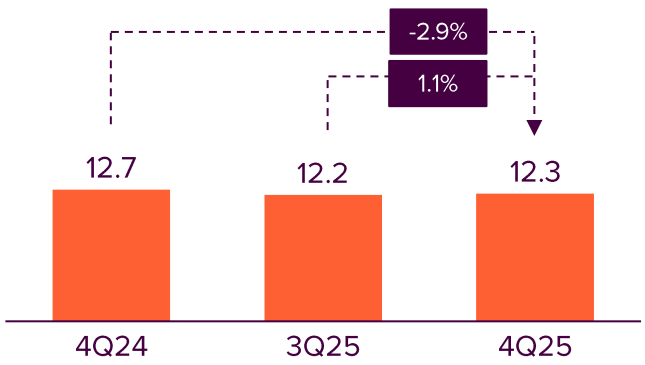
(R$ thousand)

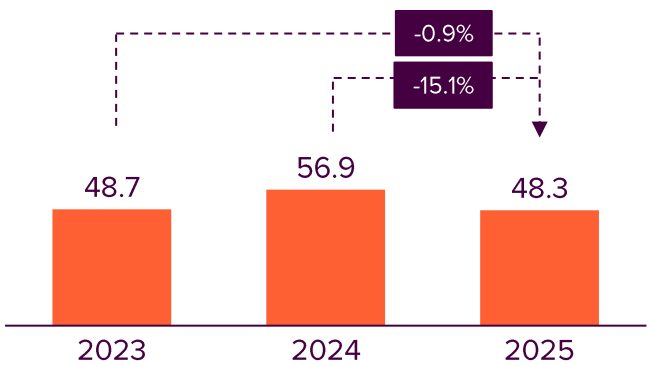
| general and administrative expenses (R$ thousand) | 4Q25 | 4Q24 | HA (%) | 3Q25 | HA (%) |
|---|---|---|---|---|---|
| share -based compensation plan (SOP) | (114) | (244) | -53.3% | (171) | -32.5% |
| salaries and charges | (13,337) | (15,287) | -12.8% | (14.336) | -7.0% |
| technology services | (4,590) | (4,517) | 1.6% | (3.962) | 15.9% |
| consulting and outsourcing | (2,182) | (1,982) | 10.1% | (1.467) | 1.2% |
| non-recurring consulting expenses | - | - | - | (688) | - |
| despesas com escritório | (1,054) | (1,068) | -1,5% | (907) | 15.7% |
| Total | (21,277) | (23,098) | -7.9% | (21,531) | -1.2% |
| total ex-SOP | (21,163) | (22,855) | -7.4% | (21,360) | -0.9% |
| total ex-SOP e despesas não recorrentes | (21,163) | (22,855) | -7.4% | (20,672) | 2.4% |

**NOTE:** The share -based compensation plan (SOP) represents an accounting recognition that, although allocated to G&A expenses, has no cash impact. On the exercise date of the options, capital is increased by the amount of each program. Accordingly, as the SOP does not represent an operational expense and does not consume the Company's cash resources, analyses of G&A trends and EBITDA are conducted excluding this line. Additional information on exercise schedules, amounts granted, strike prices, and other data can be found in Item 8 of the Reference Form.

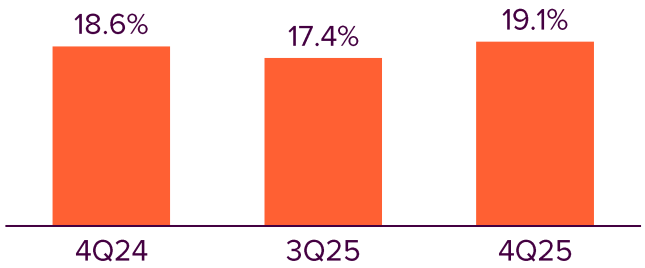
# advertising expenses

(R$ million)

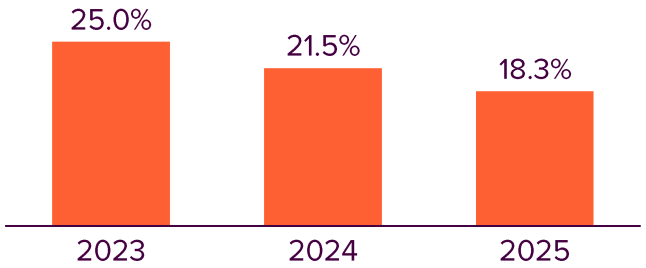



(em % receita líquida)




(em % receita líquida)

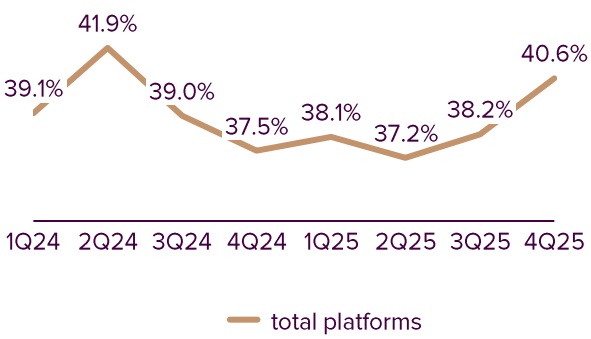


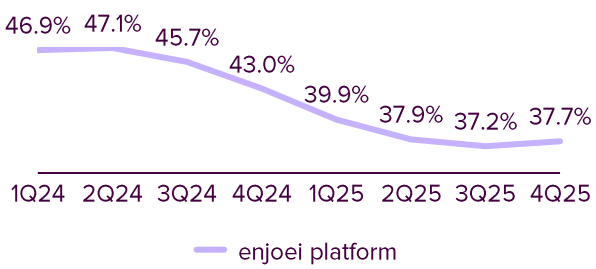

Advertising expenses reached 19.1% of net revenue in 4Q25, an increase of 0.5 p.p. compared to 4Q24, driven by the resumption of marketing investments on the Elo7 platform. Compared to the previous quarter, the increase in this indicator was due to seasonal inflation in media expenses. For the full year, there was a 15.1% reduction versus 2024, and as a percentage of net revenue, there was a significant decrease of 3.2 p.p. The share of advertising expenses remains controlled and reflects the consistent execution of an efficiency-based media investment strategy.

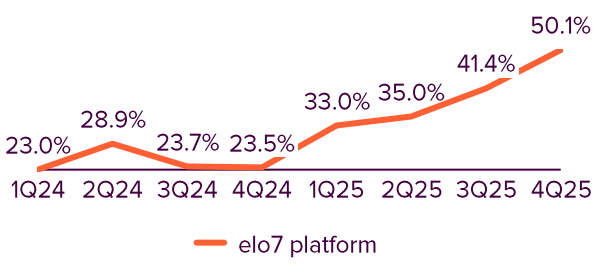
# marketing + incentives

(% of gross billings)

The combined result of Marketing and Incentives was impacted by the seasonal increase in media costs and the resumption of marketing and incentive investments on the Elo7 platform to calibrate and evolve commercial policies, reaching 40.6% of gross billings in 4Q25.

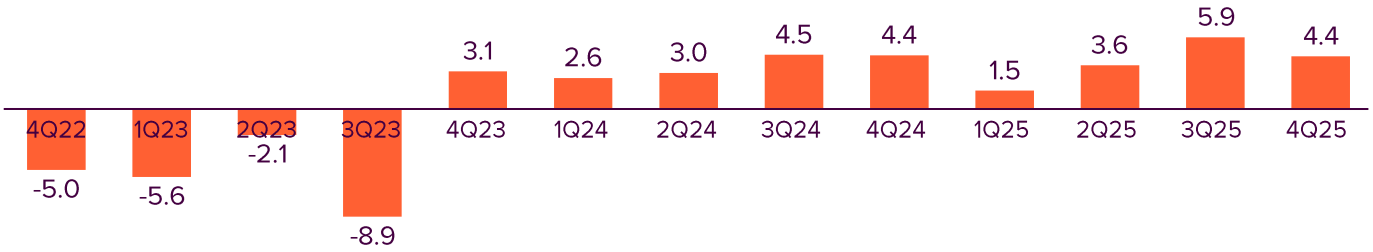


# adjusted EBITDA[1]

(R$ million)




**Consolidated adjusted EBITDA** totaled **R$ 4.4 million in 4Q25**, maintaining annual stability and reaching a **record R$ 15.4 million for the full year of 2025**. The Enjoei platform (parent company) demonstrated strong operating leverage, achieving **R$ 6.5 million in EBITDA** (+R$ 5.1 million YoY) and a **margin expansion of 10.3 p.p.**. This result reflects the Enjoei platform's strong growth performance combined with increased efficiency in incentives and advertising expenses, as well as disciplined payroll and operating costs. Despite the seasonal scenario of media cost inflation during the quarter, adjusted EBITDA totaled R$ 4.4 million, in line with 4Q24 figures, with a margin expansion of 0.3 p.p. over the same period.

# cash position and cash flow

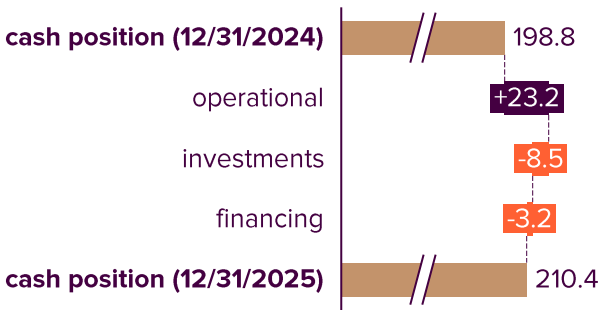
With **cash generation of R$ 11.6 million in 2025**, the Company ended the year with a **cash position of R$ 210.4 million**.

**Operating activities generated net cash of R$ 23.2 million** in 2025, resulting from improved profitability and a better balance of operating accounts during the period.

Meanwhile, cash flow from investing activities reflected a gain from the sale of the stake in Cresci e Perdi. On the other hand, the Company also recorded cash consumption related to investments in technology teams for platform development and financial investments used as collateral in tax debt disputes. As a result, the Company ended the twelve months of the year with net cash consumption from investing activities of R$ 8.5 million.

Additionally, cash flow from financing activities was impacted by the payment of R$ 3.2 million related to lease obligations.

(R$ million)







[1]EBITDA adjustments: 1) share -based compensation plan (SOP), as detailed in the exhibits; 2) accounting recognition of cresci e perdi disproportionate dividend payments related to pre –closing results, totaling R$ 1.9 million in 2Q24 – with no cash effect for Enjoei ; 3) one -off corporate restructuring expenses related to Elo7 , totaling R$ 1.5 million in 2Q24, R$ 2.1 million in 1Q24, R$ 11.4 million in 3Q23, and R$ 2.8 million in 4Q23; 4) expenses related to the settlement of the media -for-equity contract with related parties, signed in 2020 , with no cash effect, totaling R$ 7.0 million in 4Q23 and R$ 239 thousand in 1Q24; 5) M&A advisory and consulting expenses of R$ 4.4 million in 4Q23 and R$ 4.2 million in 1Q24. 6) Termination of employee contracts for the Company's restructuring totaled R$ 2.4 million in 2Q25. Second installment of consulting fees for the restructuring, in the amount of R$ 329 thousand in 2Q25. Costs of internalizing physical stores, in the amount of R$540 thousand in 2Q25. 7) First installment of consulting fees for the restructuring, in the amount of R$ 329 thousand in 1Q25. 8) retail business consulting expenses totaling R$ 688 thousand in 3Q25.

## offline channel

# FRANCHISES

We ended 2025 with 7 operational units, consisting of 3 company-owned and 4 franchised stores (including one temporary operation). In early 2026, the network expanded to **9 units in operation with the openings in Santos and Sorocaba**.

For the current year, we have chosen to prioritize the performance and maturation of the **12 units already under contract** (9 open, 2 under implementation, and 1 in the site selection phase), rather than pursuing accelerated expansion. Our focus is on fine-tuning the operating model and strengthening strategic differentiators for our partners, ensuring that future growth cycles are built upon a foundation of proven profitability and scalability.

Operational stores: São Paulo (Frei Caneca, Fradique Coutinho and Campo Belo), Goiânia (Marista and Goiânia Shopping), Rio de Janeiro, São José do Rio Preto, Santos and Sorocaba.

Stores under implementation or in the site selection phase: Curitiba (2) and Campinas.



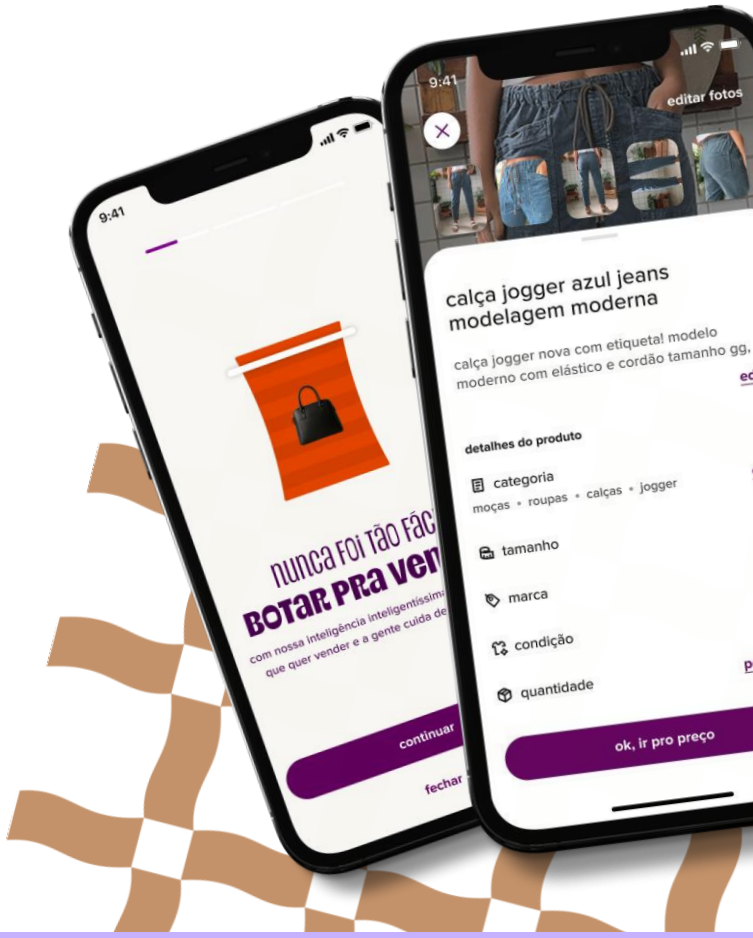



## product updates

# MAGIC UPLOAD

We began 2026 with the launch of '**Magic Upload**', a transformative technological delivery that, by integrating generative AI to automate ad creation, has reduced the product listing time for sellers by more than 30%.

This initiative directly **addresses the main friction point in the selling journey**, serving as a fundamental innovation to **accelerate our inventory expansion**. By removing historical barriers to entry, we create a virtuous cycle of inventory growth and liquidity, consolidating our platform as the most agile and efficient destination for collaborative commerce.




# ENJOEI PAYMENT SOLUTION

4Q25 consolidated the first full quarterly cycle of operation for Enjoei's proprietary payment solution. The verticalization brought by the new payment arrangement allowed for an increase in checkout conversion rates and more efficient management of the platform's receivables cycle.

With the maturation of this solution, we captured an improvement of 198.9% (R$ 4.1 million) in the parent company's net financial result compared to 4Q24. This progress is a direct reflection of the structural reduction in prepayment costs and greater autonomy in the Company's cash allocation.

## EXHIBIT 1:
## Consolidated Income Statement – 4Q25 vs. 4Q24

| R$ thousand | 4Q25 | VA | 4Q24 | VA | HA (%) | HA (abs) |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Gross revenue | 72,300 | 112.0% | 76,279 | 111.9% | -5.2% | (3,979) |
| Deductions from revenue (taxes, returns, rebates) | (7,746) | -12.0% | (8,141) | -11.9% | -4.9% | 395 |
| Net revenue | 64,554 | 100.0% | 68,138 | 100.0% | -5.3% | (3,584) |
| Cost of goods sold and services rendered | (28,902) | -44.8% | (29,984) | -44.0% | -3.6% | 1,082 |
| Gross profit | 35,652 | 55.2% | 38,154 | 56.0% | -6.6% | (2,502) |
| Gross margin | 55.2% | | 56.0% | | -0.8 p.p. | |
| Advertising expenses | (12,299) | -19.1% | (12,671) | -18.6% | -2.9% | 372 |
| General and administrative | (21,277) | -33.0% | (23,098) | -33.9% | -7.9% | 1,821 |
| Depreciation and amortization | (9,863) | -15.3% | (9,372) | -13.8% | 5.2% | (491) |
| Equity pickup | 100 | 0.2% | 2,501 | 3.7% | -96.0% | (2,401) |
| Other net operating income (expenses) | 2,068 | 3.2% | (687) | -1.0% | n.m. | 2,755 |
| Operating (income) expenses | (41,271) | -63.9% | (43,327) | -63.6% | -4.7% | 2,056 |
| Operating loss before financial result | (5,619) | -8.7% | (5,173) | -7.6% | 8.6% | (446) |
| Financial income | 8,048 | 12.5% | 5,112 | 7.5% | 57.4% | 2,936 |
| Financial expense | (1,626) | -2.5% | (3,529) | -5.2% | -53.9% | 1,903 |
| Net financial result | 6,422 | 9.9% | 1,583 | 2.3% | 305.7% | 4,839 |
| Loss before income tax and social contribution | 803 | 1.2% | (3,590) | -5.3% | n.m. | 4,393 |
| Current income tax and social contribution | (523) | -0.8% | (3) | 0.0% | 17.333.3% | (520) |
| Deferred income tax and social contribution | 180 | 0.3% | 348 | 0.5% | -48.3% | (168) |
| Loss for the period | 460 | 0.7% | (3,245) | -4.8% | n.m. | 3,705 |
| **Reconciliation of Accounting EBITDA CVM Instruction 156** | | | | | | |
| Loss for the period | 460 | 0.7% | (3,245) | -4.8% | n.m. | 3,705 |
| Income tax and social contribution | 343 | 0.5% | (345) | -0.5% | n.m. | 688 |
| Net financial result | (6,422) | -9.9% | (1,583) | -2.3% | 305.7% | (4,839) |
| Depreciation and amortization | 9,863 | 15.3% | 9,372 | 13.8% | 5.2% | 491 |
| EBITDA | 4,244 | 6.6% | 4,199 | 6.2% | 1.1% | 45 |
| Share-based compensation plan (SOP) | 114 | 0.2% | 244 | 0.4% | -53.3% | (130) |
| Non-recurring revenues/expenses | - | - | - | - | - | - |
| **ADJUSTED EBITDA** | **4,358** | **6.8%** | **4,443** | **6.5%** | **-1.9%** | **(85)** |

## EXHIBIT 2:
## Parent Company Income Statement – 4Q25 vs. 4Q24

| R$ thousand | 4Q25 | VA | 4Q24 | VA | HA (%) | HA (abs) |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Gross revenue | 53,933 | 111.7% | 48,166 | 111.9% | 12.0% | 5,767 |
| Deductions from revenue (taxes, returns, rebates) | (5,657) | -11.7% | (5,141) | -11.9% | 10.0% | (516) |
| Net revenue | 48,276 | 100.0% | 43,025 | 100.0% | 12.2% | 5,251 |
| Cost of goods sold and services rendered | (21,821) | -45.2% | (20,482) | -47.6% | 6.5% | (1,339) |
| Gross profit | 26,455 | 54.8% | 22,543 | 52.4% | 17.4% | 3,912 |
| Gross margin | 54.8% | | 52.4% | | 2.4 p.p. | |
| Advertising expenses | (5,769) | -12.0% | (5,969) | -13.9% | -3.4% | 200 |
| General and administrative | (16,427) | -34.0% | (14,671) | -34.1% | 12.0% | (1,756) |
| Depreciation and amortization | (7,737) | -16.0% | (7,714) | -17.9% | 0.3% | (23) |
| Equity pickup | (4,313) | -8.9% | 937 | 2.2% | n.m. | (5,250) |
| Other net operating income (expenses) | 2,148 | 4.4% | (761) | -1.8% | n.m. | 2,909 |
| Operating (income) expenses | (32,098) | -66.5% | (28,178) | -65.5% | 13.9% | (3,920) |
| Operating loss before financial result | (5,643) | -11.7% | (5,635) | -13.1% | 0.1% | (8) |
| Financial income | 6,922 | 14.3% | 5,084 | 11.8% | 36.2% | 1,838 |
| Financial expense | (819) | -1.7% | (3,042) | -7.1% | -73.1% | 2,223 |
| Net financial result | 6,103 | 12.6% | 2,042 | 4.7% | 198.9% | 4,061 |
| Loss before income tax and social contribution | 460 | 1.0% | (3,593) | -8.4% | n.m. | 4,053 |
| Current income tax and social contribution | (180) | -0.4% | - | - | - | (180) |
| Deferred income tax and social contribution | 180 | 0.4% | 348 | 0.8% | -48.3% | (168) |
| Profit (Loss) for the period | 460 | 1.0% | (3,245) | -7.5% | n.m. | 3,705 |
| **Reconciliation of Accounting EBITDA CVM Instruction 156** | | | | | | |
| Profit (Loss) for the period | 460 | 1.0% | (3,245) | -7.5% | n.m. | 3,705 |
| income tax and social contribution | - | - | (348) | -0.8% | - | 348 |
| Net financial result | (6,103) | -12.6% | (2,042) | -4.7% | 198.9% | (4,061) |
| Depreciation and amortization | 7,737 | 16.0% | 7,714 | 17.9% | 0.3% | 23 |
| EBITDA | 2,094 | 4.3% | 2,079 | 4.8% | 0.7% | 15 |
| Equity pickup | 4,313 | 8.9% | (937) | -2.2% | n.m. | 5,250 |
| Share-based compensation plan (SOP) | 114 | 0.2% | 244 | 0.6% | -53.3% | (130) |
| Non-recurring revenues/expenses | - | - | - | - | - | - |
| **ADJUSTED EBITDA** | **6.521** | **13.5%** | **1,386** | **3.2%** | **370.5%** | **5.135** |

## EXHIBIT 3:
## Consolidated Income Statement – 2025 vs. 2024

| R$ thousand | 2025 | VA | 2024 | VA | HA (%) | HA (abs) |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Gross revenue | 295,836 | 112.1% | 297,035 | 112.0% | -0.4% | (1,199) |
| Deductions from revenue (taxes, returns, rebates) | (31,872) | -12.1% | (31,814) | -12.0% | 0.2% | (58) |
| Net revenue | 263,964 | 100.0% | 265,221 | 100.0% | -0.5% | (1,257) |
| Cost of goods sold and services rendered | (116,886) | -44.3% | (116,668) | -44.0% | 0.2% | (218) |
| | | | | | | |
| Gross profit | 147,078 | 55.7% | 148,553 | 56.0% | -1.0% | (1,475) |
| Gross margin | 55.7% | | 56.0% | | | |
| | | | | | | |
| Advertising expenses | (48,287) | -18.3% | (56,890) | -21.5% | -15.1% | 8,603 |
| General and administrative | (88,686) | -33.6% | (93,739) | -35.3% | -5.4% | 5,053 |
| Depreciation and amortization | (39,553) | -15.0% | (36,089) | -13.6% | 9.6% | (3,464) |
| Equity pickup | 3,895 | 1.5% | 7,144 | 2.7% | -45.5% | (3,249) |
| Other net operating income (expenses) | (3,565) | -1.4% | (3,537) | -1.3% | 0.8% | (28) |
| Operating (income) expenses | (176,196) | -66.8% | (183,111) | -69.0% | -3.8% | 6,915 |
| | | | | | | |
| Operating loss before financial result | (29,118) | -11.0% | (34,558) | -13.0% | -15.7% | 5,440 |
| | | | | | | |
| Financial income | 26,825 | 10.2% | 23,584 | 8.9% | 13.7% | 3,241 |
| Financial expense | (14,481) | -5.5% | (14,336) | -5.4% | 1.0% | (145) |
| Net financial result | 12,344 | 4.7% | 9,248 | 3.5% | 33.5% | 3,096 |
| | | | | | | |
| Loss before income tax and social contribution | (16,774) | -6.4% | (25,310) | -9.5% | -33.7% | 8,536 |
| | | | | | | |
| Current income tax and social contribution | (1,238) | -0.5% | (12) | 0.0% | 10216.7% | (1,226) |
| Deferred income tax and social contribution | 1,224 | 0.5% | 1,387 | 0.5% | -11.8% | (163) |
| | | | | | | |
| Loss for the period | (16,788) | -6.4% | (23,935) | -9.0% | -29.9% | 7,147 |
| | | | | | | |
| **Reconciliation of Accounting EBITDA CVM Instruction 156** | | | | | | |
| Loss for the period | (16,788) | -6.4% | (23,935) | -9.0% | -29.9% | 7,147 |
| Income tax and social contribution | 14 | 0.0% | (1,375) | -0.5% | n.m. | 1,389 |
| Net financial result | (12,344) | -4.7% | (9,248) | -3.5% | 33.5% | (3,096) |
| Depreciation and amortization | 39,553 | 15.0% | 36,089 | 13.6% | 9.6% | 3,464 |
| EBITDA | 10,435 | 4.0% | 1,531 | 0.6% | 581.6% | 8,904 |
| Share-based compensation plan (SOP) | 703 | 0.3% | 3,287 | 1.2% | -78.6% | (2,584) |
| Non-recurring revenues/expenses | 4,309 | 1.6% | 10,179 | 3.8% | -57.7% | (5,870) |
| **ADJUSTED EBITDA** | **15,447** | **5.9%** | **14,997** | **5.7%** | **3.0%** | **450** |

## EXHIBIT 4:
## Parent Company Income Statement – 2025 vs. 2024

| R$ thousand | 2025 | VA | 2024 | VA | HA (%) | HA (abs) |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Gross revenue | 210,856 | 111.9% | 182,493 | 112.0% | 15.5% | 28,363 |
| Deductions from revenue (taxes, returns, rebates) | (22,384) | -11.9% | (19,538) | -12.0% | 14.6% | (2,846) |
| Net revenue | 188,472 | 100.0% | 162,955 | 100.0% | 15.7% | 25,517 |
| Cost of goods sold and services rendered | (86,863) | -46.1% | (78,119) | -47.9% | 11.2% | (8,744) |
| | | | | | | |
| Gross profit | 101,609 | 53.9% | 84,836 | 52.1% | 19.8% | 16,773 |
| Gross margin | 53.9% | | 52.1% | | | |
| | | | | | | |
| Advertising expenses | (23,086) | -12.2% | (28,829) | -17.7% | -19.9% | 5,743 |
| General and administrative | (54,501) | -28.9% | (61,009) | -37.4% | -10.7% | 6,508 |
| Depreciation and amortization | (31,766) | -16.9% | (30,203) | -18.5% | 5.2% | (1,563) |
| Equity pickup | (19,649) | -10.4% | 864 | 0.5% | n.m. | (20,513) |
| Other net operating income (expenses) | (2,657) | -1.4% | (3,563) | -2.2% | -25.4% | 906 |
| Operating (income) expenses | (131,659) | -69.9% | (122,740) | -75.3% | 7.3% | (8,919) |
| | | | | | | |
| Operating loss before financial result | (30,050) | -15.9% | (37,904) | -23.3% | -20.7% | 7,854 |
| | | | | | | |
| Financial income | 23,399 | 12.4% | 23,516 | 14.4% | -0.5% | (117) |
| Financial expense | (11,181) | -5.9% | (10,934) | -6.7% | 2.3% | (247) |
| Net financial result | 12,218 | 6.5% | 12,582 | 7.7% | -2.9% | (364) |
| | | | | | | |
| Loss before income tax and social contribution | (17,832) | -9.5% | (25,322) | -15.5% | -29.6% | 7,490 |
| | | | | | | |
| Current income tax and social contribution | (180) | -0.1% | - | - | - | (180) |
| Deferred income tax and social contribution | 1,224 | 0.6% | 1,387 | 0.9% | -11.8% | (163) |
| | | | | | | |
| Profit (Loss) for the period | (16,788) | -8.9% | (23,935) | -14.7% | -29.9% | 7,147 |
| | | | | | | |
| **Reconciliation of Accounting EBITDA CVM Instruction 156** | | | | | | |
| Profit (Loss) for the period | (16,788) | -8.9% | (23,935) | -14.7% | -29.9% | 7,147 |
| income tax and social contribution | (1,044) | -0.6% | (1,387) | -0.9% | -24.7% | 343 |
| Net financial result | (12,218) | -6.5% | (12,582) | -7.7% | -2.9% | 364 |
| Depreciation and amortization | 31,766 | 16.9% | 30,203 | 18.5% | 5.2% | 1,563 |
| EBITDA | 1,716 | 0.9% | (7,701) | -4.7% | n.m. | 9,417 |
| Equity pickup | 19,649 | 10.4% | (864) | -0.5% | n.m. | 20,513 |
| Share-based compensation plan (SOP) | 703 | 0.4% | 3,287 | 2.0% | -78.6% | (2,584) |
| Non-recurring revenues/expenses | 2,287 | 1.2% | 5,002 | 3.1% | -54.3% | (2,715) |
| **ADJUSTED EBITDA** | **24,355** | **12.9%** | **(276)** | **-0.2%** | **n.m.** | **24,631** |

## EXHIBIT 5:
## Consolidated Balance Sheet

| R$ thousand | 12/31/2025 | 12/31/2024 | HA (%) | HA (abs) |
|---|---|---|---|---|
| **Current assets** | | | | |
| Cash and cash equivalents | 210,352 | 198,800 | 5.8% | 11,552 |
| Restricted financial investments | 17,748 | - | - | 17,748 |
| Accounts receivable | 83,940 | 23,790 | 252.8% | 60,150 |
| Inventory | 147 | - | - | 147 |
| Taxes recoverable | 5,707 | 4,425 | 29.0% | 1,282 |
| Advances | 11,063 | 7,186 | 54.0% | 3,877 |
| Prepaid expenses | 3,938 | 3,437 | 14.6% | 501 |
| Related parties | - | 53 | -100.0% | (53) |
| Other assets | 130 | 115 | 13.0% | 15 |
| Total current assets | 333,025 | 237,806 | 40.0% | 95,219 |
| | | | | |
| **Non-current assets** | | | | |
| Investment | - | 46,866 | - | (46,866) |
| PP&E | 17,236 | 22,024 | -21.7% | (4,788) |
| Intangible assets | 104,669 | 115,478 | -9.4% | (10,809) |
| Other assets | 171 | - | - | 171 |
| Total non-current assets | 122,076 | 184,368 | -33.8% | (62,292) |
| | | | | |
| Total assets | 455,101 | 422,174 | 7.8% | 32,927 |

| R$ thousand | 12/31/2025 | 12/31/2024 (Restated) | HA (%) | HA (abs) |
|---|---|---|---|---|
| **Current liabilities** | | | | |
| Suppliers | 31,252 | 24,829 | 25.9% | 6,423 |
| Social and labor obligations | 12,406 | 17,408 | -28.7% | (5,002) |
| Tax obligations | 2,653 | 1,598 | 66.0% | 1,055 |
| Contractual liabilities | 15,624 | 7,190 | 117.3% | 8,434 |
| Other accounts payable | 2,204 | 1,862 | 18.4% | 342 |
| Customer obligations | 67,964 | 7,792 | 772.2% | 60,172 |
| Short-term leasing | 2,715 | 2,651 | 2.4% | 64 |
| Payables to related parties | - | 4,741 | -100.0% | -4,741 |
| Total current liabilities | 134,818 | 68,071 | 98.1% | 66,747 |
| | | | | |
| **Non-current liabilities** | | | | |
| Long-term leasing | 6,157 | 8,412 | -26.8% | (2,255) |
| Provision for contingencies | 5,124 | 3,883 | 32.0% | 1,241 |
| Payables to related parties | - | 16,000 | -100.0% | (16,000) |
| Deferred taxes | 4,634 | 5,355 | -13.5% | (721) |
| Total non-current liabilities | 15,915 | 33,650 | -52.7% | (17,735) |
| | | | | |
| **Equity** | | | | |
| Share capital | 595,302 | 595,302 | - | - |
| Capital reserves | 93,830 | 93,127 | 0.8% | 703 |
| Accumulated losses | (384,764) | (367,976) | 4.6% | (16,788) |
| Total equity | 304,368 | 320,453 | -5.0% | (16,085) |
| | | | | |
| Total liabilities and equity | 455,101 | 422,174 | 7.8% | 32,927 |

## EXHIBIT 6:
## Balance Sheet - Parent Company

| R$ thousand | 12/31/2025 | 12/31/2024 | HA (%) | HA (abs) |
|---|---|---|---|---|
| **Current assets** | | | | |
| Cash and cash equivalents | 176,321 | 195,443 | -9.8% | (19,122) |
| Restricted financial investments | 17,748 | - | - | 17,748 |
| Accounts receivable | 83,593 | 23,612 | 254.0% | 59,981 |
| Taxes recoverable | 3,445 | 3,753 | -8.2% | (308) |
| Advances | 10,524 | 6,890 | 52.7% | 3,634 |
| Prepaid expenses | 2,838 | 2,912 | -2.5% | (74) |
| Related parties | 36,951 | 12,761 | 189.6% | 24,190 |
| Other assets | 76 | 99 | -23.2% | (23) |
| Total current assets | 331,496 | 245,470 | 35.0% | 86,026 |
| | | | | |
| **Non-current assets** | | | | |
| Investment | 27,067 | 61,931 | -56.3% | (34,864) |
| PP&E | 9,291 | 12,077 | -23.1% | (2,786) |
| Intangible assets | 64,285 | 77,240 | -16.8% | (12,955) |
| Other assets | 171 | - | - | 171 |
| Total non-current assets | 100,814 | 151,248 | -33.3% | (50,434) |
| | | | | |
| Total assets | 432,310 | 396,718 | 9.0% | 35,592 |

| R$ thousand | 12/31/2025 | 12/31/2024 (Restated) | HA (%) | HA (abs) |
|---|---|---|---|---|
| **Current liabilities** | | | | |
| Suppliers | 23,932 | 16,152 | 48.2% | 7,780 |
| Social and labor obligations | 10,708 | 14,737 | -27.3% | -4,029 |
| Tax obligations | 1,475 | 1,318 | 11.9% | 157 |
| Contractual liabilities | 15,556 | 6,749 | 130.5% | 8,807 |
| Other accounts payable | 130 | 209 | -37.8% | -79 |
| Customer obligations | 67,947 | 7,792 | 772.0% | 60,155 |
| Leasing | 1,280 | 1,573 | -18.6% | -293 |
| Payables to related parties | 123 | 4,902 | -97.5% | -4,779 |
| Total current liabilities | 121,151 | 53,432 | 126.7% | 67,719 |
| | | | | |
| **Non-current liabilities** | | | | |
| Long-term leasing | 1,987 | 3,057 | -35.0% | (1,070) |
| Provision for contingencies | 4,804 | 3,776 | 27.2% | 1,028 |
| Payables to related parties | - | 16,000 | - | (16,000) |
| Total non-current liabilities | 6,791 | 22,833 | -70.3% | (16,042) |
| | | | | |
| **Equity** | | | | |
| Share capital | 595,302 | 595,302 | - | - |
| Capital reserves | 93,830 | 93,127 | 0.8% | 703 |
| Accumulated losses | (384,764) | (367,976) | 4.6% | (16,788) |
| Total equity | 304,368 | 320,453 | -5.0% | (16,085) |
| | | | | |
| Total liabilities and equity | 432,310 | 396,718 | 9.0% | 35,592 |

## EXHIBIT 7:
## Consolidated Cash Flow Statement

| R$ thousand | 12/31/2025 | 12/31/2024 (Restated) | HA (%) | HA (abs) | 4Q25 | 4Q24 | HA (%) | HA (abs) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **From operating activities** | | | | | | | | |
| Loss for the period | (16,788) | (23,935) | -29.9% | 7,147 | 460 | (3,245) | n.m. | 3,705 |
| **Adjustments for:** | | | | | | | | |
| Depreciation and amortization | 39,553 | 36,089 | 9.6% | 3,464 | 9,865 | 8,688 | 13.5% | 1,177 |
| Net write-off and adjustments to PP&E and intangible assets | 893 | 327 | 173.1% | 566 | 225 | 232 | -3.0% | (7) |
| Provision for contingencies | 1,241 | 169 | 634.3% | 1,072 | 106 | 343 | -69.1% | (237) |
| Share-based compensation plan | 703 | 3,287 | -78.6% | (2,584) | 114 | 244 | -53.3% | (130) |
| (Reversal) provision for chargeback loss | (174) | (227) | -23.3% | 53 | (288) | (10) | 2780.0% | (278) |
| Equity pick-up | (3,895) | (7,144) | -45.5% | 3,249 | (100) | (2,502) | -96.0% | 2,402 |
| Expenses with lease interest | 449 | 877 | -48.8% | (428) | 88 | 179 | -50.8% | (91) |
| Others | (3,092) | (437) | 607.6% | (2,655) | (3,092) | (437) | 607.6% | (2,655) |
| | 18,890 | 9,006 | 109.7% | 9,884 | 7,378 | 3,492 | 111.3% | 3,886 |
| **Decrease (increase) in assets** | | | | | | | | |
| Accounts receivable | (59,976) | (3,238) | 1.752.3% | (56,738) | (51,654) | (775) | 6565.0% | (50,879) |
| Advances | (4,441) | (2,654) | 67.3% | (1,787) | (75) | (363) | -79.3% | 288 |
| Taxes recoverable | (2,507) | 378 | n.m. | (2,885) | (2,253) | (892) | 152.6% | (1,361) |
| Related parties | 46 | 276 | -83.3% | (230) | 40 | (13) | n.m. | 53 |
| Prepaid expenses | (501) | (339) | 47.8% | (162) | 1,271 | 474 | 168.1% | 797 |
| Inventory | (147) | - | 0 | (147) | 32 | - | 0 | 32 |
| Others | (186) | 546 | n.m. | (732) | 45 | (17) | n.m. | 62 |
| **Decrease (increase) in liabilities** | | | | | | | | |
| Suppliers | 6,986 | 213 | 3179.8% | 6,773 | (3,554) | (9) | 39.388.9% | (3,545) |
| Labor obligations | (5,002) | (1,199) | 317.2% | (3,803) | (4,504) | (1,794) | 151.1% | (2,710) |
| Tax obligations | 1,055 | 491 | 114.9% | 564 | 125 | 76 | 64.5% | 49 |
| Contractual liabilities | 8,434 | 4,696 | 79.6% | 3,738 | 6,175 | (195) | n.m. | 6,370 |
| Other accounts payable | 342 | (3,597) | n.m. | 3,939 | (8) | (5,993) | -99.9% | 5,985 |
| Customer obligations | 60,172 | - | - | 60,172 | 36,228 | - | - | 36,228 |
| Net cash generated by (used in) operating activities | 23,165 | 4,579 | 405.9% | 18,586 | (10,754) | (6,009) | 79.0% | (4,745) |
| **Cash flow from investing activities** | | | | | | | | |
| Acquisition of PP&E | (641) | (11,147) | -94.2% | 10,506 | (255) | 124 | n.m. | (379) |
| Acquisition of intangible assets | (22,168) | (35,690) | -37.9% | 13,522 | (4,441) | (7,820) | -43.2% | 3,379 |
| Restricted financial investments | (17,748) | 345 | n.m. | (18,093) | (17,748) | 347 | n.m. | (18,095) |
| Acquisition of a 25% equity stake in Cresci e Perdi Participações S.A. | (4,783) | (25,000) | -80.9% | 20,217 | - | - | - | - |
| Disposal of investment in associate | 34,809 | - | - | 34,809 | 34,809 | - | - | 34,809 |
| Dividends received | 2,074 | 4,985 | -58.4% | (2,911) | - | 1,963 | - | (1,963) |
| Net cash generated by (used in) investing activities | (8,457) | (66,507) | -87.3% | 58,050 | 12,365 | (5,386) | n.m. | 17,751 |
| **Cash flow from financing activities** | | | | | | | | |
| Capital increase | - | 1,265 | -100.0% | (1,265) | - | - | - | - |
| Lease payment | (3,156) | (2,230) | 41.5% | (926) | (839) | (433) | 93.8% | (406) |
| Net cash generated by (used in) financing activities | (3,156) | (965) | 227.0% | (2,191) | (839) | (433) | 93.8% | (406) |
| Increase (decrease) in cash and cash equivalents, net | 11,552 | (62,893) | -118.4% | 74,445 | 772 | (11,828) | -106.5% | 12,600 |
| **Cash and cash equivalents** | | | | | | | | |
| At the beginning of the period | 198,800 | 261,693 | -24.0% | (62,893) | 209,580 | 210,628 | -0.5% | (1,048) |
| At the end of the period | 210,352 | 198,800 | 5.8% | 11,552 | 210,352 | 198,800 | 5.8% | 11,552 |
| | | | | | | | | - |
| Increase (decrease) in cash and cash equivalents, net | 11,552 | (62,893) | -118.4% | 74,445 | 772 | (11,828) | -106.5% | 12,600 |

## EXHIBIT 8:
## Cash Flow Statement - Parent Company

| R$ thousand | 12/31/2025 | 12/31/2024 (Restated) | HA (%) | HA (abs) | 4Q25 | 4Q24 | HA (%) | HA (abs) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **From operating activities** | | | | | | | | |
| Loss for the period | (16,788) | (23,935) | -29.9% | 7,147 | 460 | (3,245) | n.m. | 3,705 |
| | | | | | | | | |
| **Adjustments for:** | | | | | | | | |
| Depreciation and amortization | 31,766 | 30,203 | 5.2% | 1,563 | 7,737 | 7,531 | 2.7% | 206 |
| Net write-off and adjustments to PP&E and intangible assets | 467 | 290 | 61.0% | 177 | 88 | 221 | -60.2% | (133) |
| Provision for contingencies | 1,028 | 490 | 109.8% | 538 | 87 | 458 | -81.0% | (371) |
| Share-based compensation plan | 703 | 3,287 | -78.6% | (2,584) | 114 | 244 | -53.3% | (130) |
| (Reversal) provision for chargeback loss | (174) | (227) | -23.3% | 53 | (288) | (10) | 2.780.0% | (278) |
| Equity pick-up | 19,649 | (864) | n.m. | 20,513 | 4,313 | (1,444) | n.m. | 5,757 |
| Expenses with lease interest | 196 | 484 | -59.5% | (288) | 31 | 107 | -71.0% | (76) |
| Others | (3,092) | (437) | 607.6% | (2,655) | (3,092) | (437) | 607.6% | (2,655) |
| | 33,755 | 9,291 | 263.3% | 24,464 | 9,450 | 3,425 | 175.9% | 6,025 |
| **Decrease (increase) in assets** | | | | | | | | |
| Accounts receivable | (59,807) | (3,364) | 1677.9% | (56,443) | (51,883) | (1,119) | 4536.6% | (50,764) |
| Advances | (4,246) | (2,594) | 63.7% | (1,652) | 116 | (529) | n.m. | 645 |
| Taxes recoverable | (916) | 496 | n.m. | (1,412) | (1,316) | (821) | 60.3% | (495) |
| Related parties | (24,198) | (11,785) | 105.3% | (12,413) | (3,669) | (1,307) | 180.7% | (2,362) |
| Prepaid expenses | 74 | (517) | n.m. | 591 | 938 | 244 | 284.4% | 694 |
| Others | (147) | 25 | n.m. | (172) | 46 | (20) | n.m. | 66 |
| | | | | | | | | |
| **Decrease (increase) in liabilities** | | | | | | | | |
| Suppliers | 8,391 | 854 | 882.6% | 7,537 | (2,123) | 328 | n.m. | (2,451) |
| Labor obligations | (4,028) | 643 | n.m. | (4,671) | (3,705) | (815) | 354.6% | (2,890) |
| Tax obligations | 157 | 611 | -74.3% | (454) | (252) | 287 | n.m. | (539) |
| Contractual liabilities | 8,807 | 4,716 | 86.7% | 4,091 | 6,174 | 434 | 1322.6% | 5,740 |
| Payables to related parties | (39) | 161 | n.m. | (200) | (652) | (2,921) | -77.7% | 2,269 |
| Other accounts payable | (79) | (857) | -90.8% | 778 | 49 | (2,056) | n.m. | 2,105 |
| Customer obligations | 60,155 | - | - | 60,155 | 36,225 | - | - | 36,225 |
| Net cash generated by (used in) operating activities | 17,879 | (2,320) | n.m. | 20,199 | (10,602) | (4,870) | 117.7% | (5,732) |
| | | | | | | | | |
| **Cash flow from investing activities** | | | | | | | | |
| Acquisition of PP&E | (418) | (6,975) | -94.0% | 6,557 | (42) | 263 | n.m. | (305) |
| Acquisition of intangible assets | (14,342) | (25,458) | -43.7% | 11,116 | (3,202) | (5,500) | -41.8% | 2,298 |
| Restricted financial investments | (17,748) | 345 | n.m. | (18,093) | (17,748) | 347 | n.m. | (18,095) |
| Acquisition of a 25% equity stake in Cresci e Perdi Participações S.A. | (4,783) | (25,000) | -80.9% | 20,217 | - | - | - | - |
| Advance for future capital increase in subsidiary | (4,825) | (5,750) | -16.1% | 925 | (850) | (800) | 6.3% | (50) |
| Capital increase in subsidiary | (30,000) | (1,430) | 1997.9% | (28,570) | - | - | - | - |
| Disposal of investment in associate | 34,809 | - | - | 34,809 | 34,809 | - | - | 34,809 |
| Dividends received | 2,074 | 4,985 | -58.4% | (2,911) | - | 1,963 | -100.0% | (1,963) |
| Net cash generated by (used in) investing activities | (35,233) | (59,283) | -40.6% | 24,050 | 12,967 | (3,727) | n.m. | 16,694 |
| | | | | | | | | |
| **Cash flow from financing activities** | | | | | | | | |
| Capital increase | - | 1,265 | - | (1,265) | - | - | - | - |
| Lease payment | (1,768) | (1,929) | -8.3% | 161 | (452) | (308) | 46.8% | (144) |
| Net cash generated by (used in) financing activities | (1,768) | (664) | 166.3% | (1,104) | (452) | (308) | 46.8% | (144) |
| | | | | | | | | |
| Increase (decrease) in cash and cash equivalents, net | (19,122) | (62,267) | -69.3% | 43,145 | 1,913 | (8,905) | n.m. | 10,818 |
| | | | | | | | | |
| **Cash and cash equivalents** | | | | | | | | |
| At the beginning of the period | 195,443 | 257,710 | -24.2% | (62,267) | 174,408 | 204,348 | -14.7% | (29,940) |
| At the end of the period | 176,321 | 195,443 | -9.8% | (19,122) | 176,321 | 195,443 | -9.8% | (19,122) |
| | | | | | | | - | - |
| Increase (decrease) in cash and cash equivalents, net | (19,122) | (62,267) | -69.3% | 43,145 | 1,913 | (8,905) | n.m. | 10,818 |

# glossary

## GMV

The definition of GMV represents the transaction's total amount in reais, of any kind, for the purchase of products or services, provided successfully, through the payment methods offered on the platform at the time of checkout. Transactions that are immediately rejected for any reason by payment processing institutions are not considered to be successful. Transactions that may subsequently be rejected by the platform due to security checks after confirmation of payment, or by refund to users, which may occur. In cases of exercising the right to withdraw from the purchase and/or service provided, are not removed from the calculation.

Transactions above values considered outside the consumption standard in relation to the product categories of the platform are removed from the GMV calculation.

## gross billings

gross billings correspond to the portion of GMV retained by Enjoei in transactions on our platform, and may be expressed as a percentage by the take rate.

*GMV and Gross Billings are non-accounting measures according to the accounting practices adopted in Brazil (BR GAAP) or by the International Financial Reporting Standards (IFRS), issued by the International Accounting Standard Board (IASB) and, therefore, do not have a standard meaning and may not correspond to measures with similar terminology used by other companies.*

## EBITDA

EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) is a non-accounting measurement prepared by Enjoei, in line with CVM Resolution 156/2022.

## new buyer

new buyer refers to the user who made the first purchase on the platform within the indicated period,
or who made purchases after 18 months of inactivity.

## active buyer

active buyer refers to the user who has made at least one purchase in the last 12 months.

## new seller

new seller refers to a user who made a first listing on the platform within the indicated period.

## active seller

active seller refers to the user who has listed at least one product on the platform in the last 12 months.

## item traded

item traded refers to the product linked to the transaction generating the GMV disclosed.

# relationship with the auditors

According to CVM Instruction 162/22, we inform that the Company consulted its independent auditors Grant Thornton Auditores Independentes Ltda. to ensure compliance with the rules issued by the Authority, as well as the Law governing the accounting profession, established by Decree Law 9,295/46, as amended.

Compliance with the regulations governing the exercise of the professional activity by the Federal Accounting Council (CFC) and the technical guidelines issued by the Institute of Independent Auditors of Brazil (IBRACON) was also observed.

The Company adopted the fundamental principle of preserving the independence of the auditors, ensuring that they would not be influenced by auditing their own services, nor that they participate in any management function at the Company.

Grant Thornton Auditores Independentes Ltda. was engaged to: (i) provide audit services for the fiscal period ended on 12/31/2025; and (ii) review the quarterly financial information for the same fiscal year.

enjoei