

APRESENTAÇÃO
DE RESULTADOS

4T25

enjoiei



DESTAQUES 4T25

Grupo Enjoei

+8,5%

Receita líquida por item transacionado no trimestre

R\$ 30,41

+7,0%

Lucro bruto por item transacionado no trimestre

R\$ 16,79

+0,5p.p.

Net take rate no trimestre

18,3%

-2,9%

Despesas publicitárias no trimestre

19,1% da receita líquida

-7,9%

GMV do trimestre (R\$ 394,1 milhões)

R\$ 1,6 bilhão no acumulado de 2025

-5,3%

Receita líquida no trimestre (R\$64,6MM)

R\$ 264,0 milhões em 2025

+3,0%

EBITDA ajustado recorde em 2025

R\$ 15,4 milhões

R\$210,4MM

Posição de liquidez ao final de 2025

geração de caixa no ano de R\$ 11,6 milhões

As variações acima representam o comparativo com o mesmo período de 2024

DESTAQUES 4T25

Plataformas

enJoei

elo7

+2,5p.p.
Net take rate consolidado
no trimestre

17,3%

+12,2%
Receita líquida do trimestre

R\$ 48,3 milhões

+17,4%
Lucro bruto do trimestre
R\$ 26,5 milhões

expansão de
margem de 2,4 p.p.

-6,7p.p.
Net take rate consolidado
no trimestre

20,7%

-39,5%
Receita líquida
do trimestre

R\$ 15,1 milhões

-42,6%
Lucro bruto do trimestre
R\$ 8,9 milhões

redução de
margem de 3,2 p.p.

SOLUÇÃO DE PAGAMENTOS ENJOEI

- **Consolidação Operacional:** Primeiro ciclo trimestral completo da solução própria de pagamentos.
- **Eficiência de Checkout:** Elevação nas taxas de conversão e otimização do fluxo de recebíveis.
- **Performance Financeira:** Melhora de 198,9% ou R\$ 4,1 milhões no Resultado Financeiro Líquido da controladora (vs. 4T24).
- **Alavancas de Valor:** Redução estrutural nos custos de antecipação e maior autonomia na gestão de caixa.
- **Diferencial Estratégico:** Maturidade da solução garantindo maior rentabilidade e controle sobre o ciclo financeiro da Companhia.



FRANQUIAS

Canal Offline

- **Fechamento de 2025:** 7 unidades operacionais, sendo 3 próprias e 4 franqueadas (incluindo uma operação temporária)
- **Inaugurações no primeiro trimestre de 2026:** Santos (1) e Sorocaba (1), aumentando a capilaridade da Companhia no estado de São Paulo;
- **Status atual do canal offline:** 12 unidades contratadas (9 ativas, 2 em implantação e 1 em busca de ponto);
- **Diretriz 2026:** priorização da performance e maturação em detrimento de expansão acelerada
- **Objetivo:** ajuste fino do modelo operacional e fortalecimento dos diferenciais estratégicos para os parceiros, garantindo rentabilidade e escalabilidade.



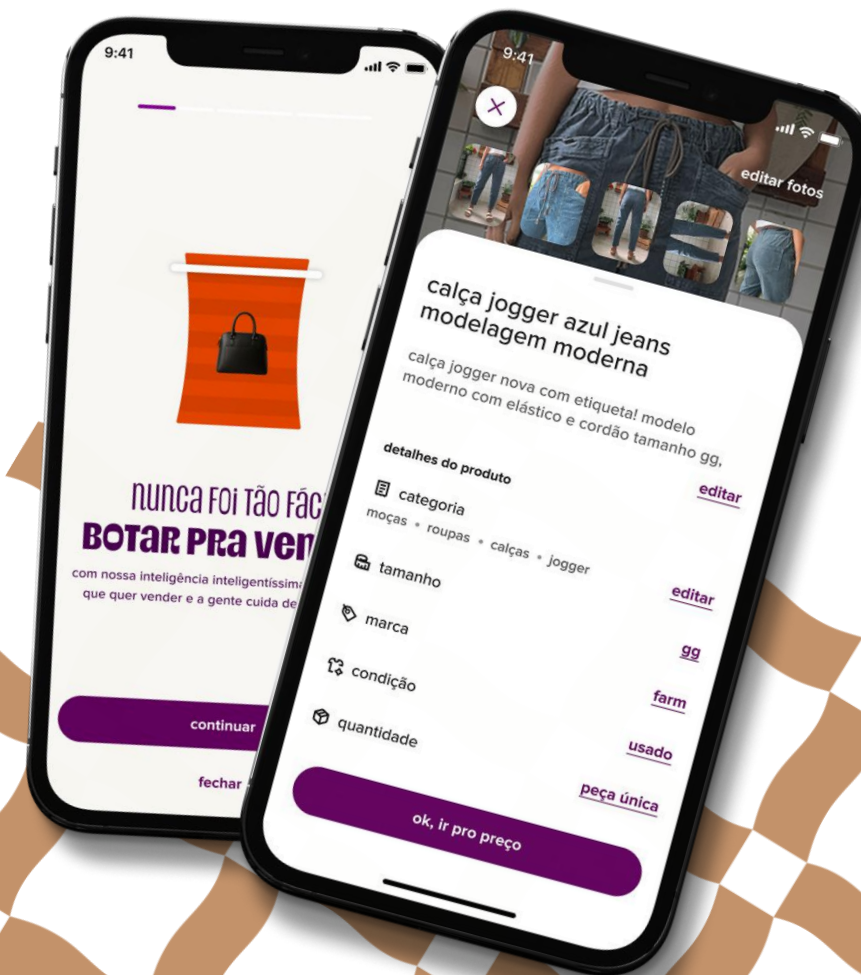
sucesso

uau

UPLOAD MÁGICO

Novidades Produtos

- **Inovação Tecnológica:** Lançamento "Upload Mágico" (1T26)
- **Eficiência Operacional:** Integração de IA Generativa para automação completa da criação de anúncios.
- **Ganho de Performance:** Redução superior a 30% no tempo de publicação por item.
- **Alavanca de Crescimento:** Eliminação da principal fricção na jornada do vendedor, reduzindo barreiras históricas de entrada.
- **Visão de Negócio:** Estímulo à expansão acelerada do inventário e incremento da liquidez na plataforma.
- **Posicionamento:** Consolidação como o ecossistema mais ágil e eficiente de comércio colaborativo.

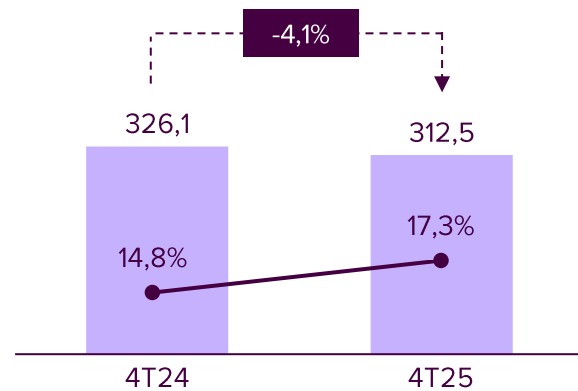


PLATAFORMA ENJOEI

Principal motor de tração do grupo
com tendência de crescimento
eficiente e maior conversão de gmv

GMV

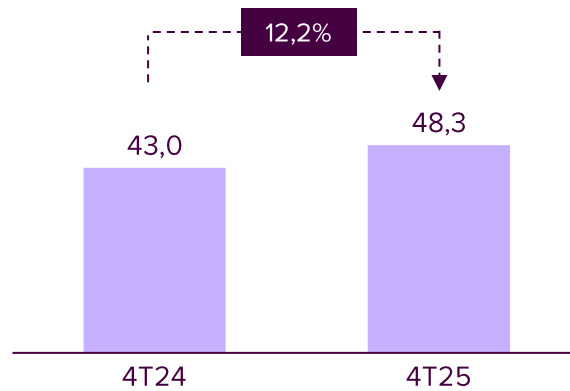
(em milhões)



●—● net take rate (% receita bruta/GMV)

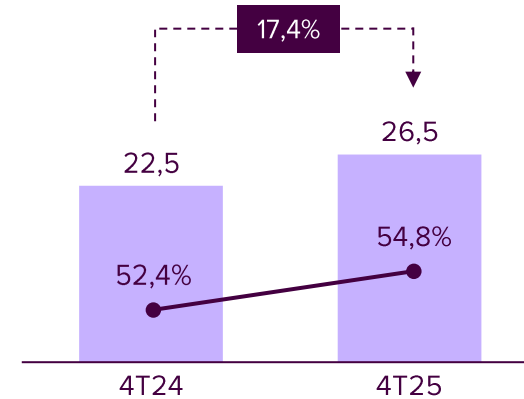
receita líquida

(em milhões)



lucro bruto

(em milhões)



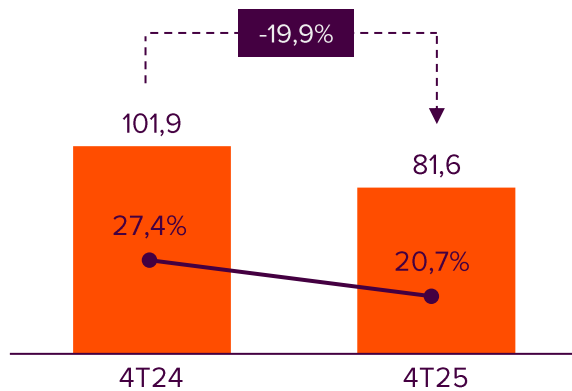
●—● margem bruta (lucro bruto/receita líquida)

PLATAFORMA ELO7

Ano de ajustes estruturais
e com nova identidade visual

GMV

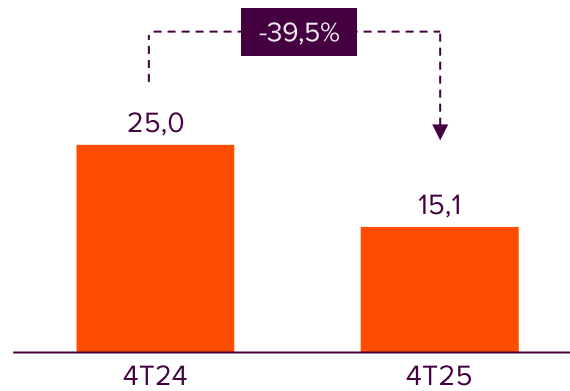
(em milhões)



●—● net take rate (% receita bruta/GMV)

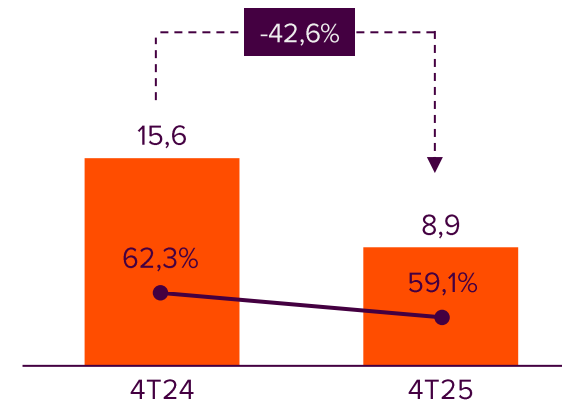
receita líquida

(em milhões)



lucro bruto

(em milhões)

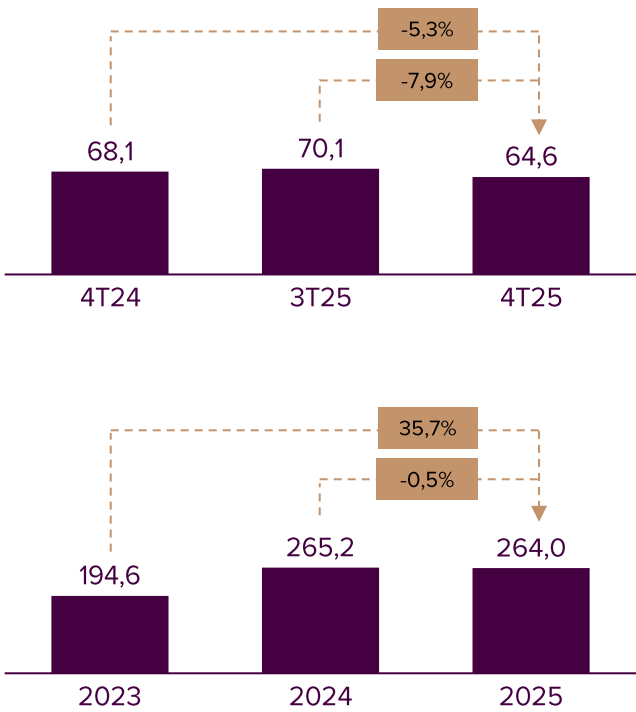


●—● margem bruta (lucro bruto/receita líquida)

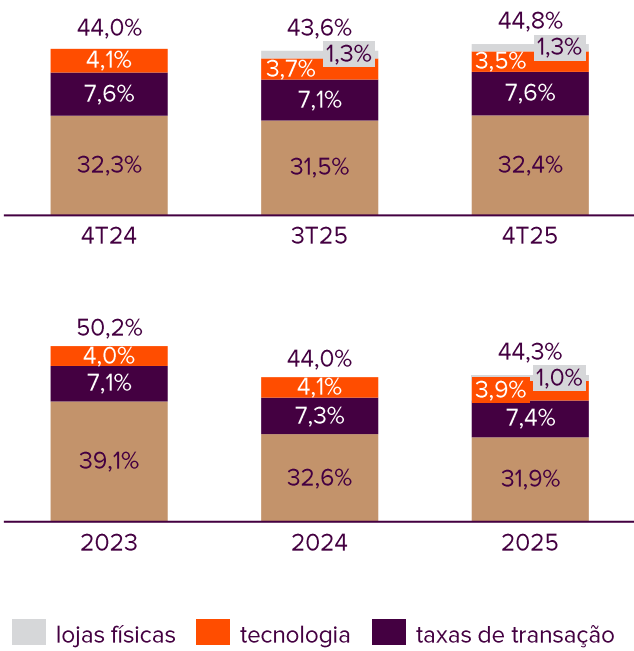
GRUPO ENJOEI

Trajetória de eficiência, priorizando rentabilidade em detrimento de volumes subsidiados

receita líquida
(em R\$ milhões)



custo dos serviços prestados e dos produtos vendidos
(em % da receita líquida)

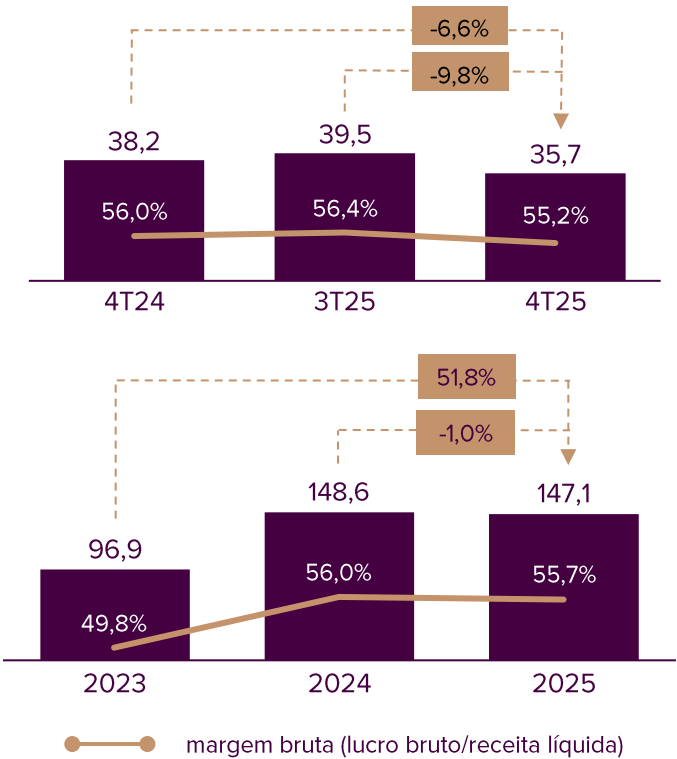


GRUPO ENJOEI

Trajetória de eficiência, priorizando rentabilidade em detrimento de volumes subsidiados

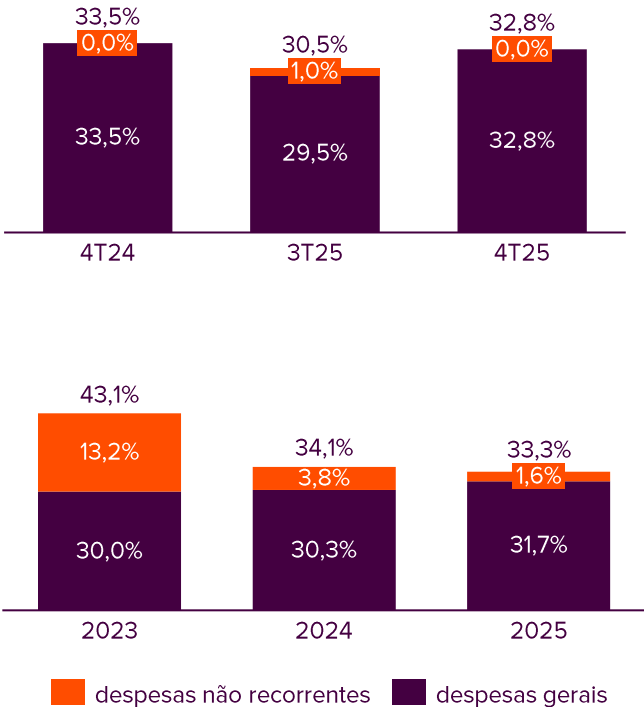
lucro bruto

(em R\$ milhões)



despesas gerais & administrativas (ex-sop)

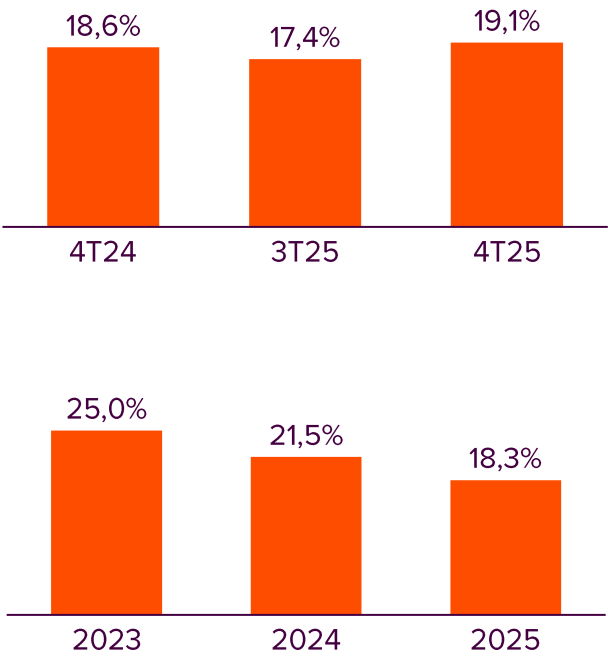
(em % receita líquida)



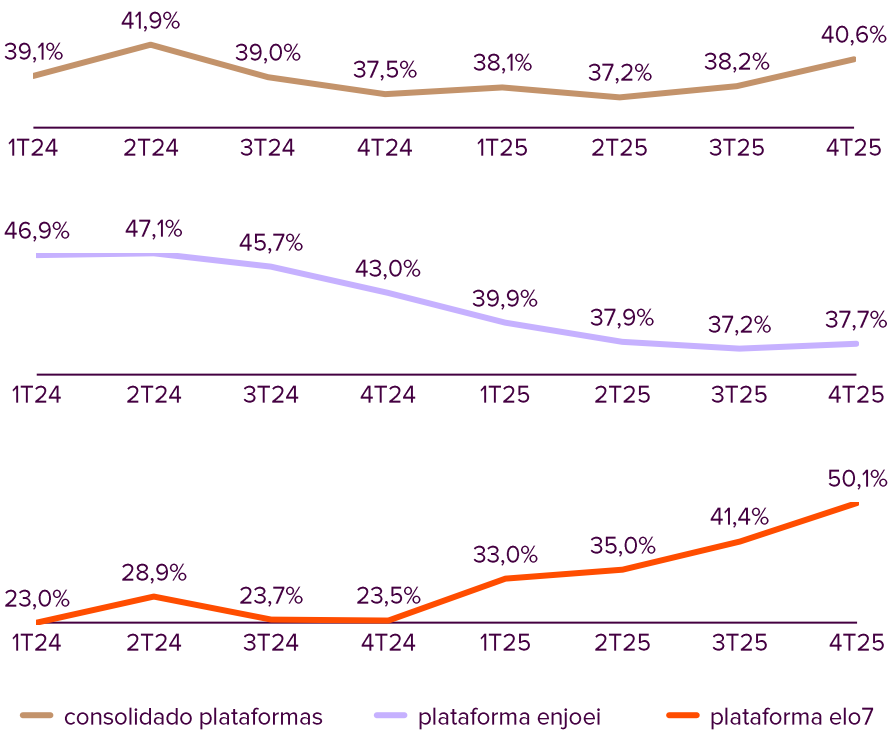
GRUPO ENJOEI

Plataforma enjoei segue seletiva na captação de clientes

despesas publicitárias
(em % receita líquida)



marketing + incentivos (% gross billings)

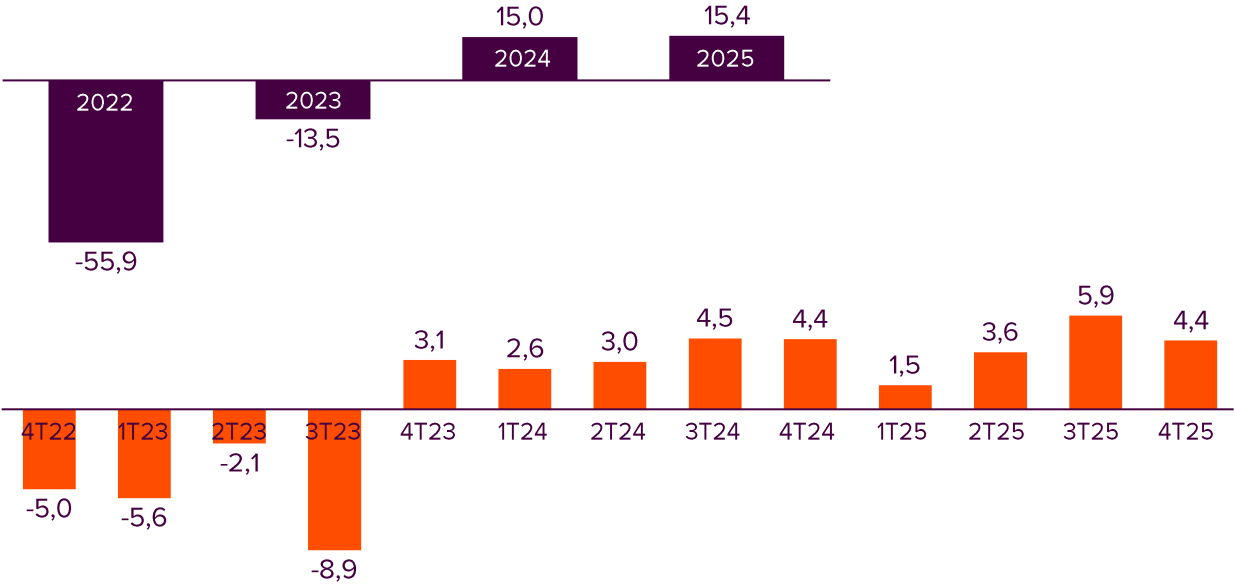


GRUPO ENJOEI

EBITDA ajustado recorde de R\$ 15,4 milhões e geração de caixa de R\$ 11,6 milhões no acumulado de 2025

ebitda ajustado¹

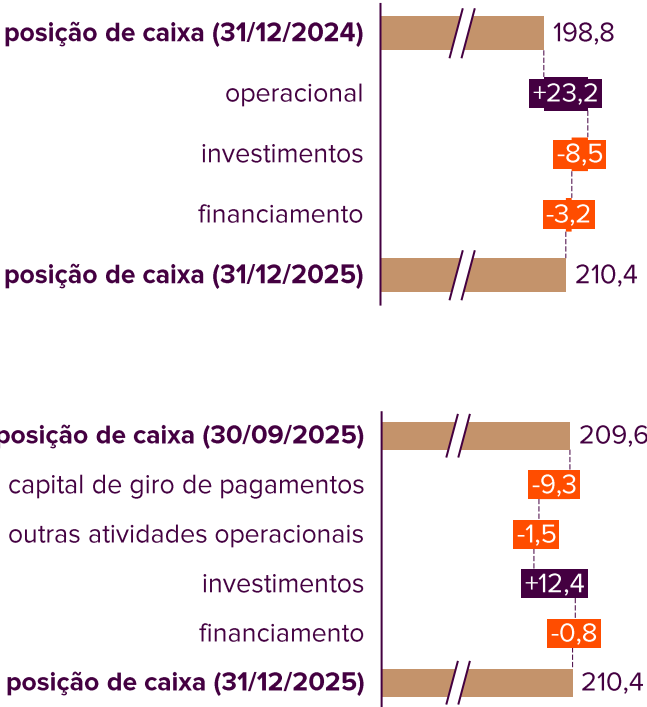
(em R\$ milhões)



¹Ajustes 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.

posição e fluxo de caixa

(em R\$ milhões)



4T25

Nossa estratégia para 2026 foca em potencializar o crescimento da plataforma Enjoei via diversificação do inventário e manter a disciplina de capital nas frentes em maturação, consolidando um ecossistema mais resiliente, escalável e comprometido com a geração de valor ao acionista.

ENJU3

B3 LISTED NM

FALE COM O RI

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



Q&A



**ANA LU
MCLAREN**

presidente do conselho
de administração



**TIÊ
LIMA**

ceo



**LEANDRO
MARCHESI**

cfo e dri

RESULTS PRESENTATION **4Q25**

enJOei



HIGHLIGHTS 4Q25

Enjoei Group

+8.5%

Net revenue per item
traded in the quarter

R\$ 30.41

+7.0%

Gross profit per item
traded in the quarter

R\$ 16.79

+0.5p.p.

Net take rate
in the quarter

18.3%

-2.9%

Advertising expenses
in the quarter

19.1% of net revenue

-7.9%

GMV in the quarter
(R\$ 394.1 million)

R\$ 1.6 billion in the
full year of 2025

-5.3%

Net revenue in the quarter
(R\$64,6MM)

R\$ 264.0 million
in 2025

+3.0%

Record Adjusted EBITDA
in the full year 2025

R\$ 15.4 million

R\$210.4MM

Liquidity Position at
the end of 2025

cash generation of
R\$ 11.6 million for the year

The variations above represent the comparison with the same period in 2024

HIGHLIGHTS 4Q25

Platforms

enJoei

+2.5p.p.

Net take rate in the quarter

17,3%

+12.2%

Net revenue in the quarter

R\$ 48.3 million

+17.4%

Gross profit in the quarter
R\$ 26.5 million

margin expansion
of 2,4 p.p.

elo7

-6.7p.p

Net take rate
in the quarter

20.7%

-39.5%

Net revenue in the quarter

R\$ 15.1 million

-42.6%

Gross profit in the quarter
R\$ 8.9 million

margin reduction
of 3.2 p.p.

The variations above represent the comparison with the same period in 2024

ENJOEI PAYMENTS SOLUTION

- **Operational Consolidation**: First full quarterly cycle of the proprietary payment solution.
- **Checkout Efficiency**: Increase in conversion rates and optimization of the receivables flow.
- **Financial Performance**: Improvement of 198.9% or R\$ 4,1 million in Net Financial Result (vs. 4Q24).
- **Value Levers**: Structural reduction in prepayment costs and greater autonomy in cash management.
- **Strategic Differentiator**: Solution maturity ensuring higher profitability and control over the Company's financial cycle.



FRANCHISES

Offline Channel

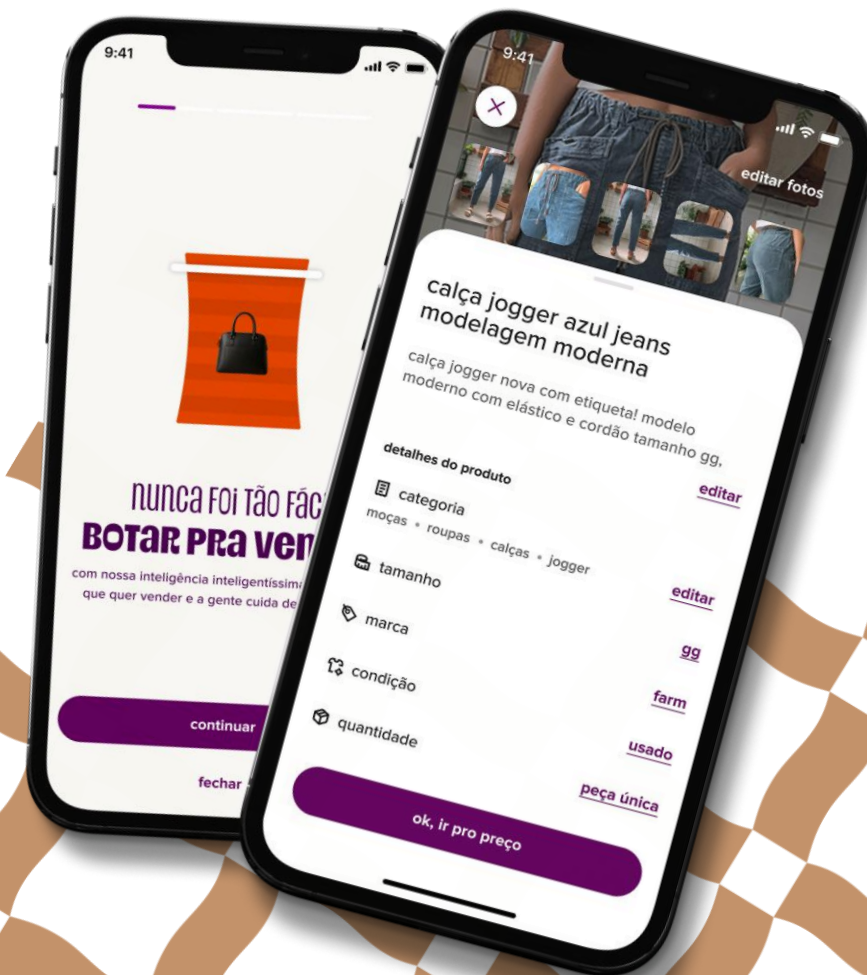
- **2025 Year-End:** 7 operational units, consisting of 3 owned and 4 franchised (including one temporary operation);
- **1Q26 Openings:** Santos (1) and Sorocaba (1), increasing the Company's footprint in the state of São Paulo;
- **Current Offline Channel Status:** 12 contracted units (9 active, 2 under implementation, and 1 in site selection);
- **2026 Strategy:** prioritization of performance and maturation over accelerated expansion;
- **Objective:** Fine-tuning the operating model and strengthening strategic differentiators for partners, ensuring profitability and scalability.



UPLOAD MÁGICO

Product updates

- **Technological Innovation:** Launch of "Magic Upload" (1Q26).
- **Operational Efficiency:** Generative AI integration for full automation of listing creation.
- **Performance Gain:** Reduction of over 30% in listing time per item.
- **Growth Lever:** Elimination of the primary friction in the seller's journey, reducing historical barriers to entry.
- **Business Vision:** Stimulus for accelerated inventory expansion and increased platform liquidity.
- **Positioning:** Consolidation as the most agile and efficient collaborative commerce ecosystem.

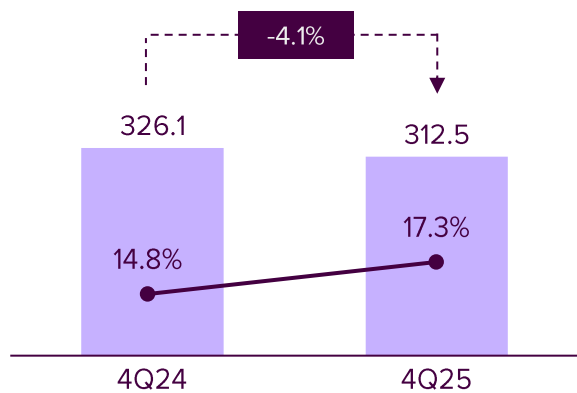


ENJOEI PLATFORM

Group's primary traction driver,
with a trend of efficient growth
and higher GMV conversion

GMV

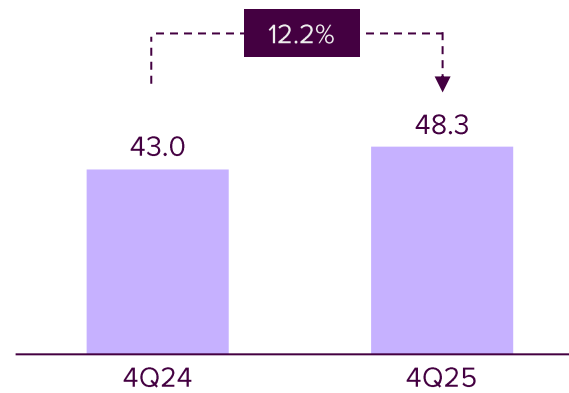
(R\$ million)



●—● net take rate (% gross revenue/GMV)

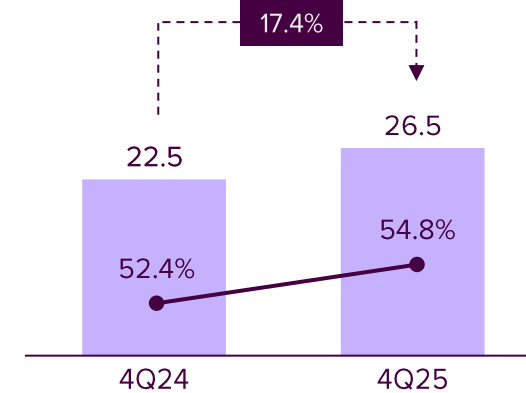
net revenue

(R\$ million)



gross profit

(R\$ million)



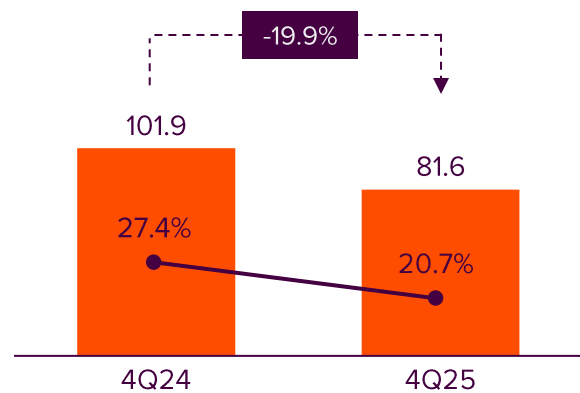
●—● gross margin (gross profit/net revenue)

ELO7 PLATAFORM

Year of structural adjustments
and a new visual identity

GMV

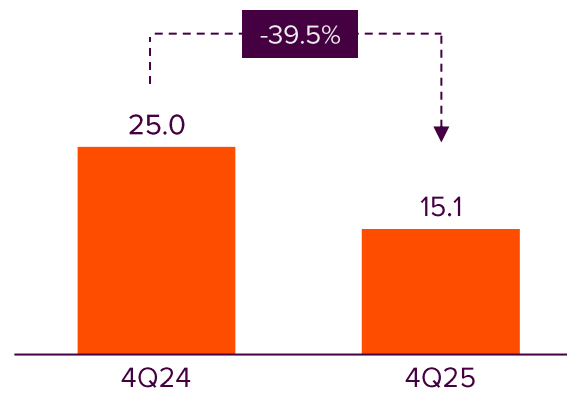
(R\$ million)



●—● net take rate (% gross revenue/GMV)

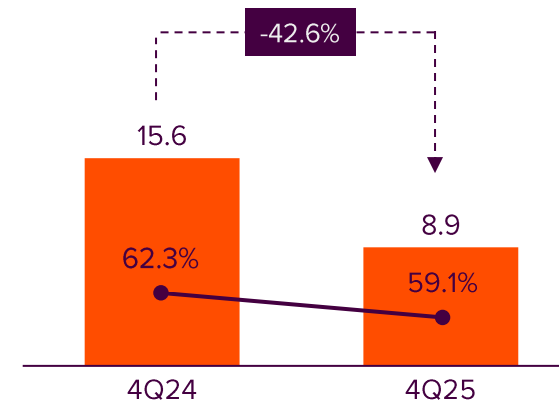
net revenue

(R\$ million)



gross profit

(R\$ million)

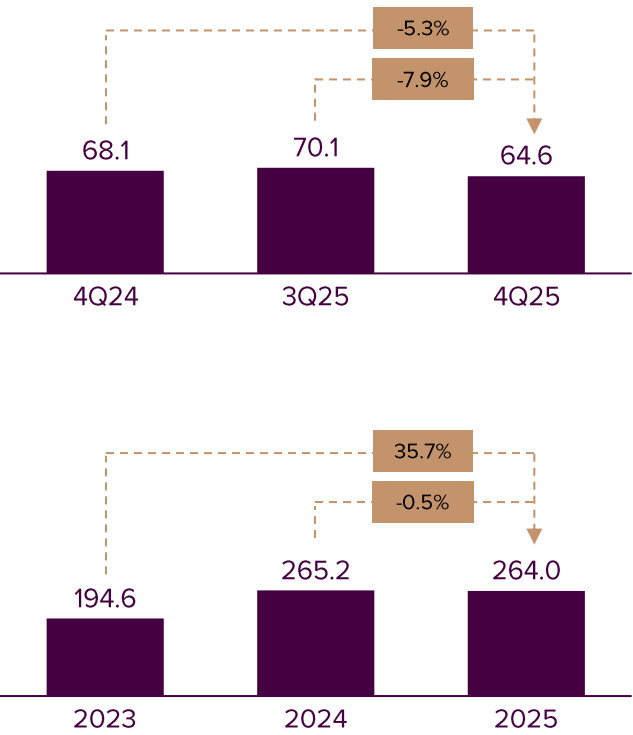


●—● gross margin (gross profit/net revenue)

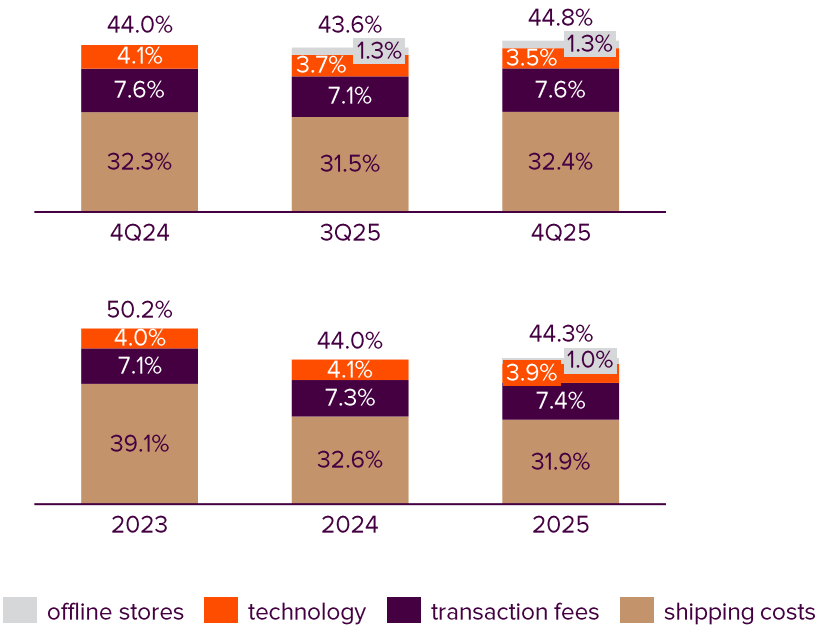
ENJOEI GROUP

Efficiency trajectory, prioritizing
profitability over subsidized volumes

net revenue
(R\$ million)



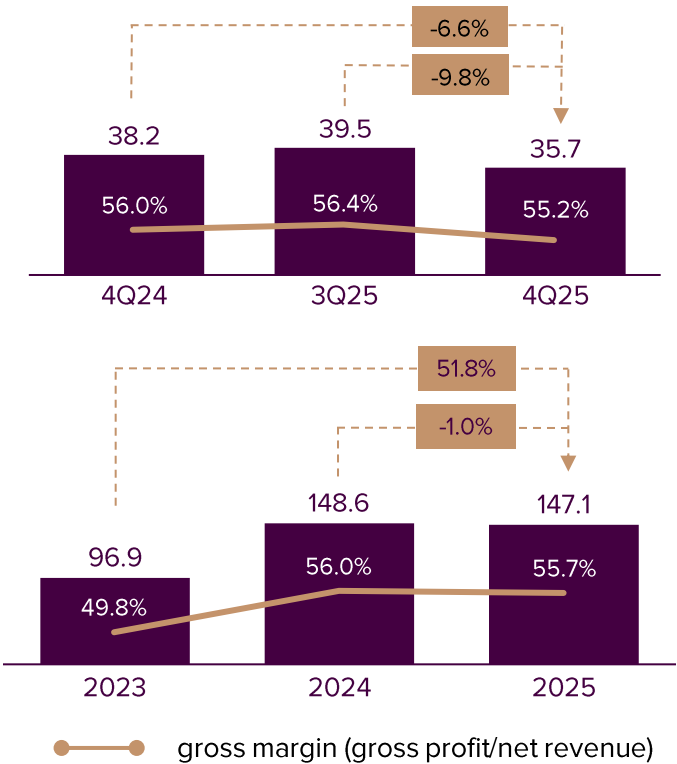
cost of goods sold
and services rendered
(% of net revenue)



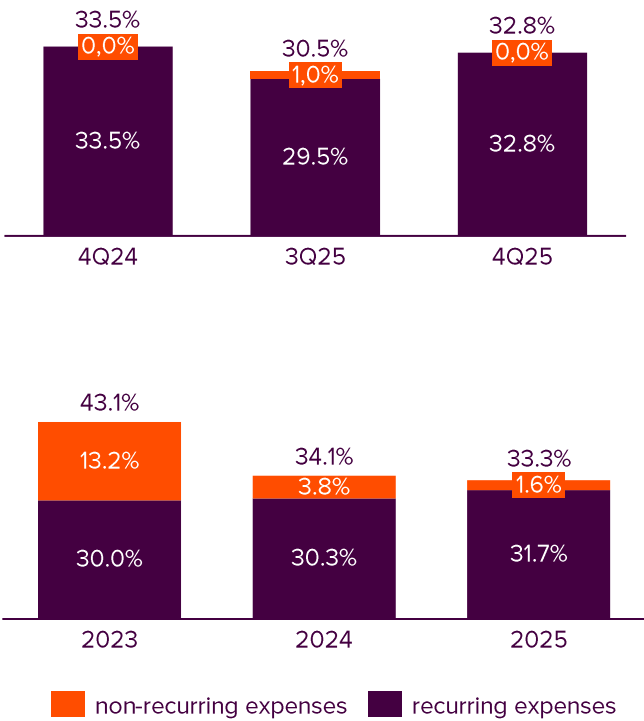
ENJOEI GROUP

Efficiency trajectory, prioritizing profitability over subsidized volumes

gross profit
(R\$ million)



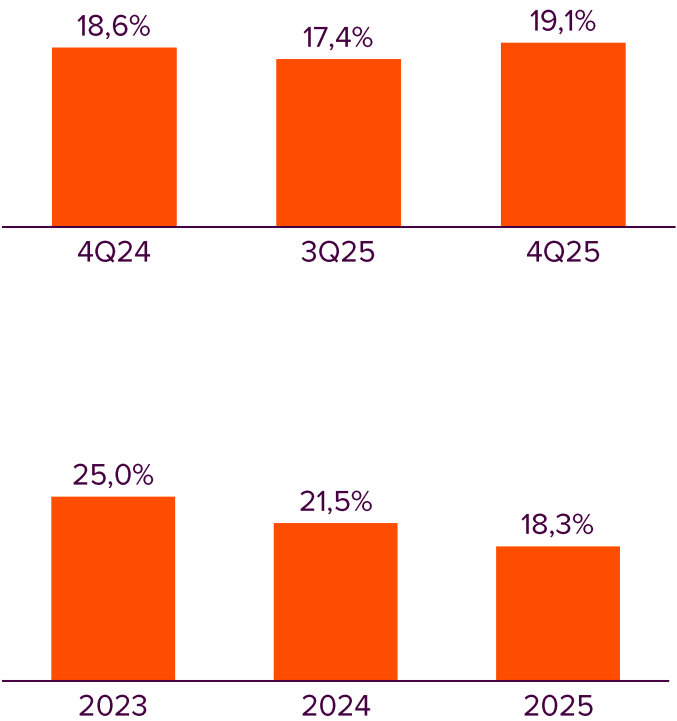
general & administrative expenses (ex-sop)
(% of net revenue)



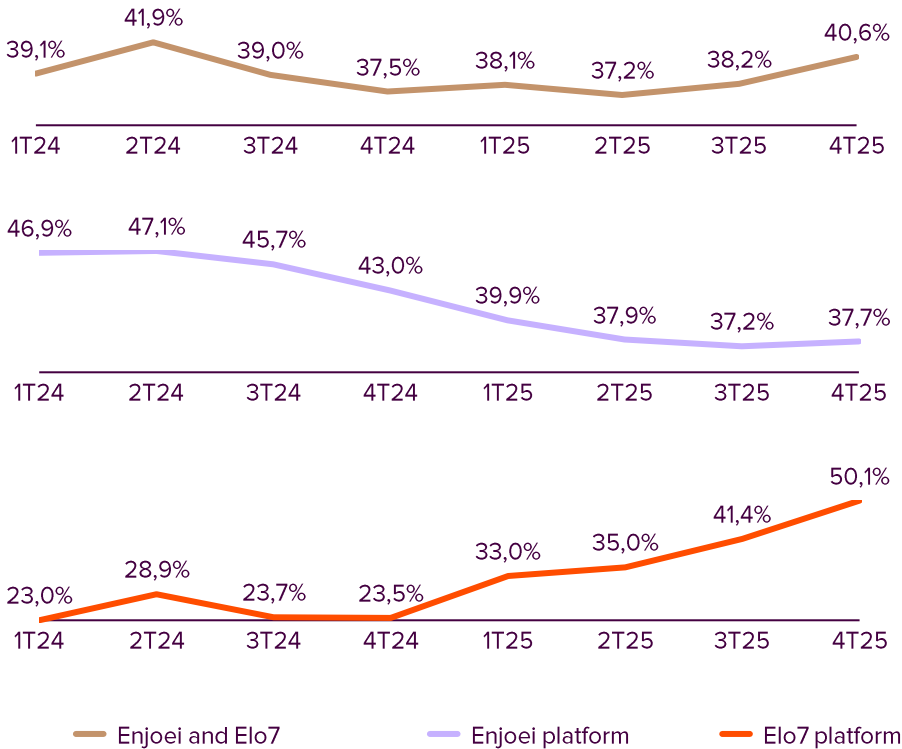
ENJOEI GROUP

Enjoei platform remains selective in customer acquisition

advertising expenses
(% of net revenue)



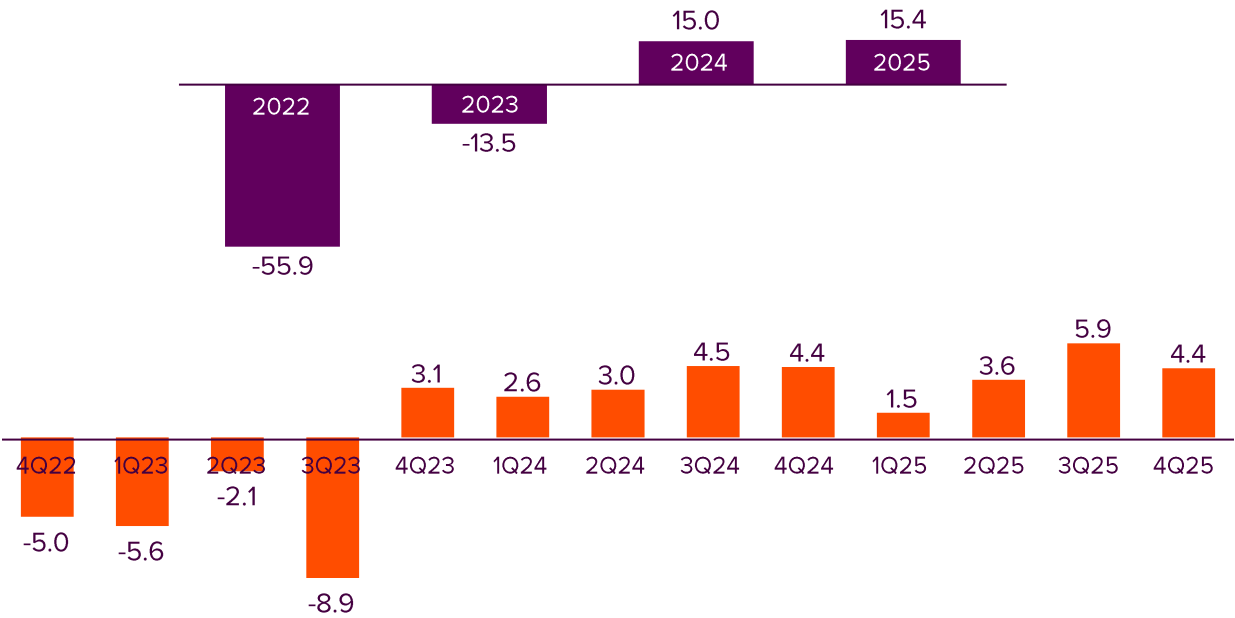
advertising + incentives (% gross billings)



ENJOEI GROUP

Record adjusted EBITDA of R\$ 15.4 million and cash generation of R\$ 11.6 million for the full year 2025

adjusted EBITDA¹
(R\$ million)



¹**EBITDA Adjustments:** 1) Stock Option Plan (SOP) compensation as per attachments; 2) Accounting recognition of disproportionate dividend payments relative to growth and losses, related to pre-closing results, in the amount of R\$ 1.9 million in 2Q24 – non-cash for Enjoei; 3) One-off expenses related to Elo7's corporate restructuring of 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) Non-cash expenses related to the settlement of the media-for-equity related party agreement, signed in 2020, totaling R\$ 7.0 million in 4Q23 and R\$ 239 thousand in 1Q24; 5) M&A consultancy and advisory expenses of R\$ 4.4 million in 4Q23 and R\$ 4.2 million in 1Q24. 6) Severance costs from the group restructuring in the amount of R\$ 2.4 million in 2Q25. Second installment of restructuring consultancy in the amount of R\$ 329 thousand in 2Q25. Physical stores internalization costs in the amount of R\$ 540 thousand in 2Q25. 7) First installment of restructuring consultancy in the amount of R\$ 329 thousand in 1Q25. 8) Retail business consultancy expenses in the amount of R\$ 688 thousand in 3Q25.

cash position and cash flow
(R\$ million)



4Q25

Our 2026 strategy focuses on boosting the growth of Enjoei platform through inventory diversification and maintaining capital discipline in maturing fronts, consolidating a more resilient and scalable ecosystem committed to delivering shareholder value.

ENJU3

B3 LISTED NM

TALK TO IR

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

Q&A



**ANA LU
MCLAREN**

chairwoman of the board



**TIÊ
LIMA**

ceo



**LEANDRO
MARCHESI**

cfo and iro