

enJOei

APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS

2T26



DESTAQUES 2T26

- ✖ **GMV recorde e aceleração da Plataforma Enjoei:** Resultado impulsionado pela evolução na experiência do usuário e tração de campanhas comerciais.
- ✖ **Salto no volume de uploads:** Alavancado por inovações como Upload com IA, Modo Grátis e novos incentivos à publicação.
- ✖ **Expansão e liquidez do inventário:** Aumento expressivo na oferta de itens na plataforma, fortalecendo a atratividade da marca.
- ✖ **EBITDA ajustado no campo positivo:** Retorno à rentabilidade refletindo maior eficiência operacional e disciplina financeira.
- ✖ **Normalização da estrutura:** Correção dos custos não recorrentes associados à descontinuidade do Elo7 e à readequação corporativa.
- ✖ **Foco no crescimento sustentável:** Execução disciplinada para converter continuamente o avanço do top line em maior margem e rentabilidade.

⚠ Importante – Reclassificação Elo7 (CPC 31): Para fins de comparabilidade, os resultados do trimestre atual e de todos os períodos comparativos apresentados foram reclassificados isolando a plataforma Elo7 (descontinuidade anunciada em 11/05/2026 via Fato Relevante) para a linha de “Resultado do período proveniente de operações descontinuadas”. A mudança garante uma base homogênea para as Operações Continuadas da Companhia e não altera o Resultado Líquido consolidado.



DESTAQUES 2T26

plataforma enjoei

+25,4%

GMV no trimestre
(R\$ 409,3 milhões)

★ Recorde histórico

R\$ 759,8 milhões nos 6M26

+24,3%

Receita líquida no trimestre
(R\$ 59,6 milhões)

R\$ 108,3 milhões nos 6M26

+19,0%

Lucro bruto no trimestre
(R\$ 30,1 milhões)

R\$ 55,4 milhões nos 6M26

+R\$ 4,7 MM

Resultado financeiro
líquido no trimestre
(R\$ 6,1 milhões)

R\$ 12,0 milhões nos 6M26

+19,5%

Itens transacionados
no trimestre
(2,2 milhões)

3,9 milhões nos 6M26

+4,0%

Receita líquida por item
transacionado no trimestre
(R\$ 27,69)

R\$27,46 nos 6M26

enjoei consolidado

+R\$ 3,6 MM

EBITDA Ajustado
no trimestre¹
(R\$ 1,6 milhão)

R\$ 182,0 MM

Posição de liquidez ao
final do trimestre



As variações acima representam o comparativo com o segundo trimestre de 2025, com exceção do EBITDA ajustado, que foi comparado com o 1T26;

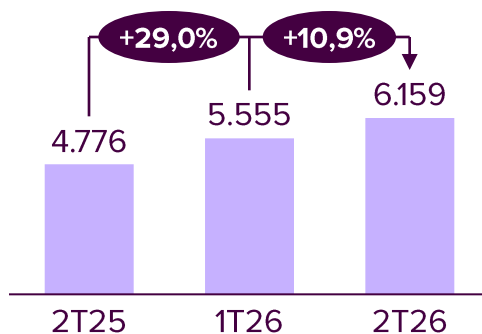
¹ Considera plataforma Enjoei e Lojas Físicas, conforme reclassificação CPC 31 de operações descontinuadas;

MODO GRÁTIS + UPLOAD COM IA

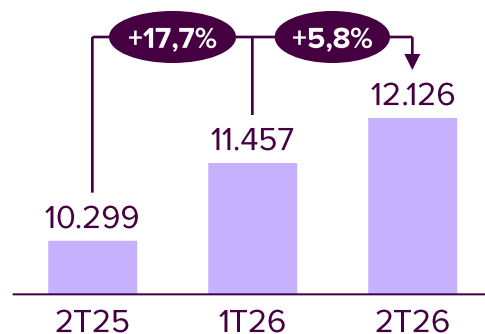
novidades produtos

- ✖ **Inovações e incentivos para Vendedores:** Upload por IA, missões “publique e ganhe” e modelo sem comissão, rentabilizado via tarifas para compradores, Envio Protegido e receita de juros.
- ✖ **Recorde em uploads:** 6,2 milhões no trimestre, com crescimento de 29,0% vs. 2T25.
- ✖ **Eficiência Operacional:** Maior extração de valor dos usuários e otimização da mídia de aquisição de vendedores.
- ✖ **Engajamento dos compradores:** Crescimento na recorrência e no GMV por comprador, impulsionado por campanhas promocionais (datas duplas e meio de mês).

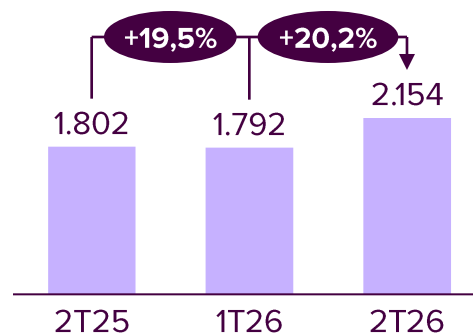
uploads
(em milhares)



inventário - itens disponíveis
(em milhares)



itens transacionados
(em milhares)

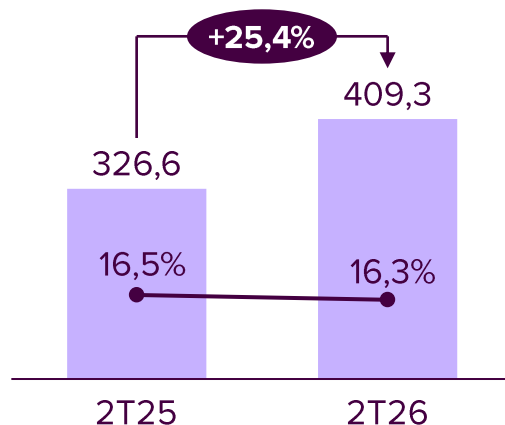


PLATAFORMA ENJOEI

Avanços na experiência do vendedor e campanhas de engajamento impulsionam recorde de GMV no trimestre

GMV

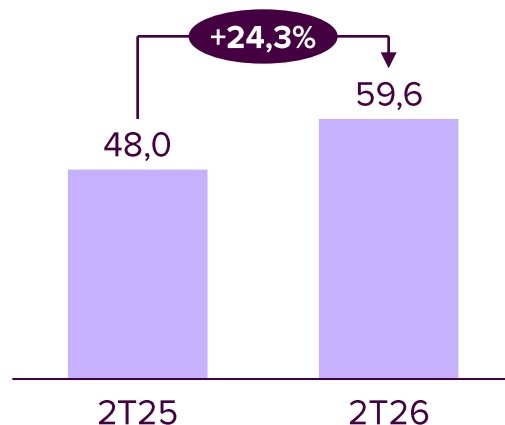
(em R\$ milhões)



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

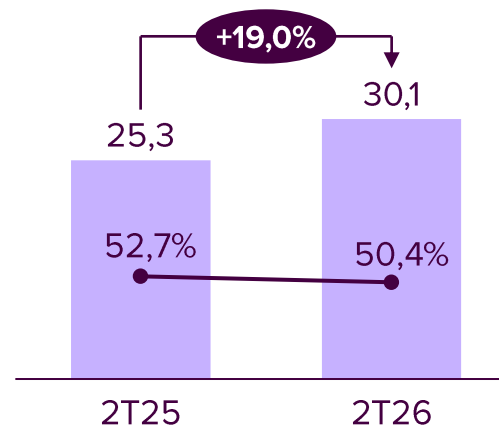
receita líquida

(em R\$ milhões)



lucro bruto

(em R\$ milhões)



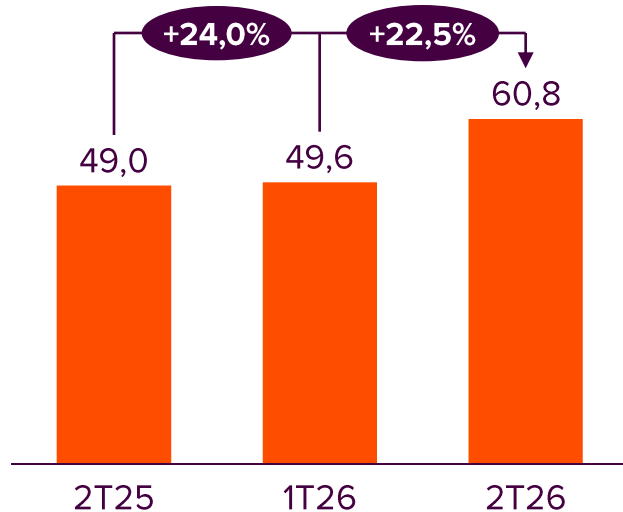
—●— margem bruta (% lucro bruto/receita líquida)



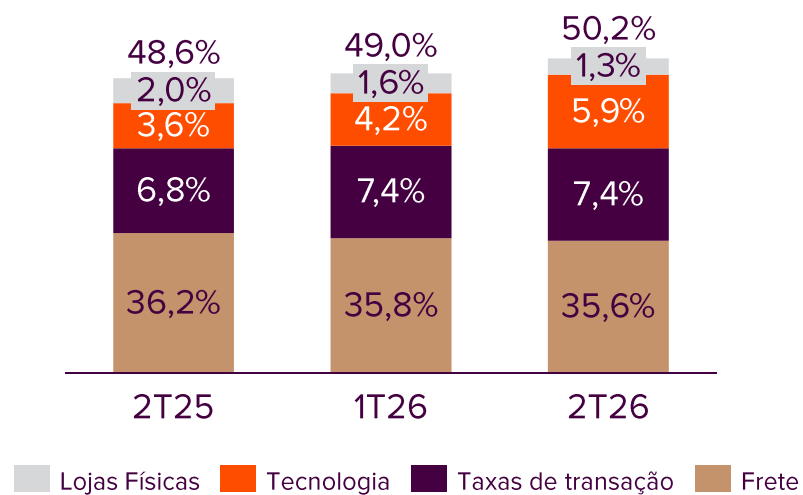
ENJOEI CONSOLIDADO

Crescimento anual de **48,1%** na receita líquida por usuário
comprova sucessivo ganho de monetização na base recorrente

receita líquida
(em R\$ milhões)



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

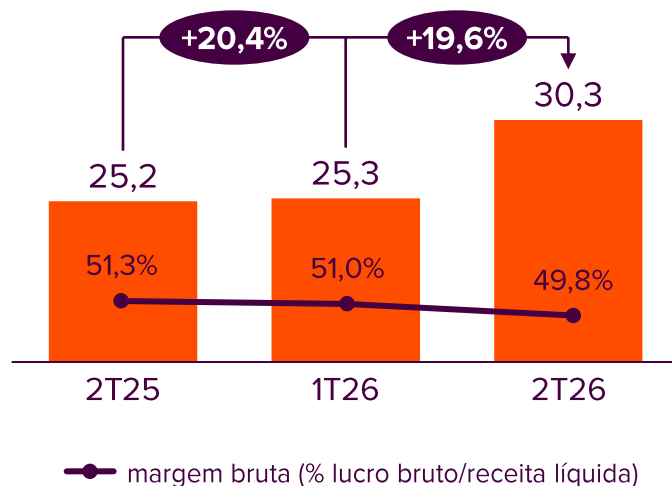


ENJOEI CONSOLIDADO

Aumento anual das despesas reflete perda de escala do Elo7, que começa a ser diluído pelo crescimento do Enjoie

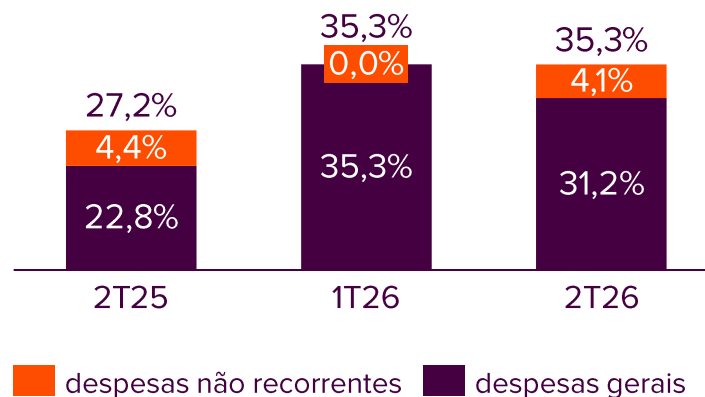
lucro bruto

(em R\$ milhões)



despesas gerais & administrativas (ex-sop)

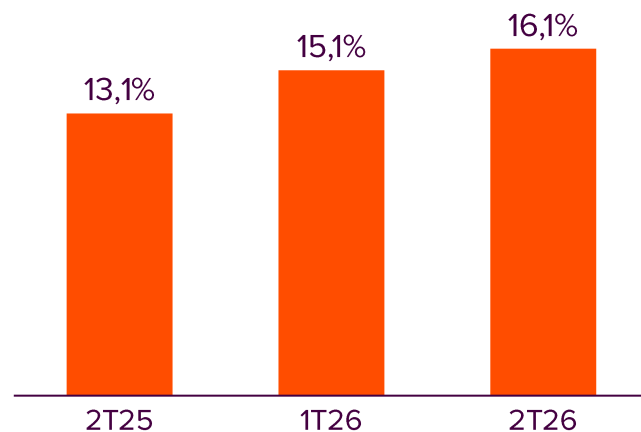
(em % receita líquida)



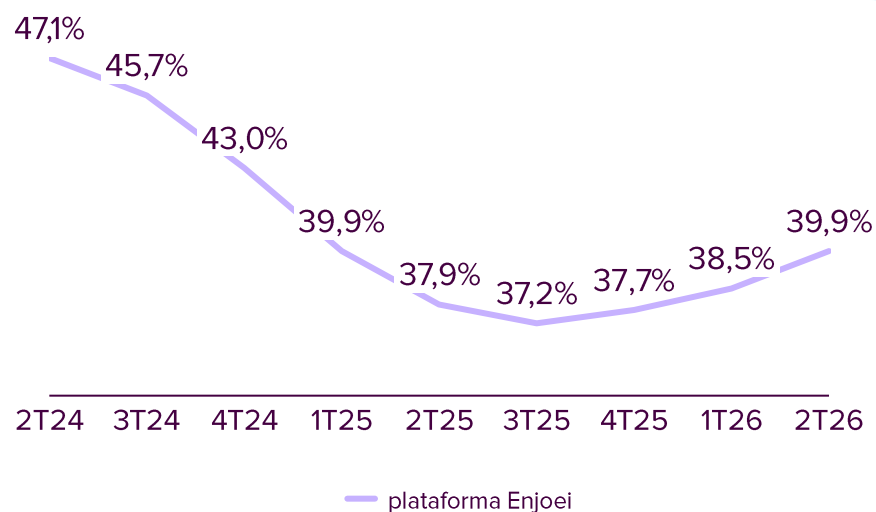
ENJOEI CONSOLIDADO

Aumento dos investimentos em marketing se deve aos retornos satisfatórios obtidos nas campanhas e divulgação do modo grátis

despesas publicitárias
(em % receita líquida)



marketing + incentivos
(% gross billings)

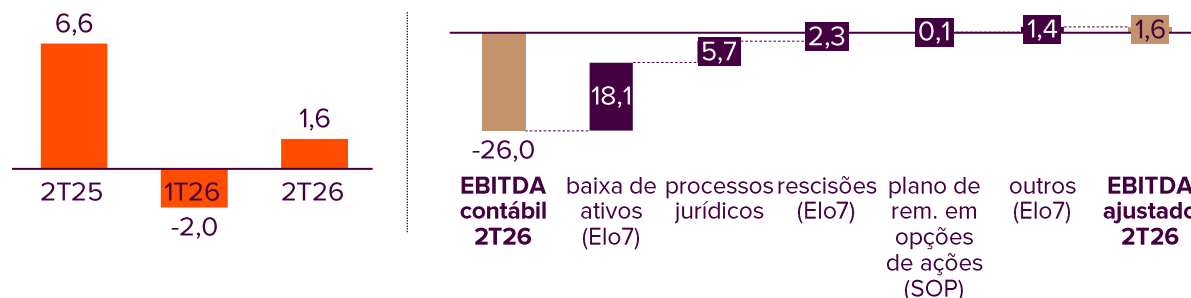


ENJOEI CONSOLIDADO

Operações continuadas geram caixa operacional líquido de R\$ 2,8 milhões no trimestre

EBITDA ajustado¹

(em R\$ milhões)



posição e fluxo de caixa

(em R\$ milhões)



1) Plano de remuneração em opções de ações (SOP) conforme anexos; 2) 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. 3) Efeitos da descontinuidade do Elo7: Baixa de ativos (mais valia e ágio), rescisões, e antecipação de licenças de software e nuvem no 2T26. 4) processos jurídicos relativos ao encerramento de contingência de ISS (Prefeitura de SP) no valor de R\$ 18,6 milhões, liquidada por R\$ 5,7 milhões via programa de regularização fiscal.



2T26

Nossa estratégia para o segundo semestre de 2026 foca em sustentar o crescimento da plataforma Enjoei, expandir progressivamente a rentabilidade e capturar os benefícios de uma estrutura mais simples, reduzindo fricções e ampliando a liquidez para consolidar um ecossistema mais ágil, rentável e gerador de valor ao acionista.

ENJU

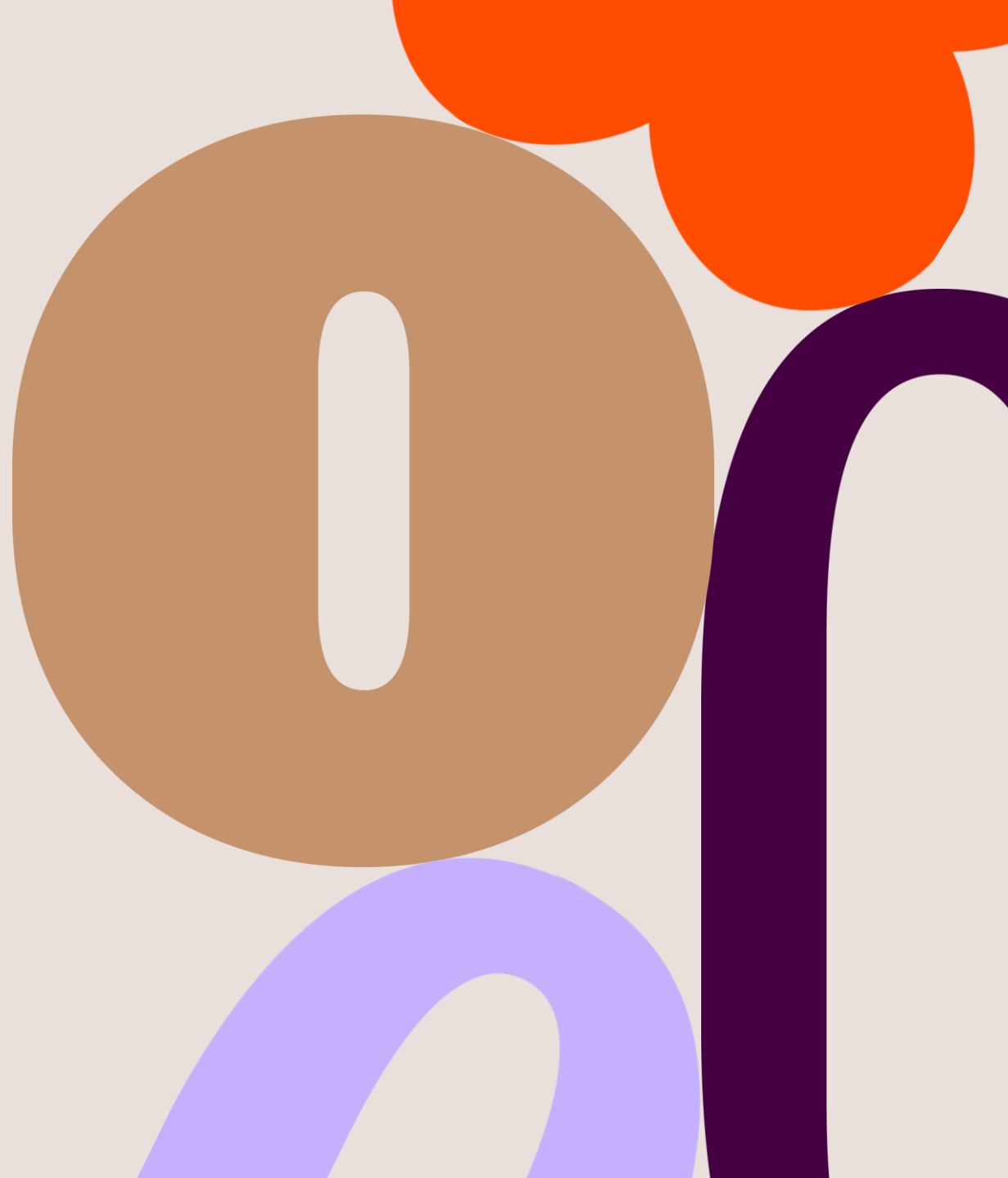
B3 LISTED

IGC B3 IGC-NM B3 ITAG B3

FALE COM O RI

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

enjoei



Q&A

enjoei



**ANA LU
MCLAREN**

presidente do conselho
de administração



**TIÊ
LIMA**

ceo



**LEANDRO
MARCHESI**

cfo e dri

RESULTS
PRESENTATION
2026

enJOei



HIGHLIGHTS 2026

- ✖ **Record GMV and acceleration of the Enjoei Platform:**

Performance driven by enhancements in user experience and strong traction from commercial campaigns.

- ✖ **Surge in upload volume:** Leveraged by innovations such as AI-powered Upload, Free Mode, and new listing incentives.

- ✖ **Inventory expansion and liquidity:** Significant increase in platform item supply, strengthening brand attractiveness.

- ✖ **Positive Adjusted EBITDA:** Return to profitability reflecting higher operational efficiency and financial discipline.

- ✖ **Structure normalization:** Normalization of non-recurring costs associated with the discontinuation of Elo7 and corporate restructuring.

- ✖ **Focus on sustainable growth:** Disciplined execution to continuously translate top-line growth into higher margins and profitability.

⚠ Important – Elo7 Reclassification (CPC 31): For comparability purposes, the results for the current quarter and all comparative periods presented have been reclassified, isolating the Elo7 platform (discontinuation announced on May 11, 2026, via Material Fact) into the line item "Income for the period from discontinued operations". This change ensures a consistent basis for the Company's Continuing Operations and does not alter consolidated Net Income.



HIGHLIGHTS 2026

enjoei platform

+25.4%

GMV in the quarter
(R\$ 409.3 million)

★ All-time high

R\$ 759.8 million in 6M26

+24.3%

Net revenue in the quarter
(R\$ 59.6 million)

R\$ 108.3 million in 6M26

+19.0%

Gross profit in the quarter
(R\$ 30.1 million)

R\$ 55.4 million in 6M26

+R\$ 4.7 MM

Net financial result
in the quarter
(R\$ 6.1 million)

R\$ 12.0 million in 6M26

+19.5%

Items traded
in the quarter
(2.2 million)

3.9 million in 6M26

+4.0%

Net Revenue per item
traded in the quarter
(R\$ 27.69)

R\$27.46 in 6M26

consolidated enjoei

+R\$ 3.6 MM

Adjusted EBITDA
in the quarter¹
(R\$ 1.6 million)

R\$ 182.0 MM

Liquidity Position at
the end of the quarter



The variations above represent the comparison with the second quarter of 2025 (2Q25), with the exception of Adjusted EBITDA, which was compared to 1Q26;

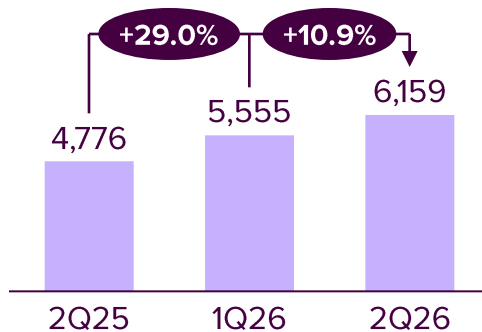
¹ Includes Enjoei Platform and Physical Stores, as per CPC 31 reclassification of discontinued operations.

FREE MODE + UPLOAD WITH AI

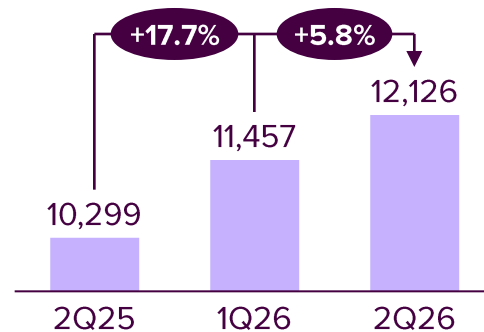
product updates

- ❖ **Innovations and incentives for Sellers:** AI-powered upload, “publish and earn” missions, and a zero-commission model monetized through buyer fees, Protected Shipping (Envio Protegido), and interest income.
- ❖ **Record in uploads:** 6.2 million in the quarter, representing a 29.0% growth vs. 2Q25.
- ❖ **Operational Efficiency:** Higher value extraction per user and optimization of seller acquisition media.
- ❖ **Buyer engagement:** Growth in repeat purchases and GMV per buyer, driven by promotional campaigns (double-digit sales dates and mid-month campaigns).

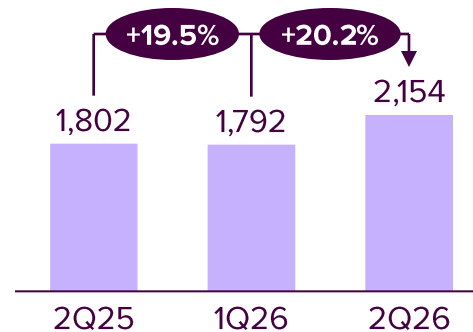
uploads
(thousand)



inventory – available items
(thousand)



Items traded
(thousand)

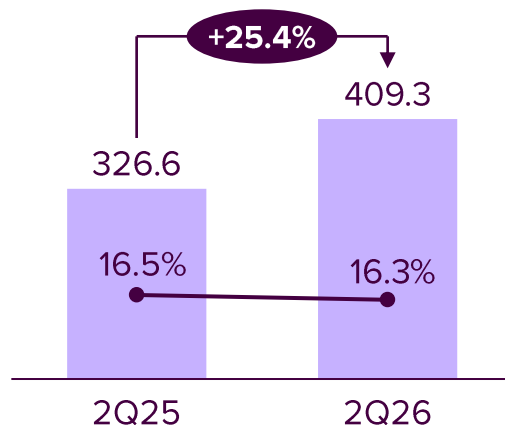


ENJOIE PLATFORM

Advances in seller experience and engagement campaigns drive record quarterly GMV

GMV

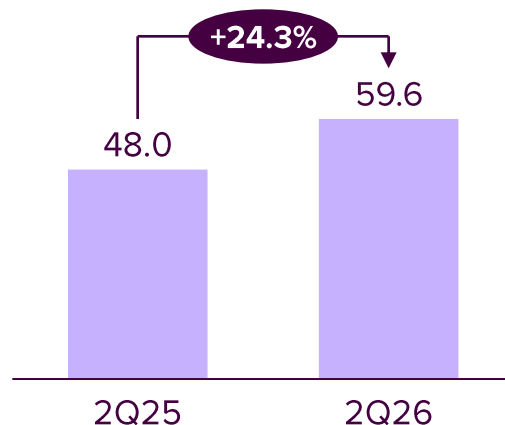
(R\$ million)



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

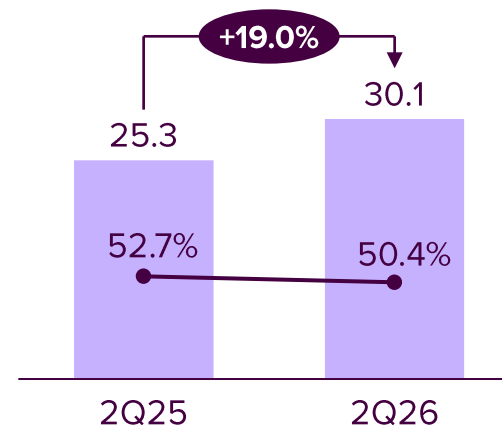
net revenue

(R\$ million)



gross profit

(R\$ million)



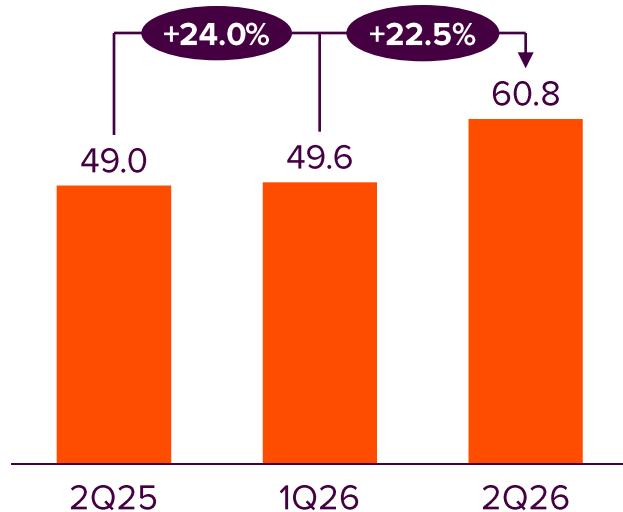
—●— gross margin (% gross profit/net revenue)



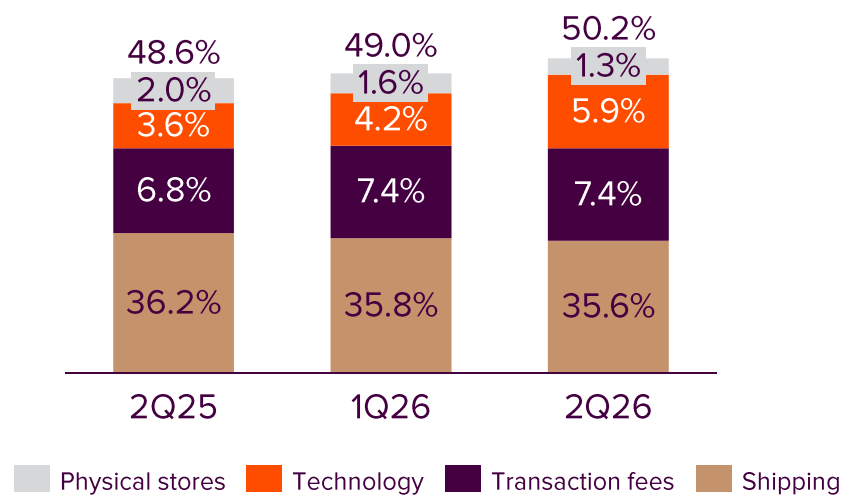
CONSOLIDATED ENJOEI

48.1% YoY net revenue growth per user demonstrates consistent monetization gains across the active cohort

net revenue
(R\$ million)



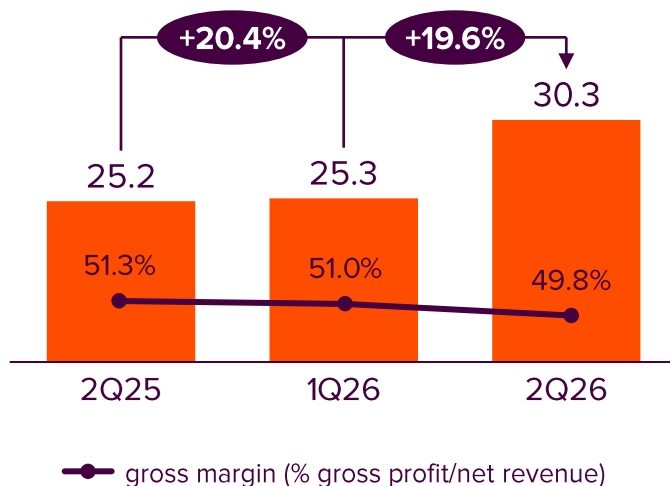
**cost of sol and services rendered
e dos produtos vendidos**
(% of net revenue)



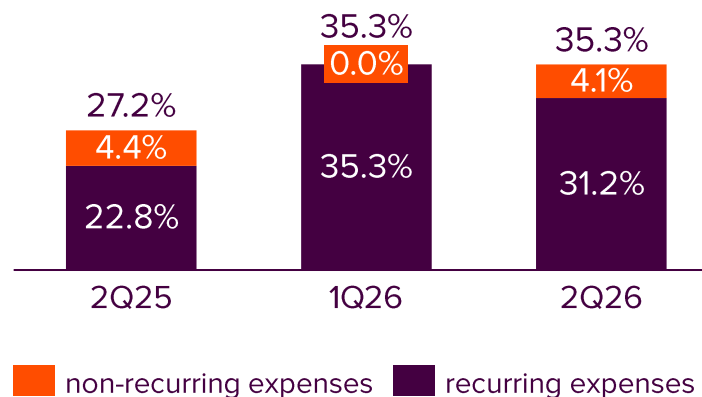
CONSOLIDATED ENJOEI

YoY increase in expenses reflects Elo7's loss of scale, which is beginning to be offset by Enjoei's growth

gross profit (R\$ million)



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

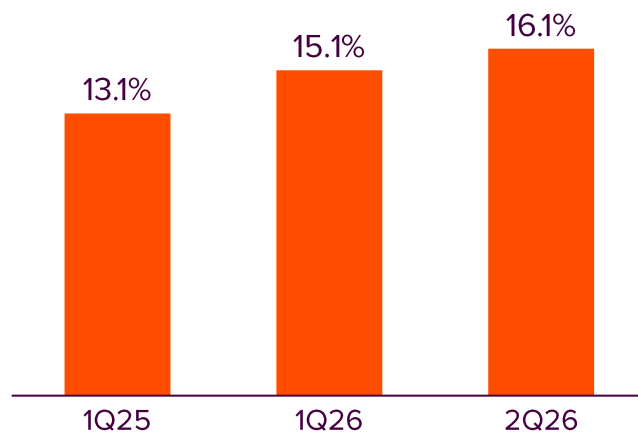


CONSOLIDATED ENJOEI

Increased marketing investments were driven by satisfactory returns on promotional campaigns and the promotion of the free mode

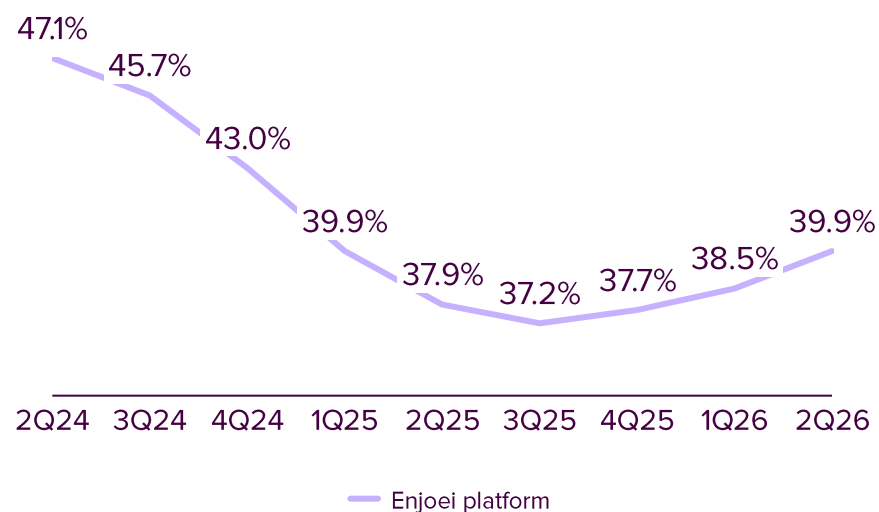
advertising expenses

(% of net revenue)



marketing + incentives

(% of gross billings)

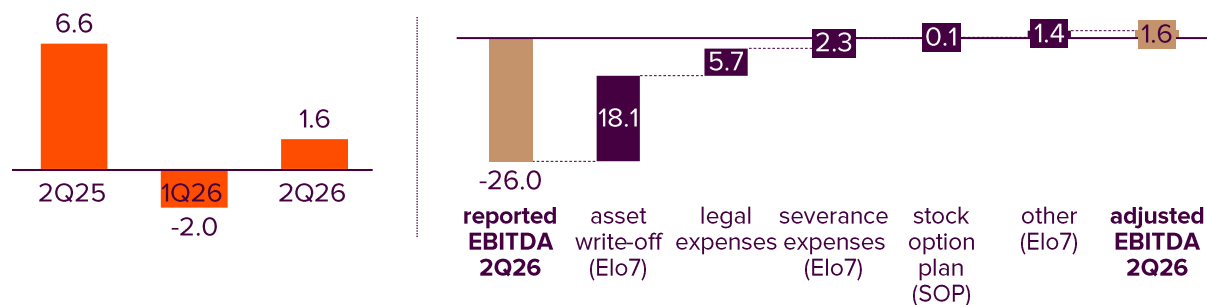


CONSOLIDATED ENJOEI

Continuing operations generate net operating cash flow of R\$ 2.8 million in the quarter

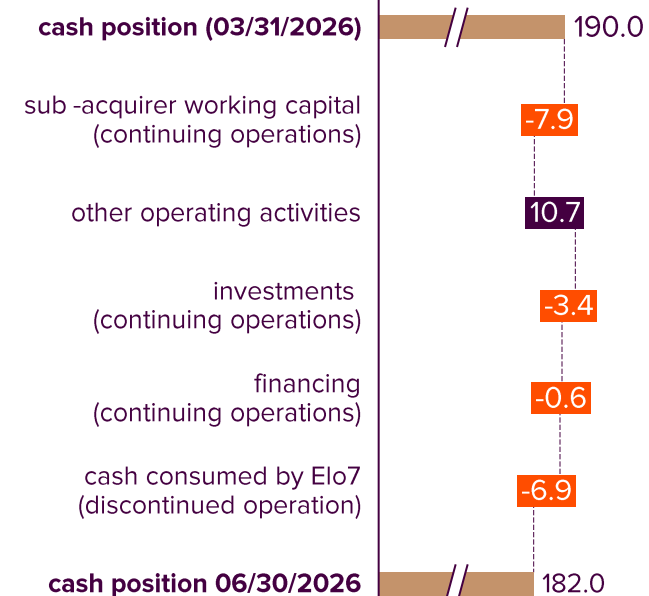
adjusted EBITDA¹

(R\$ million)



cash position and cash flow

(R\$ million)



¹EBITDA adjustments: 1) Share-based compensation plan (SOP), as detailed in the exhibits; 2) Severance costs related to the Group's restructuring totaling R\$ 2.4 million in 2Q25. Second installment of restructuring consulting fees of R\$ 329 thousand in 2Q25. Costs of internalizing physical stores of R\$ 540 thousand in 2Q25. 3) Effects of the discontinuation of Elo7: write-off of assets (fair value and goodwill), severance costs, and accelerated amortization of software and cloud licenses in 2Q26. 4) Legal proceedings related to the settlement of an ISS (municipal services tax) contingency (City of São Paulo) in the amount of R\$ 18.6 million, settled for R\$ 5.7 million through a tax regularization program.



2026

Our strategy for the second half of 2026 focuses on sustaining growth on the Enjoei platform, progressively expanding profitability, and capturing the benefits of a leaner structure, reducing friction and enhancing liquidity to consolidate a more agile, profitable, and shareholder value-generating ecosystem.

ENJU

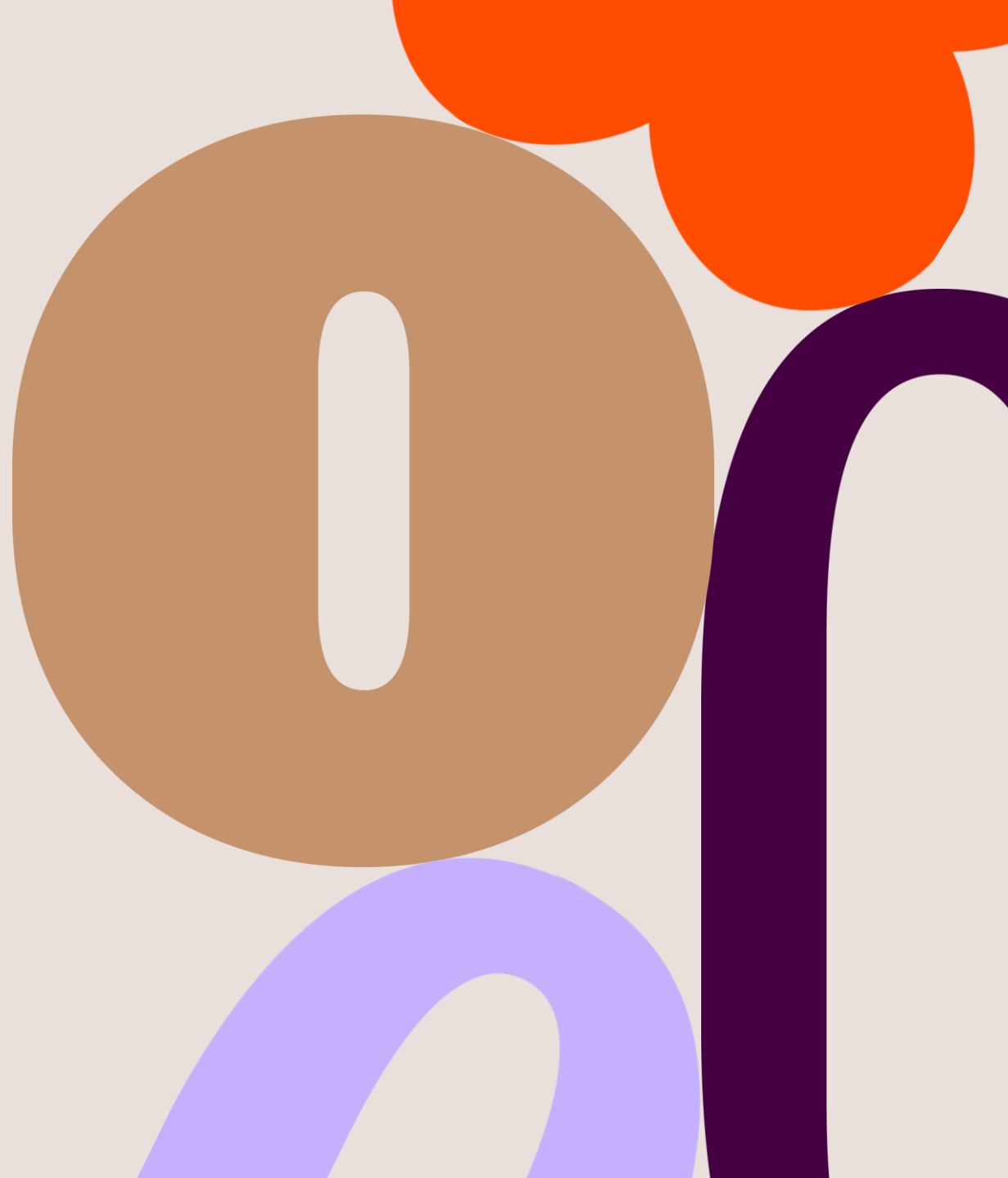
B3 LISTED

IGC B3 IGC-NM B3 ITAG B3

IR CONTACT

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

enjoei



Q&A

enJOEI



**ANA LU
MCLAREN**

chairwoman of the board



**TIE
LIMA**

ceo



**LEANDRO
MARCHESI**

cfo and iro