

APRESENTAÇÃO
DE RESULTADOS

4T25

enjoei



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

enJoi

+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.

elo7

-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

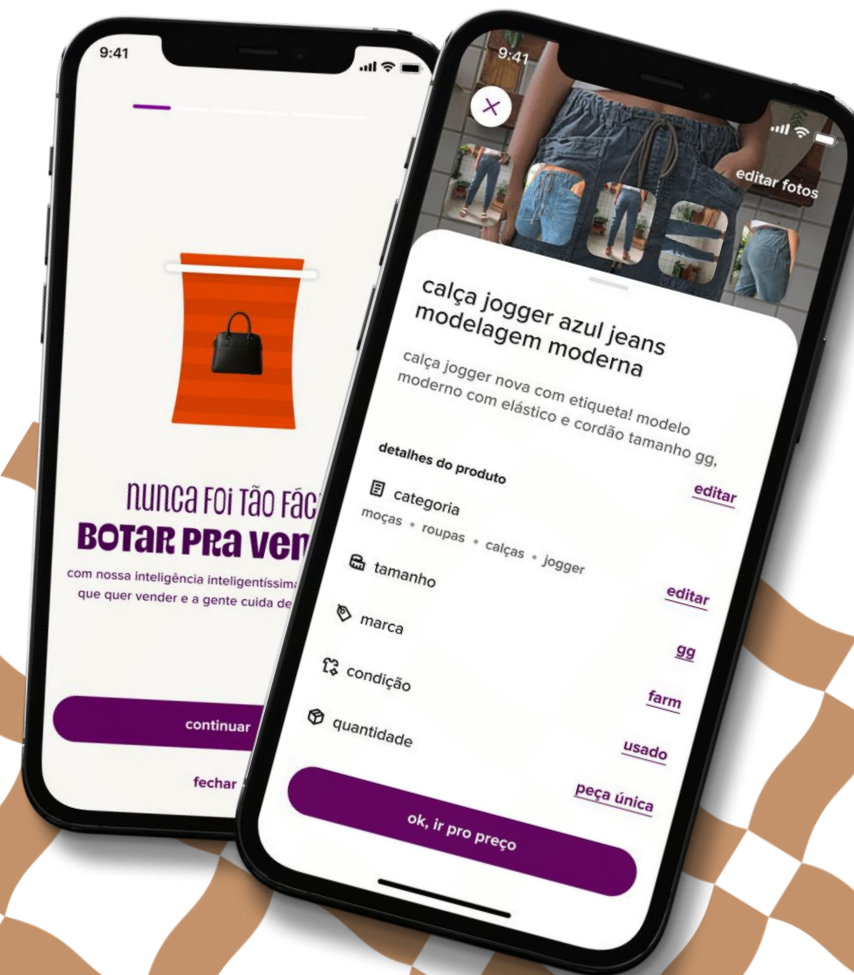
- **Fechamento de 2025:** 7 unidades operacionais, sendo 3 próprias e 4 franqueadas (incluindo uma operação temporária)
- **Inaugurações no primeiro trimestre de 2026:** Santos (1) e Sorocaba (1), aumentando a capilaridade da Companhia no estado de São Paulo;
- **Status atual do canal offline:** 12 unidades 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.



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.

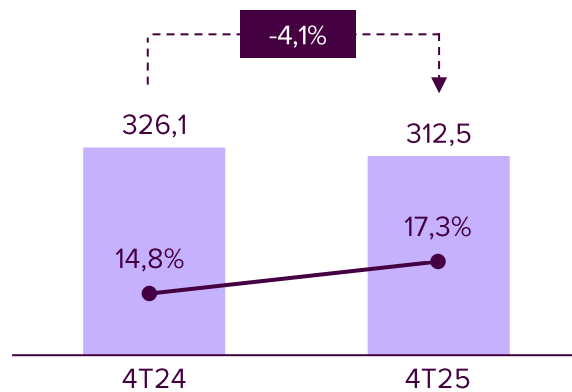


PLATAFORMA ENJOEI

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

GMV

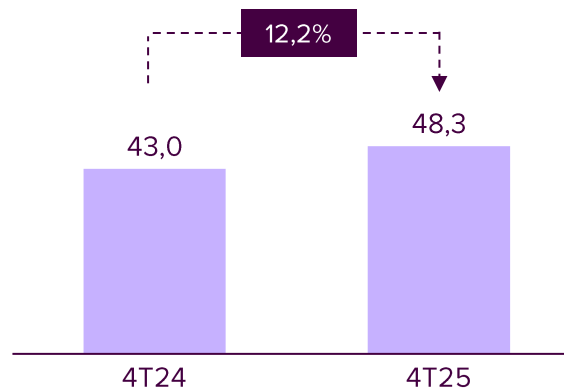
(em milhões)



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

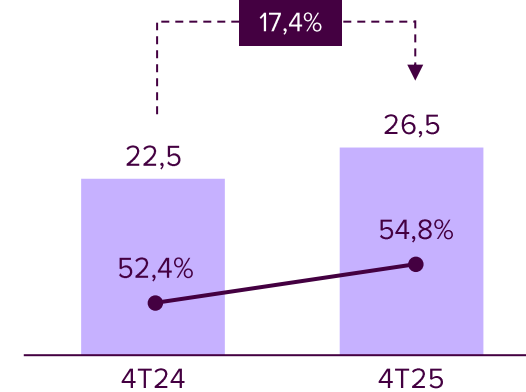
receita líquida

(em milhões)



lucro bruto

(em milhões)



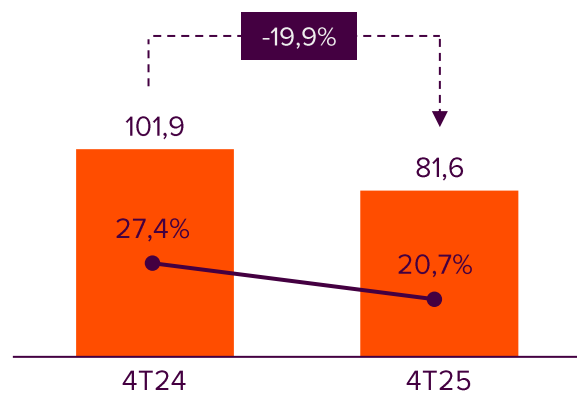
●—● margem bruta (lucro bruto/receita líquida)

PLATAFORMA **ELO7**

Ano de ajustes estruturais
e com nova identidade visual

GMV

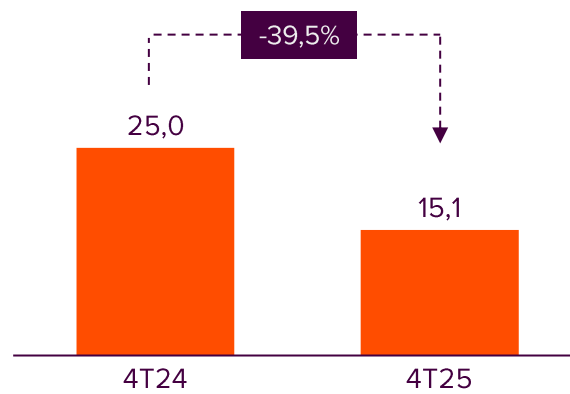
(em milhões)



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

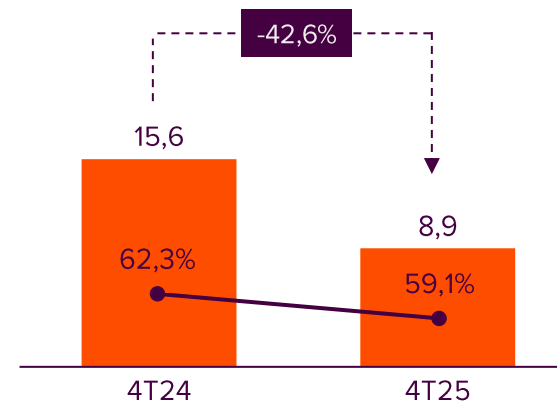
receita líquida

(em milhões)



lucro bruto

(em milhões)



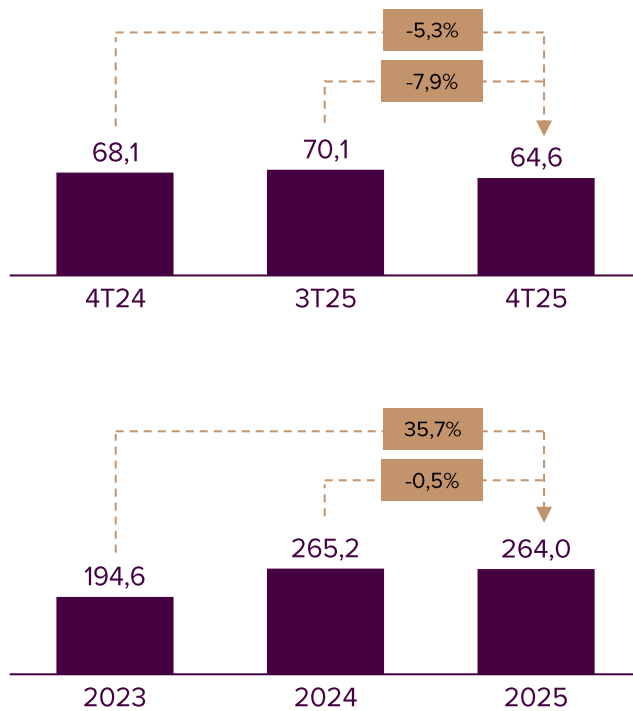
●—● margem bruta (lucro bruto/receita líquida)

GRUPO ENJOEI

Trajetória de eficiência, priorizando rentabilidade em detrimento de volumes subsidiados

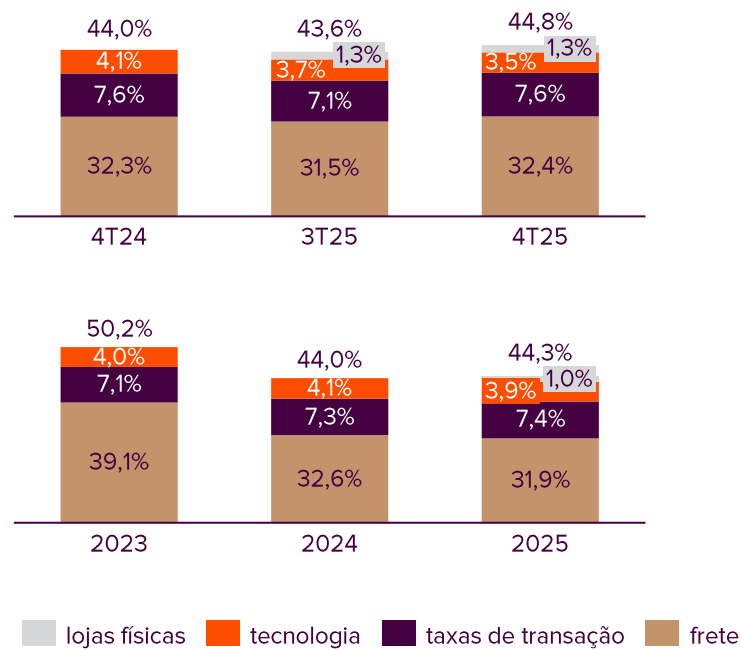
receita líquida

(em R\$ milhões)



custo dos serviços prestados e dos produtos vendidos

(em % da receita líquida)

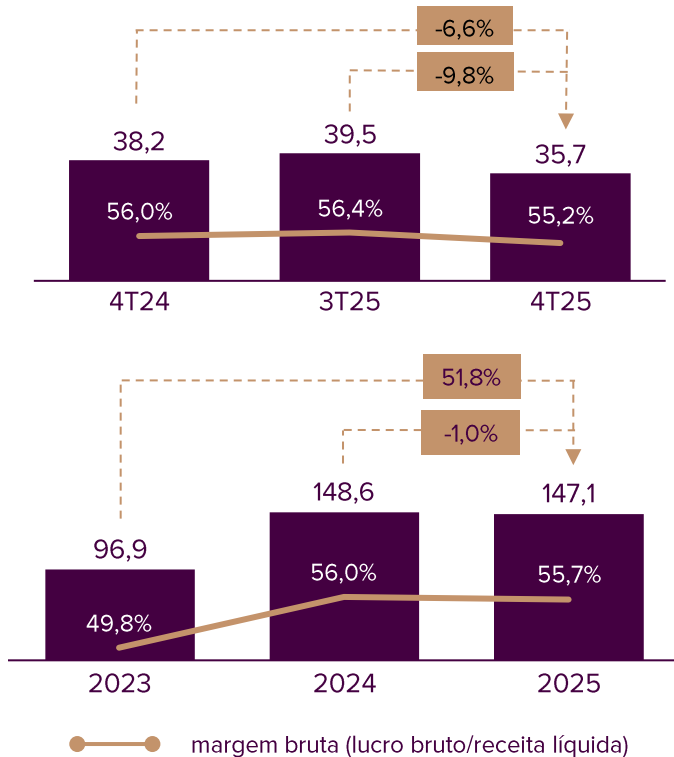


GRUPO ENJOEI

Trajetória de eficiência, priorizando rentabilidade em detrimento de volumes subsidiados

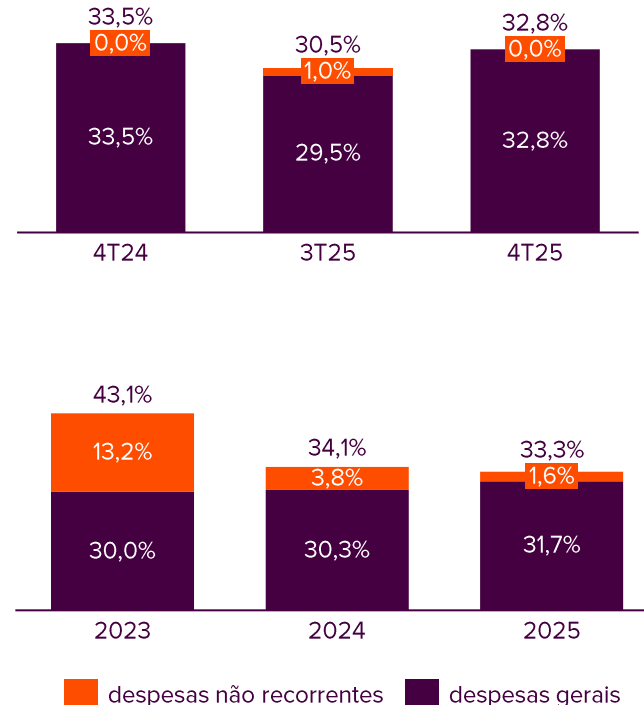
lucro bruto

(em R\$ milhões)



despesas gerais & administrativas (ex-sop)

(em % receita líquida)

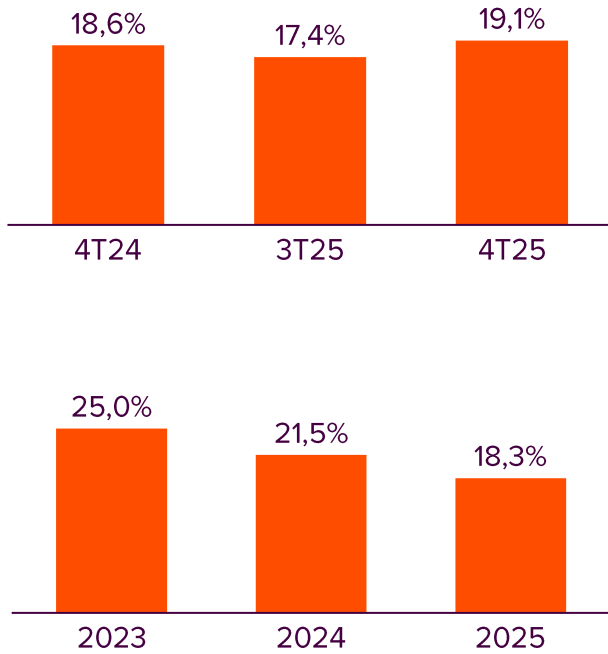


GRUPO ENJOEI

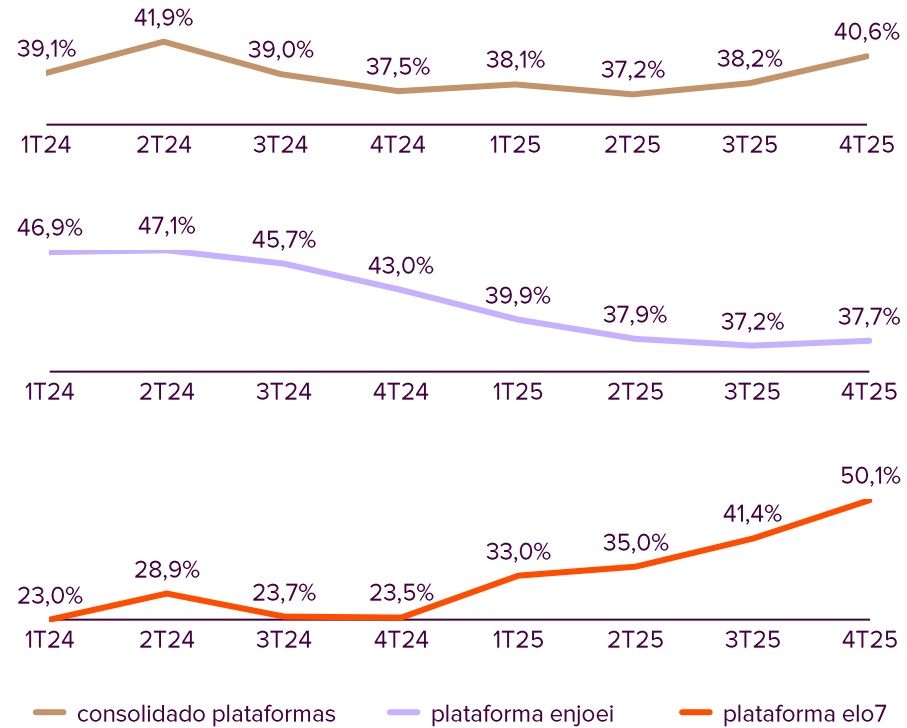
Plataforma enjoei segue seletiva na captação de clientes

despesas publicitárias

(em % receita líquida)



marketing + incentivos (% gross billings)

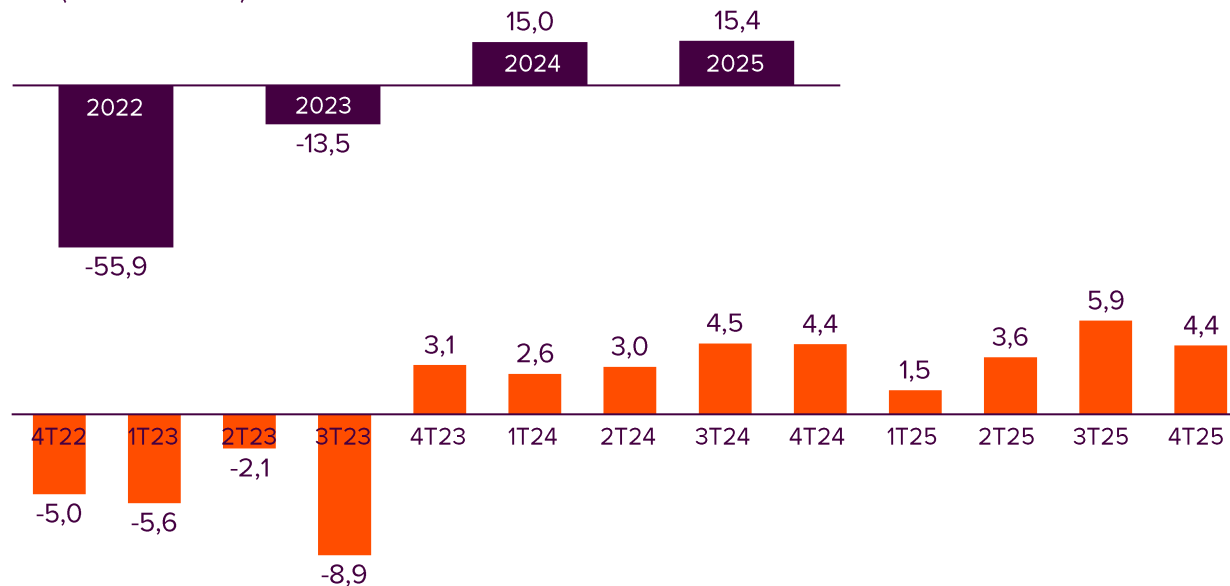


GRUPO ENJOEI

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

ebitda ajustado¹

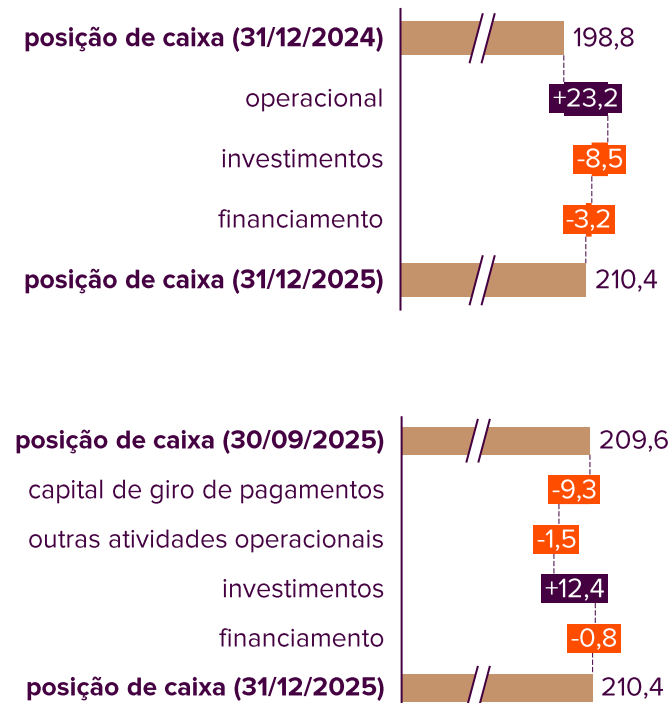
(em R\$ milhões)



¹Ajustes EBITDA: 1) plano de remuneração em opções de ações (SOP) conforme anexos; 2) Reconhecimento contábil do pagamento de dividendos desproporcionais ao crescimento e perda, 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