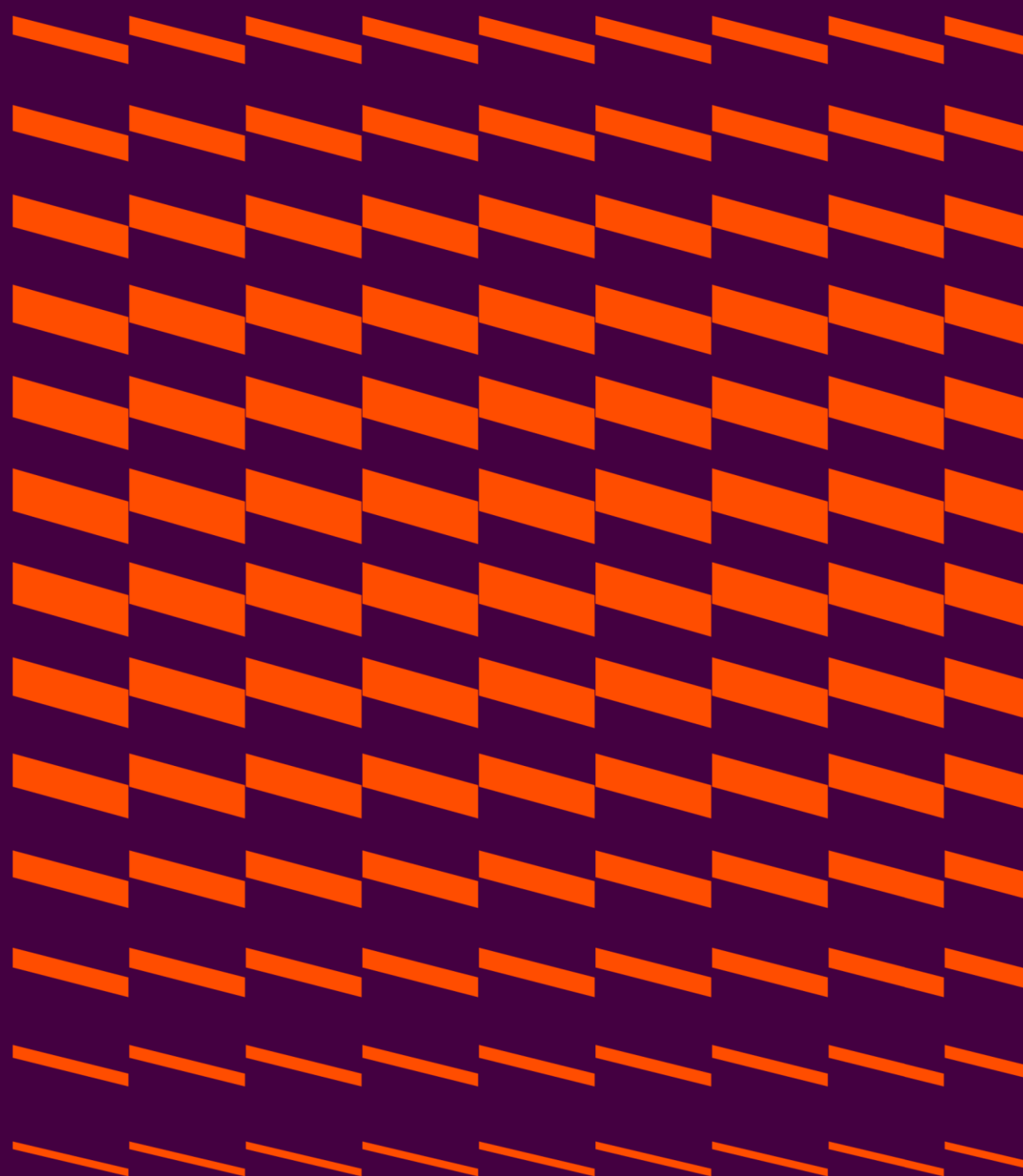


enjoei

# APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS

# 1T26



# DESTAQUES 1T26

## Grupo Enjoei

**+4,6%**

GMV no trimestre

R\$ 417,3 milhões

**+3,1%**

Receita líquida  
no trimestre

R\$ 62,6 milhões

**-2,9%**

Lucro bruto  
no trimestre

R\$ 33,6 milhões

**+273,8%**

Resultado financeiro  
líquido no trimestre

+ R\$ 4,4 milhões

**+7,4%**

Receita líquida por item  
transacionado no trimestre

R\$ 28,43

**+1,0%**

Lucro bruto por item  
transacionado no trimestre

R\$ 15,25

**+0,3 P.P.**

Take rate  
no trimestre

24,5%

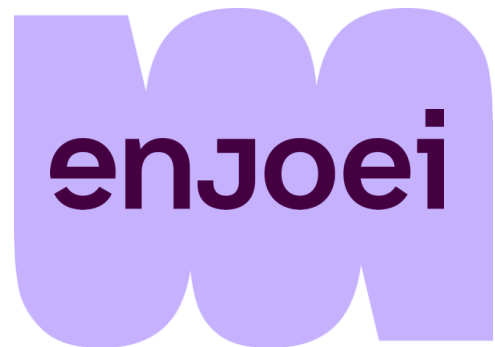
**R\$ 190,0 MM**

Posição de liquidez ao  
final do trimestre



# DESTAQUES 1T26

## Plataformas



**+12,4%**

GMV no trimestre

R\$ 350,5 milhões

★ Recorde histórico

**+18,8%**

Receita Líquida no trimestre

R\$ 48,7 milhões

**+17,8%**

Lucro bruto no trimestre

R\$ 25,3 milhões



**-23,6%**

GMV no trimestre

R\$ 66,8 milhões

**-33,5%**

Receita líquida no trimestre

R\$ 13,0 milhões

**-36,5%**

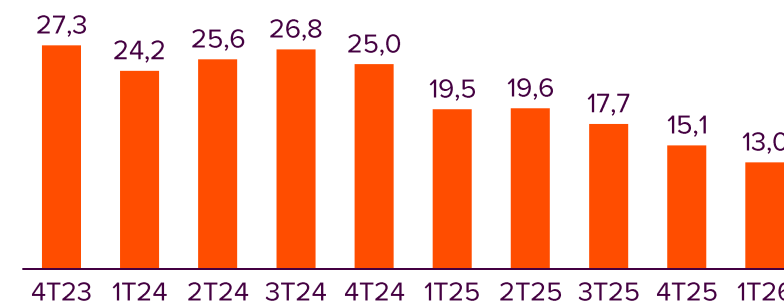
Lucro bruto no trimestre

R\$ 8,3 milhões

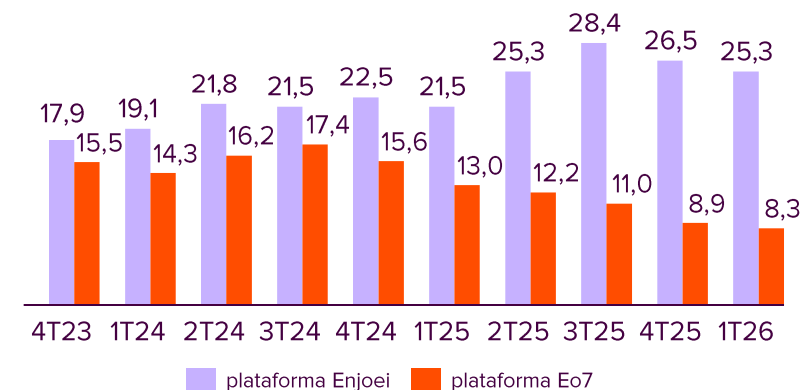
# DESCONTINUIDADE **ELO7**

- Decisão Estratégica:** Reforçar a disciplina na alocação de capital e focar no negócio principal de maior potencial.
- Cenário Adverso:** Transformação do mercado, com disputa entre players globais e subsídios agressivos.
- Desafio Operacional:** Perda de escala e deterioração da receita, inviabilizando a absorção de custos fixos e novos investimentos.
- Priorização Estratégica:** Redução da complexidade operacional e direcionamento de capital para o desenvolvimento do Enjoei

Receita Líquida – Elo7 (em R\$ milhões)



Lucro Bruto – divergência de trajetória entre as plataformas Elo7 e Enjoei (R\$ em milhões)



# MODO GRÁTIS

Nova modalidade com isenção de comissão e tarifas para vendedores

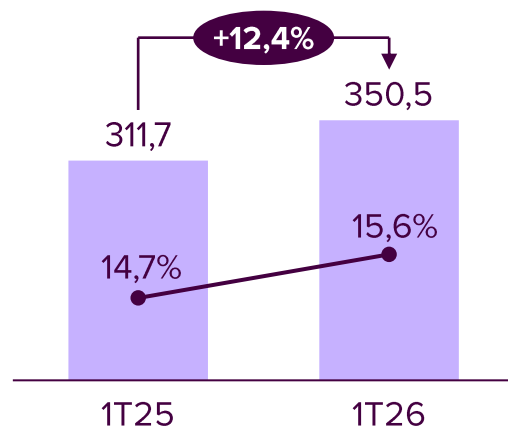
- ❖ **Captação de vendedores:** O modelo convida usuários novos e eventuais a utilizarem a plataforma
- ❖ **Atratividade para ticket elevados:** Itens que deixavam de ser anunciados em função da comissão variável, agora podem circular
- ❖ **Monetização:** Tarifa de Serviço para o comprador e oferta opcional de Envio Protegido para o vendedor.
- ❖ **Controle de Margem:** Limite de anúncios por usuário e restrição de incentivos.



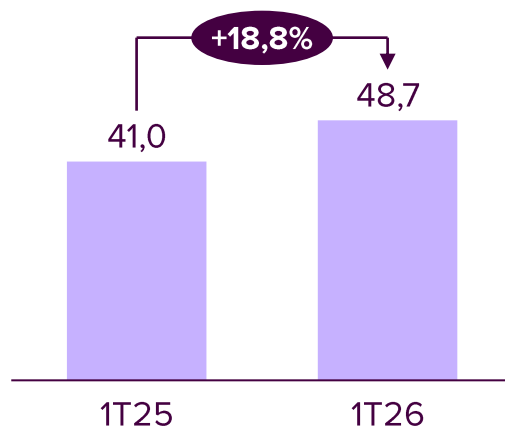
# PLATAFORMA ENJOEI

Iniciativas de fidelização e recorrência bem sucedidas impulsionam os resultados do trimestre

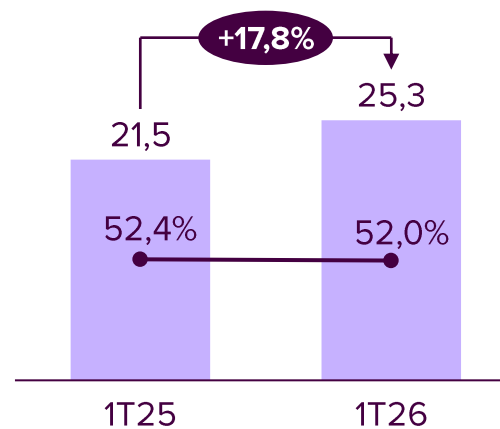
**GMV**  
(em milhões)



**receita líquida**  
(em milhões)



**lucro bruto**  
(em milhões)



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

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

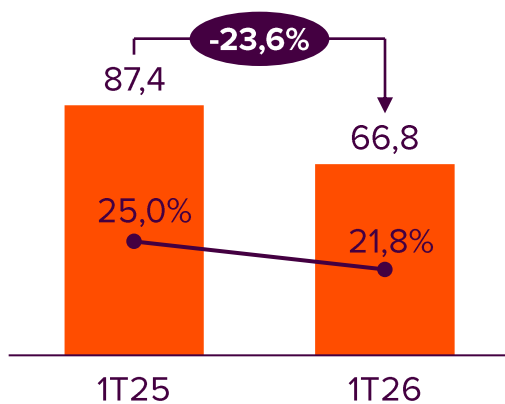


# PLATAFORMA ELO7

Descontinuidade da plataforma reafirma disciplina na alocação de capital

## GMV

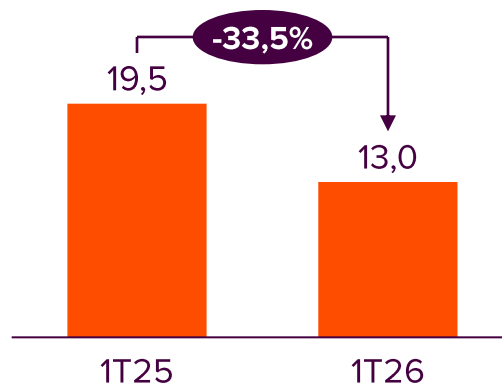
(em milhões)



● net take rate (% receita bruta/GMV)

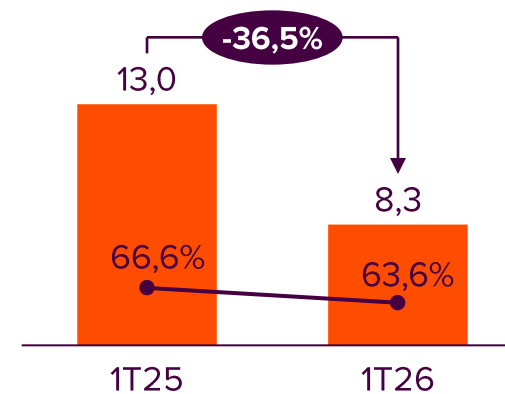
## receita líquida

(em milhões)



## lucro bruto

(em milhões)



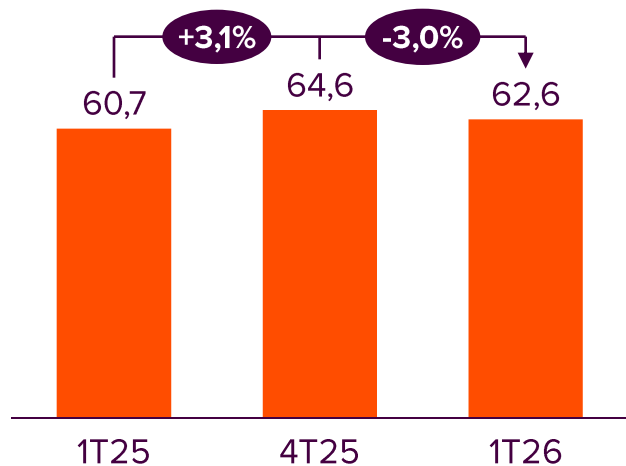
● margem bruta (% receita líquida/lucro bruto)



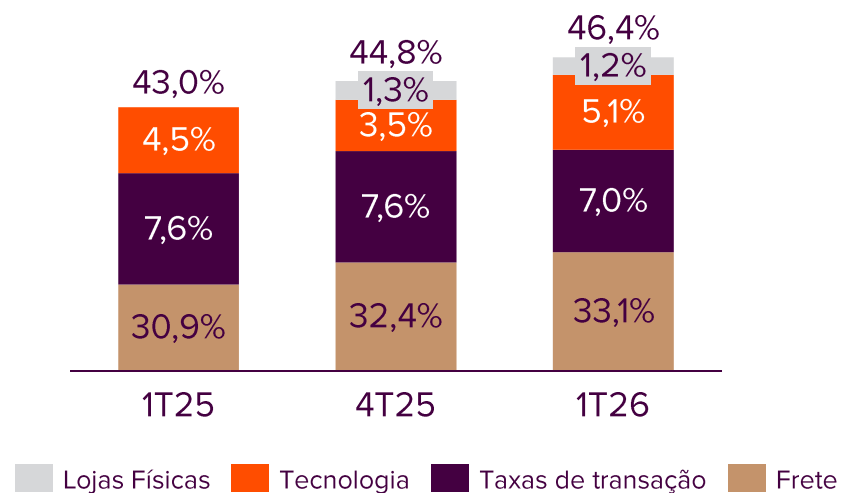
# GRUPO ENJOEI

## Impactos com a plataforma Elo7 e efeitos temporais de reconhecimento

**receita líquida**  
(em R\$ milhões)



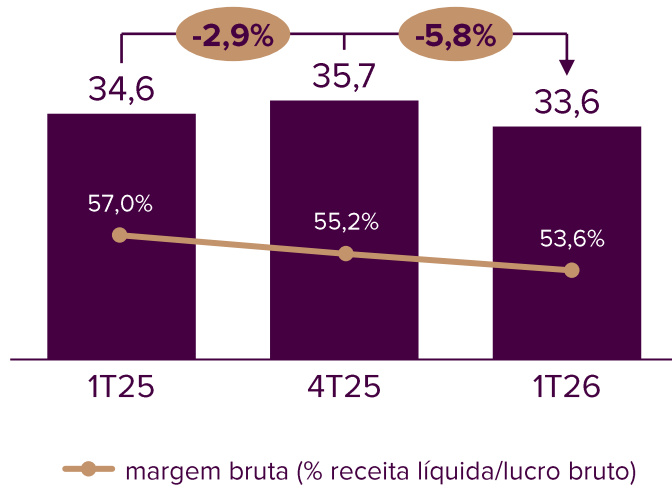
**custo dos serviços prestados e dos produtos vendidos**  
(em % da receita líquida)



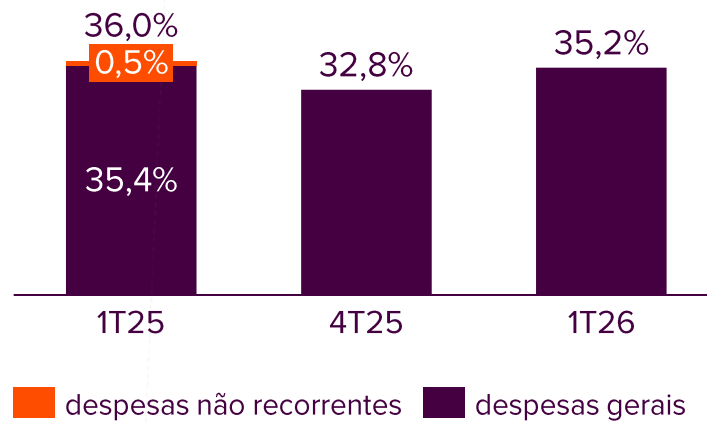
# GRUPO ENJOEI

## Impactos com a plataforma Elo7 e efeitos temporais de reconhecimento

### lucro bruto (em R\$ milhões)



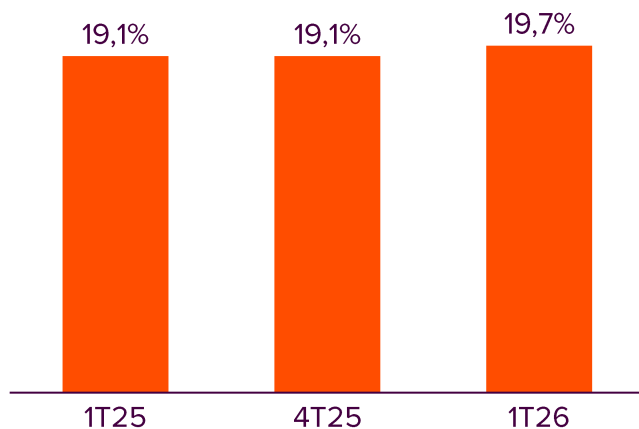
### despesas gerais & administrativas (ex-sop) (em % receita líquida)



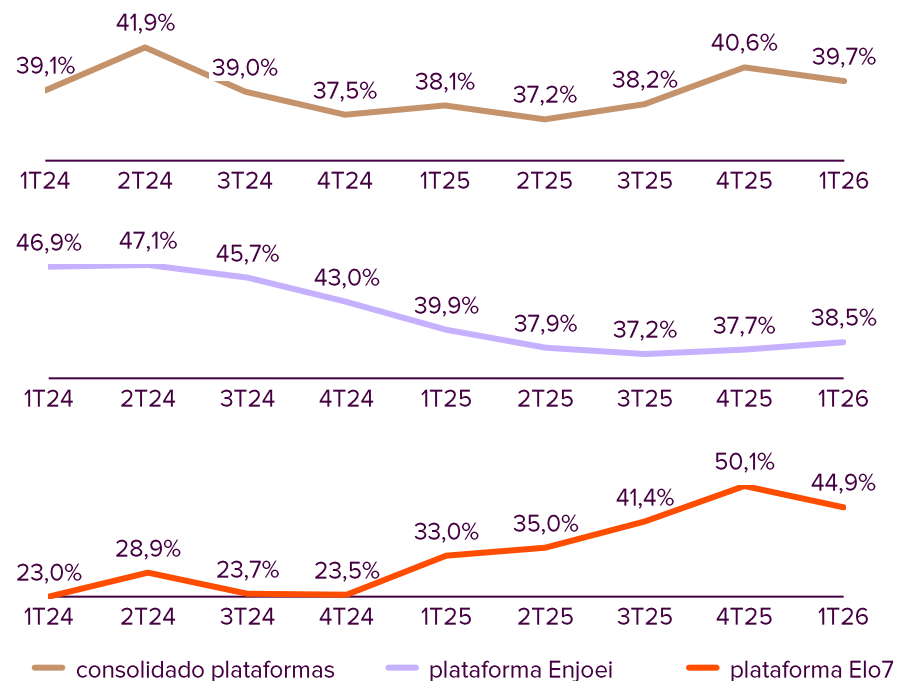
# GRUPO ENJOEI

## Estratégia de marketing aproveita métricas favoráveis de retorno em Enjoei

### despesas publicitárias (em % receita líquida)



### marketing + incentivos (% gross billings)

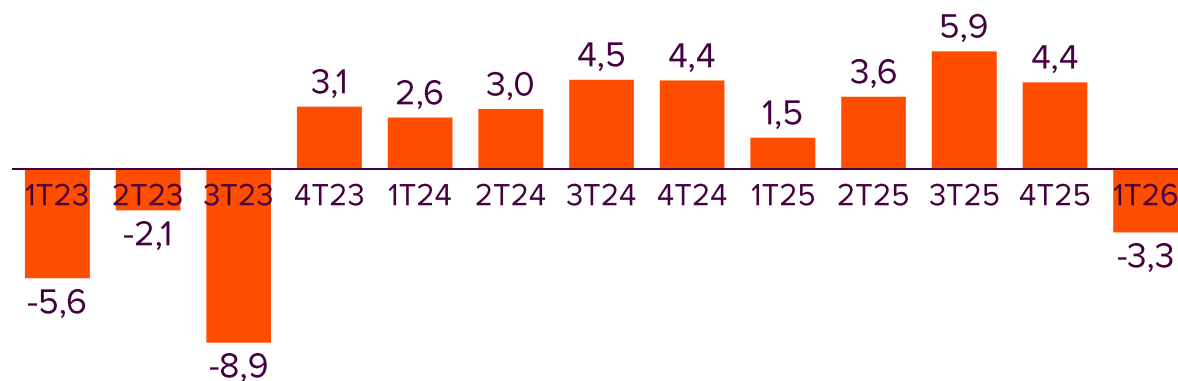


# GRUPO ENJOEI

## Solução de pagamentos em maturação consumiu capital de giro dentro do esperado

### EBITDA ajustado<sup>1</sup>

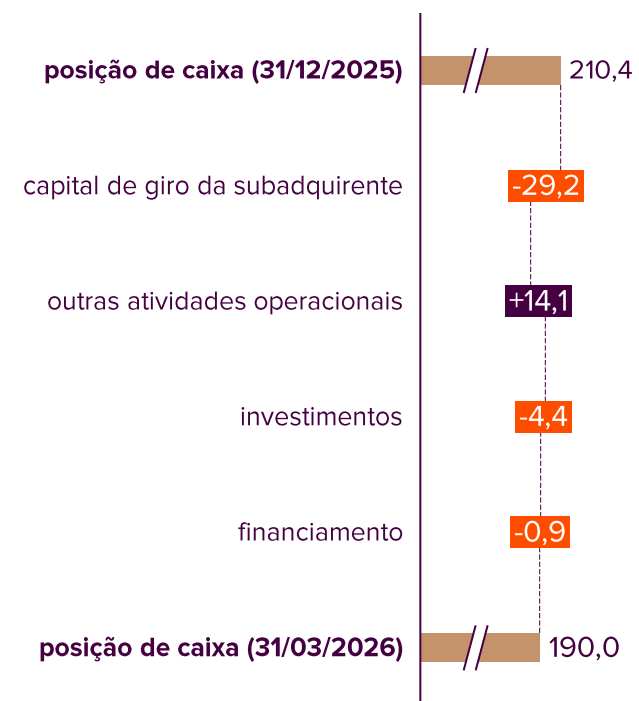
(em R\$ milhões)



<sup>1</sup>Ajustes EBITDA: 1) Plano de remuneração em opções de ações (SOP); 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)



# 1T26

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

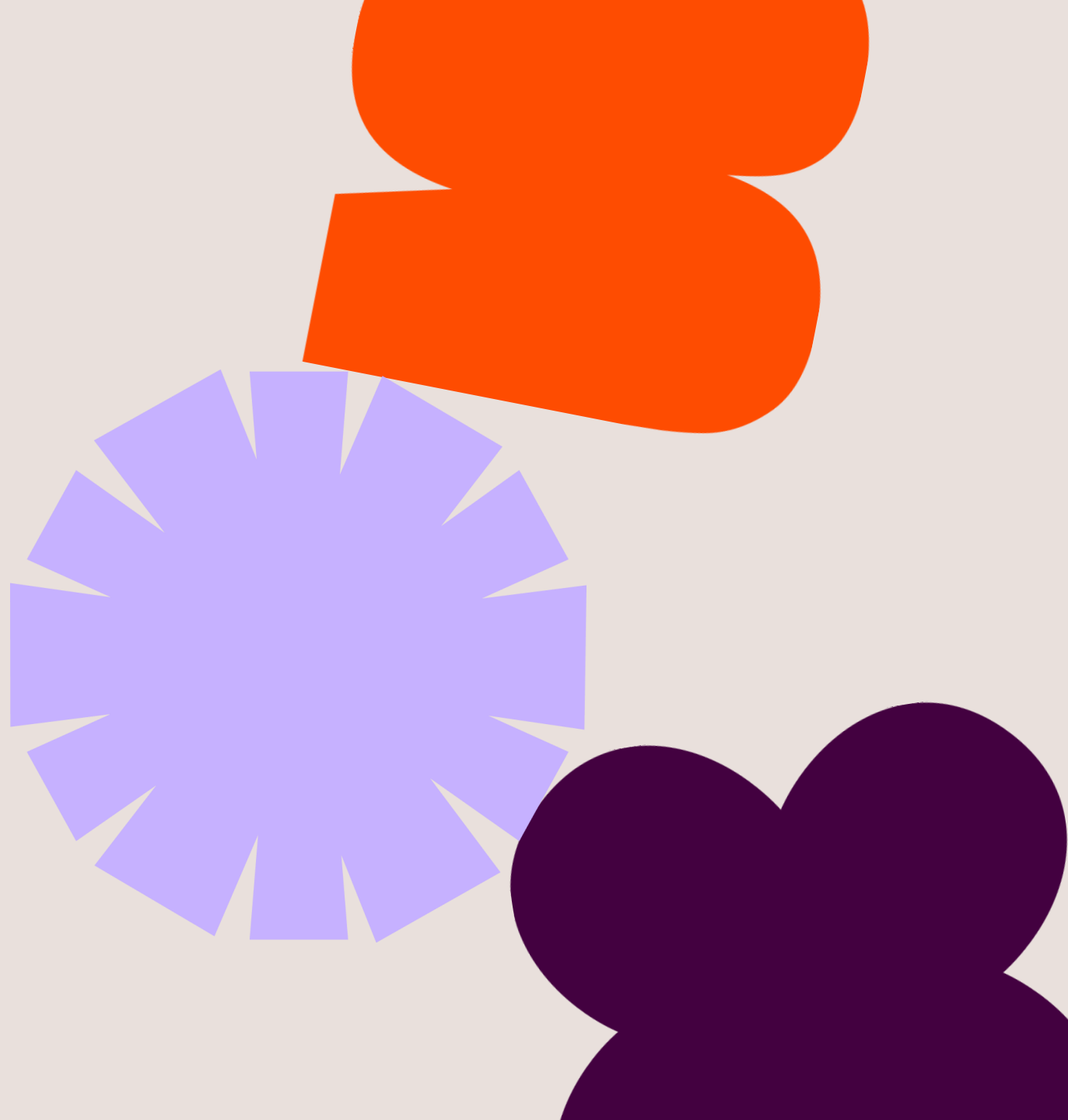
**ENJU**

B3 LISTED

FALE COM O RI

[ri@enjoei.com.br](mailto:ri@enjoei.com.br) | [www.ri.enjoei.com](http://www.ri.enjoei.com)

**enjoei**



# Q&A

enJOei



**ANA LU  
MCLAREN**

presidente do conselho  
de administração



**TIÊ  
LIMA**

ceo



**LEANDRO  
MARCHESI**

cfo e dri