enjoei

APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS

3T26

DESTAQUES 3T26

- **GMV recorde e aceleração contínua:** Crescimento sustentado pelo aumento de itens transacionados, da oferta e da base de compradores.
- **IA com menor fricção no cadastro:** 100% dos uploads assistidos por IA, precificação inteligente ampliada e postagem simplificada via QR Code.
- **Inventário recorde e maior ticket médio:** Expansão expressiva de catálogo impulsionada pelo Modo Grátis, com reflexo direto na atração de itens de maior valor agregado.
- **Liquidez e evolução na conversão de compras:** Ampliação das formas de checkout com Apple Pay, garantindo giro rápido do inventário em expansão.
- **Gestão de capital e disciplina financeira:** Caixa robusto preservado após restituição aos acionistas, com avanço no ciclo financeiro.
- **Foco em escala:** Nova liderança focada no próximo ciclo de crescimento, na eficiência de custos e na base de vendedores.



⚠️ 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 3T26

Plataforma Enjoei

+27,4%

GMV no trimestre
(**R$ 413,3 milhões**)

★ **Recorde histórico**

R$ 1,2 bilhão nos 9M26

+14,2%

Receita líquida no trimestre
(**R$ 58,5 milhões**)

R$ 166,8 milhões nos 9M26

+5,6%

Lucro bruto no trimestre
(**R$ 29,9 milhões**)

R$ 85,4 milhões nos 9M26

+R$ 2,6 MM

Resultado financeiro
líquido no trimestre
(**R$ 4,9 milhões**)

R$ 16,9 milhões nos 9M26

+20,1%

Itens transacionados
no trimestre
(**2,1 milhões**)

6,0 milhões nos 9M26

+6,1%

Ticket médio
(**R$ 199,47**)

R$ 194,95 nos 9M26

Enjoei Consolidado

+R$ 13,9 MM

Caixa Operacional Recorrente[1]
com melhora no ciclo financeiro

R$ 155,3 MM

Posição de liquidez ao
final do trimestre

As variações acima representam o comparativo com o terceiro trimestre de 2025; [1] Considera plataforma Enjoei e Lojas Físicas, conforme reclassificação CPC 31 de operações descontinuadas;

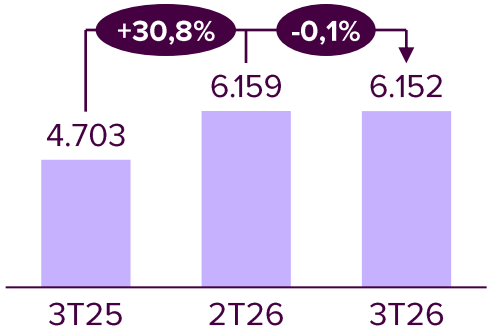
AVANÇOS NA JORNADA DO USUÁRIO

novidades produtos

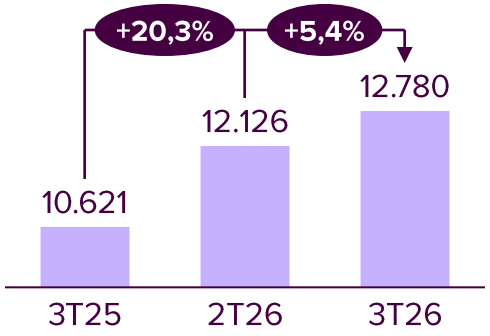
- **Reduções de fricção do vendedor:** IA em 100% dos uploads (mobile e desktop), precificação inteligente ampliada para todas as categorias, despacho via QR Code e novos elementos visuais/ativação de conversão.
- **Recorde em inventário e retomada de vendedores:** expansão contínua do catálogo e volta ao crescimento da base de vendedores ativos, que segue no centro da nossa agenda.
- **Liquidez e recorrência:** Continuidade das campanhas de datas duplas e meio de mês impulsionadas por aportes estratégicos de mídia, garantindo giro rápido do novo catálogo.
- **Melhorias na experiência dos compradores:** Inclusão do Apple Pay no checkout.



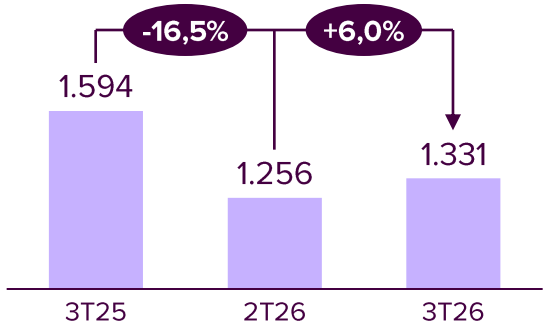
uploads
(em milhares)



inventário - itens disponíveis
(em milhares)



vendedores
(em milhares)

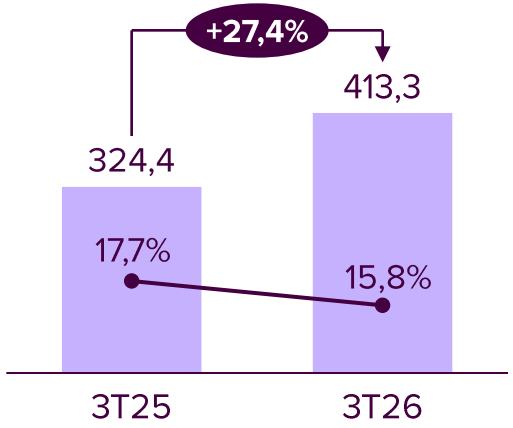


PLATAFORMA ENJOEI

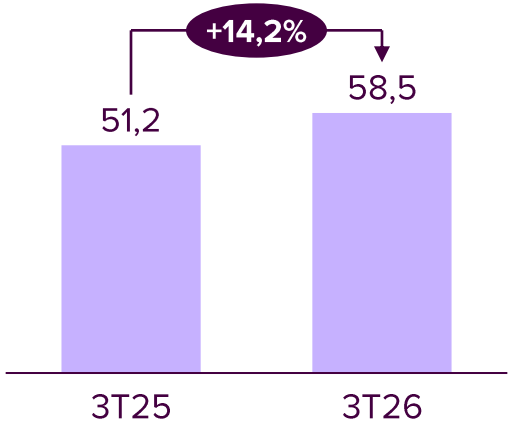
Modo Grátis, menor atrito na jornada e expansão de catálogo sustentam crescimento de 27,4% no GMV



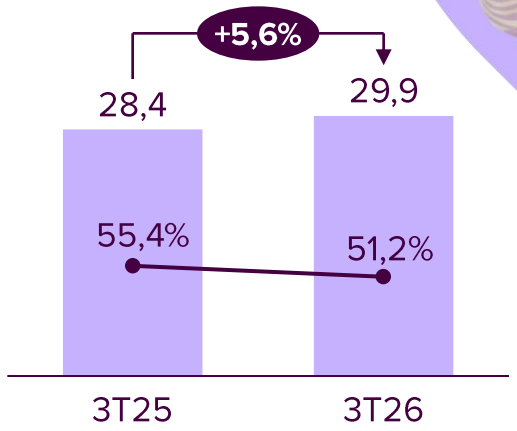
GMV
(em R$ milhões)



receita líquida
(em R$ milhões)



lucro bruto
(em R$ milhões)



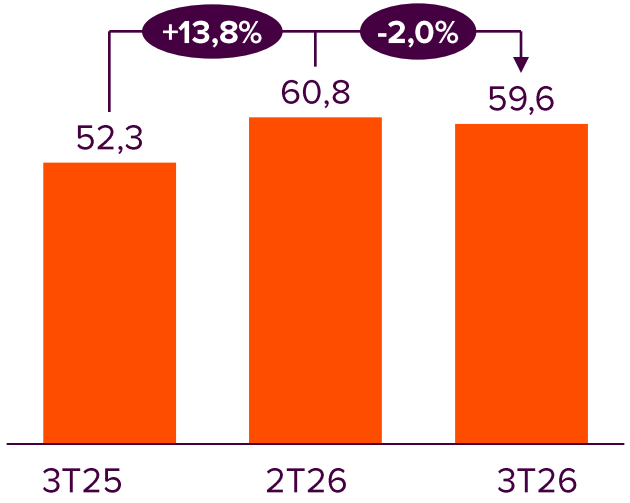
net take rate (% receita bruta/GMV)

margem bruta (% lucro bruto/receita líquida)

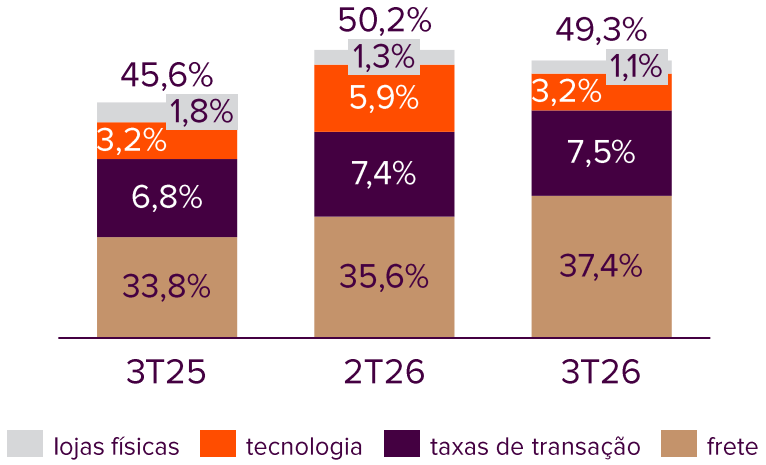
ENJOEI CONSOLIDADO

Avanço na receita líquida e normalização de custos de tecnologia atenuam impactos de frete e mix no trimestre

receita líquida
(em R$ milhões)



custo dos serviços prestados e dos produtos vendidos
(em R$ milhões)



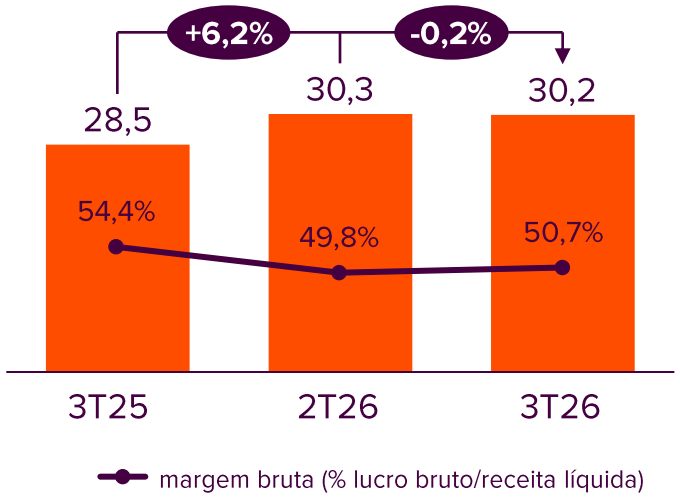


ENJOEI CONSOLIDADO

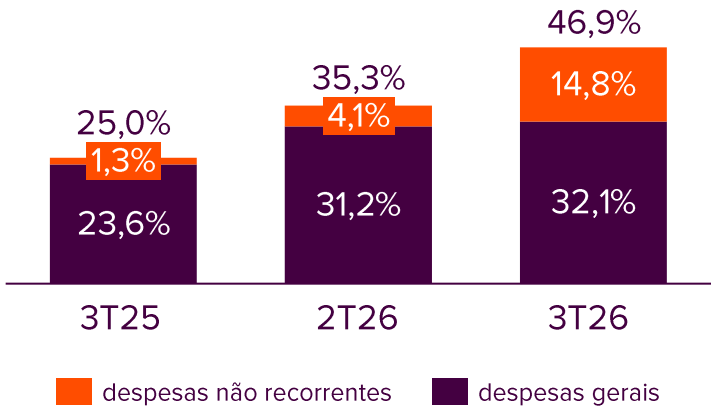
Aumento das despesas ainda reflete absorção de custos do Elo7, enquanto margem bruta tem recuperação sequencial



lucro bruto
(em R$ milhões)



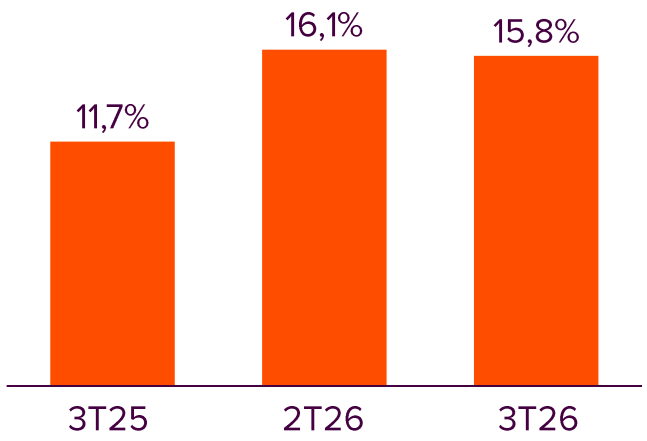
despesas gerais & administrativas (ex-sop)
(em % receita líquida)



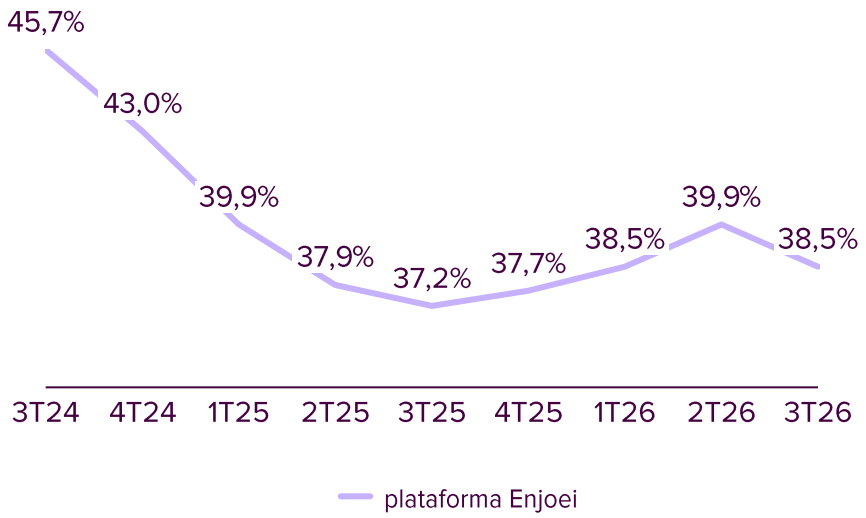
ENJOEI CONSOLIDADO

Estratégia de crescimento eleva investimentos de marketing no ano, com ganho sequencial de eficiência e retorno em mídia

despesas publicitárias
(em % receita líquida)



marketing + incentivos
(% gross billings)

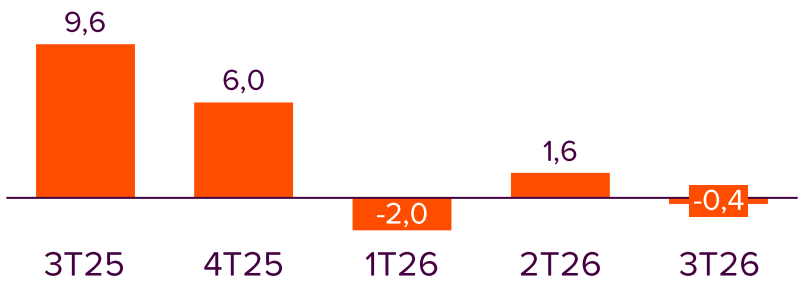




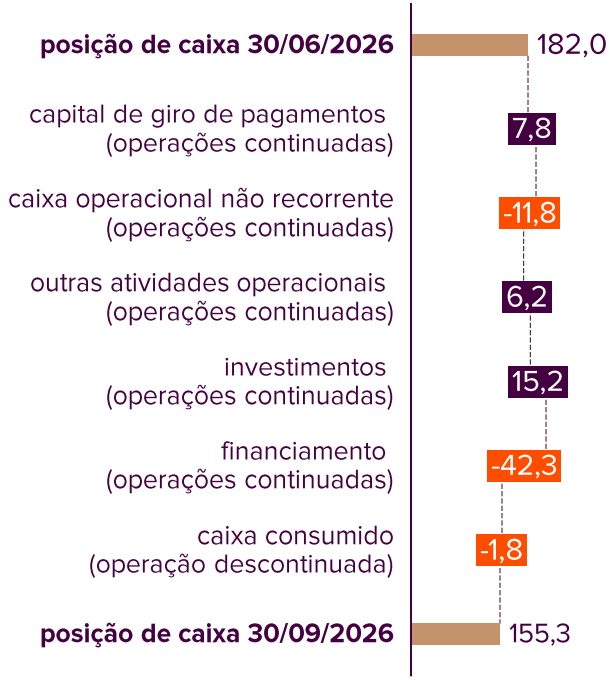
ENJOEI CONSOLIDADO

Operações continuadas geram caixa operacional líquido recorrente de R$ 13,9 milhões no trimestre

EBITDA ajustado[1]
(em R$ milhões)



posição e fluxo de caixa
(em R$ milhões)





[1]Ajustes EBITDA: 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) Despesas de consultoria de negócios para varejo no valor R$ 688 mil em 3T25. 4) Efeitos da descontinuidade do Elo7: Baixa de ativos (mais valia e ágio), rescisões, e antecipação de licenças de software e nuvem no 2T26. 5) 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 no 2T26. 6) Gastos com o processo sucessório no valor de R$ 8,8 milhões no 3T26.

3T26

Iniciamos o quarto trimestre focados em acelerar o crescimento da plataforma Enjoei, apoiados na redução de atritos na jornada do usuário, no ganho de liquidez do inventário e na disciplina operacional, fortalecendo um ecossistema cada vez mais ágil e escalável.

ENJU3

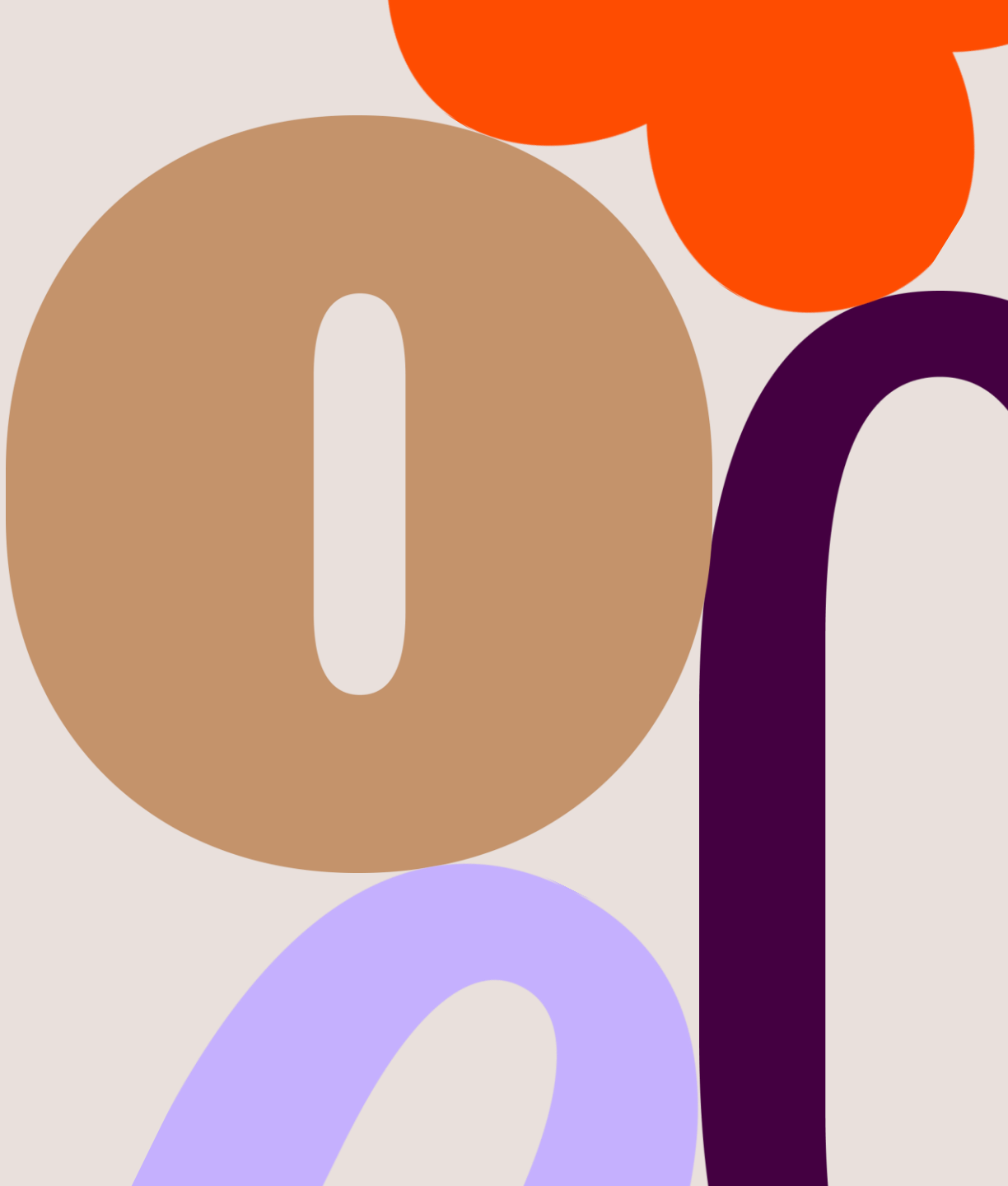
B3 LISTED

IGC B3 **IGC-NM** B3 **ITAG** B3

FALE COM O RI

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

enjoei



Q&A



MARCOS LEITE

ceo



LEANDRO MARCHESI

cfo e dri

enjoei

EARNINGS PRESENTATION

3Q26

3Q26 HIGHLIGHTS

- **Record GMV and continued acceleration:** Growth driven by the increase in items traded, supply and the buyer base.
- **AI reducing listing friction:** 100% of uploads AI-assisted, expanded smart pricing and simplified drop-off via QR Code.
- **Record inventory and higher average order value:** Significant catalog expansion driven by the free listing mode, directly reflected in attracting higher-value items.
- **Liquidity and improved purchase conversion:** Expanded checkout options with Apple Pay, ensuring fast turnover of the growing inventory.
- **Capital management and financial discipline:** Robust cash position preserved after the capital restitution to shareholders, with an improved financial cycle.
- **Focus on scale:** New leadership focused on the next growth cycle, cost efficiency and the seller base.



⚠️ 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.

3Q26 HIGHLIGHTS

enjoei platform

+27.4%

GMV in the quarter
(**R$ 413.3 million**)
★ **All-time record**
R$ 1.2 billion in 9M26

+14.2%

Net revenue in the quarter
(**R$ 58.5 million**)

R$ 166.8 million in 9M26

+5.6%

Gross profit in the quarter
(**R$ 29.9 million**)

R$ 85.4 million in 9M26

+R$ 2.6 MM

Net financial result
in the quarter
(**R$ 4.9 million**)

R$ 16.9 million in 9M26

+20.1%

Items traded
in the quarter
(**2.1 million**)

6.0 million in 9M26

+6.1%

Average order value
(**R$ 199.47**)

R$ 194.95 in 9M26

consolidated enjoei

+R$ 13.9 MM

Recurring Operating Cash[1]
with an improved financial cycle

R$ 155.3 MM

Liquidity position at
the end of the quarter

The variations above represent the comparison with the third quarter of 2025; [1] Includes the Enjoei platform and Physical Stores, in accordance with the CPC 31 reclassification of discontinued operations;

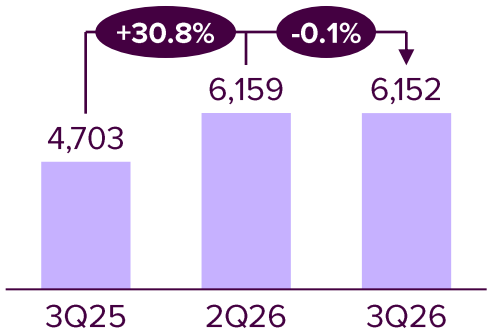
PROGRESS IN THE USER JOURNEY

products updates

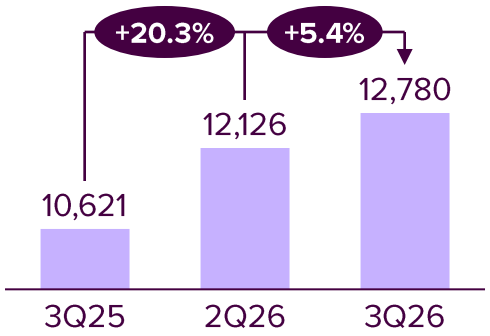
- **Reduced seller friction:** AI in 100% of uploads (mobile and desktop), smart pricing expanded to all categories, drop-off via QR Code and new visual/conversion activation features.
- **Record inventory and seller recovery:** Continued catalog expansion and return to growth of the active seller base, which remains at the center of our agenda.
- **Liquidity and recurrence:** Continued double-date and mid-month campaigns driven by strategic media investments, ensuring fast turnover of the new catalog.
- **Improvements in the buyer experience:** Addition of Apple Pay at checkout.



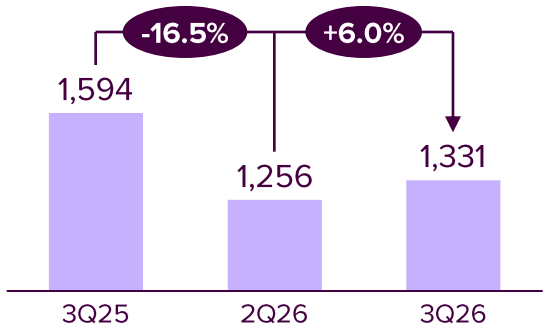
uploads
(thousand)



inventory – items available
(thousand)



sellers
(thousand)

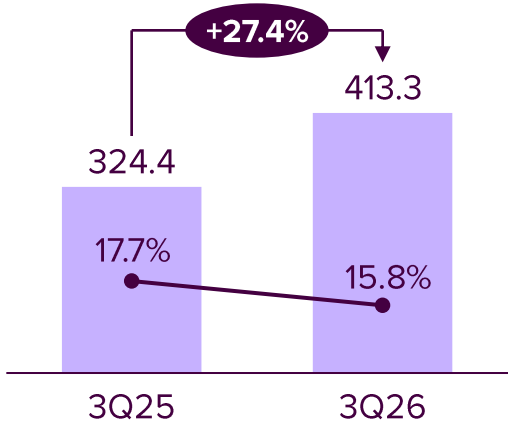


ENJOEI **PLATFORM**

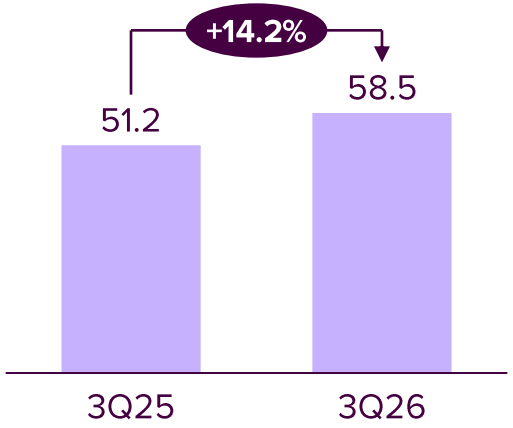
Free listing mode, lower friction across the journey and catalog expansion drive 27.4% GMV growth



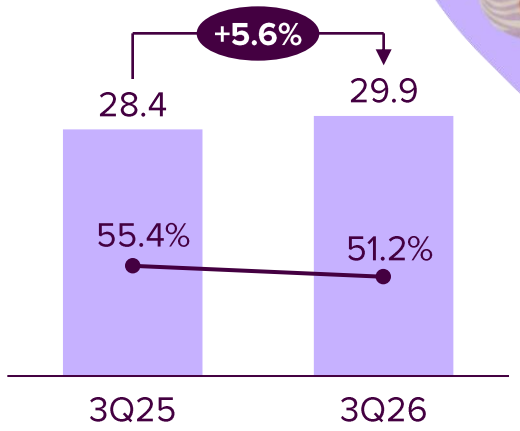
GMV
(R$ million)



net revenue
(R$ million)



gross profit
(R$ million)



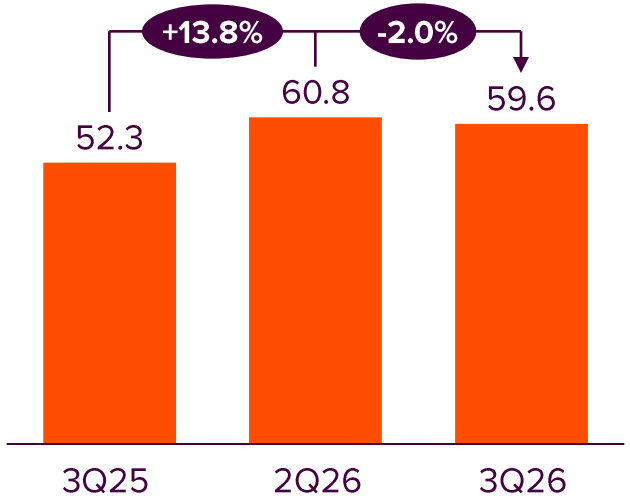
net take rate (% gross revenue/GMV)

gross margin (% gross profit/net revenue)

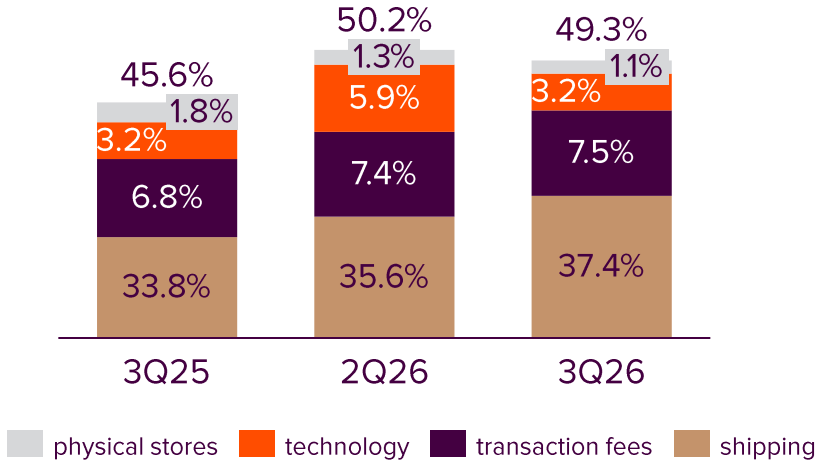
CONSOLIDATED ENJOEI

Net revenue growth and normalization of technology costs mitigate shipping and mix impacts in the quarter

net revenue
(R$ million)



cost of goods sold and services rendered
(R$ million)

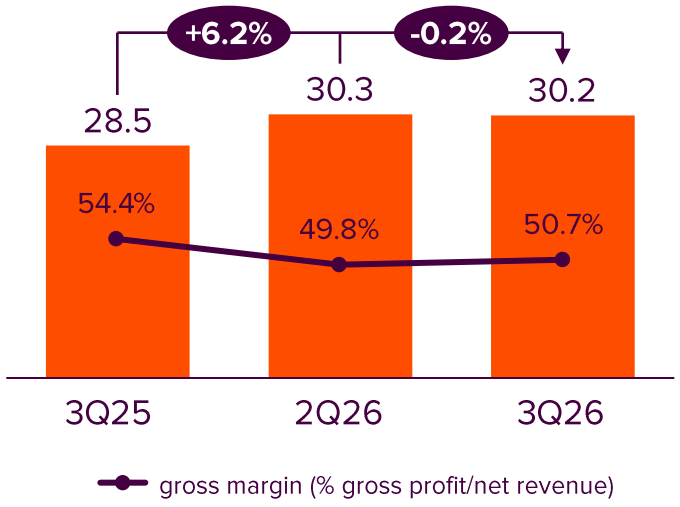




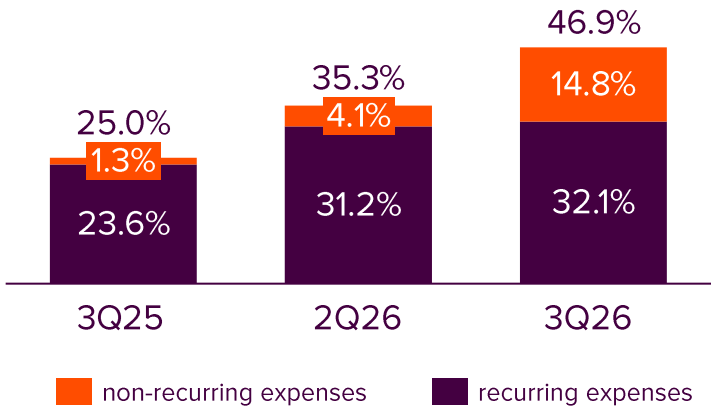
CONSOLIDATED ENJOEI

Higher expenses still reflect the absorption of Elo7 costs, while gross margin recovers sequentially

gross profit
(R$ million)



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

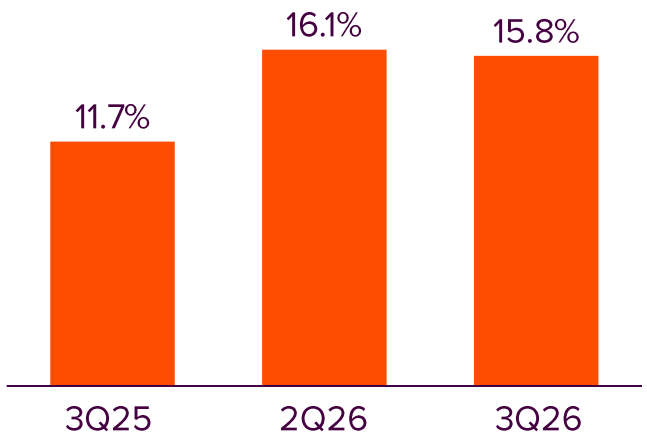




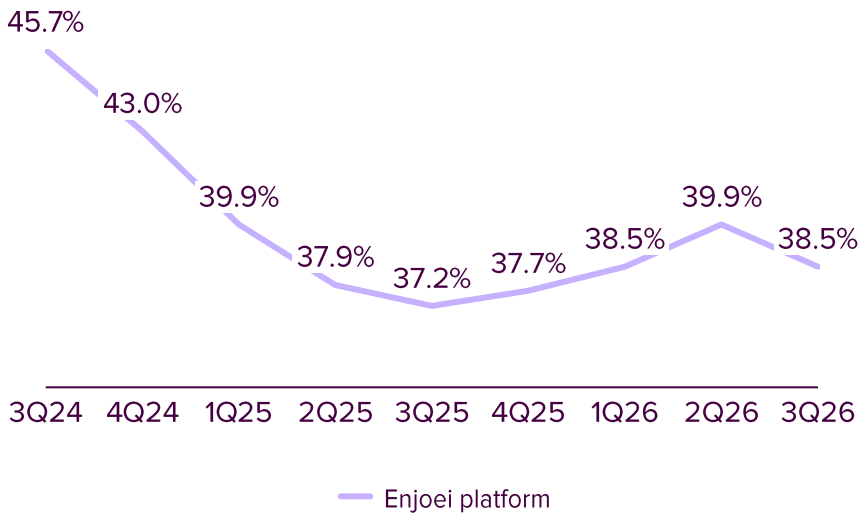
CONSOLIDATED ENJOEI

Growth strategy raises marketing investments in the year, with sequential gains in efficiency and media returns

advertising expenses
(% of net revenue)



marketing + incentives
(% gross billings)



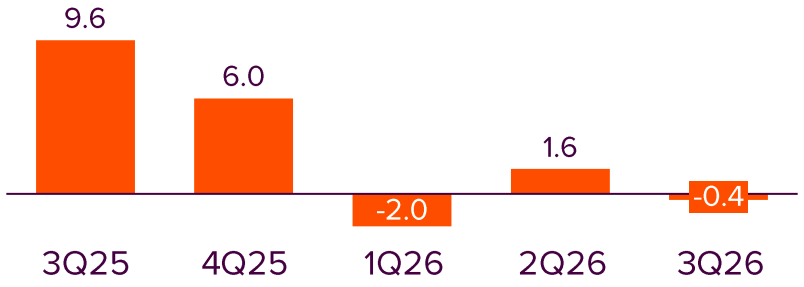


CONSOLIDATED **ENJOEI**

Continuing operations generate recurring net operating cash of R$ 13.9 million in the quarter

adjusted EBITDA[1]

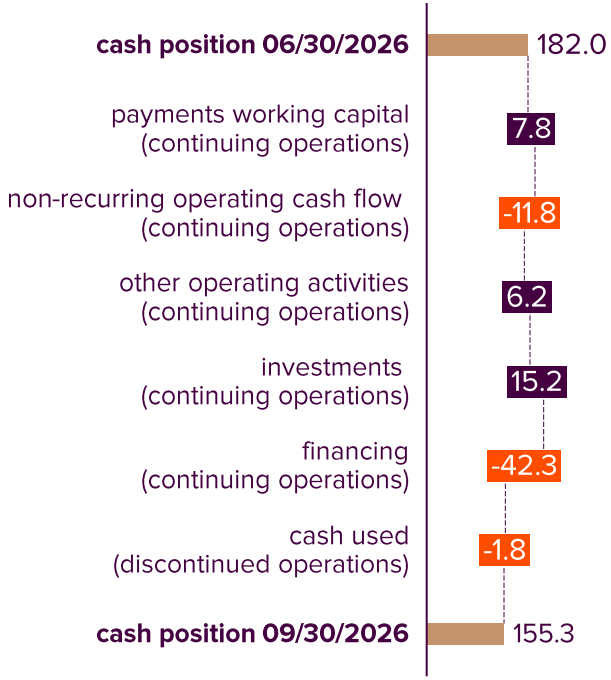
(R$ million)



[1]EBITDA 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) Retail business consulting expenses of R$ 688 thousand in 3Q25. 4) 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. 5) 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 in 2Q26. 6) Expenses related to the succession process totaling R$ 8.8 million in 3Q26.

cash position and cash flow

(R$ million)





3Q26

We began the fourth quarter focused on accelerating the growth of the Enjoei platform, supported by lower friction across the user journey, greater inventory liquidity and operational discipline, strengthening an increasingly agile and scalable ecosystem.

ENJU3

B3 LISTED

IGC B3 **IGC-NM** B3 **ITAG** B3

IR CONTACT

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

enjoei

Q&A



MARCOS LEITE

ceo



LEANDRO MARCHESI

cfo and iro