

APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS 2T24



ENJU

B3 LISTED NM

IGC B3 IGC-NM B3 ITAG B3

teleconferência de resultados 2T24

terça-feira, 13 de agosto de 2024

11:00 (horário de Brasília)

10:00 (horário de Nova Iorque)

[clique aqui](#) para se inscrever no webcast via Zoom.
(em português com interpretação simultânea para inglês).

FALE COM O RI

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



DESTAQUES 2T24

ebitda ajustado positivo com consistente crescimento de receita representam o forte desempenho do trimestre

- **receita líquida avançou 68% a/a e 9,7% t/t**, totalizando R\$ 67,5 mi.
- **margem bruta apresentou incremento de + 5,7 p.p. a/a**, chegando a 56,4%.
- **ebitda ajustado positivo** atingiu + R\$ 3,0 milhões no 2T24.
- **gmv da plataforma enjoei teve mais um trimestre de forte desempenho**, avançando 19% a/a e 9,4% t/t.
- **novos produtos publicados no enjoei online** apresentaram crescimento de 42% a/a.
- **cresci e perdi registrou aumento de gmv de 25% t/t**, totalizando R\$ 224 mi no 2T24.



DESTAQUES 2T24

R\$ Milhares ¹	2T24 ¹	2T23	AH (%)	1T24	AH (%)	6M24	6M23	AH (%)
Receita Líquida	67.489	40.083	68,4%	61.520	9,7%	129.009	75.950	69,9%
Lucro Bruto	38.051	20.297	87,5%	33.409	13,9%	71.461	36.265	97,1%
Margem Bruta	56,4%	50,6%	5,7 p.p.	54,3%	2,1 p.p.	55,4%	47,7%	7,7 p.p.
EBITDA ajustado	3.000	(2.140)	-240,2%	2.563	17,0%	5.565	(7.733)	-171,9%
GMV	410.227	262.334	56,4%	382.565	7,2%	792.792	504.470	57,2%
Gross Billings	101.347	71.525	41,7%	97.979	3,4%	199.325	135.949	46,6%
Take rate (% gross billings/GMV)	24,7%	27,3%	-2,6 p.p.	25,6%	-0,9 p.p.	25,1%	26,9%	-1,8 p.p.
Net take rate (% receita bruta/GMV)	18,4%	17,2%	1,2 p.p.	18,0%	0,4 p.p.	18,2%	17,0%	1,3 p.p.
Itens transacionados (milhares)	2.439	1.565	56%	2.362	3,2%	4.800	3.084	55,6%
Receita Líquida/ item transacionado	27,7	25,6	8,1%	26,0	6,3%	26,9	24,6	9,1%
Lucro Bruto/ item transacionado	15,6	13,0	20,3%	14,1	10,3%	14,9	11,8	26,6%
Cobertura de G&A pelo Lucro Bruto	195,4%	171,7%	23,7 p.p.	177,6%	17,8 p.p.	186,7%	147,4%	39,2 p.p.

Nota: ¹ resultados consolidados Enjoei e Elo7 apenas em 2T24 e 1T24. Cresci Perdi impacta apenas Ebitda ajustado do 2T24 e 1T24.

mensagem da administração

Olá acionistas,

Com satisfação compartilhamos os resultados relativos ao 2T24, entusiasmados com a **capacidade de execução do grupo observada neste trimestre**, seguindo a **nossa cartilha de crescimento, expandindo avenidas e rentabilizando nossos esforços**.

Tivemos **crescimentos significativos em GMV, Receita Líquida e Lucro Bruto**, com avanços consistentes de 56% a/a, 68% a/a e 87% a/a, respectivamente, elevando nossa margem bruta para 56,4% ao final do 2T24, o que representa um incremento de 5,7 pontos percentuais em relação ao ano anterior. Com isso, **celebramos o nosso terceiro trimestre consecutivo de resultados positivos em Ebitda** da operação recorrente.

Neste trimestre, é fundamental **destacar o desempenho do nosso core online**, a plataforma Enjoei, que teve um papel crucial no resultado consolidado do grupo, apresentando um **crescimento de GMV de 9% em comparação ao trimestre anterior e um aumento de 19% no ano**.

Parte deste desempenho se refere ao **aumento expressivo de 42% a/a no número de uploads** na plataforma, o qual ultrapassou a marca de 5 milhões de novos produtos listados apenas no 2T24. Este efeito foi potencializado pelo **lançamento recente de funcionalidades que simplificam e incentivam o fluxo de postagens**, além das campanhas de marketing focadas em nossos vendedores.

Ainda na **plataforma Enjoei**, ao longo do 2T24, **lançamos a nova funcionalidade de precificação** que auxilia vendedores na definição do preço ideal de venda dos produtos, **equilibrando velocidade de giro e rentabilidade**. Nossa posição de maior marketplace de usados de moda do Brasil nos permite ajudar o vendedor a extrair valor dos seus produtos listados. **Temos o maior e melhor histórico de vendas desse tipo de produto e já começamos a usar esses dados para auxiliar o usuário na precificação de forma inteligente**.

No **Elo7**, entregamos melhorias significativas em termos de **experiência e nível de conversão** de vendas, incluindo: i) revisão do fluxo e layout de check-out, para reduzir a fricção na etapa de fechamento do pedido e pagamento; ii) remoção da opção de “frete manual”, automatizando a escolha do método de envio de acordo com matriz de custo de parceiro logísticos; iii) criação de atributos de produtos, facilitando o processo de busca e descoberta na plataforma sem a necessidade de interação entre comprador e vendedor no check-out.

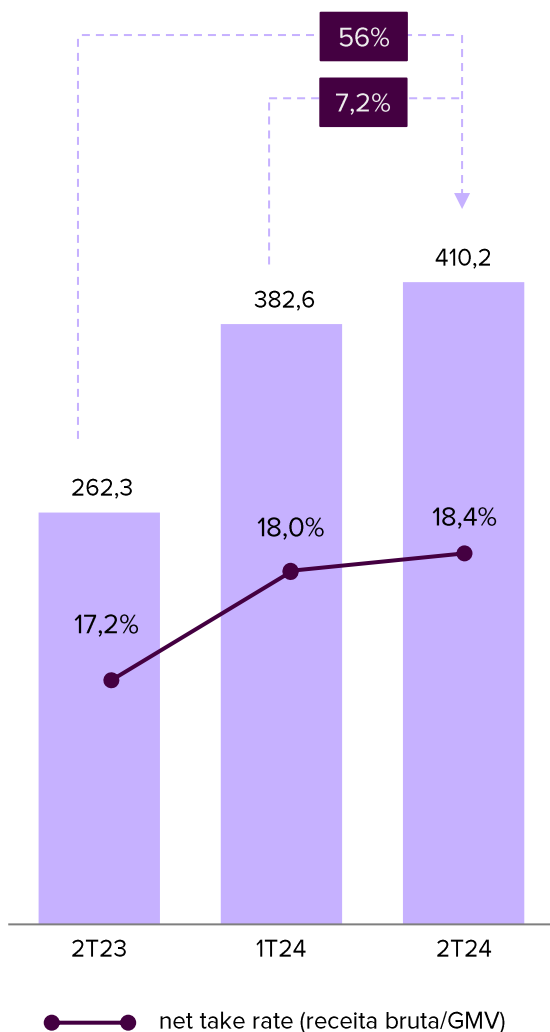
No **canal offline**, seguimos progredindo rapidamente, **superando as expectativas iniciais de faturamento** das primeiras lojas e **dando início à expansão através de franquias**, sendo este um passo crucial para nossa estratégia de consolidação no mundo físico. Desenvolvemos nossa capacidade de vendas, mapeamos os franqueados alvo, concluímos a COF e **começamos as tratativas com investidores potenciais**. Com isso, esperamos assinar os primeiros contratos e realizar as primeiras aberturas já nos próximos meses.

O **Cresci e Perdi** registrou um **aumento de 25% t/t em GMV**, totalizando R\$224 milhões no 2T24, além de uma **aceleração no ritmo de assinatura de novos contratos, que alcançou 33 unidades** no período. Outro destaque importante no trimestre foi o crescimento significativo da receita de royalties, que atingiu R\$21,9 milhões apenas nos primeiros seis meses de 2024, comparado a R\$33 milhões em todo o ano de 2023.

Esses **resultados combinados são o reflexo da eficácia da nossa estratégia de portfólio**, já apresentado em trimestres anteriores, e que têm como objetivo **abrir caminhos para continuarmos crescendo mas mantendo os níveis de rentabilidade** conquistados até aqui.

gmv & net take rate

(em R\$ milhões e %)



O valor total transacionado no 2T24 (GMV) atingiu R\$410,2 milhões, o que representa um crescimento de 56% a/a e 7,2% em relação ao trimestre anterior. O desempenho do período reflete a dinâmica positiva para a plataforma Enjoei, que atingiu R\$ 311,8 milhões no 2T24 avançando 19% a/a e 9% t/t e comportamento estável do Elo7 em relação ao trimestre anterior, totalizando GMV de R\$98,4 milhões.

Para o Enjoei, o forte desempenho do trimestre foi novamente beneficiando pelo elevado nível de novos uploads de produtos na plataforma. Seguimos observando o aumento de GMV por comprador ativo, sinalizando que os usuários tem comprado mais na plataforma como consequência do aumento de inventário, com destaque para os produtos postados nos últimos 30 dias.

Assim como no trimestre anterior, Elo7 foi influenciado pela despriorização de categorias não-core, enquanto são implementados ajustes em produto voltados pra giro e conversão que viabilizem a aceleração de categorias core mais rentáveis e com maior potencial de crescimento.

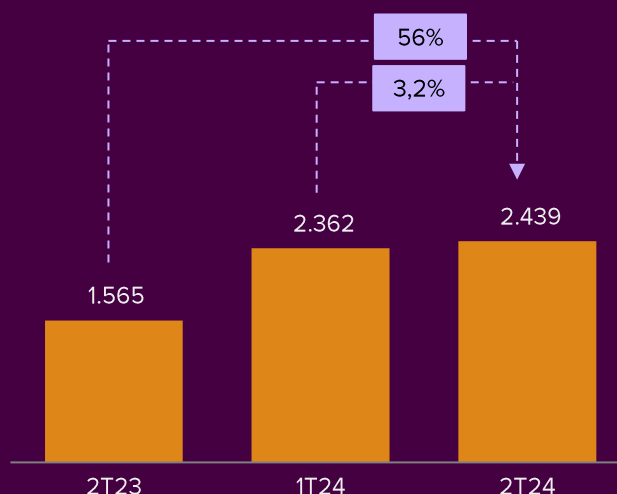
O net take rate (receita bruta/gmv) do 2T24 totalizou 18,4%, o que representa um incremento de 1,2 p.p. no comparativo anual e ficou estável em relação ao trimestral. A variação anual positiva reflete o balanço entre i) maior participação das categorias com tickets mais elevados e menor take rate, ii) maior adesão ao modelo comercial “clássico”, o qual possui menor taxa de comissão mas compensada parcialmente pelo também menor nível de incentivos, iii) controle da eficiência de subsídios, iv) contribuição do Elo7 à partir do 3T23, o qual possui nível de net take rate estruturalmente mais alto, por não considerar incentivos em seu modelo comercial.

itens transacionados

(em milhões)

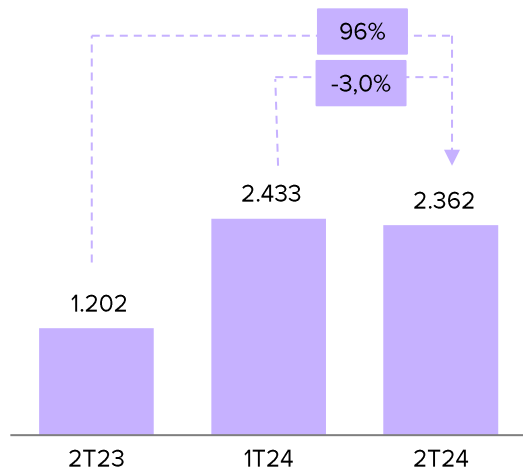
O total de itens transacionados apresentou um crescimento de 56% a/a e 3,2% t/t, totalizando 2,4 milhões de produtos no 2T24.

A variação em linha com o crescimento do GMV demonstra estabilidade no mix de categorias e ticket médio dos produtos transacionados no período.



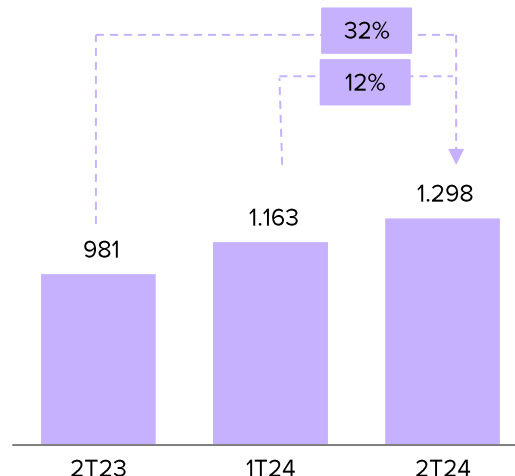
compradores

(em milhares)



vendedores

(em milhares)

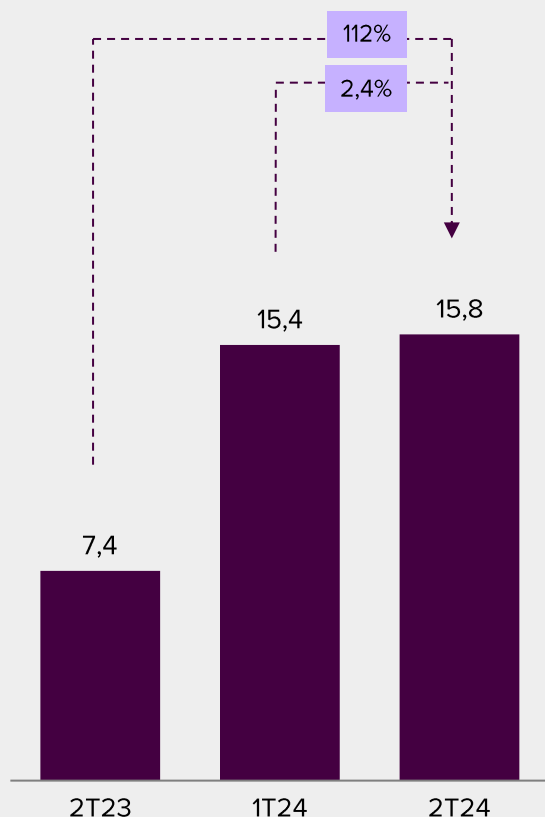


A base de compradores ativos do 2T24 se manteve em nível estável em relação ao trimestre anterior, totalizando 2,4 milhões de usuários, sendo 1,05 milhão do Enjoei e 1,31 milhão do Elo7. O total de vendedores ativos atingiu 1,3 milhão ao final do 2T24, avançando 12% vs 1T24. Este forte desempenho teve contribuição do avanço da base de vendedores Enjoei, que cresceu 28% a/a e 12% t/t, ainda refletindo as iniciativas de produto, tecnologia e marca direcionadas a atração e retenção de vendedores, dando continuidade à dinâmica dos trimestres anteriores.

inventário

itens disponíveis

(em milhões)

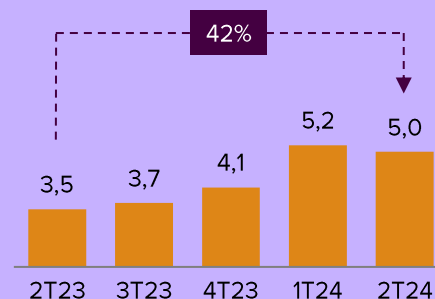


O inventário total disponível ficou em patamar semelhante ao registrado no trimestre anterior, totalizando 15,8 milhões de itens ao final do 2T24.

No entanto, vale notar que a base de produtos disponíveis na plataforma Enjoei vem sendo positivamente impactada pela aceleração do número de novos uploads nos últimos trimestres. No 2T24, o Enjoei apresentou crescimento de 42% a/a no número de novos produtos listados (uploads), chegando a mais de 5 milhões no período, ainda refletindo lançamento de funcionalidades produto que simplificam e incentivam o fluxo de postagem na plataforma, além das campanhas de marketing voltadas a vendedores.

novos uploads enjoie

(em milhões)



cresci e perdi



DESTAQUES 2T24 CRESCI E PERDI

franquias

em operação **471 lojas**

implementação/contratos **141 lojas**

compradores **2,1 mi** (+23% vs 1T24)

vendedores **487 mil** (+3% vs 1T24)

gmv **R\$ 224 mi** (+25% vs 1T24)

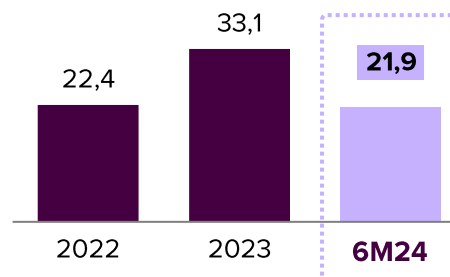
ebitda **R\$ 11,4 mi** (+8% vs 1T24)

No 2T24, avançamos na troca de expertise entre as duas companhias, atendendo as expectativas definidas no processo de aquisição de 25% do Cresci e Perdi, assinado em janeiro/24¹. Os conhecimentos de precificação e compra de inventário, operação de loja e venda de franquias do Cresci e Perdi, tem contribuído de maneira significativa no desenvolvimento do canal offline do Enjoei. Enquanto isso, avançamos na estruturação de processos, governança e na pavimentação do canal online para os franqueados CeP.

No 2T24, o Cresci e Perdi apresentou aumento de GMV de 25% em relação ao 1T24, totalizando R\$224 milhões. Além disso, observamos a reaceleração no ritmo de contratos de novas lojas assinados, chegando a 33 unidades no período. Dessa forma, encerramos o trimestre com 471 lojas em operação e 141 contratos em implantação.

receita bruta de royalties

(R\$ milhões)



A receita bruta de royalties (desconsiderando receita de abertura e suprimentos), totalizou R\$ 21,9 milhões nos 6M24, enquanto o Ebitda de royalties do período atingiu R\$ 16,9 milhões, o que representa uma margem ebitda de 77%.

A equivalência patrimonial referente à participação de 25% nos resultados da companhia atingiu R\$ 2,18 milhões no 2T24. No entanto, neste trimestre também foram reconhecidos ajustes contábeis, sem efeito caixa, relacionados ao pagamento de dividendos desproporcionais pré-closing no valor de R\$2,28 milhões, resultando em saldo de -R\$102 mil.

No trimestre, foram pagos dividendos de R\$ 1,4 milhão relativos à participação de 25% sobre os resultados de royalties de fevereiro e março.

Notas:

1. A aquisição da participação de 25% no Cresci e Perdi, concluída em 26/01/24, prevê o pagamento de R\$25 milhões na data do closing e R\$ 5 milhões em jan/2025, com eventual parcela adicional, contingente e variável (earn-out), a ser calculada após o encerramento do exercício social de 2027, com base em métricas operacionais apuradas de 2023 a 2027 relativas à operação de royalties do Cresci e Perdi. O valor estimado do earn-out de R\$16 milhões¹, passa a transitar no balanço da companhia a partir do 1T24, podendo ser corrigido a depender da performance incremental de royalties do CeP até 2027. Adicionalmente, o acordo prevê uma opção de compra para aquisição, em 2028, da parcela remanescente do Cresci e Perdi (75%), cujo preço de exercício será calculado com base nas métricas da operação de royalties verificadas no exercício social de 2027, e (ii) uma opção de venda para, alternativamente, a alienação, em 2028, da participação então adquirida pelo Enjoei.

2. Dados referentes à operação total Cresci e Perdi

lojas e franquias enjoiei

Inauguramos a segunda loja Enjoiei no mês de Julho/24, em São Paulo, no bairro Campo Belo, dando sequência à estratégia de expansão do canal offline e omnicanalidade da companhia. A terceira unidade tem inauguração prevista para o mês de agosto na rua Frei Caneca no bairro Bela Vista, onde testaremos também a operação com categorias masculinas, complementando o portfólio inicial de 3 lojas próprias operantes, antes do início da expansão via modelo de franquias.

As duas primeiras lojas já apresentam dados robustos de performance, com indicadores de conversão acima da média de pares de mercado. Atribuímos esses resultados à boa calibragem entre qualidade de inventário adquirido, precificação adequada e força da marca Enjoiei. Em termos de faturamento, a Loja #1 apresentou resultado 30% acima do planejado para os meses de junho e julho.

A expansão via franquias também contou com avanços significativos no trimestre, no que se refere ao desenvolvimento da capacidade de vendas, mapeamento de franqueados target e conclusão da COF (Circular de Oferta da Franquia), viabilizando o fechamento dos primeiros contratos nos próximos meses.

calendário

loja #1 : fradique coutinho/SP

em operação - inaugurada em 18/04

loja #2 : campo belo/SP

em operação - inaugurada em 18/07

loja #3 : frei caneca/SP

Inauguração em 15/08

franquias

início das vendas em agosto/24
e fechamento dos primeiros
contratos nos próximos meses.

loja #2

campo belo



produto | giro & conversão

resultados ‘preço esperto’

O desenvolvimento de ferramentas que viabilizam a indicação de preços adequados de postagem de produtos para os vendedores Enjoei, tem resultado em melhorias significativas em termos de giro de inventário

Nossa posição como o maior marketplace de usados de moda do Brasil nos coloca em uma posição única para ajudar o vendedor a extrair valor dos seus produtos: temos o melhor banco de dados desses produtos e começamos a usar esses dados para ajudar o usuário na precificação do seu produto de forma inteligente.

A feature recém lançada já conta com forte adesão pelos nossos vendedores, com bons resultados iniciais na liquidez / velocidade de venda dos produtos.

roadmap elo7

Temos evoluído em iniciativas estruturais que visam melhorar o nível de experiência dos usuários Elo7 e elevar a taxa de conversão de vendas, incluindo:

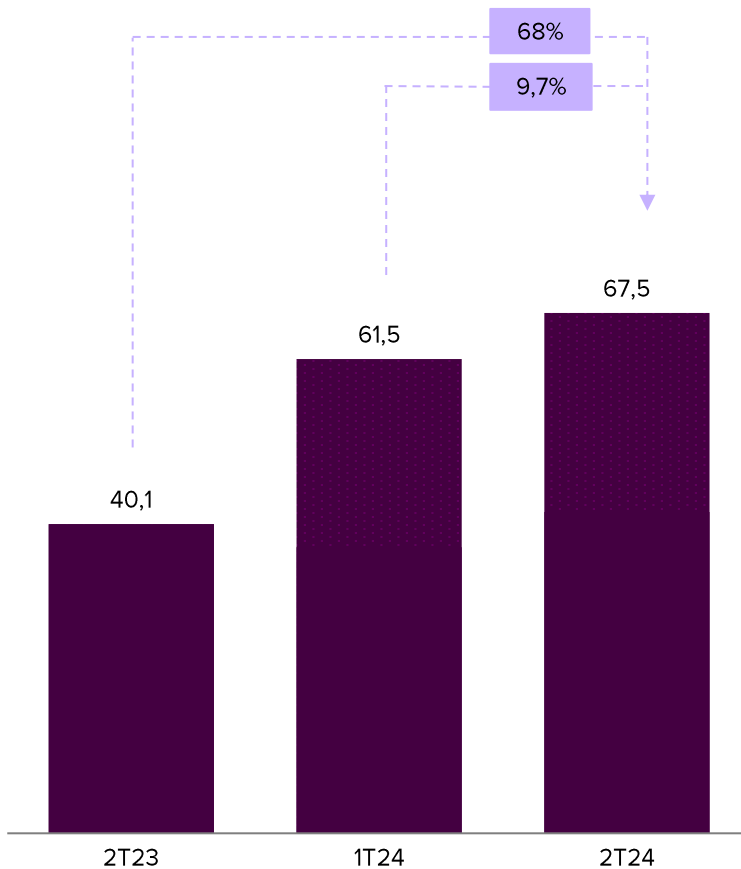
- Revisão do fluxo e layout de check-out para reduzir a fricção na etapa de fechamento do pedido e pagamento;
- Remoção da opção de “frete manual”, automatizando a escolha do método de envio de acordo com matriz de custo de parceiros logísticos.
- Criação de atributos de produtos, facilitando o processo de busca e descoberta na plataforma sem a necessidade de interação entre comprador e vendedor no check-out.

Esperamos capturar aumento de receita com o maior nível de conversão de vendas e evolução da experiência do usuário a partir dos projetos em andamento, preparando a plataforma para o lançamento da nova marca, com identidade visual voltada para as categorias de festas e eventos.



receita líquida

(em R\$ milhões)



A receita líquida do 2T24 totalizou R\$67,5 milhões, o que representa um crescimento de 68% a/a e 9,7% em relação ao 1T24, em nível ligeiramente acima do avanço de GMV do período, dado o trabalho consistente de controle de eficiência dos incentivos.

Como já mencionado nos resultados de GMV, usuários e inventário, vale destacar também o bom desempenho da plataforma Enjoei em termos de receita líquida que apresentou crescimento de 12,3% em relação ao 1T24 e 4% em relação ao 2T23. No Elo7, assim como no trimestre anterior, o resultado do 2T24 repercute a despriorização de categorias não-core, enquanto são implementados ajustes em produto que viabilizem aceleração de categorias core, mais rentáveis e com maior potencial de crescimento.

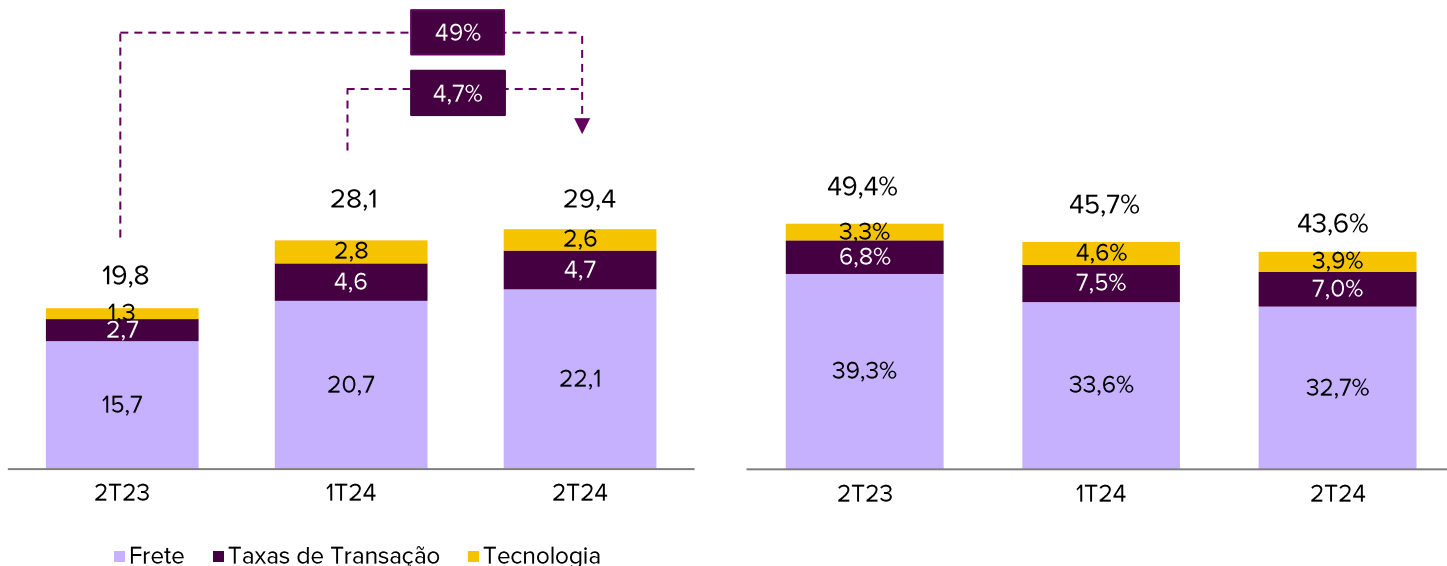
Seguimos investindo em projetos de precificação, em fase de rollout, que possuem como objetivo melhorar a calibragem preço e giro, maximizando a margem de contribuição por novo produto listado.



custo do serviço prestado

(em R\$ milhões)

(em % receita líquida)



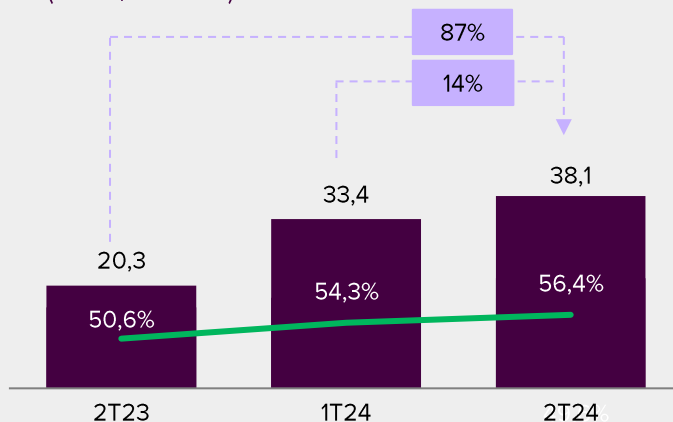
No 2T24, o custo do serviço prestado totalizou R\$29,4 milhões, o que representa uma variação de 4,7% em relação ao trimestre anterior, em nível inferior ao crescimento de receita do período. Dessa forma, o csp sofreu redução em relação à receita líquida, passando de 49,4% no 2T23 para 43,6% no 2T24, favorecida pela redução do custo do frete unitário do Elo7 com a melhor alocação de parceiros logísticos no share de envios, diluição dos custos de tecnologia de caráter fixo, bem como o aumento de net take rate no período.

lucro bruto

O lucro bruto atingiu R\$38,1 milhões no 2T24, avançando 87% a/a e 14% t/t, favorecido pela economia de escala dos últimos trimestres após integração com Elo7.

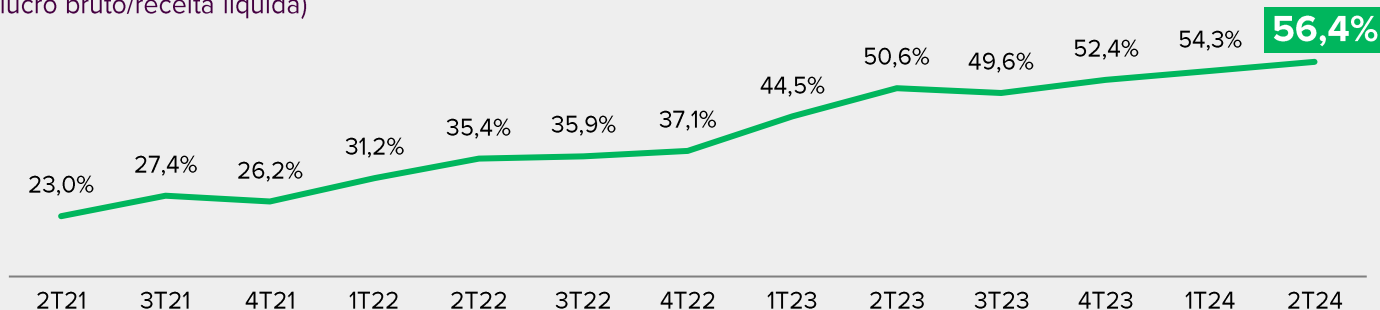
Com isso, a margem bruta teve incremento de 5,8 p.p. no ano e 2,1 p.p. no trimestre, atingindo o robusto patamar de 56,4% no 2T24, dando continuidade à trajetória de melhora de rentabilidade da companhia.

(em R\$ milhões)



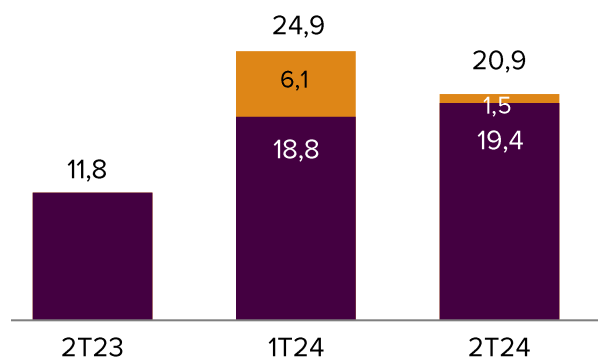
margem bruta

(lucro bruto/receita líquida)

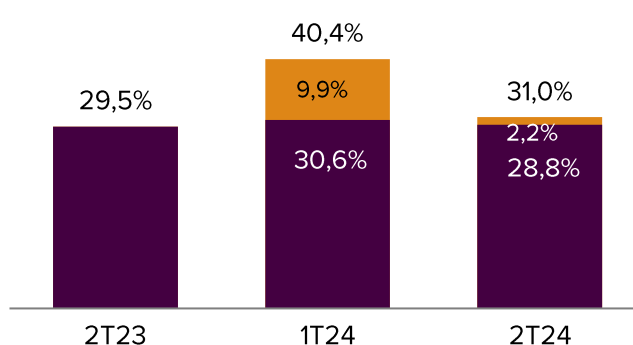


despesas gerais & administrativas (ex-sop)

(em R\$ milhões)



(em % receita líquida)



despesas não recorrentes relacionadas ao processo de aquisição do Cresci e Perdi, consultores/assessores de M&A, rescisões relacionadas à aquisição do Elo7.

As despesas gerais e administrativas recorrentes totalizaram R\$ 19,4 milhões no 2T24, o que representa uma variação de 3,4% t/t, abaixo do nível de incremento da receita garantindo o patamar de diluição das despesas no trimestre

A linha de salários e encargos manteve-se estável em relação ao trimestre anterior, bem como serviços de tecnologia. A diminuição de 69% t/t nas despesas com consultoria e outsourcing foi favorecida pela maior base de comparação do 1T24, quando foram contabilizados os investimentos no projeto de desenvolvimento de portfólio do Enjoei, Elo7 e Cresci e Perdi com assessores e consultores de M&A.

Em percentual da receita líquida, o G&A ex-SOP, desconsiderando as despesas pontuais mencionadas, seguiu trajetória de redução, totalizando 28,8% no 2T24.

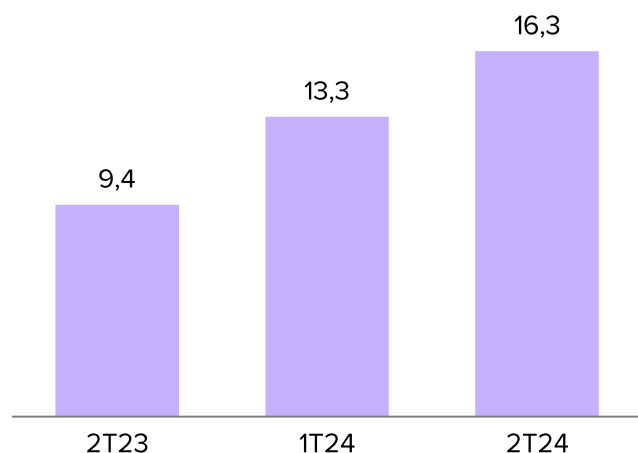
No ano, a variação de 64% a/a reflete a menor base de comparação dos períodos anteriores, uma vez que as despesas do Elo7 estão incorporadas apenas a partir de 10/08/23.

Despesas gerais e administrativas (R\$ milhares)	2T24	2T23	AH (%)	1T24	AH (%)
Plano de remuneração em opções de ações (SOP)	(906)	(2.812)	-68%	(1.834)	-51%
Salários e encargos	(14.349)	(7.894)	82%	(14.491)	-1%
Serviços de tecnologia	(3.898)	(2.475)	57%	(3.677)	6%
Consultorias e outsourcing	(1.779)	(1.036)	72%	(5.815)	-69%
Outras despesas	(892)	(414)	116%	(888)	1%
Total	(21.824)	(14.631)	49%	(26.704)	-18%
Total ex-SOP	(20.918)	(11.819)	77%	(24.870)	-16%
Total ex-SOP e despesas não recorrentes¹	(19.440)	(11.819)	64%	(18.809)	3,4%

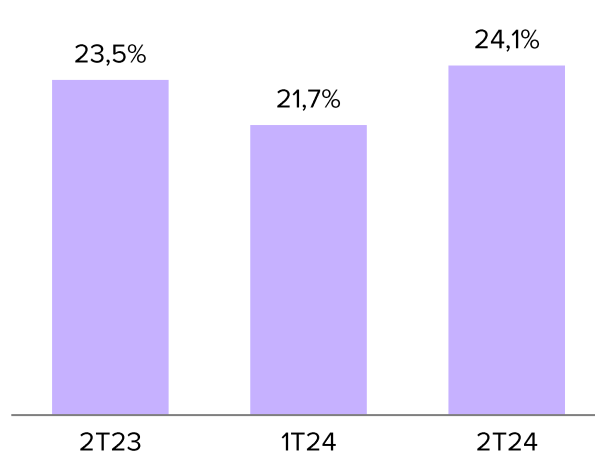
¹ Despesas não recorrentes de assessores/consultores de M&A e rescisões relacionadas à aquisição do Elo7 no 2T24 e 1T24

despesas publicitárias

(em R\$ milhões)



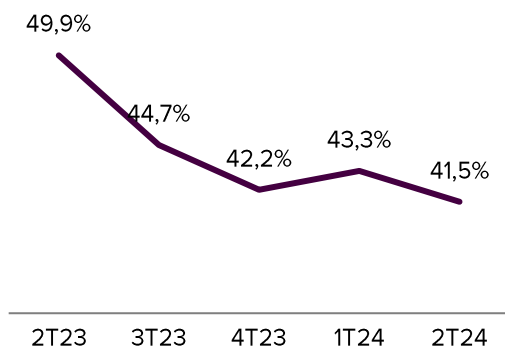
(em % receita líquida)



Despesas de Marketing (R\$ milhares)	2T24	2T23	AH (%)	1T24	AH (%)
Mídia Offline (branding)	(490)	(1.509)	-68%	(354)	38%
Mídia Online (performance)	(14.400)	(7.505)	92%	(12.382)	16%
Outros	(1.361)	(405)	236%	(604)	125%
Total	(16.251)	(9.419)	73%	(13.340)	22%

análise de eficiência do investimento

marketing + incentivos (% gross billings)



As despesas de marketing totalizaram R\$ 16,3 milhões no 2T24, representando um crescimento de 22% versus o trimestre anterior, com o incremento no volume de investimentos em performance para o Elo7.

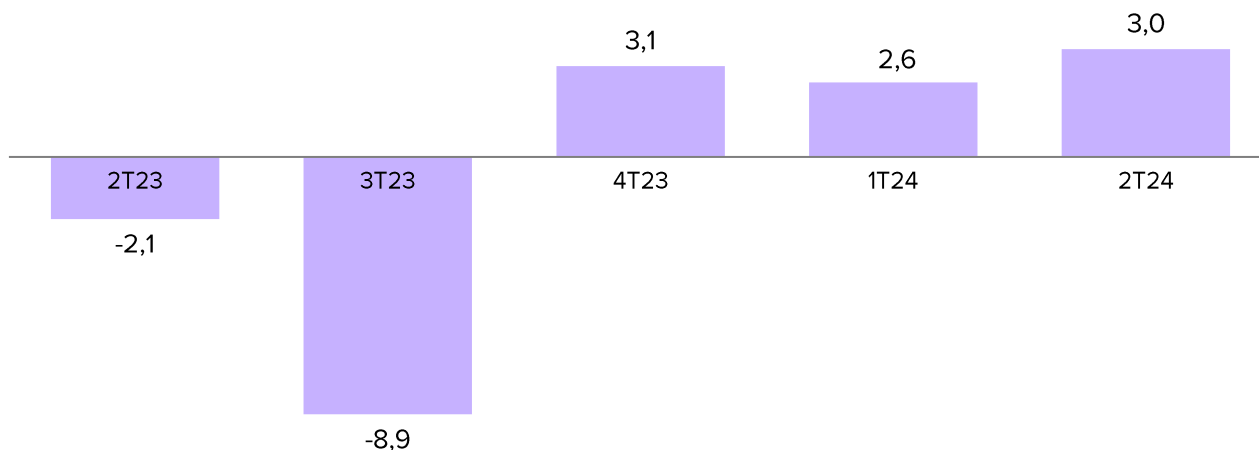
No entanto, considerando os volumes combinados de Marketing e Incentivos, observamos redução no valor nominal realizado no período, garantindo os níveis de eficiência dos gastos com aquisição de usuários e conversão de vendas.

Dessa forma, os investimentos combinados em marketing e incentivos totalizaram 41,5% no 2T24, versus 43,3% no 1T24 e 49,9% no ano anterior.



ebitda ajustado¹

(em R\$ milhões)



Seguindo a trajetória consistente de diluição de custos e despesas observada nos últimos trimestres, encerramos o 2T24 com avanço sequencial de ebitda ajustado, o qual totalizou + R\$ 3,0 milhões.

As alavancas de crescimento com rentabilidade que incluem i) avanço da operação das lojas físicas Enjoei e expansão via franquias, ii) aceleração de categorias core do Elo7 devido ao aumento de conversão de vendas com as melhorias em produto, iii) projetos de precificação e iv) ganhos adicionais de sinergia de frete e logística por meio de evolução do mix de parceiros logísticos e descentralização da operação, nos permitem vislumbrar melhora sequencial dos resultados operacionais nos próximos trimestres.

¹Ajustes EBITDA:

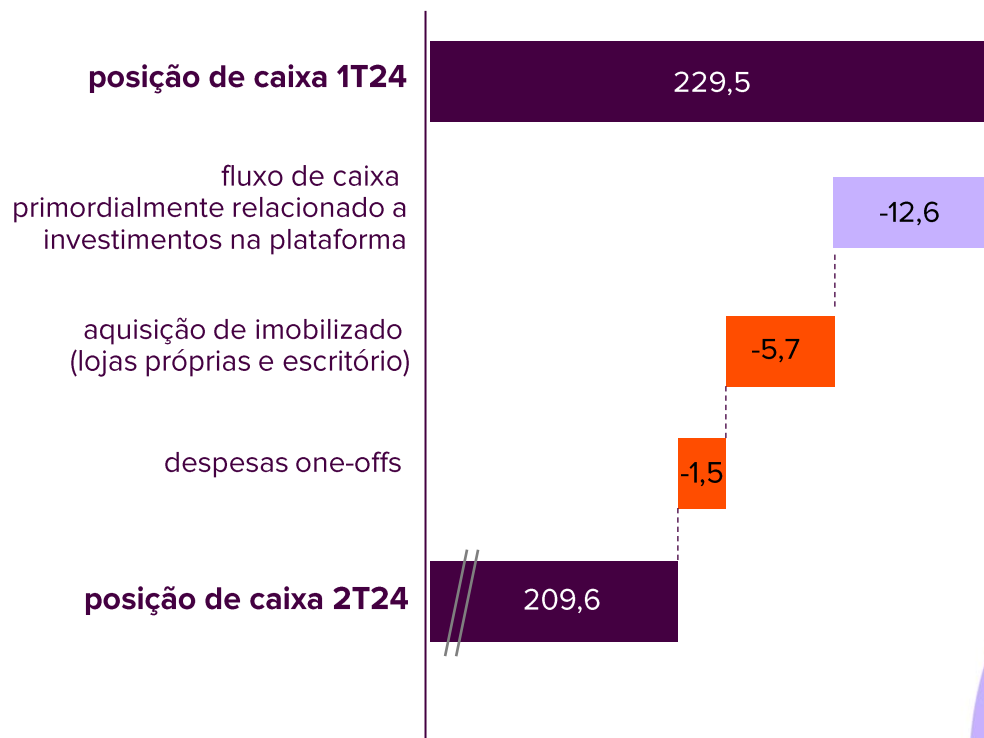
- Plano de remuneração em opções de ações (SOP) de R\$906 mil no 2T24, R\$ 1,8 milhão no 1T24, R\$ 1,9 milhão no 4T23, R\$ 1,9 milhão no 3T23, R\$ 2,8 milhões no 2T23, sem efeito caixa.
- Despesas de caráter one-off relacionadas à reestruturação corporativa do Elo7 de R\$ 1,5 milhão no 2T24, R\$ 2,1 milhões no 1T24, R\$ R\$ 11,4 milhões no 3T23 e R\$ 2,8 milhões no 4T23.
- 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.
- Despesas de consultores e assessores de M&A de R\$ 4,4 milhões no 4T23 e R\$ 4,2 milhões no 1T24.

NOTA: O plano de remuneração em opções de ações (SOP) trata-se de um reconhecimento contábil que, apesar de alocado nas despesas G&A, não possui efeito caixa, uma vez que na data de exercício das opções é realizado aumento de capital referente ao montante de cada Programa. Dessa forma, por entender que o SOP não representa uma despesa da operação e não consome recursos do caixa da companhia, realizamos as análises de evolução de Despesas Gerais e Administrativas bem como de Ebitda, desconsiderando esta linha. Mais informações sobre calendário de exercícios, montante outorgado, strikes e outros dados podem ser acessados no Formulário de Referência no Item 13.



análise gerencial do fluxo de caixa

(em R\$ milhões) ¹



A posição de caixa e equivalentes de caixa ao final do 2T24 totalizou R\$ 209,6 milhões. Desconsiderando os fluxos de caráter one-off relacionados à aquisição de imobilizado do projeto de lojas físicas e de novo escritório, além de rescisões remanescentes de Elo7, a companhia apresentou consumo de caixa de R\$12,6 milhões no trimestre.

Posição de Caixa (R\$ milhões)	31/03/2024	30/06/2024	Δ abs
Caixa e equivalentes de caixa	229,5	209,6	-19,8
Contas a receber (liquidez imediata)	21,2	23,4	2,3
Soma	250,6	233,1	-17,6

As informações contábeis do exercício findo em 30 de junho de 2023, apresentadas nos anexos a seguir e a título comparativo para a demonstração do resultado do exercício (DRE), balanço patrimonial (BP) e demonstração dos fluxos de caixa (DFC), consideram apenas as informações contábeis da controladora, considerando que a Companhia passou a apresentar informações consolidadas apenas a partir do trimestre findo em 30 de setembro de 2023, em razão da combinação de negócios da Elo7.

ANEXO 1:

Demonstrações de Resultados Consolidado e Controladora – Comparação entre 2T24 e 2T23

R\$ Mil	2T24 consolidado	AV	2T23 controladora	AV	AH (%)	AH (abs)
Receita bruta	75.581	181%	45.222	113%	67%	30.359
Deduções da receita (impostos, devoluções, abatimentos)	(8.092)	-19%	(5.139)	-13%	57%	(2.953)
Receita líquida	67.489	162%	40.083	100%	68%	27.406
Custo do serviço prestado	(29.438)	-71%	(19.786)	-49%	49%	(9.652)
Lucro bruto	38.051	91%	20.297	51%	87%	17.754
Margem Bruta	56,4%		50,6%		5,7%	
Despesas publicitárias	(16.251)	-39%	(9.419)	-23%	73%	(6.832)
Gerais e administrativas	(21.824)	-52%	(14.631)	-37%	49%	(7.193)
Depreciação e amortização	(9.100)	-22%	(5.943)	-15%	53%	(3.157)
Equivalência patrimonial	(102)	0%	-	0%	-	(102)
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas	(1.168)	-3%	(1.199)	-3%	-3%	31
Despesas (receitas) operacionais	(48.445)	-116%	(31.192)	-78%	55%	(17.253)
Prejuízo operacional antes do resultado financeiro	(10.394)	-25%	(10.895)	-27%	-5%	501
Receita financeira	5.674	14%	9.441	24%	-40%	(3.767)
Despesa financeira	(3.814)	-9%	(3.412)	-9%	12%	(402)
Resultado financeiro líquido	1.860	4%	6.029	15%	-69%	(4.169)
Prejuízo antes do imposto de renda e da contribuição social	(8.534)	-20%	(4.866)	-12%	75%	(3.668)
Imposto de renda e contribuição social diferido	357	1%	-	0%	-	357
Prejuízo do período	(8.177)	-20%	(4.866)	-12%	68%	(3.311)
Reconciliação do EBITDA Contábil						
Resolução CVM 156						
Prejuízo do período	(8.177)	-20%	(4.866)	-12%	68%	(3.311)
Imposto de renda e da contribuição social diferido	(357)	-1%	-	0%	-	(357)
Resultado financeiro líquido	(1.860)	-4%	(6.029)	-15%	-69%	4.169
Depreciação e amortização	9.100	22%	5.943	15%	53%	3.157
EBITDA	(1.294)	-3%	(4.952)	-12%	-74%	3.658
Plano de remuneração em opções de ações (SOP)	906	2%	2.812	7%	-68%	(1.906)
Receitas/despesas não recorrentes	3.388	8%	-	0%	-	3.388
EBITDA AJUSTADO	3.000	7%	(2.140)	-5%	-240,2%	5.140

ANEXO 2:

Demonstrações de Resultados Controladora – Comparação entre 2T24 e 2T23

R\$ Mil	2T24 controladora	AV	2T23 controladora	AV	AH (%)	AH (abs)
Receita bruta	46.706	112%	45.222	113%	3%	1.484
Deduções da receita (impostos, devoluções, abatimentos)	(5.009)	-12%	(5.139)	-13%	-3%	130
Receita líquida	41.697	100%	40.083	100%	4%	1.614
Custo do serviço prestado	(19.943)	-48%	(19.786)	-49%	1%	(157)
Lucro bruto	21.754	52%	20.297	51%	7%	1.457
Margem Bruta	52,2%		50,6%		1,5%	
Despesas publicitárias	(8.023)	-19%	(9.419)	-23%	-15%	1.396
Gerais e administrativas	(13.764)	-33%	(14.631)	-37%	-6%	867
Depreciação e amortização	(8.182)	-20%	(5.943)	-15%	38%	(2.239)
Equivalência Patrimonial	(2.312)	-6%	-	0%	-	(2.312)
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas	(843)	-2%	(1.199)	-3%	-30%	356
Despesas (receitas) operacionais	(33.124)	-79%	(31.192)	-78%	6%	(1.932)
Prejuízo operacional antes do resultado financeiro	(11.370)	-27%	(10.895)	-27%	4%	(475)
Receita financeira	5.659	14%	9.441	24%	-40%	(3.782)
Despesa financeira	(2.823)	-7%	(3.412)	-9%	-17%	589
Resultado financeiro líquido	2.836	7%	6.029	15%	-53%	(3.193)
Prejuízo antes do imposto de renda e da contribuição social	(8.534)	-20%	(4.866)	-12%	75%	(3.668)
Imposto de renda e contribuição social diferido	357	1%	-	0%	-	357
Prejuízo do período	(8.177)	-20%	(4.866)	-12%	68%	(3.311)
Reconciliação do EBITDA Contábil						
Resolução CVM 156						
Prejuízo do período	(8.177)	-20%	(4.866)	-12%	68%	(3.311)
Imposto de renda e da contribuição social diferido	(357)	-1%	-	0%	-	(357)
Resultado financeiro líquido	(2.836)	-7%	(6.029)	-15%	-53%	3.193
Depreciação e amortização	8.182	20%	5.943	15%	38%	2.239
Equivalência Patrimonial	2.312	6%	-	0%	-	2.312
EBITDA	(876)	-2%	(4.952)	-12%	-82%	4.076
Plano de remuneração em opções de ações (SOP)	906	2%	2.812	7%	-68%	(1.906)
Receitas/despesas não recorrentes	48	0%	-	0%	-	48
EBITDA AJUSTADO	78	0%	(2.140)	-5%	-103,6%	2.218

ANEXO 3:

Demonstrações de Resultados Consolidado e Controladora – Comparação entre 6M24 e 6M23

R\$ Mil	6M24 consolidado	AV	6M23 controladora	AV	AH (%)	AH (abs)
Receita bruta	144.517	183%	85.635	113%	69%	58.882
Deduções da receita (impostos, devoluções, abatimentos)	(15.508)	-20%	(9.685)	-13%	60%	(5.823)
Receita líquida	129.009	164%	75.950	100%	70%	53.059
Custo do serviço prestado	(57.548)	-73%	(39.685)	-52%	45%	(17.863)
Lucro bruto	71.461	91%	36.265	48%	97%	35.196
Margem Bruta	55,4%		47,7%		7,6%	
Despesas publicitárias	(29.590)	-38%	(17.375)	-23%	70%	(12.215)
Gerais e administrativas	(48.529)	-62%	(31.472)	-41%	54%	(17.057)
Depreciação e amortização	(17.431)	-22%	(11.466)	-15%	52%	(5.965)
Equivalência Patrimonial	1.707	2%	-	0%	-	1.707
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas	(1.914)	-2%	(2.023)	-3%	-5%	109
Despesas (receitas) operacionais	(95.757)	-121%	(62.336)	-82%	54%	(33.421)
Prejuízo operacional antes do resultado financeiro	(24.296)	-31%	(26.071)	-34%	-7%	1.775
Receita financeira	12.759	16%	18.692	25%	-32%	(5.933)
Despesa financeira	(7.153)	-9%	(6.514)	-9%	10%	(639)
Resultado financeiro líquido	5.606	7%	12.178	16%	-54%	(6.572)
Prejuízo antes do imposto de renda e da contribuição social	(18.690)	-24%	(13.893)	-18%	35%	(4.797)
Imposto de renda e contribuição social diferido	691	1%	-	0%	-	691
Prejuízo do período	(17.999)	-23%	(13.893)	-18%	30%	(4.106)
Reconciliação do EBITDA Contábil						
Resolução CVM 156						
Prejuízo do período	(17.999)	-23%	(13.893)	-18%	30%	(4.106)
Imposto de renda e da contribuição social diferido	(691)	-1%	-	0%	-	(691)
Resultado financeiro líquido	(5.606)	-7%	(12.178)	-16%	-54%	6.572
Depreciação e amortização	17.431	22%	11.466	15%	52%	5.965
EBITDA	(6.865)	-9%	(14.605)	-19%	-53%	7.740
Plano de remuneração em opções de ações (SOP)	2.740	3%	6.872	9%	-60%	(4.132)
Receitas/despesas não recorrentes	9.688	12%	-	0%	-	9.688
EBITDA AJUSTADO	5.564	7%	(7.733)	-10%	-172%	13.297

ANEXO 3:

Demonstrações de Resultados Controladora – Comparação entre 6M24 e 6M23

R\$ Mil	6M24 controladora	AV	6M23 controladora	AV	AH (%)	AH (abs)
Receita bruta	88.293	112%	85.635	113%	3%	2.658
Deduções da receita (impostos, devoluções, abatimentos)	(9.470)	-12%	(9.685)	-13%	-2%	215
Receita líquida	78.823	100%	75.950	100%	4%	2.873
Custo do serviço prestado	(38.018)	-48%	(39.685)	-52%	-4%	1.667
Lucro bruto	40.805	52%	36.265	48%	13%	4.540
Margem Bruta	51,8%		47,7%		4,0%	
Despesas publicitárias	(15.451)	-20%	(17.375)	-23%	-11%	1.924
Gerais e administrativas	(30.365)	-39%	(31.472)	-41%	-4%	1.107
Depreciação e amortização	(16.021)	-20%	(11.466)	-15%	40%	(4.555)
Equivalência Patrimonial	(3.591)	-5%	-	0%	-	(3.591)
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas	(1.654)	-2%	(2.023)	-3%	-18%	369
Despesas (receitas) operacionais	(67.082)	-85%	(62.336)	-82%	8%	(4.746)
Prejuízo operacional antes do resultado financeiro	(26.277)	-33%	(26.071)	-34%	1%	(206)
Receita financeira	12.739	16%	18.692	25%	-32%	(5.953)
Despesa financeira	(5.152)	-7%	(6.514)	-9%	-21%	1.362
Resultado financeiro líquido	7.587	10%	12.178	16%	-38%	(4.591)
Prejuízo antes do imposto de renda e da contribuição social	(18.690)	-24%	(13.893)	-18%	35%	(4.797)
Imposto de renda e contribuição social diferido	691	1%	-	0%	-	691
Prejuízo do período	(17.999)	-23%	(13.893)	-18%	30%	(4.106)
	-		-			
Reconciliação do EBITDA Contábil						
Resolução CVM 156						
Prejuízo do período	(17.999)	-23%	(13.893)	-18%	30%	(4.106)
Imposto de renda e da contribuição social diferido	(691)	-1%	-	0%	-	(691)
Resultado financeiro líquido	(7.587)	-10%	(12.178)	-16%	-38%	4.591
Depreciação e amortização	16.021	20%	11.466	15%	40%	4.555
Equivalência Patrimonial	3.591	5%	-	0%	-	3.591
EBITDA	(6.665)	-8%	(14.605)	-19%	-54%	7.940
Plano de remuneração em opções de ações (SOP)	2.740	3%	6.872	9%	-60%	(4.132)
Receitas/despesas não recorrentes	5.002	6%	-	0%	-	5.002
EBITDA AJUSTADO	1.077	1%	(7.733)	-10%	-114%	8.810

ANEXO 5: Balço Patrimonial Consolidado

R\$ Mil	30/06/2024 consolidado	31/12/2023 consolidado	AH (%)	AH (abs)
Ativo circulante				
Caixa e equivalentes de caixa	209.645	261.693	-20%	(52.048)
Contas a receber	23.435	20.325	15%	3.110
Impostos a recuperar	8.632	6.513	33%	2.119
Adiantamentos	9.941	3.869	157%	6.072
Despesas antecipadas	4.080	3.098	32%	982
Partes relacionadas	920	329	180%	591
Outros ativos	130	659	-80%	(529)
Total do ativo circulante	256.783	296.487	-13%	(39.704)
Ativo não circulante				
Aplicações financeiras vinculadas	347	345	1%	2
Investimento	45.630	-	-	45.630
Imobilizado	22.932	7.067	225%	15.865
Intangível	115.663	108.964	6%	6.699
Total do ativo não circulante	184.572	116.376	59%	68.196
Total Ativo	441.355	412.862	7%	28.493

R\$ Mil	30/06/2024 consolidado	31/12/2023 consolidado	AH (%)	AH (abs)
Passivo circulante				
Fornecedores	27.880	23.953	16%	3.927
Obrigações sociais e trabalhistas	18.292	18.607	-2%	(315)
Obrigações tributárias	1.716	1.107	55%	609
Passivo de Contratos	7.777	5.932	31%	1.845
Outras contas a pagar	17.982	9.244	95%	8.738
Arrendamento	2.312	2.104	10%	208
Partes relacionadas a pagar	5.092	-	-	5.092
Total do passivo circulante	81.051	60.946	33%	20.105
Passivo não circulante				
Arrendamento	9.860	1.844	435%	8.016
Provisão para contingências	4.151	4.159	0%	(8)
Partes relacionadas a pagar	16.000	-	-	16.000
Impostos Diferidos	5.716	6.077	-6%	(361)
Total do passivo não circulante	35.727	12.080	196%	23.647
Patrimônio líquido				
Capital social	594.037	594.037	0%	-
Reservas de capital	92.580	89.840	3%	2.740
Prejuízos acumulados	(362.040)	(344.041)	5%	(17.999)
Total do patrimônio líquido	324.577	339.836	-4%	(15.259)
Total do passivo e patrimônio líquido	441.355	412.862	7%	28.493

ANEXO 6: Balço Patrimonial Controladora

R\$ Mil	30/06/2024 controladora	31/12/2023 controladora	AH (%)	AH (abs)
Ativo circulante				
Caixa e equivalentes de caixa	204.600	257.710	-21%	(53.110)
Contas a receber	22.378	20.021	12%	2.357
Impostos a recuperar	8.070	5.978	35%	2.092
Adiantamentos	7.935	3.689	115%	4.246
Despesas antecipadas	3.118	2.395	30%	723
Partes relacionadas	9.898	976	914%	8.922
Outros ativos	114	125	-9%	(11)
Total do ativo circulante	256.113	290.894	-12%	(34.781)
Ativo não circulante				
Aplicações financeiras vinculadas	347	345	1%	2
Investimento	58.008	13.296	336%	44.712
Imobilizado	12.889	5.898	119%	6.991
Intangível	79.525	77.020	3%	2.505
Total do ativo não circulante	150.769	96.559	56%	54.210
Total Ativo	406.882	387.453	5%	19.429
Passivo circulante				
Fornecedores	15.968	14.691	9%	1.277
Obrigações sociais e trabalhistas	14.300	14.094	1%	206
Obrigações tributárias	1.077	707	52%	370
Passivo de Contratos	6.506	5.471	19%	1.035
Outras contas a pagar	12.896	5.037	156%	7.859
Arrendamento	1.786	2.104	-15%	(318)
Partes relacionadas a pagar	6.226	-	-	6.226
Total do passivo circulante	58.759	42.104	40%	16.655
Passivo não circulante				
Arrendamento	3.797	1.844	106%	1.953
Provisão para contingências	3.749	3.669	2%	80
Partes relacionadas a pagar	16.000	-	-	16.000
Total do passivo não circulante	23.546	5.513	327%	18.033
Patrimônio líquido				
Capital social	594.037	594.037	0%	-
Reservas de capital	92.580	89.840	3%	2.740
Prejuízos acumulados	(362.040)	(344.041)	5%	(17.999)
Total do patrimônio líquido	324.577	339.836	-4%	(15.259)
Total do passivo e patrimônio líquido	406.882	387.453	5%	19.429

ANEXO 7: Demonstração de Fluxo de Caixa Consolidado e Controladora

R\$ Mil	2T24 consolidado	2T23 controladora	AH (%)	AH (abs)
Das atividades operacionais				
Prejuízo do período	(8.177)	(4.865)	68%	(3.312)
Ajustes por:				
Depreciações e amortizações	8.742	5.944	47%	2.798
Baixa líquida e ajustes do imobilizado e intangível	25	50	-50%	(25)
Provisão para contingências	152	150	1%	2
Plano de remuneração em ações	905	2.812	-68%	(1.907)
(Reversão) provisão para perdas com chargeback	(41)	62	-166%	(103)
Resultado equivalência patrimonial	102	-	-	102
Despesa de juros de arrendamento	154	83	86%	71
	1.862	4.236	-56%	(2.374)
Decréscimo (acrécimo) em ativos				
Aplicações financeiras vinculadas	(1)	(2)	-50%	1
Contas a receber	(2.239)	(2.845)	-21%	606
Adiantamentos	(1.759)	1.543	-214%	(3.302)
Impostos a recuperar	(1.951)	(3.030)	-36%	1.079
Partes relacionadas	(920)	-	-	(920)
Despesas antecipadas	(196)	518	-138%	(714)
Outros	(24)	46	-152%	(70)
Decréscimo (acrécimo) em passivos				
Fornecedores	864	1.582	-45%	(718)
Obrigações trabalhistas	(671)	(178)	277%	(493)
Obrigações tributárias	232	60	287%	172
Passivo de contratos	460	(1.263)	-136%	1.723
Aquisição a pagar	(66)	-	-	(66)
Partes relacionadas a pagar	80	-	-	80
Outras contas a pagar	(413)	404	-202%	(817)
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades operacionais	(4.741)	1.071	-543%	(5.812)
Fluxo de caixa das atividades de investimento				
Aquisição de imobilizado	(5.738)	(161)	3464%	(5.577)
Aquisição de intangível	(10.293)	(8.537)	21%	(1.756)
Dividendos recebidos	1.436	-	-	1.436
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades de investimento	(14.595)	(8.698)	68%	(5.897)
Fluxo de caixa das atividades de financiamento				
Aumento de capital	-	1.265	-100%	(1.265)
Pagamento de arrendamento	(503)	(494)	2%	(9)
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades de financiamentos	(503)	771	-165%	(1.274)
Aumento (redução) líquida de caixa e equivalentes de caixa	(19.839)	(6.856)	189%	(12.983)
Caixa e equivalentes de caixa				
No início do período	229.484	301.244	-24%	(71.760)
No final do período	209.645	294.388	-29%	(84.743)
			-	-
Aumento (redução) líquida de caixa e equivalentes de caixa	(19.839)	(6.856)	189%	(12.983)

ANEXO 8: Demonstração de Fluxo de Caixa Controladora

R\$ Mil	2T24 controladora	2T23 controladora	AH (%)	AH (abs)
Das atividades operacionais				
Prejuízo do período	(8.177)	(4.865)	68%	(3.312)
Ajustes por:				
Depreciações e amortizações	7.826	5.944	32%	1.883
Baixa líquida e ajustes do imobilizado e intangível	-	50	-100%	(50)
Provisão para contingências	51	150	-66%	(99)
Plano de remuneração em ações	905	2.812	-68%	(1.907)
Resultado equivalência patrimonial	2.313	-	-	2.313
(Reversão) provisão para perdas com chargeback	(41)	62	-166%	(103)
Despesa de juros de arrendamento	122	83	47%	39
	2.999	4.236	-29%	(1.237)
Decréscimo (acrécimo) em ativos				
Aplicações financeiras vinculadas	(1)	(2)	-47%	1
Contas a receber	(2.020)	(2.845)	-29%	825
Adiantamentos	(1.741)	1.543	-213%	(3.284)
Impostos a recuperar	(1.938)	(3.030)	-36%	1.092
Partes relacionadas	(5.117)	-	-	(5.117)
Despesas antecipadas	(191)	518	-137%	(709)
Outros	(19)	46	-141%	(65)
Decréscimo (acrécimo) em passivos				
Fornecedores	837	1.582	-47%	(745)
Obrigações trabalhistas	346	(178)	-294%	524
Obrigações tributárias	(27)	60	-146%	(87)
Passivo de contratos	454	(1.263)	-136%	1.717
Partes relacionadas a pagar	564	-	40%	160
Outras contas a pagar	(385)	404	-	(789)
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades operacionais	(6.240)	1.071	-683%	(7.311)
Fluxo de caixa das atividades de investimento				
Aquisição de imobilizado	(3.235)	(161)	1909%	(3.074)
Aquisição de intangível	(7.545)	(8.537)	-12%	992
Adiantamento para futuro aumento de capital em controlada	(3.650)	-	-	(3.650)
Dividendos recebidos	1.436	-	-	1.436
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades de investimento	(12.994)	(8.698)	49%	(4.296)
Fluxo de caixa das atividades de financiamento				
Aumento de capital	-	1.265	-100%	(1.265)
Pagamento de arrendamento	(563)	(494)	14%	(69)
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades de financiamentos	(563)	771	-173%	(1.334)
Aumento (redução) líquida de caixa e equivalentes de caixa	(19.796)	(6.856)	189%	(12.940)
Caixa e equivalentes de caixa				
No início do período	224.396	301.244	-26%	(76.848)
No final do período	204.600	294.388	-30%	(89.788)
Aumento (redução) líquida de caixa e equivalentes de caixa	(19.796)	(6.856)	189%	(12.940)

ANEXO 9: Demonstração de Fluxo de Caixa Consolidado e Controladora

R\$ Mil	30/06/2024 consolidado	30/06/2023 controladora	AH (%)	AH (abs)
Das atividades operacionais				
Prejuízo do período	(17.999)	(13.893)	30%	(4.106)
Ajustes por:				
Depreciações e amortizações	16.740	11.466	46%	5.274
Baixa líquida e ajustes do imobilizado e intangível	25	59	-58%	(34)
Provisão para contingências	(8)	269	-103%	(277)
Plano de remuneração em ações	2.740	6.872	-60%	(4.132)
(Reversão) provisão para perdas com chargeback	(213)	105	-303%	(318)
Resultado equivalência patrimonial	(1.707)	-	-	(1.707)
Despesa de juros de arrendamento	310	198	56%	112
	(112)	5.076	-102%	(5.188)
Decréscimo (acrécimo) em ativos				
Aplicações financeiras vinculadas	(2)	(4)	-50%	2
Contas a receber	(2.897)	(3.329)	-13%	432
Adiantamentos	(2.973)	4.162	-171%	(7.135)
Impostos a recuperar	(2.119)	(1.845)	15%	(274)
Partes relacionadas	(591)	-	-	(591)
Despesas antecipadas	(982)	952	-203%	(1.934)
Outros	529	30	1663%	499
Decréscimo (acrécimo) em passivos				
Fornecedores	828	(488)	-270%	1.316
Obrigações trabalhistas	(315)	(200)	58%	(115)
Obrigações tributárias	609	458	33%	151
Passivo de contratos	1.845	(529)	-449%	2.374
Outras contas a pagar	8.737	(1.320)	-762%	10.057
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades operacionais	2.557	2.963	-14%	(406)
Fluxo de caixa das atividades de investimento				
Aquisição de imobilizado	(9.128)	(314)	2810%	(8.814)
Aquisição de intangível	(20.848)	(17.634)	18%	(3.214)
Dividendos recebidos	1.436	-	-	1.436
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades de investimento	(28.540)	(17.948)	59%	(10.592)
Fluxo de caixa das atividades de financiamento				
Aumento de capital	-	1.265	-100%	(1.265)
Pagamento de arrendamento	(1.065)	(990)	8%	(75)
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades de financiamentos	(1.065)	275	-488%	(1.340)
Aumento (redução) líquida de caixa e equivalentes de caixa	(27.048)	(14.710)	84%	(12.338)
Caixa e equivalentes de caixa				
No início do período	261.693	309.098	-15%	(47.405)
No final do período	209.645	294.388	-29%	(84.743)
Aumento (redução) líquida de caixa e equivalentes de caixa	(52.048)	(14.710)	254%	(37.338)

ANEXO 10: Demonstração de Fluxo de Caixa Controladora

R\$ Mil	30/06/2024 controladora	30/06/2023 controladora	AH (%)	AH (abs)
Das atividades operacionais				
Prejuízo do período	(17.999)	(13.893)	30%	(4.106)
Ajustes por:				
Depreciações e amortizações	15.330	11.466	34%	3.865
Baixa líquida e ajustes do imobilizado e intangível	-	59	-100%	(59)
Provisão para contingências	80	269	-70%	(189)
Plano de remuneração em ações	2.740	6.872	-60%	(4.132)
(Reversão) provisão para perdas com chargeback	(213)	105	-303%	(318)
Resultado equivalência patrimonial	3591	-	-	3591
Despesa de juros de arrendamento	246	198	24%	48
	3.775	5.076	-26%	(1.301)
Decréscimo (acrécimo) em ativos				
Aplicações financeiras vinculadas	(2)	(4)	-50%	2
Contas a receber	(2.144)	(3.329)	-36%	1.185
Adiantamentos	(2.934)	4.162	-170%	(7.096)
Impostos a recuperar	(2.092)	(1.845)	13%	(247)
Partes relacionadas	(8.922)	-	-	(8.922)
Despesas antecipadas	(723)	952	-176%	(1.675)
Outros	11	30	-63%	(19)
Decréscimo (acrécimo) em passivos				
Fornecedores	(35)	(488)	-93%	453
Obrigações trabalhistas	206	(200)	-203%	406
Obrigações tributárias	370	458	-19%	(88)
Passivo de contratos	1.035	(529)	-296%	1.564
Partes relacionadas a pagar	1.134	-	-	1.134
Outras contas a pagar	7.859	(1.320)	-695%	9.179
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades operacionais	(2.462)	2.963	-183%	(5.425)
Fluxo de caixa das atividades de investimento				
Aquisição de imobilizado	(6.019)	(314)	1819%	(5.705)
Aquisição de intangível	(14.860)	(17.634)	-16%	2.774
Aquisição de participação de 25% na Cresci e Perdi Participações S.A.	(25.000)	-	-	(25.000)
Adiantamento para futuro aumento de capital em controlada	(5.080)	-	-	(5.080)
Dividendos recebidos	1.436	-	-	1.436
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades de investimento	(49.523)	(17.948)	176%	(31.575)
Fluxo de caixa das atividades de financiamento				
Aumento de capital	-	1.265	-100%	(1.265)
Pagamento de arrendamento	(1.125)	(990)	14%	(135)
Adiantamento para futuro aumento de capital	-	-	-	-
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades de financiamentos	(1.125)	275	-510%	(1.400)
Aumento (redução) líquida de caixa e equivalentes de caixa	(53.110)	(14.710)	261%	(38.400)
Caixa e equivalentes de caixa				
No início do período	257.710	309.098	-17%	(51.388)
No final do período	204.600	294.388	-30%	(89.788)
Aumento (redução) líquida de caixa e equivalentes de caixa	(53.110)	(14.710)	261%	(38.400)

glossário

GMV

A definição do GMV representa o valor total da transação, em reais, de todas as naturezas, por compra de produtos ou serviços prestados e realizadas com sucesso, através dos meios de pagamento oferecidos na plataforma no momento do checkout. Não são consideradas como bem sucedidas as transações imediatamente rejeitadas, por qualquer razão, pelas instituições de processamento de pagamento. Não são removidas do cálculo transações que posteriormente possam ser rejeitadas pela plataforma em consequência de análises de segurança posteriores à confirmação do pagamento, ou por reembolso aos usuários, que pode ocorrer em casos de exercício do direito à desistência da compra e/ou serviço prestado. São removidas do cálculo do GMV as transações acima de valores considerados fora do padrão de consumo em relação às categorias de produto da plataforma.

Gross Billings

Gross Billings correspondem à parcela do GMV retida pelo Enjoei nas transações em nossa plataforma, e pode ser expressa percentualmente pelo Take Rate.

O GMV e Gross Billings são medidas não contábeis segundo as práticas contábeis adotadas no Brasil (BR GAAP) ou pelas normas internacionais de relatório financeiro – International Financial Reporting Standards (IFRS), emitidas pelo International Accounting Standard Board (IASB), e, portanto, não possuem um significado padrão e podem não corresponder a medidas com a nomenclatura similar divulgada por outras companhias.

EBITDA

O EBITDA (sigla em inglês para LAJIDA – lucro antes de juros, impostos, depreciação e amortização) é uma medição não contábil elaborada pelo Enjoei, em consonância com a Resolução CVM nº 156/2022.

Novo comprador

Novo Comprador é o usuário que realizou a sua primeira compra na plataforma no período indicado, ou que fez compras após 18 meses de inatividade.

Comprador ativo

Comprador ativo se refere ao usuário que realizou ao menos uma compra nos últimos 12 meses.

Novo vendedor

Novo Vendedor é o usuário que realizou sua primeira publicação na plataforma no período indicado.

Vendedor ativo

Vendedor ativo se refere ao usuário que publicou ao menos um produto na plataforma nos últimos 12 meses.

Item transacionado

O item transacionado se refere ao produto vinculado à transação que gera o GMV divulgado.

relacionamento com os auditores

Em conformidade da Resolução CVM 162/22, informamos que a Companhia consultou os auditores independentes Grant Thornton Auditores Independentes Ltda. no sentido de assegurar o cumprimento das normas emanadas pela Autarquia, bem como a Lei de Regência da profissão contábil, instituída por meio do Decreto Lei 9.295/46 e alterações posteriores. Também foi observado o cumprimento da regulamentação do exercício da atividade profissional emanada do Conselho Federal de Contabilidade (CFC) e as orientações técnicas emanadas do Instituto dos Auditores Independentes do Brasil (IBRACON).

A Companhia adotou o princípio fundamental de preservação da independência dos auditores, garantindo a não influência de auditarem os seus próprios serviços, e tão pouco de terem participado de qualquer função de gerência da Companhia.

A Grant Thornton Auditores Independentes Ltda. estava contratada para: (i) execução de serviços de auditoria do exercício corrente e (ii) revisão das informações trimestrais do mesmo exercício.



RESULTS PRESENTATION 2024



ENJU

B3 LISTED NM

IGC B3 IGC-NM B3 ITAG B3

2Q24
earnings **call**

Tuesday, August 13, 2024

11:00 a.m. (Brasília time)

10:00 a.m. (New York time)

[click here](#) to register for the webcast via zoom.
(In Portuguese with simultaneous translation into English).

IR CONTACT

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



HIGHLIGHTS 2024

positive adjusted ebitda, with recurring revenue growth, demonstrate the strong quarter performance

- **net revenue increased 68% y/y and 9.7% q/q**, totaling R\$67.5 million.
- **gross margin grew 5.7 p.p. y/y**, reaching 56.4%.
- **positive adjusted ebitda** reached +R\$3.0 million in 2Q24.
- **another quarter of strong performance for the gmv of the enjoei platform**, up 19% y/y and 9.4% q/q.
- **new products listed on enjoei online** increased 42% y/y.
- **cresci e perdi had a 25% q/q increase in gmv**, totaling R\$224 million in 2Q24.



HIGHLIGHTS 2024

R\$ thousand ¹	2Q24 ¹	2Q23	HA (%)	1Q24	HA (%)	6M24	6M23	HA (%)
Net revenue	67,489	40,083	68.4%	61,520	9.7%	129,009	75,950	69.9%
Gross profit	38,051	20,297	87.5%	33,409	13.9%	71,461	36,265	97.1%
Gross margin	56.4%	50.6%	5.7 p.p.	54.3%	2.1 p.p.	55.4%	47.7%	7.7 p.p.
Adjusted EBITDA	3,000	(2,140)	-240.2%	2,563	17.0%	5,565	(7,733)	-171.9%
GMV	410,227	262,334	56.4%	382,565	7.2%	792,792	504,470	57.2%
Gross billings	101,347	71,525	41.7%	97,979	3.4%	199,325	135,949	46.6%
Take rate (% of gross billings/GMV)	24.7%	27.3%	-2.6 p.p.	25.6%	-0.9 p.p.	25.1%	26.9%	-1.8 p.p.
Net take rate (% of gross revenue/GMV)	18.4%	17.2%	1.2 p.p.	18.0%	0.4 p.p.	18.2%	17.0%	1.3 p.p.
Items traded (thousands)	2,439	1,565	56%	2,362	3.2%	4,800	3,084	55.6%
Net revenue/item traded	27.7	25.6	8.1%	26.0	6.3%	26.9	24.6	9.1%
Gross profit/item traded	15.6	13.0	20.3%	14.1	10.3%	14.9	11.8	26.6%
G&A coverage by gross profit	195.4%	171.7%	23.7 p.p.	177.6%	17.8 p.p.	186.7%	147.4%	39.2 p.p.

Note: ¹ Enjoei and Elo7 consolidated results only in 2Q24 and 1Q24. Cresci Perdi only impacts adjusted EBITDA in 2Q24 and 1Q24.

message from management

Dear shareholders,

We are pleased to share the 2Q24 results and enthusiastic about the **group's execution capacity in the quarter**, following **our growth plan, expanding avenues and making our efforts profitable**.

We had **significant growth in GMV, net revenue and gross profit**, with recurring increases of 56% y/y, 68% y/y and 87% y/y, respectively, increasing our gross margin to 56.4% at the end of 2Q24, corresponding to a 5.7 p.p. growth from the previous year. With this, **we celebrated our third consecutive quarter of positive EBITDA results** from recurring operations.

This quarter, it is essential to **highlight the performance of our online core operation**, the Enjoei platform, which played a crucial role in the group's consolidated results, with a **GMV growth of 9% from the quarter previous year and an increase of 19% in the year**.

Part of this performance refers to the **strong 42% y/y increase in the number of uploads** on the platform, which surpassed the mark of 5 million new products listed in 2Q24 alone. This effect was optimized with **the recent launch of features that simplify and encourage the flow of posts**, in addition to marketing campaigns focused on our sellers.

During 2Q24, we also **launched a new pricing feature on the Enjoei platform** to help sellers define the ideal selling price for their products, **balancing turnover speed and profitability**. Our position as the largest marketplace for second-hand fashion items in Brazil allows us to help sellers extract value from their listed products. **We have the largest and best sales history for this type of product and already began using this data to help users intelligently identify selling prices**.

At **Elo7**, we delivered significant improvements in terms of **user experience and sales conversion levels**, including: i) a review of the check-out flow and layout, to reduce friction at the order closing and payment stage; ii) the removal of the "manual shipping" option, automating the choice of shipping method according to the cost matrix of logistics partners; iii) the creation of product characteristics, facilitating the search and discovery process on the platform and eliminating the need for interaction between buyer and seller at check-out.

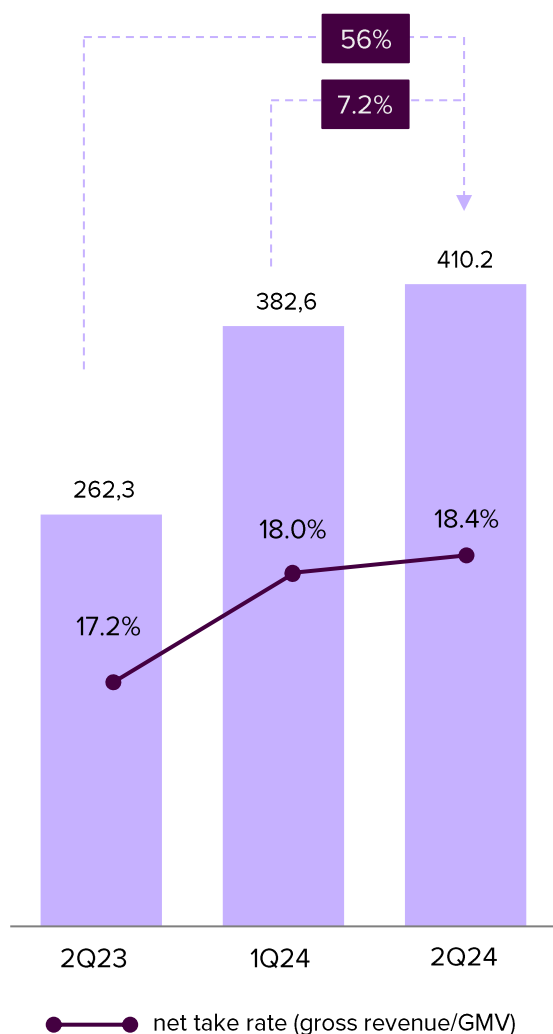
In the **offline channel**, we continued to rapidly progress, **exceeding the initial revenue expectations** for the first stores and **starting to expand through franchises**, a crucial step towards our consolidation strategy in the physical retail. We developed our sales capacity, mapped target franchisees, completed the COF (Franchise Offer Circular) and **began negotiations with potential investors**. With this, we hope to sign the first contracts and open the initial stores in the coming months.

Cresci e Perdi recorded a **25% q/q growth in GMV**, totaling R\$224 million in 2Q24, in addition to an **accelerated pace for the signing new contracts, reaching 33 stores** in the period. Another important highlight in the quarter was the robust growth in revenues from royalties, already reaching R\$21.9 million in the first six months of 2024, compared to R\$33 million for the entire year in 2023.

These **combined results reflect the effectiveness of our portfolio strategy**, already been presented in previous quarters, which is aimed at **opening growth avenues while maintaining the levels of profitability** we have achieved so far.

gmv & net take rate

(R\$ million and %)



Total value of items traded in 2Q24 (GMV) reached R\$410.2 million, corresponding to a growth of 56% y/y and 7.2% q/q. The performance in the period reflects the positive dynamics of the Enjoei platform, reaching R\$311.8 million in 2Q24, up by 19% y/y and 9% q/q, with Elo7 maintaining a stable behavior in relation to the previous quarter and a GMV of R\$98.4 million.

The strong performance for Enjoei in the quarter was, once again, benefited with the high level of uploads for new products on the platform. We continued to see an increase in GMV per active buyer, signaling that users have been purchasing more items on the platform due to the increase in inventory, with highlight the items posted in the last 30 days.

As in the previous quarter, Elo7 was influenced by the de-prioritization of non-core categories, while we implemented product adjustments to enable the acceleration of core categories that are more profitable and have greater growth potential.

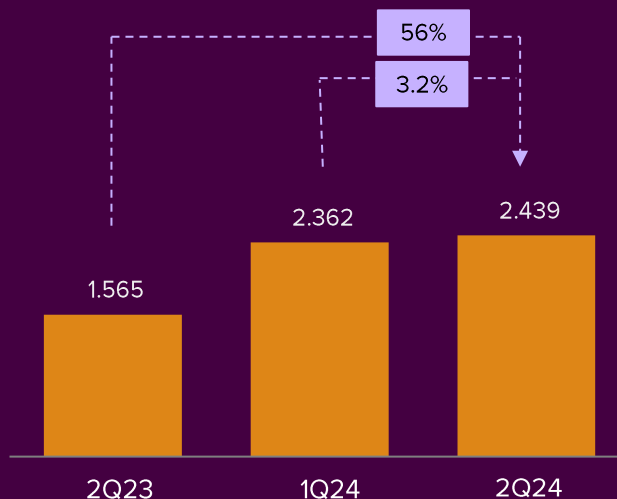
The net take rate (gross revenue/gmv) in 2Q24 totaled 18.4%, increasing by 1.2 p.p. in the annual comparison and stable in relation to the previous quarter. The increase in the annual comparison reflects the balance between i) a greater share of categories with higher tickets and lower take rate, ii) a greater adherence to the “classic” commercial model which has a lower commission rate but is partially offset by the lower level of incentives, iii) control of subsidy efficiency, and iv) contribution from Elo7, as of 3Q23, which has a net take rate level that is structurally higher, as it does not consider incentives in its commercial model.

items traded

(in millions)

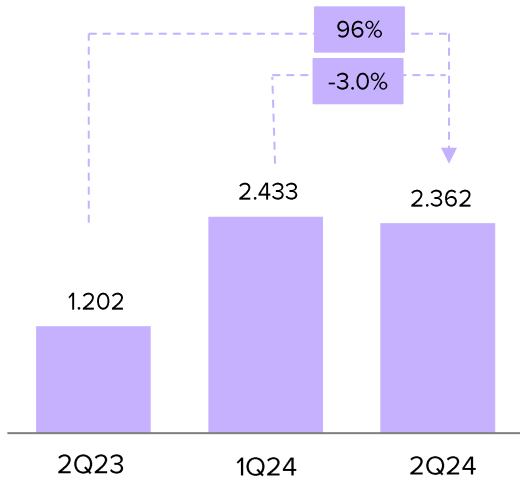
Total volume of items traded increased 56% y/y and 3.2% q/q, totaling 2.4 million products in 2Q24.

The variation, which was in line with GMV growth, demonstrates stability in category mix and average ticket for products traded in the period.



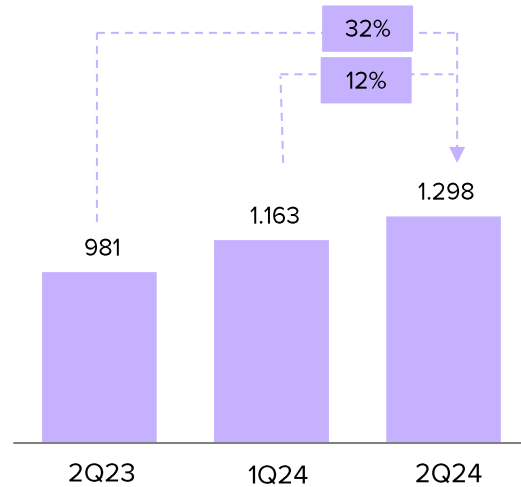
buyers

(R\$ thousand)



sellers

(R\$ thousand)

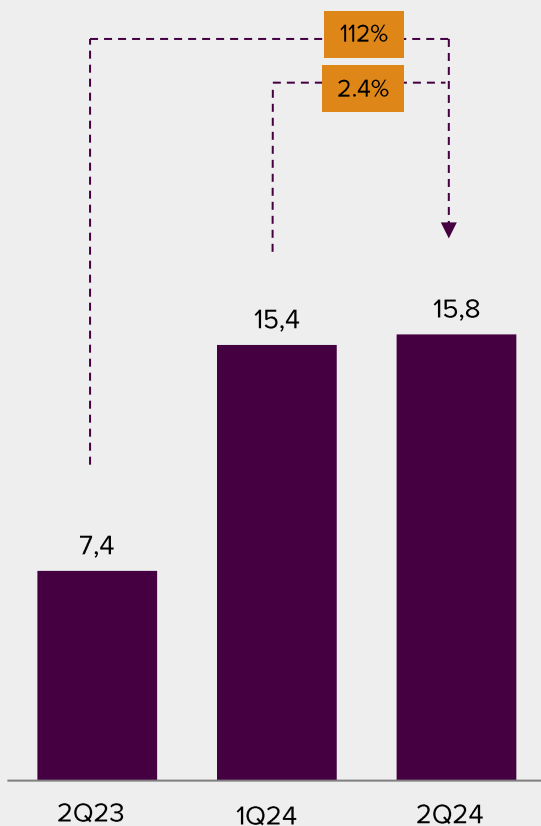


The active buyers base remained stable in 2Q24 from the previous quarter, with 2.4 million users, being 1.05 million from Enjoei and 1.31 million from Elo7. The total number of active sellers reached 1.3 million at the end of 2Q24, increasing by 12% over 1Q24. The increase in the Enjoei buyers' base, by 28% y/y and 12% q/q, contributed with this strong performance, which also reflects the product, technology and brand initiatives aimed at attracting and retaining sellers, maintaining the dynamics of the previous quarters.

inventory

items available

(in million)

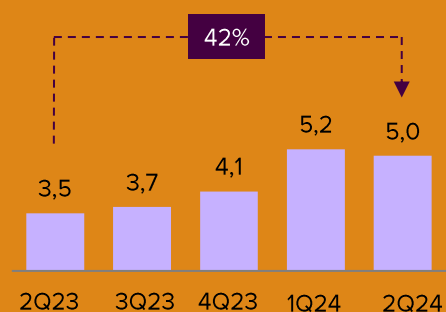


Total available inventory had a similar level as in the previous quarter, totaling 15.8 million items at the end of 2Q24.

However, it is worth mentioning that the available inventory base on the Enjoei platform has been positively impacted by the acceleration in the number of new uploads in recent quarters. In 2Q24, the number of new products listed (uploads) on the Enjoei platform grew 42% y/y, reaching more than 5 million in the period, also reflecting the launch of product features that simplify and encourage the posting flow on the platform, in addition to marketing campaigns aimed at sellers.

new uploads at Enjoei

(in million)



cresci e perdi



HIGHLIGHTS 2024 CRESCI E PERDI

FRANCHISES

in operation **471 stores**

being implemented/contracts **141 stores**

BUYERS

2.1 mm (+23% vs 1Q24)

SELLERS

487 thousand (+3% vs 1Q24)

GMV

R\$224 mm (+25% vs 1Q24)

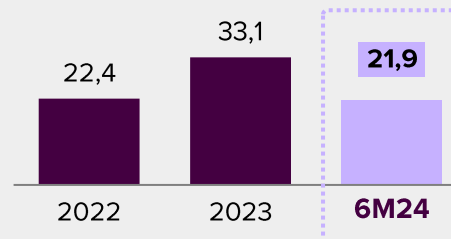
EBITDA

R\$11.4 mm (+8% vs 1Q24)

In 2Q24, we advanced in the exchange of expertise between both companies, meeting the expectations established during the acquisition process for 25% of Cresci e Perdi, signed in January/24¹. The pricing and inventory purchase know-how, store operation and franchise sales of Cresci e Perdi has significantly contributed to the development of Enjoei's offline channel. Meanwhile, we advanced in structuring processes, governance and paving the online channel for Cresci e Perdi franchisees.

In 2Q24, Cresci e Perdi increased its GMV by 25% over 1Q24, totaling R\$224 million. We also observed a re-acceleration in the pace of signing contracts for new stores, reaching 33 stores in the period. Therefore, we ended the quarter with 471 stores in operation and 141 contracts being implemented.

gross revenue from royalties (R\$ million)



Gross revenue from royalties (excluding revenue from inauguration and supplies) totaled R\$21.9 million in 6M24, while EBITDA from royalties reached R\$16.9 million in the period, corresponding to an EBITDA margin of 77%.

The equity pick-up referring to the 25% stake in the company's results reached R\$2.18 million in 2Q24. However, we also recognized accounting adjustments in the quarter, with no cash effect, related to the payment of disproportionate pre-closing dividends, in the amount of R\$2.28 million, resulting in a balance of - R\$102 thousand.

In the quarter, we paid dividends of R\$1.4 million relating to a 25% share of the results from royalties for February and March.

Notes:

1. The acquisition of a 25% equity stake in Cresci e Perdi, concluded on January 26, 2024, foresees the payment of R\$25 million on the closing date and R\$5 million in Jan/2025, with any additional, contingent and variable portion (earn-out), to be calculated after the end of the 2027 fiscal year according to operational metrics from 2023 to 2027 relating to royalties for CeP's operation. The estimated earn-out value of R\$16 million¹ will be reflected in the Company's balance sheet as of 1Q24 and may be adjusted depending on the performance of royalties for Cresci e Perdi until 2027. The agreement also includes (i) a purchase option, in 2028, to acquire the remaining stake of Cresci e Perdi (75%), whose exercise price will be calculated based on metrics of the royalty operation in the 2027 fiscal year, and (ii) a put option in 2028, as an alternative for the sale of the stake acquired by Enjoei.

2. Data referring to the total operation of Cresci e Perdi.

enjoei's stores and franchises

We inaugurated the second Enjoei physical store in July/24, in the Campo Belo neighborhood in the city of São Paulo, in continuation to the Company's offline and omnichannel expansion strategy. The third store is scheduled to open in August, on Rua Frei Caneca, in the Bela Vista neighborhood in the city of São Paulo, where we will also experiment offering products from the men's categories, complementing the initial portfolio of 3 own stores in operation before expanding through the franchise model.

The first two stores already have robust performance data, with conversion indicators above the average of market peers. We attribute this performance to the positive balance between the quality of acquired inventory, adequate pricing and the strength of the Enjoei brand. In terms of revenue, Store #1 had a result 30% higher than planned for the months of June and July.

The project to expand through franchises also significantly advanced in the quarter, in terms of developing sales capacity, mapping target franchisees and completing the COF (Franchise Offer Circular), thus enabling the signing of the first contracts in the coming months.

openings

store #1 : fradique coutinho/SP

in operation - inaugurated on April 18

store #2 : campo belo/SP

in operation - inaugurated on July 18

store #3 : frei caneca/SP

inauguration on August 15

franchises

sales to begin in August/24 and signing of the first contracts in 3Q24.

loja

#2

campo belo





product sell-through & conversion

‘smart price’ results

The development of tools that enable sellers to define the appropriate product posting prices on the Enjoei platform resulted in significant improvements for inventory self-through.

Our position as the largest marketplace for second-hand fashion items in Brazil allows us to help sellers extract value from their listed products: we have the best database for these types of items and began using this data to help users intelligently price their products.

The recently launched feature is already being strongly supported by our sellers, with good initial results in product liquidity and turnover speed.

elo7 roadmap

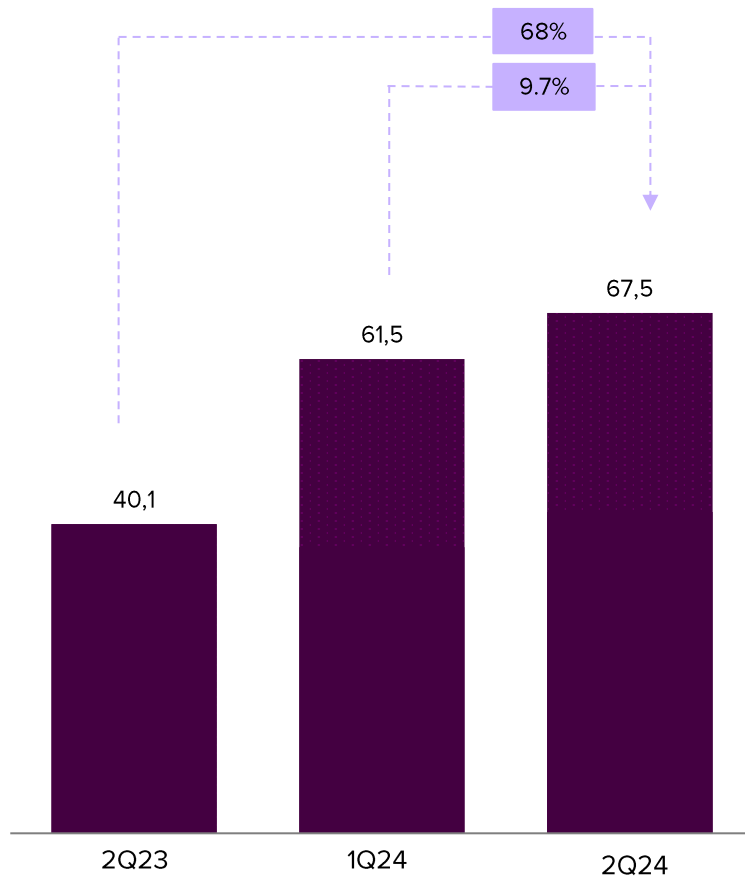
We evolved in structural initiatives aimed at improving the level of user experience on Elo7 and increasing sales conversion rate, such as:

- Reviewing the check-out flow and layout, to reduce friction at the order closing and payment stage.
- Removing the “manual shipping” option, automating the choice of shipping method according to the cost matrix of our logistics partners.
- Creating a space for product characteristics, facilitating the search and discovery process on the platform and eliminating the need for interaction between buyer and seller at check-out.

We hope to capture an increase in revenue, with a higher level of sales conversion and evolution in user experience based on ongoing projects, preparing the platform for the launch of the new brand, with a visual identity focused on the parties and events categories.

net revenue

(in R\$ million)



Net revenue totaled R\$67.5 million in 2Q24, corresponding to a growth of 68% y/y and 9.7% over 1Q24, slightly higher than the GMV growth in the period, due to our consistent effort to control the efficiency of incentives.

As already mentioned in the results for GMV, users and inventory, we also highlight the good performance of the Enjoei platform in terms of net revenue, which grew 12.3% from 1Q24, and 4% over 2Q23. For Elo7, as in the previous quarter, the result in 2Q24 reflects the de-prioritization of non-core categories, while we implemented product adjustments to enable the acceleration of core categories that are more profitable and have greater growth potential.

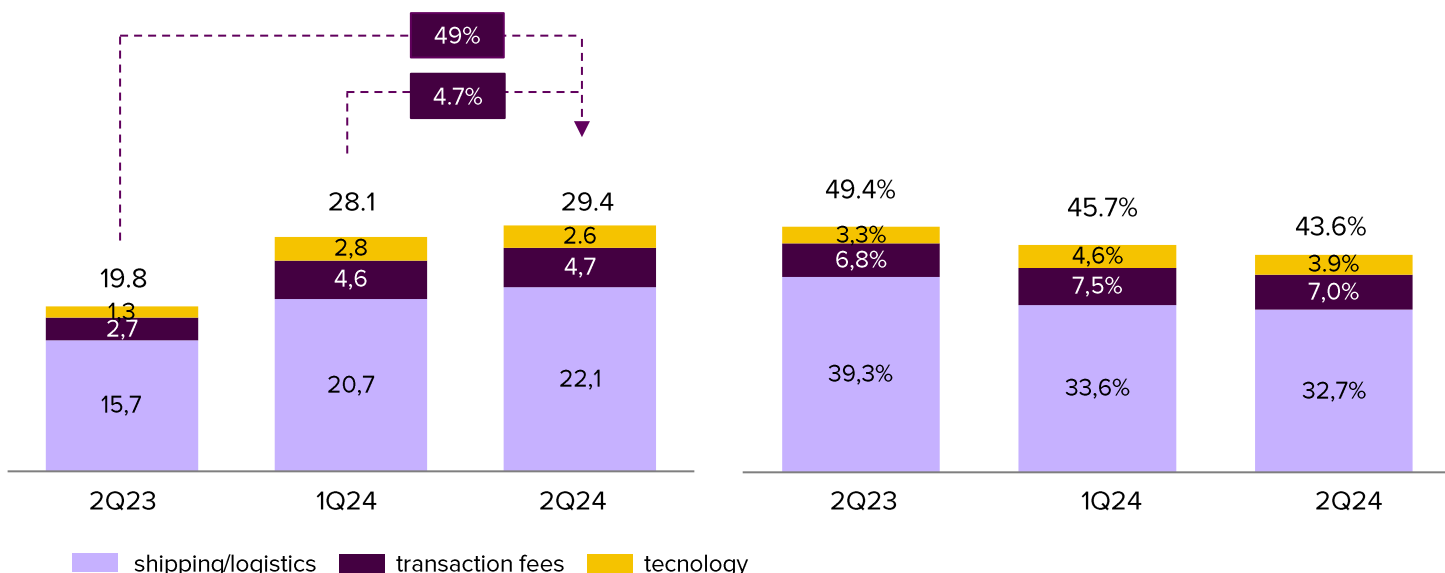
We continue to invest in pricing projects, which are in the rollout phase and aim to improve the price and turnover calibration, maximizing the contribution margin per new product listed.



cost of services

(in R\$ million)

(% net revenue)



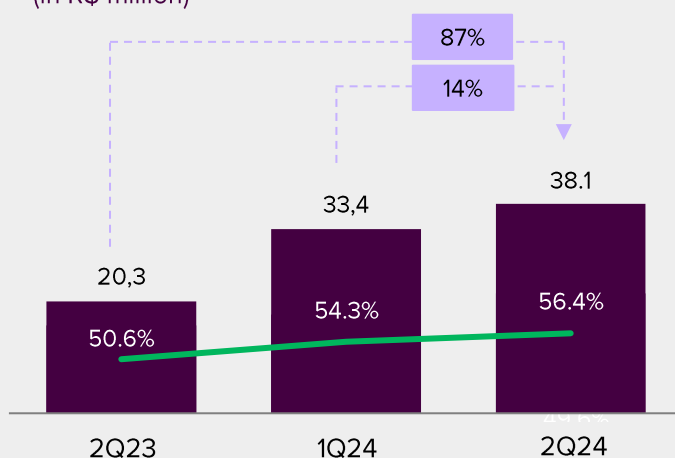
In 2Q24, cost of services totaled R\$29.4 million, 4.7% higher than in the previous quarter, but at a level lower than the revenue growth for the period. Therefore, cost of services reduced as a percentage of net revenue, from 49.4% in 2Q23 to 43.6% in 2Q24, benefitted with the reduction in unit freight cost at Elo7 due to a better allocation of logistics partners in the share of shipments, dilution of fixed technology costs, and increase in net take rate in the period.

gross profit

Gross profit reached R\$38.1 million in 2Q24, increasing 87% y/y and 14% q/q, favored by the economy of scale in recent quarters, after the integration with Elo7.

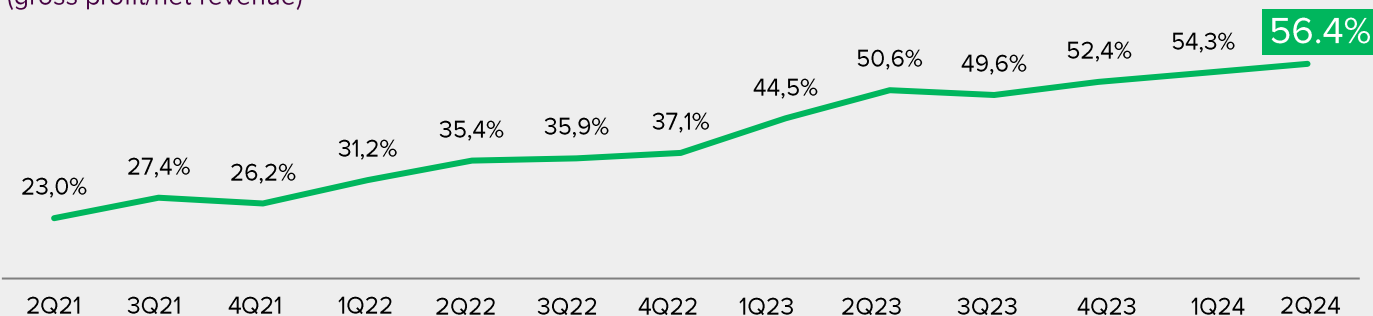
Therefore, gross margin increased by 5.8 p.p. in the year and 2.1 p.p. in the quarter, reaching a strong level of 56.4% in 2Q24, continuing the Company's trajectory of improving profitability.

(in R\$ million)



gross margin

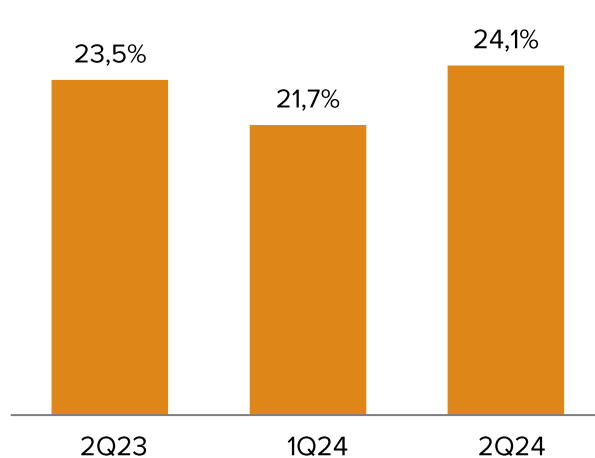
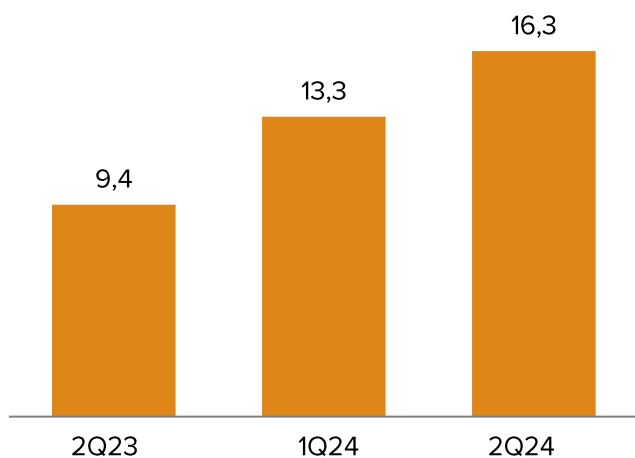
(gross profit/net revenue)



advertising expenses

(in R\$ million)

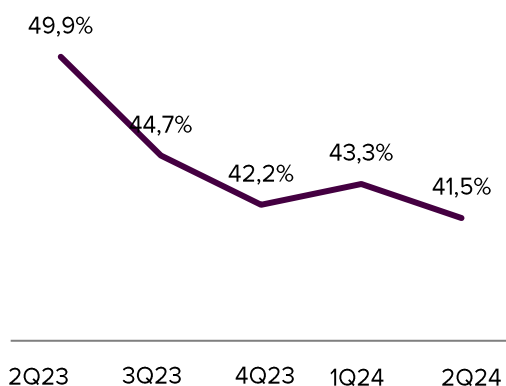
(% net revenue)



Marketing expenses (R\$ thousand)	2Q24	2Q23	HA (%)	1Q24	HA (%)
Offline media (branding)	(490)	(1,509)	-68%	(354)	38%
Online media (performance)	(14,400)	(7,505)	92%	(12,382)	16%
Other	(1,361)	(405)	236%	(604)	125%
Total	(16,251)	(9,419)	73%	(13,340)	22%

investment efficiency analysis

marketing + incentives (% gross billings)



Marketing expenses totaled R\$16.3 million in 2Q24, increasing 22% from the previous quarter, with higher investments in performance for Elo7.

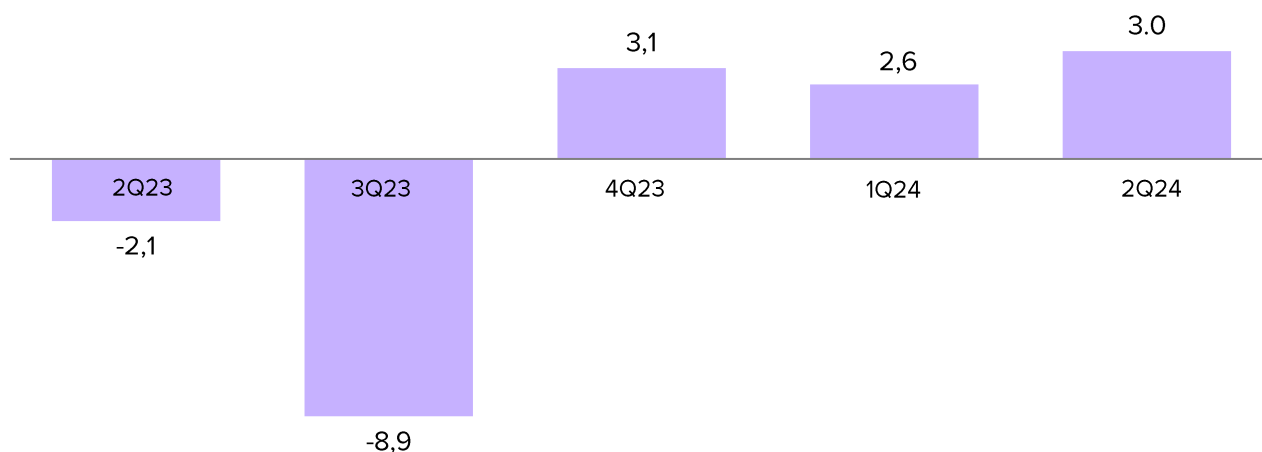
However, considering the combined volumes in marketing and incentives, we observed a reduction in the nominal value in the period, ensuring the efficiency levels for user acquisition spending and sales conversion.

Therefore, in the combined view, investments in marketing and incentives totaled 41.5% in 2Q24, compared to 43.3% in 1Q24 and 49.9% in the previous year.



adjusted ebitda¹

(in R\$ million)



With the consistent trajectory of dilution of costs and expenses recorded in recent quarters, we ended 2Q24 with an adjusted EBITDA higher than in the previous quarter, totaling +R\$ 3.0 million.

The profitable growth levers include: i) the operational advancement of physical Enjoei stores and expansion through franchises, ii) acceleration of Elo7's core categories due to the increase in sales conversion rates with product improvements, iii) pricing projects; and iv) additional gains in freight and logistics synergy through the evolution of the mix in logistics partners and the decentralization of operation, allowing us to foresee improvements in operating results in the coming quarters.

¹EBITDA Adjustments:

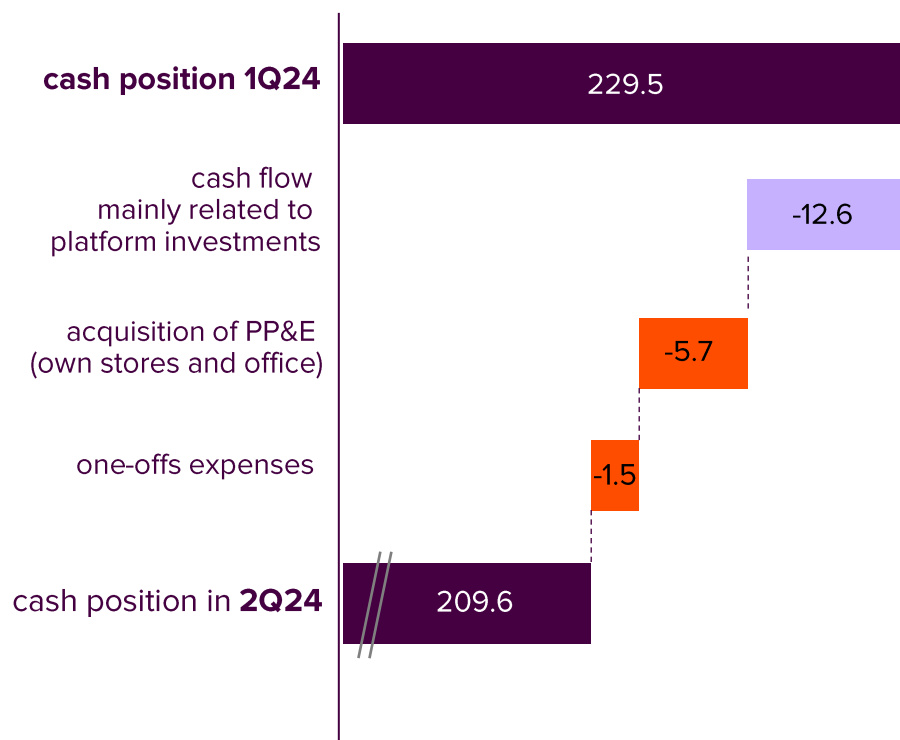
- Share-based compensation plan (SOP) of R\$906 thousand in 2Q24, R\$1.8 million in 1Q24, R\$1.9 million in 4Q23, R\$1.9 million in 3Q23 and R\$2.8 million in 2Q23, with no cash effect.
- Non-recurring corporate restructuring expenses related to Elo7 totaling R\$1.5 million in 2Q24, R\$2.1 million in 1Q24, R\$11.4 million in 3Q23 and R\$2.8 million in 4Q23.
- Expenses related to the settlement of the Media for Equity agreement with related parties, signed in 2020, with no cash effect, totaling R\$7.0 million in 4Q23 and R\$239 thousand in 1Q24.
- M&A advisory and consulting expenses of R\$4.4 million in 4Q23 and R\$4.2 million in 1Q24.

NOTE: The share-based compensation plan (SOP) is recognized, but despite being recorded under G&A expenses, it does not have a cash effect, as capital increase referring to the amount of each Program is conducted on the exercise date of the options. Accordingly, as we understand that the share-based compensation plan is not an operating expense and does not burn the Company's cash, we excluded this line when analyzing the evolution of General and Administrative Expenses and EBITDA. More information on the exercise calendar, amounts granted, strike dates, and other data can be found in Item 13 of the Reference Form.



cash flow analysis

(in R\$ million) ¹



The cash and cash equivalents position at the end of 2Q24 was R\$209.6 million. Excluding the non-recurring disbursements related to the acquisition of fixed assets for the physical stores and the project for the new office, as well as the remaining employee terminations at Elo7, the Company had a cash consumption of R\$12.6 million in the quarter.

cash position (R\$ million)	03/31/2024	06/30/2024	Δ abs
Cash and cash equivalents	229.5	209.6	-19.8
Receivables (immediate liquidity)	21.2	23.4	2.3
Total	250.6	233.1	-17.6

Note 1: managerial analysis, excluding the impacts of one-off events related to the acquisition of Elo7 and physical stores.

The accounting information for the period ended June 30, 2023, presented in the annexes below and for comparative purposes for the income statement for the year, balance sheet and cash flow statement, consider only the accounting information of the parent company since the Company starting to present consolidated information as of the quarter ending September 30, 2023, due to the business combination with Elo7.

EXHIBIT 1:**Income Statement – Consolidated and Parent Company – 2Q24 vs. 2Q23**

R\$ thousand	2Q24 Consolidated	VA	2Q23 Parent Company	VA	HA (%)	HA (abs)
Gross revenue	75,581	181%	45,222	113%	67%	30,359
Deductions from revenue (taxes, returns, rebates)	(8,092)	-19%	(5,139)	-13%	57%	(2,953)
Net revenue	67,489	162%	40,083	100%	68%	27,406
Cost of services	(29,438)	-71%	(19,786)	-49%	49%	(9,652)
Gross profit	38,051	91%	20,297	51%	87%	17,754
Gross margin	56.4%		50.6%		5.7%	
Advertising expenses	(16,251)	-39%	(9,419)	-23%	73%	(6,832)
General and administrative	(21,824)	-52%	(14,631)	-37%	49%	(7,193)
Depreciation and amortization	(9,100)	-22%	(5,943)	-15%	53%	(3,157)
Equity pickup	(102)	0%	-	0%	-	(102)
Other net operating income (expenses)	(1,168)	-3%	(1,199)	-3%	-3%	31
Operating (income) expenses	(48,445)	-116%	(31,192)	-78%	55%	(17,253)
Operating loss before financial result	(10,394)	-25%	(10,895)	-27%	-5%	501
Financial income	5,674	14%	9,441	24%	-40%	(3,767)
Financial expense	(3,814)	-9%	(3,412)	-9%	12%	(402)
Net financial income (loss)	1,860	4%	6,029	15%	-69%	(4,169)
Loss before income tax and social contribution	(8,534)	-20%	(4,866)	-12%	75%	(3,668)
Income and social contribution taxes deferred	357	1%	-	0%	-	357
Loss for the period	(8,177)	-20%	(4,866)	-12%	68%	(3,311)
Reconciliation of Accounting EBITDA						
CVM Instruction 156						
Loss for the period	(8,177)	-20%	(4,866)	-12%	68%	(3,311)
Deferred income tax and social contribution	(357)	-1%	-	0%	-	(357)
Net financial income (loss)	(1,860)	-4%	(6,029)	-15%	-69%	4,169
Depreciation and amortization	9,100	22%	5,943	15%	53%	3,157
EBITDA	(1,294)	-3%	(4,952)	-12%	-74%	3,658
Share-based compensation plan (SOP)	906	2%	2,812	7%	-68%	(1,906)
Non-recurring revenues/expenses	3,388	8%	-	0%	-	3,388
ADJUSTED EBITDA	3,000	7%	(2,140)	-5%	-240.2%	5,140

EXHIBIT 3:
Income Statement – Parent Company – 2Q24 vs. 2Q23

R\$ thousand	2Q24 Parent Company	VA	2Q23 Parent Company	VA	HA (%)	HA (abs)
Gross revenue	46,706	112%	45,222	113%	3%	1,484
Deductions from revenue (taxes, returns, rebates)	(5,009)	-12%	(5,139)	-13%	-3%	130
Net revenue	41,697	100%	40,083	100%	4%	1,614
Cost of services	(19,943)	-48%	(19,786)	-49%	1%	(157)
Gross profit	21,754	52%	20,297	51%	7%	1,457
Gross margin	52.2%		50.6%		1.5%	
Advertising expenses	(8,023)	-19%	(9,419)	-23%	-15%	1,396
General and administrative	(13,764)	-33%	(14,631)	-37%	-6%	867
Depreciation and amortization	(8,182)	-20%	(5,943)	-15%	38%	(2,239)
Equity pickup	(2,312)	-6%	-	0%	-	(2,312)
Other net operating income (expenses)	(843)	-2%	(1,199)	-3%	-30%	356
Operating (income) expenses	(33,124)	-79%	(31,192)	-78%	6%	(1,932)
Operating loss before financial result	(11,370)	-27%	(10,895)	-27%	4%	(475)
Financial income	5,659	14%	9,441	24%	-40%	(3,782)
Financial expense	(2,823)	-7%	(3,412)	-9%	-17%	589
Net financial income (loss)	2,836	7%	6,029	15%	-53%	(3,193)
Loss before income tax and social contribution	(8,534)	-20%	(4,866)	-12%	75%	(3,668)
Deferred income tax and social contribution	357	1%	-	0%	-	357
Loss for the period	(8,177)	-20%	(4,866)	-12%	68%	(3,311)
	-		-			
Reconciliation of Accounting EBITDA CVM Instruction 156						
Loss for the period	(8,177)	-20%	(4,866)	-12%	68%	(3,311)
Deferred income tax and social contribution	(357)	-1%	-	0%	-	(357)
Net financial income (loss)	(2,836)	-7%	(6,029)	-15%	-53%	3,193
Depreciation and amortization	8,182	20%	5,943	15%	38%	2,239
Equity pickup	2,312	6%	-	0%	-	2,312
EBITDA	(876)	-2%	(4,952)	-12%	-82%	4,076
Share-based compensation plan (SOP)	906	2%	2,812	7%	-68%	(1,906)
Non-recurring revenues/expenses	48	0%	-	0%	-	48
ADJUSTED EBITDA	78	0%	(2,140)	-5%	-103.6%	2,218

EXHIBIT 3:
Income Statement – Consolidated and Parent Company – 6M24 vs. 6M23

R\$ thousand	6M24 Consolidated	VA	6M23 Parent Company	VA	HA (%)	HA (abs)
Gross revenue	144,517	183%	85,635	113%	69%	58,882
Deductions from revenue (taxes, returns, rebates)	(15,508)	-20%	(9,685)	-13%	60%	(5,823)
Net revenue	129,009	164%	75,950	100%	70%	53,059
Cost of services	(57,548)	-73%	(39,685)	-52%	45%	(17,863)
Gross profit	71,461	91%	36,265	48%	97%	35,196
Gross margin	55.4%		47.7%		7.6%	
Advertising expenses	(29,590)	-38%	(17,375)	-23%	70%	(12,215)
General and administrative	(48,529)	-62%	(31,472)	-41%	54%	(17,057)
Depreciation and amortization	(17,431)	-22%	(11,466)	-15%	52%	(5,965)
Equity pickup	1,707	2%	-	0%	-	1,707
Other net operating income (expenses)	(1,914)	-2%	(2,023)	-3%	-5%	109
Operating (income) expenses	(95,757)	-121%	(62,336)	-82%	54%	(33,421)
Operating loss before financial result	(24,296)	-31%	(26,071)	-34%	-7%	1,775
Financial income	12,759	16%	18,692	25%	-32%	(5,933)
Financial expense	(7,153)	-9%	(6,514)	-9%	10%	(639)
Net financial income (loss)	5,606	7%	12,178	16%	-54%	(6,572)
Loss before income tax and social contribution	(18,690)	-24%	(13,893)	-18%	35%	(4,797)
Deferred income tax and social contribution	691	1%	-	0%	-	691
Loss for the period	(17,999)	-23%	(13,893)	-18%	30%	(4,106)
Reconciliation of Accounting EBITDA						
CVM Instruction 156						
Loss for the period	(17,999)	-23%	(13,893)	-18%	30%	(4,106)
Deferred income tax and social contribution	(691)	-1%	-	0%	-	(691)
Net financial income (loss)	(5,606)	-7%	(12,178)	-16%	-54%	6,572
Depreciation and amortization	17,431	22%	11,466	15%	52%	5,965
EBITDA	(6,865)	-9%	(14,605)	-19%	-53%	7,740
Share-based compensation plan (SOP)	2,740	3%	6,872	9%	-60%	(4,132)
Non-recurring revenues/expenses	9,688	12%	-	0%	-	9,688
ADJUSTED EBITDA	5,564	7%	(7,733)	-10%	-172%	13,297

EXHIBIT 3:
Income Statement – Parent Company – 6M24 vs. 6M23

R\$ thousand	6M24 Parent Company	VA	6M23 Parent Company	VA	HA (%)	HA (abs)
Gross revenue	88,293	112%	85,635	113%	3%	2,658
Deductions from revenue (taxes, returns, rebates)	(9,470)	-12%	(9,685)	-13%	-2%	215
Net revenue	78,823	100%	75,950	100%	4%	2,873
Cost of services	(38,018)	-48%	(39,685)	-52%	-4%	1,667
Gross profit	40,805	52%	36,265	48%	13%	4,540
Gross margin	51.8%		47.7%		4.0%	
Advertising expenses	(15,451)	-20%	(17,375)	-23%	-11%	1,924
General and administrative	(30,365)	-39%	(31,472)	-41%	-4%	1,107
Depreciation and amortization	(16,021)	-20%	(11,466)	-15%	40%	(4,555)
Equity pickup	(3,591)	-5%	-	0%	-	(3,591)
Other net operating income (expenses)	(1,654)	-2%	(2,023)	-3%	-18%	369
Operating (income) expenses	(67,082)	-85%	(62,336)	-82%	8%	(4,746)
Operating loss before financial result	(26,277)	-33%	(26,071)	-34%	1%	(206)
Financial income	12,739	16%	18,692	25%	-32%	(5,953)
Financial expense	(5,152)	-7%	(6,514)	-9%	-21%	1,362
Net financial income (loss)	7,587	10%	12,178	16%	-38%	(4,591)
Loss before income tax and social contribution	(18,690)	-24%	(13,893)	-18%	35%	(4,797)
Income and social contribution taxes deferred	691	1%	-	0%	-	691
Loss for the period	(17,999)	-23%	(13,893)	-18%	30%	(4,106)
	-		-			
Reconciliation of Accounting EBITDA CVM Instruction 156						
Loss for the period	(17,999)	-23%	(13,893)	-18%	30%	(4,106)
Deferred income tax and social contribution	(691)	-1%	-	0%	-	(691)
Net financial income (loss)	(7,587)	-10%	(12,178)	-16%	-38%	4,591
Depreciation and amortization	16,021	20%	11,466	15%	40%	4,555
Equity pickup	3,591	5%	-	0%	-	3,591
EBITDA	(6,665)	-8%	(14,605)	-19%	-54%	7,940
Share-based compensation plan (SOP)	2,740	3%	6,872	9%	-60%	(4,132)
Non-recurring revenues/expenses	5,002	6%	-	0%	-	5,002
ADJUSTED EBITDA	1,077	1%	(7,733)	-10%	-114%	8,810

EXHIBIT 5: Consolidated Balance Sheet

R\$ thousand	06/30/2024 Consolidated	12/31/2023 Consolidated	HA (%)	HA (abs)
Current assets				
Cash and cash equivalents	209,645	261,693	-20%	(52,048)
Receivables	23,435	20,325	15%	3,110
Taxes recoverable	8,632	6,513	33%	2,119
Advances	9,941	3,869	157%	6,072
Prepaid expenses	4,080	3,098	32%	982
Related parties	920	329	180%	591
Other assets	130	659	-80%	(529)
Total current assets	256,783	296,487	-13%	(39,704)
Non-current assets				
Linked long-term financial investments	347	345	1%	2
Investment	45,630	-	-	45,630
PP&E	22,932	7,067	225%	15,865
Intangible assets	115,663	108,964		
Total non-current assets	184,572	116,376	59%	68,196
Total Assets	441,355	412,862	7%	28,493
Current liabilities				
Suppliers	27,880	23,953	16%	3,927
Labor and social security obligations	18,292	18,607	-2%	(315)
Tax obligations	1,716	1,107	55%	609
Contractual liabilities	7,777	5,932	31%	1,845
Other payables	17,982	9,244	95%	8,738
Short-term leasing	2,312	2,104	10%	208
Payables to related parties	5,092	-	-	5,092
Total current liabilities	81,051	60,946	33%	20,105
Non-current liabilities				
Long-term leasing	9,860	1,844	435%	8,016
Provision for contingencies	4,151	4,159	0%	(8)
Payables to related parties	16,000	-	-	16,000
Deferred taxes	5,716	6,077	-6%	(361)
Total non-current liabilities	35,727	12,080	196%	23,647
Equity				
Share capital	594,037	594,037	0%	-
Capital reserves	92,580	89,840	3%	2,740
Accumulated losses	(362,040)	(344,041)	5%	(17,999)
Total equity	324,577	339,836	-4%	(15,259)
Total Liabilities and Equity	441,355	412,862	7%	28,493

EXHIBIT 6:
Balance Sheet - Parent Company

R\$ thousand	06/30/2024 Parent Company	12/31/2023 Parent Company	HA (%)	HA (abs)
Current assets				
Cash and cash equivalents	204,600	257,710	-21%	(53,110)
Receivables	22,378	20,021	12%	2,357
Taxes recoverable	8,070	5,978	35%	2,092
Advances	7,935	3,689	115%	4,246
Prepaid expenses	3,118	2,395	30%	723
Related parties	9,898	976	914%	8,922
Other assets	114	125	-9%	(11)
Total current assets	256,113	290,894	-12%	(34,781)
Non-current assets				
Linked long-term financial investments	347	345	1%	2
Investment	58,008	13,296	336%	44,712
PP&E	12,889	5,898	119%	6,991
Intangible assets	79,525	77,020	3%	2,505
Total non-current assets	150,769	96,559	56%	54,210
Total Assets	406,882	387,453	5%	19,429

R\$ thousand	06/30/2024 Parent Company	12/31/2023 Parent Company	HA (%)	HA (abs)
Current liabilities				
Suppliers	15,968	14,691	9%	1,277
Labor and social security obligations	14,300	14,094	1%	206
Tax obligations	1,077	707	52%	370
Contractual liabilities	6,506	5,471	19%	1,035
Other payables	12,896	5,037	156%	7,859
Short-term leasing	1,786	2,104	-15%	(318)
Payables to related parties	6,226	-	-	6,226
Total current liabilities	58,759	42,104	40%	16,655
Non-current liabilities				
Long-term leasing	3,797	1,844	106%	1,953
Provision for contingencies	3,749	3,669	2%	80
Payables to related parties	16,000	-	-	16,000
Total non-current liabilities	23,546	5,513	327%	18,033
Equity				
Share capital	594,037	594,037	0%	-
Capital reserves	92,580	89,840	3%	2,740
Accumulated losses	(362,040)	(344,041)	5%	(17,999)
Total equity	324,577	339,836	-4%	(15,259)
Total Liabilities and Equity	406,882	387,453	5%	19,429

EXHIBIT 7:
Cash Flow Statement – Consolidated and Parent Company

R\$ thousand	2Q24 Consolidated	2Q23 Parent Company	HA (%)	HA (abs)
From operating activities				
Loss for the period	(8.177)	(4.865)	68%	(3.312)
Adjustments for:				
Depreciation and amortization	8.742	5.944	47%	2.798
Net write-off and adjustments to PP&E and intangible assets	25	50	-50%	(25)
Provision for contingencies	152	150	1%	2
Share-based compensation plan	905	2.812	-68%	(1.907)
(Reversal) provision for chargeback loss	(41)	62	-166%	(103)
Equity pick-up	102	-	-	102
Expenses with lease interest	154	83	86%	71
	1.862	4.236	-56%	(2.374)
Decrease (increase) in assets				
Linked financial investments	(1)	(2)	-50%	1
Receivables	(2.239)	(2.845)	-21%	606
Advances	(1.759)	1.543	-214%	(3.302)
Taxes recoverable	(1.951)	(3.030)	-36%	1.079
Related parties	(920)	-	-	(920)
Prepaid expenses	(196)	518	-138%	(714)
Other	(24)	46	-152%	(70)
Decrease (increase) in liabilities				
Suppliers	864	1.582	-45%	(718)
Labor obligations	(671)	(178)	277%	(493)
Tax obligations	232	60	287%	172
Contractual liabilities	460	(1.263)	-136%	1.723
Acquisition payable	(66)	-	-	(66)
Payables to related parties	80	-	-	80
Other payables	(413)	404	-202%	(817)
Net cash generated by (used in) operating activities	(4.741)	1.071	-543%	(5.812)
Cash flow from investing activities				
Acquisition of PP&E	(5.738)	(161)	3464%	(5.577)
Acquisition of intangible assets	(10.293)	(8.537)	21%	(1.756)
Dividends received	1.436	-	-	1.436
Net cash generated by (used in) investing activities	(14.595)	(8.698)	68%	(5.897)
Cash flow from financing activities				
Capital increase	-	1.265	-100%	(1.265)
Lease payment	(503)	(494)	2%	(9)
Net cash generated by (used in) financing activities	(503)	771	-165%	(1.274)
Increase (decrease) in cash and cash equivalents, net	(19.839)	(6.856)	189%	(12.983)
Cash and cash equivalents				
Beginning of the period	229.484	301.244	-24%	(71.760)
At the end of period	209.645	294.388	-29%	(84.743)
			-	-
Increase (decrease) in cash and cash equivalents, net	(19.839)	(6.856)	189%	(12.983)

EXHIBIT 8: Cash Flow Statement - Parent Company

R\$ thousand	2Q24 Parent Company	2Q23 Parent Company	HA (%)	HA (abs)
From operating activities				
Loss for the period	(8,177)	(4,865)	68%	(3,312)
			-	-
Adjustments for:				
Depreciation and amortization	7,826	5,944	32%	1,883
Net write-off and adjustments to PP&E and intangible assets	-	50	-100%	50
Provision for contingencies	51	150	-66%	(99)
Share-based compensation plan	905	2,812	-68%	(1,907)
Equity pick-up	2,313	-	-	2,313
(Reversal) provision for chargeback loss	(41)	62	-166%	(103)
Expenses with lease interest	122	83	47%	39
	2,999	4,236	-29%	(1,237)
Decrease (increase) in assets				
Linked financial investments	(1)	(2)	-47%	1
Receivables	(2,020)	(2,845)	-29%	825
Advances	(1,741)	1,543	-213%	(3,284)
Taxes recoverable	(1,938)	(3,030)	-36%	1,092
Related parties	(5,117)	-	-	(5,117)
Prepaid expenses	(191)	518	-137%	(709)
Other	(19)	46	-141%	(65)
Decrease (increase) in liabilities				
Suppliers	837	1,582	-47%	(745)
Labor obligations	346	(178)	-294%	524
Tax obligations	(27)	60	-146%	(87)
Contractual liabilities	454	(1,263)	-136%	1,717
Payables to related parties	564	-	40%	160
Other accounts payable	(385)	404	-	(789)
Net cash generated by (used in) operating activities	(6,240)	1,071	-683%	(7,311)
Cash flow from investing activities				
Acquisition of PP&E	(3,235)	(161)	1909%	(3,074)
Acquisition of intangible assets	(7,545)	(8,537)	-12%	992
Advance for future capital increase in subsidiary	(3,650)	-	-	(3,650)
Dividends received	1,436	-	-	1,436
Net cash generated by (used in) investing activities	(12,994)	(8,698)	49%	(4,296)
Cash flow from financing activities				
Capital increase	-	1,265	-100%	(1,265)
Lease payment	(563)	(494)	14%	(69)
Net cash generated by (used in) financing activities	(563)	771	-173%	(1,334)
Increase (decrease) in cash and cash equivalents, net	(19,796)	(6,856)	189%	(12,940)
Cash and cash equivalents				
Beginning of the period	224,396	301,244	-26%	(76,848)
At the end of period	204,600	294,388	-30%	(89,788)
Increase (decrease) in cash and cash equivalents, net	(19,796)	(6,856)	189%	(12,940)

EXHIBIT 9:
Cash Flow Statement – Consolidated and Parent Company

R\$ thousand	06/30/2024 Consolidated	06/30/2023 Parent Company	HA (%)	HA (abs)
From operating activities				
Loss for the period	(17,999)	(13,893)	30%	(4,106)
Adjustments for:				
Depreciation and amortization	16,740	11,466	46%	5,274
Net write-off and adjustments to PP&E and intangible assets	25	59	-58%	(34)
Provision for contingencies	(8)	269	-103%	(277)
Share-based compensation plan	2,740	6,872	-60%	(4,132)
(Reversal) provision for chargeback loss	(213)	105	-303%	(318)
Equity pick-up	(1,707)	-	-	(1,707)
Expenses with lease interest	310	198	56%	112
	(112)	5,076	-102%	(5,188)
Decrease (increase) in assets				
Linked financial investments	(2)	(4)	-50%	2
Receivables	(2,897)	(3,329)	-13%	432
Advances	(2,973)	4,162	-171%	(7,135)
Taxes recoverable	(2,119)	1,845	15%	(274)
Related parties	(591)	-	-	(591)
Prepaid expenses	(982)	952	-203%	(1,934)
Other	529	30	1663%	499
Decrease (increase) in liabilities				
Suppliers	828	(488)	-270%	1,316
Labor obligations	(315)	(200)	58%	(115)
Tax obligations	609	458	33%	151
Contractual liabilities	1,845	(529)	-449%	2,374
Other accounts payable	8,737	(1,320)	-762%	10,057
Net cash generated by (used in) operating activities	2,557	2,963	-14%	(406)
Cash flow from investing activities				
Acquisition of PP&E	(9,128)	(314)	2810%	(8,814)
Acquisition of intangible assets	(20,848)	(17,634)	18%	(3,214)
Dividends received	1,436	-	-	1,436
Net cash generated by (used in) investing activities	(28,540)	(17,948)	59%	(10,592)
Cash flow from financing activities				
Capital increase	-	1,265	-100%	(1,265)
Lease payment	(1,065)	(990)	8%	(75)
Net cash generated by (used in) financing activities	(1,065)	275	-488%	(1,340)
Increase (decrease) in cash and cash equivalents, net	(27,048)	(14,710)	84%	(12,338)
Cash and cash equivalents				
Beginning of the period	261,693	309,098	-15%	(47,405)
At the end of period	209,645	294,388	-29%	(84,743)
Increase (decrease) in cash and cash equivalents, net	(52,048)	(14,710)	254%	(37,338)

EXHIBIT 10:
Cash Flow Statement - Parent Company

R\$ thousand	06/30/2024 Parent Company	06/30/2023 Parent Company	HA (%)	HA (abs)
From operating activities				
Loss for the period	(17,999)	(13,893)	30%	(4,106)
Adjustments for:				
Depreciation and amortization	15,330	11,466	34%	3,865
Net write-off and adjustments to PP&E and intangible assets	-	59	-100%	(59)
Provision for contingencies	80	269	-70%	(189)
Share-based compensation plan	2,740	6,872	-60%	(4,132)
(Reversal) provision for chargeback loss	(213)	105	-303%	(318)
Equity pick-up	3,591	-	-	3,591
Expenses with lease interest	246	198	24%	48
	3,775	5,076	-26%	(1,301)
Decrease (increase) in assets				
Linked financial investments	(2)	(4)	-50%	2
Receivables	(2,144)	(3,329)	-36%	1,185
Advances	(2,934)	4,162	-170%	(7,096)
Taxes recoverable	(2,092)	1,845	13%	(247)
Related parties	(8,922)	-	-	(8,922)
Prepaid expenses	(723)	952	-176%	(1,675)
Other	11	30	-63%	(19)
Decrease (increase) in liabilities				
Suppliers	(35)	(488)	-93%	453
Labor obligations	206	(200)	-203%	406
Tax obligations	370	458	-19%	(88)
Contractual liabilities	1,035	(529)	-296%	1,564
Payables to related parties	1,134	-	-	1,134
Other payables	7,859	(1,320)	-695%	9,179
Net cash generated by (used in) operating activities	(2,462)	2,963	-183%	(5,425)
Cash flow from investing activities				
Acquisition of PP&E	(6,019)	(314)	1819%	(5,705)
Acquisition of intangible assets	(14,860)	(17,634)	-16%	2,774
Acquisition of a 25% equity stake in Cresci e Perdi Participações S.A.	(25,000)	-	-	(25,000)
Advance for future capital increase in subsidiary	(5,080)	-	-	(5,080)
Dividends received	1,436	-	-	1,436
Net cash generated by (used in) investing activities	(49,523)	(17,948)	176%	(31,575)
Cash flow from financing activities				
Capital increase	-	1,265	-100%	(1,265)
Lease payment	(1,125)	(990)	14%	(135)
Advances for future capital increase	-	-	-	-
Net cash generated by (used in) financing activities	(1,125)	275	-510%	(1,400)
Increase (decrease) in cash and cash equivalents, net	(53,110)	(14,710)	261%	(38,400)
Cash and cash equivalents				
At the beginning of period	257,710	309,098	-17%	(51,388)
At the end of period	204,600	294,388	-30%	(89,788)
Increase (decrease) in cash and cash equivalents, net	(53,110)	(14,710)	261%	(38,400)

glossary

GMV

The definition of GMV represents the transaction's total amount in reais, of any kind, for the purchase of products or services, provided successfully, through the payment methods offered on the platform at the time of checkout. Transactions that are immediately rejected for any reason by payment processing institutions are not considered to be successful. Transactions that may subsequently be rejected by the platform due to security checks after confirmation of payment, or by refund to users, which may occur in cases of exercising the right to withdraw from the purchase and/or service provided, are not removed from the calculation.

Transactions above values considered outside the consumption standard in relation to the product categories of the platform are removed from the GMV calculation.

Gross Billings

Gross Billings correspond to the portion of GMV retained by Enjoei in transactions on our platform and may be expressed as a percentage by the Take Rate.

GMV and Gross Billings are non-accounting measures according to the accounting practices adopted in Brazil (BR GAAP) or International Financial Reporting Standards (IFRS), issued by the International Accounting Standard Board (IASB) and, therefore, do not have a standard meaning and may not correspond to measures with similar nomenclature disclosed by other companies.

EBITDA

EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) is a non-accounting measurement prepared by Enjoei, in line with CVM Instruction 156/2022.

New buyer

New buyer refers to the user who made the first purchase on the platform within the indicated period, or who made purchases after 18 months of inactivity.

Active buyer

Active buyer refers to the user who has made at least one purchase in the last 12 months.

New seller

New seller refers to a user who made a first listing on the platform in the indicated period.

Active seller

Active seller refers to a user who has listed at least one product on the platform in the last 12 months.

Item traded

Item traded refers to the product linked to the transaction generating the GMV disclosed.

relationship with the auditors

According to CVM Instruction 162/22, we inform that the Company consulted its independent auditors Grant Thornton Auditores Independentes Ltda. to ensure compliance with the rules issued by the Authority, as well as the Law governing the accounting profession, established by Decree Law 9,295/46 and subsequent amendments. Compliance with the regulations governing the exercise of the professional activity by the Federal Accounting Council (CFC) and the technical guidelines issued by the Institute of Independent Auditors of Brazil (IBRACON) were also observed.

The Company adopted the fundamental principle of preserving the independence of the auditors, guaranteeing that they would not be influenced by auditing their own services, nor that they participate in any management function at the Company.

Grant Thornton Auditores Independentes Ltda. was engaged to (i) provide audit services for the current fiscal period; and (ii) review the quarterly financial information for the same fiscal period.

enJOei

elo7

CRESC
EPERDI

