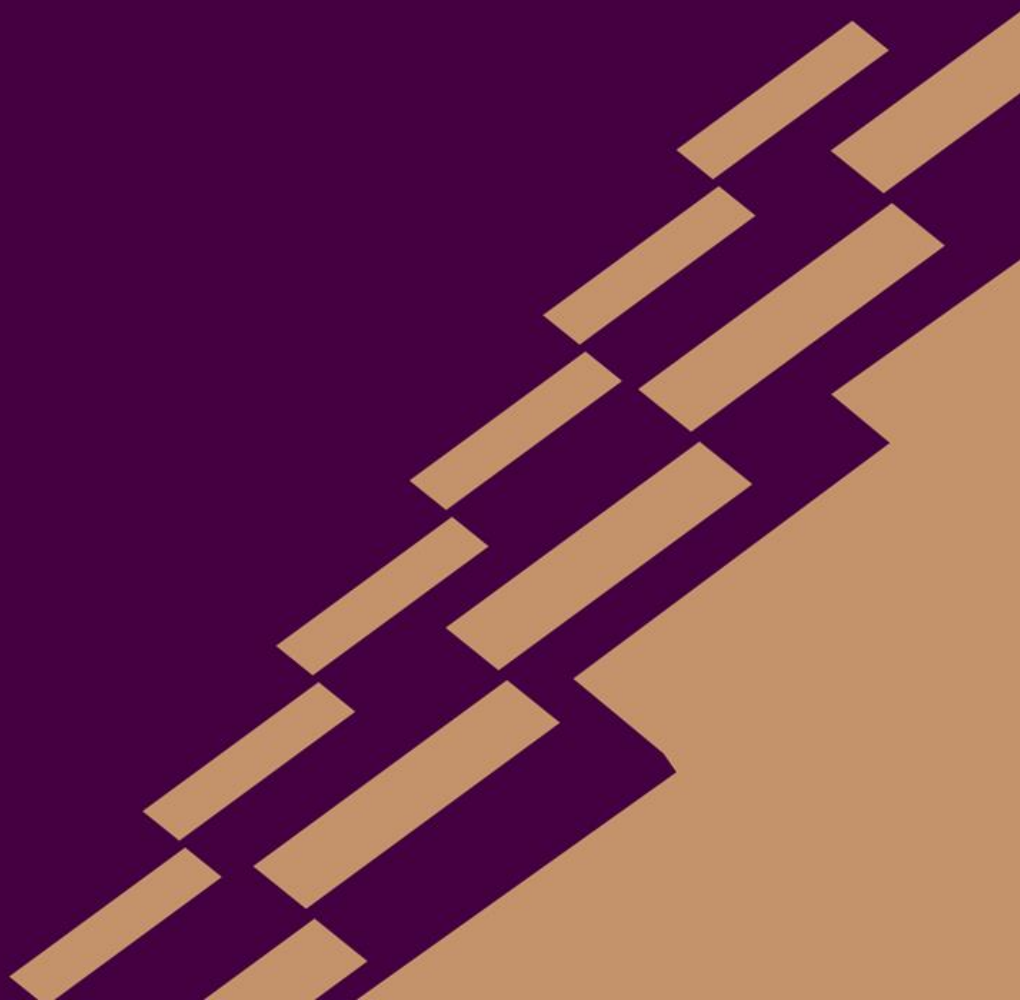


enjoei

APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS

4T24



enjoei

teleconferência de resultados 4T24

quinta-feira, 20 de março de 2025

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).

ENJU

B3 LISTED

IGC B3 IGC-NM B3 ITAG B3

FALE COM O RI

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

DESTAQUES 4T24

4T24 marca uma evolução significativa, com geração de caixa positiva, resultado do crescimento sólido das plataformas, aumento de rentabilidade e expansão das avenidas de negócios.

- **receita líquida** do **4T24** **creceu 7%** em relação ao 4T23, totalizando **R\$ 68,1 milhões**, com um impressionante **aumento de 36,3%** no acumulado de 2024, alcançando **R\$ 265,2 milhões**.
- **gmv** totalizou **R\$ 428 milhões** no **4T24**, refletindo crescimento de **21,4%** em relação ao **4T23**, consolidando a trajetória de aumento no volume de transações.
- **ebitda ajustado** do trimestre atingiu **valor positivo de R\$ 4,4 milhões**, com uma expansão de **31,2%** frente ao **4T23**.
- **elo7** registrou desempenho positivo, com **crescimento de 3%** em relação ao 3T24, impulsionado pelas melhorias de produto implementadas e pelo foco na conversão de vendas.
- **posição de liquidez** robusta de **R\$ 198,8 milhões** ao final do trimestre, refletindo a saúde financeira da companhia e a capacidade de investir no crescimento futuro.
- **cresci e perdi** acelerou a expansão, atingindo **538 lojas ativas** ao final do **4T24**, demonstrando o **forte crescimento** e a escalabilidade da rede de franquias.



DESTAQUES 4T24

R\$ Milhares	4T24	4T23	AH (%)	3T24	AH (%)	2024	2023	AH (%)
Receita Líquida	68.138	63.716	7,0%	68.074	0,9%	265.221	194.555	36,3%
Lucro Bruto	38.154	33.406	14,2%	38.939	-2,0%	148.553	96.873	53,3%
Margem Bruta	56,0%	52,4%	3,6%	57,2%	-1,2%	56,0%	49,8%	6,2%
EBITDA ajustado	4.411	3.363	31,2%	4.490	-1,8%	14.956	(13.476)	-211,0%
GMV	427.961	352.450	21,4%	418.638	2,2%	1.639.391	1.165.306	41,0%
Gross Billings	99.303	93.847	5,8%	100.830	-1,5%	399.459	315.564	27,0%
Take rate (% gross billings/GMV)	23,2%	26,6%	-3,4%	24,1%	-0,9%	24,4%	27,1%	-2,7%
Net take rate (% receita bruta/GMV)	17,8%	20,3%	-2,4%	18,2%	-0,4%	18,1%	18,8%	-0,6%
Itens transacionados (milhares)	2.431	2.239	8,5%	2.416	0,6%	9.648	7.319	32,0%
Receita Líquida/ item transacionado	28,0	28,5	-1,5%	28,2	-	27,5	26,6	3,4%
Lucro Bruto/ item transacionado	15,7	14,9	5,2%	16,1	-2,6%	15,4	13,2	16,3%

nota:¹ consolidado apenas no 2024, 4T24 e 3T24, considerando a contribuição do Elo7 à partir da data do closing (de 10/08/23).

mensagem da administração

O **4T24** foi um período de grande evolução para a nossa companhia, com avanços importantes nas métricas financeiras, além de novas iniciativas estratégicas que nos posicionam para um futuro ainda mais promissor. Encerramos o ano com um crescimento robusto em nossa receita líquida, lucro bruto e GMV, destacando a eficácia da nossa estratégia focada em rentabilidade, eficiência e inovação.

Nossa **receita líquida** no **4T24** somou **R\$ 68,1 milhões**, um **aumento de 7%** em relação ao mesmo período do ano anterior, com destaque para o **crescimento consistente** no **lucro bruto**, que avançou **14,2%**, **totalizando R\$ 38,2 milhões**, e uma **margem bruta** que atingiu **56%**, representando um crescimento de **3,6 p.p.** Comparado ao **3T24**, o lucro bruto teve uma leve retração de 2%, mas a evolução anual é um **reflexo positivo das estratégias de longo prazo adotadas** pela companhia.

No 4T24, o **GMV** atingiu **R\$ 428 milhões**, um **crescimento de 21,4%**, impulsionado por uma melhoria na dinâmica de transações e pelo aumento no número de itens vendidos. A evolução contínua da plataforma e das nossas ofertas tem garantido um engajamento crescente de vendedores e compradores, com um **aumento de 8,5%** no número de itens transacionados em relação ao 4T23.

Além disso, o ajuste no comissionamento realizado na plataforma Enjoei tem impactado positivamente nossa rentabilidade, com foco em aumentar a recorrência e a eficiência dos incentivos. A implementação do "crédito bate e volta", tem mostrado resultados positivos, com aumento na frequência de compra e na receita por usuário. Estamos particularmente entusiasmados com a contínua melhoria da experiência de nossos usuários e com o avanço da plataforma como um motor de crescimento sustentável.

Até o momento, três lojas foram inauguradas, sendo a mais recente em agosto de 2024, na Rua Frei Caneca, em São Paulo. Essas unidades operam como lojas piloto, com o objetivo de testar e ajustar os modelos de operação antes do início da venda de franquias. Os resultados preliminares, indicam um desempenho positivo, demonstrando o potencial do canal físico para o crescimento da empresa, com 3 lojas operando e resultados extremamente positivos em sua fase inicial, nossa expansão não só está consolidada, como também se acelera com a inauguração da nossa primeira franquia em Goiânia, com início de sua operação em fevereiro de 2025, a unidade marista. Este é um marco importante para o Enjoei, pois reforça nosso compromisso com o canal offline, expandindo nossa presença física e proporcionando aos consumidores uma experiência integrada entre os canais online e físico.

No **Elo7**, implementamos uma nova política comercial que visa balancear o comissionamento e oferecer condições comerciais mais vantajosas, como frete e parcelamento mais acessíveis. Essas mudanças têm como objetivo ampliar a conversão e tornar a plataforma ainda mais atrativa para nossos compradores, mantendo o Elo7 como uma das principais alavancas de crescimento da companhia.

Em relação ao **Cresci e Perdi**, encerramos o **4T24** com 28 novas lojas, totalizando **538 unidades** em operação e apresentando forte crescimento nas métricas financeiras. O reconhecimento de equivalência patrimonial de **R\$ 2,5 milhões** no trimestre reflete nossa participação de 25% na companhia. Os dividendos relativos ao resultado de royalties do 4T24 totalizaram **R\$1,9 milhão** no trimestre, reforçam o valor gerado por nossa participação.

Estamos muito otimistas com o futuro da companhia. No ano de 2025, continuaremos com o foco na ampliação de nossa atuação, com destaque para a expansão da nossa rede de franquias, que deve continuar a acelerar, além de fortalecer nossa presença no mercado online. Com a implementação de novas estratégias de crescimento e a expansão das nossas plataformas, nossa expectativa é que conseguimos entregar resultados sólidos e crescentes, mantendo nossa trajetória de rentabilidade e inovação.

Agradecemos a confiança de nossos investidores e parceiros e seguimos dedicados a oferecer uma experiência cada vez melhor para nossos usuários, ao mesmo tempo em que avançamos com solidez em nossa jornada de crescimento.

gmv & net take rate

(em R\$ milhões e %)

O valor total transacionado nas plataformas enjoei e elo7 (GMV) atingiu R\$427,9 milhões no 4T24, o que representa um crescimento de 21% a/a e 2,2% t/t.

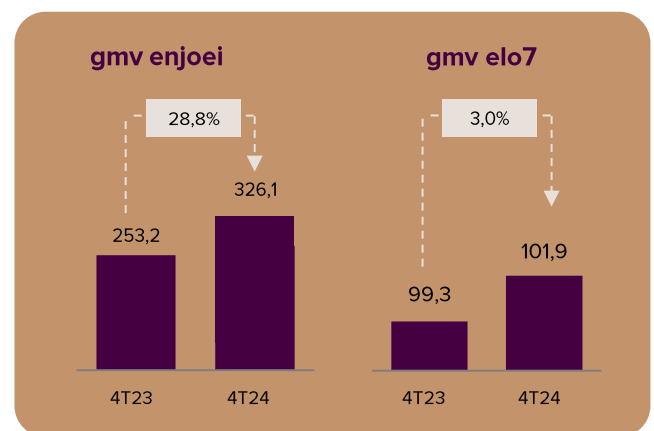
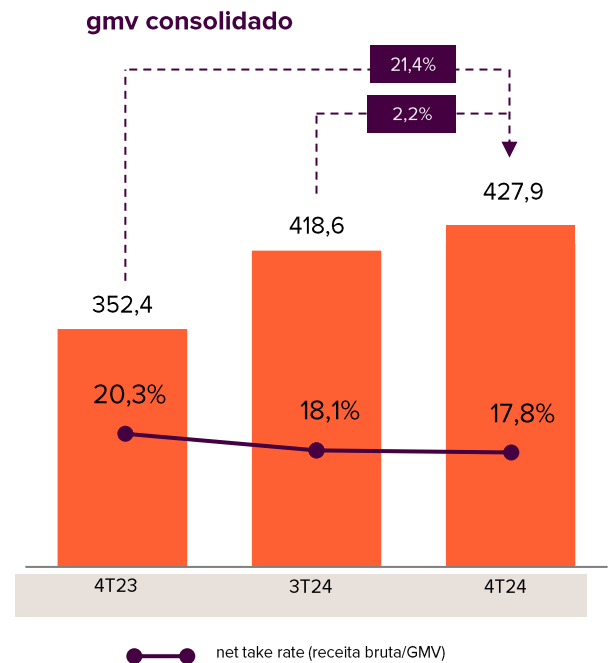
O GMV consolidado do trimestre foi positivamente impactado pela reaceleração da plataforma Elo7, que apresentou crescimento de 3% a/a, respondendo às diversas iniciativas implementadas nos últimos meses para elevar o nível de conversão do check-out, conforme detalhamos nos releases anteriores.

O incremento de GMV t/t do elo7 teve influência do aumento de ticket dos itens transacionados, uma vez que produtos com tickets mais altos foram mais beneficiados com as melhorias do novo fluxo de check-out.

A plataforma enjoei manteve-se estável, totalizando GMV de R\$326 milhões no 4T24, um crescimento de 29% a/a em um trimestre sazonalmente mais desafiador dada a elevada base de comparação do 4T23.

Identificamos uma redução maior no take rate, o que se deve principalmente ao aumento do ticket médio nas transações por usuário, refletindo uma melhoria significativa no comportamento de compra dos nossos consumidores.

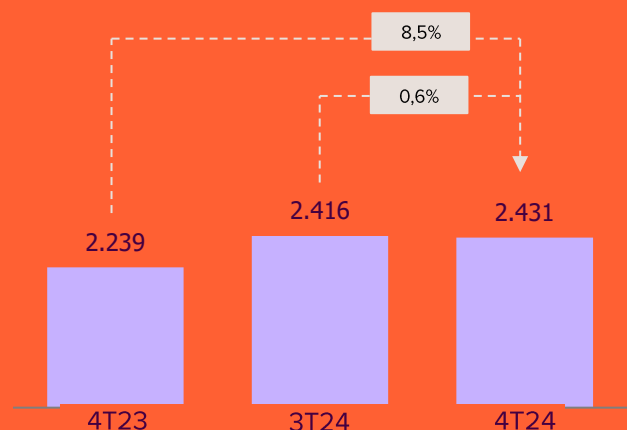
O net take rate (receita bruta/gmv) permaneceu estável em relação aos trimestres anteriores, totalizando 17,8%, refletindo o mix de produtos e aumento de ticket médio.



itens transacionados

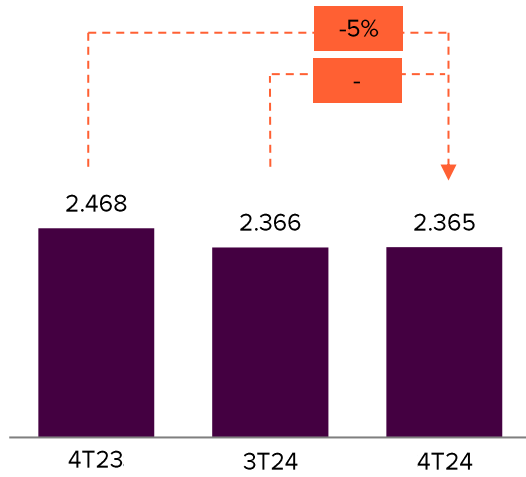
(em milhões)

no 4T24, foram transacionados 2,4 milhões de itens nas plataformas, em nível estável em relação ao 3T24, dada a base comparativa mais elevada conquistada nos últimos trimestres. no elo7, seguimos avançando no share das categorias de festas e eventos, onde acreditamos haver espaço relevante para penetração da plataforma.



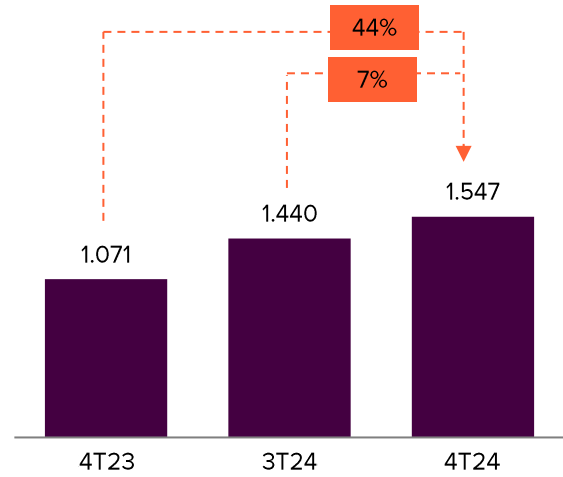
compradores

(em milhares)



vendedores

(em milhares)



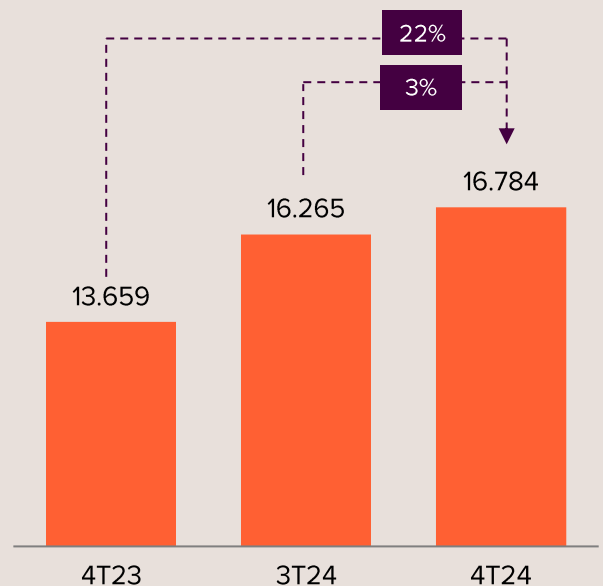
2,3 milhões de compradores ativos foram registrados no 4T24, em patamar semelhante ao trimestre anterior, enquanto o número de vendedores ativos avançou 7% t/t, respondendo aos diversos projetos de melhorias voltados para a experiência de venda nas plataformas enjoi e elo7, detalhados nos últimos releases.



inventário

itens disponíveis

(em milhões)



produto & tecnologia

crédito bate e volta

Os investimentos em produto e tecnologia do trimestre nos permitiram avançar na entrega de ferramentas importantes para o aumento de retenção e recorrência dos usuários.

O **“crédito bate e volta”** incentiva um fluxo contínuo de compras na plataforma, onde o usuário recebe de volta uma porcentagem do valor gasto para utilizar na transação seguinte. Além de atuar como estratégia de fidelização, esse mecanismo também garante maior eficiência no uso dos incentivos a partir da segmentação de produtos e perfis de usuários, com ênfase em compradores de início de jornada.

conversão de vendas

Com foco em melhoria de experiência no elo7, implementamos uma nova política comercial que visa balancear o comissionamento e oferecer condições comerciais mais vantajosas, como frete e parcelamento mais acessíveis. Essas mudanças têm como objetivo ampliar a conversão e tornar a plataforma ainda mais atrativa para nossos compradores, mantendo o elo7 como uma das principais alavancas de crescimento da companhia.

preço esperto

No final do segundo trimestre disponibilizamos aos nossos vendedores a ferramenta **“preço-esperto”** para ajudá-los na gestão de preço dos seus produtos. baseada em nossa inteligência única em vendas de usados no Brasil, a nova funcionalidade vem apresentando forte adesão e bons resultados na **melhoria de liquidez**. com base nas vendas feitas no enjoi, a plataforma sugere a melhor faixa de preço para o produto;

Ajustes automáticos no preço do anúncio maximizam a rentabilidade da venda.



cresci e perdi

O cresci e perdi¹ encerrou o 4T24 com 28 novas lojas em operação, atingindo 538 unidades e forte crescimento das métricas financeiras.

A receita líquida totalizou R\$ 17,4 milhões, uma redução de 14% vs 3T24, enquanto a margem ebitda atingiu 69,6%. com isso, reconhecemos equivalência patrimonial de R\$2,5 milhões no 4T24, referente à participação de 25% na companhia.

Os dividendos relativos ao resultado de royalties do 4T24 totalizaram R\$1,9 milhão no trimestre.

notas:1. a aquisição da participação de 25% no cresci e perdi, concluída em 26/01/24, previu 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.

DESTAQUES 4T24

compradores	2,0 milhões
vendedores	490 mil
gmv	R\$ 200 milhões
ebitda	R\$ 11,2 milhões
equivalência patrimonial	R\$ 2,5 milhões
dividendos	R\$ 1,9 milhão

538

lojas em operação

Cresci e Perdi Participações S.A.	2024	4T24
Lucro líquido / (Prejuízo) do exercício das coligadas	73.960	20.016
Equivalência Patrimonial	(31.901)	(10.441)
Imposto de renda e da contribuição social corrente	7.731	2.033
Resultado financeiro líquido	(1.573)	(435)
Depreciação e amortização	187	110
EBITDA	48.404	11.283

o EBITDA de 31 de dezembro de 2024 está sendo reconciliado a partir das informações contábeis destas coligadas que estão divulgados na nota explicativa 9, item 9.3. as coligadas não fazem parte das demonstrações contábeis consolidadas da companhia, em decorrência da estrutura de aquisição não caracterizar uma combinação de negócios, pela ausência do controle da companhia sobre as coligadas.



lojas físicas enjoei

Até o momento, três lojas foram inauguradas, sendo a mais recente em agosto de 2024, na rua frei caneca, em são paulo. essas unidades operam como lojas piloto, com o objetivo de testar e ajustar os modelos de operação. os resultados preliminares da operação, indicam um desempenho positivo, demonstrando o potencial do canal físico para o crescimento da empresa, com 3 lojas operando e resultados extremamente positivos em sua fase inicial, nossa expansão não só está consolidada, como também se acelera com a inauguração da nossa primeira franquia em goiânia, com início de suas operações em fevereiro de 2025, a unidade marista.

A estratégia de franquias, aliada à forte base tecnológica da plataforma enjoei, visa otimizar a tomada de decisões e a gestão de estoque, através de ferramentas como o sistema proprietário de definição de pontos comerciais, precificação de inventário e análise de dados, que fornecem insights importantes para o controle de compras e vendas.

**O ENJOEI
TÁ NA RUA
e agora é
FRANQUIA**

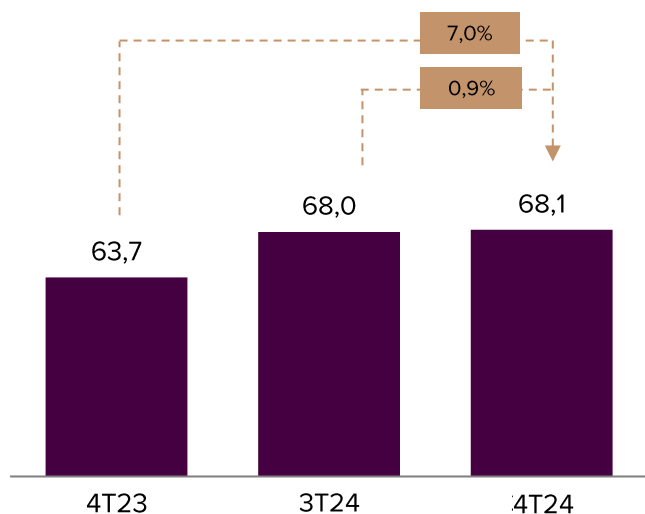
além dos *economics* competitivos em relação à média de mercado, as franquias enjoei contarão com robusta estrutura tecnológica construída à partir de uma ampla base de dados da plataforma enjoei, incluindo:

- 1. sistema de definição de ponto,**
com cruzamento de base de compradores, vendedores e penetração da plataforma enjoei;
- 2. sistema proprietário de negociação e precificação de inventário;**
- 3. ferramenta de análise de dados**
para cada unidade franqueada com dados e insights para controle de compras, vendas e ações mercadológicas;
- 4. força da marca enjoei,**
com potencial de conversão de usuários online para canal físico.



receita líquida

(em R\$ milhões)

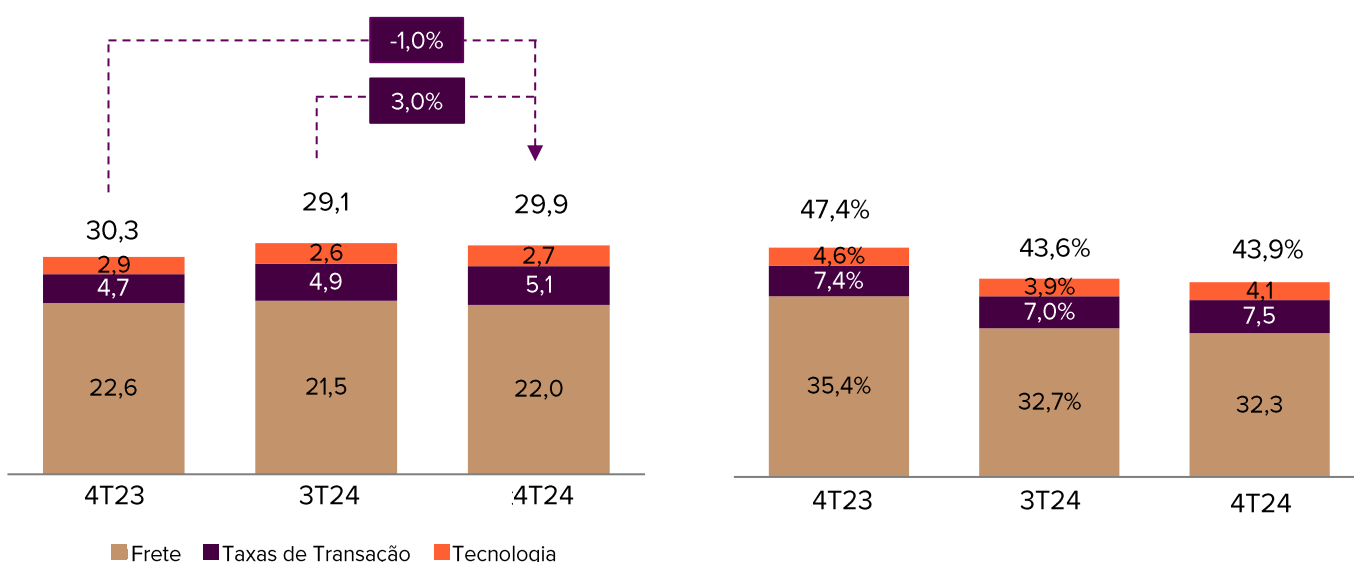


A receita líquida consolidada totalizou **R\$ 68,1 milhões** no 4T24, avançando 7,0% a/a e 0,9% em relação ao trimestre anterior. esse resultado reflete o bom desempenho das operações da companhia, impulsionado pela ampliação da base de clientes e o aumento das transações realizadas, conforme evidenciado pelo crescimento robusto no volume de GMV e itens transacionados. além disso, a empresa continuou a aproveitar a sua estratégia comercial para expandir suas receitas de forma consistente.

No acumulado de 2024, a receita líquida totalizou **R\$ 265,2 milhões**, refletindo uma expressiva expansão de 36,3% em relação a 2023. esse crescimento é sustentado pela aceleração do GMV e pela melhora na performance operacional, confirmando a trajetória de expansão da empresa em um ano de recuperação e fortalecimento do seu modelo de negócios. a companhia continua a reforçar sua posição no mercado, com resultados sólidos que demonstram resiliência e potencial de crescimento contínuo.

custo do serviço prestado

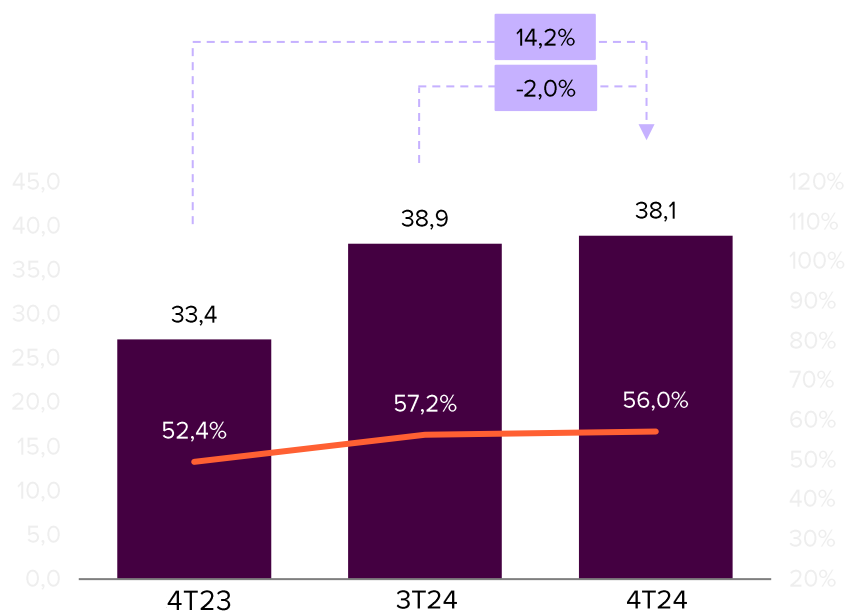
(em R\$ milhões)



O custo do serviço prestado consolidado apresentou diluição sequencial em relação à receita líquida pelo 13º trimestre consecutivo, chegando a 43,9% no 4T24, versus 47,4% no 4T23. Ou seja, nos últimos 3 anos, a companhia vem executando de maneira consistente o plano de ganho de eficiência, trabalhando em iniciativas que permitam a redução do frete unitário, que representa a maior parte do custo total da operação. A inclusão dos volumes Elo7 melhorou a adequação de parceiros logísticos e condições comerciais para o Enjoei. Além disso, a implementação do frete automático no check-out do Elo7, lançada no último trimestre, possibilitou a indicação dos menores custos para cada transação.

lucro bruto

(em R\$ milhões)



O lucro bruto consolidado seguiu crescendo acima do ritmo de receita, com aumento de 14,2% a/a, respondendo às iniciativas de diluição de custos e ganho de escala mencionados da seção anterior.

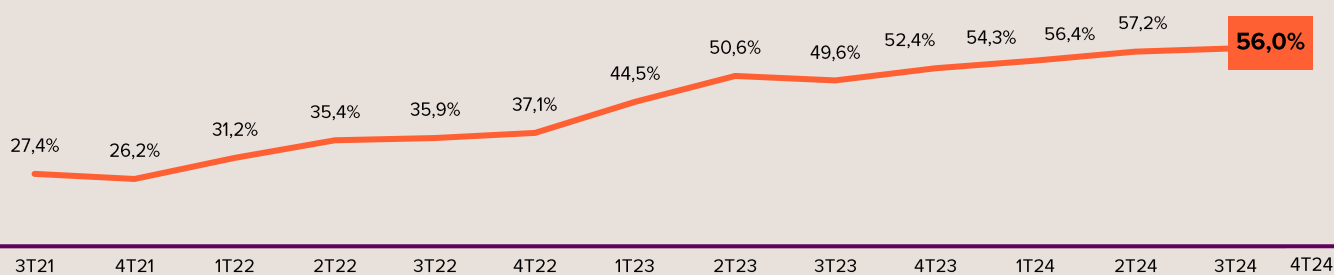
Dessa forma, a margem bruta saltou de 52,4% no 4T23 para 56,0% no 4T24, dando sequência a trajetória de evolução observada nos últimos trimestres.

Com isso, o resultado bruto da companhia conseguiu cobrir a totalidade das despesas gerais e administrativas e investimentos em marketing do trimestre, chegando ao breakeven operacional.

Vislumbramos adiante a continuidade da melhoria de margem bruta, à medida que seguimos investindo em projetos de ganho de eficiência logística.

margem bruta

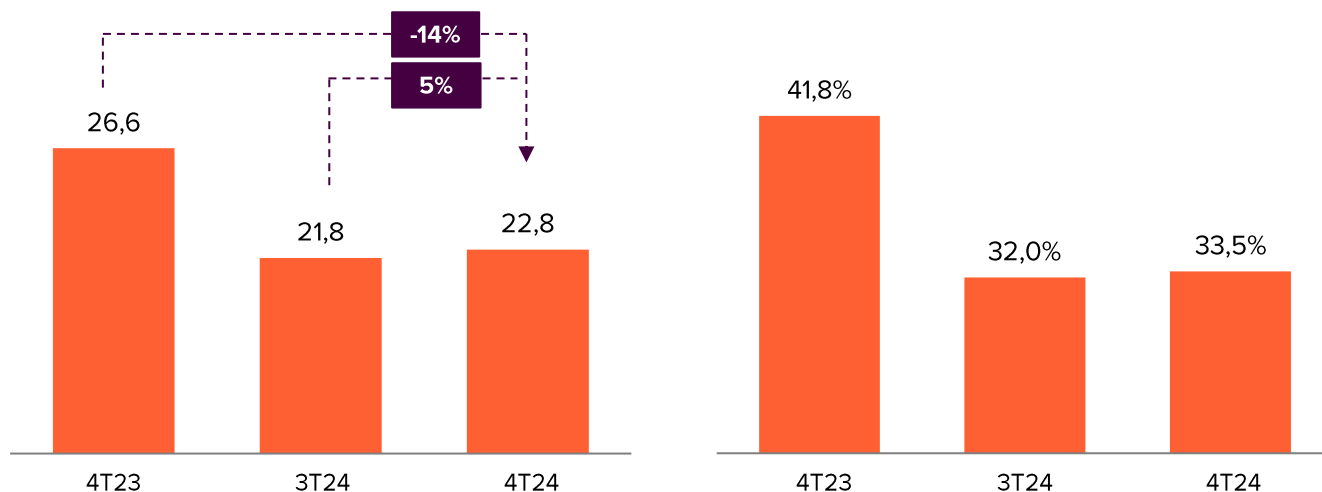
(lucro bruto/receita líquida)



despesas gerais & administrativas (ex-sop)

(em R\$ milhões)

(em % receita líquida)



No **4T24**, tivemos redução de **14% a/a** das despesas gerais e administrativas, totalizando **R\$ 22,8 milhões** (sem o plano de stock Options). a redução relevante do nível de G&A no período reflete os ajustes na estrutura corporativa implementados com a integração dos times e processos.

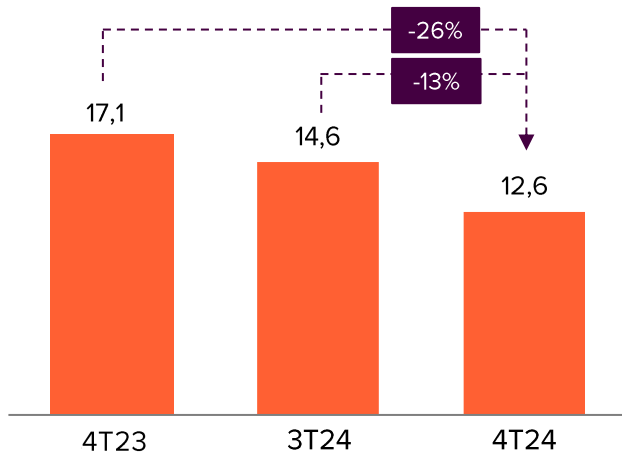
Com isso, o **4T24** apresentou diluição relevante de despesas em relação ao ano anterior. em percentual da receita líquida, o G&A ex-sop atingiu **33,5%**, versus **41,8%** no ano anterior, demonstrando os resultados de um planejamento estratégico baseado em crescimento sustentável.

despesas gerais e administrativas (R\$ milhares)	4T24	4T23	AH (%)	3T24	AH (%)
plano de remuneração em opções de ações (SOP)	(244)	(1.876)	-87%	(303)	-19%
salários e encargos	(15.287)	(14.962)	2%	(15.635)	-2%
serviços de tecnologia	(4.517)	(4.012)	13%	(3.651)	24%
consultorias e outsourcing	(1.982)	(7.195)	-72%	(1.583)	25%
outras despesas	(1.068)	(518)	106%	(941)	13%
total	(23.098)	(28.563)	-19%	(22.113)	4%
total ex-SOP	(22.854)	(26.687)	-14%	(21.810)	5%

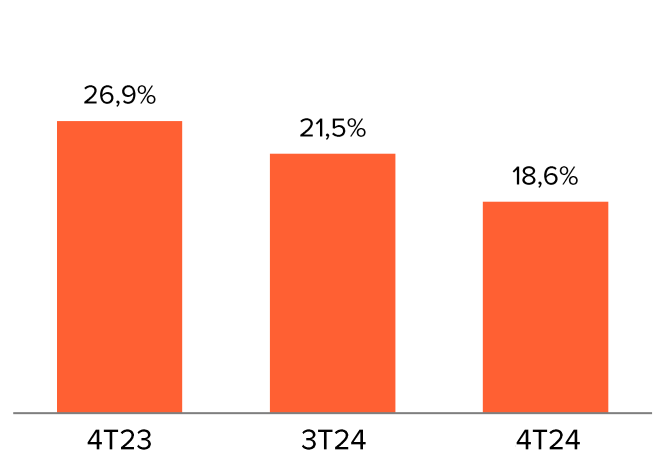
NOTA: o plano de remuneração em opções de ações (SOP) trata-se de um reconhecimento contábil que, apesar de alocado nas despesas G&A, não possui efeito caixa, uma vez que na data de exercício das opções é realizado aumento de capital referente ao montante de cada programa. dessa forma, por entender que 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.

despesas publicitárias

(em R\$ milhões)



(em % receita líquida)



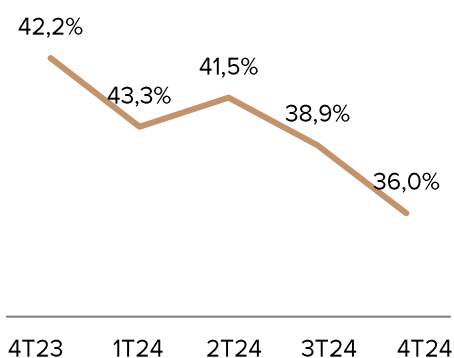
no 4T24, as despesas publicitárias totalizaram R\$12,6 milhões, o que representa uma redução de **26% a/a e 13% t/t**.

despesas de Marketing (R\$ milhares)	4T24	4T23	AH (%)	3T24	AH (%)
mídia offline (branding)	(137)	(7.005)	-98%	(81)	69%
mídia online (performance)	(12.219)	(9.395)	30%	(14.287)	-14%
outros	(315)	(747)	-58%	(259)	22%
total	(12.671)	(17.147)	-26%	(14.627)	-13%

além disso, considerando os investimentos combinados de marketing e incentivos, também é possível notar avanços em termos de eficiência da alocação de recursos para aquisição/retenção de usuários.

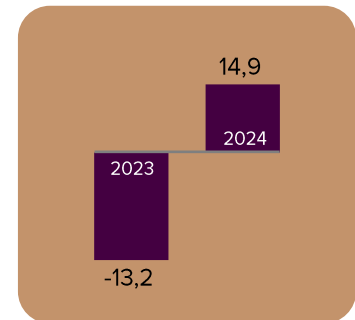
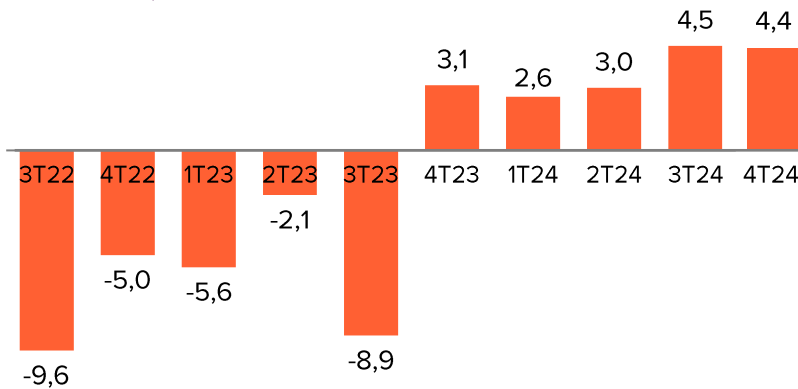
marketing + incentivos

(% gross billings)



ebitda ajustado¹

(em R\$ milhões)

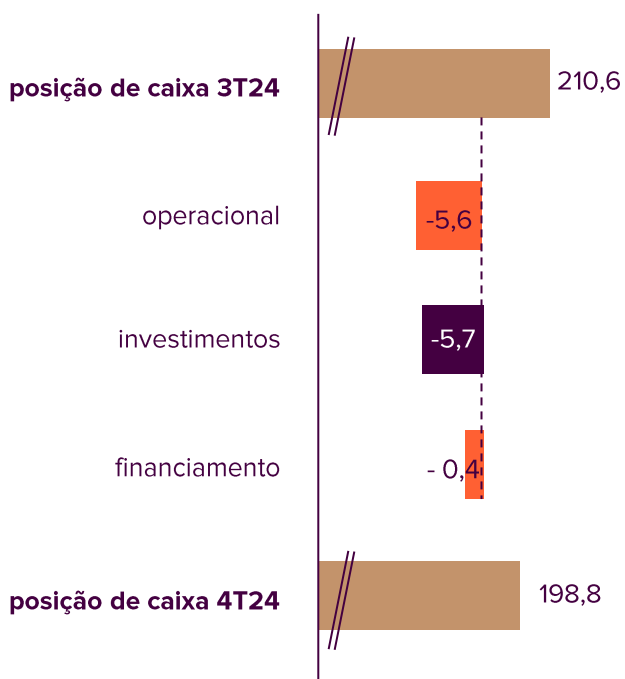


Encerramos o 4T24 com ebitda consolidado positivo totalizando R\$ 4,4 milhões, alcançando assim a recorrência de 5 trimestres consecutivos de resultados positivos.

Este novo patamar de resultados reflete os diversos esforços voltados para a alocação eficiente dos recursos da companhia, que segue investindo em crescimento através da diversificação de categorias, novas unidades de negócio, desenvolvimento de tecnologia e marketing, mas assegurando trajetória consistente de rentabilidade.

posição e fluxo de caixa

(em R\$ milhões)



a posição de caixa e equivalentes de caixa ao final do 4T24 totalizou **R\$ 198,8 milhões**.

¹ajustes EBITDA: 1) plano de remuneração em opções de ações (SOP) conforme anexos; 2) Reconhecimento contábil do pagamento de dividendos desproporcionais ao cresci e perdi, relativos aos resultados pré-closing, no valor de R\$ 1,9 milhão no 2T24 – sem efeito caixa para o Enjoi; 3) Despesas de caráter one-off relacionadas à reestruturação corporativa do elo7 de R\$ 1,5 milhão no 2T24, R\$ 2,1 milhões no 1T24, R\$ R\$ 11,4 milhões no 3T23 e R\$ 2,8 milhões no 4T23; 4) despesas relacionadas à liquidação do contrato com partes relacionadas de media for equity, firmado em 2020, sem efeito caixa, totalizando R\$ 7,0 milhões no 4T23 e R\$ 239 mil no 1T24; 5) despesas de consultores e assessores de M&A de R\$ 4,4 milhões no 4T23 e R\$ 4,2 milhões no 1T24.

ANEXO 1:

Demonstrações de Resultados Consolidado – Comparação entre 4T24 e 4T23

R\$ Mil	4T24	AV	4T23	AV	AH (%)	AH (abs)
Receita bruta	76.279	112%	71.425	112%	7%	4.854
Deduções da receita (impostos, devoluções, abatimentos)	(8.141)	-12%	(7.709)	-12%	6%	(432)
Receita líquida	68.138	100%	63.716	100%	7%	4.422
Custo do serviço prestado	(29.984)	-44%	(30.310)	-48%	-1%	326
Lucro bruto	38.154	56%	33.406	52%	14%	4.748
Margem Bruta	56,0%		52,4%		3,6%	
Despesas publicitárias	(12.671)	-19%	(17.147)	-27%	-26%	4.476
Gerais e administrativas	(23.098)	-34%	(28.563)	-45%	-19%	5.465
Depreciação e amortização	(9.372)	-14%	(7.240)	-11%	29%	(2.132)
Equivalência patrimonial	2.501	4%	-	0%	-	2.501
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas	(687)	-1%	(640)	-1%	7%	(47)
Despesas (receitas) operacionais	(43.327)	-64%	(53.590)	-84%	-19%	10.263
Prejuízo operacional antes do resultado financeiro	(5.173)	-8%	(20.184)	-32%	-74%	15.011
Receita financeira	5.112	8%	7.873	12%	-35%	(2.761)
Despesa financeira	(3.529)	-5%	(3.955)	-6%	11%	426
Resultado financeiro líquido	1.583	2%	3.918	6%	-60%	(2.335)
Prejuízo antes do imposto de renda e da contribuição social	(3.590)	-5%	(16.266)	-26%	-78%	12.676
Imposto de renda e contribuição social corrente	(3)	0%	-	0%	-	(3)
Imposto de renda e contribuição social diferido	348	1%	240	0%	45%	108
Prejuízo do período	(3.245)	-5%	(16.026)	-25%	-80%	12.781
Reconciliação do EBITDA Contábil						
Resolução CVM 156						
Prejuízo do período	(3.245)	-5%	(16.026)	-25%	-80%	12.781
Imposto de renda e da contribuição social diferido	(345)	-1%	(240)	-0,4%	44%	(105)
Resultado financeiro líquido	(1.583)	-2%	(3.918)	-6%	-60%	2.335
Depreciação e amortização	9.372	14%	7.240	11%	29%	2.132
EBITDA	4.196	6%	(12.944)	-20%	-132%	17.140
Plano de remuneração em opções de ações (SOP)	244	0%	1.876	3%	-87%	(1.632)
Receitas/despesas não recorrentes	-	0%	14.191	22%	-100%	(14.191)
EBITDA AJUSTADO	4.440	7%	3.123	5%	42,2%	1.317

ANEXO 2:

Demonstrações de Resultados Controladora – Comparação entre 4T24 e 4T23

R\$ Mil	4T24	AV	4T23	AV	AH (%)	AH (abs)
Receita bruta	48.166	112%	40.758	112%	18%	7.408
Deduções da receita (impostos, devoluções, abatimentos)	(5.141)	-12%	(4.373)	-12%	18%	(768)
Receita líquida	43.025	100%	36.385	100%	18%	6.640
Custo do serviço prestado	(20.482)	-48%	(18.481)	-51%	11%	(2.001)
Lucro bruto	22.543	52%	17.904	49%	26%	4.639
Margem Bruta	52,4%		49,2%		3,2%	
Despesas publicitárias	(5.969)	-14%	(13.203)	-36%	-55%	7.234
Gerais e administrativas	(14.671)	-34%	(18.416)	-51%	-20%	3.745
Depreciação e amortização	(8.222)	-19%	(7.021)	-19%	17%	(1.201)
Equivalência Patrimonial	1.445	3%	1.146	3%	-26%	(299)
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas	(761)	-2%	(1.596)	-4%	-52%	835
Despesas (receitas) operacionais	(28.178)	-65%	(39.090)	-107%	-28%	10.912
Prejuízo operacional antes do resultado financeiro	(5.635)	-13%	(21.186)	-58%	-73%	15.551
Receita financeira	5.084	12%	7.774	21%	-35%	(2.690)
Despesa financeira	(3.042)	-7%	(2.854)	-8%	7%	(188)
Resultado financeiro líquido	2.042	5%	4.920	14%	-58%	(2.878)
Prejuízo antes do imposto de renda e da contribuição social	(3.593)	-8%	(16.266)	-45%	-78%	12.673
Imposto de renda e contribuição social diferido	348	1%	240	1%	45%	108
Prejuízo do período	(3.245)	-8%	(16.026)	-44%	-80%	12.781
Reconciliação do EBITDA Contábil						
Resolução CVM 156						
Prejuízo do período	(3.245)	-8%	(16.026)	-44%	-80%	12.781
Imposto de renda e da contribuição social diferido	(348)	-1%	(240)	-1%	45%	(108)
Resultado financeiro líquido	(2.042)	-5%	(4.920)	-14%	-58%	2.878
Depreciação e amortização	8.222	19%	7.021	19%	17%	1.201
Equivalência Patrimonial	(1.445)	-3%	(1.146)	-3%	26%	(299)
EBITDA	1.142	3%	(15.311)	-42%	-107%	16.453
Plano de remuneração em opções de ações (SOP)	244	1%	1.876	5%	-87%	(1.632)
Receitas/despesas não recorrentes	-	0%	10.165	28%	-100%	(10.165)
EBITDA AJUSTADO	1.386	3%	(3.270)	-9%	-142,4%	4.656

ANEXO 3:

Demonstrações de Resultados Consolidado – Comparação entre 2024 e 2023

R\$ Mil	2024	AV	2023	AV	AH (%)	AH (abs)
Receita bruta	297.035	112%	218.645	112%	36%	78.390
Deduções da receita (impostos, devoluções, abatimentos)	(31.814)	-12%	(24.090)	-12%	32%	(7.724)
Receita líquida	265.221	100%	194.555	100%	36%	70.666
Custo do serviço prestado	(116.668)	-44%	(97.682)	-50%	19%	(18.986)
Lucro bruto	148.553	56%	96.873	-50%	53%	51.680
Margem Bruta	56,0%		49,8%		6,2%	
Despesas publicitárias	(56.890)	-21%	(48.718)	-25%	17%	(8.172)
Gerais e administrativas	(93.739)	-35%	(94.630)	-49%	-1%	891
Depreciação e amortização	(36.089)	-14%	(25.183)	-13%	43%	(10.906)
Equivalência Patrimonial	7.144	3%	-	0%	-	7.144
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas	(3.537)	-1%	(3.335)	-2%	6%	(202)
Despesas (receitas) operacionais	(183.111)	-69%	(171.866)	-88%	7%	(11.245)
Prejuízo operacional antes do resultado financeiro	(34.558)	-13%	(74.993)	-39%	-54%	40.434
Receita financeira	23.584	9%	36.756	19%	-36%	(13.172)
Despesa financeira	(14.336)	-5%	(14.974)	-8%	-4%	638
Resultado financeiro líquido	9.248	3%	21.782	11%	-58%	(12.534)
Prejuízo antes do imposto de renda e da contribuição social	(25.310)	-10%	(53.211)	-27%	-52%	27.901
Imposto de renda e contribuição social corrente	(12)	0%		0%		(12)
Imposto de renda e contribuição social diferido	1.387	1%	240	0%	478%	1.147
Prejuízo do período	(23.935)	-9%	(52.971)	-27%	-55%	29.036
Reconciliação do EBITDA Contábil						
Resolução CVM 156						
Prejuízo do período	(23.935)	-9%	(52.971)	-27%	-55%	29.036
Imposto de renda e da contribuição social diferido	(1.375)	-1%	(240)	0%	473%	(1.135)
Resultado financeiro líquido	(9.248)	-3%	(21.782)	-11%	-60%	12.534
Depreciação e amortização	36.089	14%	25.183	13%	43%	10.906
EBITDA	1.519	1%	(49.809)	-26%	-103%	51.328
Plano de remuneração em opções de ações (SOP)	3.287	1%	10.692	5%	-69%	(7.405)
Receitas/despesas não recorrentes	10.179	4%	25.641	13%	-60%	(15.463)
EBITDA AJUSTADO	14.984	6%	(13.476)	-7%	-211%	28.461

ANEXO 3:

Demonstrações de Resultados Controladora – Comparação entre 2024 e 2023

R\$ Mil	2024	AV	2023	AV	AH (%)	AH (abs)
Receita bruta	182.492	112%	169.537	112%	8%	12.955
Deduções da receita (impostos, devoluções, abatimentos)	(19.537)	-12%	(18.800)	-12%	4%	(737)
Receita líquida	162.955	100%	150.737	100%	8%	12.218
Custo do serviço prestado	(78.119)	-48%	(77.324)	-51%	1%	(795)
Lucro bruto	84.836	52%	73.413	49%	16%	11.423
Margem Bruta	52,1%		48,7%		3,4%	
Despesas publicitárias	(28.829)	-18%	(41.399)	-27%	-30%	12.570
Gerais e administrativas	(61.009)	-37%	(67.410)	-45%	-9%	6.401
Depreciação e amortização	(32.473)	-20%	(24.894)	-17%	30%	(7.579)
Equivalência Patrimonial	3.134		(12.198)	-8%	-121%	15.332
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas	(3.563)	-2%	(4.266)	-3%	-16%	703
Despesas (receitas) operacionais	(122.740)	-75%	(150.167)	-100%	-18%	27.427
Prejuízo operacional antes do resultado financeiro	(37.904)	-23%	(76.754)	-51%	-50%	38.850
Receita financeira	23.516	14%	36.609	24%	-36%	(13.093)
Despesa financeira	(10.934)	-7%	(13.066)	-9%	-16%	2.132
Resultado financeiro líquido	12.582	8%	23.543	16%	-47%	(10.961)
Prejuízo antes do imposto de renda e da contribuição social	(25.322)	-16%	(53.211)	-35%	-51%	27.889
Imposto de renda e contribuição social diferido	1.387	1%	240	0%	478%	1.147
Prejuízo do período	(23.935)	-15%	(52.971)	-35%	-54%	29.036
Reconciliação do EBITDA Contábil Resolução CVM 156						
Prejuízo do período	(23.935)	-15%	(52.971)	-35%	-55%	29.036
Imposto de renda e da contribuição social diferido	(1.387)	-1%	(240)	0%	478%	(1.147)
Resultado financeiro líquido	(12.582)	-8%	(23.543)	-16%	-47%	10.961
Depreciação e amortização	32.473	20%	24.894	17%	30%	7.579
Equivalência Patrimonial	(3.134)	-2%	12.198	8%	-126%	(15.332)
EBITDA	(8.565)	-5%	(39.662)	-26%	-78%	31.097
Plano de remuneração em opções de ações (SOP)	3.287	2%	10.692	7%	-69%	(7.405)
Receitas/despesas não recorrentes	5.002	3%	12.357	8%	-60%	(7.355)
EBITDA AJUSTADO	(276)	0%	(16.613)	-11%	-98%	16.337

ANEXO 5:
Balço Patrimonial Consolidado

R\$ Mil	31/12/2024	31/12/2023	AH (%)	AH (abs)
Ativo circulante				
Caixa e equivalentes de caixa	198.800	261.693	-24%	(62.893)
Contas a receber	23.790	20.325	17%	3.465
Impostos a recuperar	4.425	6.513	-32%	(2.088)
Adiantamentos	7.186	3.869	86%	3.317
Despesas antecipadas	3.437	3.098	11%	339
Partes relacionadas	53	329	-84%	(276)
Outros ativos	115	659	-83%	(544)
Total do ativo circulante	237.806	296.486	-20%	(58.680)
Ativo não circulante				
Aplicações financeiras vinculadas	-	345	-100%	(345)
Investimento	46.866	-	-	46.866
Imobilizado	22.024	7.067	212%	14.957
Intangível	115.478	108.964	6%	6.514
Total do ativo não circulante	184.368	116.376	58%	67.992
Total Ativo	422.174	412.862	2%	9.312

R\$ Mil	31/12/2024	31/12/2023	AH (%)	AH (abs)
Passivo circulante				
Fornecedores	24.829	23.953	4%	876
Obrigações sociais e trabalhistas	17.408	18.607	-6%	(1.199)
Obrigações tributárias	1.598	1.107	44%	491
Passivo de Contratos	7.190	5.932	21%	1.258
Outras contas a pagar	9.654	9.244	4%	410
Arrendamento	2.651	2.104	26%	547
Partes relacionadas a pagar	4.741	-	-	4.741
Total do passivo circulante	68.071	60.946	12%	7.125
Passivo não circulante				
Arrendamento	8.412	1.844	356%	6.568
Provisão para contingências	3.883	4.159	-7%	(276)
Partes relacionadas a pagar	16.000	-	-	16.000
Impostos Diferidos	5.355	6.077	-12%	(722)
Total do passivo não circulante	33.650	12.080	179%	21.570
Patrimônio líquido				
Capital social	595.302	594.037	0%	1.265
Reservas de capital	93.127	89.840	4%	3.287
Prejuízos acumulados	(367.976)	(344.041)	7%	(23.935)
Total do patrimônio líquido	320.453	339.836	-6%	(19.383)
Total do passivo e patrimônio líquido	422.174	412.862	2%	9.312

ANEXO 6:
Balço Patrimonial Controladora

R\$ Mil	31/12/2024	31/12/2023	AH (%)	AH (abs)
Ativo circulante				
Caixa e equivalentes de caixa	195.443	257.710	-24%	(62.267)
Contas a receber	23.612	20.021	18%	3.591
Impostos a recuperar	3.753	5.978	-37%	(2.225)
Adiantamentos	6.890	3.689	87%	3.201
Despesas antecipadas	2.912	2.395	22%	517
Partes relacionadas	12.761	976	1207%	11.785
Outros ativos	99	125	-21%	(26)
Total do ativo circulante	245.470	290.894	-16%	(45.424)
Ativo não circulante				
Aplicações financeiras vinculadas	-	345	-100%	(345)
Investimento	61.931	13.296	366%	48.635
Imobilizado	12.077	5.898	105%	6.179
Intangível	77.240	77.020	0%	220
Total do ativo não circulante	151.248	96.559	57%	54.689
Total Ativo	396.718	387.453	2%	9.265

R\$ Mil	31/12/2024	31/12/2023	AH (%)	AH (abs)
Passivo circulante				
Fornecedores	16.152	14.691	10%	1.461
Obrigações sociais e trabalhistas	14.737	14.094	5%	643
Obrigações tributárias	1.318	707	86%	611
Passivo de Contratos	6.749	5.471	23%	1.278
Outras contas a pagar	8.001	5.037	59%	2.964
Arrendamento	1.573	2.104	-25%	(531)
Partes relacionadas a pagar	4.902	-	-	4.902
Total do passivo circulante	53.432	42.104	27%	11.328
Passivo não circulante				
Arrendamento	3.057	1.844	66%	1.213
Provisão para contingências	3.776	3.669	3%	107
Partes relacionadas a pagar	16.000	-	-	16.000
Total do passivo não circulante	22.833	5.513	314%	17.320
Patrimônio líquido				
Capital social	595.302	594.037	0%	1.265
Reservas de capital	93.127	89.840	4%	3.287
Prejuízos acumulados	(367.976)	(344.041)	7%	(23.935)
Total do patrimônio líquido	320.453	339.836	-6%	(19.383)
Total do passivo e patrimônio líquido	396.718	387.453	2%	9.265

ANEXO 7: Demonstração de Fluxo de Caixa Consolidado

R\$ Mil	31/12/2024	31/12/2023	AH (%)	AH (abs)	4T24	4T23	AH (%)	AH (abs)
Das atividades operacionais								
Prejuízo do período	(23.935)	(52.971)	-55%	29.036	(3.245)	(16.026)	-80%	12.781
Ajustes por:								
Depreciações e amortizações	34.379	24.961	38%	9.418	8.688	7.011	24%	1.677
Baixa líquida e ajustes do imobilizado e intangível	327	156	110%	171	232	84	176%	148
Provisão para contingências	169	219	-23%	(50)	343	(52)	-760%	395
Plano de remuneração em ações	3.287	10.692	-69%	(7.405)	244	1.876	-87%	(1.632)
Resultado equivalência patrimonial (Reversão) provisão para perdas com chargeback	(7.144)	-	-	(7.144)	(2.502)	-	-	(2.502)
Despesa de juros de arrendamento	877	337	160%	540	179	59	203%	120
Outros	(437)	-	-	(437)	(437)	-	-	(437)
	7.296	(16.324)	-145%	23.620	3.492	(6.862)	-151%	10.354
Decréscimo (acrécimo) em ativos								
Aplicações financeiras vinculadas	345	(6)	-5850%	351	347	(1)	-34800%	348
Contas a receber	(3.238)	1.391	-333%	(4.629)	(775)	4.526	-117%	(5.301)
Adiantamentos	(2.654)	4.138	-164%	(6.792)	(363)	92	-495%	(455)
Impostos a recuperar	2.088	2.649	-21%	(561)	(892)	1.033	-186%	(1.925)
Partes relacionadas	276	6.326	-96%	(6.050)	(13)	6.246	-100%	(6.259)
Despesas antecipadas	(339)	2.071	-116%	(2.410)	474	225	111%	249
Outros	546	166	229%	380	(17)	83	-120%	(100)
Decréscimo (acrécimo) em passivos								
Fornecedores	213	(522)	-141%	735	(8)	(1.631)	-100%	1.623
Obrigações trabalhistas	(1.199)	(3.298)	-64%	2.099	(1.794)	(2.670)	-33%	876
Obrigações tributárias	491	(2.331)	-121%	2.822	76	(371)	-120%	447
Passivo de contratos	1.258	(315)	-499%	1.573	(195)	51	-482%	(246)
Partes relacionadas a pagar	-	647	-100%	(647)	-	647	-100%	(647)
Outras contas a pagar	(159)	(4.660)	-97%	4.501	(5.993)	(1.086)	452%	(4.907)
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades operacionais	4.924	(10.068)	-149%	14.992	(5.661)	282	-2107%	(5.943)
Fluxo de caixa das atividades de investimento								
Aquisição de imobilizado	(11.147)	(600)	1758%	(10.547)	124	(254)	-149%	378
Aquisição de intangível	(35.690)	(37.523)	-5%	1.833	(7.820)	(10.768)	-27%	2.948
Aquisição de participação de 25% na Cresci e Perdi Participações S.A.	(25.000)	-	-	(25.000)	-	-	-	-
Aquisição de controlada, líquido do caixa obtido na aquisição	-	1.637	-100%	(1.637)	-	1	100%	(1)
Dividendos recebidos	4.985	-	-	4.985	1.963	-	-	1.963
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades de investimento	(66.852)	(36.486)	83%	(30.366)	(5.733)	(11.021)	-48%	5.288
Fluxo de caixa das atividades de financiamento								
Aumento de capital	1.265	1.266	0%	(1)	-	-	-	-
Pagamento de arrendamento	(2.230)	(2.117)	5%	(113)	(433)	(573)	-24%	140
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades de financiamentos	(965)	(851)	13%	(114)	(433)	(573)	-24%	140
Aumento (redução) líquida de caixa e equivalentes de caixa	(62.893)	(47.405)	33%	(15.488)	(11.827)	(11.312)	5%	(515)
Caixa e equivalentes de caixa								
No início do período	261.693	309.098	-15%	(47.405)	210.627	273.005	-23%	(62.378)
No final do período	198.800	261.693	-24%	(62.893)	198.800	261.693	-24%	(62.893)
Aumento (redução) líquida de caixa e equivalentes de caixa	(62.893)	(47.405)	33%	(15.488)	(11.827)	(11.312)	5%	(515)

ANEXO 8:
Demonstração de Fluxo de Caixa Controladora

R\$ Mil	31/12/2024	31/12/2023	AH (%)	AH (abs)	4T24	4T23	AH (%)	AH (abs)
Das atividades operacionais								
Prejuízo do período	(23.935)	(52.971)	-55%	29.036	(3.245)	(16.026)	-80%	12.781
Ajustes por:								
Depreciações e amortizações	30.744	24.653	25%	6.091	7.531	6.780	11%	751
Baixa líquida e ajustes do imobilizado e intangível	290	72	303%	218	221	8	2663%	213
Provisão para contingências	490	284	73%	206	458	(17)	-2794%	475
Plano de remuneração em ações	3.287	10.692	-69%	(7.405)	244	1.876	-87%	(1.632)
Resultado equivalência patrimonial (Reversão) provisão para perdas com chargeback	(3.134)	12.198	-126%	(15.332)	(1.444)	(1.146)	26%	(298)
Despesa de juros de arrendamento	(227)	282	-180%	(509)	(10)	186	-105%	(196)
Outros	484	327	48%	157	107	56	91%	51
	(437)	-	-	(437)	(437)	-	-	(437)
	7.562	(4.463)	-269%	12.025	3.425	(8.283)	-141%	11.708
Decréscimo (acrécimo) em ativos								
Aplicações financeiras vinculadas	345	(6)	-5850%	351	347	(1)	-34800%	348
Contas a receber	(3.364)	471	-814%	(3.835)	(1.119)	4.216	-127%	(5.335)
Adiantamentos	(2.594)	4.053	-164%	(6.647)	(529)	12	-4508%	(541)
Impostos a recuperar	2.225	2.269	-2%	(44)	(821)	998	-182%	(1.819)
Partes relacionadas	(11.785)	6.326	-286%	(18.111)	(1.307)	6.246	-121%	(7.553)
Despesas antecipadas	(517)	1.170	-144%	(1.687)	244	(274)	-189%	518
Outros	23	42	-45%	(19)	(20)	(59)	-66%	39
Decréscimo (acrécimo) em passivos								
Fornecedores	854	(907)	-194%	1.761	328	(1.704)	-119%	2.032
Obrigações trabalhistas	643	1.173	-45%	(530)	(815)	(553)	47%	(262)
Obrigações tributárias	611	62	885%	549	287	(112)	-356%	399
Passivo de contratos	1.278	31	4023%	1.247	434	372	17%	62
Partes relacionadas a pagar	161	-	-	161	(2.921)	-	684%	(2.921)
Outras contas a pagar	2.581	(1.510)	-271%	4.091	(2.056)	500	-	(2.556)
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades operacionais	(1.976)	8.711	-123%	(10.687)	(4.523)	1.358	-433%	(5.881)
Fluxo de caixa das atividades de investimento								
Aquisição de imobilizado	(6.975)	(458)	1423%	(6.517)	263	(111)	-337%	374
Aquisição de intangível	(25.458)	(32.857)	-23%	7.399	(5.500)	(7.418)	-26%	1.918
Aquisição de participação de 25% na Cresci e Perdi Participações S.A.	(25.000)	-	-	(25.000)	-	-	-	-
Adiantamento para futuro aumento de capital em controlada	(5.750)	-	-	(5.750)	(800)	-	-	(800)
Aquisição de controlada, líquido do caixa obtido na aquisição (Nota 1)	-	(25.960)	-100%	25.960	-	(1)	-100%	1
Aumento de capital	(1.430)	-	-	(1.430)	-	-	-	-
Dividendos recebidos	4.985	-	-	4.985	1.963	-	-	1.963
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades de investimento	(59.628)	(59.275)	1%	(353)	(4.074)	(7.530)	-46%	3.456
Fluxo de caixa das atividades de financiamento								
Aumento de capital	1.265	1.266	0%	(1)	-	-	-	-
Pagamento de arrendamento	(1.929)	(2.090)	-8%	161	(308)	(560)	-45%	252
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades de financiamentos	(663)	(824)	-20%	161	(308)	(560)	-45%	252
Aumento (redução) líquida de caixa e equivalentes de caixa	(62.267)	(51.388)	21%	(10.879)	(8.905)	(6.732)	32%	(2.173)
Caixa e equivalentes de caixa								
No início do período	257.710	309.098	-17%	(51.388)	204.348	264.442	-23%	(60.094)
No final do período	195.443	257.710	-24%	(62.267)	195.443	257.710	-24%	(62.267)
Aumento (redução) líquida de caixa e equivalentes de caixa	(62.267)	(51.388)	21%	(10.879)	(8.905)	(6.732)	32%	(2.173)

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.

enJOei



enjoei

RESULTS PRESENTATION

4Q24





4Q24

Earnings Call

Thursday, March 20, 2025

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).

ENJU

B3 LISTED NM

IGC B3 IGC-NM B3 ITAG B3

IR CONTACT

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

4Q24 HIGHLIGHTS

We had a significant evolution in 4Q24, with positive cash generation, due to the solid growth of the platforms, increased profitability, and the expansion of business avenues.

- **Net revenue grew by 7%** year on year in 4Q24, totaling **R\$68.1 million**, an impressive **increase of 36.3%** year to date in 2024, reaching **R\$265.2 million**.
- **GVM** totaled **R\$428 million** in **4Q24**, up by **21.4%** over **4Q23**, consolidating an increased transaction volume.
- **Adjusted EBITDA** was **positive by R\$4.4 million** in the quarter, up by **31.2%** over **4Q23**.
- **Elo7** delivered a positive performance, **up 3%** over 3Q24, driven by product improvements and focus on sales conversion.
- Robust **liquidity position of R\$198.8 million** at the end of the quarter, reflecting the company's financial soundness and capacity to invest in future growth.
- **Cresci e Pedi** bolstered growth, reaching **538 active stores** at the end of **4Q24**, showing **strong expansion** and the scalability of the franchise network.



4Q24 HIGHLIGHTS

R\$ thousand	4Q24	4Q23	HA (%)	3Q24	HA (%)	2024	2023	HA (%)
Net revenue	68,138	63,716	7.0%	68,074	0.9%	265,221	194,555	36.3%
Gross profit	38,154	33,406	14.2%	38,939	-2.0%	148,553	96,873	53.3%
Gross margin	56.0%	52.4%	3.6%	57.2%	-1.2%	56.0%	49.8%	6.2%
Adjusted EBITDA	4,411	3,363	31.2%	4,490	-1.8%	14,956	(13,476)	-211.0%
GMV	427,961	352,450	21.4%	418,638	2.2%	1,639,391	1,165,306	41.0%
Gross billings	99,303	93,847	5.8%	100,830	-1.5%	399,459	315,564	27.0%
Take rate (% of gross billings/GMV)	23.2%	26.6%	-3.4%	24.1%	-0.9%	24.4%	27.1%	-2.7%
Net take rate (% of gross revenue/GMV)	17.8%	20.3%	-2.4%	18.2%	-0.4%	18.1%	18.8%	-0.6%
Items traded (thousands)	2,431	2,239	8.5%	2,416	0.6%	9,648	7,319	32.0%
Net revenue/item traded	28.0	28.5	-1.5%	28.2	-	27.5	26.6	3.4%
Gross profit/item traded	15.7	14.9	5.2%	16.1	-2.6%	15.4	13.2	16.3%

Note:¹ consolidated only in 2024, 4Q24 and 3Q24, considering Elo7's contribution from the closing date (08/10/23).

message from management

The fourth quarter of 2024 was a period of great evolution for our company, with important advances in financial metrics, in addition to new strategic initiatives driving us toward an even more promising future. We closed the year with robust growth in our net revenue, gross profit and GMV, highlighting our effective strategy focused on profitability, efficiency and innovation.

Net revenue amounted to **R\$68.1 million, up by 7%** year on year in **4Q24**, with emphasis on the **consistent growth of gross profit**, which was up by **14.2%**, **totaling R\$38.2 million**, with **gross margin** reaching **56%**, up by **3.6 p.p.** Compared to **3Q24**, gross profit saw a slight drop of 2%, but the annual evolution is a **positive reflection of the long-term strategies adopted** by the company.

In 4Q24, **GMV** reached **R\$428 million, up by 21.4%**, driven by the improved dynamics of transactions and the higher number of items sold. The continuous evolution of the platform and our deals have ensured the growing engagement of seller and buyers, with an **8.5% increase** in the number of items traded over 4Q23.

Additionally, the adjusting to commissioning made on the Enjoei platform have positively impacted our profitability, with a focus on increasing recurrency and the efficiency of incentives. The implementation of “*crédito bate e volta*” have produced positive results, with an increase in the frequency of purchase and revenue per user. We are particularly excited about the continuous improvement in user experience and the advance of the platform as a driver of sustainable growth.

So far, three stores have been inaugurated, being the most recent in August 2024, at Rua Frei Caneca, in the city of São Paulo. These units operate as pilot stores, with the goal of testing and adjusting our operating models before starting the sale of franchises. The preliminary results indicate a positive performance, showing the physical channel's potential to grow the company, with 3 stores operating and recording extremely positive results in their initial stage. Our expansion is not only consolidated but fast-paced with the inauguration of our first franchise “the *marista* unit” in Goiânia, with operations starting in February 2025. This is an important milestone for Enjoei, as it reinforces our commitment to the offline channel, expanding our physical presence and providing consumers with an integrated experience across digital and physical channels.

As for **Elo7**, we implemented a new sales policy aiming at striking a balance between commissioning and more advantageous commercial conditions, like affordable shipping and installment plans. These changes aim to increase conversion and make the platform even more attractive to our buyers, keeping Elo7 as one of the key drivers of growth for the company.

As for **Cresci e Perdi**, we ended **4Q24** with 28 new stores, totaling **538 operational units**, demonstrating strong growth in financial metrics. The recognition of equity pickup of **R\$2.5 million** in the quarter reflects our 25% stake in the company. Dividends relative to the royalties in 4Q24 totaled **R\$1.9 million** in the quarter, reinforcing the value created by our stake.

We are very optimistic about the company's future. In 2025, we will keep focusing on growing our operations, with emphasis on the expansion of our franchise network, which should continue accelerating, in addition to strengthening our presence in the online market. With the implementation of new strategies to grow and expand our platforms, we expect we will be able to deliver solid and growing results, maintaining or trajectory of profitability and innovation.

We would like to thank our investors and partners, and we will remain dedicated to offering an increasingly better experience to our users, while we pursue our growth journey.

gmv & net take rate

(R\$ million and %)

The total value of items traded on the Enjoei and the Elo7 platforms (GMV) was R\$427.9 million in 4Q24, up by 21% YoY and 2.2% QoQ.

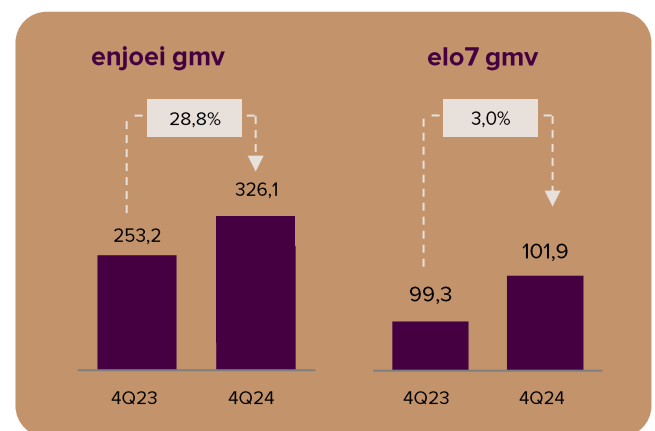
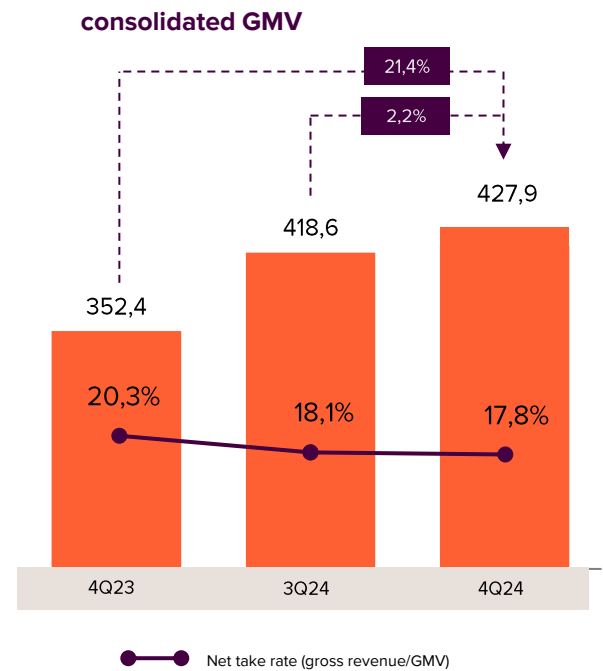
Consolidated GVM in the quarter was positively impacted by the re-acceleration of the Elo7 platform, which grew by 3% YoY, responding to several initiatives implemented in recent months to raise the level of checkout conversion, as detailed in previous earnings releases.

The quarter-on-quarter increase in GMV of the Elo7 platform was influenced by the higher ticket of items traded, as products with higher tickets were greatly benefited from improvements in the new checkout flow.

The Enjoei platform remained flat, totaling GMV of R\$326 million in 4Q24, up by 29% YoY in a seasonally more challenging quarter, given the 4Q23 high comparative base.

We identified a sharp decline in the take rate mainly due to the higher average ticket in transactions per user, reflecting a significant improvement in our consumers' purchase behavior.

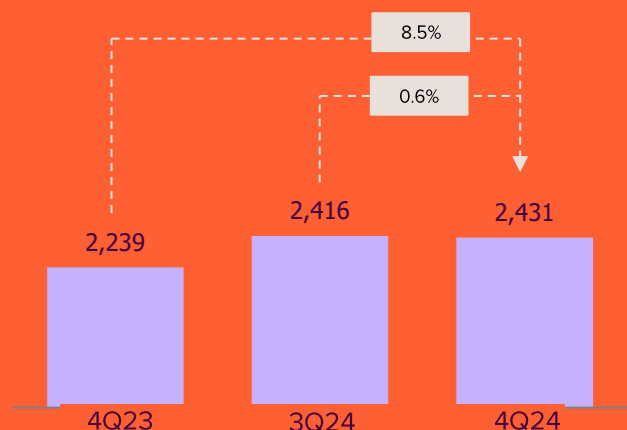
Net take rate (gross revenue/GMV) remained flat over the previous quarters, totaling 17.8%, reflecting the product mix and increased average ticket.



Items Traded

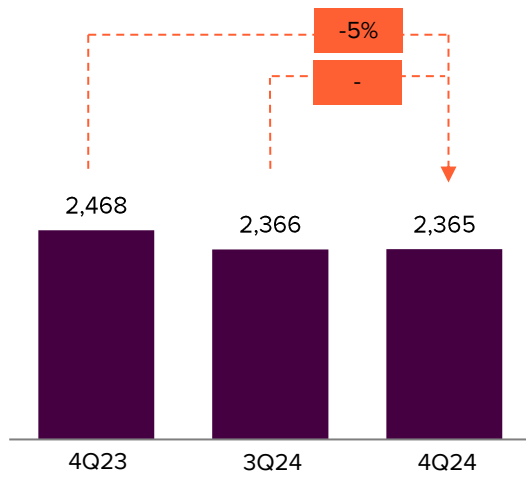
(in millions)

In 4Q24, 2.4 million items were traded on the platforms, flat over 3Q24, given the higher comparative base reached over the past few quarters. As for Elo7, we keep advancing the share of the parties and events categories, where we believe there is relevant room for the platform's penetration.



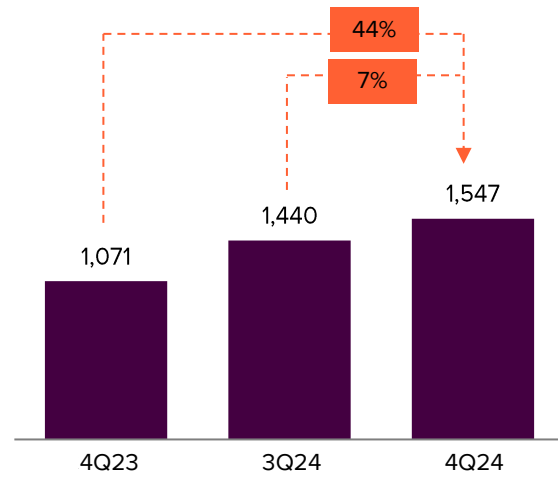
Buyers

(R\$ thousand)



Sellers

(R\$ thousand)



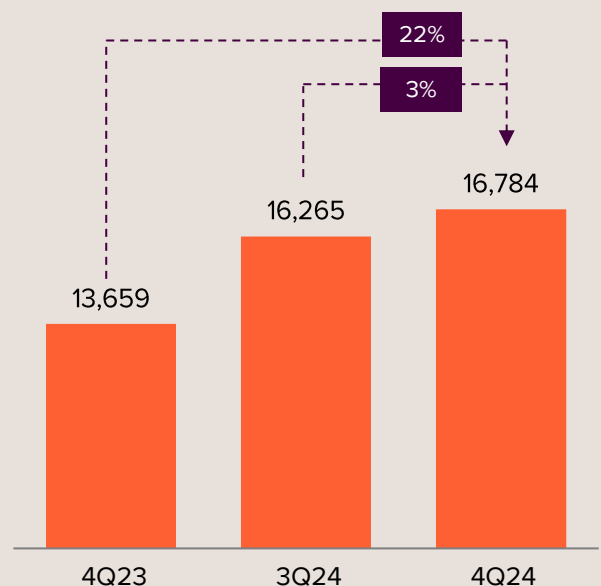
We recorded 2.3 million active buyers in 4Q24, a level similar to the previous quarter, while the number of active buyers advanced 7% QoQ, responding to several projects to improve sales experience on the Enjoei and the Elo7 platforms, as detailed in previous earnings releases.



inventory

items Available

(in millions)



product & technology

cashback

Our investments in product and technology in the quarter enabled us to deliver important tools that increase user retention and recurrence.

“**Crédito bate e volta**” encourages a continuous flow of purchase on the platform, where users receive cashback to use in the next transaction based the value they spent. In addition to serving as a customer loyalty strategy, this mechanism also ensures greater efficiency in the use of incentives based on the segmentation of products and user profiles, with emphasis on buyers beginning their journey.

sales conversion

With a focus on Elo7's improved experience, we implemented a new sales policy aiming at striking a balance between commissioning and offering more advantageous commercial conditions, like affordable shipping and installment plans. These changes aim to increase conversion and make the platform even more attractive to our buyers, keeping Elo7 as one of the drivers of growth for the company.

preço esperto

At the end of the second quarter, we provided our sellers with the “**preço-esperto**” (smart price in English) tool, to help them manage their product prices. Based on our unique intelligence for the sale of used products in Brazil, the new feature is being strongly adhered to and showing good results in terms of **improving liquidity**. Based on sales made on Enjoei, the platform suggests the best price range for the product;

Automatic adjustments to the ad price maximize sales profitability.



cresci e perdi

Cresci e Perdi¹ ended 4Q24 with 28 new operational stores, reaching 538 units and strong growth of financial metrics.

Net revenue totaled R\$17.4 million, down by 14% over 3Q24, while the EBITDA margin reached 69.6%. As a result, we recognized equity pickup of R\$2.5 million in 4Q24, referring to the 25% stake in the company.

Dividends relative to 4Q24 royalties totaled R\$1.9 million in the quarter.

Notes:1. The acquisition of a 25% equity stake in Cresci e Perdi, concluded on January 26, 2024, foresaw the payment of R\$25 million on the closing date and R\$5 million in January 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 CeP (75%), and the 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.

4Q24 HIGHLIGHTS

Buyers	2.0 million
Sellers	490 thousand
GMV	R\$200 million
EBITDA	R\$ 11.2 million
Equity pickup	R\$2.5 million
Dividends	R\$1.9 million

538

operational stores

Cresci e Perdi Participações S.A.	2024	4Q24
Net income / (Loss) for the fiscal year of the affiliates	73,960	20,016
Equity pickup	(31,901)	(10,441)
Income tax and current social contribution	7,731	2,033
Net financial income (loss)	(1,573)	(435)
Depreciation and amortization	187	110
EBITDA	48,404	11,283

EBITDA for December 31, 2024 is reconciled based on the accounting information for these affiliates that are disclosed in note 9, item 9.3. The affiliates are not part of the Company's consolidated accounting statements, as the acquisition structure does not characterize a business combination, due to the absence of control by the Company over the affiliates.



enjoei's physical stores

So far, three stores have been inaugurated, being the most recent in August 2024, at Rua Frei Caneca, in the city of São Paulo. These units operate as pilot stores, with the goal of testing and adjusting the operating models. The operation's preliminary results indicate a positive performance, showing the physical channel's potential to grow the company, with 3 stores operating and extremely positive results in their initial stage. Our expansion is not just consolidated but fast-paced with the inauguration of our first franchise "the marista unit" in Goiânia, with operations starting in February 2025.

The franchise strategy, coupled with the strong technological base of the Enjoei platform, aims to optimize decision-making and inventory management, through tools like the proprietary system for defining commercial points, inventory pricing and data analytics, which provide important insights for purchases and sales control.

ENJOEI HITS THE STREETS and now it's FRANCHISE

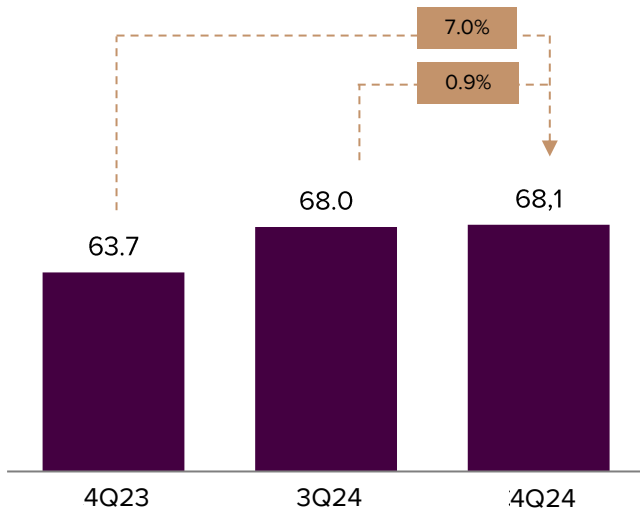


In addition to competitive economics in relation to the market average, the Enjoei franchises will boast a robust technological structure built upon a wide database of the Enjoei platform, including:

- 1. Point selection system**, with cross-referencing of buyers and sellers, and penetration of the Enjoei platform;
- 2. Proprietary inventory trading and pricing system**;
- 3. Data analysis tool** for each franchisee with data and insights to control purchases, sales and marketing actions;
- 4. Strength of the Enjoei brand**, with the potential to convert online users to the physical channel.

net revenue

(R\$ million)

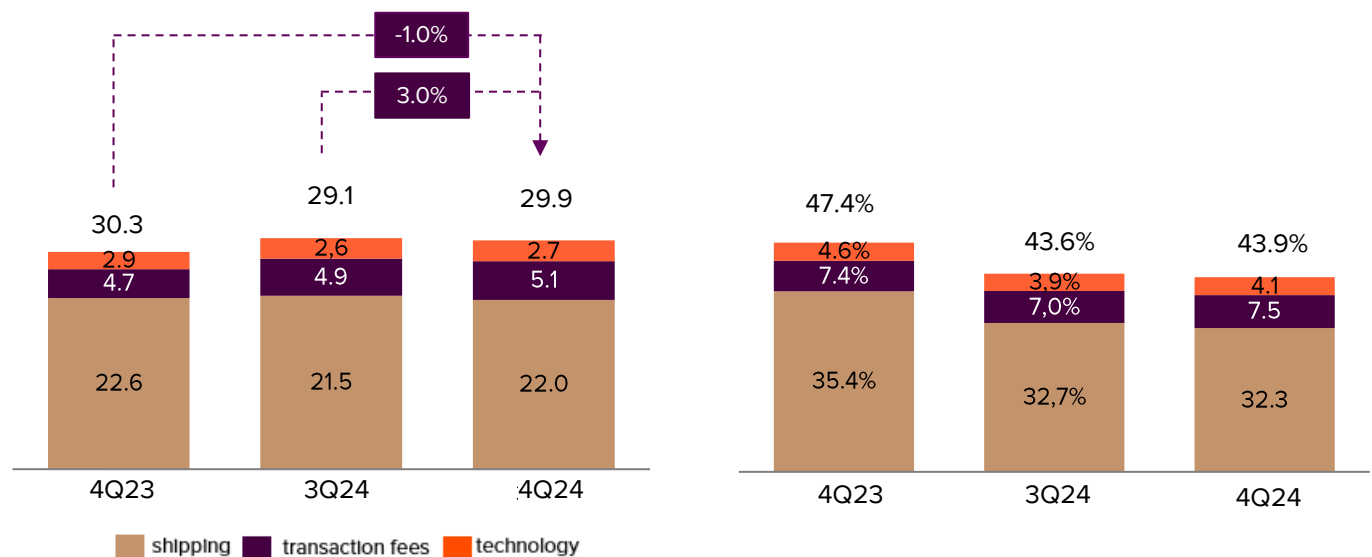


Consolidated net revenue totaled R\$68.1 million in 4Q24, rising 7.0% YoY and 0.9% QoQ. This result reflects the good performance of the company’s operations, driven by the expansion of the client base and increased number of transactions carried out, as shown by the robust growth in the volume of GMV and items traded. Additionally, the company continued to enjoy its commercial strategy to increase revenues consistently.

Year to date in 2024, net revenue totaled R\$265.2 million, reflecting a significant rise of 36.3% over 2023. This growth is sustained by the acceleration of the GMV and the improved operational performance, confirming the company’s expansion trajectory in a year of recovery and strengthening of its business model. The company continues to reinforce its market position, with solid results that demonstrate resilience and continuous growth potential.

cost of services

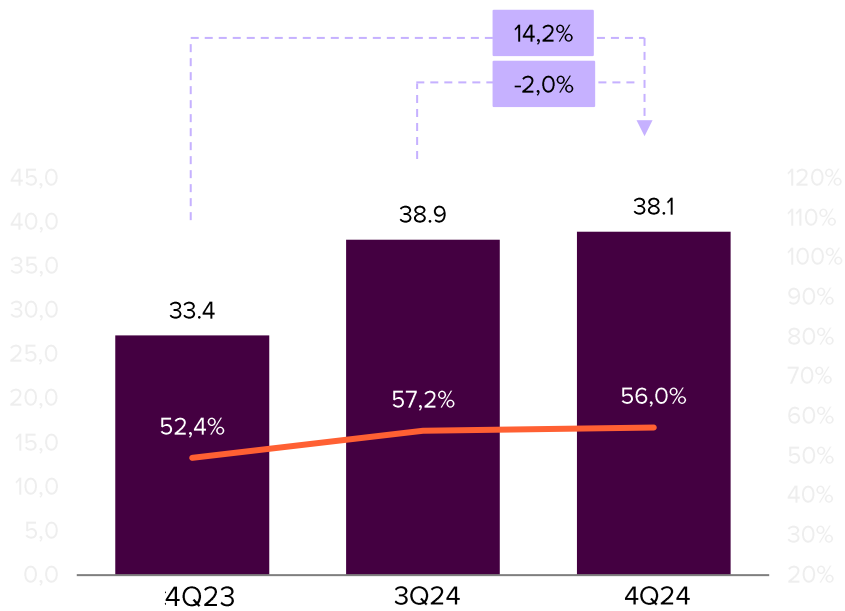
(R\$ million)



The consolidated cost of services saw a sequential dilution in relation to the net revenue for the 13th consecutive quarter, reaching 43.9% in 4Q24, versus 47.4% in 4Q23. In other words, over the last 3 years, the company has been consistently executing its plan to gain efficiencies, working on initiatives that allow for the reduction of unit freight costs, which represents the largest portion of the operation’s total costs. The inclusion of the Elo7 volumes improved the adequacy of the logistics partners and commercial conditions for Enjoei. Additionally, the implementation of automated freight at the checkout stage of the Elo7 platform, launched last quarter, enabled the display of the lowest costs for each transaction.

gross profit

(R\$ million)



Consolidated gross profit continued to rise above the pace of revenue growth, up by 14.2% YoY, responding to the cost dilution and economies of scale initiatives mentioned in the previous section.

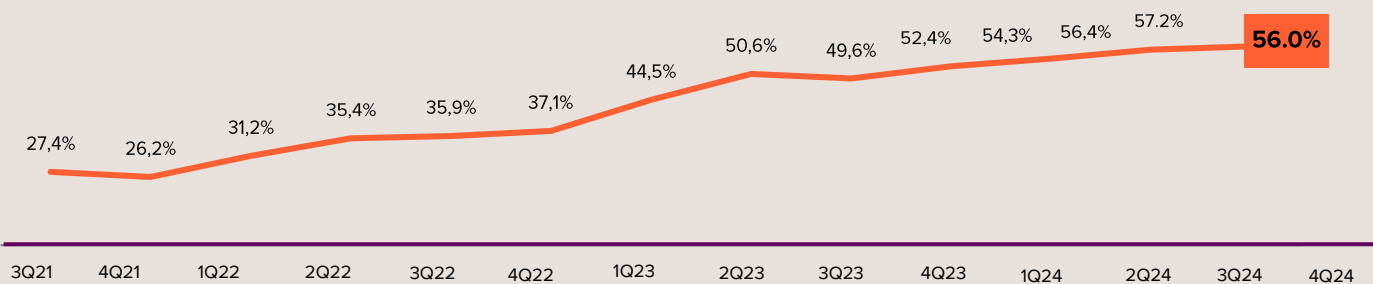
Thus, gross margin jumped from 52.4% in 4Q23 to 56.0% in 4Q24, following the growth trend seen over the past few quarters.

As a result, the company's gross profit managed to cover all general and administrative expenses and marketing investments, reaching operational breakeven.

We expect the gross margin will continue to improve, as we keep investing in logistical efficiency gains.

gross margin

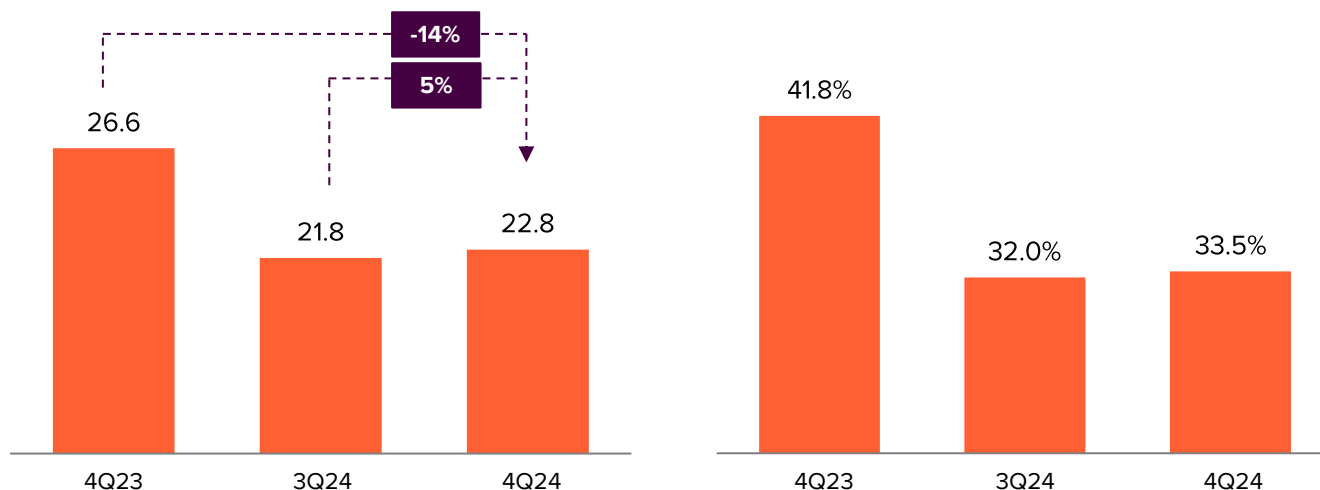
(gross profit/net revenue)



general and administrative expenses (ex-SOP)

(R\$ million)

(% of net revenue)



In 4Q24, general and administrative expenses declined by 14% YoY, totaling R\$22.8 million (excluding the stock options plan - SOP). The significant reduction in G&A expenses in the period reflects corporate structure adjustments through the integration of teams and processes.

As result, expenses saw a substantial dilution YoY in 4Q24. As a percentage of net revenue, G&A expenses (ex-SOP) reached 33.5%, versus the 41.8% recorded last year, demonstrating the results of a strategic planning based on sustainable growth.

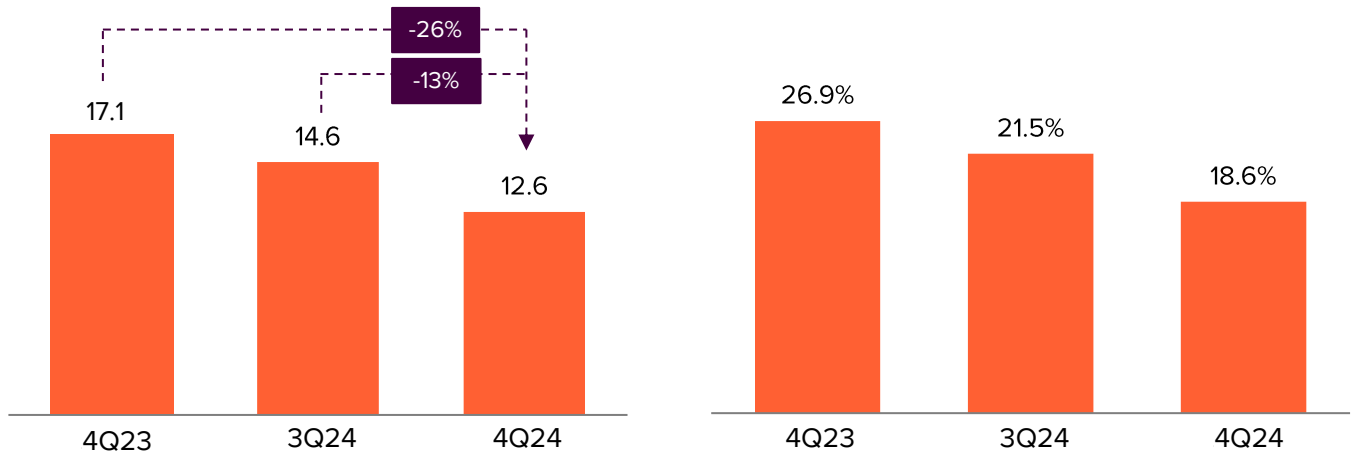
General and administrative expenses (R\$ thousand)	4Q24	4Q23	HA (%)	3Q24	HA (%)
Share-based compensation plan (SOP)	(244)	(1,876)	-87%	(303)	-19%
Salaries and charges	(15,287)	(14,962)	2%	(15,635)	-2%
Technology services	(4,517)	(4,012)	13%	(3,651)	24%
Consulting and outsourcing	(1,982)	(7,195)	-72%	(1,583)	25%
Other expenses	(1,068)	(518)	106%	(941)	13%
Total	(23,098)	(28,563)	-19%	(22,113)	4%
Total ex-SOP	(22,854)	(26,687)	-14%	(21,810)	5%

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.

advertising expenses

(R\$ million)

(% net revenue)



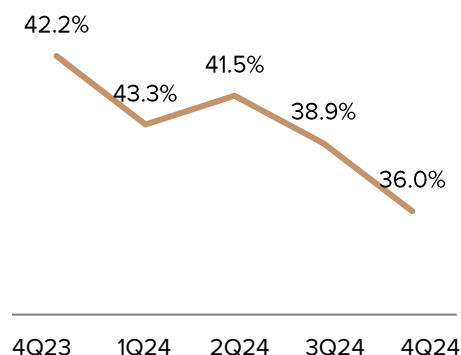
In 4Q24, advertising expenses totaled R\$12.6 million, down by 26% YOY and by 13% QOQ.

Marketing expenses (R\$ thousand)	4Q24	4Q23	HA (%)	3Q24	HA (%)
Offline Media (branding)	(137)	(7,005)	-98%	(81)	69%
Online Media (performance)	(12,219)	(9,395)	30%	(14,287)	-14%
Other	(315)	(747)	-58%	(259)	22%
Total	(12,671)	(17,147)	-26%	(14,627)	-13%

Furthermore, considering combined investments in marketing and incentives, we can also note progress in terms of efficient allocation of resources for acquisition/user retention.

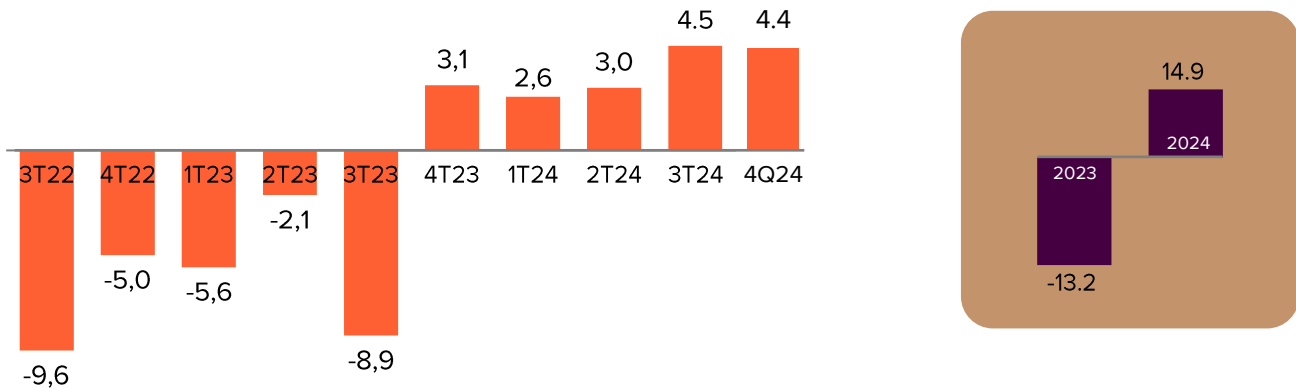
Marketing + incentives

(% gross billings)



adjusted EBITDA¹

(R\$ million)

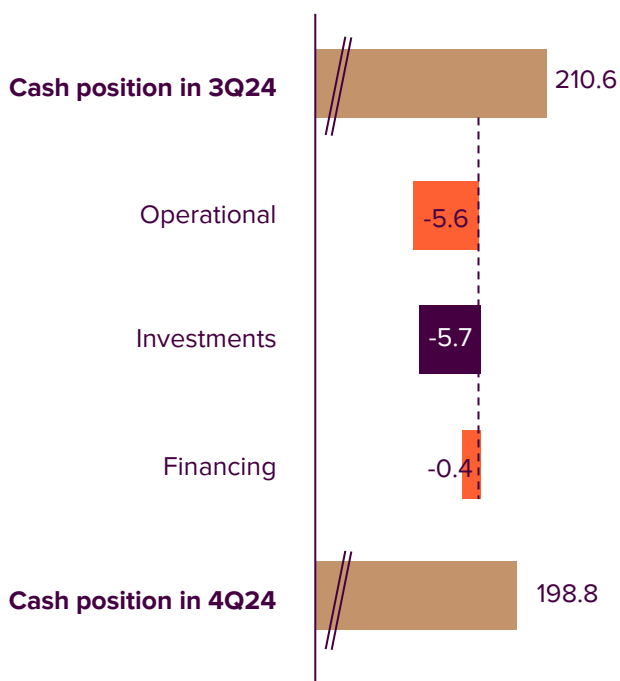


We ended 4Q24 with positive consolidated EBITDA amounting to R\$4.4 million, thereby reaching recurrency of 5 consecutive quarters with positive results.

This new level of results reflects various efforts into the efficient allocation of the company’s resources, which continues to invest in growth through the diversification of categories, new business units, and the development of technology and marketing, while ensuring a consistent trajectory of profitability.

cash position and cash flow

(R\$ million)



The cash position and cash equivalents at the end of 4Q24 was R\$198.8 million.

¹EBITDA Adjustments: 1) Share-based compensation plan (SOP), as per exhibits; 2) Accounting recognition from the payment of dividends disproportionate to Cresci e Perdi, relative to pre-closing results, in the amount of R\$1.9 million in 2Q24 – with no cash effect for Enjoei; 3) One-off 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; 4) 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; 5) M&A advisory and consulting expenses of R\$4.4 million in 4Q23 and R\$4.2 million in 1Q24.

EXHIBIT 1:
Consolidated Income Statement – Comparison between 4Q24 and 4Q23

R\$ thousand	4Q24	VA	4Q23	VA	HA (%)	HA (abs)
Gross revenue	76.279	112%	71.425	112%	7%	4.854
Deductions from revenue (taxes, returns, rebates)	(8.141)	-12%	(7.709)	-12%	6%	(432)
Net revenue	68.138	100%	63.716	100%	7%	4.422
Cost of services	(29.984)	-44%	(30.310)	-48%	-1%	326
Gross profit	38.154	56%	33.406	52%	14%	4.748
Gross margin	56,0%		52,4%		3,6%	
Advertising expenses	(12.671)	-19%	(17.147)	-27%	-26%	4.476
General and administrative	(23.098)	-34%	(28.563)	-45%	-19%	5.465
Depreciation and amortization	(9.372)	-14%	(7.240)	-11%	29%	(2.132)
Equity pickup	2.501	4%	-	0%	-	2.501
Other net operating income (expenses)	(687)	-1%	(640)	-1%	7%	(47)
Operating (income) expenses	(43.327)	-64%	(53.590)	-84%	-19%	10.263
Operating loss before financial result	(5.173)	-8%	(20.184)	-32%	-74%	15.011
Financial income	5.112	8%	7.873	12%	-35%	(2.761)
Financial expense	(3.529)	-5%	(3.955)	-6%	11%	426
Net financial income (loss)	1.583	2%	3.918	6%	-60%	(2.335)
Loss before income tax and social contribution	(3.590)	-5%	(16.266)	-26%	-78%	12.676
Current income tax and social contribution	(3)	0%	-	0%	-	(3)
Deferred income tax and social contribution	348	1%	240	0%	45%	108
Loss for the period	(3.245)	-5%	(16.026)	-25%	-80%	12.781
Reconciliation of Accounting EBITDA						
CVM Resolution 156						
Loss for the period	(3.245)	-5%	(16.026)	-25%	-80%	12.781
Deferred income tax and social contribution	(345)	-1%	(240)	-0,4%	44%	(105)
Net financial income (loss)	(1.583)	-2%	(3.918)	-6%	-60%	2.335
Depreciation and amortization	9.372	14%	7.240	11%	29%	2.132
EBITDA	4.196	6%	(12.944)	-20%	-132%	17.140
Share-based compensation plan (SOP)	244	0%	1.876	3%	-87%	(1.632)
Non-recurring revenues/expenses	-	0%	14.191	22%	-100%	(14.191)
ADJUSTED EBITDA	4.440	7%	3.123	5%	42,2%	1.317

EXHIBIT 2:
Parent Company Income Statement – Comparison between 4Q24 and 4Q23

R\$ thousand	4Q24	VA	4Q23	VA	HA (%)	HA (abs)
Gross revenue	48.166	112%	40.758	112%	18%	7.408
Deductions from revenue (taxes, returns, rebates)	(5.141)	-12%	(4.373)	-12%	18%	(768)
Net revenue	43.025	100%	36.385	100%	18%	6.640
Cost of services	(20.482)	-48%	(18.481)	-51%	11%	(2.001)
Gross profit	22.543	52%	17.904	49%	26%	4.639
Gross margin	52,4%		49,2%		3,2%	
Advertising expenses	(5.969)	-14%	(13.203)	-36%	-55%	7.234
General and administrative	(14.671)	-34%	(18.416)	-51%	-20%	3.745
Depreciation and amortization	(8.222)	-19%	(7.021)	-19%	17%	(1.201)
Equity pickup	1.445	3%	1.146	3%	-26%	(299)
Other net operating income (expenses)	(761)	-2%	(1.596)	-4%	-52%	835
Operating (income) expenses	(28.178)	-65%	(39.090)	-107%	-28%	10.912
Operating loss before financial result	(5.635)	-13%	(21.186)	-58%	-73%	15.551
Financial income	5.084	12%	7.774	21%	-35%	(2.690)
Financial expense	(3.042)	-7%	(2.854)	-8%	7%	(188)
Net financial income (loss)	2.042	5%	4.920	14%	-58%	(2.878)
Loss before income tax and social contribution	(3.593)	-8%	(16.266)	-45%	-78%	12.673
Deferred income tax and social contribution	348	1%	240	1%	45%	108
Loss for the period	(3.245)	-8%	(16.026)	-44%	-80%	12.781
Reconciliation of Accounting EBITDA						
CVM Resolution 156						
Loss for the period	(3.245)	-8%	(16.026)	-44%	-80%	12.781
Deferred income tax and social contribution	(348)	-1%	(240)	-1%	45%	(108)
Net financial income (loss)	(2.042)	-5%	(4.920)	-14%	-58%	2.878
Depreciation and amortization	8.222	19%	7.021	19%	17%	1.201
Equity pickup	(1.445)	-3%	(1.146)	-3%	26%	(299)
EBITDA	1.142	3%	(15.311)	-42%	-107%	16.453
Share-based compensation plan (SOP)	244	1%	1.876	5%	-87%	(1.632)
Non-recurring revenues/expenses	-	0%	10.165	28%	-100%	(10.165)
ADJUSTED EBITDA	1.386	3%	(3.270)	-9%	-142,4%	4.656

EXHIBIT 3:
Consolidated Income Statement – Comparison between 2024 and 2023

R\$ thousand	2024	VA	2023	VA	HA (%)	HA (abs)
Gross revenue	297.035	112%	218.645	112%	36%	78.390
Deductions from revenue (taxes, returns, rebates)	(31.814)	-12%	(24.090)	-12%	32%	(7.724)
Net revenue	265.221	100%	194.555	100%	36%	70.666
Cost of services	(116.668)	-44%	(97.682)	-50%	19%	(18.986)
Gross profit	148.553	56%	96.873	-50%	53%	51.680
Gross margin	56,0%		49,8%		6,2%	
Advertising expenses	(56.890)	-21%	(48.718)	-25%	17%	(8.172)
General and administrative	(93.739)	-35%	(94.630)	-49%	-1%	891
Depreciation and amortization	(36.089)	-14%	(25.183)	-13%	43%	(10.906)
Equity pickup	7.144	3%	-	0%	-	7.144
Other net operating income (expenses)	(3.537)	-1%	(3.335)	-2%	6%	(202)
Operating (income) expenses	(183.111)	-69%	(171.866)	-88%	7%	(11.245)
Operating loss before financial result	(34.558)	-13%	(74.993)	-39%	-54%	40.434
Financial income	23.584	9%	36.756	19%	-36%	(13.172)
Financial expense	(14.336)	-5%	(14.974)	-8%	-4%	638
Net financial income (loss)	9.248	3%	21.782	11%	-58%	(12.534)
Loss before income tax and social contribution	(25.310)	-10%	(53.211)	-27%	-52%	27.901
Current income tax and social contribution	(12)	0%		0%		(12)
Deferred income tax and social contribution	1.387	1%	240	0%	478%	1.147
Loss for the period	(23.935)	-9%	(52.971)	-27%	-55%	29.036
Reconciliation of Accounting EBITDA CVM Resolution 156						
Loss for the period	(23.935)	-9%	(52.971)	-27%	-55%	29.036
Deferred income tax and social contribution	(1.375)	-1%	(240)	0%	473%	(1.135)
Net financial income (loss)	(9.248)	-3%	(21.782)	-11%	-60%	12.534
Depreciation and amortization	36.089	14%	25.183	13%	43%	10.906
EBITDA	1.519	1%	(49.809)	-26%	-103%	51.328
Share-based compensation plan (SOP)	3.287	1%	10.692	5%	-69%	(7.405)
Non-recurring revenues/expenses	10.179	4%	25.641	13%	-60%	(15.463)
ADJUSTED EBITDA	14.984	6%	(13.476)	-7%	-211%	28.461

EXHIBIT 3:
Parent Company Income Statement – Comparison between 2024 and 2023

R\$ thousand	2024	VA	2023	VA	HA (%)	HA (abs)
Gross revenue	182.492	112%	169.537	112%	8%	12.955
Deductions from revenue (taxes, returns, rebates)	(19.537)	-12%	(18.800)	-12%	4%	(737)
Net revenue	162.955	100%	150.737	100%	8%	12.218
Cost of services	(78.119)	-48%	(77.324)	-51%	1%	(795)
Gross profit	84.836	52%	73.413	49%	16%	11.423
Gross margin	52,1%		48,7%		3,4%	
Advertising expenses	(28.829)	-18%	(41.399)	-27%	-30%	12.570
General and administrative	(61.009)	-37%	(67.410)	-45%	-9%	6.401
Depreciation and amortization	(32.473)	-20%	(24.894)	-17%	30%	(7.579)
Equity pickup	3.134		(12.198)	-8%	-121%	15.332
Other net operating income (expenses)	(3.563)	-2%	(4.266)	-3%	-16%	703
Operating (income) expenses	(122.740)	-75%	(150.167)	-100%	-18%	27.427
Operating loss before financial result	(37.904)	-23%	(76.754)	-51%	-50%	38.850
Financial income	23.516	14%	36.609	24%	-36%	(13.093)
Financial expense	(10.934)	-7%	(13.066)	-9%	-16%	2.132
Net financial income (loss)	12.582	8%	23.543	16%	-47%	(10.961)
Loss before income tax and social contribution	(25.322)	-16%	(53.211)	-35%	-51%	27.889
Deferred income tax and social contribution	1.387	1%	240	0%	478%	1.147
Loss for the period	(23.935)	-15%	(52.971)	-35%	-54%	29.036
Reconciliation of Accounting EBITDA						
CVM Resolution 156						
Loss for the period	(23.935)	-15%	(52.971)	-35%	-55%	29.036
Deferred income tax and social contribution	(1.387)	-1%	(240)	0%	478%	(1.147)
Net financial income (loss)	(12.582)	-8%	(23.543)	-16%	-47%	10.961
Depreciation and amortization	32.473	20%	24.894	17%	30%	7.579
Equity pickup	(3.134)	-2%	12.198	8%	-126%	(15.332)
EBITDA	(8.565)	-5%	(39.662)	-26%	-78%	31.097
Share-based compensation plan (SOP)	3.287	2%	10.692	7%	-69%	(7.405)
Non-recurring revenues/expenses	5.002	3%	12.357	8%	-60%	(7.355)
ADJUSTED EBITDA	(276)	0%	(16.613)	-11%	-98%	16.337

EXHIBIT 5:
Consolidated Balance Sheet

R\$ thousand	12/31/2024	12/31/2023	HA (%)	HA (abs)
Current assets				
Cash and cash equivalents	198.800	261.693	-24%	(62.893)
Receivables	23.790	20.325	17%	3.465
Taxes recoverable	4.425	6.513	-32%	(2.088)
Advances	7.186	3.869	86%	3.317
Prepaid expenses	3.437	3.098	11%	339
Related parties	53	329	-84%	(276)
Other assets	115	659	-83%	(544)
Total current assets	237.806	296.486	-20%	(58.680)
Non-current assets				
Linked financial investments	-	345	-100%	(345)
Investment	46.866	-	-	46.866
PP&E	22.024	7.067	212%	14.957
Intangible assets	115.478	108.964	6%	6.514
Total non-current assets	184.368	116.376	58%	67.992
Total Assets	422.174	412.862	2%	9.312
Current liabilities				
Suppliers	24.829	23.953	4%	876
Labor and social security obligations	17.408	18.607	-6%	(1.199)
Tax obligations	1.598	1.107	44%	491
Contractual liabilities	7.190	5.932	21%	1.258
Other payables	9.654	9.244	4%	410
Leasing	2.651	2.104	26%	547
Payables to related parties	4.741	-	-	4.741
Total current liabilities	68.071	60.946	12%	7.125
Non-current liabilities				
Leasing	8.412	1.844	356%	6.568
Provision for contingencies	3.883	4.159	-7%	(276)
Payables to related parties	16.000	-	-	16.000
Deferred taxes	5.355	6.077	-12%	(722)
Total non-current liabilities	33.650	12.080	179%	21.570
Equity				
Share capital	595.302	594.037	0%	1.265
Capital reserves	93.127	89.840	4%	3.287
Accumulated losses	(367.976)	(344.041)	7%	(23.935)
Total equity	320.453	339.836	-6%	(19.383)
Total liabilities and equity	422.174	412.862	2%	9.312

EXHIBIT 6:
Balance Sheet - Parent Company

R\$ thousand	12/31/2024	12/31/2023	HA (%)	HA (abs)
Current assets				
Cash and cash equivalents	195.443	257.710	-24%	(62.267)
Receivables	23.612	20.021	18%	3.591
Taxes recoverable	3.753	5.978	-37%	(2.225)
Advances	6.890	3.689	87%	3.201
Prepaid expenses	2.912	2.395	22%	517
Related parties	12.761	976	1207%	11.785
Other assets	99	125	-21%	(26)
Total current assets	245.470	290.894	-16%	(45.424)
Non-current assets				
Linked financial investments	-	345	-100%	(345)
Investment	61.931	13.296	366%	48.635
PP&E	12.077	5.898	105%	6.179
Intangible assets	77.240	77.020	0%	220
Total non-current assets	151.248	96.559	57%	54.689
Total Assets	396.718	387.453	2%	9.265
Current liabilities				
Suppliers	16.152	14.691	10%	1.461
Labor and social security obligations	14.737	14.094	5%	643
Tax obligations	1.318	707	86%	611
Contractual liabilities	6.749	5.471	23%	1.278
Other payables	8.001	5.037	59%	2.964
Leasing	1.573	2.104	-25%	(531)
Payables to related parties	4.902	-	-	4.902
Total current liabilities	53.432	42.104	27%	11.328
Non-current liabilities				
Leasing	3.057	1.844	66%	1.213
Provision for contingencies	3.776	3.669	3%	107
Payables to related parties	16.000	-	-	16.000
Total non-current liabilities	22.833	5.513	314%	17.320
Equity				
Share capital	595.302	594.037	0%	1.265
Capital reserves	93.127	89.840	4%	3.287
Accumulated losses	(367.976)	(344.041)	7%	(23.935)
Total equity	320.453	339.836	-6%	(19.383)
Total liabilities and equity	396.718	387.453	2%	9.265

EXHIBIT 7:
Consolidated Cash Flow Statement

R\$ thousand	12/31/2024	12/31/2023	HA (%)	HA (abs)	4Q24	4Q23	HA (%)	HA (abs)
From operating activities								
Loss for the period	(23.935)	(52.971)	-55%	29.036	(3.245)	(16.026)	-80%	12.781
Adjustments for:								
Depreciation and amortization	34.379	24.961	38%	9.418	8.688	7.011	24%	1.677
Net write-off and adjustments to PP&E and intangible assets	327	156	110%	171	232	84	176%	148
Provision for contingencies	169	219	-23%	(50)	343	(52)	-760%	395
Share-based compensation plan	3.287	10.692	-69%	(7.405)	244	1.876	-87%	(1.632)
Equity pick-up	(7.144)	-	-	(7.144)	(2.502)	-	-	(2.502)
(Reversal) provision for chargeback loss	(227)	282	-180%	(509)	(10)	186	-105%	(196)
Expenses with lease interest	877	337	160%	540	179	59	203%	120
Other	(437)	-	-	(437)	(437)	-	-	(437)
	7.296	(16.324)	-145%	23.620	3.492	(6.862)	-151%	10.354
Decrease (increase) in assets								
Linked financial investments	345	(6)	-5850%	351	347	(1)	-34800%	348
Receivables	(3.238)	1.391	-333%	(4.629)	(775)	4.526	-117%	(5.301)
Advances	(2.654)	4.138	-164%	(6.792)	(363)	92	-495%	(455)
Taxes recoverable	2.088	2.649	-21%	(561)	(892)	1.033	-186%	(1.925)
Related parties	276	6.326	-96%	(6.050)	(13)	6.246	-100%	(6.259)
Prepaid expenses	(339)	2.071	-116%	(2.410)	474	225	111%	249
Other	546	166	229%	380	(17)	83	-120%	(100)
Decrease (increase) in liabilities								
Suppliers	213	(522)	-141%	735	(8)	(1.631)	-100%	1.623
Labor obligations	(1.199)	(3.298)	-64%	2.099	(1.794)	(2.670)	-33%	876
Tax obligations	491	(2.331)	-121%	2.822	76	(371)	-120%	447
Contractual liabilities	1.258	(315)	-499%	1.573	(195)	51	-482%	(246)
Payables to related parties	-	647	-100%	(647)	-	647	-100%	(647)
Other payables	(159)	(4.660)	-97%	4.501	(5.993)	(1.086)	452%	(4.907)
Net cash generated by (used in) operating activities	4.924	(10.068)	-149%	14.992	(5.661)	282	-2107%	(5.943)
Cash flow from investing activities								
Acquisition of PP&E	(11.147)	(600)	1758%	(10.547)	124	(254)	-149%	378
Acquisition of intangible assets	(35.690)	(37.523)	-5%	1.833	(7.820)	(10.768)	-27%	2.948
Acquisition of a 25% equity stake in Cresce e Perdi Participações S.A.	(25.000)	-	-	(25.000)	-	-	-	-
Acquisition of subsidiary, net of cash obtained in the acquisition	-	1.637	-100%	(1.637)	-	1	100%	(1)
Dividends received	4.985	-	-	4.985	1.963	-	-	1.963
Net cash generated by (used in) investing activities	(66.852)	(36.486)	83%	(30.366)	(5.733)	(11.021)	-48%	5.288
Cash flow from financing activities								
Capital increase	1.265	1.266	0%	(1)	-	-	-	-
Lease payment	(2.230)	(2.117)	5%	(113)	(433)	(573)	-24%	140
Net cash generated by (used in) financing activities	(965)	(851)	13%	(114)	(433)	(573)	-24%	140
Increase (decrease) in cash and cash equivalents, net	(62.893)	(47.405)	33%	(15.488)	(11.827)	(11.312)	5%	(515)
Cash and cash equivalents								
At the beginning of the period	261.693	309.098	-15%	(47.405)	210.627	273.005	-23%	(62.378)
At the end of the period	198.800	261.693	-24%	(62.893)	198.800	261.693	-24%	(62.893)
Increase (decrease) in cash and cash equivalents, net	(62.893)	(47.405)	33%	(15.488)	(11.827)	(11.312)	5%	(515)

EXHIBIT 8:
Cash Flow Statement - Parent Company

R\$ thousand	12/31/2024	12/31/2023	HA (%)	HA (abs)	4Q24	4Q23	HA (%)	HA (abs)
From operating activities								
Loss for the period	(23.935)	(52.971)	-55%	29.036	(3.245)	(16.026)	-80%	12.781
Adjustments for:								
Depreciation and amortization	30.744	24.653	25%	6.091	7.531	6.780	11%	751
Net write-off and adjustments to PP&E and intangible assets	290	72	303%	218	221	8	2663%	213
Provision for contingencies	490	284	73%	206	458	(17)	-2794%	475
Share-based compensation plan	3.287	10.692	-69%	(7.405)	244	1.876	-87%	(1.632)
Equity pick-up	(3.134)	12.198	-126%	(15.332)	(1.444)	(1.146)	26%	(298)
(Reversal) provision for chargeback loss	(227)	282	-180%	(509)	(10)	186	-105%	(196)
Expenses with lease interest	484	327	48%	157	107	56	91%	51
Other	(437)	-	-	(437)	(437)	-	-	(437)
	7.562	(4.463)	-269%	12.025	3.425	(8.283)	-141%	11.708
Decrease (increase) in assets								
Linked financial investments	345	(6)	-5850%	351	347	(1)	-34800%	348
Receivables	(3.364)	471	-814%	(3.835)	(1.119)	4.216	-127%	(5.335)
Advances	(2.594)	4.053	-164%	(6.647)	(529)	12	-4508%	(541)
Taxes recoverable	2.225	2.269	-2%	(44)	(821)	998	-182%	(1.819)
Related parties	(11.785)	6.326	-286%	(18.111)	(1.307)	6.246	-121%	(7.553)
Prepaid expenses	(517)	1.170	-144%	(1.687)	244	(274)	-189%	518
Other	23	42	-45%	(19)	(20)	(59)	-66%	39
Decrease (increase) in liabilities								
Suppliers	854	(907)	-194%	1.761	328	(1.704)	-119%	2.032
Labor obligations	643	1.173	-45%	(530)	(815)	(553)	47%	(262)
Tax obligations	611	62	885%	549	287	(112)	-356%	399
Contractual liabilities	1.278	31	4023%	1.247	434	372	17%	62
Payables to related parties	161	-	-	161	(2.921)	-	684%	(2.921)
Other payables	2.581	(1.510)	-271%	4.091	(2.056)	500	-	(2.556)
Net cash generated by (used in) operating activities	(1.976)	8.711	-123%	(10.687)	(4.523)	1.358	-433%	(5.881)
Cash flow from investing activities								
Acquisition of PP&E	(6,975)	(458)	1423%	(6,517)	263	(111)	-337%	374
Acquisition of intangible assets	(25,458)	(32,857)	-23%	7,399	(5,500)	(7,418)	-26%	1,918
Acquisition of a 25% equity stake in Cresci e Perdi Participações S.A.	(25,000)	-	-	(25,000)	-	-	-	-
Advance for future capital increase in subsidiary	(5,750)	-	-	(5,750)	(800)	-	-	(800)
Acquisition of subsidiary, net of cash obtained in the acquisition (Note 1)	-	(25,960)	-100%	25,960	-	(1)	-100%	1
Capital increase	(1,430)	-	-	(1,430)	-	-	-	-
Dividends received	4,985	-	-	4,985	1,963	-	-	1,963
Net cash generated by (used in) investing activities	(59,628)	(59,275)	1%	(353)	(4,074)	(7,530)	-46%	3,456
Cash flow from financing activities								
Capital increase	1.265	1.266	0%	(1)	-	-	-	-
Lease payment	(1.929)	(2.090)	-8%	161	(308)	(560)	-45%	252
Net cash generated by (used in) financing activities	(663)	(824)	-20%	161	(308)	(560)	-45%	252
Increase (decrease) in cash and cash equivalents, net	(62,267)	(51,388)	21%	(10,879)	(8,905)	(6,732)	32%	(2,173)
Cash and cash equivalents								
At the beginning of the period	257,710	309,098	-17%	(51,388)	204,348	264,442	-23%	(60,094)
At the end of the period	195,443	257,710	-24%	(62,267)	195,443	257,710	-24%	(62,267)
Increase (decrease) in cash and cash equivalents, net	(62,267)	(51,388)	21%	(10,879)	(8,905)	(6,732)	32%	(2,173)

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 Resolution 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 the 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

