

enJOei

APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS

1T25





teleconferência de resultados **1T25**

quarta-feira, 14 de maio 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 1T25

Grupo Enjoei avança em suas principais métricas operacionais, chegando ao sexto trimestre seguido de EBITDA positivo, atingido R\$ 1,5 milhão

- **GMV de R\$399,1 milhões**, impulsionado pelo desempenho do Enjoei que apresentou um crescimento de **9,3%**.
- **Receita líquida de R\$60,7 milhões**, com Enjoei crescendo 10,6% e Elo7 recuando 19,7%, sendo parte da redução relacionada a uma menor base receita gerada por uma tabela de frete reduzida, que foi parcialmente compensada por uma margem bruta mais elevada.
- A **margem bruta** consolidada atingiu **57%** um avanço de 2,7 p.p. enquanto plataforma elo7 individualmente cresceu 8 p.p ano a ano, alcançando **66,6% no trimestre**.
- **Lucro bruto** atingiu **R\$34,6 milhões**, avanço de 3,5% YoY, com margem de 57,1%, resultado de melhores termos no frete unitário, possibilitado pelo ganho de escala das plataformas.
- **EBITDA** ajustado de **R\$ 1,5 milhão**, com margem **de 2,6%**. O resultado foi guiado por iniciativas de redução de G&A, que recuou 4,5 p.p sobre receita líquida, e ajustes na estratégia de marketing de performance que contribuíram para redução de despesas publicitárias em 13% no ano, com o enjoiei reduzindo em 20% o patamar de investimento ano a ano.
- **Geração de caixa Operacional de R\$11 milhões**, aumento de **51%** em relação ao **1T24**, com posição consolidada de caixa de R\$ **196,7 milhões**



DESTAQUES 1T25

R\$ milhares	1T25	1T24	AH (%)	4T24	AH (%)
receita líquida	60.680	61.520	-1,4%	68.138	-10,9%
lucro bruto	34.595	33.409	3,5%	38.154	-9,3%
margem bruta	57,0%	54,3%	2,7%	56,0%	1,0%
EBITDA ajustado	1.542	2.562	-39,8%	4.411	-65,5%
GMV	399.119	382.564	4,4%	427.961	-6,7%
gross Billings	93.693	97.978	-4,4%	99.303	-5,6%
take rate (% gross billings/GMV)	23,5%	25,6%	-2,1%	23,2%	0,3%
net take rate (% receita bruta/GMV)	17,0%	18,0%	-1,0%	17,8%	-0,8%
itens transacionados (milhares)	2.291	2.361	-3,0%	2.431	-5,8%
receita líquida/ item transacionado	26,5	26,1	1,6%	28,0	-5,5%
lucro bruto/ item transacionado	15,1	14,2	6,3%	15,7	-3,8%

mensagem da administração

Estamos iniciando 2025 com uma estratégia focada na otimização da nossa base de crescimento. Mantemos o compromisso de EBITDA positivo, linha por linha, com o objetivo de avançar na geração de caixa e na lucratividade. Para isso, estamos aperfeiçoando nossas alavancas do negócio, buscando maior eficiência operacional na gestão de custos, despesas e investimentos.

No primeiro trimestre, o Enjoei destacou-se por sua continuidade em crescimento de GMV e receita líquida, preservando margens e conseguindo reduzir significativamente investimentos em publicidade.

Em contrapartida, o Elo7 enfrentou desafios relacionados à sazonalidade e à redução na receita proveniente de frete, uma vez que reduzimos a base de custo.

Apesar da retração na receita, a queda do custo unitário de envio foi mais expressiva, ajudando a elevar a margem bruta do Elo7, o que foi fundamental para mitigar parte do impacto negativo.

A companhia mantém uma trajetória de EBITDA positivo e caixa preservado, o que nos permite continuar investindo na melhoria de indicadores e em iniciativas de crescimento de médio e longo prazo.

Perspectivas para 2025

Estamos confiantes na consistência do crescimento de GMV e receita do Enjoei, enquanto adotamos uma postura cautelosa frente ao cenário mais desafiador para o Elo7.

Seguiremos controlando custos de vendas, especialmente os relacionados ao frete, buscando manter a saúde da margem bruta e o aumento da receita por usuário.

Em despesas, revisamos o quadro de colaboradores e já ajustamos a equipe, esperando conquistar níveis adicionais de diluição de despesa em folha.

Nosso planejamento de publicidade vai seguir uma política de teto de valores sobre receita líquida, com foco em diluição.

Nosso objetivo é manter uma margem de EBITDA que promova fluxo de caixa positivo, possibilitando a alocação eficiente de capital em investimentos de médio e longo prazo.

Investimentos

- **Plataforma:** Continuaremos investindo em projetos que aprimoram a liquidez na plataforma e fortalecem a dinâmica de incentivos à recorrência.
- **Canais:** As lojas físicas do Enjoei tiveram destaque de desempenho, com crescimento em vendas. A inauguração da loja em Goiânia superou expectativas, demonstrando que nossos aprendizados estão se consolidando e garantindo o cenário de uma expansão resiliente.

Com novas unidades previstas para São Paulo e Rio de Janeiro e presença confirmada na feira da ABF, seguimos nosso pipeline de expansão.

gmV & net take rate

GMV no 1T25 alcança R\$ 399,1 milhões apresentando crescimento impulsionado pelo Enjoei, enquanto o Elo7 enfrenta desafios.

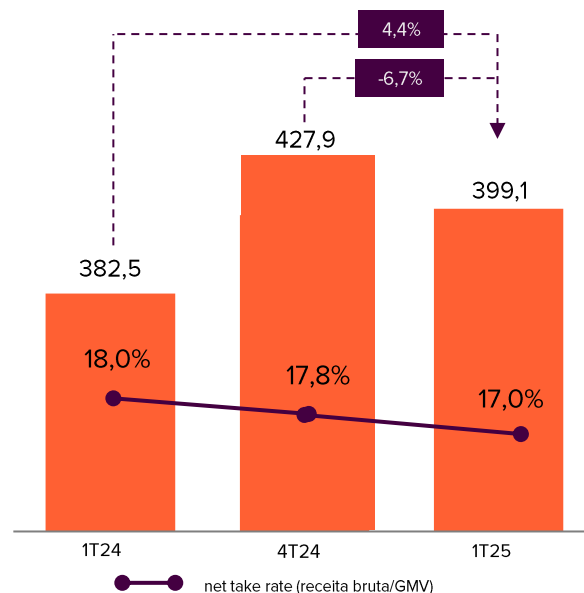
O GMV consolidado das plataformas Enjoei e Elo7 atingiu R\$399,1 milhões no primeiro trimestre de 2025, representando um crescimento de 4,4% em relação ao mesmo período do ano passado. Esse resultado evidencia a robustez da nossa operação, mesmo diante de um ambiente desafiador no início do ano.

O destaque veio do Enjoei, que apresentou um crescimento de 9,3% na receita anual, alcançando R\$311 milhões em GMV. Esse avanço reforça a consistência da nossa estratégia comercial, apoiada por melhorias no sortimento, ações de retenção de compradores e maior engajamento dos vendedores.

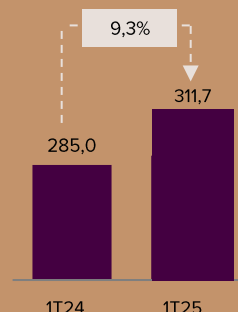
Por outro lado, o Elo7, com GMV de R\$87,4 milhões, registrou uma retração de 10,4% em relação ao ano anterior, o que era esperado para um trimestre impactado pela sazonalidade e a redução da base de frete. Ainda assim, os sinais de recuperação gradual estão presentes, especialmente no comportamento do ticket médio, que permaneceu elevado. Isso reflete a nossa prioridade em categorias de maior valor agregado e a evolução positiva na jornada de compra.

O net take rate encerrou o trimestre em 17,0%, mantendo-se estável em relação ao quarto trimestre de 2024. Apesar de uma leve compressão no take rate bruto, essa melhora foi compensada por uma maior qualidade nas transações, marcada por um ticket médio mais alto por usuário e maior eficiência na conversão dos canais.

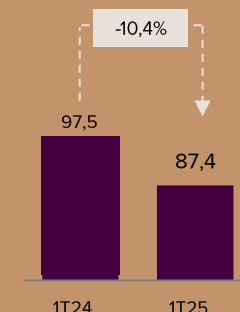
gmV consolidado



gmV enjoei



gmV elo7

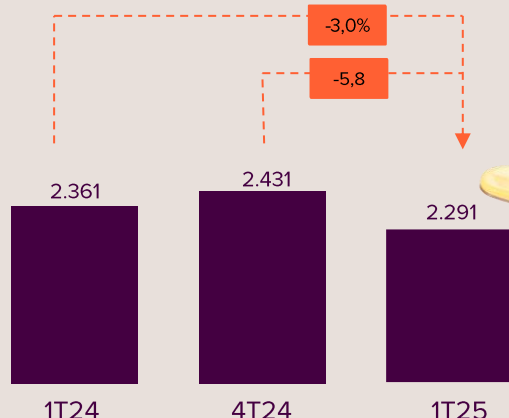


itens transacionados

(em milhões)

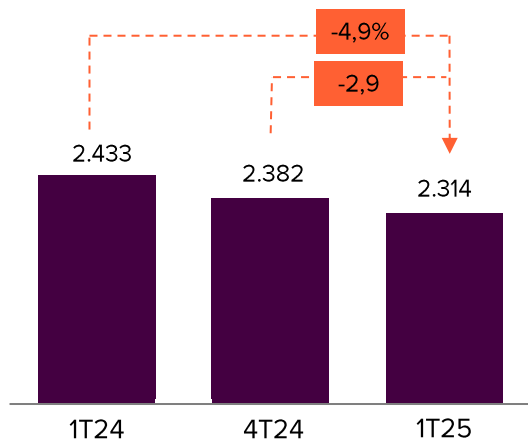
No primeiro trimestre de 2025, foram transacionados 2,3 milhões de itens nas nossas plataformas, representando uma redução de 3,0% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Apesar dessa retração, o volume permanece em patamar elevado comparado aos trimestres anteriores, e está relacionado à priorização de itens de maior valor agregado o que resultou na elevação do ticket médio.



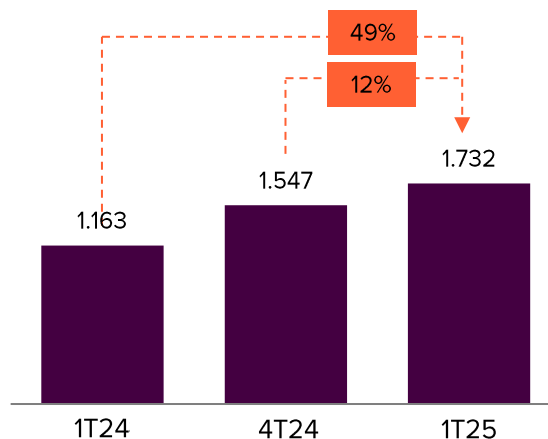
compradores

(em milhares)



vendedores

(em milhares)

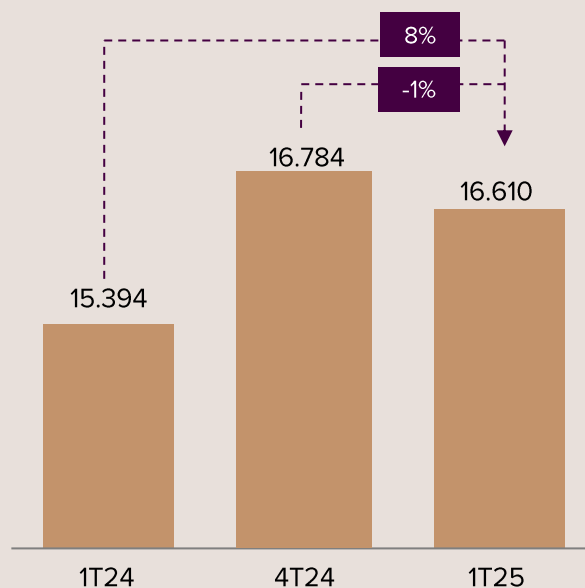


No primeiro trimestre de 2025, o número de compradores ativos manteve-se estável em 2,3 milhões, evidenciando a forte fidelização da base de usuários. Ao mesmo tempo, o crescimento trimestral de 12% no número de vendedores ativos demonstra o aumento da atratividade das plataformas, impulsionado pelo incentivo “crédito bate e volta” e por melhorias na experiência de venda e nas ferramentas de gestão para vendedores. Crescemos em 8% o número de produtos listados nas plataformas atingindo 16,6 milhões de produtos adicionados no trimestre, através dos 1.7 milhão vendedores.

A companhia continua expandindo de forma qualificada, com foco na retenção, no engajamento dos usuários e na eficiência operacional.

inventário

itens disponíveis
(em milhões)



enJoei

produto & tecnologia

No **1T25**, seguimos com a utilização contínua de ferramentas chave como o “**crédito bate e volta**” e o “**preço esperto**”, que têm se mostrado essenciais para **fortalecer a fidelização e otimizar as vendas** nas plataformas. Estas iniciativas, implementadas em trimestres anteriores, continuam a **gerar valor** para nossos usuários compradores e vendedores, criando uma experiência de compra cada vez mais eficiente e personalizada.

O “**crédito bate e volta**” segue incentivando a recorrência de compras, enquanto o “**preço esperto**” continua apoiando os vendedores a ajustarem seus preços de forma mais assertiva, garantindo maior liquidez e rentabilidade. Essas ferramentas são um reflexo do nosso compromisso em evoluir constantemente a experiência do cliente, otimizando as operações de nossa plataforma além de ser um diferencial competitivo.

preço esperto

- 10% + giro produtos com inteligência;
- 8% + giro produtos que ativam a ferramenta;
- 52% adoção a ferramenta;

crédito bate e volta

- estratégia de fidelização.
- maior eficiência no uso dos incentivos.
- fluxo contínuo de compras na plataforma.

elo7

No elo7, com foco em melhoria de experiência, a nova política comercial visa balancear o comissionamento e oferecer condições comerciais mais vantajosas, como frete e parcelamento mais acessíveis vem trazendo resultados. Essas mudanças têm ampliado a conversão e tornam a plataforma ainda mais atrativa para nossos compradores.



cresci e perdi

Cresci e Perdi encerrou o trimestre operando com 543 lojas e destacou-se com um crescimento financeiro sólido.

A receita líquida chegou a R\$16,4 milhões, mesmo com uma redução de 6% em relação ao último trimestre de 2024, enquanto a margem EBITDA permaneceu elevada, atingindo 72%.

Além disso, reconhecemos uma participação patrimonial de R\$2,2 milhões referente ao investimento de 25% que temos na companhia.

Esses números reforçam a força do nosso modelo de expansão e o potencial de crescimento sustentável do negócio, refletindo o compromisso de avançar com uma estratégia consistente de crescimento de longo prazo.

Notas:

1. A aquisição da participação de 25% no Cresci e Perdi foi concluída em 26/01/24, com o preço-base da aquisição quitado pela Companhia em duas parcelas: (i) R\$25 milhões na data do closing e (ii) R\$ 4,78 milhões em jan/2025. A aquisição prevê ainda 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 milhões², consta no balanço da companhia desde o 1T24, podendo ser corrigido a depender da performance incremental de royalties do Cresci e Perdi 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. Laudo de projeção financeira e econômica.

Cresci e Perdi Participações S.A.	4T24	1T25
Lucro líquido / (Prejuízo) do exercício das coligadas	20.016	19.704
equivalência patrimonial e/ou perdas em investimento	(10.441)	(9.496)
imposto de renda e da contribuição social corrente	2.033	1.945
resultado financeiro líquido	(435)	(529)
depreciação e amortização	110	106
EBITDA	11.283	11.729

O EBITDA de 31 de março de 2025 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.

DESTAQUES 1T25

gmv	R\$ 169 milhões
ebitda	R\$ 11,7 milhões
equivalência patrimonial	R\$ 2,2 milhões
dividendos previstos	R\$ 1,9 milhão

543
lojas em
operação



lojas físicas enJoei

No primeiro trimestre de 2025, avançamos na nossa estratégia de expansão de franquias com a abertura de uma nova loja em Goiânia, que apresentou resultados iniciais bastante positivos, com vendas relevantes logo na inauguração e forte engajamento nas redes sociais. Esses números reforçam o potencial do nosso modelo de franquias para ampliar nossa presença de forma consistente em novos mercados.

A loja de Goiânia confirmou a fidelização de clientes, indicando maior retenção, e já estamos planejando abrir novas unidades em São Paulo e Rio de Janeiro nos próximos meses. Nosso pipeline de franqueados permanece bastante ativo, o que demonstra confiança na continuidade dessa estratégia de crescimento sustentável.

Além disso, nossa equipe estará presente na feira da ABF (associação brasileira de franquias) em junho de 2025, onde continuaremos a buscar novas parcerias para expandir nossa rede de franquias e fortalecer a nossa marca.

O ENJOEI
TÁ NA RUA
e agora é
FRANQUIA

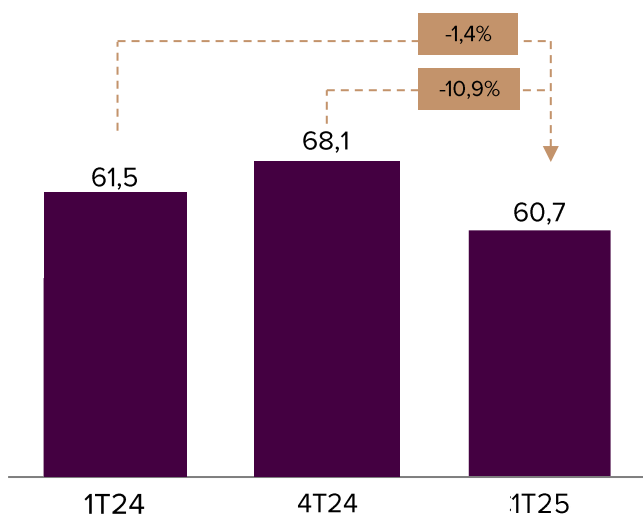
primeira unidade franqueada

GOIÂNIA



receita líquida

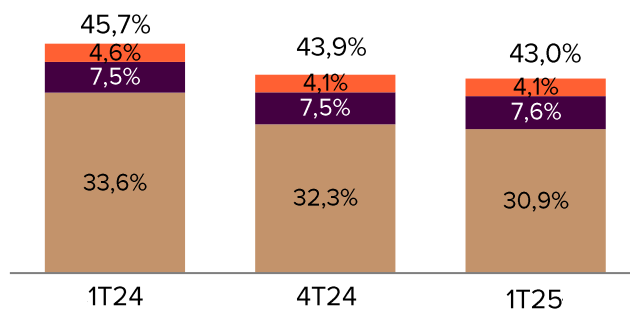
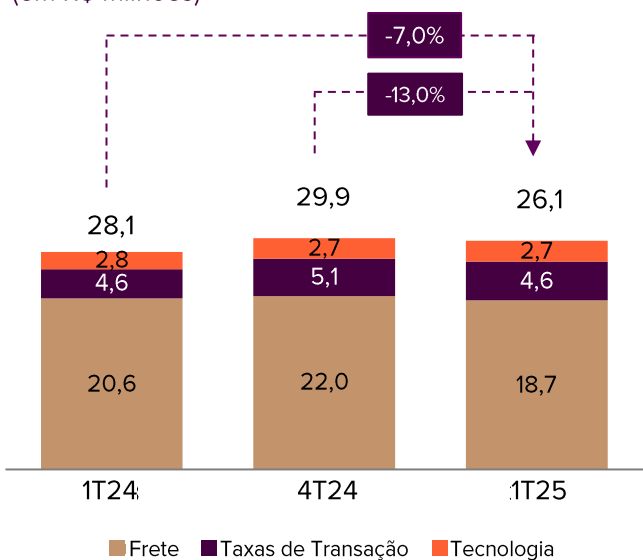
(em R\$ milhões)



- No 1T25, nossa receita líquida foi de R\$60,7 milhões, praticamente estável frente ao mesmo período de 2024, com uma leve queda de 1,4%.
- Enjoei cresceu 10,6% em receita líquida, enquanto o Elo7 apresentou uma redução de 19,7% comparado ao ano anterior.
- A queda de receita líquida do Elo7 foi superior a retração do GMV, devido a ajustes na política comercial que envolviam incentivos de frete para aumentar a conversão. No final do trimestre estes incentivos foram equilibrados e combinados com uma redução significativa nos custos logísticos, protegendo a margem de lucro bruto.

custo do serviço prestado

(em R\$ milhões)

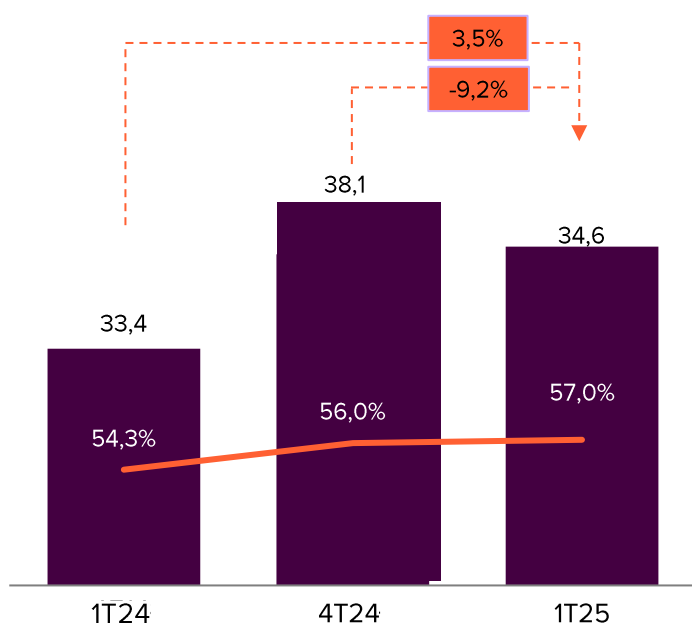


O custo do serviço prestado consolidado caiu 2,7 p.p sobre receita líquida no 1T25, queda em 14 trimestres consecutivos.

- O custo do serviço prestado consolidado reduziu sua participação em relação à receita líquida pelo 14º trimestre consecutivo, chegando a 43,0% no 1T25, contra 45,7% no 1T24.
- Este resultado demonstra a execução consistente do nosso planejamento de ganhos de eficiência ao longo dos últimos três anos.

lucro bruto

(em R\$ milhões)



No 1T25, o lucro bruto consolidado atingiu R\$34,6 milhões, um avanço de 3,5% em relação ao 1T24, apesar de uma redução de 9,2% em relação ao 4T24 .

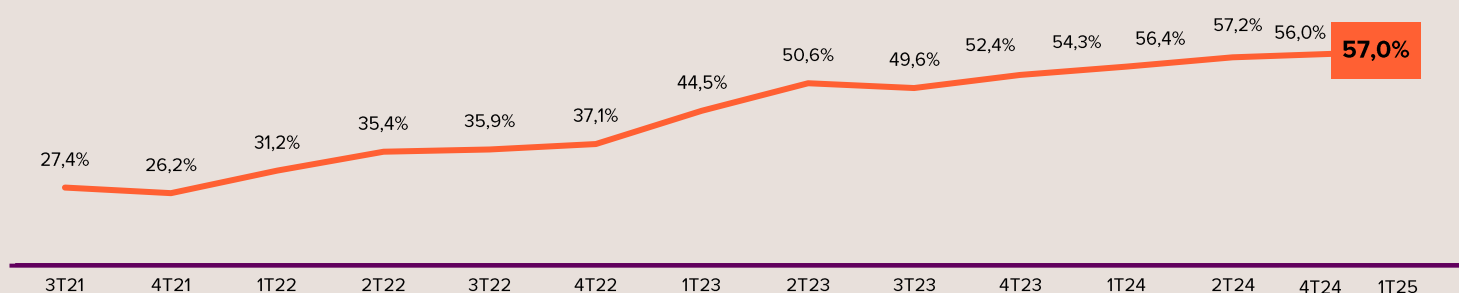
A margem bruta foi de 57,0%, representando um ganho de 1,0 ponto percentual sobre os 56,0% observados no 4T24

Esse aumento de margem reflete a continuidade das iniciativas de eficiência especialmente a diluição do custo de serviço prestado, e a evolução do mix de produtos para categorias de maior valor agregado.

Mesmo com a sazonalidade típica do 1T e o ajuste no volume de receita, a performance demonstra a robustez operacional da companhia e a eficácia das estratégias de otimização de custos, preparando o terreno para recuperação sequencial do lucro bruto nos próximos trimestres

margem bruta

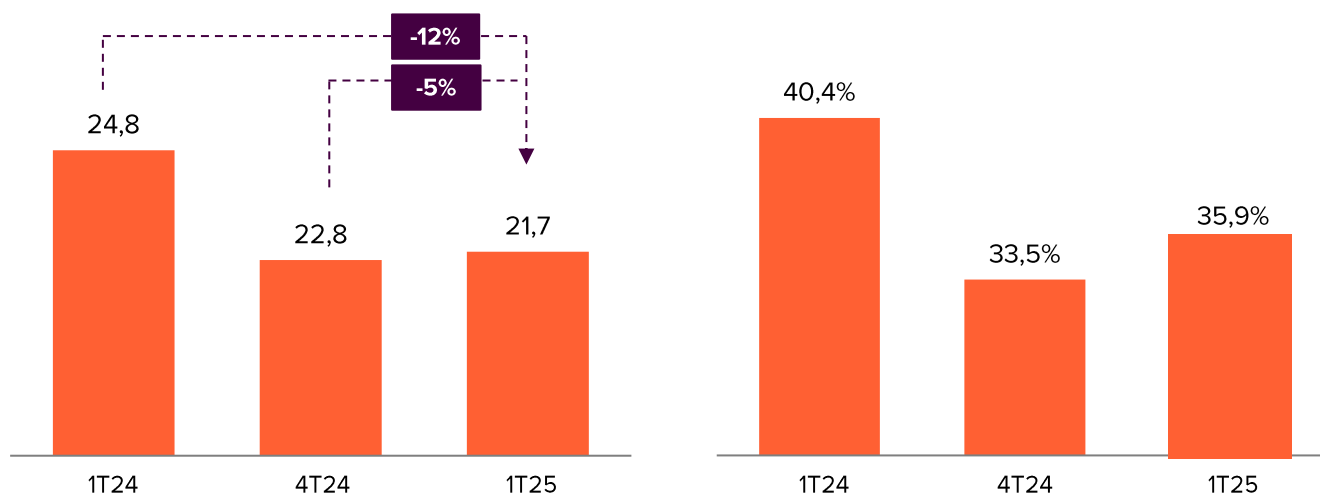
(lucro bruto/receita líquida)



despesas gerais & administrativas (ex-sop)

(em R\$ milhões)

(em % receita líquida)



Despesas gerais reduzem 4,5 p.p em relação a receita líquida no trimestre.

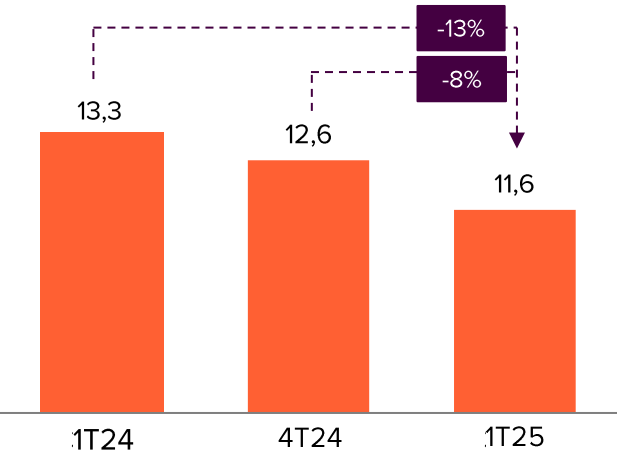
- As despesas gerais e administrativas (excluindo SOP) totalizaram R\$21,7 milhões, uma redução de 5% em relação ao 1T24. (reduziu 5% em relação a 4T24 e 12% ao 1T24)
- Quando analisadas como porcentagem da receita líquida, caíram para 35,9% (de 40,4% no 1T24), refletindo uma diluição significativa de custos.
- Destacamos a redução de despesas com tecnologia (-7%) e com consultorias e outsourcing (-73%), que contribuíram para esta melhora.

despesas gerais e administrativas (R\$ milhares)	1T25	1T24	AH (%)	4T24	AH (%)
plano de remuneração em opções de ações (SOP)	(218)	(1.834)	-88%	(244)	-11%
salários e encargos	(15.929)	(14.491)	10%	(15.287)	4%
serviços de tecnologia	(3.426)	(3.677)	-7%	(4.517)	-24%
consultorias e outsourcing	(1.558)	(5.815)	-73%	(1.982)	-21%
outras despesas	(861)	(887)	3%	(1.068)	-20%
total	(21.992)	(26.704)	-88%	(23.098)	-5%
total ex-SOP	(21.774)	(24.870)	-18%	(22.854)	-5%

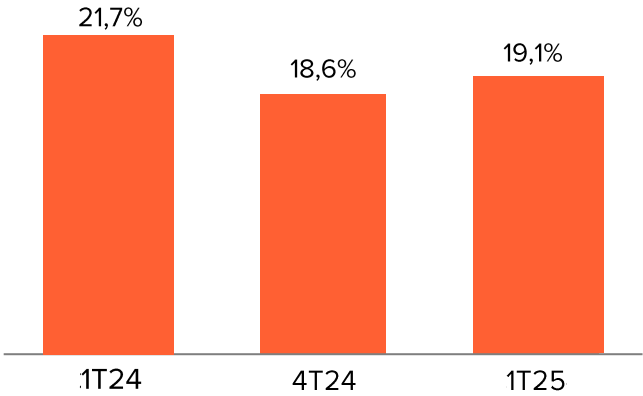
NOTA: O plano de remuneração em opções de ações (SOP) trata-se de um reconhecimento contábil que, apesar de alocado nas despesas G&A, não possui efeito caixa, uma vez que na data de exercício das opções é realizado aumento de capital referente ao montante de cada programa. dessa forma, por entender que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



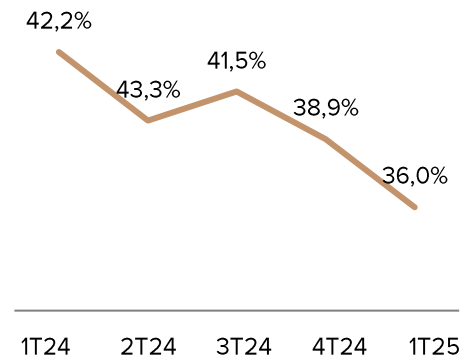
No 1T25, as despesas publicitárias totalizaram R\$11,6 milhões, o que representa uma redução de **13% a/a** e **8% t/t**.

despesas de Marketing (R\$ milhares)	1T25	1T24	AH (%)	4T24	AH (%)
mídia offline (branding)	(134)	(354)	-62%	(137)	69%
mídia online (performance)	(11.208)	(12.382)	-9%	(12.219)	-14%
outros	(256)	(604)	-58%	(315)	22%
total	(11.598)	(13.340)	-13%	(12.671)	-8%

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.

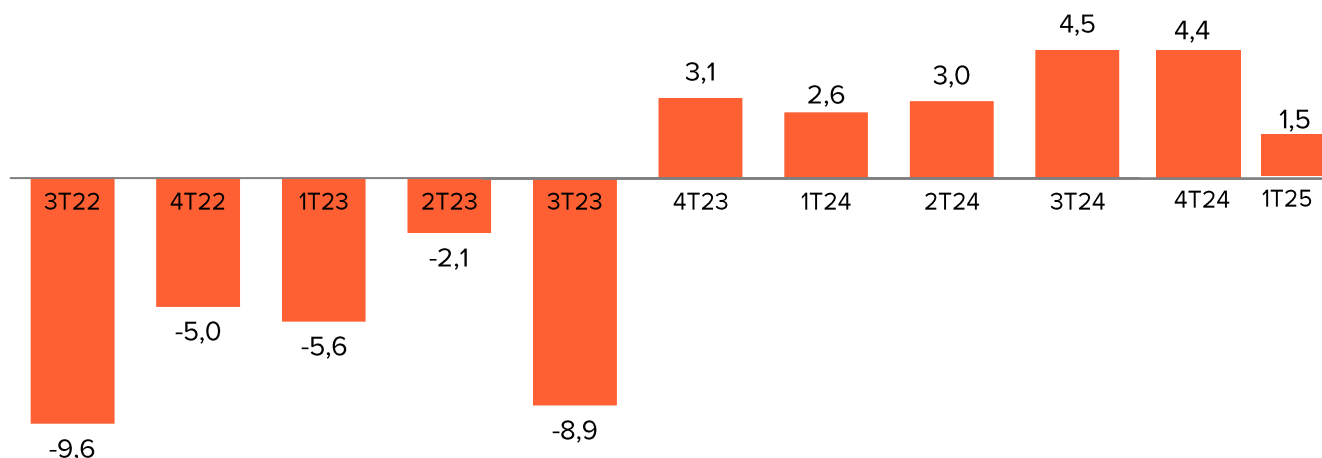
marketing + incentivos

(% gross billings)



ebitda ajustado¹

(em R\$ milhões)

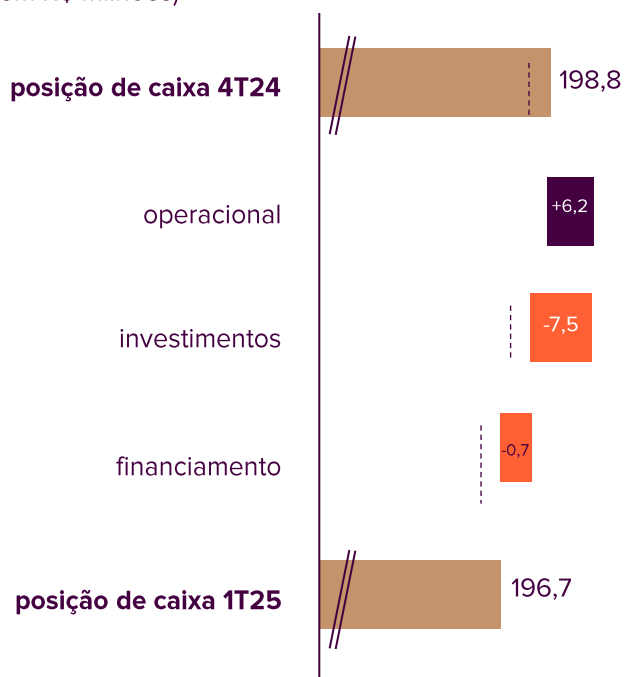


No 1T25, o EBITDA ajustado consolidado totalizou R\$ 1,5 milhão, marcando o sexto trimestre consecutivo de resultado positivo, embora afetado pela operação do Elo7 que apresentou queda de receita, sem a diluição esperada em marketing.

- O fluxo de caixa operacional foi de R\$11 milhões no período, um aumento de 51% em relação ao mesmo trimestre de 2024.
- O fluxo de caixa de investimentos caiu 68%, pela variação dos investimentos na participação na Cresci Perdi.
- Nosso consumo de caixa no período foi de R\$2,05 milhões, incluindo R\$4,78 milhões destinados à segunda tranche do investimento na Cresci Perdi.

posição e fluxo de caixa

(em R\$ milhões)



A posição de caixa e equivalentes de caixa ao final do 1T25 totalizou **R\$ 196,7 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 Enjoiei; 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 1T25 e 1T24**

R\$ Mil	1T25	AV	1T24	AV	AH (%)	AH (abs)
Receita bruta	67.952	112%	68.937	112%	-1%	(985)
Deduções da receita (impostos, devoluções, abatimentos)	(7.272)	-12%	(7.417)	-12%	-2%	145
Receita líquida	60.680	100%	61.520	100%	-1%	(840)
Custo do serviço prestado	(26.093)	-43%	(28.111)	-46%	-7%	2.018
Lucro bruto	34.587	57%	33.409	54%	4%	1.178
Margem Bruta	57,0%		54,3%		2,7%	
Despesas publicitárias	(11.598)	-19%	(13.340)	-22%	-13%	1.742
Gerais e administrativas	(22.044)	-36%	(26.704)	-43%	-17%	4.660
Depreciação e amortização	(9.661)	-16%	(8.331)	-14%	16%	(1.330)
Equivalência patrimonial	2.247	4%	1.809	3%	24%	438
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas	(2.197)	-4%	(746)	-1%	195%	(1.451)
Despesas (receitas) operacionais	(43.253)	-71%	(47.312)	-77%	-9%	4.059
Prejuízo operacional antes do resultado financeiro	(8.666)	-14%	(13.903)	-23%	-38%	5.237
Receita financeira	5.792	10%	7.086	12%	-18%	(1.294)
Despesa financeira	(4.189)	-7%	(3.339)	-5%	25%	(850)
Resultado financeiro líquido	1.603	3%	3.747	6%	-57%	(2.144)
Prejuízo antes do imposto de renda e da contribuição social	(7.063)	-12%	(10.156)	-17%	-30%	3.093
Imposto de renda e contribuição social corrente	(6)	0%	-	0%	-	(6)
Imposto de renda e contribuição social diferido	348	1%	334	1%	4%	14
Prejuízo do período	(6.721)	-11%	(9.822)	-16%	-32%	3.101
Reconciliação do EBITDA Contábil						
Resolução CVM 156						
Prejuízo do período	(6.721)	-11%	(9.822)	-16%	-32%	3.101
Imposto de renda e da contribuição social diferido	(342)	-1%	(334)	-1%	2%	(8)
Resultado financeiro líquido	(1.603)	-3%	(3.747)	-6%	-57%	2.144
Depreciação e amortização	9.661	16%	8.331	14%	16%	1.330
EBITDA	995	2%	(5.572)	-9%	-118%	6.567
Plano de remuneração em opções de ações (SOP)	218	0%	1.834	3%	-88%	(1.616)
Receitas/despesas não recorrentes	329	1%	6.300	10%	-95%	(5.971)
EBITDA AJUSTADO	1.542	3%	2.562	4%	-39,8%	(1.020)

ANEXO 2:**Demonstrações de Resultados Controladora – Comparação entre 1T25 e 1T24**

R\$ Mil	1T25	AV	1T24	AV	AH (%)	AH (abs)
Receita bruta	45.903	112%	41.588	112%	10%	4.315
Deduções da receita (impostos, devoluções, abatimentos)	(4.906)	-12%	(4.461)	-12%	10%	(445)
Receita líquida	40.997	100%	37.127	100%	10%	3.870
Custo do serviço prestado	(19.508)	-48%	(18.076)	-49%	8%	(1.432)
Lucro bruto	21.489	52%	19.051	51%	13%	2.438
Margem Bruta	52,4%		51,3%		1,1%	
Despesas publicitárias	(5.949)	-15%	(7.428)	-20%	-20%	1.479
Gerais e administrativas	(12.524)	-31%	(16.601)	-45%	-25%	4.077
Depreciação e amortização	(8.433)	-21%	(7.840)	-21%	8%	(593)
Equivalência Patrimonial	(2.142)	-5%	(1.278)	-3%	68%	(864)
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas	(1.975)	-5%	(812)	-2%	143%	(1.163)
Despesas (receitas) operacionais	(31.023)	-76%	(33.959)	-91%	-9%	2.936
Prejuízo operacional antes do resultado financeiro	(9.534)	-23%	(14.908)	-40%	-36%	5.374
Receita financeira	5.655	14%	7.081	19%	-20%	(1.426)
Despesa financeira	(3.190)	-8%	(2.329)	-6%	37%	(861)
Resultado financeiro líquido	2.465	6%	4.752	13%	-48%	(2.287)
Prejuízo antes do imposto de renda e da contribuição social	(7.069)	-17%	(10.156)	-27%	-30%	3.087
Imposto de renda e contribuição social diferido	348	1%	334	1%	4%	14
Prejuízo do período	(6.721)	-16%	(9.822)	-26%	-32%	3.101
Reconciliação do EBITDA Contábil						
Resolução CVM 156						
Prejuízo do período	(6.721)	-16%	(9.822)	-26%	-32%	3.101
Imposto de renda e da contribuição social diferido	(348)	-1%	(334)	-1%	4%	(14)
Resultado financeiro líquido	(2.465)	-6%	(4.752)	-13%	-48%	2.287
Depreciação e amortização	8.433	21%	7.840	21%	8%	593
EBITDA	(1.101)	-3%	(7.068)	-19%	-84%	5.967
Equivalência Patrimonial	2.142	5%	1.278	3%	68%	864
Plano de remuneração em opções de ações (SOP)	218	1%	1.834	5%	-88%	(1.616)
Receitas/despesas não recorrentes	-	0%	4.954	13%	-100%	(4.954)
EBITDA AJUSTADO	1.259	3%	998	3%	26,1%	261

ANEXO 3:
Balanco Patrimonial Consolidado

R\$ Mil	31/03/2025	31/12/2024	AH (%)	AH (abs)
Ativo circulante				
Caixa e equivalentes de caixa	196.764	198.800	-1%	(2.036)
Contas a receber	22.420	23.790	-6%	(1.370)
Impostos a recuperar	4.966	4.425	12%	541
Adiantamentos	9.322	7.186	30%	2.136
Despesas antecipadas	2.994	3.437	-13%	(443)
Partes relacionadas	53	53	0%	-
Outros ativos	72	115	-37%	(43)
Total do ativo circulante	236.591	237.806	-1%	(1.215)
Ativo não circulante				
Aplicações financeiras vinculadas	-	-	-	-
Investimento	48.787	46.866	4%	1.921
Imobilizado	21.200	22.024	-4%	(824)
Intangível	114.749	115.478	-1%	(729)
Total do ativo não circulante	184.736	184.368	0%	368
Total Ativo	421.327	422.174	0%	(847)

R\$ Mil	31/03/2025	31/12/2024	AH (%)	AH (abs)
Passivo circulante				
Fornecedores	30.362	24.829	22%	5.533
Obrigações sociais e trabalhistas	18.883	17.408	8%	1.475
Obrigações tributárias	1.579	1.598	-1%	(19)
Passivo de Contratos	7.490	7.190	4%	300
Outras contas a pagar	12.699	9.654	32%	3.045
Arrendamento	2.897	2.651	9%	246
Partes relacionadas a pagar	-	4.741	-100%	(4.741)
Total do passivo circulante	73.910	68.071	9%	5.839
Passivo não circulante				
Arrendamento	7.887	8.412	-6%	(525)
Provisão para contingências	4.405	3.883	13%	522
Partes relacionadas a pagar	16.000	16.000	0%	-
Impostos Diferidos	5.175	5.355	-3%	(180)
Total do passivo não circulante	33.467	33.650	-1%	(183)
Patrimônio líquido				
Capital social	595.302	595.302	0%	-
Reservas de capital	93.345	93.127	0%	218
Prejuízos acumulados	(374.697)	(367.976)	2%	(6.721)
Total do patrimônio líquido	313.950	320.453	-2%	(6.503)
Total do passivo e patrimônio líquido	421.327	422.174	0%	(847)

ANEXO 4:
Balanço Patrimonial Controladora

R\$ Mil	31/03/2025	31/12/2024	AH (%)	AH (abs)
Ativo circulante				
Caixa e equivalentes de caixa	163.425	195.443	-16%	(32.018)
Contas a receber	22.025	23.612	-7%	(1.587)
Impostos a recuperar	4.156	3.753	11%	403
Adiantamentos	8.293	6.890	20%	1.403
Despesas antecipadas	2.294	2.912	-21%	(618)
Partes relacionadas	20.922	12.761	64%	8.161
Outros ativos	60	99	-39%	(39)
Total do ativo circulante	221.175	245.470	-10%	(24.295)
Ativo não circulante				
Aplicações financeiras vinculadas	-	-	-	-
Investimento	90.963	61.931	47%	29.032
Imobilizado	11.703	12.077	-3%	(374)
Intangível	74.901	77.240	-3%	(2.339)
Total do ativo não circulante	177.567	151.248	17%	26.319
Total Ativo	398.742	396.718	1%	2.024

R\$ Mil	31/03/2025	31/12/2024	AH (%)	AH (abs)
Passivo circulante				
Fornecedores	21.654	16.152	34%	5.502
Obrigações sociais e trabalhistas	16.339	14.737	11%	1.602
Obrigações tributárias	1.174	1.318	-11%	(144)
Passivo de Contratos	7.422	6.749	10%	673
Outras contas a pagar	10.991	8.001	37%	2.990
Arrendamento	1.630	1.573	4%	57
Partes relacionadas a pagar	2.617	4.902	-47%	(2.285)
Total do passivo circulante	61.827	53.432	16%	8.395
Passivo não circulante				
Arrendamento	2.739	3.057	-10%	(318)
Provisão para contingências	4.226	3.776	12%	450
Partes relacionadas a pagar	16.000	16.000	0%	-
Total do passivo não circulante	22.965	22.833	1%	132
Patrimônio líquido				
Capital social	595.302	595.302	0%	-
Reservas de capital	93.345	93.127	0%	218
Prejuízos acumulados	(374.697)	(367.976)	2%	(6.721)
Total do patrimônio líquido	313.950	320.453	-2%	(6.503)
Total do passivo e patrimônio líquido	398.742	396.718	1%	2.024

ANEXO 5:
Demonstração de Fluxo de Caixa Consolidado

R\$ Mil	31/03/2025	31/03/2024	AH (%)	AH (abs)	1T25	1T24	AH (%)	AH (abs)
Das atividades operacionais								
Prejuízo do período	(6.721)	(9.822)	-32%	3.101	(6.721)	(9.822)	-32%	3.101
Ajustes por:								
Depreciações e amortizações	9.336	7.996	17%	1.340	9.336	7.996	17%	1.340
Baixa líquida e ajustes do imobilizado e intangível	233	-	-	233	233	-	-	233
Provisão para contingências	522	(160)	-426%	682	522	(160)	-426%	682
Plano de remuneração em ações	218	1.835	-88%	(1.617)	218	1.835	-88%	(1.617)
Resultado equivalência patrimonial	(2.247)	(1.809)	24%	(438)	(2.247)	(1.809)	24%	(438)
(Reversão) provisão para perdas com chargeback	50	(172)	-129%	222	50	(172)	-129%	222
Despesa de juros de arrendamento	157	156	1%	1	157	156	1%	1
Outros	-	-	-	-	-	-	-	-
	1.548	(1.976)	-178%	3.524	1.548	(1.976)	-178%	3.524
Decréscimo (acrécimo) em ativos								
Aplicações financeiras vinculadas	-	(1)	-100%	1	-	(1)	-100%	1
Contas a receber	1.320	(658)	-301%	1.978	1.320	(658)	-301%	1.978
Adiantamentos	(1.870)	(1.214)	54%	(656)	(1.870)	(1.214)	54%	(656)
Impostos a recuperar	(541)	(168)	222%	(373)	(541)	(168)	222%	(373)
Partes relacionadas	-	329	-100%	(329)	-	329	-100%	(329)
Despesas antecipadas	443	(786)	-156%	1.229	443	(786)	-156%	1.229
Outros	42	553	-92%	(511)	42	553	-92%	(511)
Decréscimo (acrécimo) em passivos								
Fornecedores	5.267	(36)	-14539%	5.234	5.267	(36)	-14539%	5.234
Obrigações trabalhistas	1.475	356	314%	1.119	1.475	356	314%	1.119
Obrigações tributárias	(19)	377	-105%	(396)	(19)	377	-105%	(396)
Passivo de contratos	300	1.385	-78%	(1.085)	300	1.385	-78%	(1.085)
Aquisição a pagar	-	66	-100%	(66)	-	66	-100%	(66)
Partes relacionadas a pagar	-	(80)	-100%	(80)	-	(80)	-100%	(80)
Outras contas a pagar	3.045	9.151	-67%	(6.106)	3.045	9.151	-67%	(6.106)
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades operacionais	11.010	7.298	51%	3.712	11.010	7.298	51%	3.712
Fluxo de caixa das atividades de investimento								
Aquisição de imobilizado	(364)	(3.390)	-89%	3.026	(364)	(3.390)	-89%	3.026
Aquisição de intangível	(7.199)	(10.555)	-32%	3.356	(7.199)	(10.555)	-32%	3.356
Aquisição de participação de 25% na Cresci e Perdi Participações S.A.	(4.783)	(25.000)	-81%	20.217	(4.783)	(25.000)	-81%	20.217
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades de investimento	(12.346)	(38.945)	-68%	26.599	(12.346)	(38.945)	-68%	26.599
Fluxo de caixa das atividades de financiamento								
Pagamento de arrendamento	(700)	(562)	25%	(138)	(700)	(562)	25%	(138)
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades de financiamentos	(700)	(562)	25%	(138)	(700)	(562)	25%	(138)
Aumento (redução) líquida de caixa e equivalentes de caixa	(2.036)	(32.209)	-94%	30.173	(2.036)	(32.209)	-94%	30.173
Caixa e equivalentes de caixa								
No início do período	198.800	261.693	-24%	(62.893)	198.800	261.693	-24%	(62.893)
No final do período	196.764	229.484	-14%	(32.720)	196.764	229.484	-14%	(32.720)
Aumento (redução) líquida de caixa e equivalentes de caixa	(2.036)	(32.209)	-94%	30.173	(2.036)	(32.209)	-94%	30.173

ANEXO 6:
Demonstração de Fluxo de Caixa Controladora

R\$ Mil	31/03/2025	31/03/2024	AH (%)	AH (abs)	1T25	1T24	AH (%)	AH (abs)
Das atividades operacionais								
Prejuízo do período	(6.721)	(9.822)	-32%	3.101	(6.721)	(9.822)	-32%	3.101
Ajustes por:								
Depreciações e amortizações	8.088	7.505	8%	583	8.088	7.505	8%	583
Baixa líquida e ajustes do imobilizado e intangível	189	-	-	189	189	-	-	189
Provisão para contingências	450	29	1452%	421	450	29	1452%	421
Plano de remuneração em ações	218	1.835	-88%	(1.617)	218	1.835	-88%	(1.617)
Resultado equivalência patrimonial	2.142	1.278	68%	864	2.142	1.278	68%	864
(Reversão) provisão para perdas com chargeback	50	(172)	-129%	222	50	(172)	-129%	222
Despesa de juros de arrendamento	88	124	-29%	(36)	88	124	-29%	(36)
Outros	-	-	-	-	-	-	-	-
	4.504	777	480%	3.727	4.504	777	480%	3.727
Decréscimo (acrécimo) em ativos								
Aplicações financeiras vinculadas	-	(1)	-100%	1	-	(1)	-100%	1
Contas a receber	1.537	(124)	-1340%	1.661	1.537	(124)	-1340%	1.661
Adiantamentos	(1.899)	(1.193)	59%	(706)	(1.899)	(1.193)	59%	(706)
Impostos a recuperar	(403)	(154)	162%	(249)	(403)	(154)	162%	(249)
Partes relacionadas	(8.161)	(3.805)	903%	(34.356)	(38.161)	(3.805)	903%	(34.356)
Despesas antecipadas	618	(532)	-216%	1.150	618	(532)	-216%	1.150
Outros	39	29	31%	9	38	29	31%	9
Decréscimo (acrécimo) em passivos								
Fornecedores	5.997	(872)	-780%	6.801	5.997	(872)	-780%	6.801
Obrigações trabalhistas	1.602	(140)	-1244%	1.742	1.602	(140)	-1244%	1.742
Obrigações tributárias	(144)	397	-136%	(541)	(144)	397	-136%	(541)
Passivo de contratos	673	581	16%	92	673	581	16%	92
Partes relacionadas a pagar	2.455	570	331%	1.885	2.455	570	331%	1.885
Outras contas a pagar	2.990	8.244	-64%	(5.254)	2.990	8.244	-64%	(5.254)
Caixa líquido gerado nas atividades operacionais	9.808	3.777	160%	6.031	9.808	3.777	160%	6.031
Fluxo de caixa das atividades de investimento								
Aquisição de imobilizado	(364)	(2.783)	-87%	2.419	(364)	(2.783)	-87%	2.419
Aquisição de intangível	(4.394)	(7.316)	-40%	2.922	(4.394)	(7.316)	-40%	2.922
Aquisição de participação de 25% na Cresci e Perdi Participações S.A.	(4.783)	(25.000)	-81%	20.217	(4.783)	(25.000)	-81%	20.217
Adiantamento para futuro aumento de capital em controlada	(1.850)	(1.430)	29%	(420)	(1.850)	(1.430)	29%	(420)
Aumento de Capital em controlada	(30.000)	-	-	(30.000)	(30.000)	-	-	(30.000)
Caixa líquido consumido nas atividades de investimento	(41.391)	(36.529)	13%	(4.862)	(41.931)	(36.529)	13%	(4.862)
Fluxo de caixa das atividades de financiamento								
Pagamento de arrendamento	(435)	(562)	-23%	127	(435)	(562)	-23%	127
Caixa líquido consumido nas atividades de financiamentos	(435)	(562)	-23%	127	(435)	(562)	-23%	127
Aumento (redução) líquida de caixa e equivalentes de caixa	(32.018)	(33.314)	-4%	1.296	(32.018)	(33.314)	-4%	1.296
Caixa e equivalentes de caixa								
No início do período	195.443	257.710	-24%	(62.267)	195.443	257.710	-24%	(62.267)
No final do período	163.425	224.396	-27%	(60.971)	163.425	224.396	-27%	(60.971)
Redução líquida de caixa e equivalentes de caixa	(32.018)	(33.314)	-4%	1.296	(32.018)	(33.314)	-4%	1.296

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 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

1Q25





1Q25 earnings call

wednesday, may 14, 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

IGC B3 IGC-NM B3 ITAG B3

IR CONTACT

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

1Q25 HIGHLIGHTS

Grupo Enjoei advances in its key operational metrics, reaching its sixth consecutive quarter of positive EBITDA, totaling R\$1.5 million.

- **GMV of R\$399.1 million**, driven by Enjoei's performance, which recorded **9.3%** growth.
- **Net revenue** reached **R\$60.7 million**, with Enjoei growing 10.6%, while Elo7 declined 19.7%. Part of this decline is attributable to a lower revenue base due to a reduced freight rate table, which was partially offset by a higher gross margin.
- **Consolidated gross margin** reached **57%**, an increase of **2.7 percentage points**, while Elo7's individual platform margin grew by 8 percentage points year over year, reaching 66.6% for the quarter.
- **Gross profit** totaled **R\$34.6 million**, up 3.5% year over year, with a margin of 57.1%. This result was driven by improved unit freight terms enabled by the platforms' increased scale.
- **Adjusted EBITDA** stood at **R\$1.5 million**, with a margin of 2.6%. This result was supported by initiatives to reduce general and administrative expenses, which declined by 4.5 percentage points as a proportion of net revenue, and adjustments to the performance marketing strategy, which led to a 13% reduction in advertising expenses year over year, with Enjoei cutting its investment level by 20% compared to the previous year.
- **Operating cash generation** reached **R\$11 million**, a 51% increase compared to 1Q24, with a consolidated cash position of **R\$196.7 million**.



1Q25 HIGHLIGHTS

R\$ thousand	1Q25	1Q24	HA (%)	4Q24	HA (%)
Net revenue	60.680	61.520	-1,4%	68.138	-10,9%
Gross profit	34.595	33.409	3,5%	38.154	-9,3%
Gross margin	57,0%	54,3%	2,7%	56,0%	1,0%
Adjusted EBITDA	1.542	2.562	-39,8%	4.411	-65,5%
GMV	399.119	382.564	4,4%	427.961	-6,7%
Gross billings	93.693	97.978	-4,4%	99.303	-5,6%
Take rate (% of gross billings/GMV)	23,5%	25,6%	-2,1%	23,2%	0,3%
Net take rate (% of gross revenue/GMV)	17,0%	18,0%	-1,0%	17,8%	-0,8%
Items traded (thousands)	2.291	2.361	-3,0%	2.431	-5,8%
Net revenue/item traded	26,5	26,1	1,6%	28,0	-5,5%
Gross profit/item traded	15,1	14,2	6,3%	15,7	-3,8%

message from management

We are entering 2025 with a strategy focused on optimizing our growth foundation. We remain committed to achieving positive EBITDA on a line-by-line basis, with the goal of advancing in cash generation and profitability. To that end, we are refining our business levers and aiming for greater operational efficiency in the management of costs, expenses, and investments.

In the first quarter, EnJoei stood out for maintaining its growth trajectory in GMV and net revenue, preserving margins while significantly reducing advertising investments.

On the other hand, Elo7 faced challenges related to seasonality and a decline in freight-related revenue, following a reduction in its cost base.

Despite the revenue decline, the drop in unit shipping costs was more substantial, contributing to an improvement in Elo7's gross margin, which was key to mitigating part of the negative impact.

The company continues on a path of positive EBITDA and preserved cash, enabling ongoing investments in performance indicators and medium- and long-term growth initiatives.

Outlook for 2025

We are confident in the consistency of GMV and revenue growth at EnJoei, while maintaining a cautious stance in light of the more challenging environment for Elo7.

We will continue to manage cost of sales closely, particularly those related to freight, with a focus on sustaining healthy gross margins and increasing revenue per user.

On the expense front, we have reviewed and adjusted our team structure, aiming to achieve additional payroll cost dilution.

Our advertising strategy will follow a spending cap policy based on net revenue, with a focus on improving efficiency and dilution.

Our goal is to maintain an EBITDA margin that ensures positive cash flow, enabling efficient capital allocation toward medium- and long-term investments.

Investments

- **Platform:** We will continue to invest in projects that improve platform liquidity and strengthen incentive mechanisms to drive recurring usage.
- **Channels:** EnJoei's physical stores delivered strong performance, with sales growth. The opening of the Goiânia store exceeded expectations, demonstrating that our learnings are consolidating and laying the groundwork for resilient expansion.

With new locations planned in São Paulo and Rio de Janeiro, and confirmed participation at the ABF (Brazilian Franchising Association) Expo, we are moving forward with our expansion pipeline.

gmV & net take rate

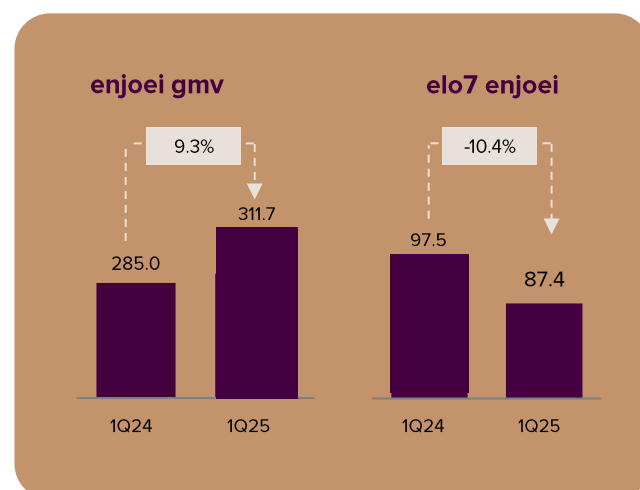
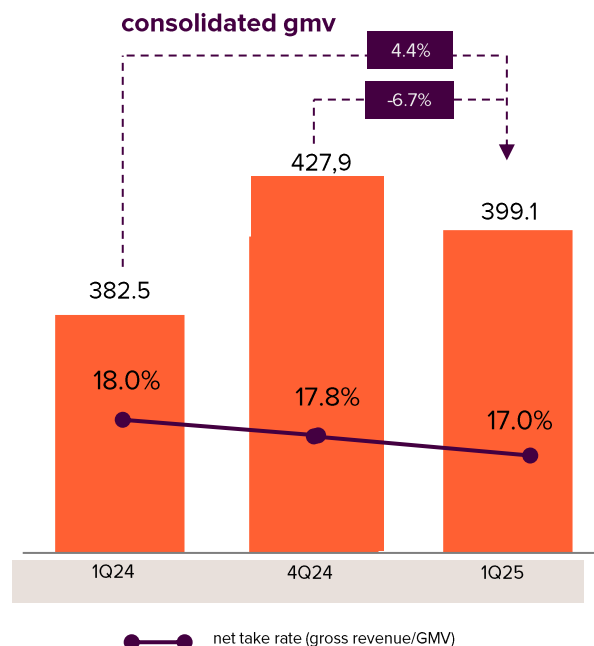
GMV in 1Q25 reached R\$399.1 million, showing growth driven by Enjoei, while Elo7 faces challenges.

The consolidated GMV of the Enjoei and Elo7 platforms reached R\$399.1 million in the first quarter of 2025, representing a growth of 4.4% compared to the same period last year. This result highlights the strength of our operations, even in the face of a challenging environment at the beginning of the year.

The standout performance came from Enjoei, which showed a 9.3% annual revenue growth, reaching R\$311 million in GMV. This progress reinforces the consistency of our commercial strategy, supported by improvements in product assortment, buyer retention actions, and higher seller engagement.

On the other hand, Elo7, with a GMV of R\$87.4 million, experienced a 10.4% decline compared to the previous year, which was expected for a quarter impacted by seasonality and a reduced freight base. Nevertheless, signs of gradual recovery are evident, especially in the average ticket behavior, which remained elevated. This reflects our focus on higher-value categories and the positive evolution in the purchasing journey.

The net take rate ended the quarter at 17.0%, remaining stable compared to the fourth quarter of 2024. Despite a slight compression in the gross take rate, this improvement was offset by higher-quality transactions, marked by a higher average ticket per user and greater efficiency in channel conversions

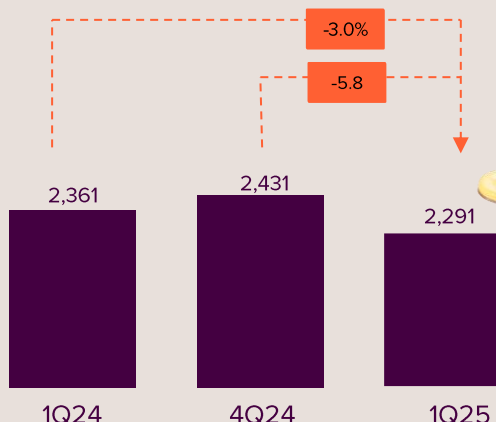


items traded

(in millions)

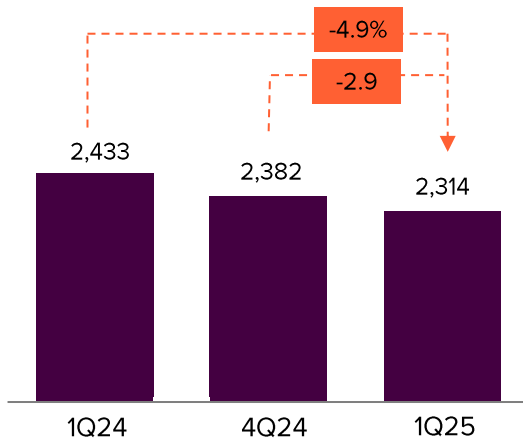
In the first quarter of 2025, 2.3 million items were transacted on our platforms, representing a 3.0% decrease compared to the same period last year.

Despite this decline, the volume remains at a high level compared to previous quarters and is related to the prioritization of higher-value items, which resulted in an increase in the average ticket.



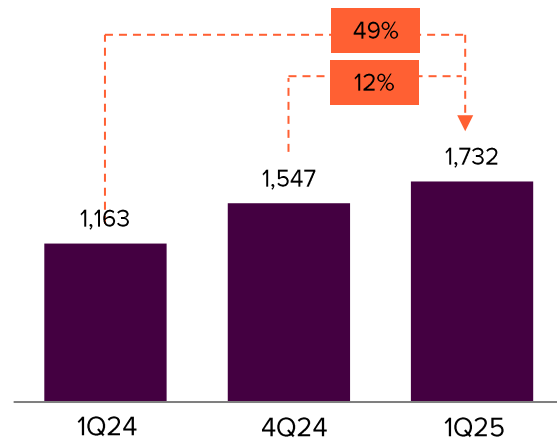
buyers

(R\$ thousand)



sellers

(R\$ thousand)



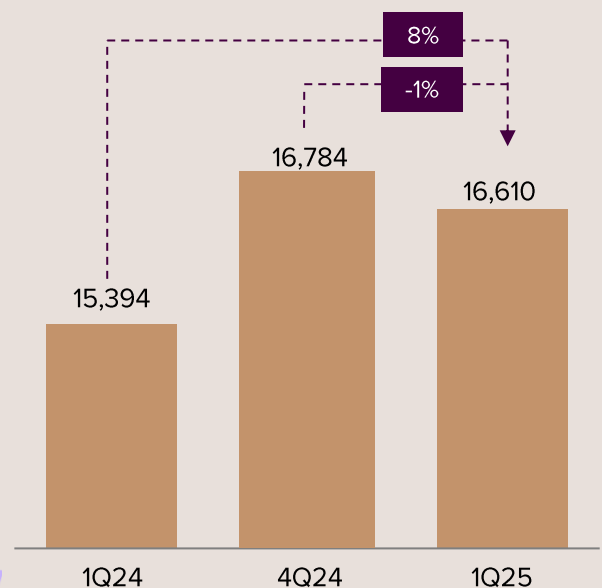
In the first quarter of 2025, the number of active buyers remained stable at 2.3 million, highlighting the strong loyalty of our user base. At the same time, a 12% quarter-over-quarter increase in the number of active sellers reflects the growing attractiveness of our platforms, driven by the "bate e volta credit" incentive and improvements in the selling experience and management tools for sellers. We also saw an 8% increase in the number of products listed, reaching 16.6 million items added during the quarter, through our base of 1.7 million sellers.

The company continues to expand in a qualified and sustainable manner, with a focus on user retention, engagement, and operational efficiency.

inventory

items available

(in millions)



product & technology

In 1Q25, we continued to leverage key tools such as “bate e volta credit” and “**preço esperto**,” which have proven essential in strengthening user loyalty and optimizing sales across our platforms.

These initiatives, implemented in previous quarters, continue to generate value for both buyers and sellers by creating an increasingly efficient and personalized shopping experience.

The “**crédito bate e volta**” program continues to drive purchase recurrence, while the “smart pricing” tool helps sellers adjust their prices more accurately, ensuring greater liquidity and profitability.

These tools reflect our ongoing commitment to continuously enhance the customer experience and optimize platform operations, serving as a clear competitive advantage.

preço esperto

- 10% + in intelligent product rotation
- 8% + in product rotation that activates the tool
- 52% of sellers use the tool

crédito bate e volta

- loyalty strategy
- higher efficiency in use of incentives
- recurring purchase flow on the platform

elo7

At Elo7, with a focus on improving the user experience, the new commercial policy aims to balance commission rates while offering more advantageous conditions, such as more accessible shipping and installment options. These changes have already started to yield results, boosting conversion rates and making the platform even more attractive to our buyers.



cresci e perdi

Cresci e Perdi closed the quarter with **543 stores** in operation and stood out with solid financial growth. **Net revenue** reached R\$16.4 million, despite a 6% decrease compared to the fourth quarter of 2024, while the **EBITDA margin** remained high at 72%.

In addition, we recognized **R\$2.2 million in equity income**, related to our 25% ownership stake in the company.

These figures reinforce the strength of our expansion model and the sustainable growth potential of the business, reflecting our commitment to executing a consistent long-term growth strategy.

1Q25 HIGHLIGHTS

gmV	R\$169 million
ebitda	R\$11.7 million
equity income	R\$2.2 million
expected dividends	R\$1.9 million

Notes:

1. The acquisition of the 25% stake in Cresci e Perdi was concluded on January 26, 2024, with the base acquisition price paid by the Company in two installments: (i) R\$25 million on the closing date and (ii) R\$4.78 million in January 2025. The transaction also foresees an additional, contingent and variable installment (earn-out), to be calculated after the end of the 2027 fiscal year, based on operational metrics from 2023 to 2027 relating to royalties for Cresci e Perdi's operation. The estimated earn-out value of R\$16 million² has been reflected in the Company's balance sheet since 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 to acquire, in 2028, the remaining stake of Cresci e Perdi (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.

2. Financial and economic projection report.

543

stores in operation

Cresci e Perdi Participações S.A.	4Q24	1Q25
Net income / (Loss) of affiliates in the period	20.016	19.704
equity method and/or losses on investments	(10.441)	(9.496)
Current income tax and social contribution	2.033	1.945
Net financial income (loss)	(435)	(529)
Depreciation and amortization	110	106
EBITDA	11.283	11.729

EBITDA as of March 31, 2025, is being reconciled based on the accounting information of these affiliates, which is disclosed in explanatory 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

In the first quarter of 2025, we advanced our franchise expansion strategy with the opening of a new store in Goiânia, which delivered very positive initial results, including strong sales from the outset and high engagement on social media. These results reinforce the potential of our franchise model to consistently expand our presence in new markets.

The Goiânia store demonstrated strong customer loyalty and retention, and we are already planning to open new locations in São Paulo and Rio de Janeiro in the coming months. Our franchisee pipeline remains highly active, reflecting continued confidence in the sustainability of this growth strategy.

In addition, our team will be present at the ABF (Brazilian Franchising Association) Expo in June 2025, where we will continue to seek new partnerships to expand our franchise network and further strengthen our brand.

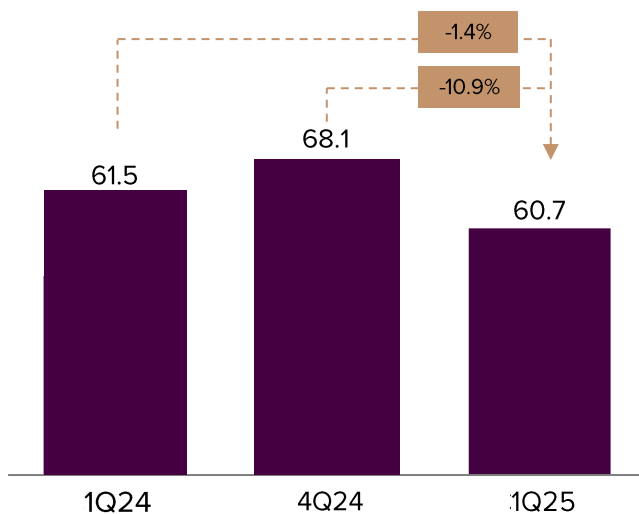
**ENJOEI HITS
THE STREETS**
and now it's
FRANCHISE

first franchise store
GOIÂNIA



net revenue

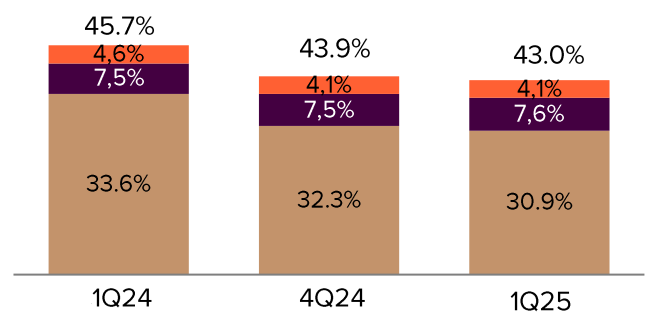
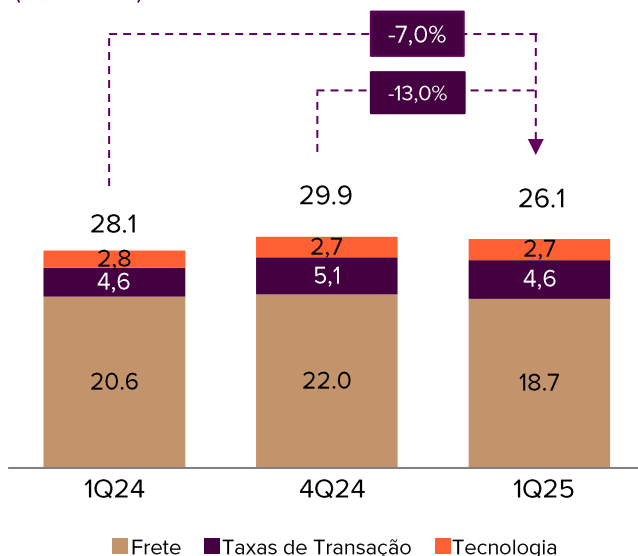
(R\$ million)



- In 1Q25, our net revenue reached R\$60.7 million, remaining virtually flat compared to the same period in 2024, with a slight decline of 1.4%.
- Enjoei posted a 10.6% increase in net revenue, while Elo7 recorded a 19.7% decline year over year.
- The drop in Elo7's net revenue was greater than the GMV contraction, mainly due to adjustments in its commercial policy involving freight incentives aimed at boosting conversion. By the end of the quarter, these incentives were rebalanced and combined with a significant reduction in logistics costs, effectively protecting the gross profit margin.

cost of services

(R\$ million)

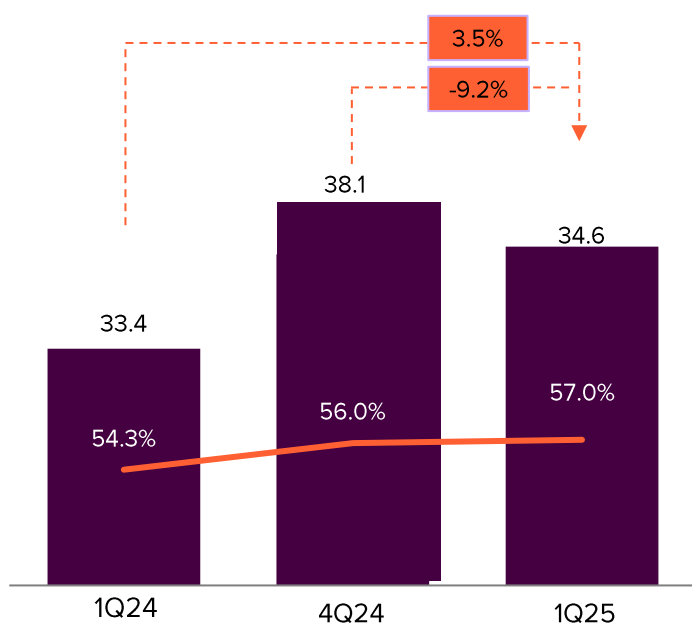


Consolidated cost of services rendered decreased by 2.7 percentage points as a share of net revenue in 1Q25, marking the 14th consecutive quarterly decline.

- The cost of services rendered accounted for 43.0% of net revenue in 1Q25, compared to 45.7% in 1Q24, representing the 14th straight quarter of improvement.
- This result reflects the consistent execution of our efficiency gains plan over the past three years.

gross profit

(R\$ million)



In 1Q25, consolidated gross profit reached R\$34.6 million, an increase of 3.5% compared to 1Q24, despite a 9.2% decrease relative to 4Q24.

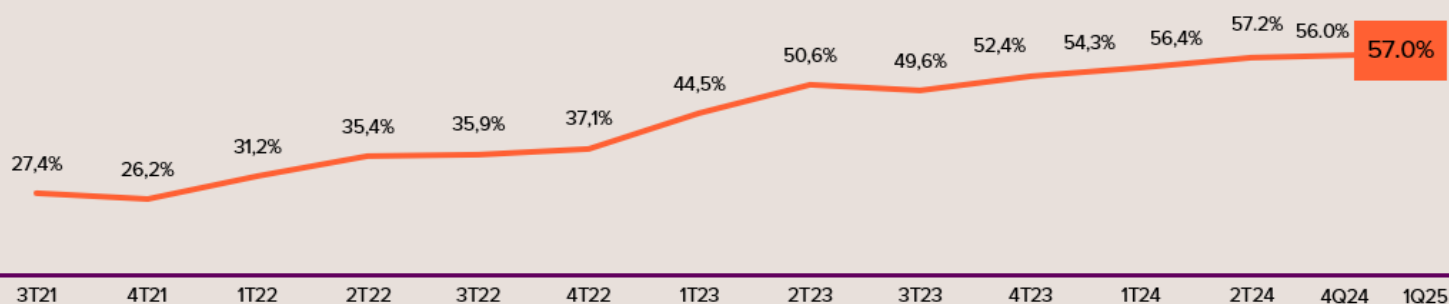
The gross margin was 57.0%, reflecting a 1.0 percentage point improvement over the 56.0% recorded in 4Q24.

This margin expansion reflects the continued implementation of efficiency initiatives, particularly the dilution of service costs, and the evolution of the product mix towards higher-value categories.

Despite the typical seasonality of 1Q and the adjustment in revenue volume, the performance demonstrates the company's operational robustness and the effectiveness of cost optimization strategies, setting the stage for a sequential recovery of gross profit in the coming quarters.

gross margin

(gross profit/net revenue)

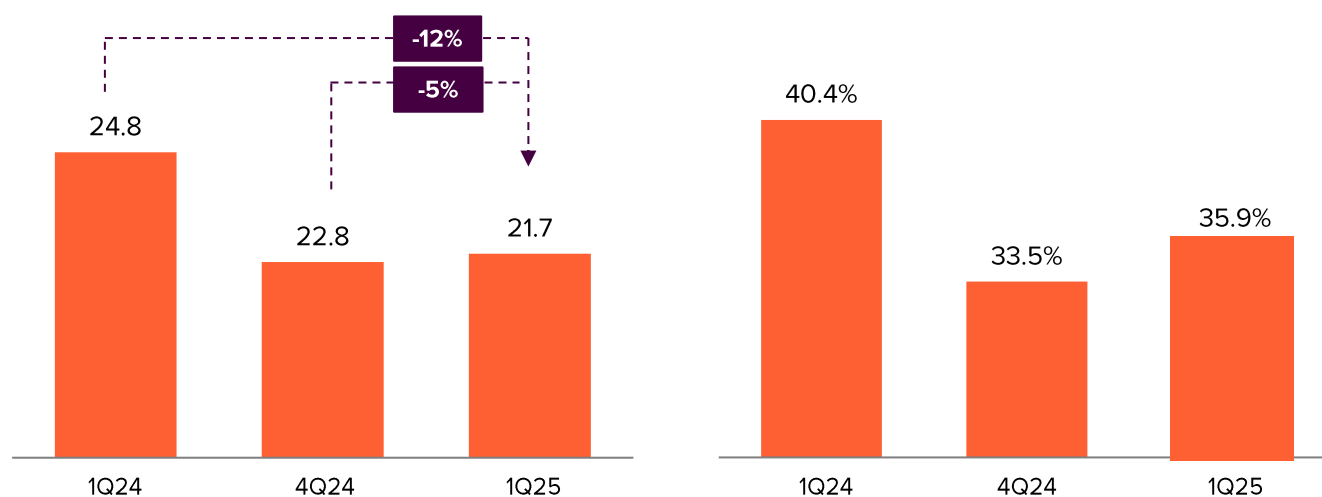


general and administrative expenses

(ex-SOP)

(R\$ million)

(% net revenue)



General expenses decreased by 4.5 percentage points as a share of net revenue in the quarter.

- General and administrative expenses (excluding SOP) totaled R\$21.7 million, a 5% decrease compared to 1Q24 (down 5% from 4Q24 and 12% from 1Q24).
- When analyzed as a percentage of net revenue, they dropped to 35.9% (from 40.4% in 1Q24), reflecting a significant cost dilution.
- We highlight the reduction in technology expenses (-7%) and consulting and outsourcing expenses (-73%), which contributed to this improvement..

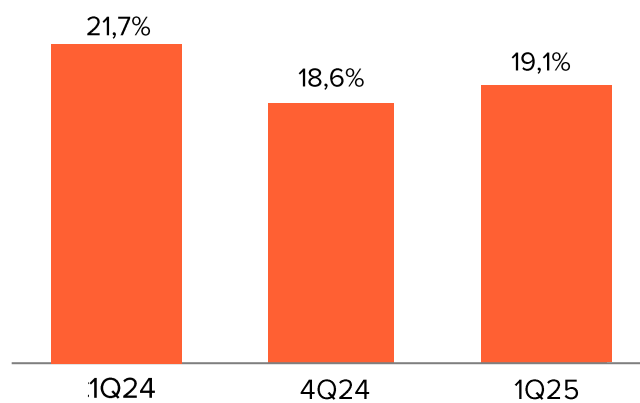
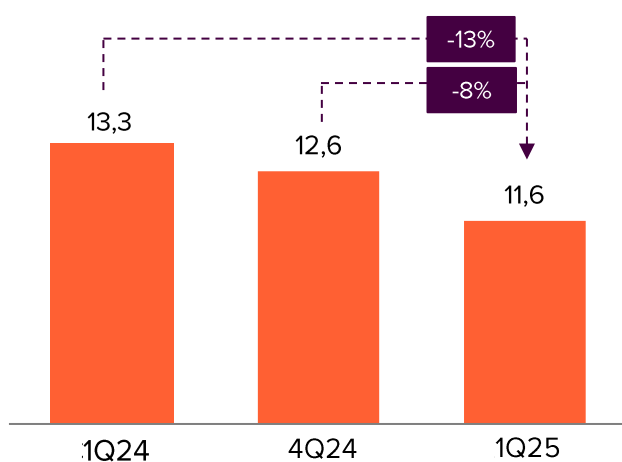
general and administrative expenses (R\$ thousand)	1Q25	1Q24	HA (%)	4Q24	HA (%)
share-based compensation plan (SOP)	(218)	(1,834)	-88%	(244)	-11%
salaries and charges	(15,929)	(14,491)	10%	(15,287)	4%
technology services	(3,426)	(3,677)	-7%	(4,517)	-24%
consulting and outsourcing	(1,558)	(5,815)	-73%	(1,982)	-21%
other expenses	(861)	(887)	3%	(1,068)	-20%
total	(21,992)	(26,704)	-88%	(23,098)	-5%
total ex-SOP	(21,774)	(24,870)	-18%	(22,854)	-5%

NOTE: The share-based compensation plan (SOP) is an accounting recognition which, despite being recorded under G&A expenses, does not have a cash effect since, on the exercise date of each option, a capital increase occurs in the amount of each program. 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 by excluding this line. More information on the exercise calendar amounts granted, strike prices and other data can be found in Item 13 of the Reference Form.

advertising expenses

(R\$ million)

(% net revenue)



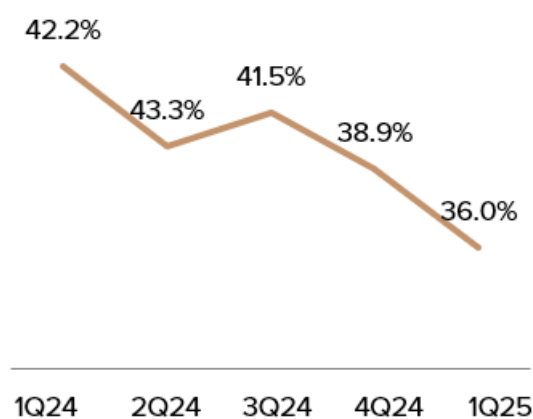
Advertising expenses totaled R\$11.6 million in 1Q25, down by **13% YoY** and **8% QoQ**.

marketing expenses (R\$ thousand)	1Q25	1Q24	HA (%)	4Q24	HA (%)
offline media (branding)	(134)	(354)	-62%	(137)	69%
online media (performance)	(11,208)	(12,382)	-9%	(12,219)	-14%
other	(256)	(604)	-58%	(315)	22%
total	(11,598)	(13,340)	-13%	(12,671)	-8%

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

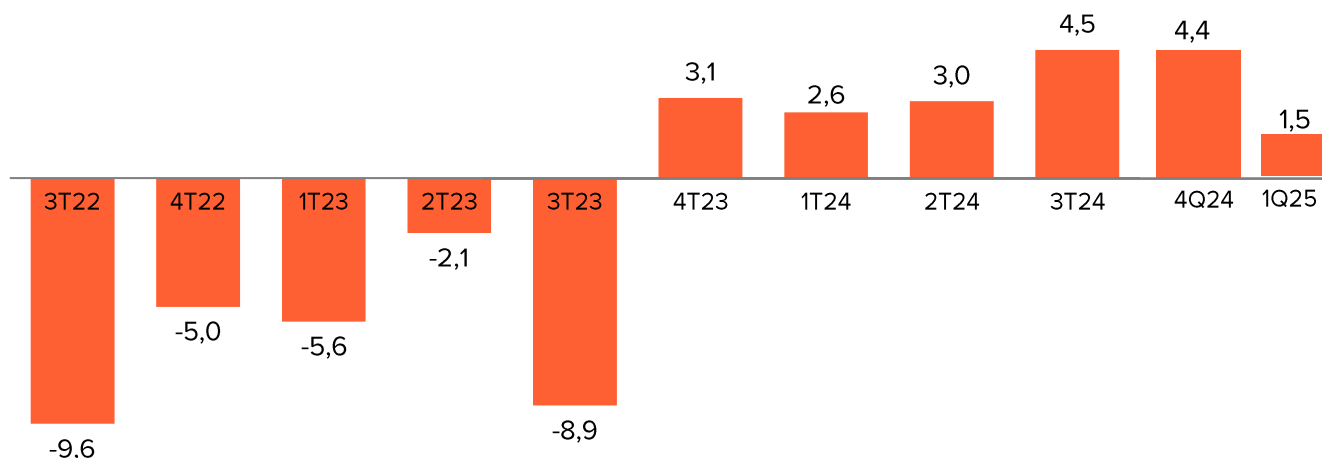
marketing + incentives

(% gross billings)



adjusted ebitda¹

(R\$ million)

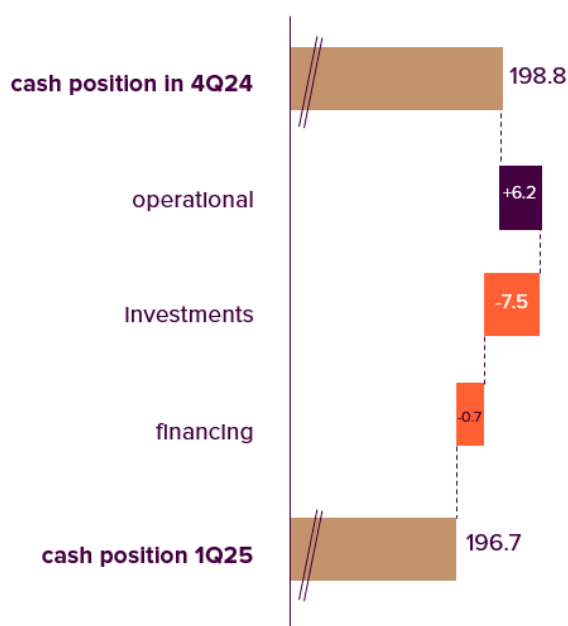


In 1Q25, consolidated adjusted EBITDA totaled R\$1.5 million, marking the sixth consecutive quarter of positive results, although impacted by Elo7's operations, which experienced a revenue decline without the expected dilution in marketing expenses.

- Operational cash flow reached R\$11 million during the period, a 51% increase compared to 1Q24.
- Investment cash flow decreased by 68%, driven by changes in investments related to our stake in Cresci Perdi.
- Our cash consumption for the period was R\$2.05 million, which includes R\$4.78 million allocated to the second tranche of the investment in Cresci Perdi.

cash position and cash flow

(R\$ million)



The cash and cash equivalents position at the end of 1Q25 was **R\$196.7 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 Enjoie; 3) 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; 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 1Q25 and 1Q24

R\$ thousand	1Q25	VA	1Q24	VA	HA (%)	HA (abs)
Gross revenue	67.952	112%	68.937	112%	-1%	(985)
Deductions from revenue (taxes, returns, rebates)	(7.272)	-12%	(7.417)	-12%	-2%	145
Net revenue	60.680	100%	61.520	100%	-1%	(840)
Cost of services	(26.093)	-43%	(28.111)	-46%	-7%	2.018
Gross profit	34.587	57%	33.409	54%	4%	1.178
Gross margin	57,0%		54,3%		2,7%	
Advertising expenses	(11.598)	-19%	(13.340)	-22%	-13%	1.742
General and administrative	(22.044)	-36%	(26.704)	-43%	-17%	4.660
Depreciation and amortization	(9.661)	-16%	(8.331)	-14%	16%	(1.330)
Equity pickup	2.247	4%	1.809	3%	24%	438
Other net operating income (expenses)	(2.197)	-4%	(746)	-1%	195%	(1.451)
Operating (income) expenses	(43.253)	-71%	(47.312)	-77%	-9%	4.059
Operating loss before financial result	(8.666)	-14%	(13.903)	-23%	-38%	5.237
Financial income	5.792	10%	7.086	12%	-18%	(1.294)
Financial expense	(4.189)	-7%	(3.339)	-5%	25%	(850)
Net financial income (loss)	1.603	3%	3.747	6%	-57%	(2.144)
Loss before income tax and social contribution	(7.063)	-12%	(10.156)	-17%	-30%	3.093
Current income tax and social contribution	(6)	0%	-	0%	-	(6)
Deferred income tax and social contribution	348	1%	334	1%	4%	14
Loss for the period	(6.721)	-11%	(9.822)	-16%	-32%	3.101
Reconciliation of Accounting EBITDA						
CVM Resolution 156						
Loss for the period	(6.721)	-11%	(9.822)	-16%	-32%	3.101
Deferred income tax and social contribution	(342)	-1%	(334)	-1%	2%	(8)
Net financial income (loss)	(1.603)	-3%	(3.747)	-6%	-57%	2.144
Depreciation and amortization	9.661	16%	8.331	14%	16%	1.330
EBITDA	995	2%	(5.572)	-9%	-118%	6.567
Share-based compensation plan (SOP)	218	0%	1.834	3%	-88%	(1.616)
Non-recurring revenues/expenses	329	1%	6.300	10%	-95%	(5.971)
ADJUSTED EBITDA	1.542	3%	2.562	4%	-39,8%	(1.020)

EXHIBIT 2:**Parent Company Income Statement – Comparison between 1Q25 and 1Q24**

R\$ thousand	1Q25	VA	1Q24	VA	HA (%)	HA (abs)
Gross revenue	45.903	112%	41.588	112%	10%	4.315
Deductions from revenue (taxes, returns, rebates)	(4.906)	-12%	(4.461)	-12%	10%	(445)
Net revenue	40.997	100%	37.127	100%	10%	3.870
Cost of services	(19.508)	-48%	(18.076)	-49%	8%	(1.432)
Gross profit	21.489	52%	19.051	51%	13%	2.438
Gross margin	52,4%		51,3%		1,1%	
Advertising expenses	(5.949)	-15%	(7.428)	-20%	-20%	1.479
General and administrative	(12.524)	-31%	(16.601)	-45%	-25%	4.077
Depreciation and amortization	(8.433)	-21%	(7.840)	-21%	8%	(593)
Equity pickup	(2.142)	-5%	(1.278)	-3%	68%	(864)
Other net operating income (expenses)	(1.975)	-5%	(812)	-2%	143%	(1.163)
Operating (income) expenses	(31.023)	-76%	(33.959)	-91%	-9%	2.936
Operating loss before financial result	(9.534)	-23%	(14.908)	-40%	-36%	5.374
Financial income	5.655	14%	7.081	19%	-20%	(1.426)
Financial expense	(3.190)	-8%	(2.329)	-6%	37%	(861)
Net financial income (loss)	2.465	6%	4.752	13%	-48%	(2.287)
Loss before income tax and social contribution	(7.069)	-17%	(10.156)	-27%	-30%	3.087
Deferred income tax and social contribution	348	1%	334	1%	4%	14
Loss for the period	(6.721)	-16%	(9.822)	-26%	-32%	3.101
Reconciliation of Accounting EBITDA						
CVM Resolution 156						
Loss for the period	(6.721)	-16%	(9.822)	-26%	-32%	3.101
Deferred income tax and social contribution	(348)	-1%	(334)	-1%	4%	(14)
Net financial income (loss)	(2.465)	-6%	(4.752)	-13%	-48%	2.287
Depreciation and amortization	8.433	21%	7.840	21%	8%	593
Equity pickup	(1.101)	-3%	(7.068)	-19%	-84%	5.967
EBITDA	2.142	5%	1.278	3%	68%	864
Share-based compensation plan (SOP)	218	1%	1.834	5%	-88%	(1.616)
Non-recurring revenues/expenses	-	0%	4.954	13%	-100%	(4.954)
ADJUSTED EBITDA	1.259	3%	998	3%	26,1%	261

EXHIBIT 3:
Consolidated Balance Sheet

R\$ thousand	03/31/2025	12/31/2024	HA (%)	HA (abs)
Current assets				
Cash and cash equivalents	196.764	198.800	-1%	(2.036)
Receivables	22.420	23.790	-6%	(1.370)
Taxes recoverable	4.966	4.425	12%	541
Advances	9.322	7.186	30%	2.136
Prepaid expenses	2.994	3.437	-13%	(443)
Related parties	53	53	0%	-
Other assets	72	115	-37%	(43)
Total current assets	236.591	237.806	-1%	(1.215)
Non-current assets				
Linked financial investments	-	-	-	-
Investment	48.787	46.866	4%	1.921
PP&E	21.200	22.024	-4%	(824)
Intangible assets	114.749	115.478	-1%	(729)
Total non-current assets	184.736	184.368	0%	368
Total Assets	421.327	422.174	0%	(847)

R\$ thousand	03/31/2025	12/31/2024	HA (%)	HA (abs)
Current liabilities				
Suppliers	30.362	24.829	22%	5.533
Labor and social security obligations	18.883	17.408	8%	1.475
Tax obligations	1.579	1.598	-1%	(19)
Contractual liabilities	7.490	7.190	4%	300
Other payables	12.699	9.654	32%	3.045
Leasing	2.897	2.651	9%	246
Payables to related parties	-	4.741	-100%	(4.741)
Total current liabilities	73.910	68.071	9%	5.839
Non-current liabilities				
Leasing	7.887	8.412	-6%	(525)
Provision for contingencies	4.405	3.883	13%	522
Payables to related parties	16.000	16.000	0%	-
Deferred taxes	5.175	5.355	-3%	(180)
Total non-current liabilities	33.467	33.650	-1%	(183)
Equity				
Share capital	595.302	595.302	0%	-
Capital reserves	93.345	93.127	0%	218
Accumulated losses	(374.697)	(367.976)	2%	(6.721)
Total equity	313.950	320.453	-2%	(6.503)
Total Liabilities and Equity	421.327	422.174	0%	(847)

EXHIBIT 4:
Balance Sheet - Parent Company

R\$ thousand	03/31/2025	12/31/2024	HA (%)	HA (abs)
Current assets				
Cash and cash equivalents	163.425	195.443	-16%	(32.018)
Receivables	22.025	23.612	-7%	(1.587)
Taxes recoverable	4.156	3.753	11%	403
Advances	8.293	6.890	20%	1.403
Prepaid expenses	2.294	2.912	-21%	(618)
Related parties	20.922	12.761	64%	8.161
Other assets	60	99	-39%	(39)
Total current assets	221.175	245.470	-10%	(24.295)
Non-current assets				
Linked financial investments	-	-	-	-
Investment	90.963	61.931	47%	29.032
PP&E	11.703	12.077	-3%	(374)
Intangible assets	74.901	77.240	-3%	(2.339)
Total non-current assets	177.567	151.248	17%	26.319
Total Assets	398.742	396.718	1%	2.024

R\$ thousand	03/31/2025	12/31/2024	HA (%)	HA (abs)
Current liabilities				
Suppliers	21.654	16.152	34%	5.502
Labor and social security obligations	16.339	14.737	11%	1.602
Tax obligations	1.174	1.318	-11%	(144)
Contractual liabilities	7.422	6.749	10%	673
Other payables	10.991	8.001	37%	2.990
Leasing	1.630	1.573	4%	57
Payables to related parties	2.617	4.902	-47%	(2.285)
Total current liabilities	61.827	53.432	16%	8.395
Non-current liabilities				
Leasing	2.739	3.057	-10%	(318)
Provision for contingencies	4.226	3.776	12%	450
Payables to related parties	16.000	16.000	0%	-
Total non-current liabilities	22.965	22.833	1%	132
Equity				
Share capital	595.302	595.302	0%	-
Capital reserves	93.345	93.127	0%	218
Accumulated losses	(374.697)	(367.976)	2%	(6.721)
Total equity	313.950	320.453	-2%	(6.503)
Total Liabilities and Equity	398.742	396.718	1%	2.024

EXHIBIT 5:
Consolidated Cash Flow Statement

R\$ thousand	03/31/2025	31/03/2024	HA (%)	HA (abs)	1Q25	1Q24	HA (%)	HA (abs)
From operating activities								
Loss for the period	(6.721)	(9.822)	-32%	3.101	(6.721)	(9.822)	-32%	3.101
Adjustments for:								
Depreciation and amortization	9.336	7.996	17%	1.340	9.336	7.996	17%	1.340
Net write-off and adjustments to PP&E and intangible assets	233	-	-	233	233	-	-	233
Provision for contingencies	522	(160)	-426%	682	522	(160)	-426%	682
Share-based compensation plan	218	1.835	-88%	(1.617)	218	1.835	-88%	(1.617)
Equity pick-up	(2.247)	(1.809)	24%	(438)	(2.247)	(1.809)	24%	(438)
(Reversal) provision for chargeback loss	50	(172)	-129%	222	50	(172)	-129%	222
Expenses with lease interest	157	156	1%	1	157	156	1%	1
Other	-	-	-	-	-	-	-	-
	1.548	(1.976)	-178%	3.524	1.548	(1.976)	-178%	3.524
Decrease (increase) in assets								
Linked financial investments	-	(1)	-100%	1	-	(1)	-100%	1
Receivables	1.320	(658)	-301%	1.978	1.320	(658)	-301%	1.978
Advances	(1.870)	(1.214)	54%	(656)	(1.870)	(1.214)	54%	(656)
Taxes recoverable	(541)	(168)	222%	(373)	(541)	(168)	222%	(373)
Related parties	-	329	-100%	(329)	-	329	-100%	(329)
Prepaid expenses	443	(786)	-156%	1.229	443	(786)	-156%	1.229
Other	42	553	-92%	(511)	42	553	-92%	(511)
Decrease (increase) in liabilities								
Suppliers	5.267	(36)	-14539%	5.234	5.267	(36)	-14539%	5.234
Labor obligations	1.475	356	314%	1.119	1.475	356	314%	1.119
Tax obligations	(19)	377	-105%	(396)	(19)	377	-105%	(396)
Contractual liabilities	300	1.385	-78%	(1.085)	300	1.385	-78%	(1.085)
Acquisition payable	-	66	-100%	(66)	-	66	-100%	(66)
Payables to related parties	-	(80)	-100%	(80)	-	(80)	-100%	(80)
Other payables	3.045	9.151	-67%	(6.106)	3.045	9.151	-67%	(6.106)
Net cash generated by (used in) operating activities	11.010	7.298	51%	3.712	11.010	7.298	51%	3.712
Cash flow from investing activities								
Acquisition of PP&E	(364)	(3.390)	-89%	3.026	(364)	(3.390)	-89%	3.026
Acquisition of intangible assets	(7.199)	(10.555)	-32%	3.356	(7.199)	(10.555)	-32%	3.356
Acquisition of a 25% equity stake in Cresci e Perdi Participações S.A.	(4.783)	(25.000)	-81%	20.217	(4.783)	(25.000)	-81%	20.217
Net cash generated by (used in) investing activities	(12.346)	(38.945)	-68%	26.599	(12.346)	(38.945)	-68%	26.599
Cash flow from financing activities								
Lease payment	(700)	(562)	25%	(138)	(700)	(562)	25%	(138)
Net cash generated by (used in) financing activities	(700)	(562)	25%	(138)	(700)	(562)	25%	(138)
Increase (decrease) in cash and cash equivalents, net	(2.036)	(32.209)	-94%	30.173	(2.036)	(32.209)	-94%	30.173
Cash and cash equivalents								
At the beginning of period	198.800	261.693	-24%	(62.893)	198.800	261.693	-24%	(62.893)
At the end of period	196.764	229.484	-14%	(32.720)	196.764	229.484	-14%	(32.720)
Increase (decrease) in cash and cash equivalents, net	(2.036)	(32.209)	-94%	30.173	(2.036)	(32.209)	-94%	30.173

EXHIBIT 6:
Cash Flow Statement - Parent Company

R\$ thousand	03/31/2025	31/03/2024	HA (%)	HA (abs)	1Q25	1Q24	HA (%)	HA (abs)
From operating activities								
Loss for the period	(6.721)	(9.822)	-32%	3.101	(6.721)	(9.822)	-32%	3.101
Adjustments for:								
Depreciation and amortization	8.088	7.505	8%	583	8.088	7.505	8%	583
Net write-off and adjustments to PP&E and intangible assets	189	-	-	189	189	-	-	189
Provision for contingencies	450	29	1452%	421	450	29	1452%	421
Share-based compensation plan	218	1.835	-88%	(1.617)	218	1.835	-88%	(1.617)
Equity pick-up	2.142	1.278	68%	864	2.142	1.278	68%	864
(Reversal) provision for chargeback loss	50	(172)	-129%	222	50	(172)	-129%	222
Expenses with lease interest	88	124	-29%	(36)	88	124	-29%	(36)
Other	-	-	-	-	-	-	-	-
	4.504	777	480%	3.727	4.504	777	480%	3.727
Decrease (increase) in assets								
Linked financial investments	-	(1)	-100%	1	-	(1)	-100%	1
Receivables	1.537	(124)	-1340%	1.661	1.537	(124)	-1340%	1.661
Advances	(1.899)	(1.193)	59%	(706)	(1.899)	(1.193)	59%	(706)
Taxes recoverable	(403)	(154)	162%	(249)	(403)	(154)	162%	(249)
Related parties	(8.161)	(3.805)	903%	(34.356)	(38.161)	(3.805)	903%	(34.356)
Prepaid expenses	618	(532)	-216%	1.150	618	(532)	-216%	1.150
Other	39	29	31%	9	38	29	31%	9
Decrease (increase) in liabilities								
Suppliers	5.997	(872)	-780%	6.801	5.997	(872)	-780%	6.801
Labor obligations	1.602	(140)	-1244%	1.742	1.602	(140)	-1244%	1.742
Tax obligations	(144)	397	-136%	(541)	(144)	397	-136%	(541)
Contractual liabilities	673	581	16%	92	673	581	16%	92
Payables to related parties	2.455	570	331%	1.885	2.455	570	331%	1.885
Other payables	2.990	8.244	-64%	(5.254)	2.990	8.244	-64%	(5.254)
Net cash generated by (used in) operating activities	9.808	3.777	160%	6.031	9.808	3.777	160%	6.031
Cash flow from investing activities								
Acquisition of PP&E	(364)	(2.783)	-87%	2.419	(364)	(2.783)	-87%	2.419
Acquisition of intangible assets	(4.394)	(7.316)	-40%	2.922	(4.394)	(7.316)	-40%	2.922
Acquisition of a 25% equity stake in Cresci e Perdi Participações S.A.	(4.783)	(25.000)	-81%	20.217	(4.783)	(25.000)	-81%	20.217
Advance for future capital increase in subsidiary	(1.850)	(1.430)	29%	(420)	(1.850)	(1.430)	29%	(420)
Capital increase in subsidiary	(30.000)	-	-	(30.000)	(30.000)	-	-	(30.000)
Net cash generated by (used in) investing activities	(41.391)	(36.529)	13%	(4.862)	(41.931)	(36.529)	13%	(4.862)
Cash flow from financing activities								
Lease payment	(435)	(562)	-23%	127	(435)	(562)	-23%	127
Net cash generated by (used in) financing activities	(435)	(562)	-23%	127	(435)	(562)	-23%	127
Increase (decrease) in cash and cash equivalents, net	(32.018)	(33.314)	-4%	1.296	(32.018)	(33.314)	-4%	1.296
Cash and cash equivalents								
At the beginning of period	195.443	257.710	-24%	(62.267)	195.443	257.710	-24%	(62.267)
At the end of period	163.425	224.396	-27%	(60.971)	163.425	224.396	-27%	(60.971)
Increase (decrease) in cash and cash equivalents, net	(32.018)	(33.314)	-4%	1.296	(32.018)	(33.314)	-4%	1.296

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 by the 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 terminology used 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

i 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, as amended. 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).

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

