enjoei

APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS

2T25

enjoei

teleconferência
de resultados **2T25**

quarta-feira, 13 de agosto 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 **2T25**

Alcançando um GMV de R$ 412,6 milhões, o Grupo Enjoei registrou uma expansão de 13,1% na receita líquida em relação ao trimestre anterior. Com foco na eficiência de marketing e incentivos, manteve uma trajetória positiva de EBITDA consolidado e geração de caixa líquido.

- A **receita líquida** alcançou **R$ 68,7 milhões**, resultando em **um crescimento de 13,1%** em relação ao trimestre anterior e um incremento de 1,7% em comparação ao mesmo período do ano anterior;
- As **despesas publicitárias** foram **reduzidas em 25%** na comparação anual, impulsionadas pela diminuição de 32% nos investimentos do Enjoei, que conseguiu manter um **crescimento de 15% na receita líquida** durante o período;
- O **lucro bruto** atingiu **R$ 37,3 milhões**, com um crescimento de 8% em relação ao trimestre anterior e **margem de 54,3%.** A maior contribuição veio do Enjoei, impulsionada pela maior eficiência em pagamentos e incentivos.
- A **geração de caixa operacional** totalizou **R$ 6,1 milhões**. Alcançamos, pela primeira vez, um caixa **líquido consolidado** de **R$ 1,9 milhão**, resultando em uma posição de caixa de R$ 198,6 milhões;
- O **EBITDA** ajustado foi de **R$ 3,6 milhões**, correspondente a uma margem de 5,3%, reflexo de uma gestão consistente e do rigor no controle de custos e despesas publicitárias.



DESTAQUES 2T25

R$ milhares	2T25	2T24	AH (%)	1T25	AH (%)
receita líquida	68.656	67.489	1,7%	60.680	13,1%
lucro bruto	37.309	38.051	-1,9%	34.595	7,8%
margem bruta	54,3%	56,4%	-2,1 p.p.	57,0%	-2,7 p.p.
EBITDA ajustado	3.623	3.000	20,8%	1.542	135%
GMV	412.592	410.227	0,6%	399.119	3,4%
gross billings	101.842	101.347	0,5%	93.693	8,7%
take rate (% gross billings/GMV)	24,8%	24,7%	0,1 p.p.	23,5%	1,3 p.p.
net take rate (% receita bruta/GMV)	18,7%	18,4%	0,3 p.p.	17,0%	1,7 p.p.
itens transacionados (milhares)	2.396	2.439	-1,8%	2.291	4,6%
receita líquida/ item transacionado	28,6	27,7	3,2%	26,5	7,9%
lucro bruto/ item transacionado	15,6	15,6	0,0%	15,1	3,3%

mensagem da administração

No segundo trimestre de 2025, é notável a evolução da plataforma Enjoei, que segue crescendo e sendo capaz de diluir despesas de forma consistente. O Elo7, embora estável na variação trimestral, ainda merece atenção em sua retomada de crescimento. Consideramos a estabilidade da receita líquida como parte da trajetória, visto que estamos promovendo ajustes mais contundentes nas despesas publicitárias. Isso abre espaço para uma retomada de crescimento mais eficiente à medida que os projetos de longo prazo se desenvolvem.

Crescimento e Diluição de Despesas Publicitárias

No último trimestre, nossa receita líquida atingiu R$ 68,7 milhões, representando um crescimento de 13,1% em relação ao trimestre anterior e um aumento de 1,7% na comparação com o mesmo período do ano passado.

Paralelamente, conseguimos reduzir as despesas publicitárias em 25% ao longo do ano, demonstrando maior eficiência em nossas ações de marketing. Destacamos o desempenho do Enjoei, que cresceu 15% em receita líquida, enquanto reduziu suas despesas publicitárias em 32%.

No Enjoei, nosso foco na rentabilização da base de clientes resultou em um aumento de 18% no GMV de compradores recorrentes, reflexo de um crescimento de 9,5% no tamanho da base e 8% no GMV gerado por usuário, na comparação anual.

Por outro lado, o Elo7 apresentou maior sensibilidade às variações de investimento em marketing, com uma redução de 22% na receita no trimestre relacionado e uma redução de 27% nas despesas publicitárias. Essa estratégia resultou na queda da participação do Elo7 na receita total consolidada, de 38% para 29%, o que impactou a margem bruta consolidada em 2,7 pontos percentuais devido à alteração na composição da receita.

Para ambas as plataformas, estamos implementando melhorias significativas em seus mecanismos de busca e descoberta, e ainda seguiremos os roadmaps de desenvolvimento, sendo:

> **Plataforma Enjoei**
> Consolidar a dinâmica de incentivos e aprimorar a eficiência de margem; Incrementar a liquidez mediante o estímulo ao upload de produtos e à recorrência de publicação pelos vendedores;
>
> **Plataforma Elo7:** Expandir as campanhas de mídia, buscando maior eficiência na alocação de investimentos e acelerando o crescimento da plataforma.

Eficiência Operacional

Mantivemos as despesas gerais e o custo de serviços prestados estáveis, resultando em uma margem EBITDA ajustada de 5%, o mesmo patamar dos períodos anteriores. O fluxo de caixa operacional atingiu R$ 6,1 milhões, uma melhora de 229% em relação ao mesmo período do ano passado.

mensagem da administração

Eficiência nos Investimentos

A redução de 47% na aquisição de capex, fruto de nossa reestruturação organizacional, combinada com uma variação positiva de 34% nos dividendos que refletem nossa participação no Cresci e Perdi, resultou em uma redução de 76% no capital aportado em nossas atividades de investimentos.

Gestão de Caixa

Com isso, a combinação entre o fluxo de caixa das operações e o fluxo de caixa de investimentos resultou em uma variação líquida positiva de aproximadamente R$ 1,9 milhão no período.

Evolução Estratégica

Franquias
No segmento offline, a expansão de franquias Enjoei avança de forma resiliente, mesmo diante do cenário de altas taxas de juros. Encerramos o trimestre com sete lojas (sendo cinco lojas em operação e duas lojas em fase de implantação), enquanto tratamos os leads provenientes da nossa recente participação na ABF.

Cresci e Perdi
O Cresci e Perdi segue sua estratégia de eficiência operacional e rentabilidade dos franqueados.
E encerrou o trimestre com catorze novas lojas, totalizando 557 unidades em operação.



gmv & net take rate

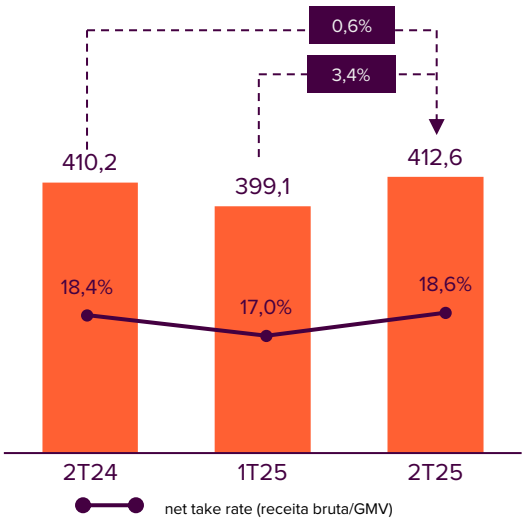
O GMV consolidado das plataformas Enjoei e Elo7 atingiu R$ 412,6 milhões no segundo trimestre de 2025, mantendo uma estabilidade de 0,6% em comparação ao mesmo período do ano anterior.

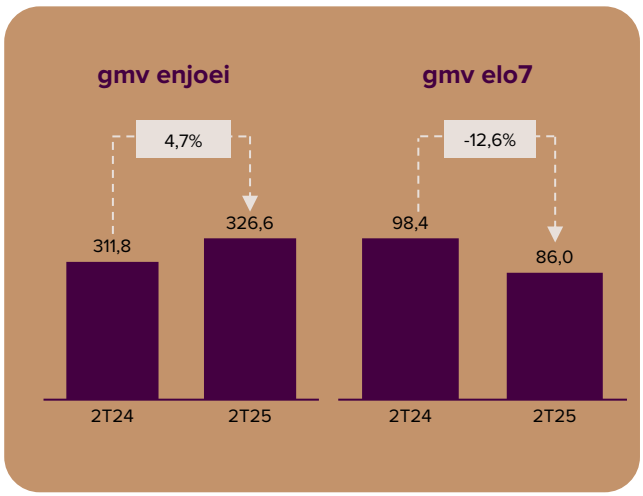
A plataforma Enjoei destacou-se com um crescimento de 15% na receita anual, atingindo R$ 326,6 milhões em GMV, impulsionado por iniciativas de qualificação de novos entrantes, maior eficiência na conversão e ações de incentivo.

Já o Elo7, com GMV de R$ 86 milhões, apresentou uma retração de 12,6% em relação ao ano anterior, ainda impactado pela maturação da nova política comercial e pela redução de investimentos em publicidade. No entanto, sinais de recuperação gradual na receita líquida em relação ao trimestre anterior, juntamente com melhorias contínuas na eficiência de conversão, indicam uma trajetória de estabilidade.

O net take rate consolidado do Grupo encerrou o trimestre em 18,6%, representando uma evolução de 1,6 pontos percentuais em relação ao primeiro trimestre de 2025, o que reflete maior eficiência de conversão em ambas as plataformas.

gmv consolidado

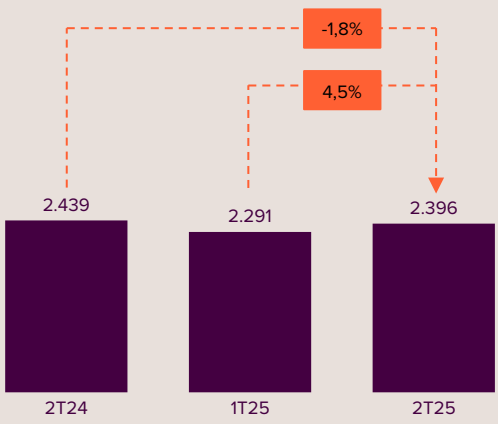




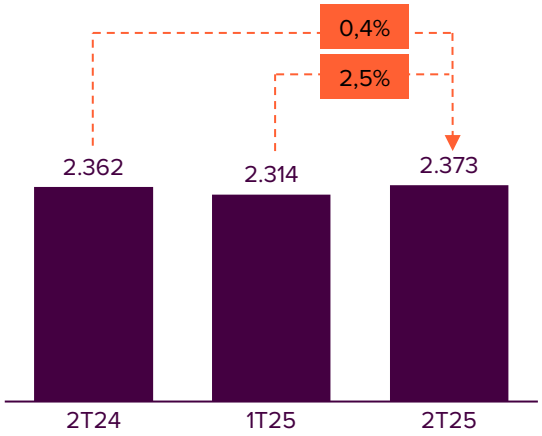
itens transacionados

(em milhões)

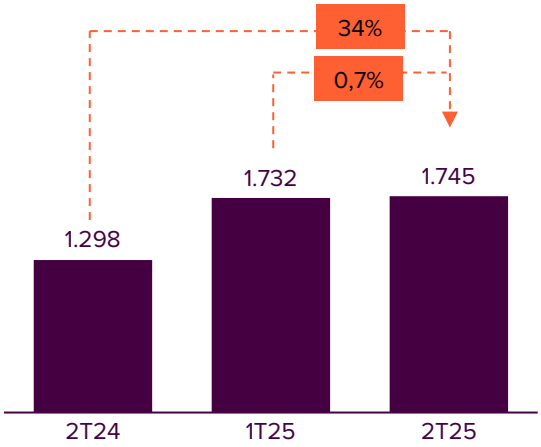
No segundo trimestre de 2025, foram transacionados 2,4 milhões de itens nas nossas plataformas, um crescimento de 4,5% em relação ao trimestre anterior, com nossa base de usuários mais recorrente e fortalecida, especialmente por estratégias de qualificação e retenção.



compradores
(em milhares)



vendedores
(em milhares)



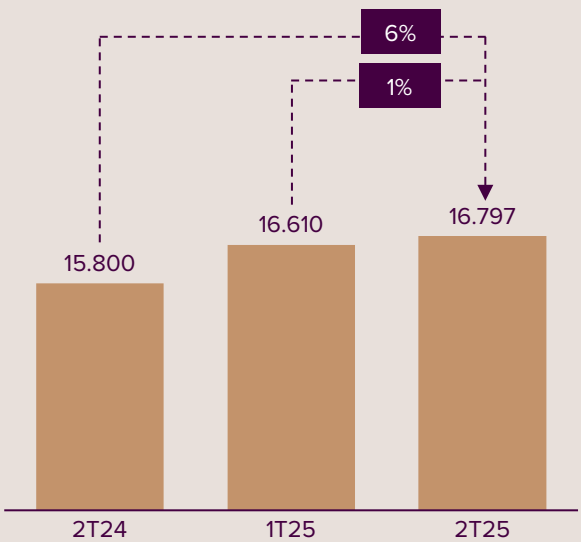
No segundo trimestre de 2025, o número de compradores ativos permaneceu estável **em 2,4 milhões**, refletindo a efetividade da estratégia de fortalecimento da base de usuários recorrentes.

Os vendedores ativos apresentaram um crescimento de 34% em relação ao mesmo trimestre do ano anterior. Essa evolução constante e qualificada da base de vendedores destaca as melhorias na experiência de venda e no engajamento dos usuários.

Além disso, houve um aumento de 6% no número de produtos listados nas plataformas, totalizando 16,7 milhões de itens adicionados por **1,745 milhão de vendedores no trimestre**, o que atesta a maior eficiência da liquidez da plataforma.

inventário

itens disponíveis
(em milhões)





franquias enjoei

A estratégia de expansão de franquias segue bem-sucedida com a inauguração de mais uma loja, a primeira no Rio de Janeiro, já superando as expectativas de vendas no primeiro mês. Com isso, encerramos o trimestre com cinco lojas em operação e outras duas em fase de implantação: nas cidades de São Paulo e de São José do Rio Preto.

Além disso, estivemos presentes pela primeira vez na ABF Franchising Expo, consolidando nossa presença no mercado de franquias, apresentando um modelo de negócio bem estruturado, fortalecido pela tecnologia do modelo online e centrado no suporte ao franqueado.



FRANQUIA NA ABF25





sucesso

uau

ENJOEI NO RIO

coisa mais linda
e cheia de graça.





cresci e perdi

O Cresci e Perdi encerrou o trimestre com **14 novas lojas**, totalizando 557 unidades em operação, preservando sua lucratividade e geração de caixa.

A receita líquida chegou a R$ 15,4 milhões, redução de 6% em relação ao primeiro trimestre de 2025, com margem de EBITDA de 61%, redução de 11 p.p. em relação ao trimestre anterior.

Além disso, reconhecemos uma equivalência patrimonial de R$ 200 mil referente aos 25% da nossa participação na companhia, e a redução é reflexo da distribuição de dividendos no trimestre.

DESTAQUES 2T25

gmv	**R$ 233,5 milhões**
ebitda	**R$ 9,3 milhões**
equivalência patrimonial	**R$ 0,2 milhão**

557
lojas em operação

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 milhões, 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.

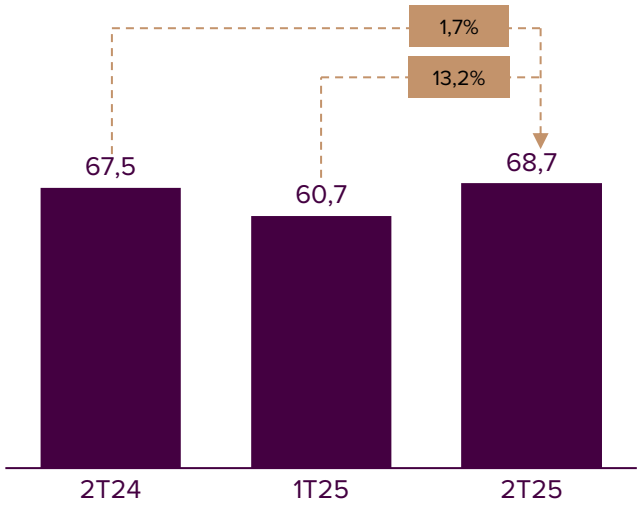
Cresci e Perdi Participações S.A.	1T25	2T25	1S25
Lucro líquido / (Prejuízo) do exercício das coligadas	19.704	8.868	28.572
equivalência patrimonial e/ou perdas em investimento	(9.496)	(802)	(10.298)
imposto de renda e da contribuição social corrente	1.945	1.814	3.759
resultado financeiro líquido	(529)	(649)	(1.178)
depreciação e amortização	106	110	216
EBITDA	11.730	9.341	21.071

O EBITDA de 30 de junho 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.



receita líquida

(em R$ milhões)



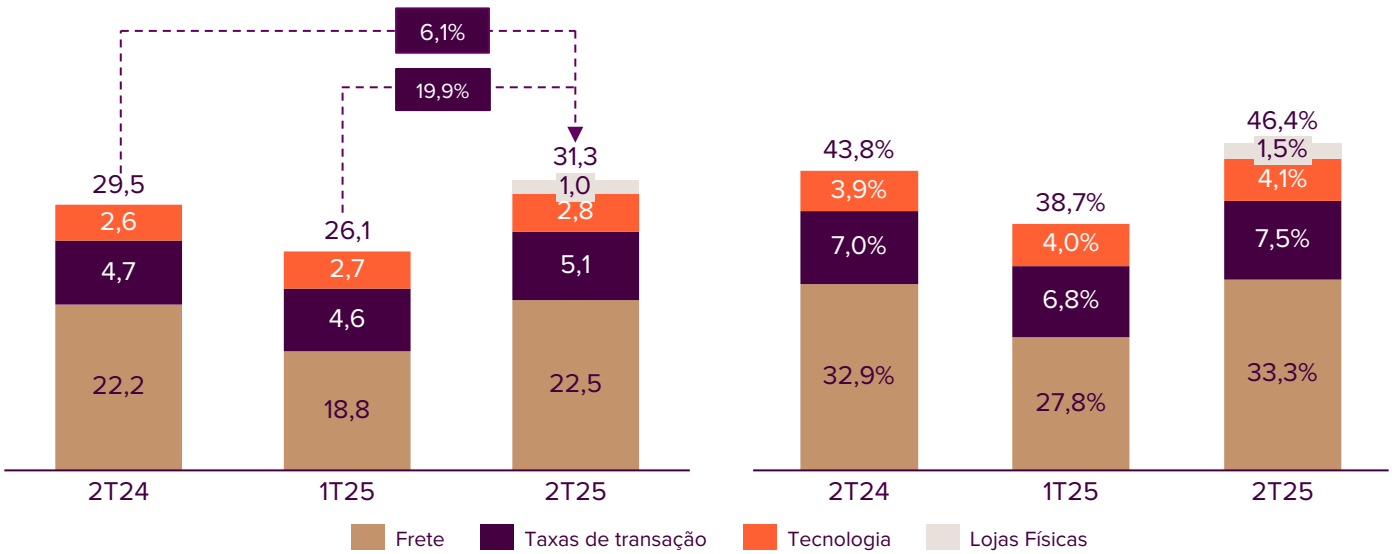
No 2T25, nossa receita líquida foi de R$ 68,7 milhões, apresentando uma evolução de 1,7% frente ao mesmo período de 2024.

Enjoei cresceu 15% em receita líquida, alcançando R$ 48 milhões, maior patamar dos últimos anos, enquanto o Elo7 apresentou uma redução de 23,9% a/a.

A queda de receita líquida do Elo7 foi superior à retração do GMV, porém com leve recuperação frente ao trimestre anterior, atribuída a ajustes de política comercial com adequações de subsídios de frete e parcelamento.

custo do serviço prestado

(em R$ milhões)



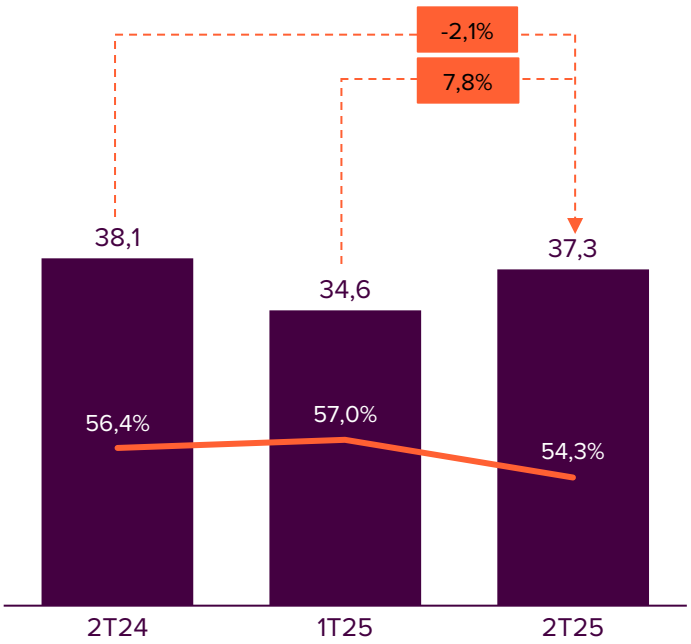
No 2T25, o custo do serviço prestado (ex: lojas físicas) totalizou R$ 30,3 milhões, o que representa uma variação de 1,1 p.p. a/a, em linha com o mesmo período do ano anterior, se mantendo na mesma proporção sobre a receita líquida.

O nível de custos sobre a receita líquida nas plataformas Enjoei e Elo7 se manteve estável em relação a 2T24, com transacional levemente impactado pelo aumento da taxa de juros, além do aumento do custo unitário de frete em Elo7, devido a estratégias de subsídios relacionadas a maturação da política comercial.

A variação de R$ 1 milhão na classificação “lojas físicas” refere-se a integração da gestão das lojas próprias do Enjoei, absorvendo os respectivos custos operacionais, como folha de pagamento e custo de mercadorias vendidas, não consolidados no primeiro trimestre de 2025.

lucro bruto

(em R$ milhões)



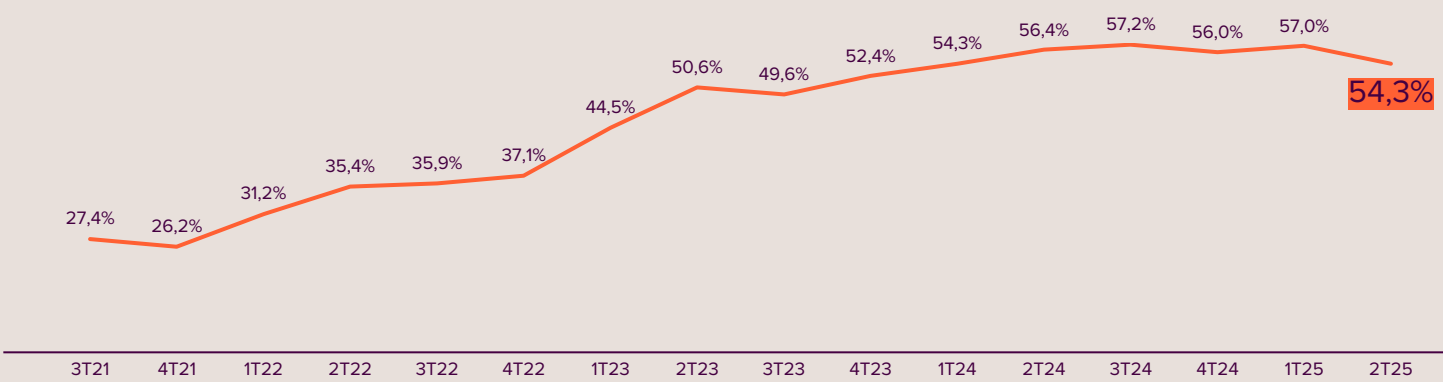
O Lucro Bruto consolidado atingiu R$ 37,3 milhões no 2T25, representando um crescimento de 8% em relação ao trimestre anterior. Na comparação anual, houve uma leve redução de 2,1%, impactada principalmente pela retração de volume na plataforma Elo7.

A margem bruta consolidada foi de 54,3%, com uma variação de 2,1 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior.

Individualmente, o Enjoei se destacou com um aumento de 16,3% a/a no Lucro Bruto, impulsionado por um maior nível de autorização de transações e pela gestão eficiente na utilização de incentivos (como fretes e cupons). Em contraste, o Elo7 registrou uma queda de 24,4% a/a.

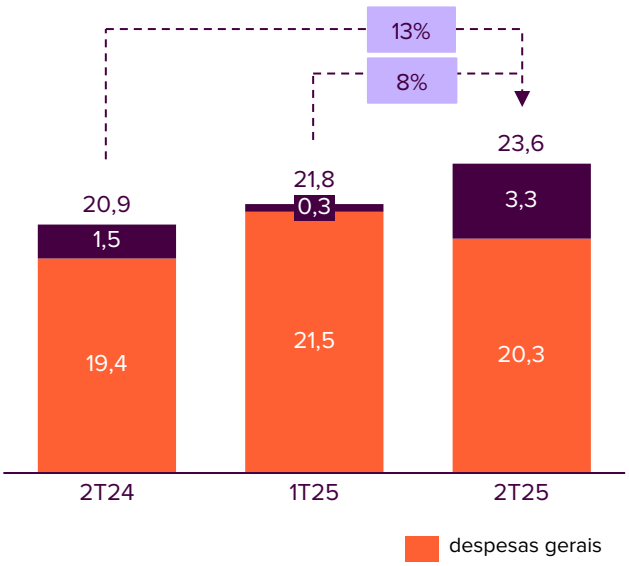
margem bruta

(lucro bruto/receita líquida)

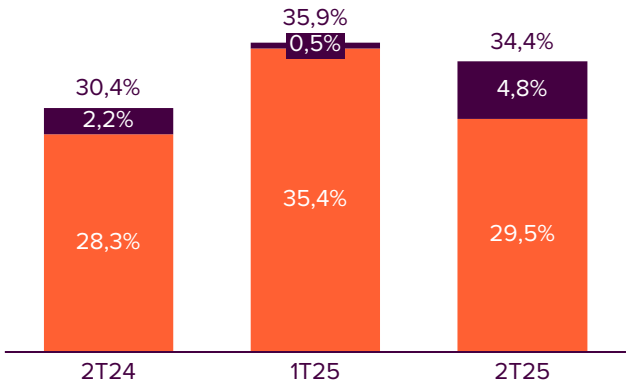


despesas gerais & administrativas (ex-sop)

(em R$ milhões)



(em % receita líquida)



despesas gerais despesas não recorrentes

A gestão disciplinada das despesas gerais e administrativas (ex-SOP) resultou em R$ 23,6 milhões no 2T25, representando uma melhora de 1,5 p.p. em relação ao 1T25 sobre a receita líquida.

As despesas gerais e administrativas recorrentes totalizaram R$ 20,3 milhões, apresentando uma redução de 5.6% t/t e mantendo-se abaixo do incremento da receita, o que garantiu um bom patamar de diluição das despesas no período.

Destacamos a redução de 10% t/t na linha de salários e encargos, com expectativa de maior diluição a partir dos próximos trimestres, devido à reestruturação de quadro realizada em maio de 2025. Adicionalmente, as despesas com tecnologia caíram 13% a/a, reflexo da eficiência da área de negócios, da conquista de contratos mais vantajosos e da austeridade na gestão.

As despesas não recorrentes referem-se a rescisões e consultorias vinculadas à reestruturação de quadro e à internalização da gestão das três lojas próprias.



despesas gerais & administrativas (ex-sop)

(em R$ milhões)

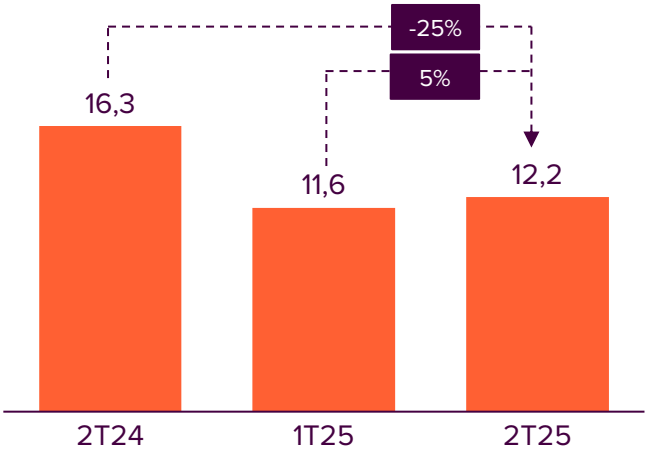
despesas gerais e administrativas (R$ milhares)	2T25	2T24	AH (%)	1T25	AH (%)
plano de remuneração em opções de ações (SOP)	(200)	(906)	-78%	(218)	-8%
salários e encargos	(14.407)	(12.919)	12%	(15.929)	-10%
despesas de folha não recorrentes	(2.424)	(1.430)	69%	-	-
serviços de tecnologia	(3.395)	(3.898)	-13%	(3.451)	-2%
consultorias e outsourcing	(1.555)	(1.731)	-10%	(1.272)	22%
consultorias não recorrentes	(869)	(48)	1710%	(329)	164%
outras despesas	(959)	(892)	7,5%	(845)	13%
total	(23.809)	(21.824)	9%	(22.044)	8%
total ex-SOP	(23.609)	(20.918)	13%	(21.826)	8%
total ex-SOP e despesas não recorrentes	(20.316)	(19.440)	5%	(21.497)	-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 8.

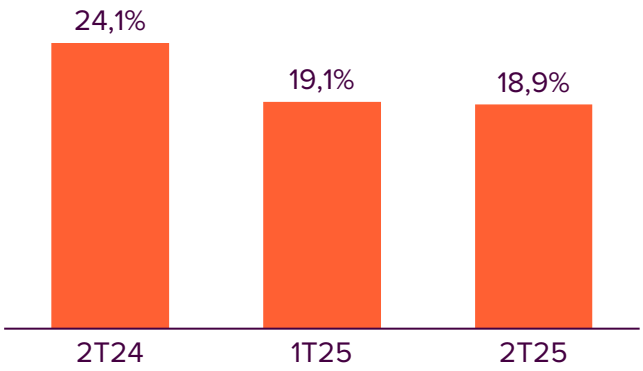


despesas publicitárias

(em R$ milhões)



(em % receita líquida)



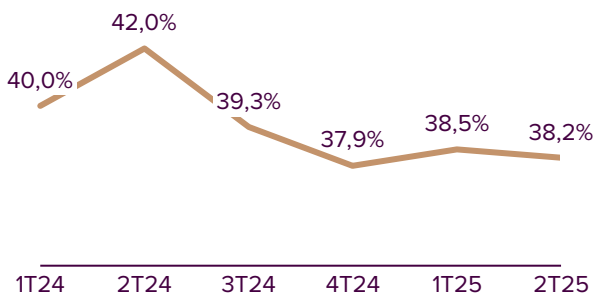
despesas de Marketing (R$ milhares)	2T25	2T24	AH (%)	1T25	AH (%)
mídia offline (branding)	(75)	(490)	-85%	(134)	-44%
mídia online (performance)	(11.177)	(14.400)	-22%	(11.208)	0%
outros	(969)	(1.361)	-29%	(256)	279%
total	(12.221)	(16.251)	-25%	(11.598)	5%

As despesas publicitárias reduziram 25% a/a, representando uma diminuição de 5,2 p.p. na diluição em relação à receita líquida. O Enjoei cortou 32% dos gastos, enquanto o Elo7 reduziu 28,1% com relação ao mesmo período de 2024.

Seguimos avançando em termos de eficiência da alocação de recursos para aquisição e retenção de usuários com patamar de diluição bem controlado, além de evoluir de forma consistente na gestão eficiente dos incentivos.

marketing + incentivos

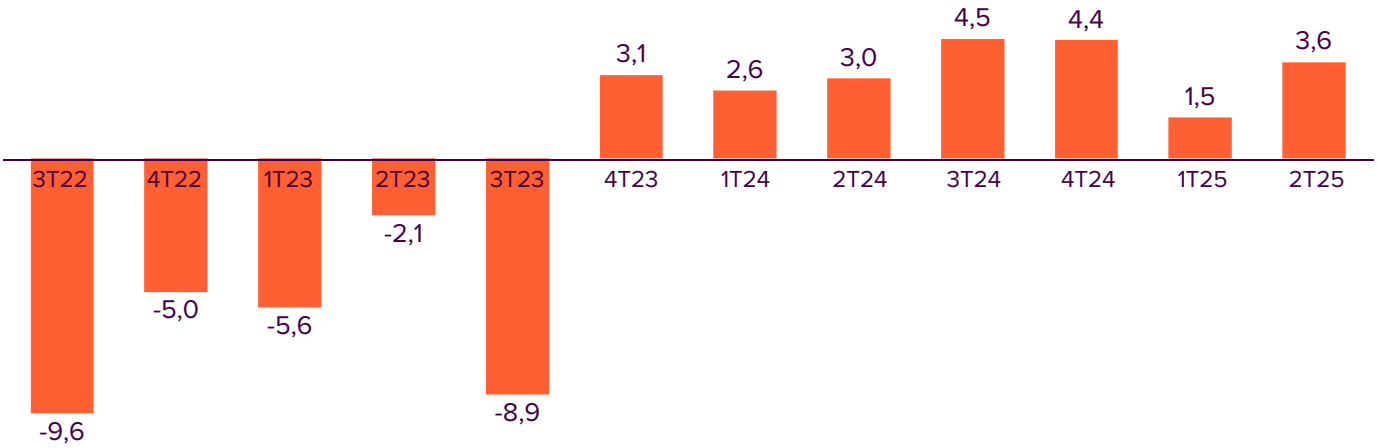
(% gross billings)





ebitda ajustado[1]

(em R$ milhões)

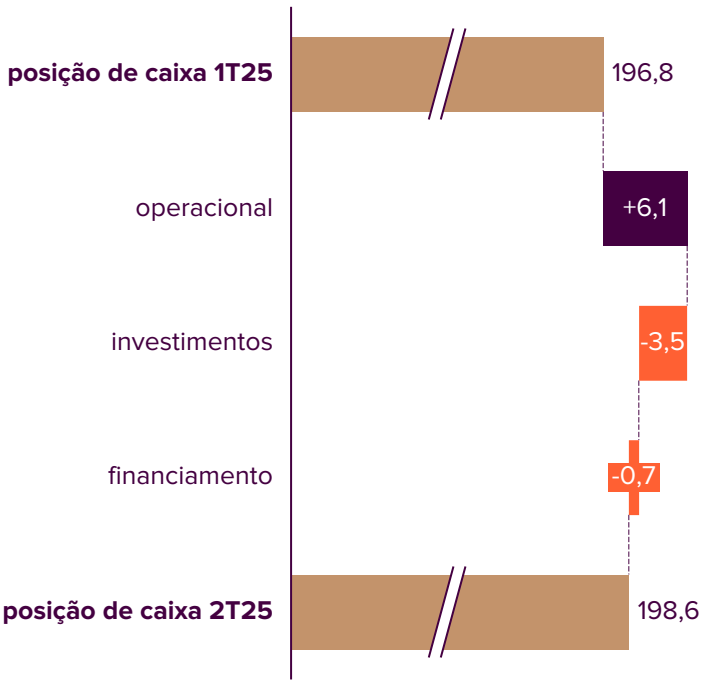


No 2T25 o EBITDA ajustado consolidado segue positivo, de forma consistente, em R$ 3,6 milhões, apesar do desafio relacionado à operação de Elo7.

Como mencionado anteriormente, a contribuição majoritária deve-se aos avanços da plataforma Enjoei com evolução de 15% a/a em receita líquida e alta diligência na diluição de despesas publicitárias alcançando 11,4% (redução de 7,8 p.p. a/a)

posição e fluxo de caixa

(em R$ milhões)



O fluxo de caixa operacional permanece positivo em R$ 6,1 milhões neste trimestre, uma evolução significativa versus um consumo de R$ 4,7 milhões no ano anterior.

Tivemos uma redução de 76% a/a em investimentos devido ao maior controle em capex, atribuído ao menor nível de capitalização, reflexo da reestruturação organizacional realizada em maio de 2025; além da base de comparação do ano anterior ser maior devido aos investimentos pontuais com o novo escritório e as lojas próprias.

Neste trimestre tivemos uma geração de **caixa de R$ 1,9 milhão.** A posição de caixa e equivalentes de caixa ao final do 2T25 totalizou **R$ 198,6 milhões**.

[1]ajustes 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 Enjoei; 3) Despesas de caráter one-off relacionadas à reestruturação corporativa do Elo7 de R$ 1,5 milhão no 2T24, R$ 2,1 milhões no 1T24, R$ 11,4 milhões no 3T23 e R$ 2,8 milhões no 4T23; 4) despesas relacionadas à liquidação do contrato com partes relacionadas de media for equity, firmado em 2020, sem efeito caixa, totalizando R$ 7,0 milhões no 4T23 e R$ 239 mil no 1T24; 5) despesas de consultores e assessores de M&A de R$ 4,4 milhões no 4T23 e R$ 4,2 milhões no 1T24. 6) Rescisões da reestruturação do grupo no valor de R$ 2,4 milhões em 2T25. Segunda parcela da consultoria de reestruturação no valor R$ 329 mil em 2T25. Custos de internalização das lojas físicas no valor de R$ 540 mil em 2T25. 7) Primeira parcela da consultoria de reestruturação no valor R$ 329 mil em 1T25.

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

R$ Mil	2T25	AV	2T24	AV	AH (%)	AH (abs)
Receita bruta	77.005	112%	75.581	112%	2%	1.424
Deduções da receita (impostos, devoluções, abatimentos)	(8.349)	-12%	(8.092)	-12%	3%	(257)
Receita líquida	68.656	100%	67.489	100%	2%	1.167
Custo do serviço prestado	(31.347)	-46%	(29.438)	-44%	6%	(1.909)
Lucro bruto	37.309	54%	38.051	56%	-2%	(742)
Margem Bruta	54,3%		56,4%		-2,0%	
Despesas publicitárias	(12.221)	-18%	(16.251)	-24%	-25%	4.030
Gerais e administrativas	(23.809)	-35%	(21.824)	-32%	9%	(1.985)
Depreciação e amortização	(9.864)	-14%	(9.100)	-13%	8%	(764)
Equivalência patrimonial	199	0%	(102)	0%	-295%	301
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas	(1.348)	-2%	(1.168)	-2%	15%	(180)
Despesas (receitas) operacionais	(47.043)	-69%	(48.445)	-72%	-3%	1.402
Prejuízo operacional antes do resultado financeiro	(9.734)	-14%	(10.394)	-15%	-6%	660
Receita financeira	6.059	9%	5.674	8%	7%	385
Despesa financeira	(4.416)	-6%	(3.814)	-6%	16%	(602)
Resultado financeiro líquido	1.643	2%	1.860	3%	-12%	(217)
Prejuízo antes do imposto de renda e da contribuição social	(8.091)	-12%	(8.534)	-13%	-5%	443
Imposto de renda e contribuição social corrente	(324)	0%	-	0%	-	(324)
Imposto de renda e contribuição social diferido	348	1%	357	1%	-3%	(9)
Prejuízo do período	(8.067)	-12%	(8.177)	-12%	-1%	110
Reconciliação do EBITDA Contábil Resolução CVM 156						
Prejuízo do período	(8.067)	-12%	(8.177)	-12%	-1%	110
Imposto de renda e da contribuição social diferido	(24)	0%	(357)	-1%	-93%	333
Resultado financeiro líquido	(1.643)	-2%	(1.860)	-3%	-12%	217
Depreciação e amortização	9.864	14%	9.100	13%	8%	764
EBITDA	130	0%	(1.294)	-2%	-110%	1.424
Plano de remuneração em opções de ações (SOP)	200	0%	906	1%	-78%	(706)
Receitas/despesas não recorrentes	3.293	5%	3.388	5%	-3%	(95)
EBITDA AJUSTADO	3.623	5%	3.000	4%	20,8%	623

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

R$ Mil	2T25	AV	2T24	AV	AH (%)	AH (abs)
Receita bruta	53.726	112%	46.706	112%	15%	7.020
Deduções da receita (impostos, devoluções, abatimentos)	(5.727)	-12%	(5.009)	-12%	14%	(718)
Receita líquida	47.999	100%	41.697	100%	15%	6.302
Custo do serviço prestado	(22.714)	-47%	(19.943)	-48%	14%	(2.771)
Lucro bruto	25.285	53%	21.754	52%	16%	3.531
Margem Bruta	52,7%		52,2%		0,5%	
Despesas publicitárias	(5.484)	-11%	(8.023)	-19%	-32%	2.539
Gerais e administrativas	(12.682)	-26%	(13.764)	-33%	-8%	1.082
Depreciação e amortização	(8.550)	-18%	(8.182)	-20%	4%	(368)
Equivalência patrimonial	(7.227)	-15%	(2.312)	-6%	213%	(4.915)
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas	(1.141)	-2%	(843)	-2%	35%	(298)
Despesas (receitas) operacionais	(35.084)	-73%	(33.124)	-79%	6%	(1.960)
Prejuízo operacional antes do resultado financeiro	(9.799)	-20%	(11.370)	-27%	-14%	1.571
Receita financeira	5.077	11%	5.659	14%	-10%	(582)
Despesa financeira	(3.693)	-8%	(2.823)	-7%	31%	(870)
Resultado financeiro líquido	1.384	3%	2.836	7%	-51%	(1.452)
Prejuízo antes do imposto de renda e da contribuição social	(8.415)	-18%	(8.534)	-20%	-1%	119
Imposto de renda e contribuição social diferido	348	1%	357	1%	-3%	(9)
Prejuízo do período	(8.067)	-17%	(8.177)	-20%	-1%	110
Reconciliação do EBITDA Contábil Resolução CVM 156						
Prejuízo do período	(8.067)	-17%	(8.177)	-20%	-1%	110
Imposto de renda e da contribuição social diferido	(348)	-1%	(357)	-1%	-3%	9
Resultado financeiro líquido	(1.384)	-3%	(2.836)	-7%	-51%	1.452
Depreciação e amortização	8.550	18%	8.182	20%	4%	368
EBITDA	(1.249)	-3%	(3.188)	-8%	-61%	1.939
Equivalência Patrimonial	7.227	15%	2.312	6%	213%	4.915
Plano de remuneração em opções de ações (SOP)	200	0%	906	2%	-78%	(706)
Receitas/despesas não recorrentes	1.599	3%	48	0%	3231%	1.551
EBITDA AJUSTADO	7.777	16%	78	0%	9870,5%	7.699

ANEXO 3:
Demonstrações de Resultados Consolidado – Comparação entre 6M25 e 6M24

R$ Mil	6M25	AV	6M24	AV	AH (%)	AH (abs)
Receita bruta	144.956	112%	144.517	112%	0%	439
Deduções da receita (impostos, devoluções, abatimentos)	(15.621)	-12%	(15.508)	-12%	1%	(113)
Receita líquida	129.335	100%	129.009	100%	0%	326
Custo do serviço prestado	(57.440)	-44%	(57.548)	-45%	0%	108
Lucro bruto	71.895	56%	71.461	55%	1%	434
Margem Bruta	55,6%		55,4%		0,2%	
Despesas publicitárias	(23.819)	-18%	(29.590)	-23%	-20%	5.771
Gerais e administrativas	(45.853)	-35%	(48.529)	-38%	-6%	2.676
Depreciação e amortização	(19.525)	-15%	(17.431)	-14%	12%	(2.094)
Equivalência patrimonial	2.446	2%	1.707	1%	43%	739
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas	(3.546)	-3%	(1.914)	-1%	85%	(1.632)
Despesas (receitas) operacionais	(90.297)	-70%	(95.757)	-74%	-6%	5.460
Prejuízo operacional antes do resultado financeiro	(18.402)	-14%	(24.296)	-19%	-24%	5.894
Receita financeira	11.851	9%	12.759	10%	-7%	(908)
Despesa financeira	(8.605)	-7%	(7.153)	-6%	20%	(1.452)
Resultado financeiro líquido	3.246	3%	5.606	4%	-42%	(2.360)
Prejuízo antes do imposto de renda e da contribuição social	(15.156)	-12%	(18.690)	-14%	-19%	3.534
Imposto de renda e contribuição social corrente	(330)	0%	-	0%	-	(330)
Imposto de renda e contribuição social diferido	696	1%	691	1%	1%	5
Prejuízo do período	(14.790)	-11%	(17.999)	-14%	-18%	3.209
Reconciliação do EBITDA Contábil Resolução CVM 156						
Prejuízo do período	(14.790)	-11%	(17.999)	-14%	-18%	3.209
Imposto de renda e da contribuição social diferido	(366)	0%	(691)	-1%	-47%	325
Resultado financeiro líquido	(3.246)	-3%	(5.606)	-4%	-42%	2.360
Depreciação e amortização	19.525	15%	17.431	14%	12%	2.094
EBITDA	1.123	1%	(6.865)	-5%	-116%	7.988
Plano de remuneração em opções de ações (SOP)	418	0%	2.740	2%	-85%	(2.322)
Receitas/despesas não recorrentes	3.621	3%	9.688	8%	-63%	(6.067)
EBITDA AJUSTADO	5.162	4%	5.563	4%	-7%	(401)

ANEXO 4:
Demonstrações de Resultados Controladora – Comparação entre 6M25 e 6M24

R$ Mil	6M25	AV	6M24	AV	AH (%)	AH (abs)
Receita bruta	99.629	112%	88.293	112%	13%	11.336
Deduções da receita (impostos, devoluções, abatimentos)	(10.633)	-12%	(9.470)	-12%	12%	(1.163)
Receita líquida	88.996	100%	78.823	100%	13%	10.173
Custo do serviço prestado	(42.223)	-47%	(38.018)	-48%	11%	(4.205)
Lucro bruto	46.773	53%	40.805	52%	15%	5.968
Margem Bruta	52,6%		51,8%		0,8%	
Despesas publicitárias	(11.433)	-13%	(15.451)	-20%	-26%	4.018
Gerais e administrativas	(25.207)	-28%	(30.365)	-39%	-17%	5.158
Depreciação e amortização	(16.983)	-19%	(16.021)	-20%	6%	(962)
Equivalência patrimonial	(9.369)		(3.590)	-5%	161%	(5.779)
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas	(3.117)	-4%	(1.655)	-2%	88%	(1.462)
Despesas (receitas) operacionais	(66.109)	-74%	(67.082)	-85%	-1%	973
Prejuízo operacional antes do resultado financeiro	(19.336)	-22%	(26.277)	-33%	-26%	6.941
Receita financeira	10.733	12%	12.739	16%	-16%	(2.006)
Despesa financeira	(6.883)	-8%	(5.152)	-7%	34%	(1.731)
Resultado financeiro líquido	3.850	4%	7.587	10%	-49%	(3.737)
Prejuízo antes do imposto de renda e da contribuição social	(15.486)	-17%	(18.690)	-24%	-17%	3.204
Imposto de renda e contribuição social diferido	696	1%	691	1%	1%	5
Prejuízo do período	(14.790)	-17%	(17.999)	-23%	-18%	3.209
Reconciliação do EBITDA Contábil Resolução CVM 156						
Prejuízo do período	(14.790)	-17%	(17.999)	-23%	-18%	3.209
Imposto de renda e da contribuição social diferido	(696)	-1%	(691)	-1%	1%	(5)
Resultado financeiro líquido	(3.850)	-4%	(7.587)	-10%	-49%	3.737
Depreciação e amortização	16.983	19%	16.021	20%	6%	962
EBITDA	(2.353)	-3%	(10.256)	-13%	-77%	7.903
Equivalência Patrimonial	9.369	11%	3.590	5%	161%	5.779
Plano de remuneração em opções de ações (SOP)	418	0%	2.740	3%	-85%	(2.322)
Receitas/despesas não recorrentes	1.599	2%	5.002	6%	-68%	(3.403)
EBITDA AJUSTADO	9.033	10%	1.076	1%	739%	7.957

ANEXO 5:
Balanço Patrimonial Consolidado

R$ Mil	30/06/2025	31/12/2024	AH (%)	AH (abs)
Ativo circulante				
Caixa e equivalentes de caixa	198.635	198.800	0%	(165)
Contas a receber	24.144	23.790	1%	354
Impostos a recuperar	6.909	4.425	56%	2.484
Adiantamentos	8.781	7.186	22%	1.595
Despesas antecipadas	3.365	3.437	-2%	(72)
Partes relacionadas	47	53	-11%	(6)
Estoque	278	-	-	278
Outros ativos	100	115	-13%	(15)
Total do ativo circulante	242.259	237.806	2%	4.453
Ativo não circulante				
Investimento	46.733	46.866	0%	(133)
Imobilizado	19.816	22.024	-10%	(2.208)
Intangível	112.120	115.478	-3%	(3.358)
Total do ativo não circulante	178.669	184.368	-3%	(5.699)
Total Ativo	420.928	422.174	0%	(1.246)

R$ Mil	30/06/2025	31/12/2024	AH (%)	AH (abs)
Passivo circulante				
Fornecedores	33.608	24.829	35%	8.779
Obrigações sociais e trabalhistas	14.720	17.408	-15%	(2.688)
Obrigações tributárias	1.924	1.598	20%	326
Passivo de Contratos	8.536	7.190	19%	1.346
Outras contas a pagar	20.127	9.654	108%	10.473
Arrendamento	3.076	2.651	16%	425
Partes relacionadas a pagar	-	4.741	-100%	(4.741)
Total do passivo circulante	81.991	68.071	20%	13.920
Passivo não circulante				
Arrendamento	7.201	8.412	-14%	(1.211)
Provisão para contingências	4.660	3.883	20%	777
Partes relacionadas a pagar	16.000	16.000	0%	-
Impostos Diferidos	4.995	5.355	-7%	(360)
Total do passivo não circulante	32.856	33.650	-2%	(794)
Patrimônio líquido				
Capital social	595.302	595.302	0%	-
Reservas de capital	93.545	93.127	0%	418
Prejuízos acumulados	(382.766)	(367.976)	4%	(14.790)
Total do patrimônio líquido	306.081	320.453	-4%	(14.372)
Total do passivo e patrimônio líquido	420.928	422.174	0%	(1.246)

ANEXO 6:
Balanço Patrimonial Controladora

R$ Mil	30/06/2025	31/12/2024	AH (%)	AH (abs)
Ativo circulante				
Caixa e equivalentes de caixa	163.671	195.443	-16%	(31.772)
Contas a receber	23.864	23.612	1%	252
Impostos a recuperar	5.695	3.753	52%	1.942
Adiantamentos	8.482	6.890	23%	1.592
Despesas antecipadas	2.499	2.912	-14%	(413)
Partes relacionadas	25.593	12.761	101%	12.832
Outros ativos	80	99	-19%	(19)
Total do ativo circulante	229.884	245.470	-6%	(15.586)
Ativo não circulante				
Investimento	82.254	61.931	33%	20.323
Imobilizado	10.835	12.077	-10%	(1.242)
Intangível	71.503	77.240	-7%	(5.737)
Total do ativo não circulante	164.592	151.248	9%	13.344
Total Ativo	394.476	396.718	-1%	(2.242)

R$ Mil	30/06/2025	31/12/2024	AH (%)	AH (abs)
Passivo circulante				
Fornecedores	23.688	16.152	47%	7.536
Obrigações sociais e trabalhistas	12.286	14.737	-17%	(2.451)
Obrigações tributárias	1.257	1.318	-5%	(61)
Passivo de Contratos	8.467	6.749	25%	1.718
Outras contas a pagar	18.141	8.001	127%	10.140
Arrendamento	1.668	1.573	6%	95
Partes relacionadas a pagar	191	4.902	-96%	(4.711)
Total do passivo circulante	65.698	53.432	23%	12.266
Passivo não circulante				
Arrendamento	2.306	3.057	-25%	(751)
Provisão para contingências	4.391	3.776	16%	615
Partes relacionadas a pagar	16.000	16.000	0%	-
Total do passivo não circulante	22.697	22.833	-1%	(136)
Patrimônio líquido				
Capital social	595.302	595.302	0%	-
Reservas de capital	93.545	93.127	0%	418
Prejuízos acumulados	(382.766)	(367.976)	4%	(14.790)
Total do patrimônio líquido	306.081	320.453	-4%	(14.372)
Total do passivo e patrimônio líquido	394.476	396.718	-1%	(2.242)

ANEXO 7:
Demonstração de Fluxo de Caixa Consolidado

R$ Mil	30/06/2025	30/06/2024	AH (%)	AH (abs)	2T25	2T24	AH (%)	AH (abs)
Das atividades operacionais								
Prejuízo do período	(14.790)	(17.999)	-18%	3.209	(8.067)	(8.177)	-1%	110
Ajustes por:								
Depreciações e amortizações	18.875	16.740	13%	2.135	9.538	8.742	9%	796
Baixa liquida e ajustes do imobilizado e intangível	427	25	1608%	402	194	25	676%	169
Provisão para contingências	777	(8)	-9813%	785	255	152	68%	103
Plano de remuneração em ações	418	2.740	-85%	(2.322)	200	905	-78%	(705)
Resultado equivalência patrimonial	98	(213)	-146%	311	48	(41)	-217%	89
(Reversão) provisão para perdas com chargeback	(2.446)	(1.707)	43%	(739)	(199)	102	-295%	(301)
Despesa de juros de arrendamento	265	310	-15%	(45)	108	154	-30%	(46)
	3.624	(112)	-3336%	3.736	2.077	1.862	12%	215
Decréscimo (acréscimo) em ativos								
Aplicações financeiras vinculadas	-	(2)	-100%	2	-	(1)	-100%	1
Contas a receber	(452)	(2.897)	-84%	2.445	(1.772)	(2.239)	-21%	467
Adiantamentos	(2.215)	(2.973)	-25%	758	(345)	(1.759)	-80%	1.414
Impostos a recuperar	(2.484)	(2.119)	17%	(365)	(1.943)	(1.951)	0%	8
Partes relacionadas	6	(591)	-101%	597	6	(920)	-101%	926
Despesas antecipadas	72	(982)	-107%	1.054	(371)	(196)	89%	(175)
Estoque	(278)	-	-	(278)	(278)	-	-	(278)
Outros	17	529	-97%	(512)	(29)	(23)	26%	(6)
Decréscimo (acréscimo) em passivos								
Fornecedores	9.399	828	1035%	8.571	4.133	864	378%	3.269
Obrigações trabalhistas	(2.688)	(315)	753%	(2.373)	(4.163)	(671)	520%	(3.492)
Obrigações tributárias	323	609	-47%	(286)	345	232	49%	113
Passivo de contratos	1.346	1.845	-27%	(499)	1.046	460	127%	586
Aquisição a pagar	-	-	-	-	-	(66)	-100%	66
Partes relacionadas a pagar	-	-	-	-	-	80	-100%	(80)
Outras contas a pagar	10.473	8.737	20%	1.736	7.427	(413)	-1898%	7.840
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades operacionais	17.143	2.557	570%	14.586	6.133	(4.741)	-229%	10.874
Fluxo de caixa das atividades de investimento								
Aquisição de imobilizado	(365)	(9.128)	-96%	8.763	(1)	(5.738)	-100%	5.737
Aquisição de intangível	(12.642)	(20.848)	-39%	8.206	(5.443)	(10.293)	-47%	4.850
Aquisição de participação de 25% na Cresci e Perdi Participações S.A.	(4.783)	(25.000)	-81%	20.217	-	-	-	-
Dividendos Recebidos	1.927	1.436	34%	491	1.927	1.436	34%	491
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades de investimento	(15.863)	(53.540)	-70%	37.677	(3.517)	(14.595)	-76%	11.078
Fluxo de caixa das atividades de financiamento								
Pagamento de arrendamento	(1.445)	(1.065)	36%	(380)	(745)	(503)	48%	(242)
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades de financiamentos	(1.445)	(1.065)	36%	(380)	(745)	(503)	48%	(242)
Aumento (redução) líquida de caixa e equivalentes de caixa	(165)	(52.048)	-100%	51.883	1.871	(19.839)	-109%	21.710
Caixa e equivalentes de caixa								
No início do período	198.800	261.693	-24%	(62.893)	196.764	229.484	-14%	(32.720)
No final do período	198.635	209.645	-5%	(11.010)	198.635	209.645	-5%	(11.010)
							-	-
Aumento (redução) líquida de caixa e equivalentes de caixa	(165)	(52.048)	-100%	51.883	1.871	(19.839)	-109%	21.710

ANEXO 8:
Demonstração de Fluxo de Caixa Controladora

R$ Mil	30/06/2025	30/06/2024	AH (%)	AH (abs)	2T25	2T24	AH (%)	AH (abs)
Das atividades operacionais								
Prejuízo do período	(14.790)	(17.999)	-18%	3.209	(8.067)	(8.177)	-1%	110
Ajustes por:								
Depreciações e amortizações	16.286	15.330	6%	956	8.198	7.826	5%	372
Baixa liquida e ajustes do imobilizado e intangível	327	-	-	327	138	-	-	138
Provisão para contingências	615	80	669%	535	165	51	224%	114
Plano de remuneração em ações	418	2.740	-85%	(2.322)	200	905	-78%	(705)
Resultado equivalência patrimonial	9.368	3.590	161%	5.778	7.226	2.313	212%	4913
(Reversão) provisão para perdas com chargeback	98	(213)	-146%	311	48	(41)	-217%	89
Despesa de juros de arrendamento	129	246	-48%	(117)	41	122	-66%	(81)
	12.451	3.774	230%	8.677	7.949	2.999	165%	4.950
Decréscimo (acréscimo) em ativos								
Aplicações financeiras vinculadas	-	(2)	-100%	2	-	(1)	-100%	1
Contas a receber	(350)	(2.144)	-84%	1.794	(1.887)	(2.020)	-7%	133
Adiantamentos	(2.172)	(2.934)	-26%	762	(273)	(1.741)	-84%	1.468
Impostos a recuperar	(1.942)	(2.092)	-7%	150	(1.539)	(1.938)	-21%	399
Partes relacionadas	(12.832)	(8.922)	44%	(3.910)	(4.671)	(5.117)	-9%	446
Despesas antecipadas	413	(723)	-157%	1.136	(205)	(191)	7%	(14)
Outros	19	11	73%	8	(22)	(19)	16%	(3)
Decréscimo (acréscimo) em passivos								
Fornecedores	8.116	(35)	-23289%	8.151	2.119	837	153%	1.282
Obrigações trabalhistas	(2.451)	206	-1290%	(2.657)	(4.053)	346	-1271%	(4.399)
Obrigações tributárias	(61)	370	-116%	(431)	83	(27)	-407%	110
Passivo de contratos	1.718	1.035	66%	683	1.045	454	130%	591
Aquisição a pagar	-	-	-	-	(2.455)	-	-	(2.455)
Partes relacionadas a pagar	29	1.134	-97%	(1.105)	(2.961)	564	-625%	(3.525)
Outras contas a pagar	10.141	7.860	29%	2.281	10.141	(385)	-2734%	10.526
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades operacionais	13.079	(2.462)	-631%	15.541	3.271	(6.239)	-152%	9.510
Fluxo de caixa das atividades de investimento								
Aquisição de imobilizado	(365)	(6.019)	-94%	5.654	(1)	(3.235)	-100%	3.234
Aquisição de intangível	(7.789)	(14.860)	-48%	7.071	(3.395)	(7.545)	-55%	4.150
Aquisição de participação de 25% na Cresci e Perdi Participações S.A.	(4.783)	(25.000)	-81%	20.217	-	-	-	-
Adiantamento para futuro aumento de capital em controlada	(2.970)	(5.080)	-42%	2.110	(1.120)	(3.650)	-69%	2.530
Aumento de Capital em controlada	(30.000)	-	-	(30.000)	-	-	-	-
Dividendos Recebidos	1.927	1.436	34%	491	1.927	1.436	34%	491
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades de investimento	(43.980)	(49.523)	-11%	5.543	(2.589)	(12.994)	-80%	10.405
Fluxo de caixa das atividades de financiamento								
Pagamento de arrendamento	(871)	(1.125)	-23%	254	(436)	(563)	-23%	127
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades de financiamentos	(871)	(1.125)	-23%	254	(436)	(563)	-23%	127
Aumento (redução) líquida de caixa e equivalentes de caixa	(31.772)	(53.110)	-40%	21.338	246	(19.796)	-101%	20.042
Caixa e equivalentes de caixa								
No início do período	195.443	257.710	-24%	(62.267)	163.425	224.396	-27%	(60.971)
No final do período	163.671	204.600	-20%	(40.929)	163.671	204.600	-20%	(40.929)
							-	-
Aumento (redução) líquida de caixa e equivalentes de caixa	(31.772)	(53.110)	-40%	21.338	246	(19.796)	-101%	20.042

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 n° 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

APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS

2T25

enjoei

2Q25
earnings call

Wednesday, August 13, 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

Destaques 2T25

Grupo Enjoei reached a GMV of R$412.6 million, recording a 13.1% expansion in net revenue over the previous quarter.
Focusing on marketing efficiency and incentives, it maintained a positive consolidated EBITDA and net cash generation trajectory.

- **Net revenue** reached **R$68.7 million**, a **13.1% growth** from last quarter and 1.7% higher in relation to the same period of the previous year;
- **Advertising expenses fell by 25%** YoY, driven by a 32% decline in investments by Enjoei, which was able to maintain a **15% growth in net revenue** during the period;
- **Gross profit** reached **R$37.3 million**, 8% higher than in the previous quarter, with a **margin of 54.3%.** The biggest contribution came from Enjoei, driven by greater efficiency in payments and incentives;
- **Operating cash generation** totaled **R$6.1 million**. We achieved, for the first time, a **consolidated net cash** of **R$1.9 million**, resulting in a cash balance of R$198.6 million;
- Adjusted **EBITDA** was **R$3.6 million**, with a margin of 5.3%, reflecting our consistent management efforts and strict control of costs and advertising expenses.



DESTAQUES 2T25

R$ thousand	2Q25	2Q24	HA (%)	1Q25	HA (%)
Net revenue	68,656	67,489	1.7%	60,680	13.1%
Gross profit	37,309	38,051	-1.9%	34,595	7.8%
Gross margin	54.3%	56.4%	-2.1 p.p.	57.0%	-2.7 p.p.
Adjusted EBITDA	3,623	3,000	20.8%	1,542	135%
GMV	412,592	410,227	0.6%	399,119	3.4%
Gross billings	101,842	101,347	0.5%	93,693	8.7%
Take rate (% of gross billings/GMV)	24.8%	24.7%	0.1 p.p.	23.5%	1.3 p.p.
Net take rate (% of gross revenue/GMV)	18.7%	18.4%	0.3 p.p.	17.0%	1.7 p.p.
Items traded (thousands)	2,396	2,439	-1.8%	2,291	4.6%
Net revenue/item traded	28.6	27.7	3.2%	26.5	7.9%
Gross profit/item traded	15.6	15.6	0.0%	15.1	3.3%

message from management

Enjoei's platform had a notable evolution in the second quarter of 2025, and it continues to achieve consistent growth with dilution of expenses. While Elo7's performance was flat in the quarter, its growth resumption is worth highlighting. We view the stable net revenue as part of the trajectory, given we are making significant adjustments in advertising expenses. This creates an opportunity for growth to recovery more efficiently as long-term projects mature.

Growth and Dilution of Advertising Expenses

Our net revenue reached R$68.7 million in the quarter, increasing by 13.1% from the previous quarter and 1.7% higher than in the same period of the previous year.

At the same time, we successfully reduced advertising expenses by 25% during the year, demonstrating greater efficiency in our marketing actions. We highlight the performance achieved by Enjoei, which had a 15% growth in net revenue while reducing its advertising expenses by 32%.

At Enjoei, our focus on monetizing our customer base resulted in an 18% increase in GMV from recurring buyers, reflecting the 9.5% growth in our user base and the 8% growth in GMV generated by user in the annual comparison period.

On the other hand, Elo7 experienced greater sensitivity to variations in marketing investment, with revenues reducing by 22% in the quarter and advertising expenses declining by 27%. This strategy reduced Elo7's share in our total consolidated revenue, from 38% to 29%, impacting our consolidated gross margin by 2.7 p.p. due to the change in revenue composition.

We are implementing significant improvements to the search and discovery tools of both platforms, and we will continue to execute our development roadmaps, as follows:

> **Enjoei platform**
> Consolidate incentive dynamics and improve margin efficiency;
> Increase liquidity by encouraging sellers to upload and publish products on a frequent basis;
>
> **Elo7 platform**
> Expand media campaigns, seeking greater efficiency in investment allocation and accelerating platform growth.

Operational Efficiency

We maintained general expenses and cost of services flat, resulting in an adjusted EBITDA margin of 5%, the same level as in previous quarters. Operating cash flow reached R$6.1 million, improving by 229% from the same period in the previous year.

message from management

Investment Efficiency

The 47% reduction in acquisition capex, due to our corporate restructuring, coupled with a 34% growth in dividends to reflect our stake in Cresci e Perdi, resulted in a 76% reduction in the capital allocated to investment activities.

Cash Management

The combination of cash flow from operations and cash flow from investments resulted in a positive net variation of approximately R$1.9 million in the period.

Strategic Growth

Franchises
In the offline segment, Enjoei's franchises have been growing resiliently, even amidst a scenario with high interest rates.
We ended the quarter with 7 stores (5 in operation and 2 in the implementation phase), while we process leads arriving from our recent participation at the ABF Expo.

Cresci e Perdi
Cresci e Perdi is following its operational efficiency and franchisee profitability strategy.
This business ended the quarter with 14 new stores, totaling 557 stores in operation.



gmv & net take rate

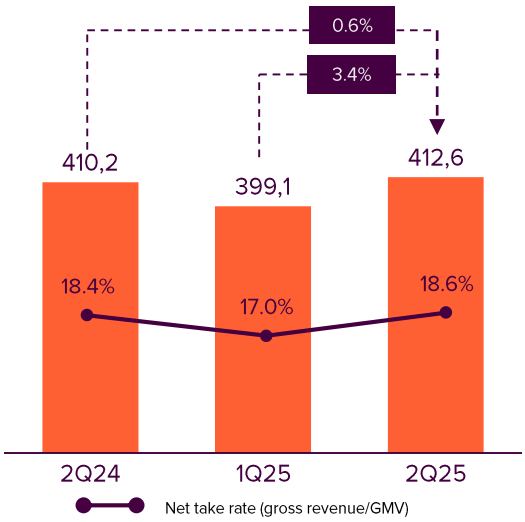
The consolidated GMV of the Enjoei and Elo7 platforms reached R$412.6 million in the second quarter of 2025, representing a stable 0.6% growth from the same period of the previous year.

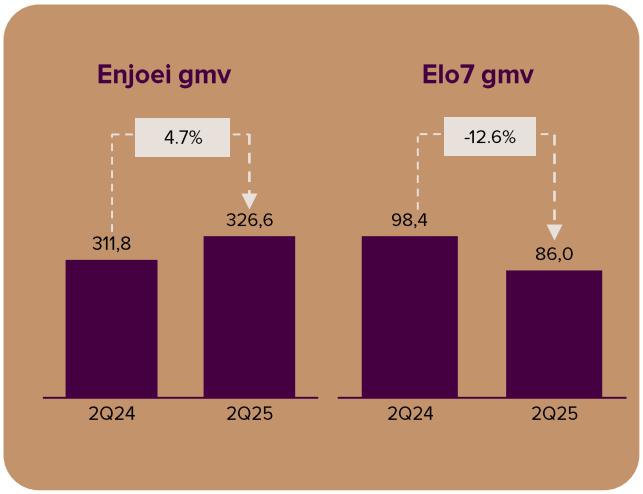
We highlight the performance achieved by the Enjoei platform, with a 15% growth in annual revenues, reaching R$326.6 million in GMV, driven by initiatives to qualify new users, a greater conversion efficiency and incentive actions.

Elo7 recorded a GMV of R$86 million, 12.6% lower than in the same period of the previous year, still impacted by the maturation of the new sales policy and lower advertising expenses. However, net revenue has been showing gradual signs of resumption in relation to the previous quarter which, along with the improved conversion efficiency, indicate a stable trajectory.

The Group's consolidated net take rate was 18.6% at the end of the quarter, increasing by 1.6 p.p. from the first quarter of 2025, reflecting the greater conversion efficiency on both platforms.

consolidated gmv

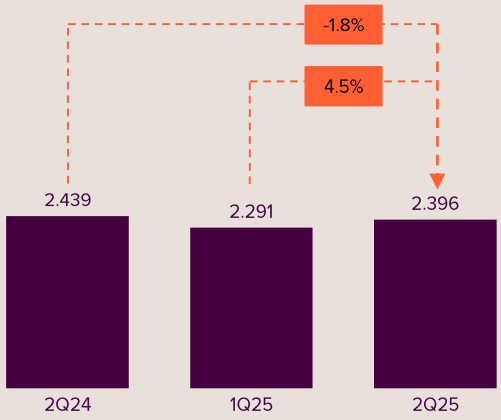




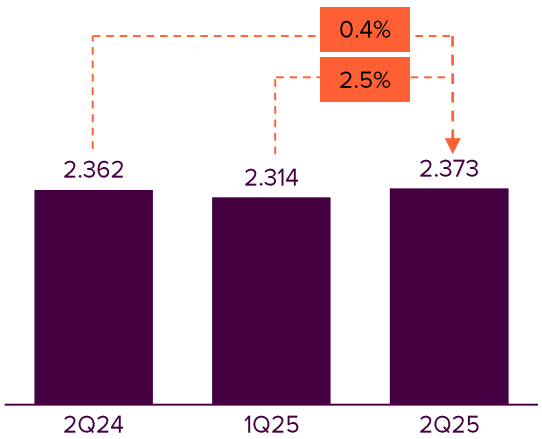
items traded

(in millions)

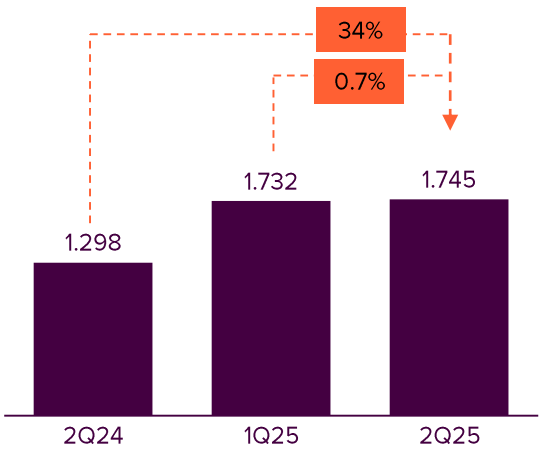
In the second quarter of 2025, a total of 2.4 million itens were transacted on our platforms, increasing by 4.5% from the previous quarter, with an more recurring and stronger user base, achieved mainly through qualification and retention strategies.



buyers
(R$ thousand)



sellers
(R$ thousand)



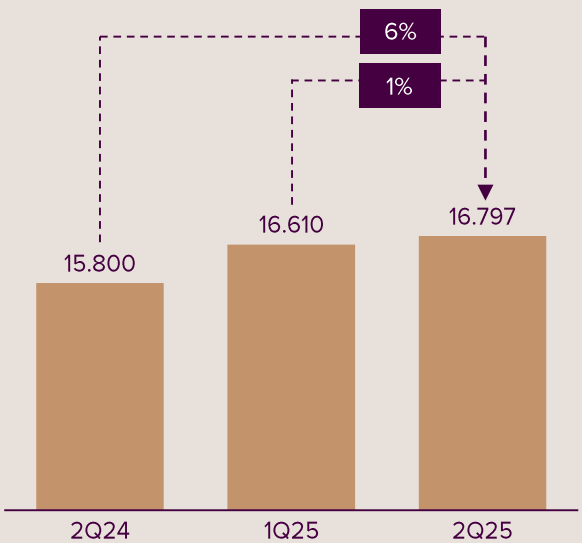
In the second quarter of 2025, the number of active buyers remained stable at **2.4 million**, reflecting the effectiveness of the strategy to strengthen the recurring user base.

Active sellers grew by 34% from the same quarter of the previous year. The consistent and qualified growth of the selling user base highlights the improvements achieved in sales experience and user engagement.

Additionally, we recorded a 6% increase in the number of products listed on the platforms, totaling 16.7 million items added by **1.745 million sellers in the quarter**, which attests to the greater efficiency of the platform's liquidity.

inventory

items available
(in millions)





enjoei's franchises

The franchise expansion strategy continues to be successful, with an additional store opened, the first in Rio de Janeiro, already exceeding sales expectations during its first month. Therefore, we ended the quarter with five stores in operation and another two stores in the implementation phase: one in the city of São Paulo and another in the city of São José do Rio Preto.

We also attended, for the first time, the ABF Franchising Expo, consolidating our presence in the franchise market, presenting a well-structured business model strengthened by online technology and focused on supporting franchisees.



FRANQUIA NA ABF25





sucesso

uau

ENJOEI NO RIO

coisa mais linda
e cheia de graça.





cresci e perdi

Cresci e Perdi ended the quarter with **14 new stores**, totaling 557 stores in operation, preserving its profitability and cash generation.

Net revenue reached R$15.4 million, reducing by 6% from the first quarter of 2025, with an EBITDA margin of 61%, down by 11 p.p. in relation to the same quarter.

We also recorded an equity income of R$200 thousand relating to our 25% stake in the company, which reduced due to the dividend distribution in the quarter.

DESTAQUES 2T25

gmv	**R$233.5 million**
EBITDA	**R$9.3 million**
equity income	**R$0.2 million**

557
stores in operation

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 million 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.

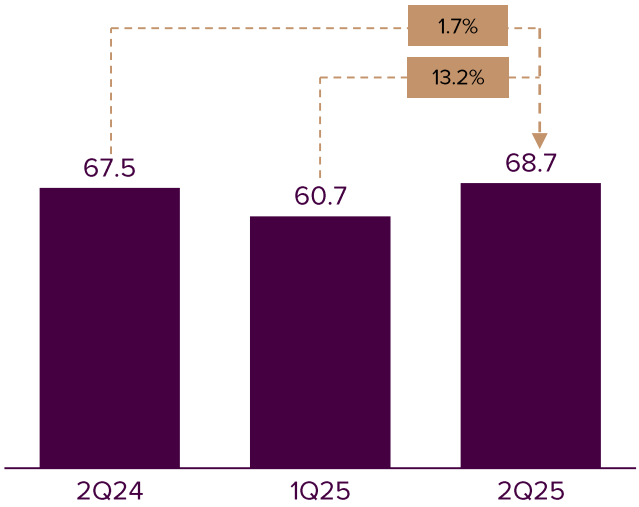
Cresci e Perdi Participações S.A.	1Q25	2Q25	1H25
Net income / (Loss) of affiliates in the period	19,704	8,868	28,572
equity income and/or investment loss	(9,496)	(802)	(10,298)
current income tax and social contribution	1,945	1,814	3,759
net financial income (loss)	(529)	(649)	(1,178)
depreciation and amortization	106	110	216
EBITDA	11,730	9,341	21,071

EBITDA, as of June 30, 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.



net revenue

(R$ million)



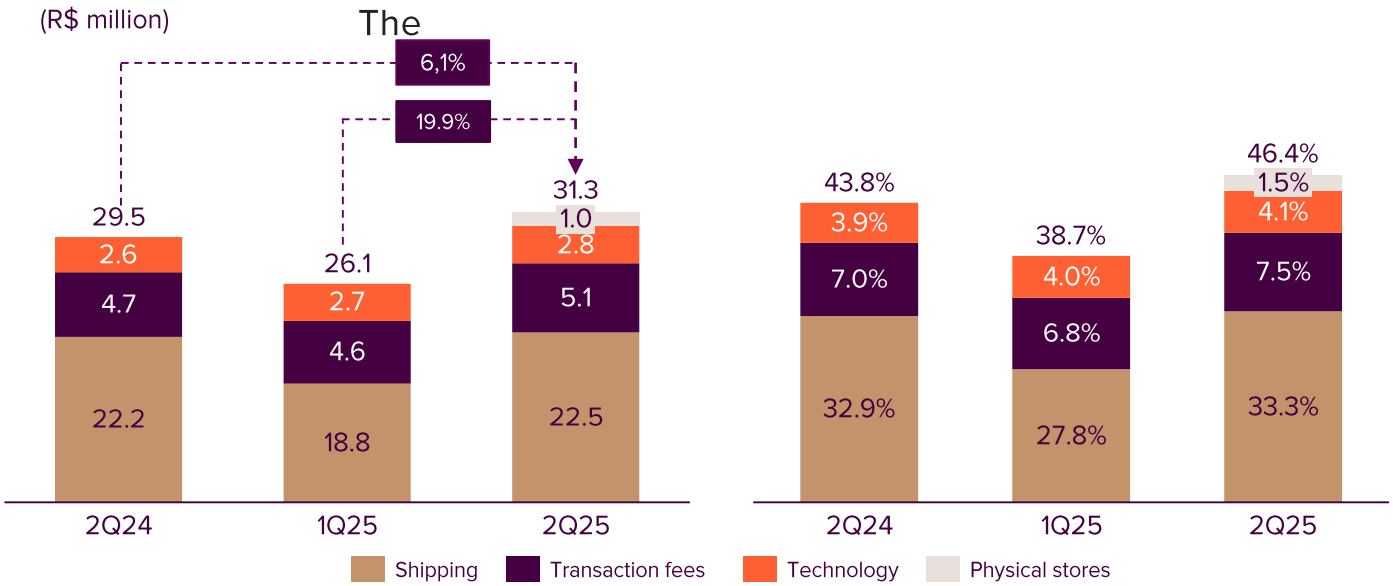
In 2Q25, our net revenue was R$68.7 million, increasing by 1.7% from the same period in 2024.

Enjoei's net revenue grew by 15%, reaching R$48 million, the highest level in recent years, while Elo7 recorded a 23.9% reduction YoY.

Elo7's net revenue fell more than its GMV but recovered slightly from the previous quarter due to adjustments in our sales policy and changes to shipping subsidies and installment payments.

cost of services

(R$ million)



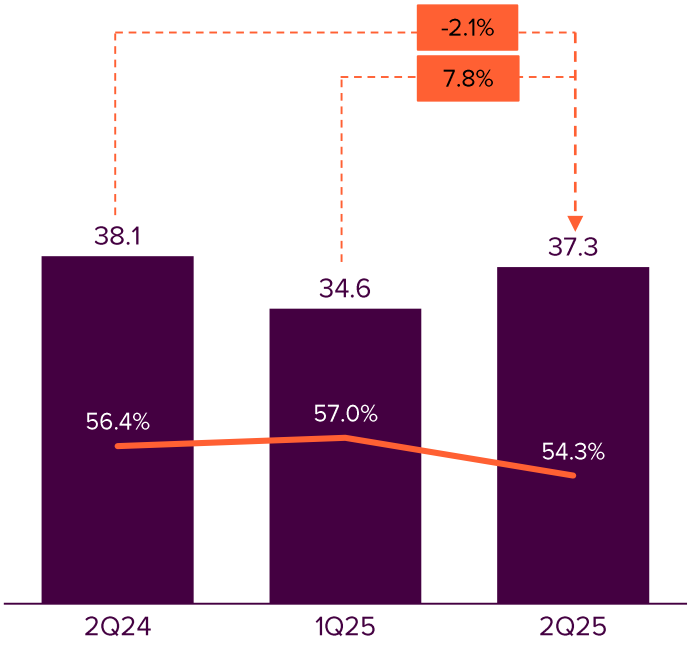
In 2Q25, cost of services (at physical stores, for example) totaled R$30.3 million, increasing by 1.1 p.p. YoY, thus in line with the same period of the previous year and maintaining the same proportion to net revenue.

Costs as a percentage of net revenue for the Enjoei and Elo7 platforms remained flat in relation to 2Q24, in which transactions were slightly impacted by the increase in interest rates and a higher shipping cost per unit for Elo7, linked to strategies for subsidies associated with the maturation of the sales policy.

The R$1 million increase in the "physical stores" line refers to the integration of managers at Enjoei's own stores, therefore absorbing the corresponding operating costs, such as payroll and cost of goods sold, that were not consolidated in the first quarter of 2025.

gross profit

(R$ million)



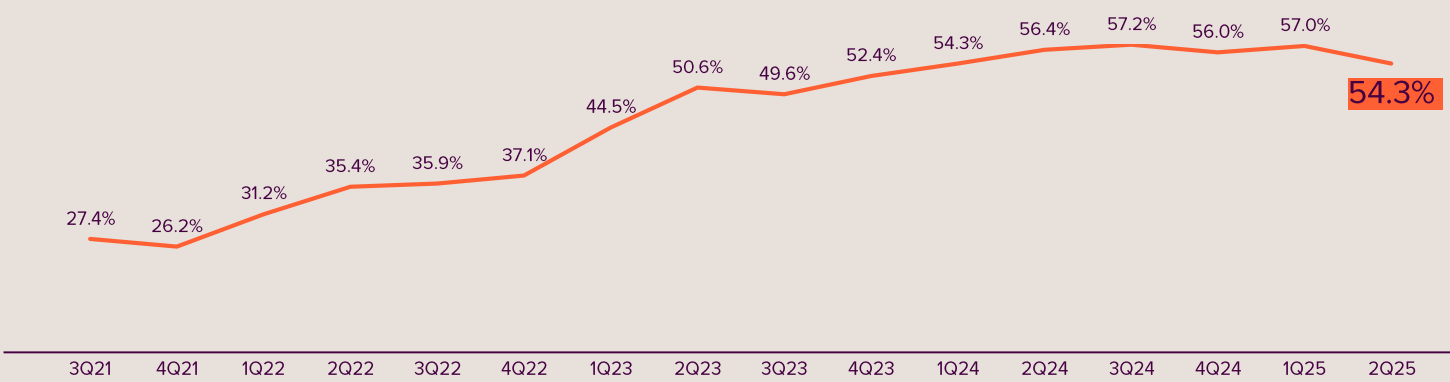
Consolidated gross profit reached R$37.3 million in 2Q25, increasing by 8% from the previous quarter. In the annual comparison, we recorded a slight reduction of 2.1%, mainly due to the lower volume on the Elo7 platform.

Consolidated gross margin was 54.3%, with a 2.1 p.p. variation from the same period of the previous year.

On a stand-alone basis, we highlight the Enjoei platform, which had a 16.3% YoY increase in gross profit, driven by higher levels of authorized transactions and efficient management in the use of incentives (such as shipping and coupons). In contrast, the Elo7 platform reduced by 24.4% YoY.

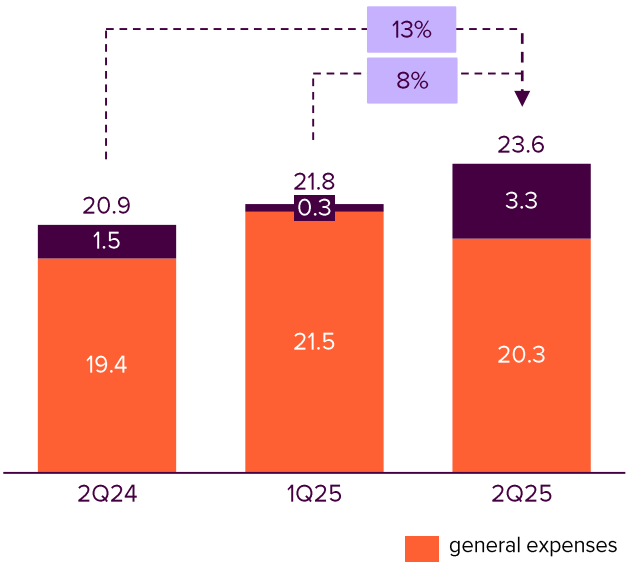
gross margin

(gross profit/net revenue)

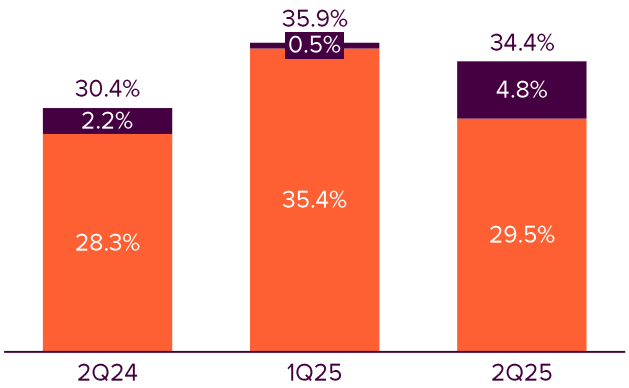


general & administrative (ex-sop)

(R$ million)



(% net revenue)



general expenses non-recurring expenses

Our disciplined cost control resulted in general and administrative expenses (ex-SOP) of R$23.6 million in 2Q25, improving its percentage as net revenue by 1.5 p.p. in relation to 1Q25.

Recurring general and administrative expenses totaled R$20.3 million, reducing by 5.6% QoQ and remaining lower than the increase in revenue, thus guaranteeing a good dilution of expenses in the quarter.

We highlight the 10% QoQ reduction in the salaries and charges line, with additional dilution expected in the coming quarters, due to the headcount restructuring carried out in May 2025. Additionally, technology expenses fell 13% YoY, reflecting the efficiency in the business area, securing more advantageous contracts and management austerity.

Non-recurring expenses refer to terminations of employee contracts and consulting services linked to headcount restructuring and the internalization of managers for the three company-owned stores.



general & administrative (ex-sop)

(R$ million)

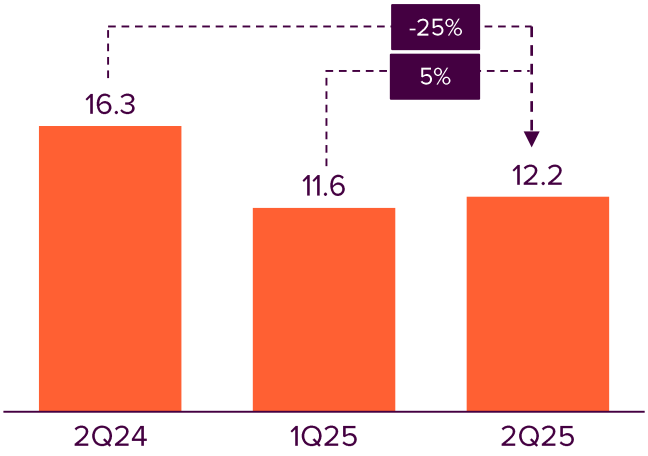
general and administrative expenses (R$ thousand)	2Q25	2Q24	HA (%)	1Q25	HA (%)
share-based compensation plan (SOP)	(200)	(906)	-78%	(218)	-8%
salaries and charges	(14,407)	(12,919)	12%	(15,929)	-10%
non-recurring payroll expenses	(2,424)	(1,430)	69%	-	-
technology services	(3,395)	(3,898)	-13%	(3,451)	-2%
consulting and outsourcing	(1,555)	(1,731)	-10%	(1,272)	22%
non-recurring consulting expenses	(869)	(48)	1710%	(329)	164%
other expenses	(959)	(892)	7.5%	(845)	13%
total	(23,809)	(21,824)	9%	(22,044)	8%
total ex-SOP	(23,609)	(20,918)	13%	(21,826)	8%
total ex-SOP and non-recurring expenses	(20,316)	(19,440)	5%	(21,497)	-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 8 of the Reference Form.

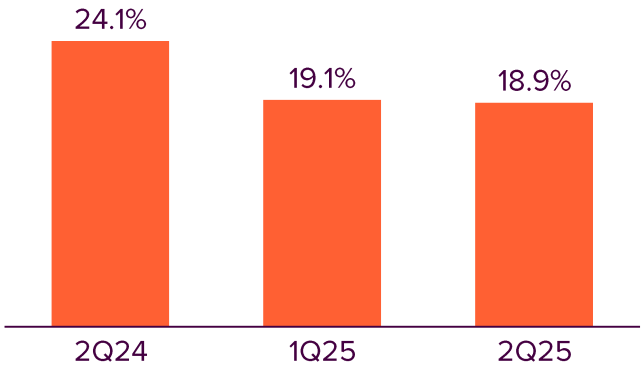


advertising expenses

(R$ million)



(% net revenue)



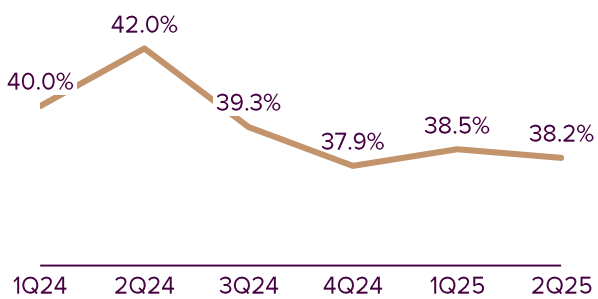
marketing expenses (R$ thousand)	2Q25	2Q24	HA (%)	1Q25	HA (%)
offline media (branding)	(75)	(490)	-85%	(134)	-44%
online media (performance)	(11,177)	(14,400)	-22%	(11,208)	0%
other	(969)	(1,361)	-29%	(256)	279%
total	(12,221)	(16,251)	-25%	(11,598)	5%

Advertising expenses decreased 25% YoY, reducing its percentage of net revenue by 5.2 p.p. Enjoei cut these expenses by 32%, while Elo7 cut by 28.1% over the same period in 2024.

We continue to advance in terms of efficiently, allocating resources for user acquisition and retention with a well-controlled dilution level, in addition to consistently improving how we manage the efficiency of incentives.

marketing + incentives

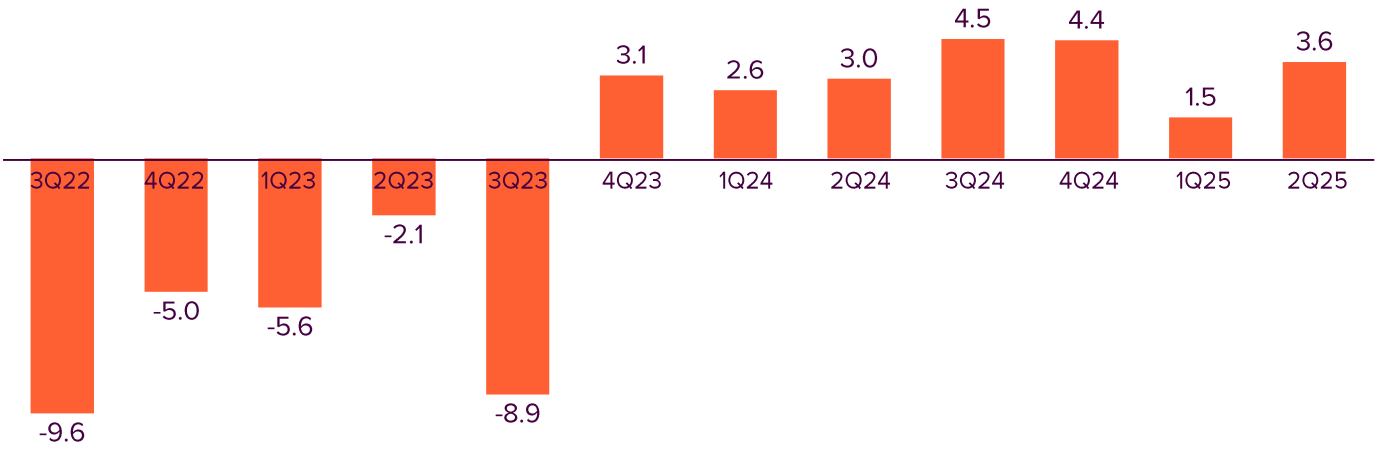
(% of gross billings)





adjusted ebitda[1]

(R$ million)

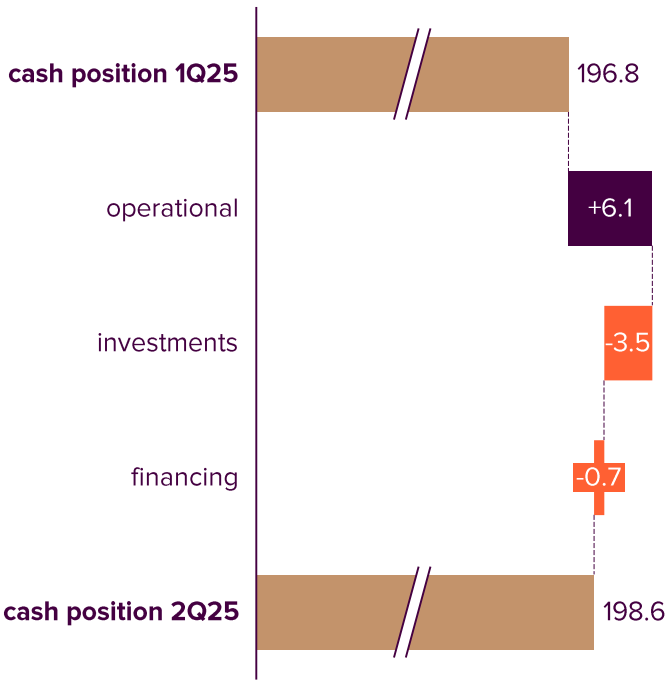


In 2Q25, consolidated adjusted EBITDA remained consistently positive, at R$3.6 million, despite the challenge related to the Elo7 operation.

As previously mentioned, this higher contribution was due to improvements on the Enjoei platform, resulting in a 15% YoY increase in net revenue and high diligence in the dilution of advertising expenses, reaching 11.4% (down by 7.8 p.p. YoY).

cash position and cash flow

(R$ million)



Operating cash flow remains positive, at R$6.1 million in the quarter, improving significantly compared to the consumption of R$4.7 million in the previous year.

We recorded a 76% YoY reduction in investments due to better control over capex, attributed to capital levels due to the corporate restructuring carried out in May 2025, and the previous year had a higher comparison base due to specific investments for the new headquarters and company-owned stores.

Our **cash generation was R$1.9 million** in the quarter. The cash and cash equivalents position at the end of 2Q25 was **R$198.6 million**.

[1]EBITDA 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) 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. 6) Termination of employee contracts for the Group's restructuring totaled R$2.4 million in 2Q25. Second installment of consulting fees for the restructuring, in the amount of R$329 thousand in 2Q25. Costs of internalizing physical stores, in the amount of R$540 thousand in 2Q25. 7) First installment of consulting fees for the restructuring, in the amount of R$329 thousand in 1Q25.

EXHIBIT 1:
Consolidated Income Statement – Comparison between 2Q25 and 2Q24

R$ thousand	2Q25	VA	2Q24	VA	HA (%)	HA (abs)
Gross revenue	77,005	112%	75,581	112%	2%	1,424
Deductions from revenue (taxes, returns, rebates)	(8,349)	-12%	(8,092)	-12%	3%	(257)
Net revenue	68,656	100%	67,489	100%	2%	1,167
Cost of services	(31,347)	-46%	(29,438)	-44%	6%	(1,909)
Gross profit	37,309	54%	38,051	56%	-2%	(742)
Gross margin	54.3%		56.4%		-2.0%	
Advertising expenses	(12,221)	-18%	(16,251)	-24%	-25%	4,030
General and administrative	(23,809)	-35%	(21,824)	-32%	9%	(1,985)
Depreciation and amortization	(9,864)	-14%	(9,100)	-13%	8%	(764)
Equity pickup	199	0%	(102)	0%	-295%	301
Other net operating income (expenses)	(1,348)	-2%	(1,168)	-2%	15%	(180)
Operating (income) expenses	(47,043)	-69%	(48,445)	-72%	-3%	1,402
Operating loss before financial result	(9,734)	-14%	(10,394)	-15%	-6%	660
Financial income	6,059	9%	5,674	8%	7%	385
Financial expense	(4,416)	-6%	(3,814)	-6%	16%	(602)
Net financial income (loss)	1,643	2%	1,860	3%	-12%	(217)
Loss before income tax and social contribution	(8,091)	-12%	(8,534)	-13%	-5%	443
Current income tax and social contribution	(324)	0%	-	0%	-	(324)
Deferred income tax and social contribution	348	1%	357	1%	-3%	(9)
Loss for the period	(8,067)	-12%	(8,177)	-12%	-1%	110
Reconciliation of Accounting EBITDA CVM Resolution 156						
Loss for the period	(8,067)	-12%	(8,177)	-12%	-1%	110
Deferred income tax and social contribution	(24)	0%	(357)	-1%	-93%	333
Net financial income (loss)	(1,643)	-2%	(1,860)	-3%	-12%	217
Depreciation and amortization	9,864	14%	9,100	13%	8%	764
EBITDA	130	0%	(1,294)	-2%	-110%	1,424
Share-based compensation plan (SOP)	200	0%	906	1%	-78%	(706)
Non-recurring revenues/expenses	3,293	5%	3,388	5%	-3%	(95)
ADJUSTED EBITDA	3,623	5%	3,000	4%	20.8%	623

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

R$ thousand	2Q25	VA	2Q24	VA	HA (%)	HA (abs)
Gross revenue	53,726	112%	46,706	112%	15%	7,020
Deductions from revenue (taxes, returns, rebates)	(5,727)	-12%	(5,009)	-12%	14%	(718)
Net revenue	47,999	100%	41,697	100%	15%	6,302
Cost of services	(22,714)	-47%	(19,943)	-48%	14%	(2,771)
Gross profit	25,285	53%	21,754	52%	16%	3,531
Gross margin	52.7%		52.2%		0.5%	
Advertising expenses	(5,484)	-11%	(8,023)	-19%	-32%	2,539
General and administrative	(12,682)	-26%	(13,764)	-33%	-8%	1,082
Depreciation and amortization	(8,550)	-18%	(8,182)	-20%	4%	(368)
Equity pickup	(7,227)	-15%	(2,312)	-6%	213%	(4,915)
Other net operating income (expenses)	(1,141)	-2%	(843)	-2%	35%	(298)
Operating (income) expenses	(35,084)	-73%	(33,124)	-79%	6%	(1,960)
Operating loss before financial result	(9,799)	-20%	(11,370)	-27%	-14%	1,571
Financial income	5,077	11%	5,659	14%	-10%	(582)
Financial expense	(3,693)	-8%	(2,823)	-7%	31%	(870)
Net financial income (loss)	1,384	3%	2,836	7%	-51%	(1,452)
Loss before income tax and social contribution	(8,415)	-18%	(8,534)	-20%	-1%	119
Deferred income tax and social contribution	348	1%	357	1%	-3%	(9)
Loss for the period	(8,067)	-17%	(8,177)	-20%	-1%	110
Reconciliation of Accounting EBITDA CVM Resolution 156						
Loss for the period	(8,067)	-17%	(8,177)	-20%	-1%	110
Deferred income tax and social contribution	(348)	-1%	(357)	-1%	-3%	9
Net financial income (loss)	(1,384)	-3%	(2,836)	-7%	-51%	1,452
Depreciation and amortization	8,550	18%	8,182	20%	4%	368
EBITDA	(1,249)	-3%	(3,188)	-8%	-61%	1,939
Equity pickup	7,227	15%	2,312	6%	213%	4,915
Share-based compensation plan (SOP)	200	0%	906	2%	-78%	(706)
Non-recurring revenues/expenses	1,599	3%	48	0%	3231%	1,551
ADJUSTED EBITDA	7,777	16%	78	0%	9870.5%	7,699

EXHIBIT 3:
Consolidated Income Statement – Comparison between 6M25 and 6M24

R$ thousand	6M25	VA	6M24	VA	HA (%)	HA (abs)
Gross revenue	144,956	112%	144,517	112%	0%	439
Deductions from revenue (taxes, returns, rebates)	(15,621)	-12%	(15,508)	-12%	1%	(113)
Net revenue	129,335	100%	129,009	100%	0%	326
Cost of services	(57,440)	-44%	(57,548)	-45%	0%	108
Gross profit	71,895	56%	71,461	55%	1%	434
Gross margin	55.6%		55.4%		0.2%	
Advertising expenses	(23,819)	-18%	(29,590)	-23%	-20%	5,771
General and administrative	(45,853)	-35%	(48,529)	-38%	-6%	2,676
Depreciation and amortization	(19,525)	-15%	(17,431)	-14%	12%	(2,094)
Equity pickup	2,446	2%	1,707	1%	43%	739
Other net operating income (expenses)	(3,546)	-3%	(1,914)	-1%	85%	(1,632)
Operating (income) expenses	(90,297)	-70%	(95,757)	-74%	-6%	5,460
Operating loss before financial result	(18,402)	-14%	(24,296)	-19%	-24%	5,894
Financial income	11,851	9%	12,759	10%	-7%	(908)
Financial expense	(8,605)	-7%	(7,153)	-6%	20%	(1,452)
Net financial income (loss)	3,246	3%	5,606	4%	-42%	(2,360)
Loss before income tax and social contribution	(15,156)	-12%	(18,690)	-14%	-19%	3,534
Current income tax and social contribution	(330)	0%	-	0%	-	(330)
Deferred income tax and social contribution	696	1%	691	1%	1%	5
Loss for the period	(14,790)	-11%	(17,999)	-14%	-18%	3,209
Reconciliation of Accounting EBITDA CVM Resolution 156						
Loss for the period	(14,790)	-11%	(17,999)	-14%	-18%	3,209
Deferred income tax and social contribution	(366)	0%	(691)	-1%	-47%	325
Net financial income (loss)	(3,246)	-3%	(5,606)	-4%	-42%	2,360
Depreciation and amortization	19,525	15%	17,431	14%	12%	2,094
EBITDA	1,123	1%	(6,865)	-5%	-116%	7,988
Share-based compensation plan (SOP)	418	0%	2,740	2%	-85%	(2,322)
Non-recurring revenues/expenses	3,621	3%	9,688	8%	-63%	(6,067)
ADJUSTED EBITDA	5,162	4%	5,563	4%	-7%	(401)

EXHIBIT 4:
Parent Company Income Statement – Comparison between 6M25 and 6M24

R$ thousand	6M25	VA	6M24	VA	HA (%)	HA (abs)
Gross revenue	99,629	112%	88,293	112%	13%	11,336
Deductions from revenue (taxes, returns, rebates)	(10,633)	-12%	(9,470)	-12%	12%	(1,163)
Net revenue	88,996	100%	78,823	100%	13%	10,173
Cost of services	(42,223)	-47%	(38,018)	-48%	11%	(4,205)
Gross profit	46,773	53%	40,805	52%	15%	5,968
Gross margin	52.6%		51.8%		0.8%	
Advertising expenses	(11,433)	-13%	(15,451)	-20%	-26%	4,018
General and administrative	(25,207)	-28%	(30,365)	-39%	-17%	5,158
Depreciation and amortization	(16,983)	-19%	(16,021)	-20%	6%	(962)
Equity pickup	(9,369)		(3,590)	-5%	161%	(5,779)
Other net operating income (expenses)	(3,117)	-4%	(1,655)	-2%	88%	(1,462)
Operating (income) expenses	(66,109)	-74%	(67,082)	-85%	-1%	973
Operating loss before financial result	(19,336)	-22%	(26,277)	-33%	-26%	6,941
Financial income	10,733	12%	12,739	16%	-16%	(2,006)
Financial expense	(6,883)	-8%	(5,152)	-7%	34%	(1,731)
Net financial income (loss)	3,850	4%	7,587	10%	-49%	(3,737)
Loss before income tax and social contribution	(15,486)	-17%	(18,690)	-24%	-17%	3,204
Deferred income tax and social contribution	696	1%	691	1%	1%	5
Loss for the period	(14,790)	-17%	(17,999)	-23%	-18%	3,209
Reconciliation of Accounting EBITDA CVM Resolution 156						
Loss for the period	(14,790)	-17%	(17,999)	-23%	-18%	3,209
Deferred income tax and social contribution	(696)	-1%	(691)	-1%	1%	(5)
Net financial income (loss)	(3,850)	-4%	(7,587)	-10%	-49%	3,737
Depreciation and amortization	16,983	19%	16,021	20%	6%	962
EBITDA	(2,353)	-3%	(10,256)	-13%	-77%	7,903
Equity pickup	9,369	11%	3,590	5%	161%	5,779
Share-based compensation plan (SOP)	418	0%	2,740	3%	-85%	(2,322)
Non-recurring revenues/expenses	1,599	2%	5,002	6%	-68%	(3,403)
ADJUSTED EBITDA	9,033	10%	1,076	1%	739%	7,957

EXHIBIT 5:
Consolidated Balance Sheet

R$ thousand	06/30/2025	12/31/2024	HA (%)	HA (abs)
Current assets				
Cash and cash equivalents	198,635	198,800	0%	(165)
Receivables	24,144	23,790	1%	354
Taxes recoverable	6,909	4,425	56%	2,484
Advances	8,781	7,186	22%	1,595
Prepaid expenses	3,365	3,437	-2%	(72)
Related parties	47	53	-11%	(6)
Inventory	278	-	-	278
Other assets	100	115	-13%	(15)
Total current assets	242,259	237,806	2%	4,453
Non-current assets				
Investment	46,733	46,866	0%	(133)
PP&E	19,816	22,024	-10%	(2,208)
Intangible assets	112,120	115,478	-3%	(3,358)
Total non-current assets	178,669	184,368	-3%	(5,699)
Total Assets	420,928	422,174	0%	(1,246)

R$ thousand	06/30/2025	12/31/2024	HA (%)	HA (abs)
Current liabilities				
Suppliers	33,608	24,829	35%	8,779
Labor and social security obligations	14,720	17,408	-15%	(2,688)
Tax obligations	1,924	1,598	20%	326
Contractual liabilities	8,536	7,190	19%	1,346
Other payables	20,127	9,654	108%	10,473
Leasing	3,076	2,651	16%	425
Payables to related parties	-	4,741	-100%	(4,741)
Total current liabilities	81,991	68,071	20%	13,920
Non-current liabilities				
Leasing	7,201	8,412	-14%	(1,211)
Provision for contingencies	4,660	3,883	20%	777
Payables to related parties	16,000	16,000	0%	-
Deferred taxes	4,995	5,355	-7%	(360)
Total non-current liabilities	32,856	33,650	-2%	(794)
Equity				
Share capital	595,302	595,302	0%	-
Capital reserves	93,545	93,127	0%	418
Accumulated losses	(382,766)	(367,976)	4%	(14,790)
Total equity	306,081	320,453	-4%	(14,372)
Total liabilities and equity	420,928	422,174	0%	(1,246)

EXHIBIT 6:
Balance Sheet - Parent Company

R$ thousand	06/30/2025	12/31/2024	HA (%)	HA (abs)
Current assets				
Cash and cash equivalents	163,671	195,443	-16%	(31,772)
Receivables	23,864	23,612	1%	252
Taxes recoverable	5,695	3,753	52%	1,942
Advances	8,482	6,890	23%	1,592
Prepaid expenses	2,499	2,912	-14%	(413)
Related parties	25,593	12,761	101%	12,832
Other assets	80	99	-19%	(19)
Total current assets	229,884	245,470	-6%	(15,586)
Non-current assets				
Investment	82,254	61,931	33%	20,323
PP&E	10,835	12,077	-10%	(1,242)
Intangible assets	71,503	77,240	-7%	(5,737)
Total non-current assets	164,592	151,248	9%	13,344
Total Assets	394,476	396,718	-1%	(2,242)

R$ thousand	06/30/2025	12/31/2024	HA (%)	HA (abs)
Current liabilities				
Suppliers	23,688	16,152	47%	7,536
Labor and social security obligations	12,286	14,737	-17%	(2,451)
Tax obligations	1,257	1,318	-5%	(61)
Contractual liabilities	8,467	6,749	25%	1,718
Other payables	18,141	8,001	127%	10,140
Leasing	1,668	1,573	6%	95
Payables to related parties	191	4,902	-96%	(4,711)
Total current liabilities	65,698	53,432	23%	12,266
Non-current liabilities				
Leasing	2,306	3,057	-25%	(751)
Provision for contingencies	4,391	3,776	16%	615
Payables to related parties	16,000	16,000	0%	-
Total non-current liabilities	22,697	22,833	-1%	(136)
Equity				
Share capital	595,302	595,302	0%	-
Capital reserves	93,545	93,127	0%	418
Accumulated losses	(382,766)	(367,976)	4%	(14,790)
Total equity	306,081	320,453	-4%	(14,372)
Total liabilities and equity	394,476	396,718	-1%	(2,242)

EXHIBIT 7:
Consolidated Cash Flow Statement

R$ thousand	06/30/2025	06/30/2024	HA (%)	HA (abs)	2Q25	2Q24	HA (%)	HA (abs)
From operating activities								
Loss for the period	(14,790)	(17,999)	-18%	3,209	(8,067)	(8,177)	-1%	110
Adjustments for:								
Depreciation and amortization	18,875	16,740	13%	2,135	9,538	8,742	9%	796
Net write-off and adjustments to PP&E and intangible assets	427	25	1608%	402	194	25	676%	169
Provision for contingencies	777	(8)	-9813%	785	255	152	68%	103
Share-based compensation plan	418	2,740	-85%	(2,322)	200	905	-78%	(705)
Equity pick-up	98	(213)	-146%	311	48	(41)	-217%	89
(Reversal) provision for chargeback loss	(2,446)	(1,707)	43%	(739)	(199)	102	-295%	(301)
Expenses with lease interest	265	310	-15%	(45)	108	154	-30%	(46)
	3,624	(112)	-3336%	3,736	2,077	1,862	12%	215
Decrease (increase) in assets								
Linked financial investments	-	(2)	-100%	2	-	(1)	-100%	1
Receivables	(452)	(2,897)	-84%	2,445	(1,772)	(2,239)	-21%	467
Advances	(2,215)	(2,973)	-25%	758	(345)	(1,759)	-80%	1,414
Taxes recoverable	(2,484)	(2,119)	17%	(365)	(1,943)	(1,951)	0%	8
Related parties	6	(591)	-101%	597	6	(920)	-101%	926
Prepaid expenses	72	(982)	-107%	1,054	(371)	(196)	89%	(175)
Inventory	(278)	-	-	(278)	(278)	-	-	(278)
Other	17	529	-97%	(512)	(29)	(23)	26%	(6)
Decrease (increase) in liabilities								
Suppliers	9,399	828	1035%	8,571	4,133	864	378%	3,269
Labor obligations	(2,688)	(315)	753%	(2,373)	(4,163)	(671)	520%	(3,492)
Tax obligations	323	609	-47%	(286)	345	232	49%	113
Contractual liabilities	1,346	1,845	-27%	(499)	1,046	460	127%	586
Acquisition payable	-	-	-	-	-	(66)	-100%	66
Payables to related parties	-	-	-	-	-	80	-100%	(80)
Other payables	10,473	8,737	20%	1,736	7,427	(413)	-1898%	7,840
Net cash generated by (used in) operating activities	17,143	2,557	570%	14,586	6,133	(4,741)	-229%	10,874
Cash flow from investing activities								
Acquisition of PP&E	(365)	(9,128)	-96%	8,763	(1)	(5,738)	-100%	5,737
Acquisition of intangible assets	(12,642)	(20,848)	-39%	8,206	(5,443)	(10,293)	-47%	4,850
Acquisition of a 25% equity stake in Cresci e Perdi Participações S.A.	(4,783)	(25,000)	-81%	20,217	-	-	-	-
Dividends received	1,927	1,436	34%	491	1,927	1,436	34%	491
Net cash generated by (used in) investing activities	(15,863)	(53,540)	-70%	37,677	(3,517)	(14,595)	-76%	11,078
Cash flow from financing activities								
Lease payment	(1,445)	(1,065)	36%	(380)	(745)	(503)	48%	(242)
Net cash generated by (used in) financing activities	(1,445)	(1,065)	36%	(380)	(745)	(503)	48%	(242)
Increase (decrease) in cash and cash equivalents, net	(165)	(52,048)	-100%	51,883	1,871	(19,839)	-109%	21,710
Cash and cash equivalents								
At the beginning of period	198,800	261,693	-24%	(62,893)	196,764	229,484	-14%	(32,720)
At the end of the period	198,635	209,645	-5%	(11,010)	198,635	209,645	-5%	(11,010)
							-	-
Increase (decrease) in cash and cash equivalents, net	(165)	(52,048)	-100%	51,883	1,871	(19,839)	-109%	21,710

EXHIBIT 8:
Cash Flow Statement - Parent Company

R$ thousand	06/30/2025	06/30/2024	HA (%)	HA (abs)	2Q25	2Q24	HA (%)	HA (abs)
From operating activities								
Loss for the period	(14,790)	(17,999)	-18%	3,209	(8,067)	(8,177)	-1%	110
Adjustments for:								
Depreciation and amortization	16,286	15,330	6%	956	8,198	7,826	5%	372
Net write-off and adjustments to PP&E and intangible assets	327	-	-	327	138	-	-	138
Provision for contingencies	615	80	669%	535	165	51	224%	114
Share-based compensation plan	418	2,740	-85%	(2,322)	200	905	-78%	(705)
Equity pick-up	9,368	3,590	161%	5,778	7,226	2,313	212%	4913
(Reversal) provision for chargeback loss	98	(213)	-146%	311	48	(41)	-217%	89
Expenses with lease interest	129	246	-48%	(117)	41	122	-66%	(81)
	12,451	3,774	230%	8,677	7,949	2,999	165%	4,950
Decrease (increase) in assets								
Linked financial investments	-	(2)	-100%	2	-	(1)	-100%	1
Receivables	(350)	(2,144)	-84%	1,794	(1,887)	(2,020)	-7%	133
Advances	(2,172)	(2,934)	-26%	762	(273)	(1,741)	-84%	1,468
Taxes recoverable	(1,942)	(2,092)	-7%	150	(1,539)	(1,938)	-21%	399
Related parties	(12,832)	(8,922)	44%	(3,910)	(4,671)	(5,117)	-9%	446
Prepaid expenses	413	(723)	-157%	1,136	(205)	(191)	7%	(14)
Other	19	11	73%	8	(22)	(19)	16%	(3)
Decrease (increase) in liabilities								
Suppliers	8,116	(35)	-23289%	8,151	2,119	837	153%	1,282
Labor obligations	(2,451)	206	-1290%	(2,657)	(4,053)	346	-1271%	(4,399)
Tax obligations	(61)	370	-116%	(431)	83	(27)	-407%	110
Contractual liabilities	1,718	1,035	66%	683	1,045	454	130%	591
Acquisition payable	-	-	-	-	(2,455)	-	-	(2,455)
Payables to related parties	29	1,134	-97%	(1,105)	(2,961)	564	-625%	(3,525)
Other payables	10,141	7,860	29%	2,281	10,141	(385)	-2734%	10,526
Net cash generated by (used in) operating activities	13,079	(2,462)	-631%	15,541	3,271	(6,239)	-152%	9,510
Cash flow from investing activities								
Acquisition of PP&E	(365)	(6,019)	-94%	5,654	(1)	(3,235)	-100%	3,234
Acquisition of intangible assets	(7,789)	(14,860)	-48%	7,071	(3,395)	(7,545)	-55%	4,150
Acquisition of a 25% equity stake in Cresci e Perdi Participações S.A.	(4,783)	(25,000)	-81%	20,217	-	-	-	-
Advance for future capital increase in subsidiary	(2,970)	(5,080)	-42%	2,110	(1,120)	(3,650)	-69%	2,530
Capital increase in subsidiary	(30,000)	-	-	(30,000)	-	-	-	-
Dividends received	1,927	1,436	34%	491	1,927	1,436	34%	491
Net cash generated by (used in) investing activities	(43,980)	(49,523)	-11%	5,543	(2,589)	(12,994)	-80%	10,405
Cash flow from financing activities								
Lease payment	(871)	(1,125)	-23%	254	(436)	(563)	-23%	127
Net cash generated by (used in) financing activities	(871)	(1,125)	-23%	254	(436)	(563)	-23%	127
Increase (decrease) in cash and cash equivalents, net	(31,772)	(53,110)	-40%	21,338	246	(19,796)	-101%	20,042
Cash and cash equivalents								
At the beginning of period	195,443	257,710	-24%	(62,267)	163,425	224,396	-27%	(60,971)
At the end of the period	163,671	204,600	-20%	(40,929)	163,671	204,600	-20%	(40,929)
							-	-
Increase (decrease) in cash and cash equivalents, net	(31,772)	(53,110)	-40%	21,338	246	(19,796)	-101%	20,042

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

items 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.

G rant 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