APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS

3T24



ENJU

B3 LISTED NM

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

teleconferência de resultados 3T24

quarta-feira, 13 de novembro de 2024

11:00 (horário de brasília)
09:00 (horário de nova iorque)

clique aqui para se inscrever no webcast via zoom.
(em português com interpretação simultânea para inglês).

FALE COM O RI

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

DESTAQUES **3T24**

trimestre marca início de um novo ciclo com geração de caixa positiva, como resultado do crescimento das plataformas, avanço de rentabilidade e desenvolvimento das novas avenidas de negócio.

- **gmv total avançou 36% a/a,** atingindo R$ 418 milhões no 3T24.
- **elo7 teve forte desempenho no trimestre, crescendo 8% t/t,** respondendo a melhorias de produto implementadas no período.
- **margem bruta atingiu marca histórica,** chegando a marca 57,2%, dado crescimento de **lucro bruto de 43% a/a.**
- **ebitda atingiu patamar positivo de R$ 4,2 mi no 3T24** e ebitda ajustado totalizou R$ 4,5 mi.
- **cresci e perdi seguiu em ritmo acelerado de abertura de lojas** chegando a 487 ativas ao final do 3T24.



DESTAQUES **3T24**

R$ Milhares	3T24	3T23	AH (%)	2T24	AH (%)	9M24	9M23	AH (%)
Receita líquida	68.074	54.889	24,0%	67.489	0,9%	197.082	130.839	50,6%
Lucro Bruto	38.939	27.202	43,1%	38.051	2,3%	110.399	63.466	73,9%
Margem Bruta	57,2%	49,6%	7,6%	56,4%	0,8%	56,0%	48,5%	7,5%
EBITDA ajustado	4.490	(8.865)	-150,6%	3.000	49,7%	10.056	(16.599)	-160,6%
GMV	418.638	308.387	35,8%	410.227	2,1%	1.211.430	812.857	49,0%
Gross Billings	100.830	85.768	17,6%	101.347	-0,5%	300.156	221.717	35,4%
Take rate (% gross billings/GMV)	24,1%	27,8%	-3,7%	24,7%	-0,6%	24,8%	27,3%	-2,5%
Net take rate (% receita bruta/GMV)	18,2%	20,0%	-1,8%	18,4%	-0,2%	18,2%	18,1%	0,1%
Itens transacionados (milhares)	2.416	1.995	21%	2.439	-0,9%	7.217	5.079	42,1%
Receita líquida/ item transacionado	28,2	27,5	2,4%	27,7	1,8%	27,3	25,8	6,0%
Lucro Bruto/ item transacionado	16,1	13,6	18,2%	15,6	3,3%	15,3	12,5	22,4%

mensagem da administração

O terceiro trimestre de 2024 marca o início de um novo ciclo para a companhia, com geração de caixa positiva na visão consolidada e alcance do breakeven de EBITDA, onde os resultados da operação já conseguem cobrir os investimentos na plataforma, demonstrando nosso compromisso com a eficiente alocação dos recursos e retorno dos projetos.

O GMV total registrou um avanço de 36% em relação ao ano anterior, somando R$ 418 milhões. O Elo7 teve um forte desempenho, com crescimento de 8% em relação ao 2T24, resultado das iniciativas focadas no aumento da conversão de check-out e em produtos com tickets mais altos. A plataforma Enjoei cresceu 26% a/a e manteve estabilidade no comparativo trimestral, demonstrando a tração da plataforma em um trimestre sazonalmente desafiador por conta da alta base de comparação do 2T.

A margem bruta também atingiu um recorde histórico de 57,2%, impulsionada pelo aumento de 43% no lucro bruto ano a ano. Com isso, o EBITDA chegou a um patamar positivo de R$ 4,2 milhões, enquanto o EBITDA ajustado totalizou R$ 4,5 milhões.

Nas plataformas, sustentamos a marca de 2,4 milhões de compradores ativos, mantendo um alto nível de engajamento com nossos clientes. Além disso, o número de vendedores ativos teve um crescimento expressivo de 11% em relação ao trimestre anterior. Esse avanço é fruto dos diversos projetos de melhorias que implementamos para aprimorar a experiência de venda nas plataformas Enjoei e Elo7.

Nossos investimentos em produto e tecnologia vem sendo canalizados para retenção e recorrência dos usuários. Um dos destaques é o "crédito bate e volta", ainda em fase de roll-out, que oferece ao comprador uma porcentagem de volta do valor gasto para a próxima compra. Esse mecanismo reforça a fidelização, utilizando incentivos de forma mais eficiente e direcionada para perfis de usuários em início de jornada. Outro destaque foi o desempenho do projeto de “jornada personalizada”, baseado no histórico de interesse do usuário, que entregou aumento de 80% no nível de engajamento dos usuários com o conteúdo apresentado na plataforma Enjoei. Além disso, implementamos melhorias importantes no Elo7 que resultaram em um aumento de 30% na conversão de carrinhos entre maio e setembro de 2024.

No canal offline, inauguramos nossa terceira loja em agosto de 2024, localizada na Rua Frei Caneca em São Paulo, finalizando nosso plano inicial de três unidades piloto para testar e refinar o modelo de operação antes de lançar as franquias.

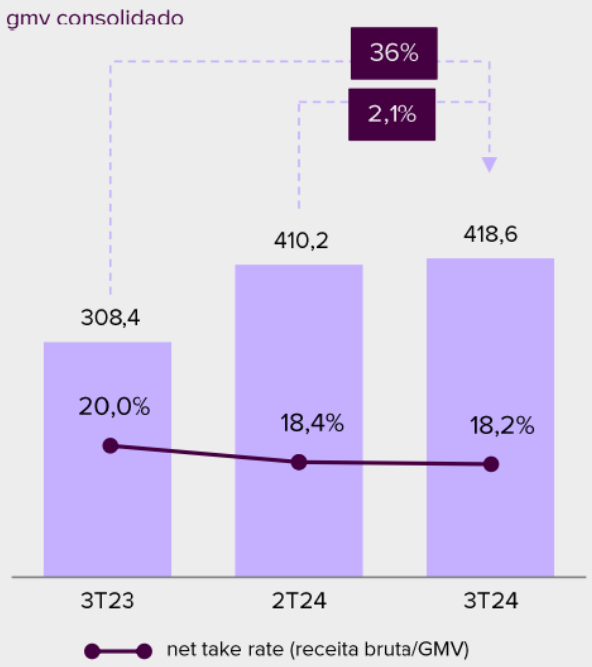
As franquias Enjoei contarão com uma estrutura tecnológica robusta, com base nos dados da plataforma Enjoei, incluindo sistemas de escolha de ponto, negociação de inventário e análise de dados para cada unidade. Esse suporte, somado à força da marca Enjoei, oferece economics competitivos e um alto potencial para conversão de usuários online para o canal físico.

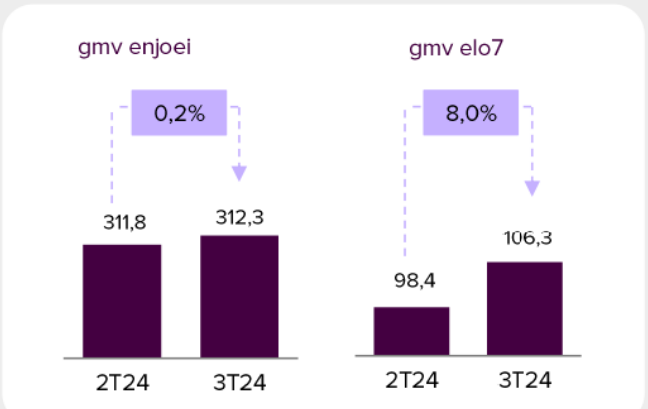
O Cresci e Perdi encerrou o 3T24 com 487 lojas ativas e apresentou expressivo crescimento de 35% em receita líquida versus o trimestre anterior. Esse desempenho foi favorecido pelo acelerado ritmo de assinatura de novos contratos e pelo aumento da receita de royalties, encerrando o trimestre com Ebitda de R$ 15,9 milhões.

Este novo patamar de resultados reflete os diversos esforços voltados para a alocação eficiente dos recursos da companhia, que segue investindo em crescimento mas assegurando trajetória consistente de rentabilidade e geração de valor ao acionista.

gmv & net take rate

(em R$ milhões e %)





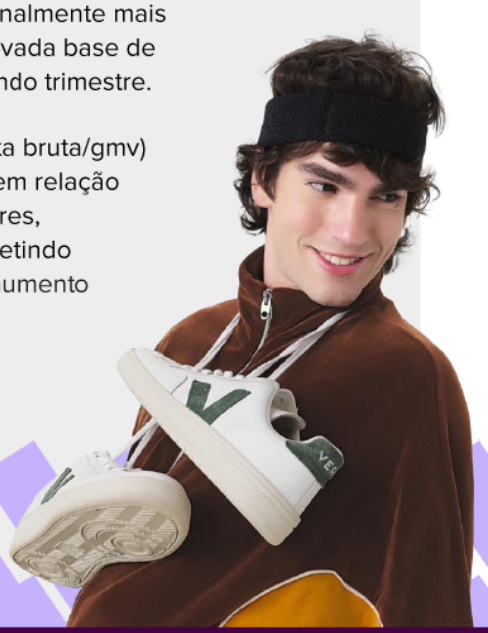
O valor total transacionado nas plataformas Enjoei e Elo7 (GMV) atingiu R$418,6 milhões no 3T24, o que representa um crescimento de 36% a/a e 2,1% t/t.

O GMV consolidado do trimestre foi positivamente impactado pela reaceleração da plataforma Elo7, que apresentou crescimento de 8% t/t, respondendo às diversas iniciativas implementadas nos últimos meses para elevar o nível de conversão do check-out, conforme detalhamos nos releases anteriores.

O incremento de GMV t/t do Elo7 teve influência do aumento de ticket dos itens transacionados, uma vez que produtos com tickets mais altos foram mais beneficiados com as melhorias do novo fluxo de check-out.

A plataforma Enjoei manteve-se estável em relação ao 2T24, totalizando GMV de R$312 milhões no 3T24, em um trimestre sazonalmente mais desafiador dada a elevada base de comparação do segundo trimestre.

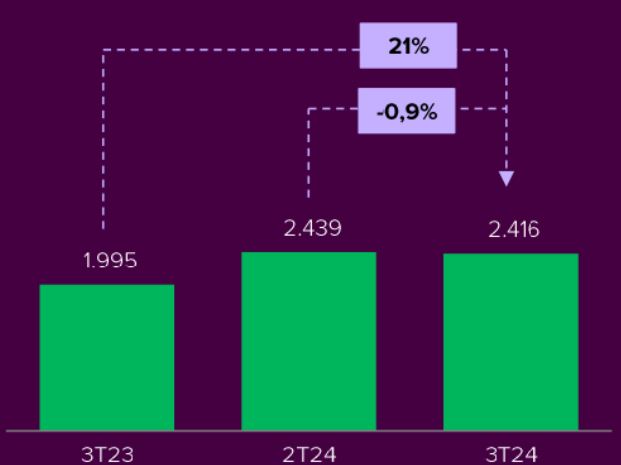
O net take rate (receita bruta/gmv) permaneceu estável em relação aos trimestres anteriores, totalizando 18,2%, refletindo o mix de produtos e aumento de ticket médio.



itens transacionados

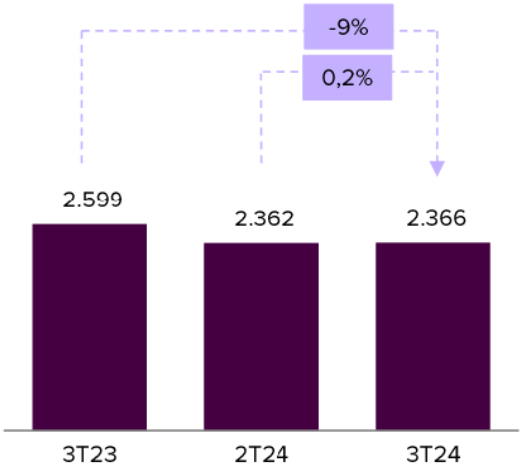
(em milhões)

No 3T24, foram transacionados 2,4 milhões de itens nas plataformas, em nível estável em relação ao 2T24, dada a base comparativa mais elevada conquistada nos últimos trimestres. No Elo7, seguimos avançando no share das categorias de festas e eventos, onde acreditamos haver espaço relevante para penetração da plataforma.



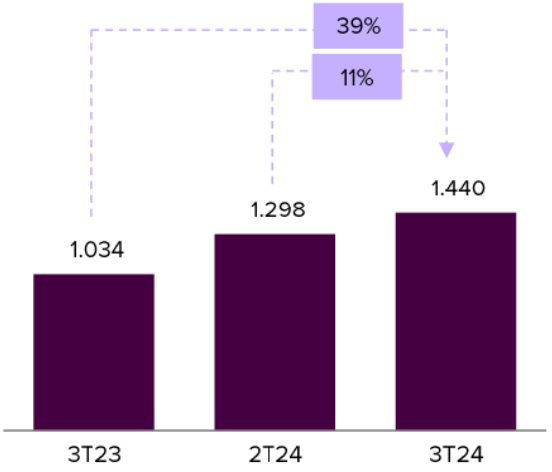
compradores

(em milhares)



vendedores

(em milhares)

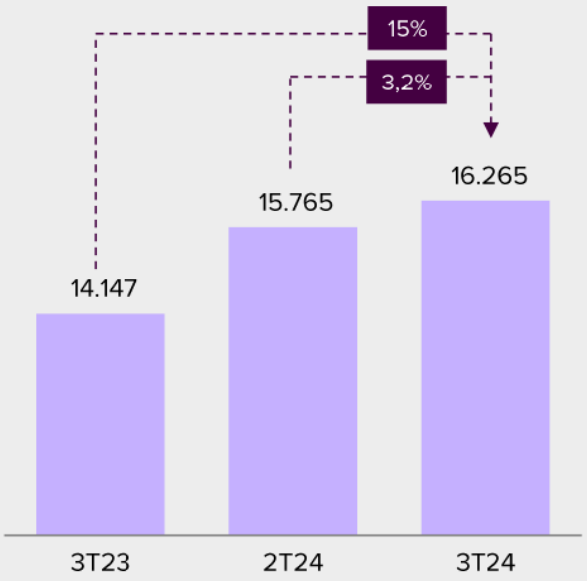


2,4 milhões de compradores ativos foram registrados no 3T24, em patamar semelhante ao trimestre anterior, enquanto o número de vendedores ativos avançou 11% t/t, respondendo aos diversos projetos de melhorias voltados para a experiência de venda nas plataformas Enjoei e Elo7, detalhados nos últimos releases.

inventário

itens disponíveis

(em milhões)





produto & tecnologia

recorrência

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

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

Ainda em fase de roll-out, os primeiros resultados do projeto já demonstram impactos relevantes, com **incremento de 6,7% no número de transações por usuário** dos grupos que receberam o benefício, **sem impactar o nível total de incentivos comerciais.**

precificação

No final de 2T24 disponibilizamos aos nossos vendedores a ferramenta **“preço-esperto”** para ajudá-los na gestão de preço dos seus produtos. Baseada em nossa inteligência única em vendas de usados no Brasil, a nova funcionalidade vem apresentando forte adesão e bons resultados na **melhoria de liquidez** da plataforma**, alcançando 56% de adesão** nos novos produtos cadastrados durante o 3T24 e **aumento de 6,6% no giro em 30 dias** versus os demais produtos sem o “preço-esperto’ ativo.



produto & tecnologia

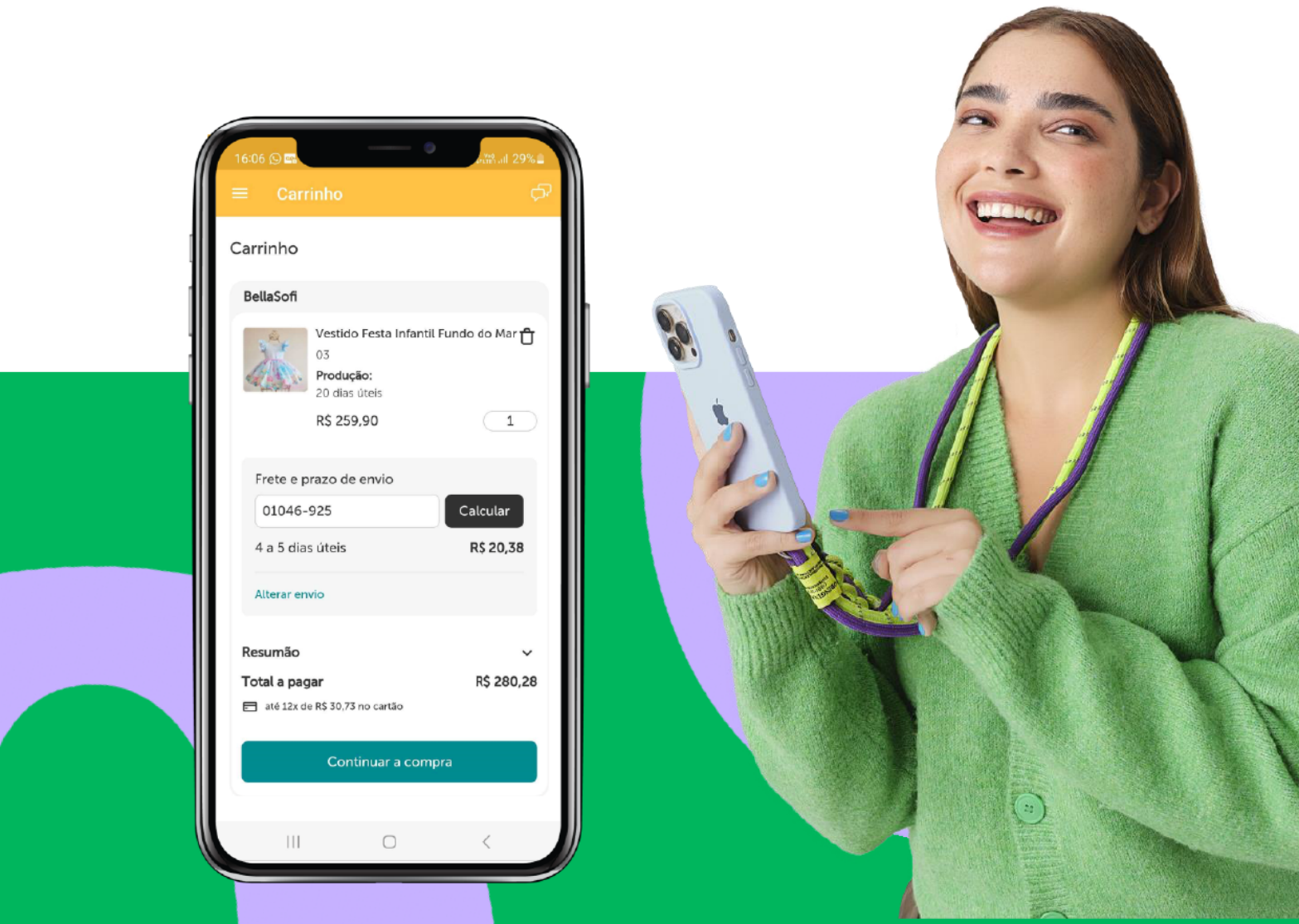
engajamento

Seguimos investindo para entregar uma experiência de navegação cada vez mais personalizada para nossos usuários. O projeto de atualização da home da plataforma Enjoei, dedicado a entregar **conteúdo baseado no histórico de interesse do usuário**, apresentou resultados relevantes em termos de engajamento na primeira fase de roll-out, com **incremento de mais de 80% na taxa de engajamento** nos componentes personalizados com relação aos demais componentes da plataforma.

conversão de vendas

Os projetos de **melhoria de experiência no Elo7**, como 1) remoção do frete manual para definição automática da forma de envio, 2) remoção do chat antes de checkout e 3) login com google, são exemplos de iniciativas que contribuíram para reduzir atritos no fluxo de compra dos usuários, com um incremento relevante de conversão de vendas ao longo dos últimos meses.

Ao final do mês de setembro/24, observamos um **aumento de 28% no GMV gerado por cada carrinho na plataforma** versus o período imediatamente anterior ao lançamento dos projetos, com ganhos primordialmente em transações de tickets mais elevados.



cresci e perdi

franquias em operação	487 lojas
compradores	1,8 milhões
vendedores	499 mil
gmv	R$ 189 milhões
ebitda	R$ 16,0 milhões
equivalência patrimonial	R$ 2,9 milhões
dividendos	R$ 1,6 milhão

O Cresci e Perdi[1] encerrou o 3T24 com 16 novas lojas em operação, atingindo 487 unidades e forte crescimento das métricas financeiras.

A receita líquida total avançou 35% vs 2T24, totalizando R$20,3 milhões, refletindo o forte ritmo de assinatura de novos contratos no trimestre, enquanto a margem ebitda atingiu 78,5%. Com isso, reconhecemos equivalência patrimonial de R$2,9 milhões no 3T24, referente à participação de 25% na companhia.

Os dividendos relativos ao resultado de royalties do 2T24 totalizaram R$1,6 milhões no trimestre.



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

lojas físicas enjoei

Inauguramos nossa terceira loja no mês de agosto/24, na Rua Frei Caneca em São Paulo, concluindo o planejamento de 3 unidades piloto testando e refinando modelos de operação, antes de iniciar a venda de franquias.

Os resultados promissores dos 180 primeiros dias de funcionamento das lojas, ainda em fase de ramp-up, nos mostram o potencial do canal offline como importante vetor de crescimento para o grupo Enjoei.

60% dos vendedores das lojas já transacionaram na plataforma Enjoei

40% dos clientes compradores já fizeram compras em nosso canal online

payback **abaixo da média de mercado**



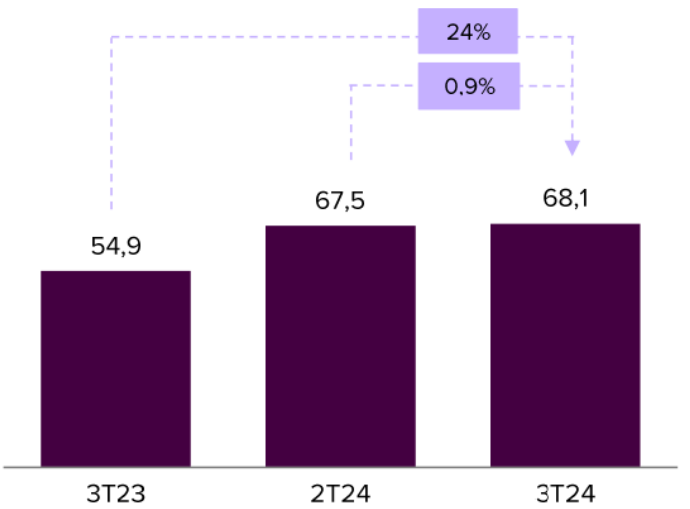
Iniciamos as tratativas com leads qualificados no 3T24 e esperamos já realizar inaugurações no início de 2025, levando em conta o lead time usual para abertura de lojas (escolha do ponto físico, execução do projeto arquitetônico, calendário de final de ano, entre outros fatores).

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

1. **Sistema de definição de ponto**, com cruzamento de base de compradores, vendedores e penetração da plataforma Enjoei;
2. **Sistema proprietário de negociação e precificação de inventário**;
3. **Ferramenta de análise de dados** para cada unidade franqueada com dados e insights para controle de compra, venda e ações mercadológicas;
4. **Força da marca Enjoei**, com potencial de conversão de usuários online para canal físico.

receita líquida

(em R$ milhões)



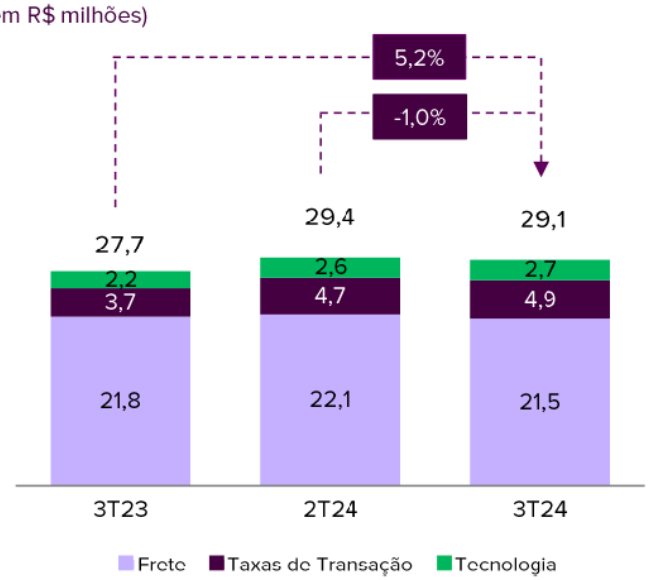
A receita líquida consolidada totalizou R$ 68,1 milhões no 3T24, avançando 24% a/a e 0,9% em relação ao trimestre anterior. Vale lembrar que os resultados do 3T23 contemplam 50 dias de operações combinadas com Elo7, adquirida em 10 de agosto de 2023.

A diferença entre o ritmo de crescimento de GMV e receita líquida reflete os efeitos de mudança de mix de produtos com ticket médio mais alto.

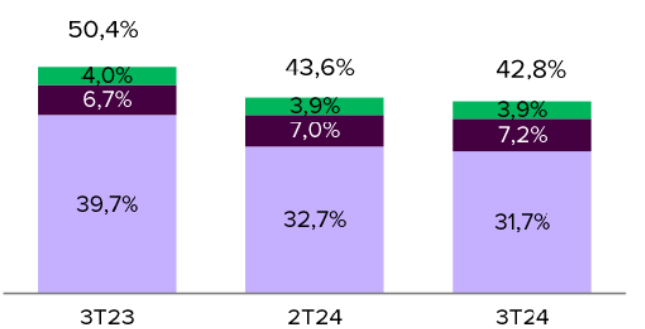
No comparativo de 9 meses, esse efeito é suavizado, onde tivemos crescimento de 49% a/a de GMV e 50% a/a de crescimento de receita líquida.

custo do serviço prestado

(em R$ milhões)



(em % receita líquida)

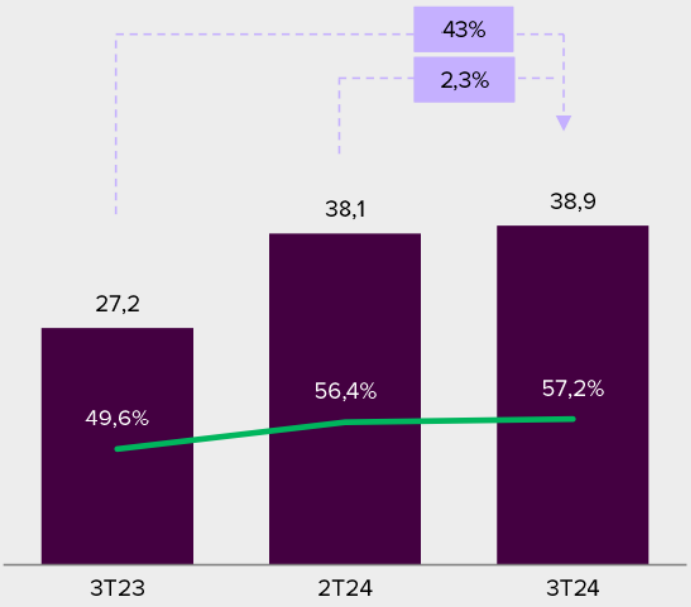


O custo do serviço prestado consolidado apresentou diluição sequencial em relação à receita líquida pelo 12º trimestre consecutivo, chegando a 42,8% no 3T24, versus 50,4% no 3T23. Ou seja, nos últimos 3 anos, a companhia vem executando de maneira consistente o plano de ganho de eficiência, trabalhando em iniciativas que permitam a redução do frete unitário, que representa a maior parte do custo total da operação.

A inclusão dos volumes Elo7 melhorou a adequação de parceiros logísticos e condições comerciais para o Grupo Enjoei. Além disso, a implementação do frete automático no check-out do Elo7, lançada no último trimestre, possibilitou a indicação dos menores custos para cada transação.

lucro bruto

(em R$ milhões)



O lucro bruto consolidado seguiu crescendo acima do ritmo de receita, com aumento de 43% a/a e 2,3% t/t, respondendo às iniciativas de diluição de custos e ganho de escala mencionados da seção anterior.

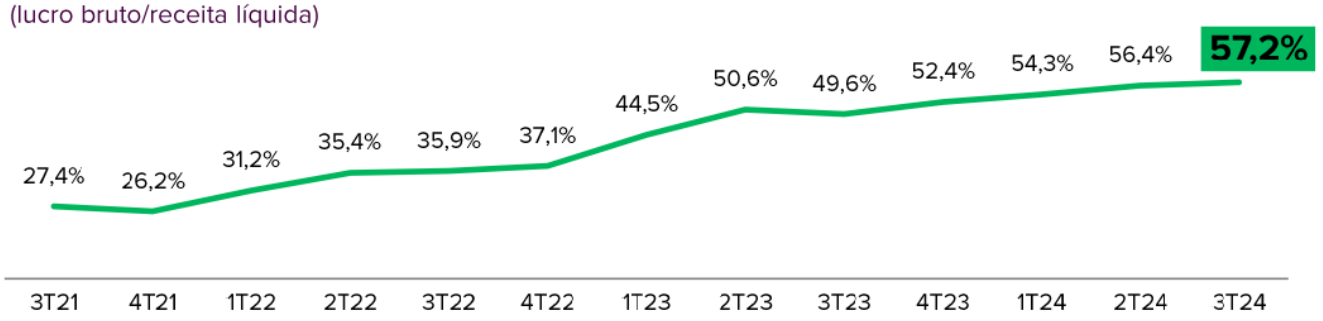
Dessa forma, a margem bruta saltou de 49,6% no 3T23 para 57,2% no 3T24, dando sequência a trajetória de evolução observada nos últimos trimestres.

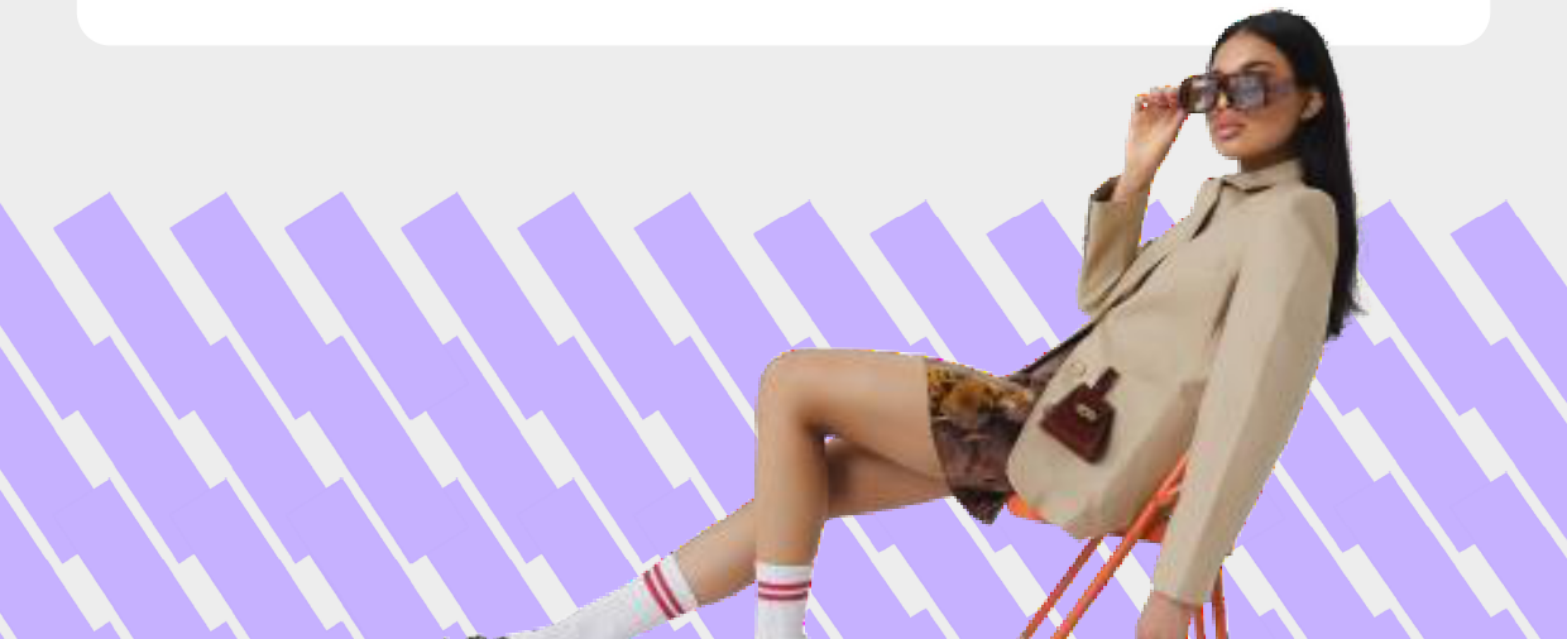
Com isso, o resultado bruto da companhia conseguiu cobrir a totalidade das despesas gerais e administrativas e investimentos em marketing do trimestre, chegando ao breakeven operacional.

Vislumbramos continuidade da melhoria de margem bruta adiante, à medida que seguimos investindo em projetos de ganho de eficiência logística e reestruturação do arranjo de pagamentos.

margem bruta

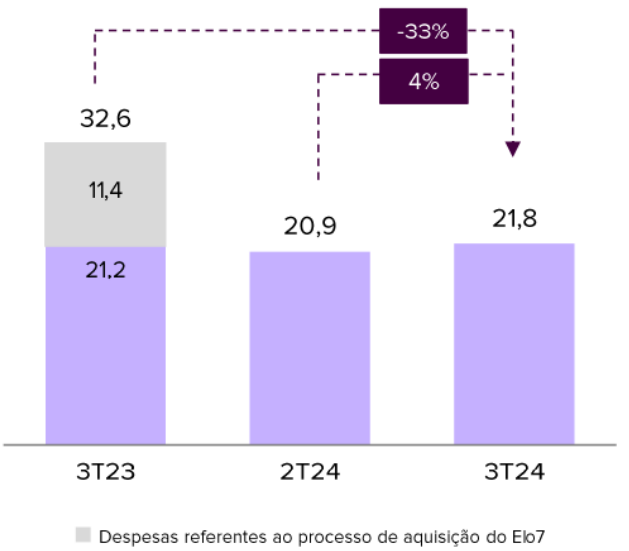
(lucro bruto/receita líquida)



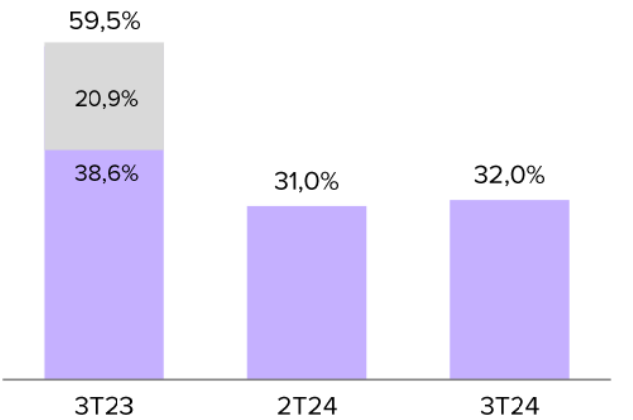


despesas gerais & administrativas
(ex-sop)

(em R$ milhões)



(em % receita líquida)



No 3T24, tivemos redução de 33% a/a das despesas gerais e administrativas, totalizando R$ 21,8 milhões (sem o plano de stock options). Vale lembrar que os resultados do 3T23 contemplam 50 dias de consolidação do Elo7, dado que o processo de aquisição foi concluído em 10/08/23. A redução relevante do nível de G&A no período reflete os ajustes na estrutura corporativa implementados com a integração dos times e processos.

No comparativo trimestral, o aumento de 9% t/t da linha de Salários e Encargos não possui efeito caixa adicional, uma vez que representa apenas uma atualização na metodologia de capitalização da folha a partir do 3T24, visando melhorar a forma como contabilizamos os investimentos em tecnologia e produto.

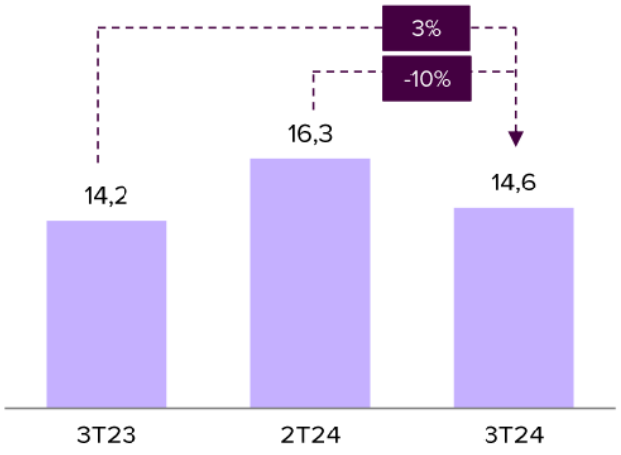
Com isso, o 3T24 apresentou diluição relevante de despesas em relação ao ano anterior. Em percentual da receita líquida, o G&A ex-sop atingiu 32%, versus 59% no ano anterior, demonstrando os resultados de um planejamento estratégico baseado em crescimento sustentável.

Despesas gerais e administrativas (R$ milhares)	3T24	3T23	AH (%)	2T24	AH (%)
Plano de remuneração em opções de ações (SOP)	(303)	(1.944)	-84%	(906)	-67%
Salários e encargos	(15.635)	(25.275)	-38%	(14.349)	9%
Serviços de tecnologia	(3.651)	(3.051)	20%	(3.898)	-6%
Consultorias e outsourcing	(1.583)	(3.753)	-58%	(1.779)	-11%
Outras despesas	(941)	(571)	65%	(892)	19%
Total	(22.113)	(34.594)	-36%	(21.824)	1%
Total ex-SOP	(21.810)	(32.650)	-33%	(20.918)	4%

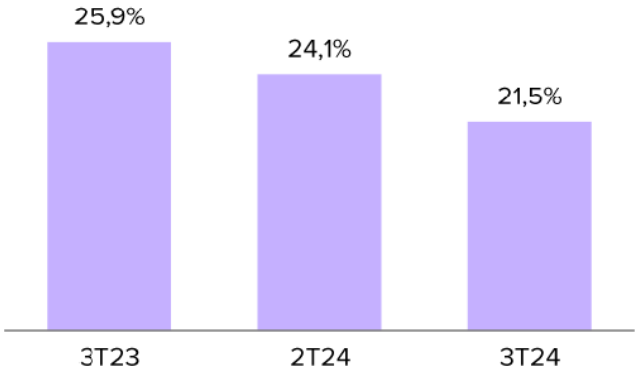
NOTA: O plano de remuneração em opções de ações (SOP) trata-se de um reconhecimento contábil que, apesar de alocado nas despesas G&A, não possui efeito caixa, uma vez que na data de exercício das opções é realizado aumento de capital referente ao montante de cada Programa. Dessa forma, por entender que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



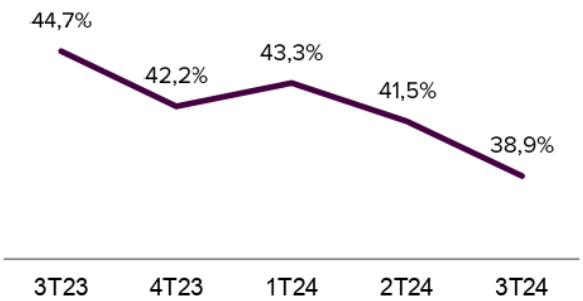
Os investimentos em marketing apresentaram ganho sequencial de eficiência em relação à receita líquida, passando de 24,1% no 2T24 para 21,5% no 3T24. A redução das despesas publicitárias em 10% t/t e estabilidade no comparativo anual, demonstra a capacidade de execução de um plano de crescimento baseado na eficiência dos investimentos, onde entregas de melhorias em produto e tecnologia nos permitem continuar avançando em top-line ao mesmo tempo que reduzimos nossas despesas.

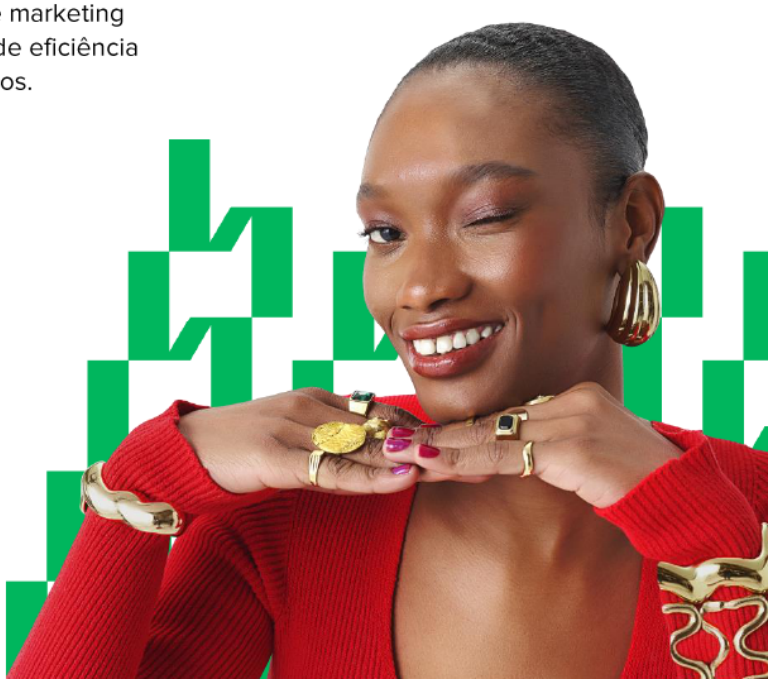
Despesas de Marketing (R$ milhares)	3T24	3T23	AH (%)	2T24	AH (%)
Mídia Offline (branding)	(81)	(3.130)	-97%	(490)	-83%
Mídia Online (performance)	(14.287)	(9.975)	43%	(14.400)	-1%
Outros	(259)	(1.090)	-76%	(1.361)	-81%
Total	(14.627)	(14.195)	3%	(16.251)	-10%

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

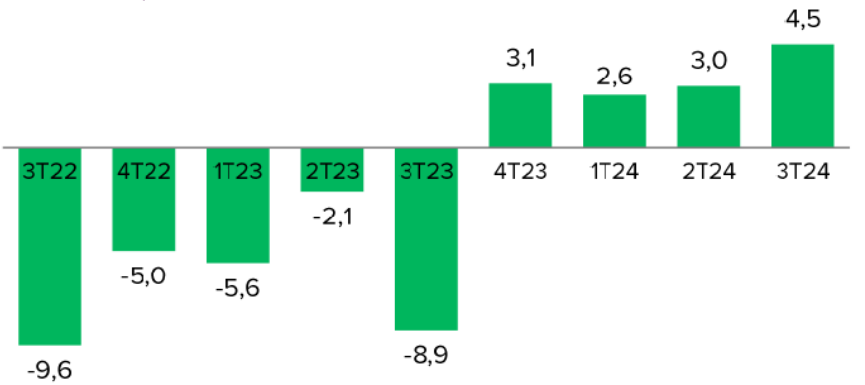
(% gross billings)





ebitda ajustado[1]

(em R$ milhões)





Encerramos o 3T24 com quatro trimestres consecutivos de Ebitda consolidado recorrente positivo, totalizando R$ 4,5 milhões. Com o fim dos efeitos não recorrentes relacionados à aquisição do Elo7 e Cresci e Perdi e melhoria dos indicadores operacionais da companhia, encerramos o trimestre também com Ebitda contábil positivo, no valor de R$ 4,2 milhões.

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

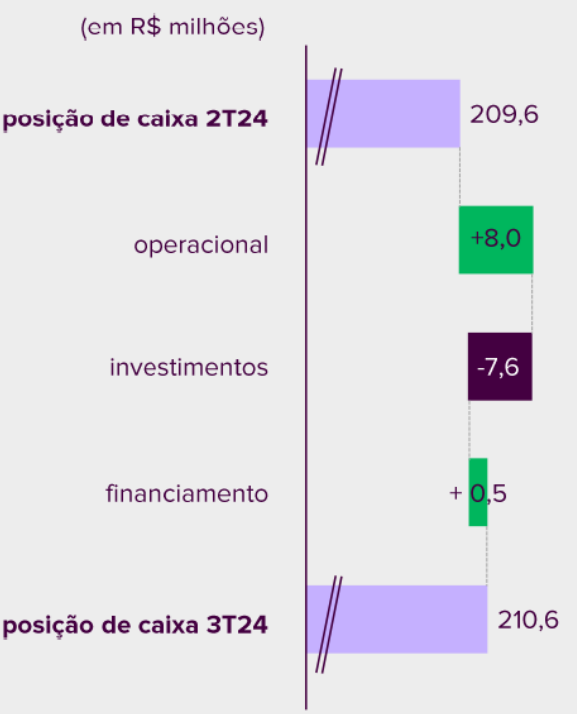
posição e fluxo de caixa

Os sólidos resultados do trimestre também foram observados na dinâmica de caixa, que atingiu patamar positivo de R$ 982 mil no 3T24 na visão consolidada. Com isso, inauguramos um novo ciclo, onde os resultados da operação conseguem cobrir os investimentos na plataforma, demonstrando nosso compromisso com a eficiente alocação dos recursos e retorno dos projetos.

O caixa gerado nas atividades operacionais alcançou o valor de R$ 8,0 milhões no 3T24, favorecido pela evolução dos indicadores de rentabilidade da companhia e aumento de impostos a recuperar com a compensação de saldo de IRPJ no trimestre.

Além disso, o fluxo de caixa do período também contou com o impacto positivo dos dividendos recebidos do Cresci e Perdi (referente aos resultados de royalties do 2T24), que contribuíram com R$ 1,6 milhão.

Com isso, a posição de caixa e equivalentes de caixa ao final do trimestre totalizou R$ 233,6 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$ 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 3T24 e 3T23

R$ Mil	3T24	AV	3T23	AV	AH (%)	AH (abs)
Receita bruta	76.239	185%	61.585	160%	24%	14.654
Deduções da receita (impostos, devoluções, abatimentos)	(8.165)	-20%	(6.696)	-17%	22%	(1.469)
Receita líquida	68.074	166%	54.889	143%	24%	13.185
Custo do serviço prestado	(29.135)	-71%	(27.687)	-72%	5%	(1.448)
Lucro bruto	38.939	95%	27.202	71%	43%	11.737
Margem Bruta	57,2%		49,6%		7,6p.p.	
Despesas publicitárias	(14.627)	-36%	(14.195)	-37%	3%	(432)
Gerais e administrativas	(22.113)	-54%	(34.594)	-90%	-36%	12.481
Depreciação e amortização	(9.286)	-23%	(6.476)	-17%	43%	(2.810)
Equivalência patrimonial	2.935	7%	-	0%	-	2.935
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas	(938)	-2%	(672)	-2%	40%	(266)
Despesas (receitas) operacionais	(44.029)	-107%	(55.937)	-146%	-21%	11.908
Prejuízo operacional antes do resultado financeiro	(5.090)	-12%	(28.735)	-75%	-82%	23.645
Receita financeira	5.713	14%	10.190	27%	-44%	(4.477)
Despesa financeira	(3.655)	-9%	(4.505)	-12%	-19%	850
Resultado financeiro líquido	2.058	5%	5.685	15%	64%	(3.627)
Prejuízo antes do imposto de renda e da contribuição social	(3.032)	-7%	(23.051)	-60%	-87%	20.018
Imposto de renda e contribuição social corrente	(9)	0%	-	0%	-	(9)
Imposto de renda e contribuição social diferido	348	1%	-	0%	-	348
Prejuízo do período	(2.693)	-7%	(23.051)	-60%	-88%	20.357
Reconciliação do EBITDA Contábil Resolução CVM 156						
Prejuízo do período	(2.693)	-7%	(23.051)	-60%	-88%	20.357
Imposto de renda e da contribuição social diferido	(348)	-1%	-	0%	-	(348)
Resultado financeiro líquido	(2.058)	-5%	(5.685)	-15%	-64%	3.627
Depreciação e amortização	9.286	23%	6.476	17%	43%	2.810
EBITDA	4.187	10%	(22.260)	-58%	-119%	26.446
Plano de remuneração em opções de ações (SOP)	303	1%	1.944	5%	-84%	(1.641)
Receitas/despesas não recorrentes	-	0%	11.450	30%	-100%	(11.450)
EBITDA AJUSTADO	4.490	11%	(8.866)	-23%	-150,6%	13.355

ANEXO 2:
Demonstrações de Resultados Controladora – Comparação entre 3T24 e 3T23

R$ Mil	3T24	AV	3T23	AV	AH (%)	AH (abs)
Receita bruta	46.033	112%	43.144	112%	7%	2.889
Deduções da receita (impostos, devoluções, abatimentos)	(4.926)	-12%	(4.742)	-12%	4%	(184)
Receita líquida	41.107	100%	38.402	100%	7%	2.705
Custo do serviço prestado	(19.618)	-48%	(19.159)	-50%	2%	(459)
Lucro bruto	21.489	52%	19.243	50%	12%	2.246
Margem Bruta	52,3%		50,1%		2,2 p.p.	
Despesas publicitárias	(7.410)	-18%	(10.820)	-28%	-32%	3.410
Gerais e administrativas	(15.974)	-39%	(17.522)	-46%	-9%	1.548
Depreciação e amortização	(8.230)	-20%	(6.406)	-17%	28%	(1.824)
Equivalência Patrimonial	5.280	13%	(13.344)	-35%	-140%	18.624
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas	(1.149)	-3%	(647)	-2%	78%	(502)
Despesas (receitas) operacionais	(27.483)	-67%	(48.739)	-127%	-44%	21.256
Prejuízo operacional antes do resultado financeiro	(5.994)	-15%	(29.496)	-77%	-80%	23.502
Receita financeira	5.693	14%	10.143	26%	-44%	(4.450)
Despesa financeira	(2.740)	-7%	(3.698)	-10%	-26%	958
Resultado financeiro líquido	2.953	7%	6.445	17%	54%	(3.492)
Prejuízo antes do imposto de renda e da contribuição social	(3.041)	-7%	(23.051)	-60%	-87%	20.010
Imposto de renda e contribuição social diferido	348	1%	-	0%	-	348
Prejuízo do período	(2.693)	-7%	(23.051)	-60%	-88%	20.358
Reconciliação do EBITDA Contábil Resolução CVM 156						
Prejuízo do período	(2.693)	-7%	(23.051)	-60%	-88%	20.358
Imposto de renda e da contribuição social diferido	(348)	-1%	-	0%	-	(348)
Resultado financeiro líquido	(2.953)	-7%	(6.445)	-17%	-54%	3.492
Depreciação e amortização	8.230	20%	6.406	17%	28%	1.824
Equivalência Patrimonial	(5.280)	-13%	-	0%	-	(5.280)
EBITDA	(3.044)	-7%	(23.090)	-60%	-87%	20.046
Plano de remuneração em opções de ações (SOP)	303	1%	1.944	5%	-84%	(1.641)
Receitas/despesas não recorrentes	-	0%	2.192	6%	-100%	(2.192)
EBITDA AJUSTADO	(2.741)	-7%	(18.954)	-49%	-85,5%	16.213

ANEXO 3:
Demonstrações de Resultados Consolidado – Comparação entre 9M24 e 9M23

R$ Mil	9M24	AV	9M23	AV	AH (%)	AH (abs)
Receita bruta	220.756	184%	147.220	129%	50%	73.536
Deduções da receita (impostos, devoluções, abatimentos)	(23.674)	-20%	(16.381)	-14%	45%	(7.293)
Receita líquida	197.082	164%	130.839	114%	51%	66.243
Custo do serviço prestado	(86.683)	-72%	(67.372)	-59%	29%	(19.311)
Lucro bruto	110.399	92%	63.466	56%	74%	46.933
Margem Bruta	56,0%		48,5%		7,5 p.p.	
Despesas publicitárias	(44.218)	-37%	(31.570)	-28%	40%	(12.648)
Gerais e administrativas	(70.638)	-59%	(66.065)	-58%	7%	(4.573)
Depreciação e amortização	(26.717)	-22%	(17.943)	-16%	49%	(8.774)
Equivalência Patrimonial	4.642	4%	-	0%	-	4.642
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas	(2.852)	-2%	(2.696)	-2%	6%	(156)
Despesas (receitas) operacionais	(139.783)	-117%	(118.274)	-103%	18%	(21.509)
Prejuízo operacional antes do resultado financeiro	(29.384)	-25%	(54.807)	-48%	-46%	25.424
Receita financeira	18.472	15%	28.882	25%	-36%	(10.410)
Despesa financeira	(10.808)	-9%	(11.019)	-10%	-2%	211
Resultado financeiro líquido	7.664	6%	17.863	16%	-57%	(10.199)
Prejuízo antes do imposto de renda e da contribuição social	(21.720)	-18%	(36.945)	-32%	-41%	15.225
Imposto de renda e contribuição social corrente	(9)	0%	-	0%	-	(9)
Imposto de renda e contribuição social diferido	1.039	1%	-	0%	-	1.039
Prejuízo do período	(20.690)	-17%	(36.945)	-32%	-44%	16.255
Reconciliação do EBITDA Contábil Resolução CVM 156						
Prejuízo do período	(20.690)	-17%	(36.945)	-32%	-44%	16.255
Imposto de renda e da contribuição social diferido	(1.039)	-1%	-	0%	-	(1.039)
Resultado financeiro líquido	(7.664)	-6%	(17.863)	-16%	-57%	10.199
Depreciação e amortização	26.717	22%	17.943	16%	49%	8.774
EBITDA	(2.676)	-2%	(36.865)	-32%	-93%	34.189
Plano de remuneração em opções de ações (SOP)	3.043	3%	8.816	8%	-65%	(5.773)
Receitas/despesas não recorrentes	9.588	8%	11.450	10%	-15%	(1.762)
EBITDA AJUSTADO	10.056	8%	(16.599)	-15%	-161%	26.655

ANEXO 3:
Demonstrações de Resultados Controladora – Comparação entre 9M24 e 9M23

R$ Mil	9M24	AV	9M23	AV	AH (%)	AH (abs)
Receita bruta	134.326	112%	128.779	113%	4%	5.547
Deduções da receita (impostos, devoluções, abatimentos)	(14.396)	-12%	(14.427)	-13%	0%	31
Receita líquida	119.930	100%	114.352	100%	5%	5.578
Custo do serviço prestado	(57.636)	-48%	(58.844)	-51%	-2%	1.208
Lucro bruto	62.294	52%	55.508	49%	12%	6.786
Margem Bruta	51,9%		48,5%		3,4 p.p.	
Despesas publicitárias	(22.861)	-19%	(28.195)	-25%	-19%	5.334
Gerais e administrativas	(46.338)	-39%	(48.993)	-43%	-5%	2.655
Depreciação e amortização	(24.251)	-20%	(17.873)	-16%	36%	(6.378)
Equivalência Patrimonial	1.690	1%	(13.344)	-12%	-113%	15.034
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas	(2.803)	-2%	(2.671)	-2%	5%	(132)
Despesas (receitas) operacionais	(94.563)	-79%	(111.076)	-97%	-15%	16.513
Prejuízo operacional antes do resultado financeiro	(32.269)	-27%	(55.568)	-49%	-42%	23.299
Receita financeira	18.432	15%	28.835	25%	-36%	(10.403)
Despesa financeira	(7.892)	-7%	(10.212)	-9%	-23%	2.320
Resultado financeiro líquido	10.540	9%	18.623	16%	-43%	(8.083)
Prejuízo antes do imposto de renda e da contribuição social	(21.729)	-18%	(36.945)	-32%	-41%	15.216
Imposto de renda e contribuição social diferido	1.039	1%	-	0%	-	1.039
Prejuízo do período	(20.690)	-17%	(36.945)	-32%	-44%	16.255
Reconciliação do EBITDA Contábil Resolução CVM 156						
Prejuízo do período	(20.690)	-17%	(36.945)	-32%	-44%	16.255
Imposto de renda e da contribuição social diferido	(1.039)	-1%	-	0%	-	(1.039)
Resultado financeiro líquido	(10.540)	-9%	(18.623)	-16%	-43%	8.083
Depreciação e amortização	24.251	20%	17.873	16%	36%	6.378
Equivalência Patrimonial	(1.690)	-1%	13.344	12%	-113%	(15.034)
EBITDA	(9.708)	-8%	(24.351)	-21%	-60%	14.643
Plano de remuneração em opções de ações (SOP)	3.043	3%	8.816	8%	-65%	(5.773)
Receitas/despesas não recorrentes	5.002	4%	2.192	2%	128%	2.810
EBITDA AJUSTADO	(1.663)	-1%	(13.343)	-12%	-88%	11.680

ANEXO 5:
Balanço Patrimonial Consolidado

R$ Mil	30/09/2024	31/12/2023	AH (%)	AH (abs)
Ativo circulante				
Caixa e equivalentes de caixa	210.627	261.693	-20%	(51.066)
Contas a receber	23.005	20.325	13%	2.680
Impostos a recuperar	3.533	6.513	-46%	(2.980)
Adiantamentos	6.874	3.869	78%	3.005
Despesas antecipadas	3.911	3.098	26%	813
Partes relacionadas	40	329	-88%	(289)
Outros ativos	95	659	-86%	(564)
Total do ativo circulante	248.085	296.486	-16%	(48.401)
Ativo não circulante				
Aplicações financeiras vinculadas	347	345	1%	2
Investimento	46.653	-	-	46.653
Imobilizado	23.426	7.067	232%	16.359
Intangível	115.158	108.964	6%	6.194
Total do ativo não circulante	185.584	116.376	59%	69.208
Total Ativo	433.669	412.862	5%	20.807

R$ Mil	30/09/2024	31/12/2023	AH (%)	AH (abs)
Passivo circulante				
Fornecedores	24.888	23.953	4%	935
Obrigações sociais e trabalhistas	19.202	18.607	3%	595
Obrigações tributárias	1.522	1.107	38%	415
Passivo de Contratos	7.385	5.932	24%	1.453
Outras contas a pagar	15.202	9.244	64%	5.958
Arrendamento	2.244	2.104	7%	140
Partes relacionadas a pagar	5.121	-	-	5.121
Total do passivo circulante	75.564	60.946	24%	14.618
Passivo não circulante				
Arrendamento	9.130	1.844	395%	7.286
Provisão para contingências	3.985	4.159	-4%	(174)
Partes relacionadas a pagar	16.000	-	-	16.000
Impostos Diferidos	5.536	6.077	-9%	(541)
Total do passivo não circulante	34.651	12.080	187%	22.571
Patrimônio líquido				
Capital social	595.302	594.037	0%	1.265
Reservas de capital	92.883	89.840	3%	3.043
Prejuízos acumulados	(364.731)	(344.041)	6%	(20.690)
Total do patrimônio líquido	323.454	339.836	-5%	(16.382)
Total do passivo e patrimônio líquido	433.669	412.862	5%	20.807

ANEXO 6:
Balanço Patrimonial Controladora

R$ Mil	30/09/2024	31/12/2023	AH (%)	AH (abs)
Ativo circulante				
Caixa e equivalentes de caixa	204.348	257.710	-21%	(53.362)
Contas a receber	22.483	20.021	12%	2.462
Impostos a recuperar	2.932	5.978	-51%	(3.046)
Adiantamentos	6.003	3.689	63%	2.314
Despesas antecipadas	3.156	2.395	32%	761
Partes relacionadas	11.454	976	1074%	10.478
Outros ativos	80	125	-36%	(45)
Total do ativo circulante	250.456	290.894	-14%	(40.438)
Ativo não circulante				
Aplicações financeiras vinculadas	347	345	1%	2
Investimento	62.326	13.296	369%	49.030
Imobilizado	12.996	5.898	120%	7.098
Intangível	78.160	77.020	1%	1.140
Total do ativo não circulante	153.829	96.559	59%	57.270
Total Ativo	404.285	387.453	4%	16.832

R$ Mil	30/09/2024	31/12/2023	AH (%)	AH (abs)
Passivo circulante				
Fornecedores	15.466	14.691	5%	775
Obrigações sociais e trabalhistas	15.552	14.094	10%	1.458
Obrigações tributárias	1.031	707	46%	324
Passivo de Contratos	6.315	5.471	15%	844
Outras contas a pagar	9.675	5.037	92%	4.638
Arrendamento	1.430	2.104	-32%	(674)
Partes relacionadas a pagar	8.203	-	-	8.203
Total do passivo circulante	57.672	42.104	37%	15.568
Passivo não circulante				
Arrendamento	3.458	1.844	88%	1.614
Provisão para contingências	3.701	3.669	1%	32
Partes relacionadas a pagar	16.000	-	-	16.000
Total do passivo não circulante	23.159	5.513	320%	17.646
Patrimônio líquido				
Capital social	595.302	594.037	0%	1.265
Reservas de capital	92.883	89.840	3%	3.043
Prejuízos acumulados	(364.731)	(344.041)	6%	(20.690)
Total do patrimônio líquido	323.454	339.836	-5%	(16.382)
Total do passivo e patrimônio líquido	404.285	387.453	4%	16.832

ANEXO 7:
Demonstração de Fluxo de Caixa Consolidado

R$ Mil	30/09/2024	30/09/2023	AH (%)	AH (abs)	3T24	3T23	AH (%)	AH (abs)
Das atividades operacionais								
Prejuízo do período	(20.690)	(36.945)	-44%	16.255	(2.693)	(23.051)	-88%	20.358
Ajustes por:								
Depreciações e amortizações	25.691	17.950	43%	7.741	8.951	6.483	38%	2.468
Baixa liquida e ajustes do imobilizado e intangível	95	72	32%	23	70	12	483%	58
Provisão para contingências	(174)	271	-164%	(445)	(166)	2	-8400%	(168)
Plano de remuneração em ações	3.043	8.816	-65%	(5.773)	303	1.944	-84%	(1.641)
Resultado equivalência patrimonial	(4.642)	-	-	(4.642)	(2.935)	-	-	(2.935)
(Reversão) provisão para perdas com chargeback	(217)	96	-326%	(313)	(4)	96	-104%	(100)
Despesa de juros de arrendamento	698	278	151%	420	388	81	379%	307
	3.804	(9.462)	-140%	13.266	3.914	(14.433)	-127%	18.347
Decréscimo (acréscimo) em ativos								
Aplicações financeiras vinculadas	(2)	(5)	-60%	3	-	(1)	-100%	1
Contas a receber	(2.463)	(3.135)	-21%	672	434	89	388%	345
Adiantamentos	(2.291)	4.046	-157%	(6.337)	682	108	531%	574
Impostos a recuperar	2.980	1.616	84%	1.364	5.099	3.461	47%	1.638
Partes relacionadas	289	80	261%	209	880	80	1000%	800
Despesas antecipadas	(813)	1.846	-144%	(2.659)	169	894	-81%	(725)
Outros	563	83	578%	480	35	54	-35%	(19)
Decréscimo (acréscimo) em passivos								
Fornecedores	221	1.109	-80%	(888)	(607)	1.373	-144%	(1.980)
Obrigações trabalhistas	595	(628)	-195%	1.223	910	(428)	-313%	1.338
Obrigações tributárias	415	(1.960)	-121%	2.375	(194)	(2.418)	-92%	2.224
Passivo de contratos	1.453	(366)	-497%	1.819	(392)	163	-340%	(555)
Outras contas a pagar	5.834	(3.574)	-263%	9.408	(2.902)	(2.255)	29%	(647)
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades operacionais	10.585	(10.350)	-202%	20.935	8.028	(13.313)	-160%	21.341
Fluxo de caixa das atividades de investimento								
Aquisição de imobilizado	(11.271)	(346)	3158%	(10.925)	(2.143)	(32)	6597%	(2.111)
Aquisição de intangível	(27.870)	(26.755)	4%	(1.115)	(7.022)	(9.120)	-23%	2.098
Aquisição de participação de 25% na Cresci e Perdi Participações S.A.	(25.000)	-	-	(25.000)	-	-	-	-
Aquisição de controlada, líquido do caixa obtido na aquisição		1.637	100%	(1.637)		1.637	100%	(1.637)
Dividendos recebidos	3.022	-	-	3.022	1.586	-	-	1.586
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades de investimento	(61.119)	(25.464)	140%	(35.655)	(7.579)	(7.515)	1%	(64)
Fluxo de caixa das atividades de financiamento								
Aumento de capital	1.265	1.265	0%	-	1.265	-	-	1.265
Pagamento de arrendamento	(1.797)	(1.544)	16%	(253)	(732)	(555)	32%	(177)
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades de financiamentos	(532)	(279)	91%	(253)	533	(555)	-196%	1.088
Aumento (redução) líquida de caixa e equivalentes de caixa	(51.066)	(36.093)	41%	(14.973)	982	(21.383)	-105%	22.365
Caixa e equivalentes de caixa								
No início do período	261.693	309.098	-15%	(47.405)	209.645	294.388	-29%	(84.743)
No final do período	210.627	273.005	-23%	(62.378)	210.627	273.005	-23%	(62.378)
							-	-
Aumento (redução) líquida de caixa e equivalentes de caixa	(51.066)	(36.093)	41%	(14.973)	982	(21.383)	-105%	22.365

ANEXO 8:
Demonstração de Fluxo de Caixa Controladora

R$ Mil	30/09/2024	30/09/2023	AH (%)	AH (abs)	3T24	3T23	AH (%)	AH (abs)
Das atividades operacionais								
Prejuízo do período	(20.690)	(36.945)	-44%	16.255	(2.693)	(23.051)	-88%	20.358
Ajustes por:								
Depreciações e amortizações	23.213	17.873	30%	5.340	7.883	6.407	23%	1.476
Baixa liquida e ajustes do imobilizado e intangível	69	64	8%	5	69	5	1280%	64
Provisão para contingências	32	301	-89%	(269)	(48)	32	-250%	(80)
Plano de remuneração em ações	3.043	8.816	-65%	(5.773)	303	1.944	-84%	(1.641)
Resultado equivalência patrimonial	(1.690)	13.344	-113%	(15.034)	(5.280)	13.344	-140%	(18.624)
(Reversão) provisão para perdas com chargeback	(217)	96	-326%	(313)	(4)	(9)	-56%	5
Despesa de juros de arrendamento	377	271	39%	106	131	73	79%	58
	4.137	3.820	8%	317	361	(1.255)	-129%	1.616
Decréscimo (acréscimo) em ativos								
Aplicações financeiras vinculadas	(2)	(5)	-60%	3	-	(1)	-100%	1
Contas a receber	(2.245)	(3.745)	-40%	1.500	(101)	(416)	-76%	315
Adiantamentos	(2.065)	4.041	-151%	(6.106)	869	(121)	-818%	990
Impostos a recuperar	3.046	1.271	140%	1.775	5.138	3.116	65%	2.022
Partes relacionadas	(10.478)	80	-13198%	(10.558)	(1.556)	80	-2045%	(1.636)
Despesas antecipadas	(761)	1.444	-153%	(2.205)	(38)	492	-108%	(530)
Outros	45	101	-55%	(56)	35	71	-51%	(36)
Decréscimo (acréscimo) em passivos								
Fornecedores	526	797	-34%	(271)	561	1.285	-56%	(724)
Obrigações trabalhistas	1.458	1.726	-16%	(268)	1.252	1.926	-35%	(674)
Obrigações tributárias	324	174	86%	150	(46)	(284)	-84%	238
Passivo de contratos	844	(341)	-348%	1.185	(191)	188	-202%	(379)
Partes relacionadas a pagar	3.082	-	-	3.082	1.948	-	-	1.948
Outras contas a pagar	4.638	(2.010)	-331%	6.648	(3.221)	(691)	366%	(2.530)
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades operacionais	2.549	7.353	-65%	(4.804)	5.011	4.390	14%	621
Fluxo de caixa das atividades de investimento								
Aquisição de imobilizado	(7.239)	(346)	1992%	(6.893)	(1.220)	(32)	3713%	(1.188)
Aquisição de intangível	(19.958)	(25.439)	-22%	5.481	(5.098)	(7.805)	-35%	2.707
Aquisição de participação de 25% na Cresci e Perdi Participações S.A.	(25.000)	-	-	(25.000)	-	-	-	-
Adiantamento para futuro aumento de capital em controlada	(4.950)	-	-	(4.950)	130	-	-	130
Aquisição de controlada, líquido do caixa obtido na aquisição (Nota 1)	-	(25.959)	-100%	25.959	(1.430)	(25.959)	-94%	24.529
Aumento de capital	(1.430)	-	-	(1.430)			-	-
Dividendos recebidos	3.022	-	-	3.022	1.586	-	-	1.586
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades de investimento	(55.555)	(51.744)	7%	(3.811)	(6.032)	(33.796)	-82%	27.764
Fluxo de caixa das atividades de financiamento								
Aumento de capital	1.265	1.265	0%	-	1.265	-	-	1.265
Pagamento de arrendamento	(1.621)	(1.530)	6%	(91)	(496)	(540)	-8%	44
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades de financiamentos	(356)	(265)	34%	(91)	769	(540)	-242%	1.309
Aumento (redução) líquida de caixa e equivalentes de caixa	(53.362)	(44.656)	19%	(8.706)	(252)	(29.946)	-99%	29.694
Caixa e equivalentes de caixa								
No início do período	257.710	309.098	-17%	(51.388)	204.600	294.388	-30%	(89.788)
No final do período	204.348	264.442	-23%	(60.094)	204.348	264.442	-23%	(60.094)
							-	-
Aumento (redução) líquida de caixa e equivalentes de caixa	(53.362)	(44.656)	19%	(8.706)	(252)	(29.946)	-99%	29.694

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.


elo7
enjoei
CRESCI
E PERDI

RESULTS PRESENTATION

3Q24



ENJU

B3 LISTED NM

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

3Q24
earnings call

wednesday, november 13, 2024

11:00 a.m. (Brasília time)
09:00 a.m. (New York time)

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

IR CONTACT

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



HIGHLIGHTS 3Q24

this quarter marks the beginning of a new cycle of positive cash generation, due to the growth of the platforms, increased profitability and the development of new business avenues.

- **total gmv increased by 36% YoY**, to R$418 million in 3Q24.
- **elo7 delivered a strong performance in the quarter, up by 8% QoQ**, responding to product improvements in the period.
- **the gross margin hit an all-time high**, reaching the mark of 57.2%, with **gross profit growing by 43% YoY**.
- **ebitda was positive by R$4.2 million in 3Q24**, and Adjusted EBITDA totaled R$4.5 million.
- **cresci e perdi kept a fast pace of store openings**, reaching 487 active stores at the end of 3Q24.



HIGHLIGHTS 3Q24

R$ thousand	3Q24	3Q23	HA (%)	2Q24	HA (%)	9M24	9M23	HA (%)
Net revenue	68,074	54,889	24.0%	67,489	0.9%	197,082	130,839	50.6%
Gross profit	38,939	27,202	43.1%	38,051	2.3%	110,399	63,466	73.9%
Gross margin	57.2%	49.6%	7.6%	56.4%	0.8%	56.0%	48.5%	7.5%
Adjusted EBITDA	4,490	(8,865)	-150.6%	3,000	49.7%	10,056	(16,599)	-160.6%
GMV	418,638	308,387	35.8%	410,227	2.1%	1,211,430	812,857	49.0%
Gross billings	100,830	85,768	17.6%	101,347	-0.5%	300,156	221,717	35.4%
Take rate (% of gross billings/GMV)	24.1%	27.8%	-3.7%	24.7%	-0.6%	24.8%	27.3%	-2.5%
Net take rate (% of gross revenue/GMV)	18.2%	20.0%	-1.8%	18.4%	-0.2%	18.2%	18.1%	0.1%
Items traded (thousands)	2,416	1,995	21%	2,439	-0.9%	7,217	5,079	42.1%
Net revenue/item traded	28.2	27.5	2.4%	27.7	1.8%	27.3	25.8	6.0%
Gross profit/item traded	16.1	13.6	18.2%	15.6	3.3%	15.3	12.5	22.4%

message from management

The third quarter of 2024 marks the beginning of a new cycle for the company, with positive cash generation and the reaching of EBITDA breakeven, with the results of operations already covering investments in the platform, showing our commitment to the efficient allocation of resources and return from projects.

Total GMV rose by 36% YoY, amounting to R$418 million. Elo7 delivered a strong performance, up by 8% over 2Q24, due to initiatives focused on increasing checkout conversion and higher-ticket products. The Enjoei platform grew by 26% YoY, remaining flat QoQ, showing the platform's traction in a seasonally challenging quarter, due to the second-quarter high comparative base.

Gross margin also hit an all-time high of 57.2%, driven by the 43% increase in gross profit YoY. As a result, EBITDA came in positive by R$4.2 million, whilst Adjusted EBITDA totaled R$4.5 million.

As for the platforms, we secured the mark of 2.4 million active buyers, maintaining a high engagement level with our customers. Additionally, the number of active buyers saw a significant rise of 11% over the previous quarter, thanks to the various improvement projects we implemented to enhance sales experience on the Enjoei and the Elo7 platforms.

Our product and technology investments are being channeled into user retention and recurrence. One of the highlights is *"crédito bate e volta"*, still in the rollout stage, offering buyers cashback to use in their next purchase based on the value they spent. This mechanism reinforces customer loyalty, making use of incentives more efficiently and directed toward users beginning their journey. Another highlight was the performance of the "customized journey" project, based on the user's interest history, which led to an 80% increase in the engagement level of users with content presented on the Enjoei platform. Moreover, we implemented important improvements in Elo7, which resulted in a 30% increase in shopping cart conversion between May and September 2024.

In terms of offline channels, we inaugurated our third store in August 2024, located at Rua Frei Caneca, in the city of São Paulo, finishing our initial plan with three pilot units to test and refine the operating model before launching the franchises.

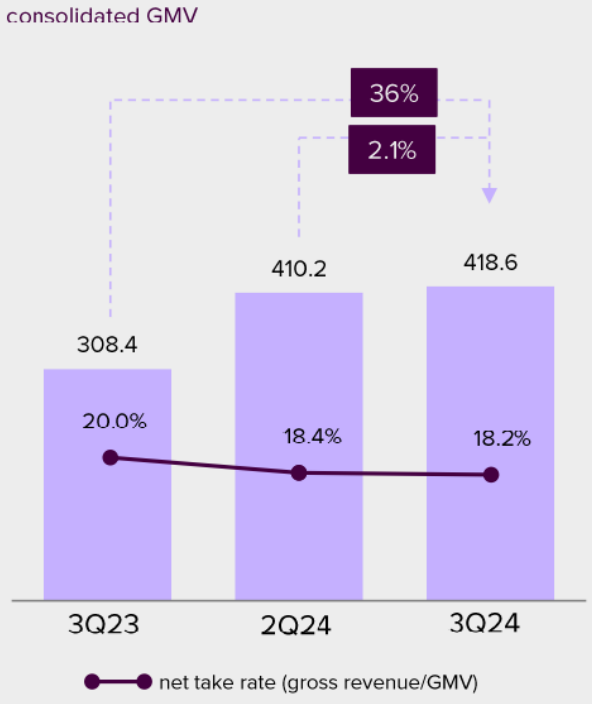
The Enjoei franchises will have a robust technological structure, based on data from the Enjoei platform, including point selection systems, inventory negotiation, and data analysis for each unit. This support coupled with the strength of the Enjoei brand offers competitive economics and a high potential to convert online users to the physical channel.

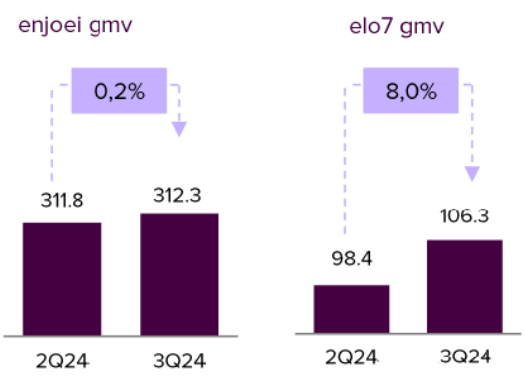
Cresci e Perdi ended 3Q24 with 487 active stores and saw a substantial growth of 35% in net revenue over the previous quarter. This performance benefited from the fast pace of new contracts signed and the increase in revenue from royalties, closing the quarter with EBITDA of R$15.9 million.

This new level of results reflects various efforts into the efficient allocation of the company's resources, which continues to invest in growth while ensuring a consistent trajectory of profitability and shareholder value creation.

gmv & net take rate

(R$ million and %)





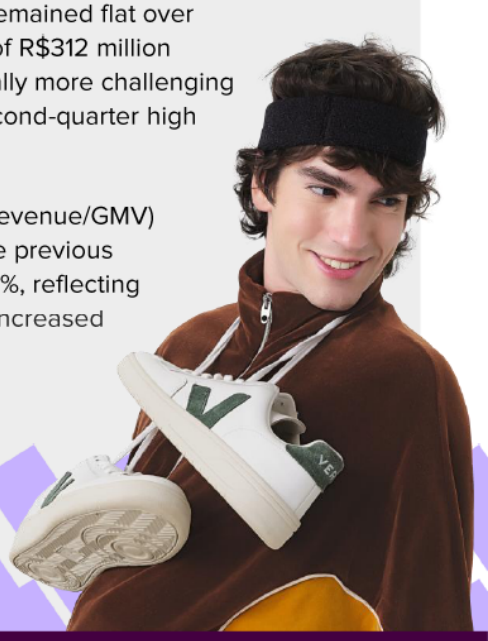
The total value of items traded on the Enjoei and the Elo7 platforms (GMV) was R$418.6 million in 3Q24, up by 36% YoY and 2.1% QoQ.

Consolidated GVM in the quarter was positively impacted by the re-acceleration of the Elo7 platform, which grew by 8% QoQ, responding to several initiatives implemented in recent months to raise the level of checkout conversion, as detailed in previous earnings releases.

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

The Enjoei platform remained flat over 2Q24, totaling GMV of R$312 million in 3Q24, in a seasonally more challenging quarter, given the second-quarter high comparative base.

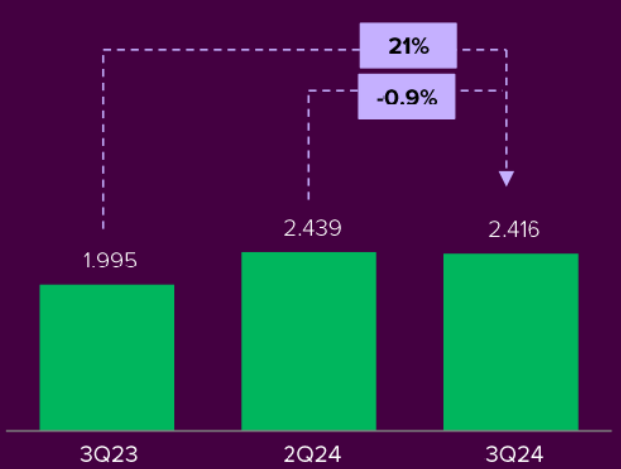
Net take rate (gross revenue/GMV) remained flat over the previous quarters, totaling 18.2%, reflecting the product mix and increased average ticket.



items traded

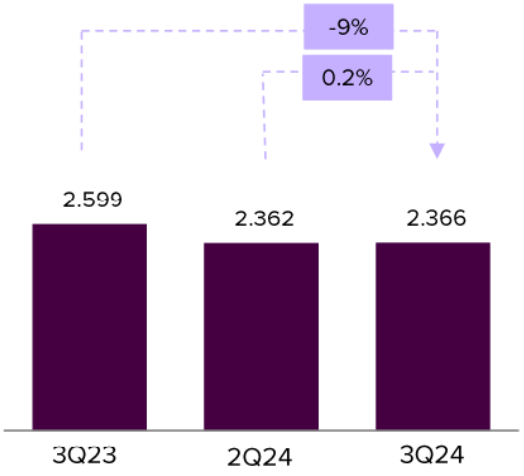
(in millions)

In 3Q24, 2.4 million items were traded on the platforms, flat over 2Q24, given the higher comparative base reached over the past few quarters. As for Elo7, we keep advancing the share of the parties and events categories, where we believe there is relevant room for the platform's penetration.



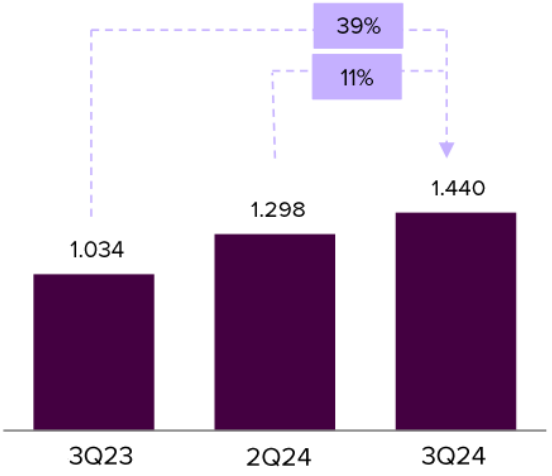
buyers

(million)



sellers

(million)

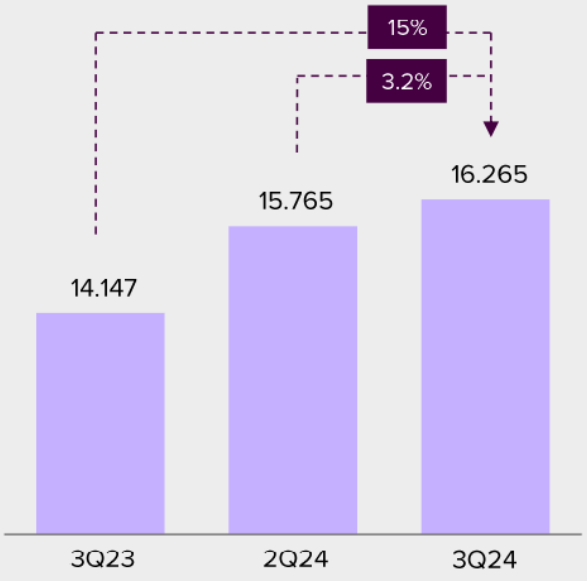


We recorded 2.4 million active buyers in 3Q24, a level similar to the previous quarter, while the number of active buyers advanced 11% QoQ, responding to several projects to improve sales experience on the Enjoei and the Elo7 platforms, as detailed in previous earnings releases.

inventory

items available

(in million)





product & technology

recurrence

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

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

Still in the rollout stage, the project's first results already demonstrate relevant impacts, with **an increase of 6.7% in the number of transactions per user** from the groups that received the benefit, **without impacting the total level of commercial incentives**.

pricing

At the end of 2Q24, we provided our sellers with the *"**preço-esperto**"* (smart price in English) tool, to help them manage their product prices. Based on our unique intelligence for the sale of used products in Brazil, the new feature is being strongly adhered to and showing good results in terms of **improving the platform's liquidity, reaching 56% of adherence** for new registered products in 3Q24 and **an increase of 6.6% in 30-day turnover** versus other products with the *"preço-esperto"* feature disabled.



product & technology

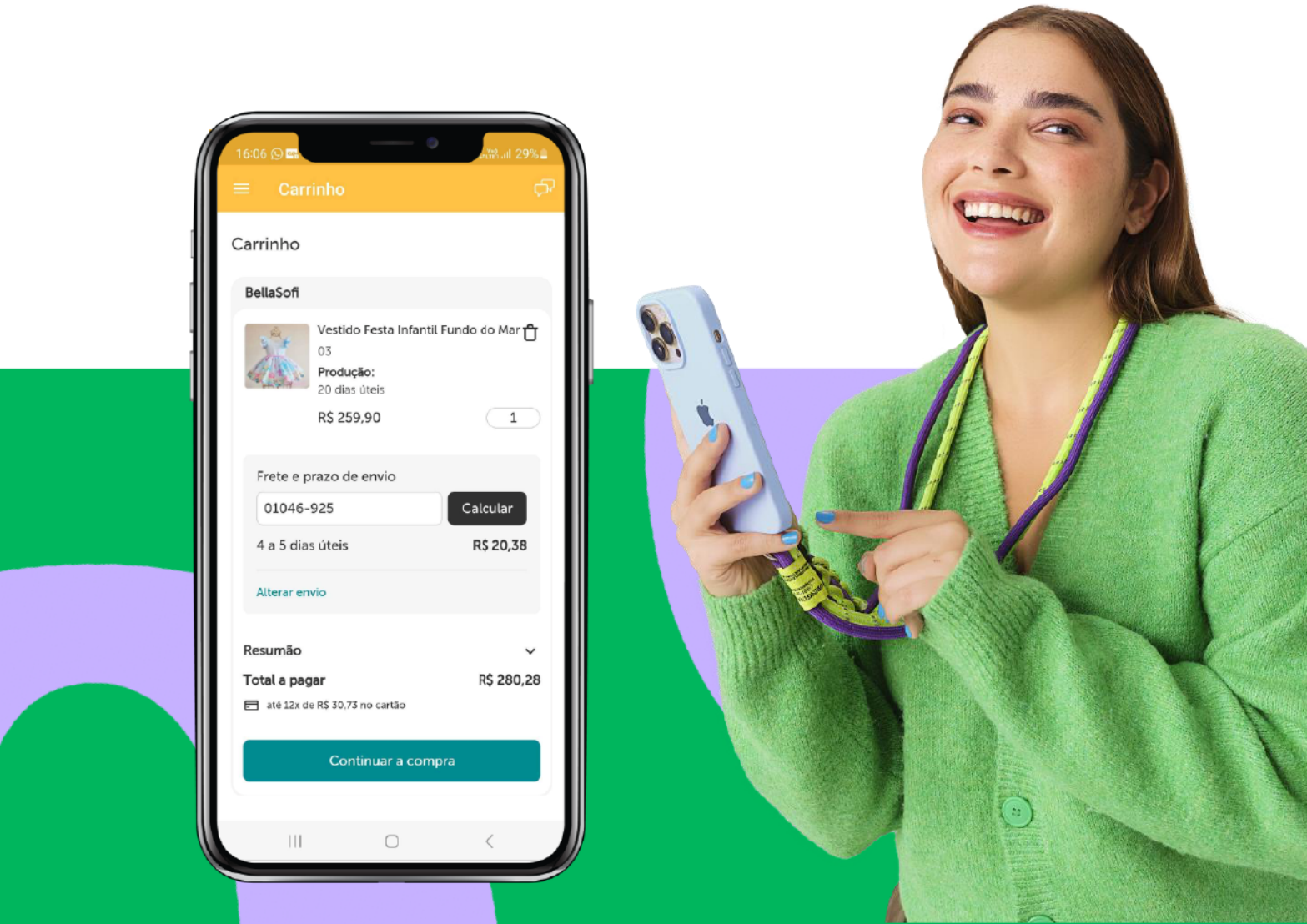
engagement

We continue to make investments to deliver an increasingly customized browsing experience to our users. The project to update the Enjoei platform's home page, focused on delivering **content based on the user's interest history**, presented relevant results in terms of engagement in the first stage of rollout, with **an increase of over 80% in the engagement rate** for personalized components in relation to the platform's other components.

sales conversion

Projects to **improve experience on the Elo7 platform**, such as 1) the exclusion of manual freight to implement an automated freight model, 2) the removal of chat before checkout and 3) login with Google credentials, are examples of initiatives that have contributed to reducing friction in the user purchase flow, with a substantial increase in sales conversion over the last few months.

At the end of September 2024, we noted an **increase of 28% in GMV generated per each cart on the platform** versus the period immediately prior to the launch of the projects, with gains primarily in higher-ticket transactions.



cresci e perdi

operational franchises	487 stores
buyers	1.8 million
sellers	499 thousand
gmv	R$189 million
EBITDA	R$16.0 million
equity accounting	R$2.9 million
dividends	R$1.6 million

Cresci e Perdi[1] ended 3Q24 with 16 new operational stores, reaching 487 units and strong growth of financial metrics.

The total net revenue advanced 35% vs. 2Q24, to R$20.3 million, reflecting a strong pace of new contracts signed in the quarter, while the EBITDA margin reached 78.5%. As a result, we recognized equity pickup of R$2.9 million in 3Q24, referring to the 25% interest in the company.

Dividends relative to 2Q24 royalties totaled R$1.6 million in the quarter.



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

enjoei's stores

We inaugurated our third store, in August 2024, located at Rua Frei Caneca, in the city of São Paulo, concluding the planning of 3 pilot units to test and refine our operating models before starting the sale of franchises.

The promising results of the first 180 days of operation at the stores, still in the ramp-up stage, show us the potential of the offline channel as an important driver for growth of Grupo Enjoei.

60% of store sellers have already transacted on the Enjoei platform.

40% of the buyers, have already made purchases through our online channel online.

payback **below market average**

ENJOEI HITS THE STREETS and now it's FRANCHISE



We began discussions with qualified leads in Q3 2024 and expect to have openings in early 2025, considering the usual lead time for store openings (selection of the physical location, execution of the architectural project, year-end calendar, among other factors).

In addition to competitive economics relative to the market average, Enjoei franchises will benefit from a robust technological infrastructure built upon a vast database from the Enjoei platform, including:

1. **Location selection system**,cross-referencing data from buyers, sellers, and platform penetration;

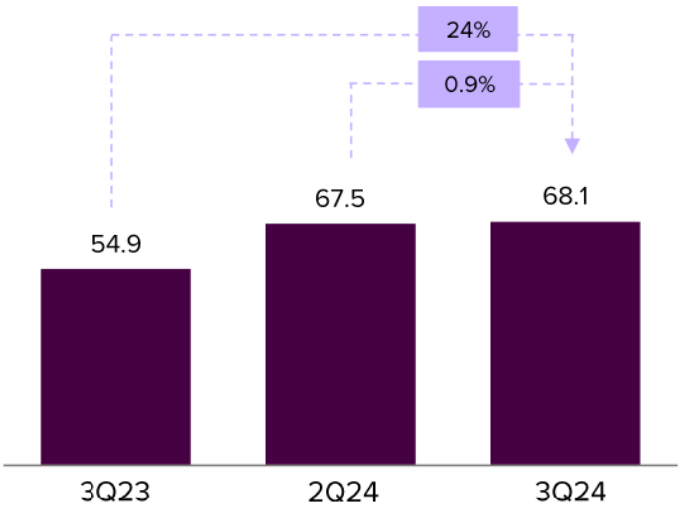
2. **Proprietary negotiation and inventory pricing system**;

3. **Data analysis tool** for each franchise unit, providing insights for managing purchases, sales, and marketing actions;

4. **The strength of the Enjoei brand**, with potential to convert online users to physical stores.

net revenue

(in R$ million)



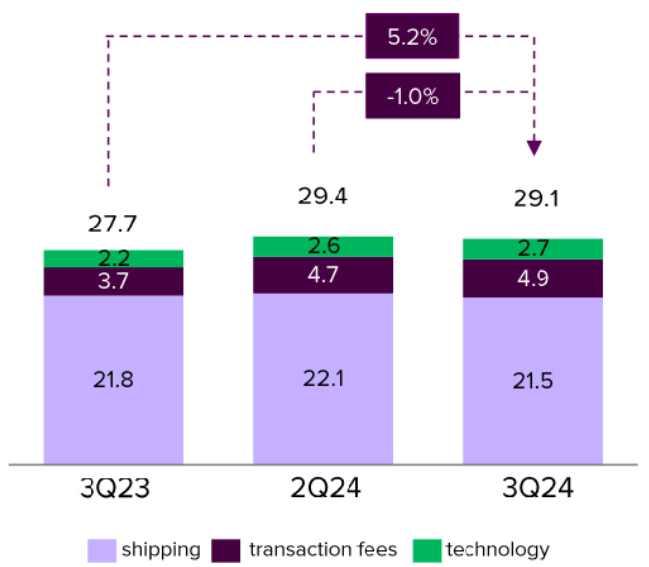
Consolidated net revenue reached R$ 68.1 million in Q3 2024, growing 24% YoY and 0.9% compared to the previous quarter. It is important to note that the Q3 2023 results include 50 days of combined operations with Elo7, acquired on August 10, 2023.

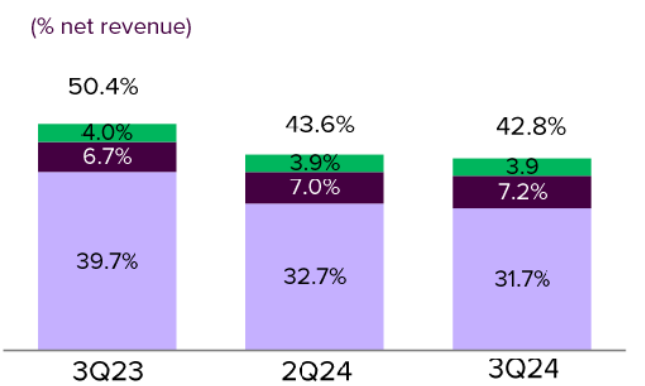
The difference between the growth rates of GMV (Gross Merchandise Value) and net revenue reflects the impact of the product mix shift towards higher ticket items.

In the 9-month comparison, this effect is smoothed out, with GMV growing 49% year-over-year and net revenue increasing 50% YoY.

cost of services

(in R$ million)



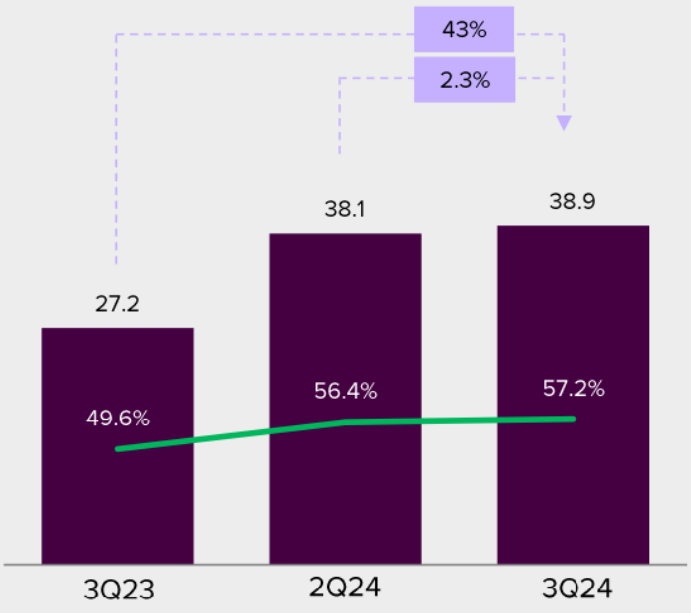


The cost of services saw a sequential dilution in relation to the net revenue for the 12th consecutive quarter, reaching 42.8% in 3Q24, versus 50.4% in 3Q23. In other words, over the last 3 years, the company has been consistently executing its plan to gain efficiencies, working on initiatives that allow for the reduction of unit freight costs, which represents the largest portion of the operation's total costs.

The inclusion of the Elo7 volumes improved the adequacy of the logistics partners and commercial conditions for Grupo Enjoei. Additionally, the implementation of automated freight at the checkout stage of the Elo7 platform, launched last quarter, enabled the display of the lowest costs for each transaction.

gross profit

(in R$ million)



Gross profit continued to rise above the pace of revenue growth, up by 43% YoY and by 2.3% QoQ, responding to the cost dilution and economies of scale initiatives mentioned in the previous section.

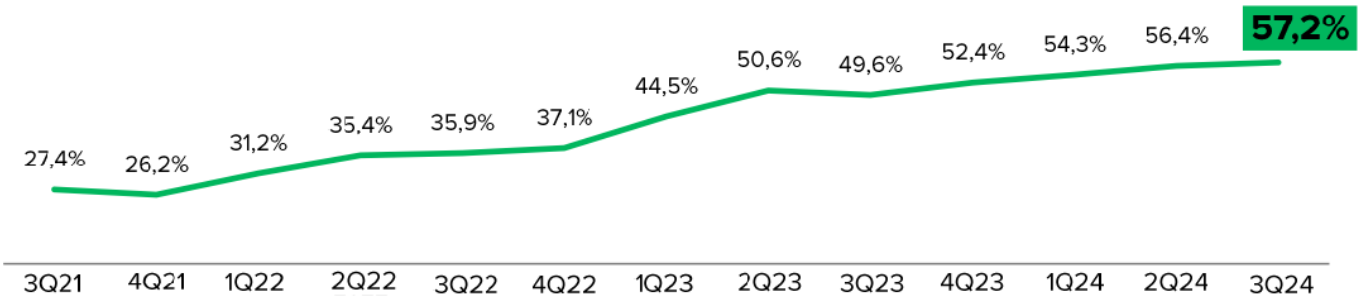
Thus, gross margin jumped from 49.6% in 3Q23 to 57.2% in 3Q24, following the growth trend seen over the past few quarters.

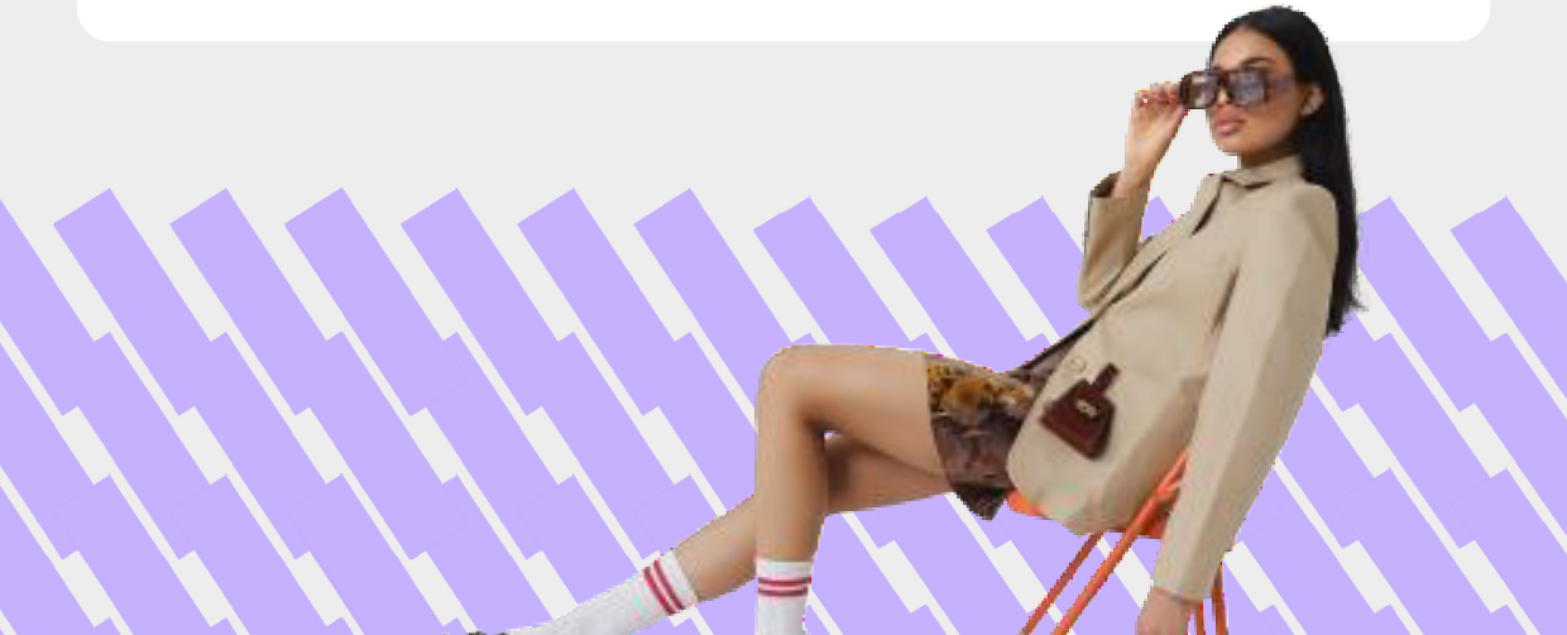
As a result, the company's gross profit managed to cover all general and administrative expenses and marketing investments in the quarter, reaching operational breakeven.

We expect the gross margin will continue to improve, as we keep investing in logistical efficiency gains and the restructuring of the payment arrangement.

gross margin

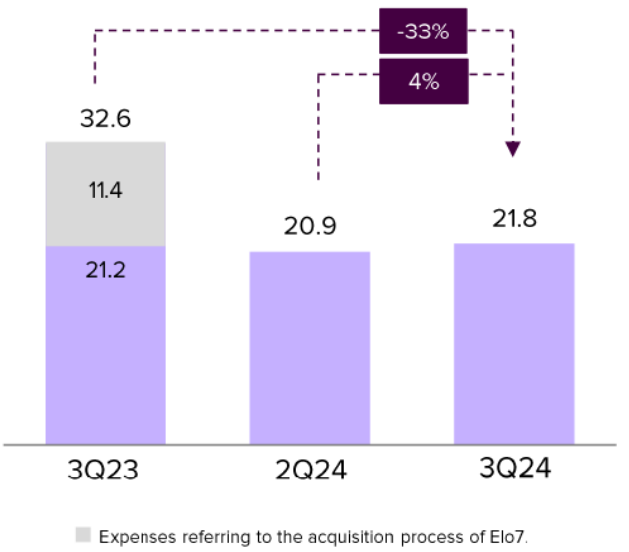
(gross profit/net revenue)



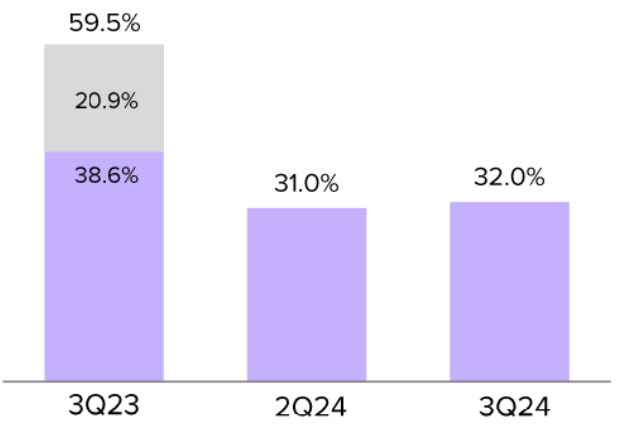


general and administrative expenses
(ex-SOP)

(in R$ million)



(% net revenue)



Expenses referring to the acquisition process of Elo7.

In 3Q24, we saw a 33% YoY reduction in general and administrative expenses, totaling R$ 21.8 million (excluding the stock option plan). It is important to note that the 3Q23 results include 50 days of consolidation of Elo7, as the acquisition process was completed on August 10, 2023. The significant reduction in G&A during the period reflects adjustments made to the corporate structure with the integration of teams and processes.

In the quarter-over-quarter comparison, the 9% QoQ increase in salaries and social charges has no additional cash effect, as it only represents an update in the methodology for capitalizing the payroll starting from 3Q24, aimed at improving how we account for investments in technology and product.

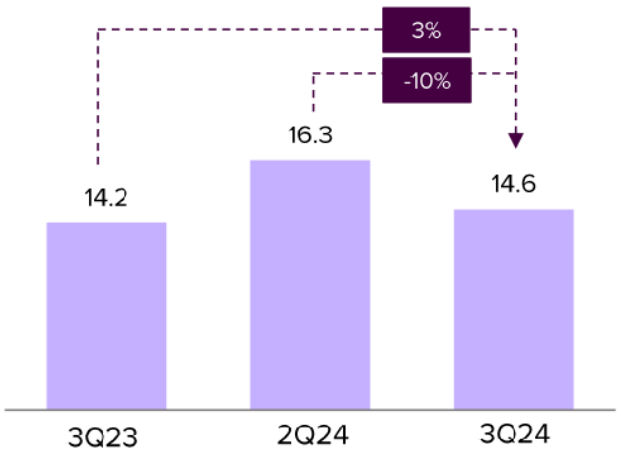
As a result, 3Q24 showed a significant dilution of expenses compared to the previous year. As a percentage of net revenue, G&A excluding stock options reached 32%, compared to 59% the previous year, demonstrating the results of a strategic plan focused on sustainable growth.

General and administrative expenses (R$ thousand)	3Q24	3Q23	HA (%)	2Q24	HA (%)
Stock Option Plan (SOP)	(303)	(1,944)	-84%	(906)	-67%
Salaries and charges	(15,635)	(25,275)	-38%	(14,349)	9%
Technology services	(3,651)	(3,051)	20%	(3,898)	-6%
Consulting and outsourcing	(1,583)	(3,753)	-58%	(1,779)	-11%
Other expenses	(941)	(571)	65%	(892)	19%
Total	(22,113)	(34,594)	-36%	(21,824)	1%
Total ex-SOP	(21,810)	(32,650)	-33%	(20,918)	4%

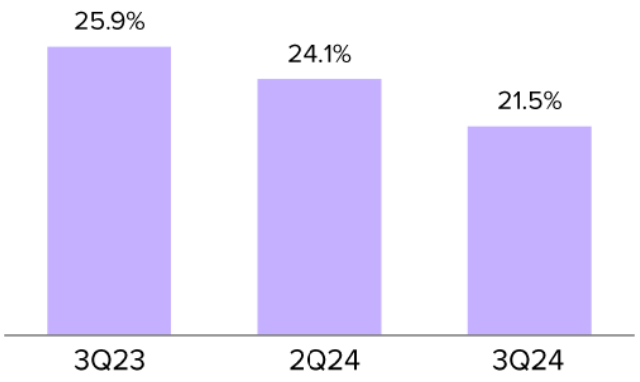
NOTE: The share-based compensation plan (SOP) is recognized, but despite being recorded under G&A expenses, it does not have a cash effect, as capital increase referring to the amount of each Program is conducted on the exercise date of the options. Accordingly, as we understand that the share-based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

advertising expenses

(In R$ million)



(% net revenue)



Investments in marketing presented sequential efficiency gains in relation to net revenue, from 24.1% in 2Q24 to 21.5% in 3Q24.

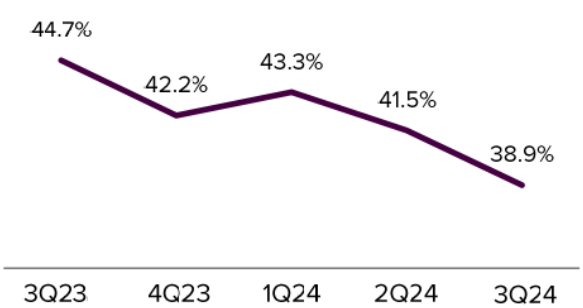
Advertising expenses declined by 10% QoQ and were flat YoY, showing our capacity to execute a growth plan based on efficient investments, with product and technology improvements allowing us to keep growing top line while reducing our expenses.

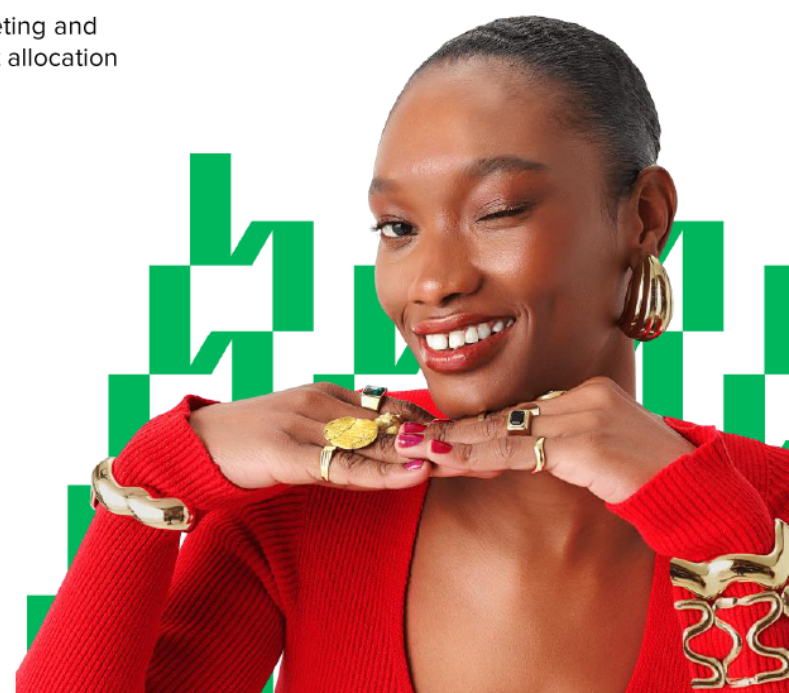
Marketing expenses (R$ thousand)	3Q24	3Q23	HA (%)	2Q24	HA (%)
Offline media (branding)	(81)	(3,130)	-97%	(490)	-83%
Online media (performance)	(14,287)	(9,975)	43%	(14,400)	-1%
Other	(259)	(1,090)	-76%	(1,361)	-81%
Total	(14,627)	(14,195)	3%	(16,251)	-10%

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

marketing + incentives

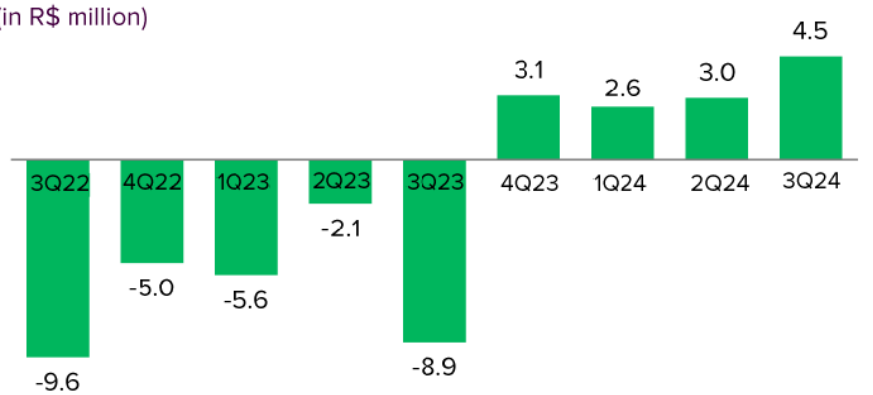
(% gross billings)

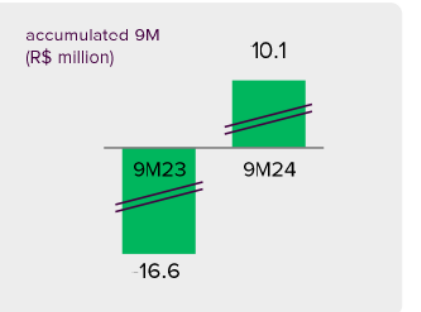




adjusted EBITDA[1]

(in R$ million)





We ended 3Q24 with four consecutive quarters reporting recurring positive EBITDA, totaling R$4.5 million. With the end of non-recurring effects related to the acquisition of Elo7 and Cresci e Perdi and the improvement of the company's operational indicators, we also closed the quarter with positive accounting EBITDA of R$4.2 million.

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

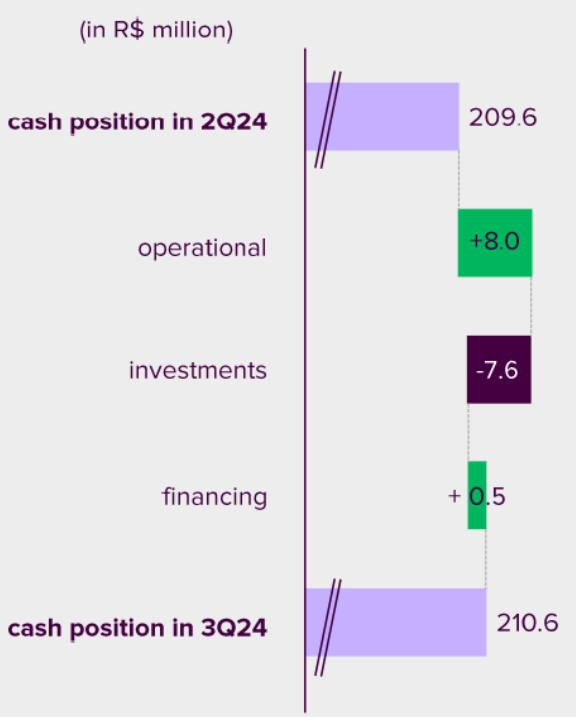
cash position and cash flow

The solid results in the quarter were also noted in cash dynamics, which was positive by R$982 thousand in 3Q24. We therefore begin a new cycle, with the results of our operation already covering investments in the platform, showing our commitment to the efficient allocation of resources and return from projects.

Cash generated from operating activities reached R$8.0 million in 3Q24, benefited from the evolution of the company's profitability indicators and the increase in taxes recoverable with the offsetting of the IRPJ balance in the quarter.

Additionally, the cash flow for the period was positively impacted by dividends received from Cresci e Perdi (referring to 2Q24 royalties), which contributed R$1.6 million.

As a result, the cash and cash equivalents position at the end of the quarter was R$233.6 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.

EXHIBIT 1:
Consolidated Income Statement – Comparison between 3Q24 and 3Q23

R$ thousand	3Q24	VA	3Q23	VA	HA (%)	HA (abs)
Gross revenue	76,239	185%	61,585	160%	24%	14,654
Deductions from revenue (taxes, returns, rebates)	(8,165)	-20%	(6,696)	-17%	22%	(1,469)
Net revenue	68,074	166%	54,889	143%	24%	13,185
Cost of services	(29,135)	-71%	(27,687)	-72%	5%	(1,448)
Gross profit	38,939	95%	27,202	71%	43%	11,737
Gross margin	57.2%		49.6%		7.6 p.p.	
Advertising expenses	(14,627)	-36%	(14,195)	-37%	3%	(432)
General and administrative expenses	(22,113)	-54%	(34,594)	-90%	-36%	12,481
Depreciation and amortization	(9,286)	-23%	(6,476)	-17%	43%	(2,810)
Equity pickup	2,935	7%	-	0%	-	2,935
Other net operating income (expenses)	(938)	-2%	(672)	-2%	40%	(266)
Operating (income) expenses	(44,029)	-107%	(55,937)	-146%	-21%	11,908
Operating loss before financial result	(5,090)	-12%	(28,735)	-75%	-82%	23,645
Financial income	5,713	14%	10,190	27%	-44%	(4,477)
Financial expense	(3,655)	-9%	(4,505)	-12%	-19%	850
Net financial income (loss)	2,058	5%	5,685	15%	-64%	(3,627)
Loss before income tax and social contribution	(3,032)	-7%	(23,051)	-60%	-87%	20,018
Current income tax and social contribution	(9)	0%	-	0%	-	(9)
Deferred income tax and social contribution	348	1%	-	0%	-	348
Loss for the period	(2,693)	-7%	(23,051)	-60%	-88%	20,357
Reconciliation of Accounting EBITDA CVM Instruction 156						
Loss for the period	(2,693)	-7%	(23,051)	-60%	-88%	20,357
Deferred income tax and social contribution	(348)	-1%	-	0%	-	(348)
Net financial income (loss)	(2,058)	-5%	(5,685)	-15%	-64%	3,627
Depreciation and amortization	9,286	23%	6,476	17%	43%	2,810
EBITDA	4,187	10%	(22,260)	-58%	-119%	26,446
Share-based compensation plan (SOP)	303	1%	1,944	5%	-84%	(1,641)
Non-recurring revenues/expenses	-	0%	11,450	30%	-100%	(11,450)
ADJUSTED EBITDA	4,490	11%	(8,866)	-23%	-150.6%	13,355

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

R$ thousand	3Q24	VA	3Q23	VA	HA (%)	HA (abs)
Gross revenue	46,033	112%	43,144	112%	7%	2,889
Deductions from revenue (taxes, returns, rebates)	(4,926)	-12%	(4,742)	-12%	4%	(184)
Net revenue	41,107	100%	38,402	100%	7%	2,705
Cost of services	(19,618)	-48%	(19,159)	-50%	2%	(459)
Gross profit	21,489	52%	19,243	50%	12%	2,246
Gross margin	52.3%		50.1%		2.2 p.p.	
Advertising expenses	(7,410)	-18%	(10,820)	-28%	-32%	3,410
General and administrative expenses	(15,974)	-39%	(17,522)	-46%	-9%	1,548
Depreciation and amortization	(8,230)	-20%	(6,406)	-17%	28%	(1,824)
Equity pickup	5,280	13%	(13,344)	-35%	-140%	18,624
Other net operating income (expenses)	(1,149)	-3%	(647)	-2%	78%	(502)
Operating (income) expenses	(27,483)	-67%	(48,739)	-127%	-44%	21,256
Operating loss before financial result	(5,994)	-15%	(29,496)	-77%	-80%	23,502
Financial income	5,693	14%	10,143	26%	-44%	(4,450)
Financial expense	(2,740)	-7%	(3,698)	-10%	-26%	958
Net financial income (loss)	2,953	7%	6,445	17%	-54%	(3,492)
Loss before income tax and social contribution	(3,041)	-7%	(23,051)	-60%	-87%	20,010
Deferred income tax and social contribution	348	1%	-	0%	-	348
Loss for the period	(2,693)	-7%	(23,051)	-60%	-88%	20,358
Reconciliation of Accounting EBITDA CVM Instruction 156						
Loss for the period	(2,693)	-7%	(23,051)	-60%	-88%	20,358
Deferred income tax and social contribution	(348)	-1%	-	0%	-	(348)
Net financial income (loss)	(2,953)	-7%	(6,445)	-17%	-54%	3,492
Depreciation and amortization	8,230	20%	6,406	17%	28%	1,824
Equity pickup	(5,280)	-13%	-	0%	-	(5,280)
EBITDA	(3,044)	-7%	(23,090)	-60%	-87%	20,046
Share-based compensation plan (SOP)	303	1%	1,944	5%	-84%	(1,641)
Non-recurring revenues/expenses	-	0%	2,192	6%	-100%	(2,192)
ADJUSTED EBITDA	(2,741)	-7%	(18,954)	-49%	-85.5%	16,213

EXHIBIT 3:
Consolidated Income Statement – Comparison between 9M24 and 9M23

R$ thousand	9M24	VA	9M23	VA	HA (%)	HA (abs)
Gross revenue	220,756	184%	147,220	129%	50%	73,536
Deductions from revenue (taxes, returns, rebates)	(23,674)	-20%	(16,381)	-14%	45%	(7,293)
Net revenue	197,082	164%	130,839	114%	51%	66,243
Cost of services	(86,683)	-72%	(67,372)	-59%	29%	(19,311)
Gross profit	110,399	92%	63,466	56%	74%	46,933
Gross margin	56.0%		48.5%		7.5 p.p.	
Advertising expenses	(44,218)	-37%	(31,570)	-28%	40%	(12,648)
General and administrative expenses	(70,638)	-59%	(66,065)	-58%	7%	(4,573)
Depreciation and amortization	(26,717)	-22%	(17,943)	-16%	49%	(8,774)
Equity pickup	4,642	4%	-	0%	-	4,642
Other net operating income (expenses)	(2,852)	-2%	(2,696)	-2%	6%	(156)
Operating (income) expenses	(139,783)	-117%	(118,274)	-103%	18%	(21,509)
Operating loss before financial result	(29,384)	-25%	(54,807)	-48%	-46%	25,424
Financial income	18,472	15%	28,882	25%	-36%	(10,410)
Financial expense	(10,808)	-9%	(11,019)	-10%	-2%	211
Net financial income (loss)	7,664	6%	17,863	16%	-57%	(10,199)
Loss before income tax and social contribution	(21,720)	-18%	(36,945)	-32%	-41%	15,225
Current income tax and social contribution	(9)	0%	-	0%	-	(9)
Deferred income tax and social contribution	1,039	1%	-	0%	-	1,039
Loss for the period	(20,690)	-17%	(36,945)	-32%	-44%	16,255
Reconciliation of Accounting EBITDA CVM Instruction 156						
Loss for the period	(20,690)	-17%	(36,945)	-32%	-44%	16,255
Deferred income tax and social contribution	(1,039)	-1%	-	0%	-	(1,039)
Net financial income (loss)	(7,664)	-6%	(17,863)	-16%	-57%	10,199
Depreciation and amortization	26,717	22%	17,943	16%	49%	8,774
EBITDA	(2,676)	-2%	(36,865)	-32%	-93%	34,189
Share-based compensation plan (SOP)	3,043	3%	8,816	8%	-65%	(5,773)
Non-recurring revenues/expenses	9,588	8%	11,450	10%	-15%	(1,762)
ADJUSTED EBITDA	10,056	8%	(16,599)	-15%	-161%	26,655

EXHIBIT 3:
Parent Company's Income Statements – 9M24 vs. 9M23

R$ thousand	9M24	VA	9M23	VA	HA (%)	HA (abs)
Gross revenue	134,326	112%	128,779	113%	4%	5,547
Deductions from revenue (taxes, returns, rebates)	(14,396)	-12%	(14,427)	-13%	0%	31
Net revenue	119,930	100%	114,352	100%	5%	5,578
Cost of services	(57,636)	-48%	(58,844)	-51%	-2%	1,208
Gross profit	62,294	52%	55,508	49%	12%	6,786
Gross margin	51.9%		48.5%		3.4 p.p.	
Advertising expenses	(22,861)	-19%	(28,195)	-25%	-19%	5,334
General and administrative expenses	(46,338)	-39%	(48,993)	-43%	-5%	2,655
Depreciation and amortization	(24,251)	-20%	(17,873)	-16%	36%	(6,378)
Equity pickup	1,690	1%	(13,344)	-12%	-113%	15,034
Other net operating income (expenses)	(2,803)	-2%	(2,671)	-2%	5%	(132)
Operating (income) expenses	(94,563)	-79%	(111,076)	-97%	-15%	16,513
Operating loss before financial result	(32,269)	-27%	(55,568)	-49%	-42%	23,299
Financial income	18,432	15%	28,835	25%	-36%	(10,403)
Financial expense	(7,892)	-7%	(10,212)	-9%	-23%	2,320
Net financial income (loss)	10,540	9%	18,623	16%	-43%	(8,083)
Loss before income tax and social contribution	(21,729)	-18%	(36,945)	-32%	-41%	15,216
Deferred income tax and social contribution	1,039	1%	-	0%	-	1,039
Loss for the period	(20,690)	-17%	(36,945)	-32%	-44%	16,255
	(0)		(0)			
Reconciliation of Accounting EBITDA CVM Instruction 156						
Loss for the period	(20,690)	-17%	(36,945)	-32%	-44%	16,255
Deferred income tax and social contribution	(1,039)	-1%	-	0%	-	(1,039)
Net financial income (loss)	(10,540)	-9%	(18,623)	-16%	-43%	8,083
Depreciation and amortization	24,251	20%	17,873	16%	36%	6,378
Equity pickup	(1,690)	-1%	13,344	12%	-113%	(15,034)
EBITDA	(9,708)	-8%	(24,351)	-21%	-60%	14,643
Share-based compensation plan (SOP)	3,043	3%	8,816	8%	-65%	(5,773)
Non-recurring revenues/expenses	5,002	4%	2,192	2%	128%	2,810
ADJUSTED EBITDA	(1,663)	-1%	(13,343)	-12%	-88%	11,680

EXHIBIT 5:
Consolidated Balance Sheet

R$ thousand	09/30/2024	12/31/2023	HA (%)	HA (abs)
Current assets				
Cash and cash equivalents	210,627	261,693	-20%	(51,066)
Receivables	23,005	20,325	13%	2,680
Taxes recoverable	3,533	6,513	-46%	(2.980)
Advances	6,874	3,869	78%	3,005
Prepaid expenses	3,911	3,098	26%	813
Related parties	40	329	-88%	(289)
Other assets	95	659	-86%	(564)
Total current assets	248,085	296,486	-16%	(48,401)
Non-current assets				
Linked financial investments	347	345	1%	2
Investment	46,653	-	-	46,653
PP&E	23,426	7,067	232%	16,359
Intangible assets	115,158	108,964	6%	6,194
Total non-current assets	185,584	116,376	59%	69,208
Total Assets	433,669	412,862	5%	20,807

R$ thousand	09/30/2024	12/31/2023	HA (%)	HA (abs)
Current liabilities				
Suppliers	24,888	23,953	4%	935
Labor and social security obligations	19,202	18,607	3%	595
Tax obligations	1,522	1,107	38%	415
Contractual liabilities	7,385	5,932	24%	1,453
Other payables	15,202	9,244	64%	5,958
Leasing	2,244	2,104	7%	140
Payables to related parties	5,121	-	-	5,121
Total current liabilities	75,564	60,946	24%	14,618
Non-current liabilities				
Leasing	9,130	1,844	395%	7,286
Provision for contingencies	3,985	4,159	-4%	(174)
Payables to related parties	16,000	-	-	16,000
Deferred taxes	5,536	6,077	-9%	(541)
Total non-current liabilities	34,651	12,080	187%	22,571
Equity				
Share capital	595,302	594,037	0%	1,265
Capital reserves	92,883	89,840	3%	3,043
Accumulated losses	(364,731)	(344,041)	6%	(20,690)
Total equity	323,454	339,836	-5%	(16,382)
Total Liabilities and Equity	433,669	412,862	5%	20,807

EXHIBIT 6:
Balance Sheet - Parent Company

R$ thousand	09/30/2024	12/31/2023	HA (%)	HA (abs)
Current assets				
Cash and cash equivalents	204,348	257,710	-21%	(53,362)
Receivables	22,483	20,021	12%	2,462
Taxes recoverable	2,932	5,978	-51%	(3,046)
Advances	6,003	3,689	63%	2,314
Prepaid expenses	3,156	2,395	32%	761
Related parties	11,454	976	1074%	10,478
Other assets	80	125	-36%	(45)
Total current assets	250,456	290,894	-14%	(40,438)
Non-current assets				
Linked financial investments	347	345	1%	2
Investment	62,326	13,296	369%	49,030
PP&E	12,996	5,898	120%	7,098
Intangible assets	78,160	77,020	1%	1,140
Total non-current assets	153,829	96,559	59%	57,270
Total Assets	404,285	387,453	4%	16,832

R$ thousand	09/30/2024	12/31/2023	HA (%)	HA (abs)
Current liabilities				
Suppliers	15,466	14,691	5%	775
Labor and social security obligations	15,552	14,094	10%	1,458
Tax obligations	1,031	707	46%	324
Contractual liabilities	6,315	5,471	15%	844
Other payables	9,675	5,037	92%	4,638
Leasing	1,430	2,104	-32%	(674)
Payables to related parties	8,203	-	-	8,203
Total current liabilities	57,672	42,104	37%	15,568
Non-current liabilities				
Leasing	3,458	1,844	88%	1,614
Provision for contingencies	3,701	3,669	1%	32
Payables to related parties	16,000	-	-	16,000
Total non-current liabilities	23,159	5,513	320%	17,646
Equity				
Share capital	595,302	594,037	0%	1,265
Capital reserves	92,883	89,840	3%	3,043
Accumulated losses	(364,731)	(344,041)	6%	(20,690)
Total equity	323,454	339,836	-5%	(16,382)
Total Liabilities and Equity	404,285	387,453	4%	16,832

EXHIBIT 7:
Consolidated Cash Flow Statement

R$ thousand	09/30/2024	09/30/2023	HA (%)	HA (abs)	3Q24	3Q23	HA (%)	HA (abs)
From operating activities								
Loss for the period	(20,690)	(36,945)	-44%	16,255	(2,693)	(23,051)	-88%	20,358
Adjustments for:								
Depreciation and amortization	25,691	17,950	43%	7,741	8,951	6,483	38%	2,468
Net write-off and adjustments to PP&E and intangible assets	95	72	32%	23	70	12	483%	58
Provision for contingencies	(174)	271	-164%	(445)	(166)	2	-8400%	(168)
Share based compensation plan	3,043	8,816	65%	(5,773)	303	1,944	84%	(1,641)
Equity pick-up	(4,642)	-	-	(4,642)	(2,935)	-	-	(2,935)
(Reversal) provision for chargeback loss	(217)	96	-326%	(313)	(4)	96	-104%	(100)
Expenses with lease interest	698	278	151%	420	388	81	379%	307
	3,804	(9,462)	-140%	13,266	3,914	(14,433)	-127%	18,347
Decrease (increase) in assets								
Linked financial investments	(2)	(5)	-60%	3	-	(1)	-100%	1
Receivables	(2,463)	(3,135)	-21%	672	434	89	388%	345
Advances	(2,291)	4,046	-157%	(6,337)	682	108	531%	574
Taxes recoverable	2,980	1,616	84%	1,364	5,099	3,461	47%	1,638
Related parties	289	80	261%	209	880	80	1000%	800
Prepaid expenses	(813)	1,846	-144%	(2,659)	169	894	-81%	(725)
Other	563	83	578%	480	35	54	-35%	(19)
Decrease (increase) in liabilities								
Suppliers	221	1,109	80%	(888)	(607)	1,373	144%	(1,980)
Labor obligations	595	(628)	-195%	1,223	910	(428)	-313%	1,338
Tax obligations	415	(1,960)	-121%	2,375	(194)	(2,418)	-92%	2,224
Contractual liabilities	1,453	(366)	-497%	1,819	(392)	163	-340%	(555)
Other payables	5,834	(3,574)	-263%	9,408	(2,902)	(2,255)	29%	(647)
Net cash generated by (used in) operating activities	10,585	(10,350)	-202%	20,935	8,028	(13,313)	-160%	21,341
Cash flow from investing activities								
Acquisition of PP&E	(11,271)	(346)	3158%	(10,925)	(2,143)	(32)	6597%	(2,111)
Acquisition of intangible assets	(27,870)	(26,755)	4%	(1,115)	(7,022)	(9,120)	-23%	2,098
Acquisition of a 25% equity stake in Cresci e Perdi Participações S.A.	(25,000)	-	-	(25,000)	-	-	-	-
Acquisition of subsidiary, net of cash obtained in the acquisition	-	1,637	-100%	(1,637)	-	1,637	-100%	(1,637)
Dividends received	3,022	-	-	3,022	1,586	-	-	1,586
Net cash generated by (used in) investing activities	(61,119)	(25,464)	140%	(35,655)	(7,579)	(7,515)	1%	(64)
Cash flow from financing activities								
Capital increase	1,265	1,265	0%	-	1,265	-	-	1,265
Lease payment	(1,797)	(1,544)	16%	(253)	(732)	(555)	32%	(177)
Net cash generated by (used in) financing activities	(532)	(279)	91%	(253)	533	(555)	-196%	1,088
Increase (decrease) in cash and cash equivalents, net	(51,066)	(36,093)	41%	(14,973)	982	(21,383)	-105%	22,365
Cash and cash equivalents								
At the beginning of period	261,693	309,098	-15%	(47,405)	209,645	294,388	-29%	(84,743)
At the end of period	210,627	273,005	-23%	(62,378)	210,627	273,005	-23%	(62,378)
							-	-
Increase (decrease) in cash and cash equivalents, net	(51,066)	(36,093)	41%	(14,973)	982	(21,383)	-105%	22,365

EXHIBIT 8:
Cash Flow Statement - Parent Company

R$ thousand	09/30/2024	09/30/2023	HA (%)	HA (abs)	3Q24	3Q23	HA (%)	HA (abs)
From operating activities								
Loss for the period	(20,690)	(36,945)	-44%	16,255	(2,693)	(23,051)	-88%	20,358
Adjustments for:								
Depreciation and amortization	23,213	17,873	30%	5,340	7,883	6,407	23%	1,476
Net write-off and adjustments to PP&E and intangible assets	69	64	8%	5	69	5	1280%	64
Provision for contingencies	32	301	-89%	(269)	(48)	32	-250%	(80)
Share-based compensation plan	3,043	8,816	-65%	(5,773)	303	1,944	-84%	(1,641)
Equity pick up	(1,690)	13,344	113%	(15,034)	(5,280)	13,344	140%	(18,624)
(Reversal) provision for chargeback loss	(217)	96	-326%	(313)	(4)	(9)	-56%	5
Expenses with lease interest	377	271	39%	106	131	73	79%	58
	4,137	3,820	8%	317	361	(1,255)	-129%	1,616
Decrease (increase) in assets								
Linked financial investments	(2)	(5)	-60%	3	-	(1)	-100%	1
Receivables	(2,245)	(3,745)	-40%	1,500	(101)	(416)	-76%	315
Advances	(2,065)	4,041	-151%	(6,106)	869	(121)	-818%	990
Taxes recoverable	3,046	1,271	140%	1,775	5,138	3,116	65%	2,022
Related parties	(10,478)	80	-13198%	(10,558)	(1,556)	80	-2045%	(1,636)
Prepaid expenses	(761)	1,444	-153%	(2,205)	(38)	492	-108%	(530)
Other	45	101	-55%	(56)	35	71	-51%	(36)
Decrease (increase) in liabilities								
Suppliers	526	797	-34%	(271)	561	1,285	-56%	(724)
Labor obligations	1,458	1,726	-16%	(268)	1,252	1,926	-35%	(674)
Tax obligations	324	174	86%	150	(46)	(284)	-84%	238
Contractual liabilities	844	(341)	-348%	1,185	(191)	188	-202%	(379)
Payables to related parties	3,082	-	-	3,082	1,948	-	-	1,948
Other payables	4,638	(2,010)	-331%	6,648	(3,221)	(691)	366%	(2,530)
Net cash generated by (used in) operating activities	2,549	7,353	-65%	(4,804)	5,011	4,390	14%	621
Cash flow from investing activities								
Acquisition of PP&E	(7,239)	(346)	1992%	(6,893)	(1,220)	(32)	3713%	(1,188)
Acquisition of intangible assets	(19,958)	(25,439)	-22%	5,481	(5,098)	(7,805)	-35%	2,707
Acquisition of a 25% equity stake in Cresci e Perdi Participações S.A.	(25,000)	-	-	(25,000)	-	-	-	-
Advance for future capital increase in subsidiary	(4,950)	-	-	(4,950)	130	-	-	130
Acquisition of subsidiary, net of cash obtained in the acquisition (Note 1)	-	(25,959)	-100%	25,959	(1,430)	(25,959)	-94%	24,529
Capital increase	(1,430)	-	-	(1,430)			-	-
Dividends received	3,022	-	-	3,022	1,586	-	-	1,586
Net cash generated by (used in) investing activities	(55,555)	(51,744)	7%	(3,811)	(6,032)	(33,796)	-82%	27,764
Cash flow from financing activities								
Capital increase	1,265	1,265	0%	-	1,265	-	-	1,265
Lease payment	(1,621)	(1,530)	6%	(91)	(496)	(540)	-8%	44
Net cash generated by (used in) financing activities	(356)	(265)	34%	(91)	769	(540)	-242%	1,309
Increase (decrease) in cash and cash equivalents, net	(53,362)	(44,656)	19%	(8,706)	(252)	(29,946)	-99%	29,694
Cash and cash equivalents								
At the beginning of period	257,710	309,098	-17%	(51,388)	204,600	294,388	-30%	(89,788)
At the end of period	204,348	264,442	-23%	(60,094)	204,348	264,442	-23%	(60,094)
							-	-
Increase (decrease) in cash and cash equivalents, net	(53,362)	(44,656)	19%	(8,706)	(252)	(29,946)	-99%	29,694

glossary

GMV

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

Gross Billings

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

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

EBITDA

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

New buyer

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

Active buyer

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

New seller

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

Active seller

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

Item traded

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

relationship with the auditors

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

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

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


elo7
enjoei
CRESCI
E PERDI