

APRESENTAÇÃO
DE RESULTADOS

4T24

enjoei



DESTAQUES 4T24

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

- **receita líquida** do **4T24** **creceu 7%** em relação ao 4T23, totalizando R\$ **68,1 milhões**, com um impressionante **aumento** de **36,3%** no acumulado de 2024, alcançando **R\$ 265,2 milhões**.
- **gmV** totalizou **R\$ 428 milhões** no **4T24**, refletindo um crescimento de **21,4%** em relação ao **4T23**, consolidando a trajetória de aumento no volume de transações.
- **ebitda ajustado** do trimestre atingiu **valor positivo de R\$ 4,4 milhões**, com uma expansão de **31,2%** frente ao **4T23**.



DESTAQUES 4T24

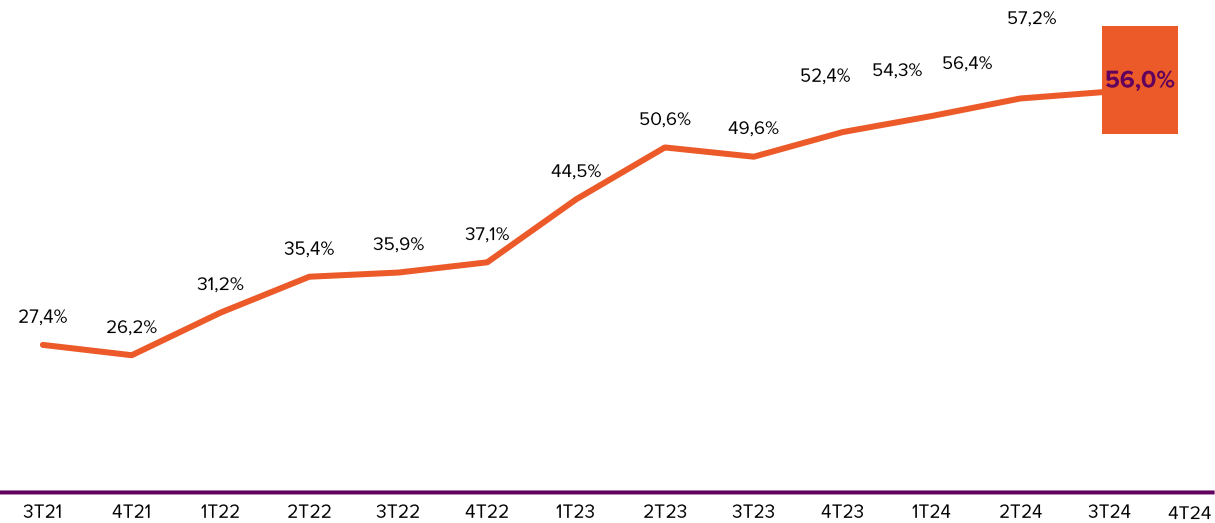
4T24 marca uma evolução significativa, com geração de caixa positiva, resultado do crescimento sólido das plataformas, aumento de rentabilidade e expansão das avenidas de negócios.

- **elo7** registrou desempenho positivo, com **crescimento de 3%** em relação ao 3T24, impulsionado pelas melhorias de produto implementadas e pelo foco na conversão de vendas.
- **posição de liquidez** robusta de **R\$ 198,8 milhões** ao final do trimestre, refletindo a saúde financeira da companhia e a capacidade de investir no crescimento futuro.
- **cresci e perdi** acelerou a expansão, atingindo **538 lojas ativas** ao final do **4T24**, demonstrando o **forte crescimento** e a escalabilidade da rede de franquias.



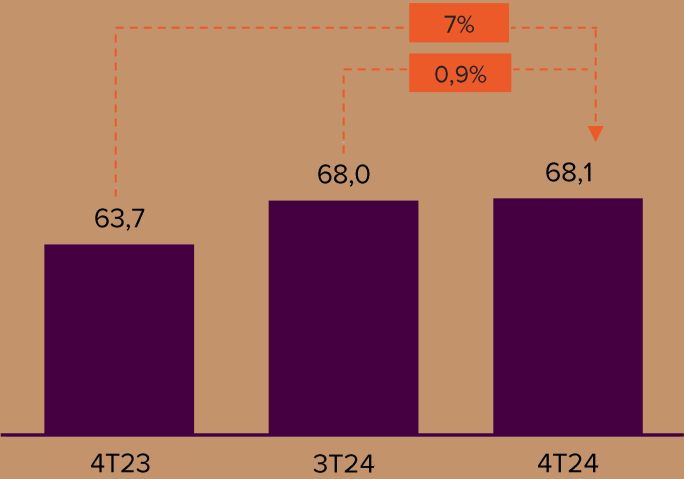
margem bruta

(lucro bruto/receita líquida)



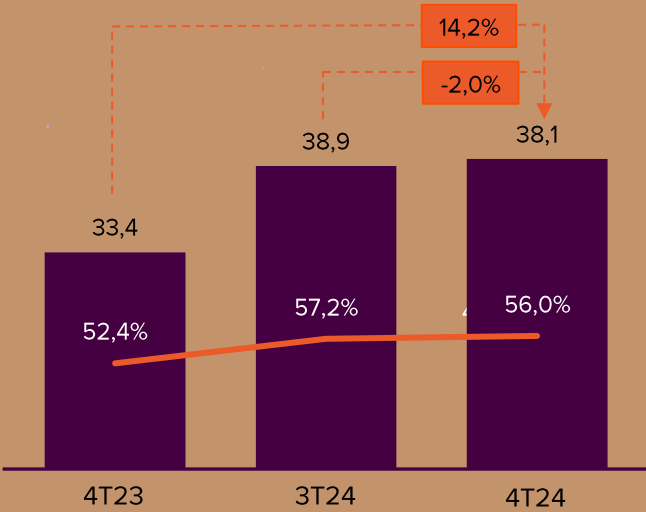
receita líquida

(em R\$ milhões)



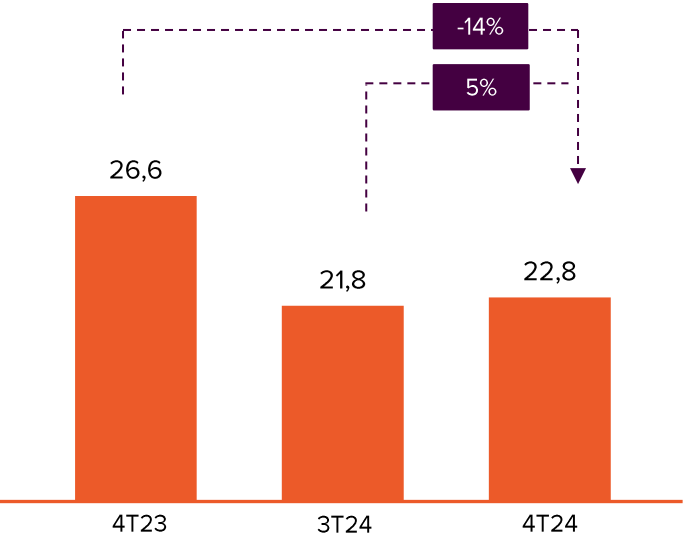
lucro bruto

(em R\$ milhões)

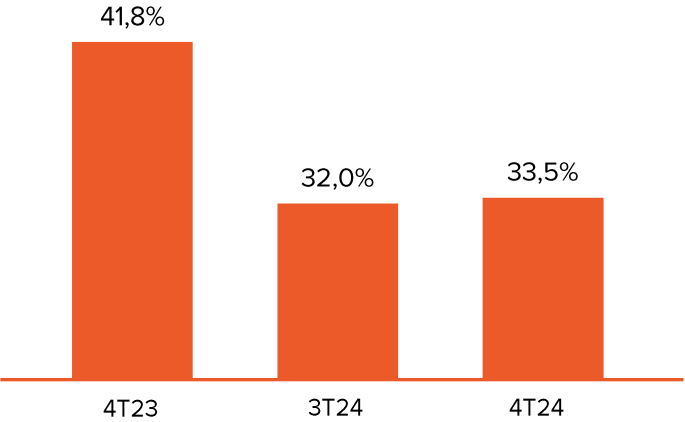


despesas g&a
(ex-sop)

(em R\$ milhões)



(em % receita líquida)

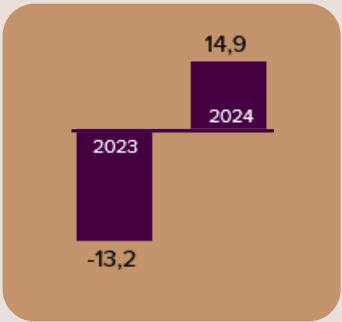
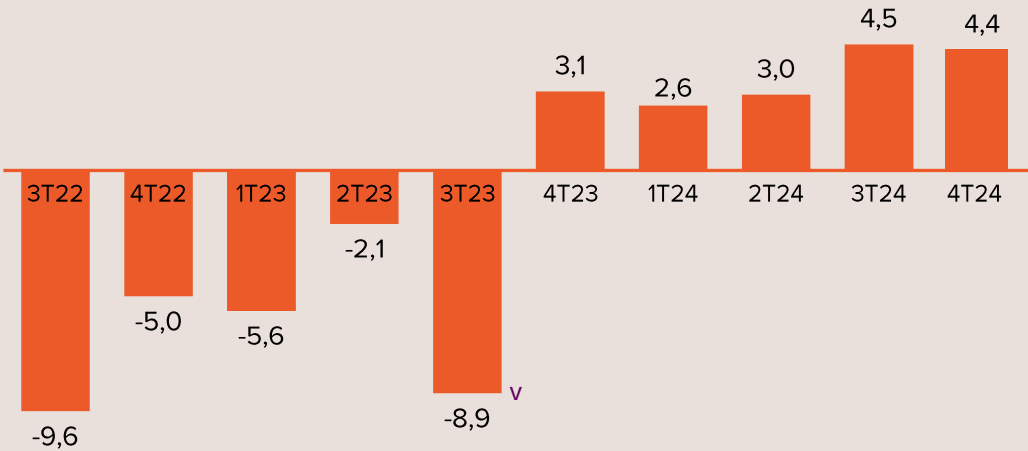


despesas não recorrentes relacionadas ao processo de aquisição do cresci e perdi, consultores/assessores de M&A, rescisões relacionadas à aquisição do elo7.



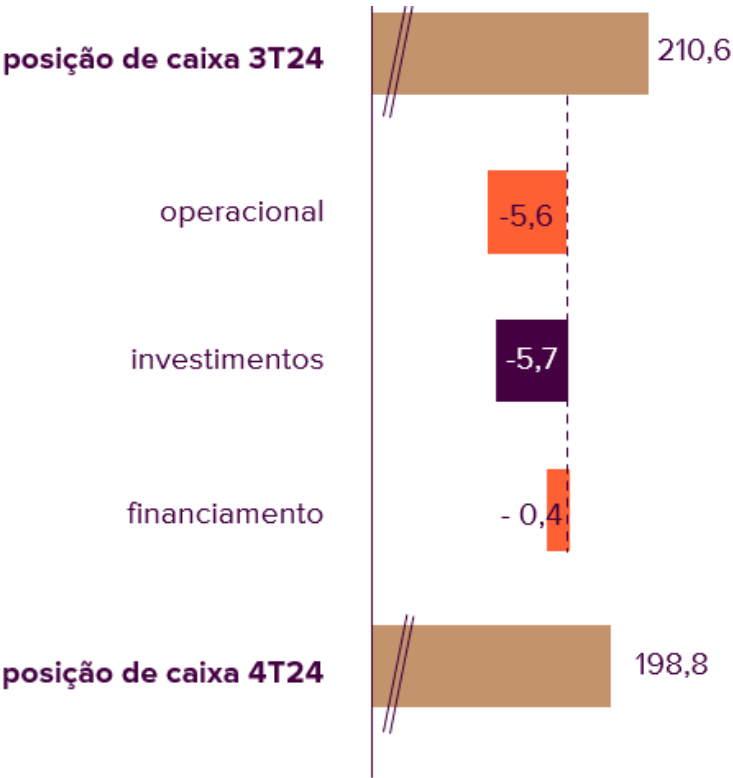
ebitda ajustado¹

(em R\$ milhões)



posição e fluxo de caixa

(em R\$ milhões)



¹Ajustes EBITDA: plano de remuneração em opções de ações (SOP) conforme anexos; 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 enjoieiro; despesas de caráter one-off relacionadas à reestruturação corporativa do elo7 de R\$ 1,5 milhão no 2T24, R\$ 2,1 milhões no 1T24, R\$ R\$ 11,4 milhões no 3T23 e R\$ 2,8 milhões no 4T23; despesas relacionadas à liquidação do contrato com partes relacionadas de media for equity, firmado em 2020, sem efeito caixa, totalizando R\$ 7,0 milhões no 4T23 e R\$ 239 mil no 1T24; despesas de consultores e assessores de M&A de R\$ 4,4 milhões no 4T23 e R\$ 4,2 milhões no 1T24.

cresci e perdi

DESTAQUES 4T24

compradores 2,0 milhões

vendedores 490 mil

gmv R\$ 200 milhões

ebitda R\$ 11,2 milhões

equivalência patrimonial R\$ 2,5 milhões

dividendos R\$ 1,9 milhão

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

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



538

lojas em operação

produto & tecnologia

crédito bate e volta

- fluxo contínuo de compras na plataforma.
- o usuário recebe de volta uma porcentagem do valor gasto para utilizar na transação seguinte.
- 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.

preço esperto

- ferramenta de **gestão de preço dos anúncios**, capaz de combinar liquidez e rentabilidade.
- forte adesão e bons resultados na **melhoria de liquidez**.
- com base nas vendas feitas no enjoei, a plataforma sugere a melhor faixa de preço para o produto.

conversão de vendas

- foco em melhoria de experiência no elo7.
- nova política comercial que visa balancear o comissionamento e oferecer condições comerciais mais vantajosas, como frete e parcelamento mais acessíveis.
- objetivo ampliar a conversão e tornar a plataforma ainda mais atrativa para nossos compradores.



O ENJOEI TÁ NA RUA e agora é FRANQUIA



lojas físicas enjoei

loja #1 : fradique coutinho - SP
em operação - inaugurada em 18/04

loja #2 : campo belo - SP
em operação - inaugurada em 18/07

loja #3 : frei caneca - SP
em operação - inaugurada em 15/08

franquias

loja #1 : setor marista - GO
início das operações em fevereiro

4T24:

capacidade de execução de um plano consistente de crescimento, garantindo avanço na rentabilidade e uma trajetória direcionada a geração de valor aos acionistas, clientes e stakeholders.

ENJU

B3 LISTED NM

IGC B3 IGC-NM B3 ITAG B3

FALE COM O RI

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



Q&A



**ANA LU
MCLAREN**

presidente do conselho
de administração



**TIÊ
LIMA**

diretor presidente
e relações com investidores



**IURI
LIMA**

diretor de growth



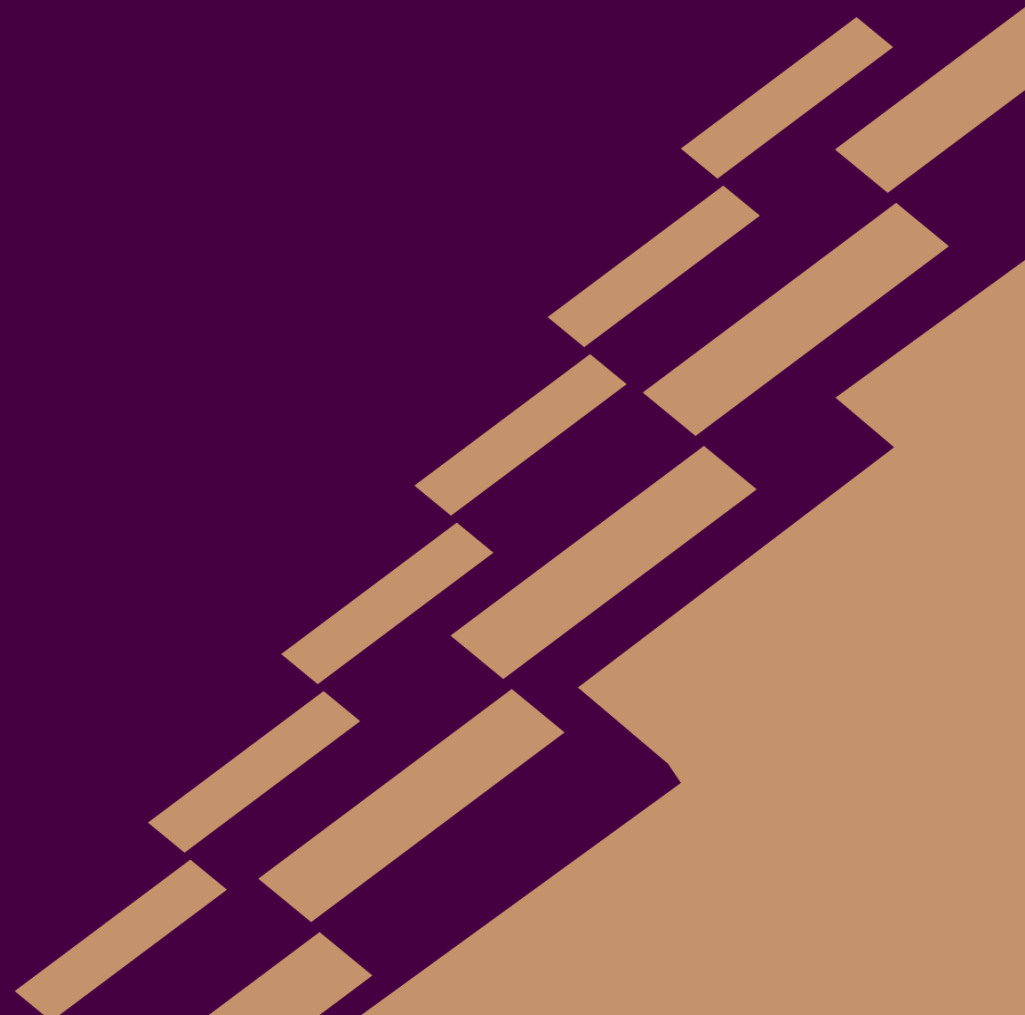
**JOEL
QUEIROZ**

diretor de operações

RESULTS PRESENTATION

4Q24

enjoei



4Q24 HIGHLIGHTS

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

- **net revenue grew by 7%** year on year in 4Q24, totaling **R\$68.1 million**, an impressive increase of **36.3%** year to date in 2024, reaching **R\$265.2 million**.
- **gmV** totaled **R\$428 million** in **4Q24**, up by **21.4%** over **4Q23**, consolidating an increased transaction volume.
- **adjusted EBITDA** was **positive by R\$4.4 million** in the quarter, up by **31.2%** over **4Q23**



4Q24 HIGHLIGHTS

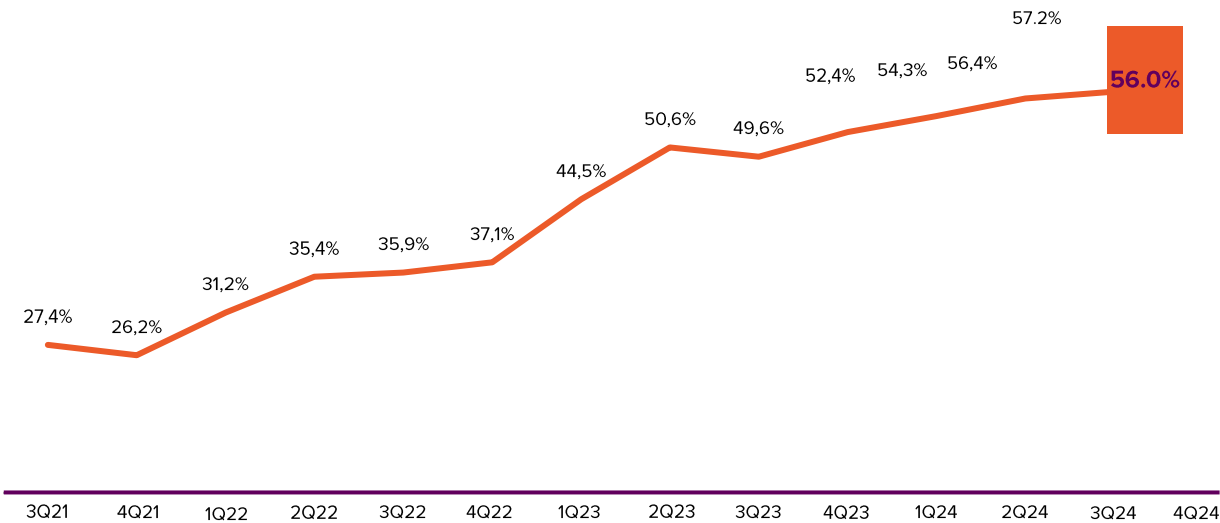
We had a significant evolution in 4Q24, with positive cash generation, due to the solid growth of the platforms, increased profitability, and the expansion of business avenues.

- **elo7** delivered a positive performance, **up 3% over** 3Q24, driven by product improvements and focus on sales conversion.
- robust **liquidity position** of **R\$198.8 million** at the end of the quarter, reflecting the company's financial soundness and capacity to invest in future growth.
- **cresci e perdi** bolstered growth, reaching **538 active stores** at the end of **4Q24**, showing **strong expansion** and the scalability of the franchise network.



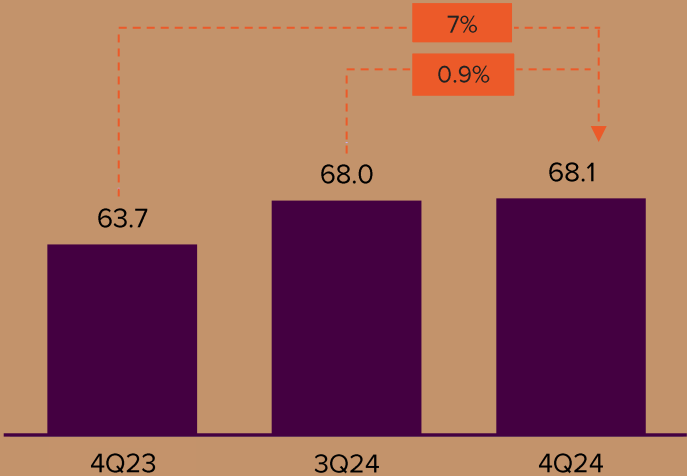
gross margin

(gross profit/net revenue)



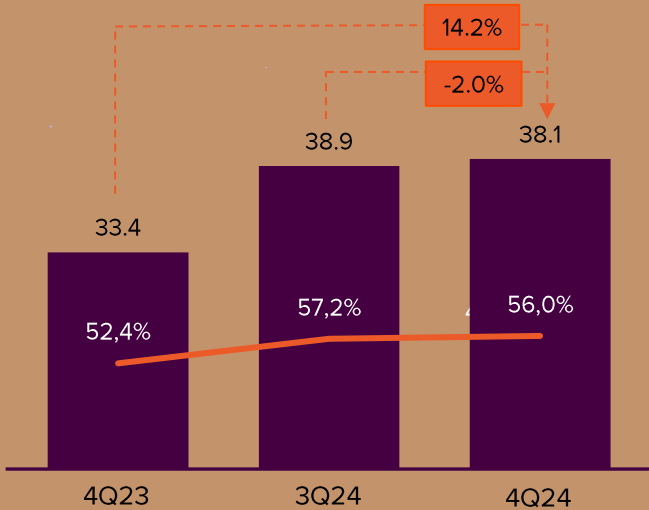
net revenue

(R\$ million)



gross profit

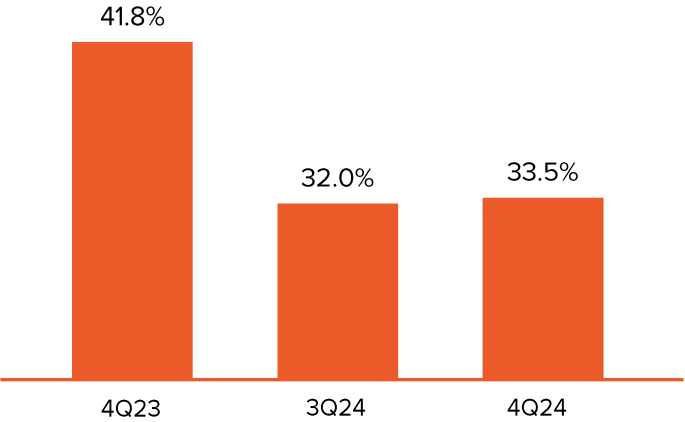
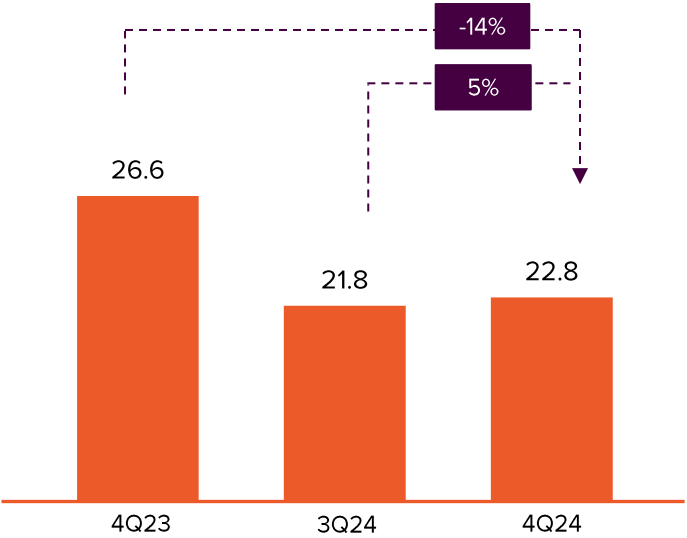
(R\$ million)



general and administrative expenses (ex-SOP)

(R\$ million)

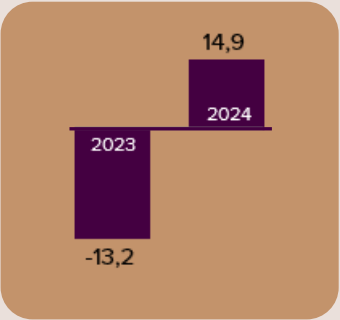
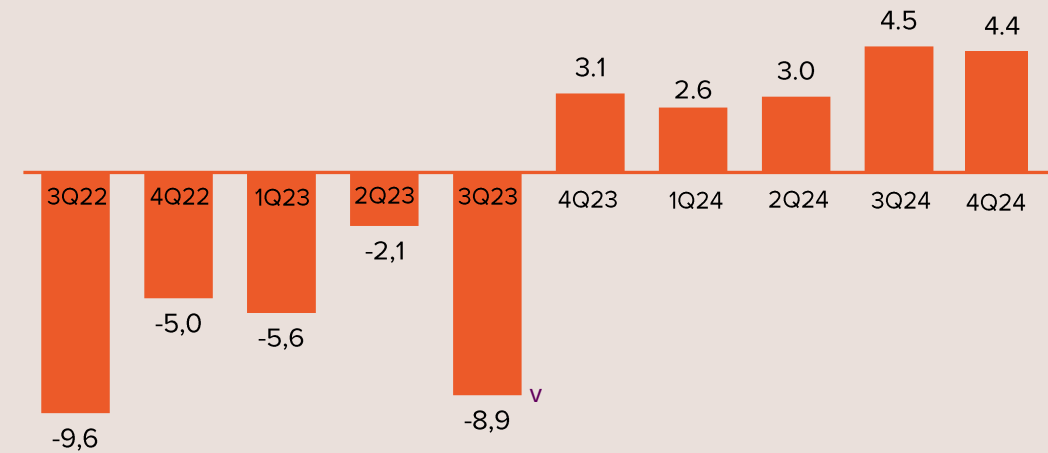
(% of net revenue)



Non-recurring expenses related to the acquisition process of Cresci e Perdi, M&A consultants/advisors, severance related to the acquisition of Elo7.

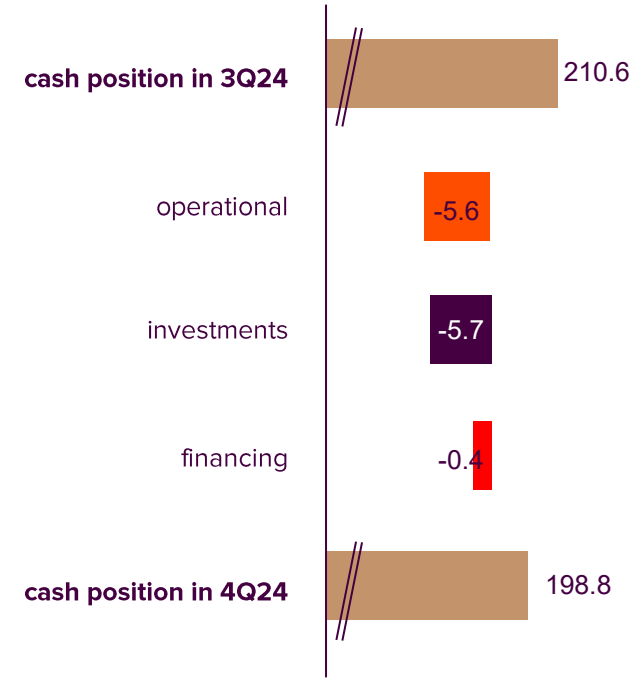
adjusted ebitda¹

(R\$ million)



cash position and cash flow

(R\$ million)



¹EBITDA Adjustments: 1) Share-based compensation plan (SOP), as per exhibits; 2) Accounting recognition from the payment of dividends disproportionate to Cresci e Perdi, relative to pre-closing results, in the amount of R\$1.9 million in 2Q24 – with no cash effect for Enjoie; 3) One-off corporate restructuring expenses related to Elo7 totaling R\$1.5 million in 2Q24, R\$2.1 million in 1Q24, R\$11.4 million in 3Q23 and R\$2.8 million in 4Q23; 4) Expenses related to the settlement of the Media for Equity agreement with Related Parties, signed in 2020, with no cash effect, totaling R\$7.0 million in 4Q23 and R\$239 thousand in 1Q24; 5) M&A advisory and consulting expenses of R\$4.4 million in 4Q23 and R\$4.2 million in 1Q24.

cresci e perdi

4Q24 HIGHLIGHTS

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

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



538
operational stores

product & tecnologia

cashback

- continuous flow of purchases on the platform.
- the user receives a percentage of the amount spent back to use in the next transaction.
- loyalty strategy, this mechanism also ensures greater efficiency in the use of incentives through product and user profile segmentation, with an emphasis on early-stage buyers.

preço esperto

- price management tool for listings, capable of combining liquidity and profitability.
- strong adoption and good results in improving liquidity.
- based on sales made on Enjoei, the platform suggests the best price range for the product.

sales conversion

- focus on improving the experience on Elo7.
- a new commercial policy aimed at balancing commissions and offering more favorable commercial conditions, such as more accessible shipping and installment options.
- the goal is to increase conversion and make the platform even more attractive to our buyers.



ENJOEI HITS THE STREETS FRANCHISE

and now it's



enJoei's physical stores

loja #1 : fradique coutinho - SP
em operação - inaugurada em 18/04

loja #2 : campo belo - SP
em operação - inaugurada em 18/07

loja #3 : frei caneca - SP
em operação - inaugurada em 15/08

franquias

loja #1 : setor marista - GO
início das operações em fevereiro

4Q24:

ability to execute a consistent growth plan, ensuring progress in profitability and a trajectory aimed at generating value for shareholders, customers, and stakeholders.

ENJU

B3 LISTED NM

IGC B3 IGC-NM B3 ITAG B3

FALE COM O RI

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



Q&A



**ANA LU
MCLAREN**

chairwoman
board of directors



**TIÊ
LIMA**

CEO and Investor Relations



**IURI
LIMA**

Growth director



**JOEL
QUEIROZ**

coo