

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

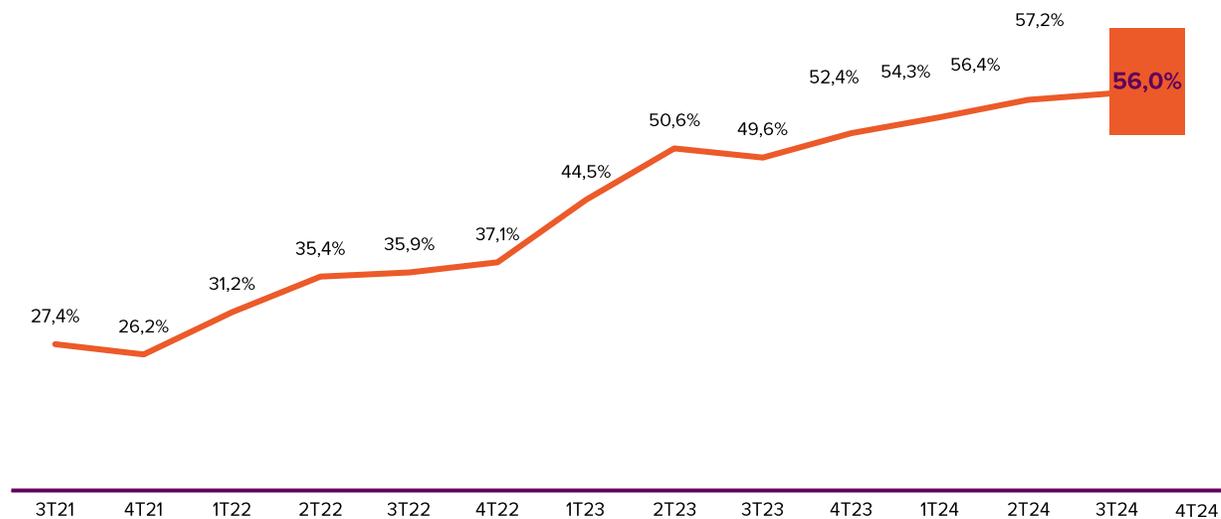
4T24 marca uma evolução significativa, com geração de caixa positiva, resultado do crescimento sólido das plataformas, aumento de rentabilidade e expansão das avenidas de negócios.

- **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.
- **creci e perdi** acelerou a expansão, atingindo **538 lojas ativas** ao final do **4T24**, demonstrando o **forte crescimento** e a escalabilidade da rede de franquias.



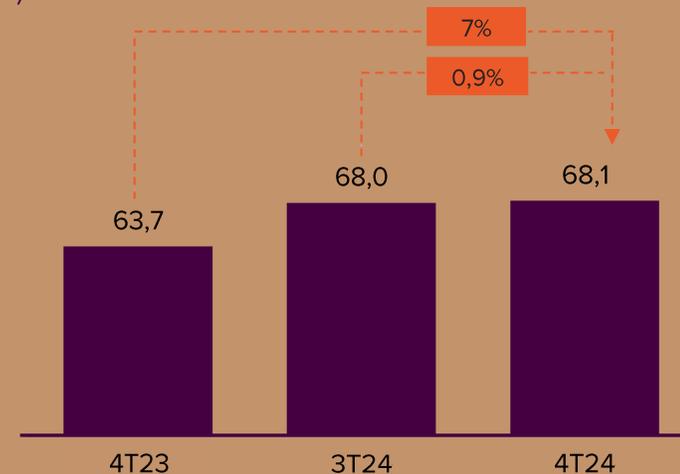
margem bruta

(lucro bruto/receita líquida)



receita líquida

(em R\$ milhões)



lucro bruto

(em R\$ milhões)

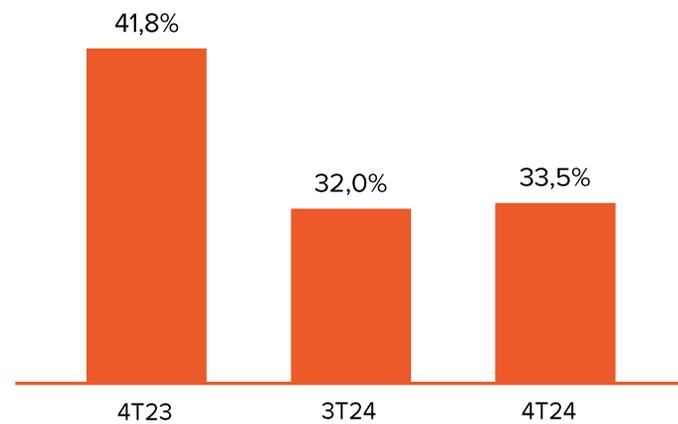


despesas g&a (ex-sop)

(em R\$ milhões)



(em % receita líquida)



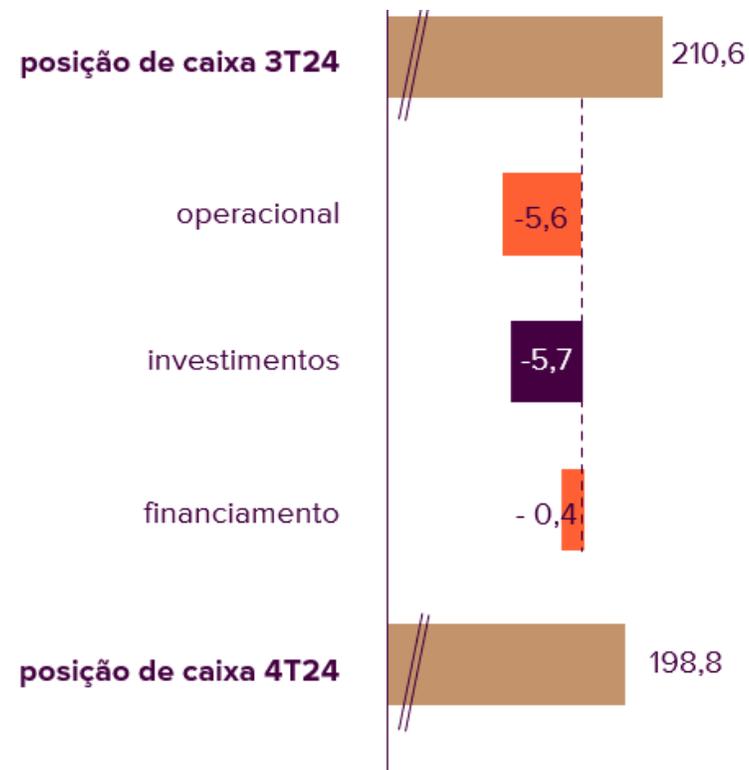
ebitda ajustado¹

(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 enjoiei; 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 enjoi

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