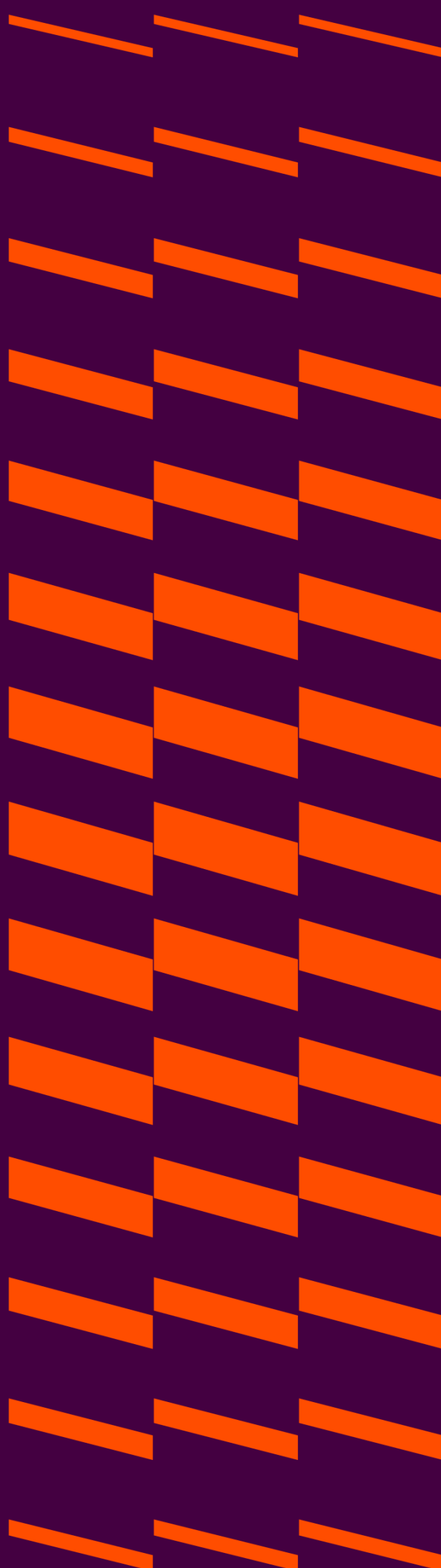


enjoei

RELEASE DE
RESULTADOS

1T26



enjoei

teleconferência de resultados **1T26**

quarta-feira, 13 de maio de 2026

10:00 (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)

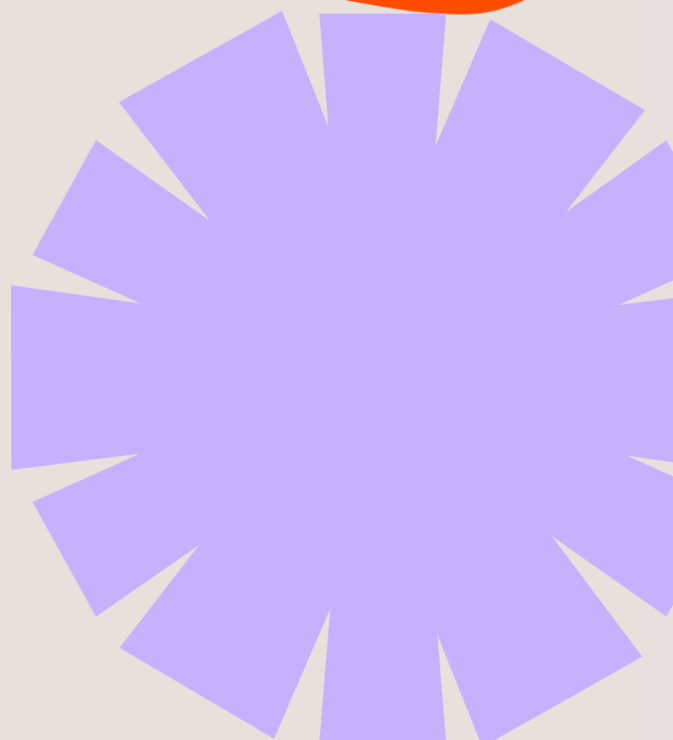
ENJU

B3 LISTED

IGC B3 IGC-NM B3 ITAG B3

FALE COM O RI

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



DESTAQUES 1T26

- ✖ **GMV consolidado de R\$ 417,3 milhões** no 1T26, alta de 4,6% em relação ao 1T25.
- ✖ **Take rate consolidado de 24,5%** no trimestre, aumento de **0,3 p.p.** frente ao primeiro trimestre de 2025.
- ✖ **Net take rate consolidado de 16,8%** no 1T26.
- ✖ **Receita líquida consolidada de R\$ 62,6 milhões** no trimestre, aumento de **3,1%** em relação ao 1T25.
- ✖ **Lucro bruto de R\$ 33,6 milhões**, representando leve redução de 2,9% na comparação com o 1T25.
- ✖ A cada item transacionado, foi gerada uma receita líquida de R\$ 28,43 e um lucro bruto de R\$ 15,25, alta de **7,4% e 1,0%**, respectivamente, na comparação com o primeiro trimestre de 2025.
- ✖ **Posição de liquidez robusta de R\$ 190,0 milhões** ao final do 1T26.
- ✖ **GMV da plataforma Enjoi atingiu recorde de R\$ 350,5 milhões** no trimestre (alta de **12,4%** vs. 1T25).
- ✖ **Receita líquida da plataforma Enjoi de R\$ 48,7 milhões** no 1T26, crescimento de **18,8%** em relação ao 1T25.
- ✖ **Lucro bruto da plataforma Enjoi de R\$ 25,3 milhões** no trimestre, alta de **17,8%** versus o 1T25, com **margem bruta de 52,0%** no 1T26.
- ✖ **Descontinuidade da plataforma Elo7**, refletindo nossa disciplina na alocação de capital.
- ✖ **Receita líquida da plataforma Elo7 de R\$ 13,0 milhões** no 1T26, redução de 33,5% frente ao 1T25.
- ✖ **Lucro bruto da plataforma Elo7 de R\$ 8,3 milhões** no trimestre, diminuição de 36,5% versus o 1T25.



DESTAQUES 1T26

R\$ milhares	1T26	1T25	AH (%)	4T25	AH (%)
receita líquida	62.586	60.680	3,1%	64.554	-3,0%
lucro bruto	33.577	34.587	-2,9%	35.652	-5,8%
margem bruta	53,6%	57,0%	-3,3 p.p.	55,2%	-1,6 p.p.
EBITDA ajustado	-3.274	1.542	n/a	4.358	n/a
GMV	417.304	399.120	4,6%	394.141	5,9%
gross billings	102.232	96.485	6,0%	96.849	5,6%
take rate (% gross billings/GMV)	24,5%	24,2%	0,3 p.p.	24,6%	-0,1 p.p.
net take rate (% receita bruta/GMV)	16,8%	17,0%	-0,2 p.p.	18,3%	-1,5 p.p.
itens transacionados (milhares)	2.202	2.292	-3,9%	2.123	3,7%
receita líquida/ item transacionado	28,4	26,5	7,4%	30,4	-6,5%
lucro bruto/ item transacionado	15,2	15,1	1,0%	16,8	-9,2%

Mensagem da Administração

Encerramos o primeiro trimestre de 2026 com avanços fundamentais na execução da nossa agenda estratégica, trazendo **vendas em nível recorde na plataforma Enjoei** e também uma decisão rigorosa de alocação de capital: **a descontinuidade das operações do Elo7**. Trata-se de um movimento que reflete nossa disciplina em concentrar recursos onde detemos vantagem competitiva clara e geração de valor consistente para os acionistas.

Essa decisão decorre de uma **mudança estrutural no e-commerce brasileiro**. Nos últimos dois anos, a entrada agressiva de players globais, amparada por elevados subsídios de preço e frete, além de investimentos massivos em aquisição de tráfego, reduziu a receita líquida do Elo7 em 51% em seis trimestres. Esse cenário **tornou economicamente inviável a manutenção dos investimentos** necessários para preservar a tese original, apesar dos nossos sucessivos esforços de eficiência operacional.

Reconhecemos que o mercado tornou-se adverso para plataformas de nicho de média escala. Competir neste novo equilíbrio **exigiria aportes em subsídios e reformulação tecnológica** em níveis incompatíveis com o retorno e risco esperados. A retração estrutural da receita gerou um consumo recorrente de caixa que, ao ser interrompido pela descontinuidade, **libera capital, talento e foco** para acelerar os pilares estratégicos do nosso core business.

Performance financeira

Refletindo a força da nossa tese central, este trimestre consolidou nossa convicção na Plataforma Enjoei, que apresentou uma execução destacada. Atingimos **recorde de GMV e um crescimento de receita líquida de 18,8% YoY**, totalizando R\$ 48,7 milhões. Esse desempenho comprova nossa estratégia de aumentar a rentabilidade na base de usuários recorrentes, com a **receita por usuário evoluindo 28,1% no período**.

No resultado financeiro líquido da controladora, **registramos um avanço de R\$ 4,4 milhões (+274% YoY)**. Esse salto reflete a maturidade da nossa **subadquirente própria**, que trouxe autonomia na gestão do capital de giro e reduziu custos de antecipação.

No canal offline, seguimos priorizando a maturação e a eficiência operacional. Reconsideramos o ritmo de expansão acelerada para concentrar esforços na performance das **12 unidades contratadas** (9 operacionais e 3 em fase de implantação). As recentes inaugurações em Santos e Sorocaba já têm contribuído para o refinamento do nosso modelo de negócios, assegurando que os próximos ciclos de crescimento sejam sustentados por uma base de rentabilidade já comprovada.



Mensagem da Administração

Alocação de Capital

A Companhia deu novos passos para a otimização da nossa estrutura de capital. Em Assembleia realizada em 24/04/2026, foi aprovada a redução do capital social para **absorção de prejuízos no montante de R\$ 384,8 milhões e a restituição de R\$ 41,3 milhões aos acionistas**. Esta operação somente se tornará efetiva após o decurso do prazo de oposição dos credores de 60 dias, previsto no artigo 174 da Lei das S.A., cujo término está previsto para 23 de junho de 2026.

Após esse prazo, a restituição será realizada em parcela única, no valor de R\$ 0,20166122714 por ação. Farão jus ao recebimento os **acionistas posicionados em 24 de junho de 2026**, passando as ações a serem negociadas “ex-direito” em 25 de junho.

Complementando essa estratégia de valor, os acionistas deliberaram favoravelmente à alteração do gatilho da *poison pill* de 15% para 18%. Essa mudança visa permitir que nossos investidores reinvestam o capital restituído na própria Companhia, reafirmando a confiança na solidez do nosso projeto de transformar o mercado de usados no Brasil.

Próximos passos

Olhando para frente, a eficiência operacional do Enjoei será impulsionada por **inovações cruciais**. Os lançamentos do **Upload com IA** e do **Modo Grátis** já reduzem a fricção na jornada do vendedor, estimulando a expansão do inventário e atraindo produtos de maior valor unitário. Essa nova estrutura permite maior eficiência em nossas campanhas, fidelização de usuários e expansão de categorias com ticket mais elevado.

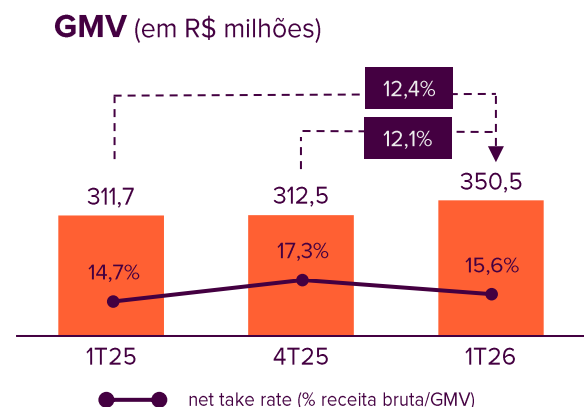
Por fim, gostaríamos de reforçar **o sincero agradecimento aos colaboradores da Elo7 pela dedicação incontestável e aos vendedores e clientes Elo7 que construíram e sustentaram essa comunidade ao longo dos anos**. Aos nossos acionistas, obrigado pela parceria e confiança nesta jornada de transformação.

Seguimos focados na execução. O Enjoei de 2026 é uma companhia mais ágil, tecnologicamente superior e estruturalmente preparada para gerar valor.

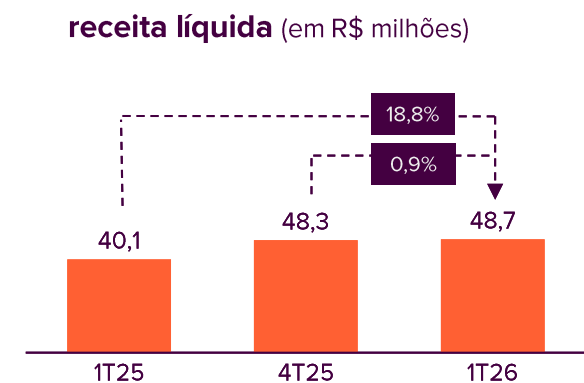


Plataforma Enjoei

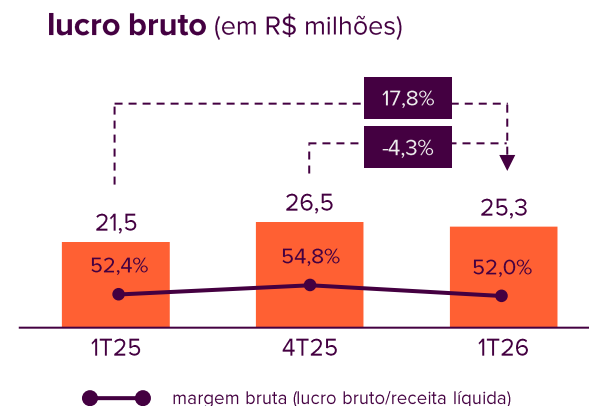
O valor total transacionado (GMV) na plataforma Enjoei atingiu o recorde de R\$ 350,5 milhões no 1T26 (alta de 12,4% vs. 1T25), com a receita bruta representando 15,6% (net take rate) deste montante.



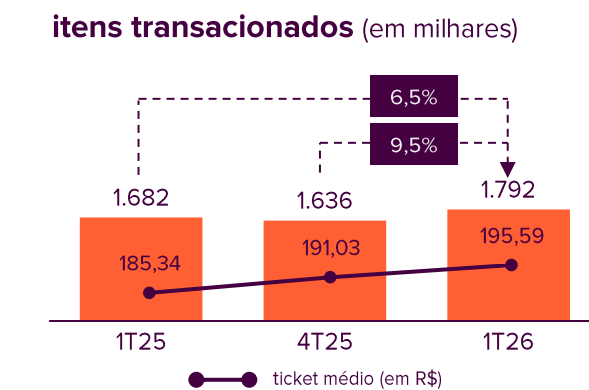
A receita líquida atingiu R\$ 48,7 milhões no 1T26, crescimento de 18,8% vs. 1T25, sustentada pela execução da estratégia de crescimento da plataforma — com iniciativas de fidelização e recorrência bem sucedidas. Na comparação trimestral, o avanço aparente de 0,9% reflete um descasamento temporal no reconhecimento da receita, que represou parte das vendas do fim do 1T26 para o 2T26.



Além disso, o lucro bruto no primeiro trimestre de 2026 atingiu R\$ 25,3 milhões, alta de 17,8% versus o 1T25. A margem bruta apresentou redução de 2,8 p.p. na comparação com o trimestre anterior, por conta principalmente dos custos com parceiros logísticos.



Neste trimestre, 1,79 milhão de itens foram transacionados na plataforma Enjoei, o que representa um aumento de 6,5% vs. 1T25. O ticket médio também teve avanço positivo de 5,5% na mesma comparação. Estas evoluções foram acompanhadas de uma base de usuários mais recorrente e fortalecida, especialmente por estratégias de qualificação e retenção.

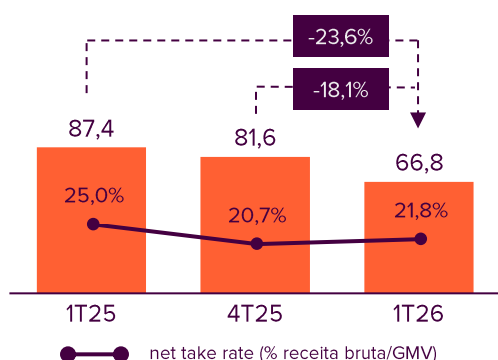


R\$ milhares	1T26	1T25	AH (%)	4T25	AH (%)
GMV	350.496	311.720	12,4%	312.539	12,1%
gross billings	83.183	70.637	17,8%	74.389	11,8%
take rate (% gross billings/GMV)	23,7%	22,7%	1,1 p.p.	23,8%	-0,1 p.p.
net take rate (% receita bruta/GMV)	15,6%	14,7%	0,9 p.p.	17,3%	-1,7 p.p.
itens transacionados (milhares)	1.792	1.682	6,5%	1.636	9,5%
receita líquida/ item transacionado	27,2	24,4	11,5%	29,5	-7,9%
lucro bruto/item transacionado	14,1	12,8	10,6%	16,2	-12,6%

Plataforma Elo7

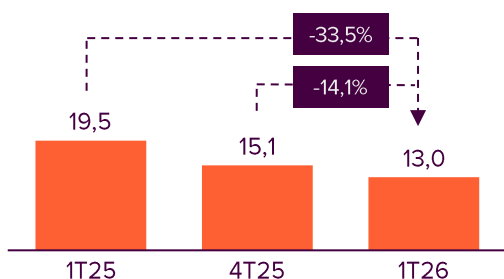
O GMV da plataforma Elo7 totalizou R\$ 66,8 milhões no 1T26, com net take rate de 21,8%. Este último apresentou redução na comparação com o 1T25 após o aumento de incentivos realizado no segundo semestre de 2025.

GMV (em R\$ milhões)



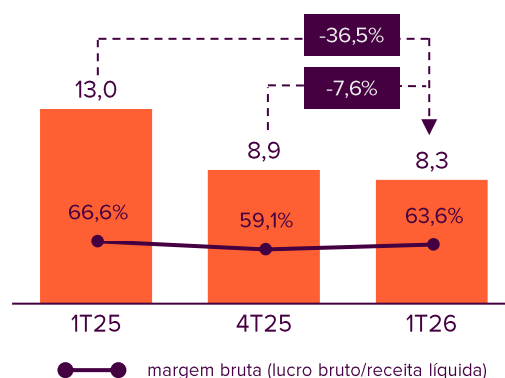
Na comparação com o 4T25, houve avanço de 1,0 p.p. no take rate, atingindo 28,5% em mais um trimestre de aumento na conversão do checkout. Já a receita líquida totalizou R\$ 13,0 milhões, refletindo a redução de GMV e do net take rate.

receita líquida (em R\$ milhões)

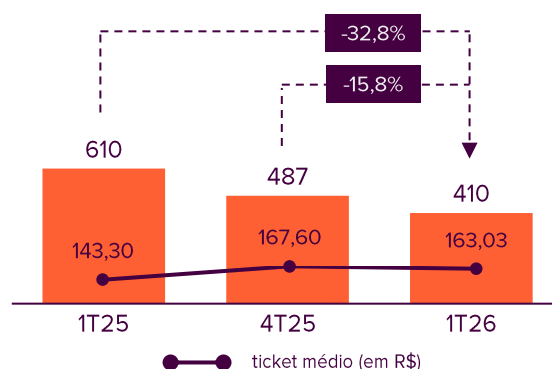


Adicionalmente, o ticket médio aumentou 13,8% na comparação com o 1T25, atingindo R\$ 163,03. Para esse resultado, foram transacionados 410 mil itens na plataforma gerando uma receita líquida e um lucro bruto por item transacionado de R\$ 31,66 e R\$ 20,13. O lucro bruto foi de R\$ 8,3 milhões no trimestre, queda de 36,5% frente ao mesmo trimestre do ano anterior.

lucro bruto (em milhões)



itens transacionados (em milhares)



R\$ milhares	1T26	1T25	AH (%)	4T25	AH (%)
GMV	66.807	87.400	-23,6%	81.602	-18,1%
gross billings	19.049	25.848	-26,3%	22.461	-15,2%
take rate (% gross billings/GMV)	28,5%	29,6%	-1,1 p.p.	27,5%	1,0 p.p.
net take rate (% receita bruta/GMV)	21,8%	25,0%	-3,2 p.p.	20,7%	1,1 p.p.
itens transacionados (milhares)	410	610	-32,8%	487	-15,8%
receita líquida/ item transacionado	31,66	32,0	-1,0%	31,0	2,1%
lucro bruto/item transacionado	20,13	21,3	-5,5%	18,3	9,8%

Descontinuidade das operações da Elo7

Disciplina de capital em cenário competitivo redefinido

Em 11/05/26, a Companhia anunciou ao mercado a decisão de descontinuar as operações do Elo7. A medida é resultado de uma análise abrangente do desempenho da unidade ao longo de dez trimestres completos sob gestão da Companhia e da evolução do ambiente competitivo do e-commerce brasileiro. A decisão reforça nossa disciplina de capital e permite concentrar recursos no negócio principal, onde vemos maior vantagem competitiva e potencial de geração de valor.

Ao longo dos últimos anos, o e-commerce brasileiro passou por uma transformação relevante, marcada pela maior concentração de audiência e demanda em grandes plataformas horizontais, com escala logística, alta recorrência, forte presença mobile, sortimento amplo e maior capacidade de investimento em aquisição de tráfego e incentivos comerciais. Esse movimento elevou o patamar competitivo para marketplaces verticais e nichados, especialmente em categorias dependentes de descoberta, personalização e menor recorrência de compra.

Nesse contexto, o Elo7 passou a enfrentar perda consistente de escala, refletida na deterioração de sua receita líquida e na redução do lucro bruto gerado pela operação. Embora a unidade tenha preservado margens brutas relativamente estáveis, a queda de escala reduziu sua capacidade de absorver a estrutura operacional, tecnológica, comercial e de atendimento necessária à continuidade da plataforma, bem como de justificar novos investimentos para retomada de crescimento.

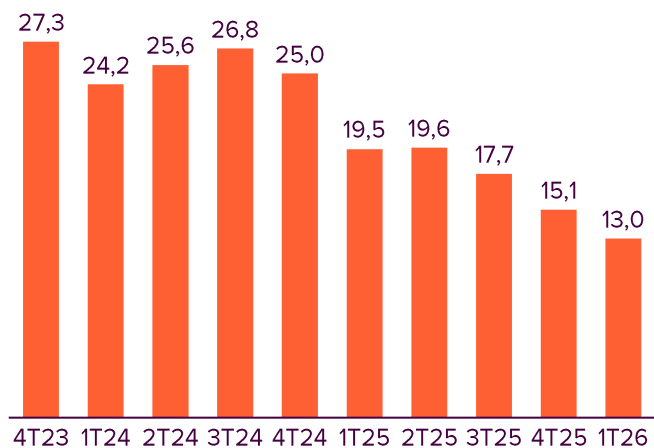
A análise comparativa dos últimos trimestres evidencia trajetórias distintas entre o Elo7 e a plataforma Enjoi. Essa divergência reforçou a conclusão de que a continuidade do Elo7 exigiria capital, tecnologia e dedicação gerencial em patamar incompatível com o retorno esperado, especialmente quando comparado às oportunidades de crescimento rentável do segmento de usados.

Diante desse cenário, a administração concluiu que a descontinuidade da operação é a alternativa mais adequada para maximização de valor no médio e longo prazo. A decisão busca preservar caixa, reduzir complexidade operacional, concentrar esforços nas frentes mais estratégicas e acelerar a evolução da Companhia em direção a um modelo mais simples, eficiente e sustentável.

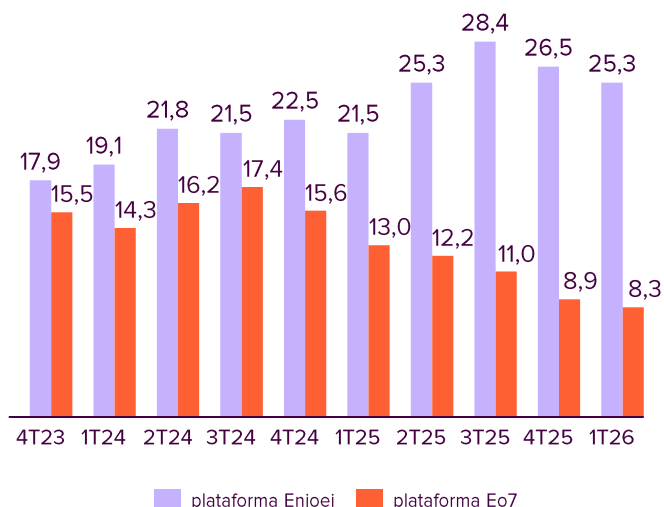
A Companhia estruturou um plano de transição com foco no cumprimento de suas obrigações com compradores, vendedores, parceiros e demais stakeholders, assegurando suporte aos usuários e conclusão adequada das transações em aberto. Os efeitos financeiros e operacionais esperados da decisão serão refletidos nos períodos subsequentes, conforme a evolução do processo de descontinuidade.

A trajetória do Elo7 foi construída por uma comunidade formada por colaboradores, vendedores e clientes que deram vida à plataforma ao longo dos anos. A todos que contribuíram para essa história, registramos nosso reconhecimento e agradecimento.

Receita Líquida – Elo7 (em R\$ milhões)



Lucro Bruto – divergência de trajetória entre as plataformas Elo7 e Enjoi (R\$ em milhões)

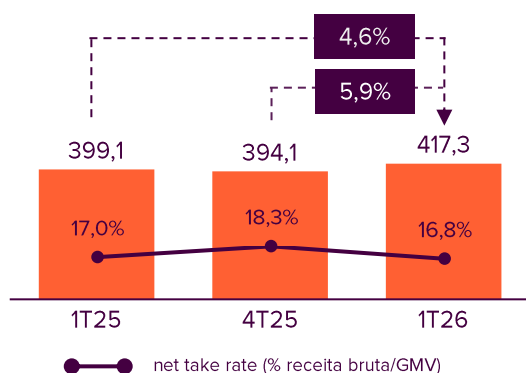


Grupo Enjoei | Resultados Operacionais

O GMV consolidado de Enjoei e Elo7 totalizou R\$ 417,3 milhões no 1T26, alta de 4,6% em relação ao 1T25 e com net take rate de 16,8%.

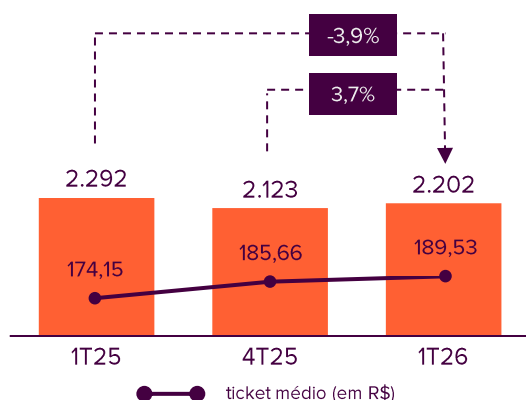
Este resultado de GMV foi atingido através de mais um trimestre de crescimento da plataforma Enjoei, mantendo a tendência de solidez e gestão rigorosa de incentivos. Já o net take rate foi impactado pela defasagem temporal no reconhecimento da receita.

GMV (em milhões)



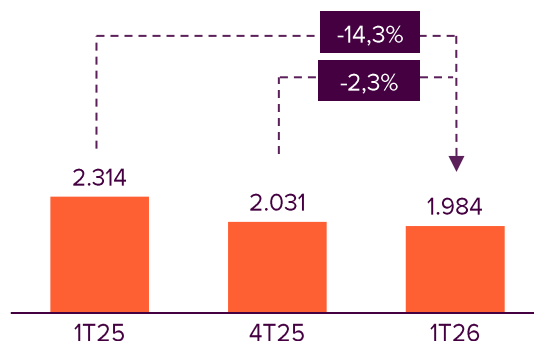
Além disso, o ganho de rentabilidade por transação pode ser observado quando analisamos a receita líquida e o lucro bruto por item transacionado, que representaram um crescimento no trimestre de 7,4% e 1,0%, respectivamente, na comparação com o 1T25.

itens transacionados (em milhares)



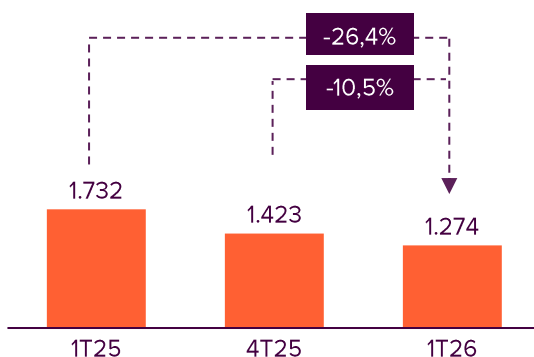
No 1T26, o total de compradores ativos se manteve em 2,0 milhões, refletindo a consistente estratégia de fortalecimento da base de usuários recorrentes, com maior qualificação dos usuários novos.

compradores (em milhares)



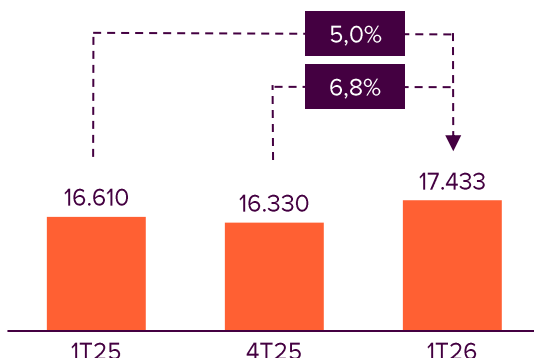
Neste trimestre, o total de vendedores ativos nas plataformas foi de 1,3 milhão, refletindo a maior seletividade na aquisição de novos anunciantes.

vendedores (em milhares)



Neste contexto, tivemos aumento de 5,0% a/a no número de produtos listados, totalizando um inventário de 17,4 milhões de itens, demonstrando o elevado nível de engajamento dos vendedores ativos e a eficiência das campanhas comerciais na plataforma Enjoei.

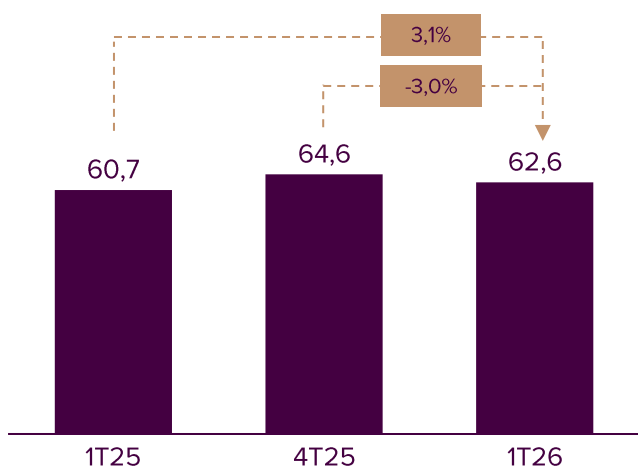
inventário - itens disponíveis (em milhares)



Grupo Enjoei | Resultados Financeiros

receita líquida

(em R\$ milhões)

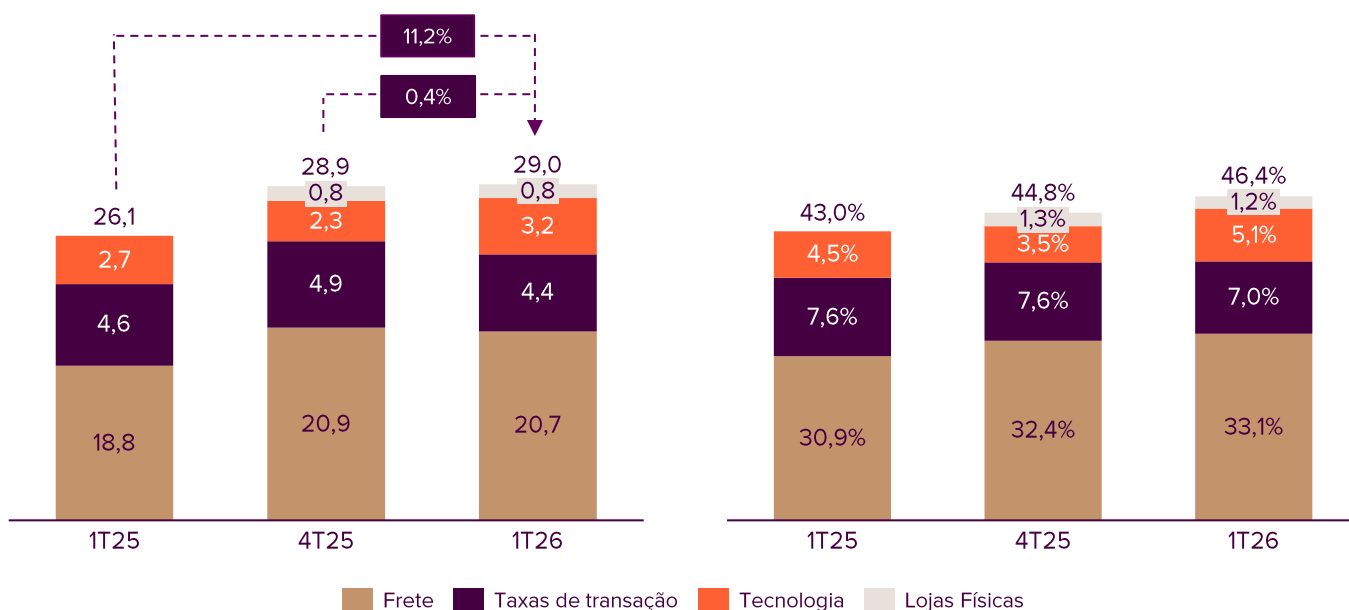


O primeiro trimestre de 2026 encerrou com uma receita líquida total de R\$ 62,6 milhões, representando aumento de 3,1% versus o 1T25. Este desempenho contou com a contribuição positiva da plataforma Enjoei que teve um avanço de 18,8% na receita líquida somando R\$ 48,7 milhões no trimestre. Além disso, conseguimos atingir um crescimento expressivo de 28,1% na receita por usuário na mesma comparação, comprovando a execução da nossa estratégia de aumentar a rentabilidade na base de usuários recorrentes.

custo dos serviços prestados e dos produtos vendidos

(em R\$ milhões)

(em % da receita líquida)

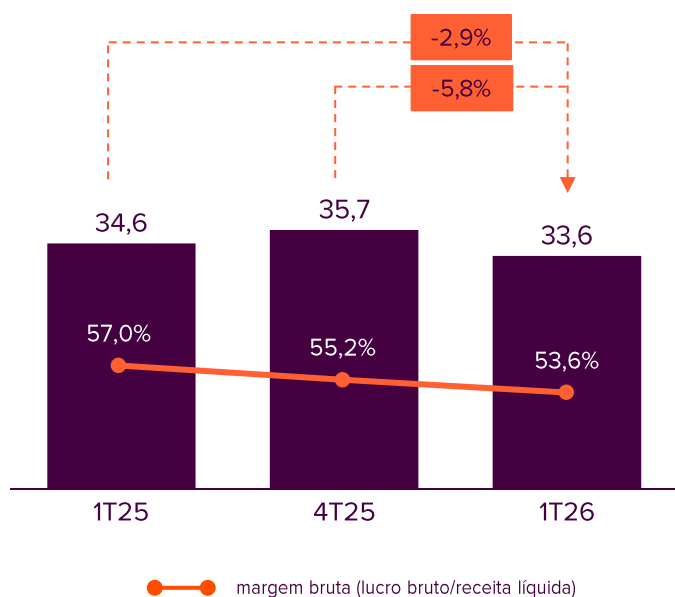


O custo dos serviços prestados e produtos vendidos do 1T26 totalizou R\$ 29,0 milhões, apresentando estabilidade em relação ao trimestre anterior e aumento de 11,2% versus o 1T25.

Este aumento na comparação anual se deve principalmente ao aumento no custo de frete e aos custos das lojas físicas. Esses fatores, em relação à receita líquida, elevaram o custo marginal de 43,0% no 1T25 para 46,4% no 1T26.

lucro bruto

(em R\$ milhões)



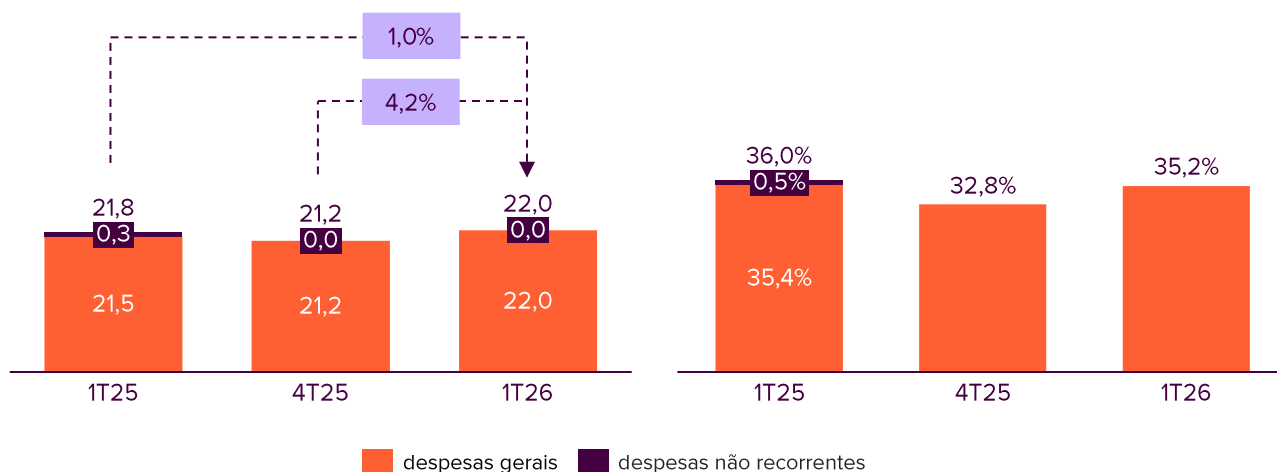
No 1T26, o lucro bruto totalizou R\$ 33,6 milhões, o que representa uma redução de 5,8% contra o trimestre anterior e 2,9% na comparação anual. A margem bruta consolidada atingiu 53,6% com uma diminuição de 3,3 p.p. em relação ao mesmo trimestre do ano anterior. Ambos os indicadores foram impactados pela performance da plataforma Elo7 e pela combinação de defasagem temporal da receita e dos custos de frete.



despesas gerais & administrativas (ex-sop)

(em R\$ milhões)

(em % da receita líquida)



No comparativo com o 1T25, as despesas gerais e administrativas (ex-SOP) cresceram 1,0%, totalizando R\$ 22,0 milhões no 1T26, reflexo sobretudo do maior consumo de dados com novas licenças de software. Por outro lado, o indicador apresentou diluição de 0,8 p.p. em relação à receita líquida, atingindo 35,2%.

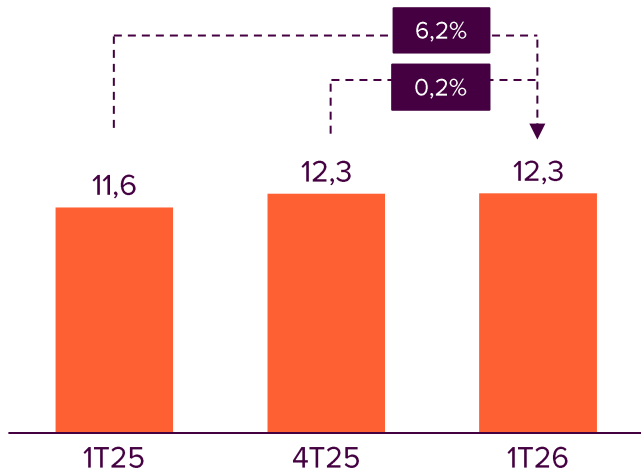
Já na comparação com o trimestre anterior, verificou-se um aumento de 4,2% no indicador, o que equivale a um incremento de 2,4 p.p. em relação à receita líquida, refletindo, além do impacto do Elo7, o efeito sazonal das férias coletivas no 4T25.

despesas gerais e administrativas (R\$ milhares)	1T26	1T25	AH (%)	4T25	AH (%)
plano de remuneração em opções de ações (SOP)	(95)	(218)	-56,4%	(114)	-16,7%
salários e encargos	(15.278)	(15.929)	-4,1%	(13.337)	14,6%
serviços de tecnologia	(4.106)	(3.451)	19,0%	(4.590)	-10,5%
consultorias e outsourcing	(1.395)	(1.601)	-12,9%	(2.182)	-36,1%
consultorias não recorrentes	-	329	-	-	-
despesas com escritório	(1.268)	(845)	50,1%	(1.054)	20,3%
Total	(22.142)	(22.044)	0,4%	(21.277)	4,1%
total ex-SOP	(22.047)	(21.826)	1,0%	(21.163)	4,2%
total ex-SOP e despesas não recorrentes	(22.047)	(21.497)	2,6%	(21.163)	4,2%

NOTA: O plano de remuneração em opções de ações (SOP) trata-se de um reconhecimento contábil que, apesar de alocado nas despesas G&A, não possui efeito caixa, uma vez que na data de exercício das opções é realizado aumento de capital referente ao montante de cada programa. Dessa forma, por entender que o SOP não representa uma despesa da operação e não consome recursos do caixa da companhia, realizamos as análises de evolução de despesas gerais e administrativas bem como de EBITDA, desconsiderando esta linha. Mais informações sobre calendário de exercícios, montante outorgado, strikes e outros dados podem ser acessados no Formulário de Referência no Item 8.

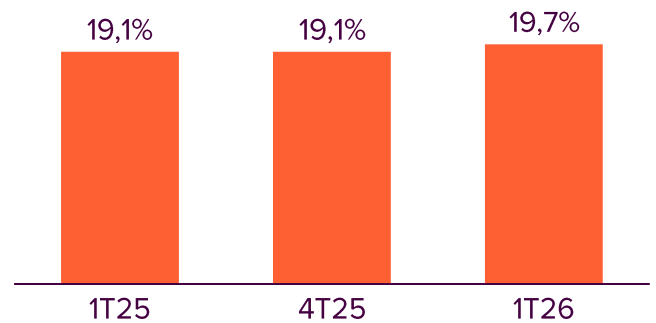
despesas publicitárias

(em R\$ milhões)



As despesas publicitárias atingiram 19,7% da receita líquida no 1T26, um leve aumento de 0,6 p.p. na comparação anual e trimestral, provocado pela queda de receita líquida na plataforma Elo7. Na plataforma Enjoei, o indicador apresentou estabilidade frente ao 1T25, atingindo 14,5% no trimestre.

(em % receita líquida)



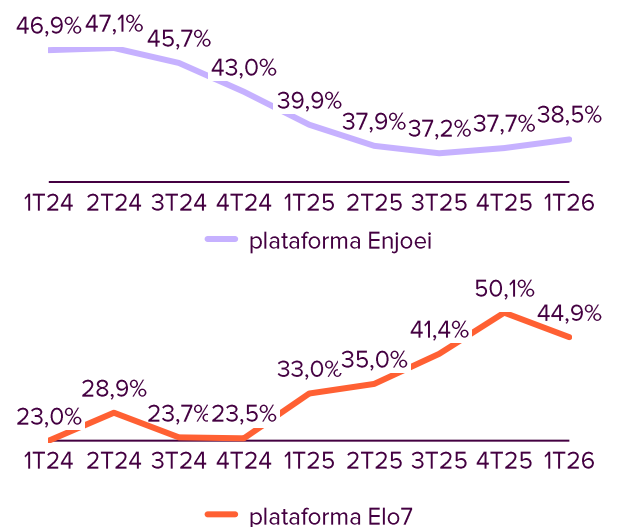
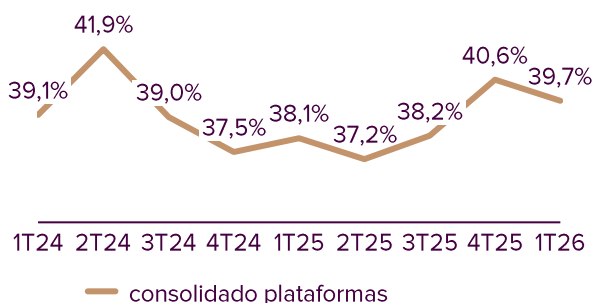
Na comparação do número absoluto, o aumento de 6,2% se deve aos retornos satisfatórios que vem sendo obtidos das campanhas no Enjoei, permitindo o crescimento da plataforma de forma mais acelerada, ao extrair maior valor a partir de uma base de usuários mais qualificada.

marketing + incentivos

(% gross billings)

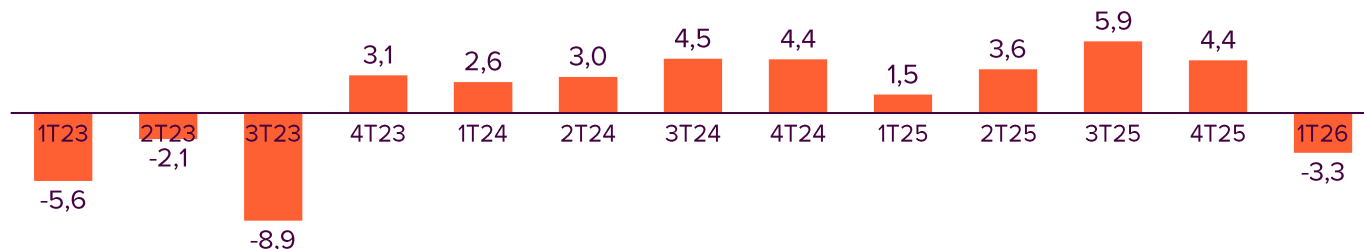
O resultado combinado de Marketing e Incentivos em relação ao gross billings apresentou redução de 0,9 p.p. frente ao trimestre anterior, devido a redução de investimentos em marketing e incentivos em Elo7.

Por outro lado, na comparação com o 1T25, o aumento de 1,6 p.p. se deve à aceleração gradual e recente desses investimentos na plataforma Enjoei, aproveitando indicadores favoráveis de retorno.



EBITDA ajustado¹

(em R\$ milhões)



O EBITDA ajustado consolidado encerrou o 1T26 negativo em R\$ 3,3 milhões, impactado majoritariamente pela operação do Elo7.

Na comparação anual, o resultado ainda vê impacto negativo oriundo da alienação da participação na Cresci e Perdi.

posição e fluxo de caixa

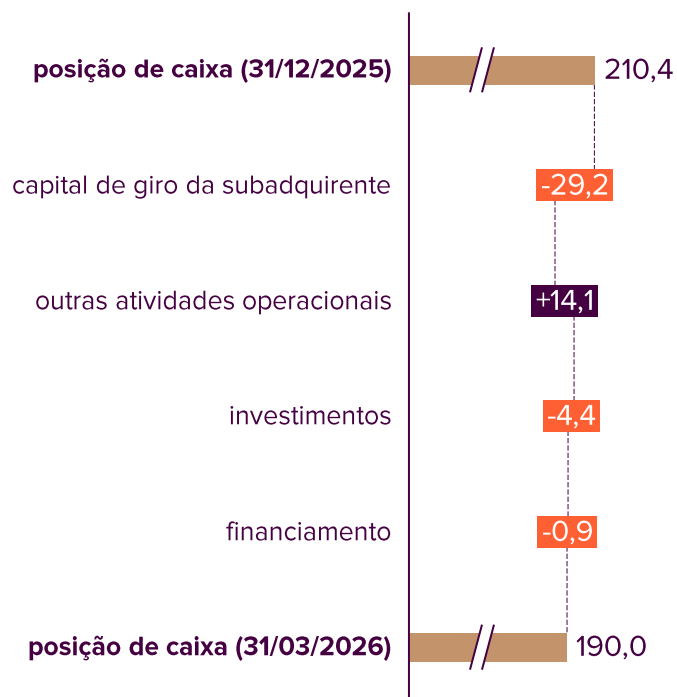
Com consumo de caixa de R\$ 20,3 milhões nos três primeiros meses de 2026, a Companhia encerrou o trimestre com posição de caixa de R\$ 190,0 milhões.

As atividades operacionais apresentaram um consumo líquido de caixa de R\$ 15,0 milhões, resultado do consumo de R\$ 29,2 milhões pela subadquirente própria da plataforma Enjoei, parcialmente compensado pela geração de R\$ 14,1 milhões das demais atividades operacionais. Embora a estrutura da solução de pagamentos proporcione maior autonomia na gestão de recebíveis e reduza os custos de antecipação — o que favorece o resultado financeiro — ela exige aporte de capital de giro, especialmente no estágio de maturação em que se encontrava nesse trimestre.

Já o fluxo de caixa das atividades de investimento consumiu R\$ 4,4 milhões, majoritariamente destinados ao desenvolvimento das plataformas.

Adicionalmente, o fluxo de caixa de financiamento foi impactado pelo pagamento de R\$ 0,9 milhão referente à obrigações de arrendamento.

(em R\$ milhões)



¹Ajustes EBITDA: 1) Plano de remuneração em opções de ações (SOP) conforme anexos; 2) Reconhecimento contábil do pagamento de dividendos desproporcionais ao Cresci e Perdi, relativos aos resultados pré-closing, no valor de R\$ 1,9 milhão no 2T24 – sem efeito caixa para o Enjoei; 3) Despesas de caráter one-off relacionadas à reestruturação corporativa do Elo7 de R\$ 1,5 milhão no 2T24, R\$ 2,1 milhões no 1T24, R\$ 11,4 milhões no 3T23 e R\$ 2,8 milhões no 4T23; 4) Despesas relacionadas à liquidação do contrato com partes relacionadas de media for equity, firmado em 2020, sem efeito caixa, totalizando R\$ 7,0 milhões no 4T23 e R\$ 239 mil no 1T24; 5) Despesas de consultores e assessores de M&A de R\$ 4,4 milhões no 4T23 e R\$ 4,2 milhões no 1T24; 6) Rescisões da reestruturação do grupo no valor de R\$ 2,4 milhões em 2T25. Segunda parcela da consultoria de reestruturação no valor R\$ 329 mil em 2T25. Custos de internalização das lojas físicas no valor de R\$ 540 mil em 2T25. 7) Primeira parcela da consultoria de reestruturação no valor R\$ 329 mil em 1T25. 8) Despesas de consultoria de negócios para varejo no valor R\$ 688 mil em 3T25.

novidades produtos

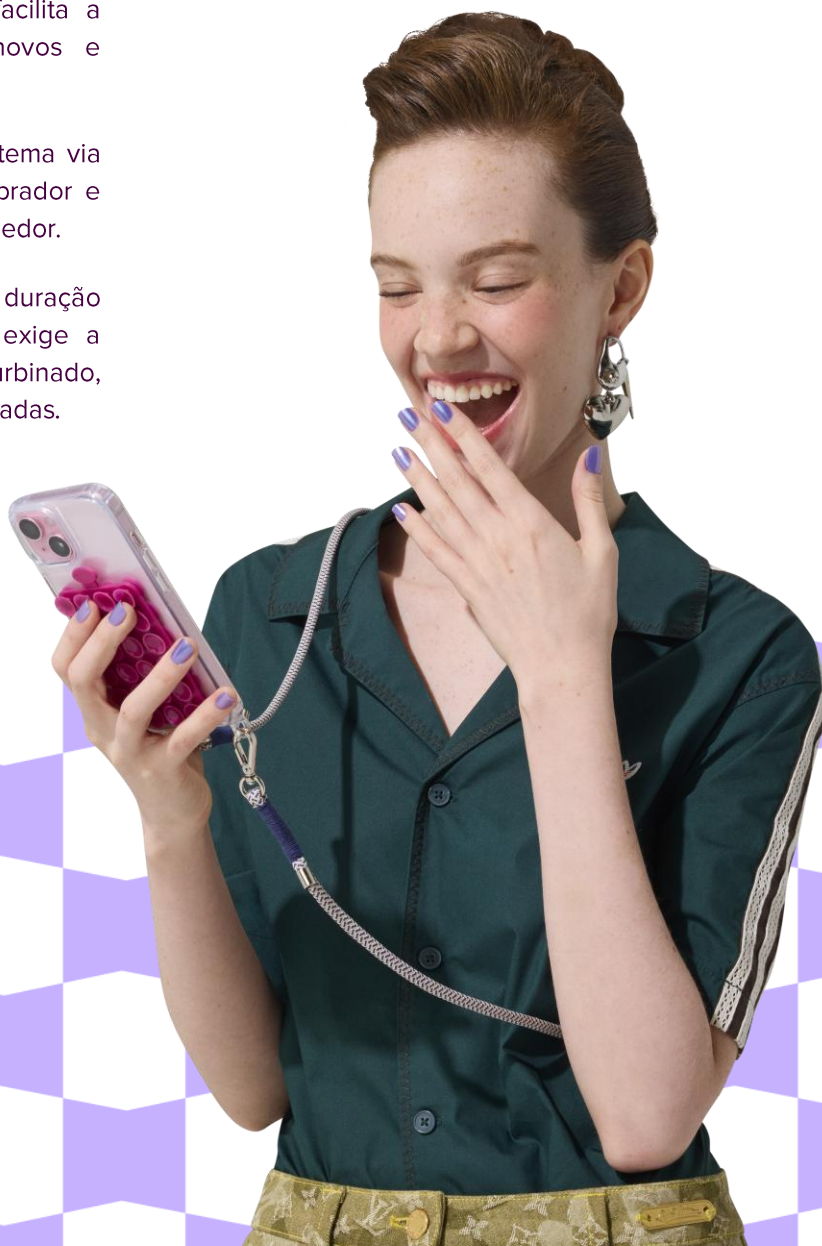
MODO GRÁTIS

Em maio de 2026, lançamos o "Modo Grátis", focado em desbloquear o inventário de novos vendedores e atrair categorias de maior ticket, como eletrônicos. Ao eliminar a comissão e a tarifa fixa dos vendedores, removemos a barreira de custo na postagem, acelerando o volume de anúncios e a conversão na plataforma.

- ❖ **Isenção e Atração:** Comissão de 0% e Tarifa Fixa de R\$ 0 para um número limitado de anúncios, viabilizando a entrada de produtos de maior valor agregado.
- ❖ **Captação de usuários:** Modo comercial facilita a captação e engajamento de usuários novos e eventuais na plataforma.
- ❖ **Dinâmica de Receita:** Equilíbrio do ecossistema via Tarifa de Serviço diferenciada para o comprador e oferta opcional de Envio Protegido pelo vendedor.
- ❖ **Ciclo de Vida e Migração:** Anúncios com duração limitada; após a expiração, a reativação exige a migração para os Modos Clássico ou Turbinado, garantindo o fluxo para modalidades monetizadas.

- ❖ **Eficiência Operacional:** Restrição na oferta de incentivos, assegurando que o foco da iniciativa seja a expansão da base de oferta com controle de margem.

A partir dessa nova estrutura com o Modo Grátis e o upload com IA, estamos reduzindo a fricção da jornada do vendedor e ampliando o número de uploads e de itens no inventário. Essa nova estrutura permite ainda uma maior eficiência das campanhas comerciais.



canal offline

FRANQUIAS

Encerramos o primeiro trimestre de 2026 com nove unidades operacionais, sendo três próprias e seis franqueadas (incluindo uma operação temporária). Após as inaugurações em Santos e Sorocaba no início do ano, confirmamos para o final de maio a abertura da nossa primeira loja em Curitiba, no bairro Batel — um dos mais nobres e valorizados da cidade.

Para o ano de 2026, optamos por priorizar a performance e a maturação das 12 unidades já contratadas (9 abertas, 2 em implantação e 1 em busca de ponto), em detrimento de uma expansão acelerada. Nosso foco está no ajuste fino do modelo operacional e no fortalecimento dos diferenciais estratégicos para nossos parceiros, assegurando que novos ciclos de crescimento ocorram sobre uma base de rentabilidade e escalabilidade comprovadas.



Lojas em funcionamento: São Paulo (Frei Caneca, Fradique Coutinho e Campo Belo), Goiânia (Marista e Goiânia Shopping), Rio de Janeiro (Shopping Downtown), São José do Rio Preto (Vila Redentora), Santos (Boqueirão) e Sorocaba (Pátio Mirante).

Lojas em implantação ou busca de ponto: Curitiba (2) e Campinas.



ANEXO 1: Demonstrações de Resultados Consolidado – Comparação entre 1T26 e 1T25

R\$ Mil	1T26	AV	1T25	AV	AH (%)	AH (abs)
Receita bruta	70.296	112,3%	67.947	112,0%	3,5%	2.349
Deduções (impostos sobre receitas)	(7.710)	-12,3%	(7.267)	-12,0%	6,1%	(443)
Receita líquida	62.586	100,0%	60.680	100,0%	3,1%	1.906
Custo dos serviços prestados e das mercadorias vendidas	(29.009)	-46,4%	(26.093)	-43,0%	11,2%	(2.916)
Lucro bruto	33.577	53,6%	34.587	57,0%	-2,9%	(1.010)
Margem Bruta	53,6%		57,0%		-3,3 p.p.	
Despesas publicitárias	(12.322)	-19,7%	(11.598)	-19,1%	6,2%	(724)
Gerais e administrativas	(22.142)	-35,4%	(22.044)	-36,3%	0,4%	(98)
Depreciação e amortização	(10.009)	-16,0%	(9.661)	-15,9%	3,6%	(348)
Equivalência Patrimonial	-	-	2.247	3,7%	-	(2.247)
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas	(2.482)	-4,0%	(2.197)	-3,6%	13,0%	(285)
Despesas (receitas) operacionais	(46.955)	-75,0%	(43.253)	-71,3%	8,6%	(3.702)
Prejuízo operacional antes do resultado financeiro	(13.378)	-21,4%	(8.666)	-14,3%	54,4%	(4.712)
Receita financeira	7.150	11,4%	5.792	9,5%	23,4%	1.358
Despesa financeira	(1.158)	-1,9%	(4.189)	-6,9%	-72,4%	3.031
Resultado financeiro líquido	5.992	9,6%	1.603	2,6%	273,8%	4.389
Prejuízo antes do imposto de renda e da contribuição social	(7.386)	-11,8%	(7.063)	-11,6%	4,6%	(323)
Imposto de renda e contribuição social corrente	(312)	-0,5%	(6)	0,0%	5100,0%	(306)
Imposto de renda e contribuição social diferido	180	0,3%	348	0,6%	-48,3%	(168)
Prejuízo do período	(7.518)	-12,0%	(6.721)	-11,1%	11,9%	(797)
Reconciliação do EBITDA Contábil						
Instrução CVM 156						
Prejuízo do período	(7.518)	-12,0%	(6.721)	-11,1%	11,9%	(797)
Imposto de renda e da contribuição social	132	0,2%	(342)	-0,6%	n/a	474
Resultado financeiro líquido	(5.992)	-9,6%	(1.603)	-2,6%	273,8%	(4.389)
Depreciação e amortização	10.009	16,0%	9.661	15,9%	3,6%	348
EBITDA	(3.369)	-5,4%	995	1,6%	n/a	(4.364)
Plano de remuneração em opções de ações (SOP)	95	0,2%	218	0,4%	-56,4%	(123)
Receitas/despesas não recorrentes	-	-	329	0,5%	-	(329)
EBITDA AJUSTADO	(3.274)	-5,2%	1.542	2,5%	n/a	(4.816)

ANEXO 2: Demonstrações de Resultados Controladora – Comparação entre 1T26 e 1T25

R\$ Mil	1T26	AV	1T25	AV	AH (%)	AH (abs)
Receita bruta	54.592	112,1%	45.903	112,0%	18,9%	8.689
Deduções (impostos sobre receitas)	(5.895)	-12,1%	(4.906)	-12,0%	20,2%	(989)
Receita líquida	48.697	100,0%	40.997	100,0%	18,8%	7.700
Custo dos serviços prestados e das mercadorias vendidas	(23.377)	-48,0%	(19.508)	-47,6%	19,8%	(3.869)
Lucro bruto	25.320	52,0%	21.489	52,4%	17,8%	3.831
Margem Bruta	52,0%		52,4%		-0,4 p.p.	
Despesas publicitárias	(7.078)	-14,5%	(5.949)	-14,5%	19,0%	(1.129)
Gerais e administrativas	(17.121)	-35,2%	(12.524)	-30,5%	36,7%	(4.597)
Depreciação e amortização	(7.776)	-16,0%	(8.433)	-20,6%	-7,8%	657
Equivalência Patrimonial	(4.627)	-9,5%	(2.142)	-5,2%	116,0%	(2.485)
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas	(2.353)	-4,8%	(1.975)	-4,8%	19,1%	(378)
Despesas (receitas) operacionais	(38.955)	-80,0%	(31.023)	-75,7%	25,6%	(7.932)
Prejuízo operacional antes do resultado financeiro	(13.635)	-28,0%	(9.534)	-23,3%	43,0%	(4.101)
Receita financeira	6.056	12,4%	5.655	13,8%	7,1%	401
Despesa financeira	(119)	-0,2%	(3.190)	-7,8%	-96,3%	3.071
Resultado financeiro líquido	5.937	12,2%	2.465	6,0%	140,9%	3.472
Prejuízo antes do imposto de renda e da contribuição social	(7.698)	-15,8%	(7.069)	-17,2%	8,9%	(629)
Imposto de renda e contribuição social corrente	-	-	-	-	-	-
Imposto de renda e contribuição social diferido	180	0,4%	348	0,8%	-48,3%	(168)
Prejuízo do período	(7.518)	-15,4%	(6.721)	-16,4%	11,9%	(797)
Reconciliação do EBITDA Contábil						
Instrução CVM 156						
Prejuízo do período	(7.518)	-15,4%	(6.721)	-16,4%	11,9%	(797)
Imposto de renda e da contribuição social diferido	(180)	-0,4%	(348)	-0,8%	-48,3%	168
Resultado financeiro líquido	(5.937)	-12,2%	(2.465)	-6,0%	140,9%	(3.472)
Depreciação e amortização	7.776	16,0%	8.433	20,6%	-7,8%	(657)
EBITDA	(5.859)	-12,0%	(1.101)	-2,7%	432,2%	(4.758)
Equivalência Patrimonial	4.627	9,5%	2.142	5,2%	116,0%	2.485
Plano de remuneração em opções de ações (SOP)	95	0,2%	218	0,5%	-56,4%	(123)
EBITDA AJUSTADO	(1.137)	-2,3%	1.259	3,1%	n/a	(2.396)

ANEXO 3: Demonstrações de Resultados Consolidado – Comparação entre 1T26 e 4T25

R\$ Mil	1T26	AV	4T25	AV	AH (%)	AH (abs)
Receita bruta	70.296	112,3%	72.300	112,0%	-2,8%	(2.004)
Deduções da receita (impostos sobre receitas)	(7.710)	-12,3%	(7.746)	-12,0%	-0,5%	36
Receita líquida	62.586	100,0%	64.554	100,0%	-3,0%	(1.968)
Custo dos serviços prestados e das mercadorias vendidas	(29.009)	-46,4%	(28.901)	-44,8%	0,4%	(108)
Lucro bruto	33.577	53,6%	35.653	55,2%	-5,8%	(2.076)
Margem Bruta	53,6%		55,2%		-1,6 p.p.	
Despesas publicitárias	(12.322)	-19,7%	(12.299)	-19,1%	0,2%	(23)
Gerais e administrativas	(22.142)	-35,4%	(21.277)	-33,0%	4,1%	(865)
Depreciação e amortização	(10.009)	-16,0%	(9.862)	-15,3%	1,5%	(147)
Equivalência Patrimonial	-	-	100	0,2%	-	(100)
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas	(2.482)	-4,0%	2.067	3,2%	n/a	(4.549)
Despesas (receitas) operacionais	(46.955)	-75,0%	(41.271)	-63,9%	13,8%	(5.684)
Prejuízo operacional antes do resultado financeiro	(13.378)	-21,4%	(5.618)	-8,7%	138,1%	(7.760)
Receita financeira	7.150	11,4%	8.047	12,5%	-11,1%	(897)
Despesa financeira	(1.158)	-1,9%	(1.626)	-2,5%	-28,8%	468
Resultado financeiro líquido	5.992	9,6%	6.421	9,9%	-6,7%	(429)
(Prejuízo) lucro antes do imposto de renda e da contribuição social	(7.386)	-11,8%	803	1,2%	n/a	(8.189)
Imposto de renda e contribuição social corrente	(312)	-0,5%	(523)	-0,8%	-40,3%	211
Imposto de renda e contribuição social diferido	180	0,3%	180	0,3%	0,0%	-
(Prejuízo) lucro do período	(7.518)	-12,0%	460	0,7%	n/a	(7.978)
Reconciliação do EBITDA Contábil						
Instrução CVM 156						
(Prejuízo) lucro do período	(7.518)	-12,0%	460	0,7%	n/a	(7.978)
Imposto de renda e da contribuição social	132	0,2%	343	0,5%	-61,5%	(211)
Resultado financeiro líquido	(5.992)	-9,6%	(6.421)	-9,9%	-6,7%	429
Depreciação e amortização	10.009	16,0%	9.862	15,3%	1,5%	147
EBITDA	(3.369)	-5,4%	4.244	6,6%	n/a	(7.613)
Plano de remuneração em opções de ações (SOP)	95	0,2%	114	0,2%	-16,7%	(19)
Receitas/despesas não recorrentes	-	-	-	-	-	-
EBITDA AJUSTADO	(3.274)	-5,2%	4.358	6,8%	n/a	(7.632)

ANEXO 4: Demonstrações de Resultados Controladora – Comparação entre 1T26 e 4T25

R\$ Mil	1T26	AV	4T25	AV	AH (%)	AH (abs)
Receita bruta	54.592	112,1%	53.932	111,7%	1,2%	660
Deduções da receita (impostos sobre receitas)	(5.895)	-12,1%	(5.656)	-11,7%	4,2%	(239)
Receita líquida	48.697	100,0%	48.276	100,0%	0,9%	421
Custo dos serviços prestados e das mercadorias vendidas	(23.377)	-48,0%	(21.821)	-45,2%	7,1%	(1.556)
Lucro bruto	25.320	52,0%	26.455	54,8%	-4,3%	(1.135)
Margem Bruta	52,0%			54,8%	-2,8 p.p.	
Despesas publicitárias	(7.078)	-14,5%	(5.769)	-12,0%	22,7%	(1.309)
Gerais e administrativas	(17.121)	-35,2%	(16.427)	-34,0%	4,2%	(694)
Depreciação e amortização	(7.776)	-16,0%	(7.737)	-16,0%	0,5%	(39)
Equivalência Patrimonial	(4.627)	-9,5%	(4.313)	-8,9%	7,3%	(314)
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas	(2.353)	-4,8%	2.148	4,4%	n/a	(4.501)
Despesas (receitas) operacionais	(38.955)	-80,0%	(32.098)	-66,5%	21,4%	(6.857)
Prejuízo operacional antes do resultado financeiro	(13.635)	-28,0%	(5.643)	-11,7%	141,6%	(7.992)
Receita financeira	6.056	12,4%	6.922	14,3%	-12,5%	(866)
Despesa financeira	(119)	-0,2%	(819)	-1,7%	-85,5%	700
Resultado financeiro líquido	5.937	12,2%	6.103	12,6%	-2,7%	(166)
(Prejuízo) lucro antes do imposto de renda e da contribuição social	(7.698)	-15,8%	460	1,0%	n/a	(8.158)
Imposto de renda e contribuição social corrente	-	-	(180)	-0,4%	-	180
Imposto de renda e contribuição social diferido	180	0,4%	180	0,4%	0,0%	-
(Prejuízo) lucro do período	(7.518)	-15,4%	460	1,0%	n/a	(7.978)
Reconciliação do EBITDA Contábil						
Instrução CVM 156						
(Prejuízo) lucro do período	(7.518)	-15,4%	460	1,0%	n/a	(7.978)
Imposto de renda e da contribuição social diferido	(180)	-0,4%	-	-	-	(180)
Resultado financeiro líquido	(5.937)	-12,2%	(6.103)	-12,6%	-2,7%	166
Depreciação e amortização	7.776	16,0%	7.737	16,0%	0,5%	39
EBITDA	(5.859)	-12,0%	2.094	4,3%	n/a	(7.953)
Equivalência Patrimonial	4.627	9,5%	4.313	8,9%	7,3%	314
Plano de remuneração em opções de ações (SOP)	95	0,2%	114	0,2%	-16,7%	(19)
EBITDA AJUSTADO	(1.137)	-2,3%	6.521	13,5%	n/a	(7.658)

ANEXO 5: Balanço Patrimonial Consolidado

R\$ Mil	31/03/2026	31/12/2025	AH (%)	AH (abs)
Ativo circulante				
Caixa e equivalentes de caixa	190.049	210.352	-9,7%	(20.303)
Aplicações financeiras restritas	18.352	17.748	3,4%	604
Contas a receber	114.897	83.940	36,9%	30.957
Estoque	185	147	25,9%	38
Impostos a recuperar	5.212	5.707	-8,7%	(495)
Adiantamentos	1.905	11.063	-82,8%	(9.158)
Despesas antecipadas	3.878	3.938	-1,5%	(60)
Outros ativos	387	130	197,7%	257
Total do ativo circulante	334.865	333.025	0,6%	1.840
Ativo não circulante				
Realizável a longo prazo	160	171	-6,4%	(11)
Imobilizado	16.039	17.236	-6,9%	(1.197)
Intangível	99.977	104.669	-4,5%	(4.692)
Total do ativo não circulante	116.176	122.076	-4,8%	(5.900)
Total Ativo	451.041	455.101	-0,9%	(4.060)
Passivo circulante				
Fornecedores	31.065	31.252	-0,6%	(187)
Obrigações sociais e trabalhistas	14.940	12.406	20,4%	2.534
Obrigações tributárias	2.096	2.653	-21,0%	(557)
Passivo de Contratos	20.438	15.624	30,8%	4.814
Outras contas a pagar	2.263	2.204	2,7%	59
Obrigações com clientes	65.235	67.964	-4,0%	(2.729)
Arrendamento	2.511	2.715	-7,5%	(204)
Total do passivo circulante	138.548	134.818	2,8%	3.730
Passivo não circulante				
Arrendamento	5.747	6.157	-6,7%	(410)
Provisão para contingências	5.348	5.124	4,4%	224
Impostos Diferidos	4.453	4.634	-3,9%	(181)
Total do passivo não circulante	15.548	15.915	-2,3%	(367)
Patrimônio líquido				
Capital social	595.302	595.302	-	-
Reservas de capital	93.925	93.830	0,1%	95
Prejuízos acumulados	(392.282)	(384.764)	2,0%	(7.518)
Total do patrimônio líquido	296.945	304.368	-2,4%	(7.423)
Total do passivo e patrimônio líquido	451.041	455.101	-0,9%	(4.060)

ANEXO 6: Balanço Patrimonial Controladora

R\$ Mil	31/03/2026	31/12/2025	AH (%)	AH (abs)
Ativo circulante				
Caixa e equivalentes de caixa	155.960	176.321	-11,5%	(20.361)
Aplicações financeiras restritas	18.352	17.748	3,4%	604
Contas a receber	114.570	83.593	37,1%	30.977
Impostos a recuperar	3.541	3.445	2,8%	96
Adiantamentos	1.575	10.524	-85,0%	(8.949)
Despesas antecipadas	3.266	2.838	15,1%	428
Partes relacionadas	40.749	36.951	10,3%	3.798
Outros ativos	327	76	330,3%	251
Total do ativo circulante	338.340	331.496	2,1%	6.844
Ativo não circulante				
Realizável a longo prazo	160	171	-6,4%	(11)
Investimentos	23.470	27.067	-13,3%	(3.597)
Imobilizado	8.618	9.291	-7,2%	(673)
Intangível	59.966	64.285	-6,7%	(4.319)
Total do ativo não circulante	92.214	100.814	-8,5%	(8.600)
Total Ativo	430.554	432.310	-0,4%	(1.756)
Passivo circulante				
Fornecedores	24.903	23.932	4,1%	971
Obrigações sociais e trabalhistas	13.152	10.708	22,8%	2.444
Obrigações tributárias	1.397	1.475	-5,3%	(78)
Passivo de Contratos	20.369	15.556	30,9%	4.813
Outras contas a pagar	7	130	-94,6%	(123)
Obrigações com clientes	65.233	67.947	-4,0%	(2.714)
Arrendamento	1.011	1.280	-21,0%	(269)
Partes relacionadas	629	123	411,4%	506
Total do passivo circulante	126.701	121.151	4,6%	5.550
Passivo não circulante				
Arrendamento	1.867	1.987	-6,0%	(120)
Provisão para contingências	5.041	4.804	4,9%	237
Total do passivo não circulante	6.908	6.791	1,7%	117
Patrimônio líquido				
Capital social	595.302	595.302	0,0%	-
Reservas de capital	93.925	93.830	0,1%	95
Prejuízos acumulados	(392.282)	(384.764)	2,0%	(7.518)
Total do patrimônio líquido	296.945	304.368	-2,4%	(7.423)
Total do passivo e patrimônio líquido	430.554	432.310	-0,4%	(1.756)

ANEXO 7: Demonstração de Fluxo de Caixa Consolidado

R\$ Mil	31/03/2026	31/03/2025 Reclassificado	AH (%)	AH (abs)
Das atividades operacionais				
Prejuízo do período	(7.518)	(6.721)	11,9%	(797)
Ajustes por:				
Depreciações e amortizações	10.009	9.684	3,4%	325
Baixa líquida e ajustes do imobilizado e intangível	456	233	95,7%	223
Provisão para contingências	224	522	-57,1%	(298)
Plano de remuneração em ações	95	218	-56,4%	(123)
Provisão para perdas com chargeback	290	50	480,0%	240
Tributos diferidos	(180)	(348)	-48,3%	168
Resultado equivalência patrimonial	-	(2.247)	-	2.247
Rendimento sobre aplicação, líquido	(603)	-	-	(603)
Despesa de juros	81	157	-48,4%	(76)
	2.854	1.548	84,4%	1.306
Decréscimo (acrécimo) em ativos				
Contas a receber	(31.247)	1.320	n/a	(32.567)
Adiantamentos	9.158	(1.870)	n/a	11.028
Impostos a recuperar	495	(541)	n/a	1.036
Despesas antecipadas	60	443	-86,5%	(383)
Estoque	(39)	-	-	(39)
Outros	(246)	42	n/a	(288)
Decréscimo (acrécimo) em passivos				
Fornecedores	(190)	5.267	n/a	(5.457)
Obrigações sociais e trabalhistas	2.534	1.475	71,8%	1.059
Obrigações tributárias	(557)	(19)	2831,6%	(538)
Passivo de contratos	4.814	300	1504,7%	4.514
Outras contas a pagar	60	110	-45,5%	(50)
Obrigações com clientes	(2.728)	2.935	n/a	(5.663)
Caixa líquido gerado nas atividades operacionais	(15.032)	11.010	n/a	(26.042)
Fluxo de caixa das atividades de investimento				
Aquisição de imobilizado	(119)	(364)	-67,3%	245
Aquisição de intangível	(4.300)	(7.199)	-40,3%	2.899
Aquisição de participação de 25% na Cresci e Perdi Participações S.A.	-	(4.783)	-	4.783
Caixa líquido consumido nas atividades de investimento	(4.419)	(12.346)	-64,2%	7.927
Fluxo de caixa das atividades de financiamento				
Pagamento de arrendamento	(852)	(700)	21,7%	(152)
Caixa líquido consumido nas atividades de financiamentos	(852)	(700)	21,7%	(152)
Aumento (redução) líquida de caixa e equivalentes de caixa	(20.303)	(2.036)	897,2%	(18.267)
Caixa e equivalentes de caixa				
No início do período	210.352	198.800	5,8%	11.552
No final do período	190.049	196.764	-3,4%	(6.715)
Aumento (redução) líquida de caixa e equivalentes de caixa	(20.303)	(2.036)	897,2%	(18.267)

ANEXO 8: Demonstração de Fluxo de Caixa Controladora

R\$ Mil	31/03/2026	31/03/2025 Reclassificado	AH (%)	AH (abs)
Das atividades operacionais				
Prejuízo do período	(7.518)	(6.721)	11,9%	(797)
Ajustes por:				
Depreciações e amortizações	7.776	8.436	-7,8%	(660)
Baixa líquida e ajustes do imobilizado e intangível	402	189	112,7%	213
Provisão para contingências	237	450	-47,3%	(213)
Plano de remuneração em ações	95	218	-56,4%	(123)
Provisão para perdas com chargeback	290	50	480,0%	240
Tributos diferidos	(180)	(348)	-48,3%	168
Resultado de equivalência patrimonial	4.627	2.142	116,0%	2.485
Rendimento sobre aplicação, líquido	(603)	-	-	(603)
Despesa de juros	27	88	-69,3%	(61)
	5.153	4.504	14,4%	649
Decréscimo (acrécimo) em ativos				
Contas a receber	(31.267)	1.537	n/a	(32.804)
Adiantamentos	8.950	(1.899)	n/a	10.849
Impostos a recuperar	(96)	(403)	-76,2%	307
Partes relacionadas	(3.798)	(8.161)	-53,5%	4.363
Despesas antecipadas	(428)	618	n/a	(1.046)
Outros	(240)	39	n/a	(279)
Decréscimo (acrécimo) em passivos				
Fornecedores	968	5.997	-83,9%	(5.029)
Obrigações sociais e trabalhistas	2.443	1.602	52,5%	841
Obrigações tributárias	(78)	(144)	-45,8%	66
Passivo de contratos	4.814	673	615,3%	4.141
Partes relacionadas a pagar	507	2.455	-79,3%	(1.948)
Outras contas a pagar	(123)	55	n/a	(178)
Obrigações com clientes	(2.714)	2.935	n/a	(5.649)
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades operacionais	(15.909)	9.808	n/a	(25.717)
Fluxo de caixa das atividades de investimento				
Aquisição de imobilizado	(119)	(364)	-67,3%	245
Aquisição de intangível	(3.019)	(4.394)	-31,3%	1.375
Aquisição de participação de 25% na Cresci e Perdi Participações S.A.	-	(4.783)	-	4.783
Adiantamento para futuro aumento de capital em controlada	(850)	(1.850)	-54,1%	1.000
Aumento de capital em controlada	-	(30.000)	-	30.000
Caixa líquido consumido nas atividades de investimento	(3.988)	(41.391)	-90,4%	37.403
Fluxo de caixa das atividades de financiamento				
Pagamento de arrendamento	(464)	(435)	6,7%	(29)
Caixa líquido consumido nas atividades de financiamentos	(464)	(435)	6,7%	(29)
Redução líquida de caixa e equivalentes de caixa	(20.361)	(32.018)	-36,4%	11.657
Caixa e equivalentes de caixa				
No início do exercício	176.321	195.443	-9,8%	(19.122)
No final do exercício	155.960	163.425	-4,6%	(7.465)
(Redução) aumento de caixa e equivalentes de caixa	(20.361)	(32.018)	-36,4%	11.657

glossário

GMV

A definição do GMV representa o valor total da transação, em reais, de todas as naturezas, por compra de produtos ou serviços prestados e realizadas com sucesso, através dos meios de pagamento oferecidos na plataforma no momento do checkout. Não são consideradas como bem sucedidas as transações imediatamente rejeitadas, por qualquer razão, pelas instituições de processamento de pagamento. Não são removidas do cálculo transações que posteriormente possam ser rejeitadas pela plataforma em consequência de análises de segurança posteriores à confirmação do pagamento, ou por reembolso aos usuários, que pode ocorrer em casos de exercício do direito à desistência da compra e/ou serviço prestado. São removidas do cálculo do GMV as transações acima de valores considerados fora do padrão de consumo em relação às categorias de produto da plataforma.

Gross Billings

Gross billings correspondem à parcela do GMV retida pelo Enjoei nas transações em nossa plataforma, e pode ser expressa percentualmente pelo take rate.

O GMV e gross billings são medidas não contábeis segundo as práticas contábeis adotadas no Brasil (BR GAAP) ou pelas normas internacionais de relatório financeiro – International Financial Reporting Standards (IFRS), emitidas pelo International Accounting Standard Board (IASB), e, portanto, não possuem um significado padrão e podem não corresponder a medidas com a nomenclatura similar divulgada por outras companhias.

EBITDA

O EBITDA (sigla em inglês para LAJIDA – Lucro Antes de Juros, Impostos, Depreciação e Amortização) é uma medição não contábil elaborada pelo Enjoei, em consonância com a Resolução CVM nº 156/2022.

Novo comprador

Novo comprador é o usuário que realizou 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.

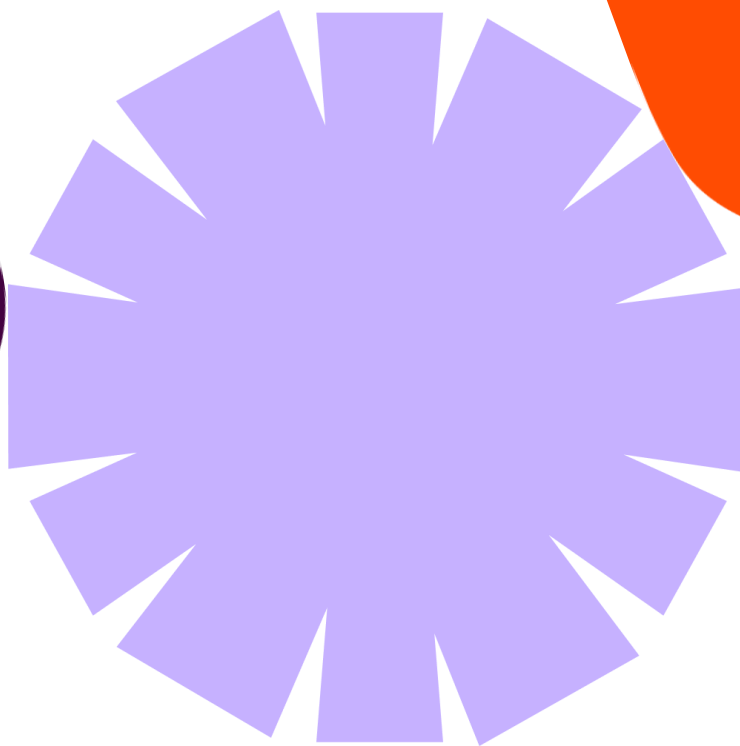


Relacionamento com os auditores

Em conformidade com a resolução CVM 162/22, Decreto-Lei e Ltda. 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, assegurando que os auditores não auditem seus próprios serviços nem desempenhem funções gerenciais na Companhia.

A Grant Thornton Auditores Independentes LTDA. estava contratada para: (i) execução de serviços de auditoria do exercício corrente; e (ii) revisão das informações trimestrais do mesmo exercício.





enJoei