

## 1. Mensagem da Administração

### Foco contínuo em eficiência operacional aliado ao crescimento de Techfin segue impulsionando resultado da Dotz

Como evolução do nosso modelo de negócio, que passou de um programa de loyalty para um ecossistema completo e funcional, chegamos em mais um trimestre de evolução concreta. Com operação no mercado em um novo patamar de rentabilidade, observamos que integrar estratégias de fidelidade, cashback, descontos e benefícios, por meio da coalizão entre serviços e parceiros, tem se mostrado um passo crucial para enfrentar os atuais desafios econômicos do país. Em um cenário em que a população espera por soluções, já somos responsáveis por um incremento de até 10% na renda familiar mensal, proporcionando mais poder de compra aos brasileiros. Então não há dúvidas que isso contribui para o resultado que temos hoje.

Observamos um crescimento significativo e claro do negócio de Techfin. Em um comparativo com o 2T23, a originação de crédito cresceu 39%, alcançando R\$ 112,2 milhões, e representa um marco importante desde o nosso IPO. No faturamento de Techfin, também obtivemos resultados expressivos, com crescimento constante: aumento de 20% quando comparado ao 1T24 e de 57% em relação ao 2T23. O crescimento de techfin segue impulsionando nossa Margem Bruta, que cresceu 9 pontos percentuais em comparação ao 2T23, atingindo 55%.

Destacamos o sucesso na frente de Loyalty, junto do impacto da Coalizão Dotz, que se dá pelo desenvolvimento contínuo do Dotz Parcela, ancorado no conceito Buy Now Pay Later, apresentado na última divulgação de resultados. Esse movimento representa a materialização do ecossistema completo que nos tornamos: a compra acontece na loja física, que já é parte da nossa rede de coalizão, a transação é validada no App, ampliando a digitalização dos clientes, e o resultado final é um lojista com mais vendas e um consumidor acumulando mais. Conseguimos trazer vantagens que são percebidas pelas duas pontas e acelerar o cross sell de nossos produtos numa base já consolidada.

Seguimos com a nossa estratégia de fortalecer as parcerias com bancos e o próprio varejo, e mais recentemente, junto do Banco do Brasil, lançamos o Universo Ourocard, um novo projeto focado na experiência e engajamento dos clientes.

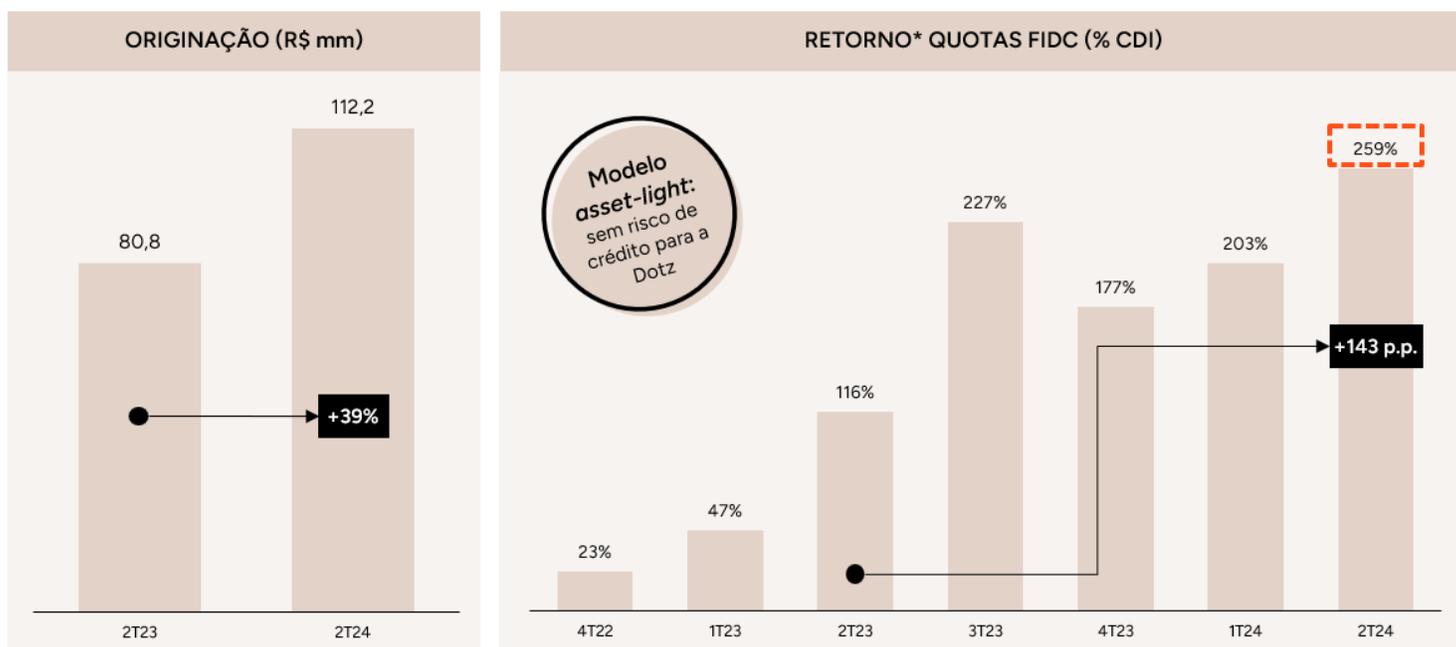
Mantivemos o foco na eficiência operacional, e o reflexo se deu em um EBITDA de R\$ 5,5 milhões no 2T24. No comparativo com o 2T23, é uma melhora de R\$ 15,3 milhões (no 2T23, o EBITDA havia sido negativo em R\$ 9,8 milhões). Se analisarmos o resultado acumulado do primeiro semestre, a evolução é ainda mais clara: um crescimento de R\$ 30,3 milhões comparado ao mesmo período do ano passado.

Apostando em esforços contínuos de eficiência operacional, com o crescimento da área de Techfin e a consolidação do loyalty, continuaremos com o plano de avanço de todos os nossos produtos, fortalecendo também a nossa coalizão com parceiros e PDV. Assim, caminhamos para solidificar o ecossistema, firmes com a nossa missão de proporcionar mais poder de compra para os brasileiros, enquanto entregamos resultados crescentes para nossos acionistas.

## 2. Desempenho Operacional no Período

No 2T24 entregamos mais rentabilidade: com eficiência operacional, crescimento de Techfin e a consolidação do Loyalty.

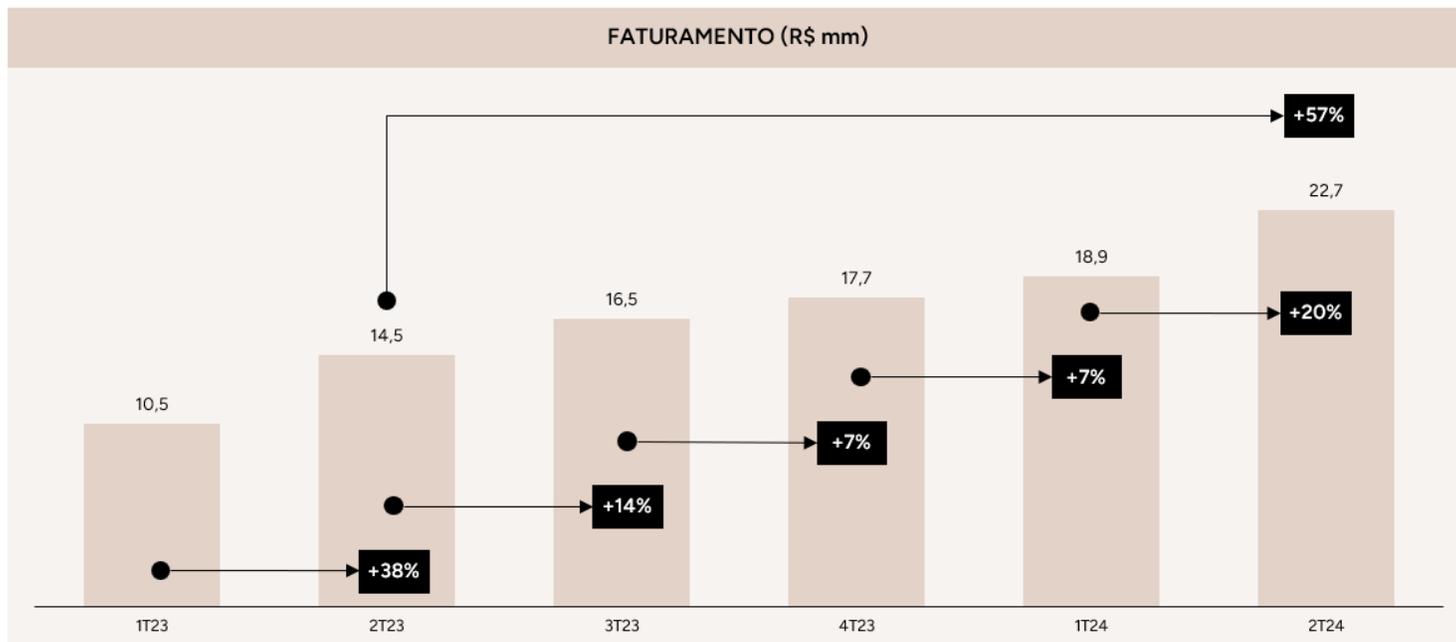
Em **Techfin – Produtos Financeiros**, a originação de crédito cresceu 39% no comparativo com o 2T23, alcançando R\$ 112,2 mm. Ao mesmo tempo, o retorno das quotas do FIDC<sup>1</sup> parceiro, responsável pelo financiamento dos empréstimos, continuou elevado: no 2T24, foi de 259% do CDI, comparado com 116% do CDI no 2T23 (+143 p.p.) e 203% do CDI no 1T24 (+56 p.p.).



\*Retorno FIDC no período / CDI acumulado no período

No faturamento, também obtivemos resultados expressivos, com mais um trimestre de crescimento constante. No 2T24, faturamos R\$ 22,7 mm na frente de Techfin, um aumento de 20% quando comparado ao 1T24 (quando faturamos R\$ 18,9 mm), e um aumento de 57% quando comparado ao 2T23 (com faturamento de R\$ 14,5mm).

Reforçamos que nossa estratégia na frente de crédito é *asset light*, ou seja, não temos exposição ao risco de crédito no nosso balanço e, conseqüentemente, a originação é viabilizada por meio de FIDC parceiro.



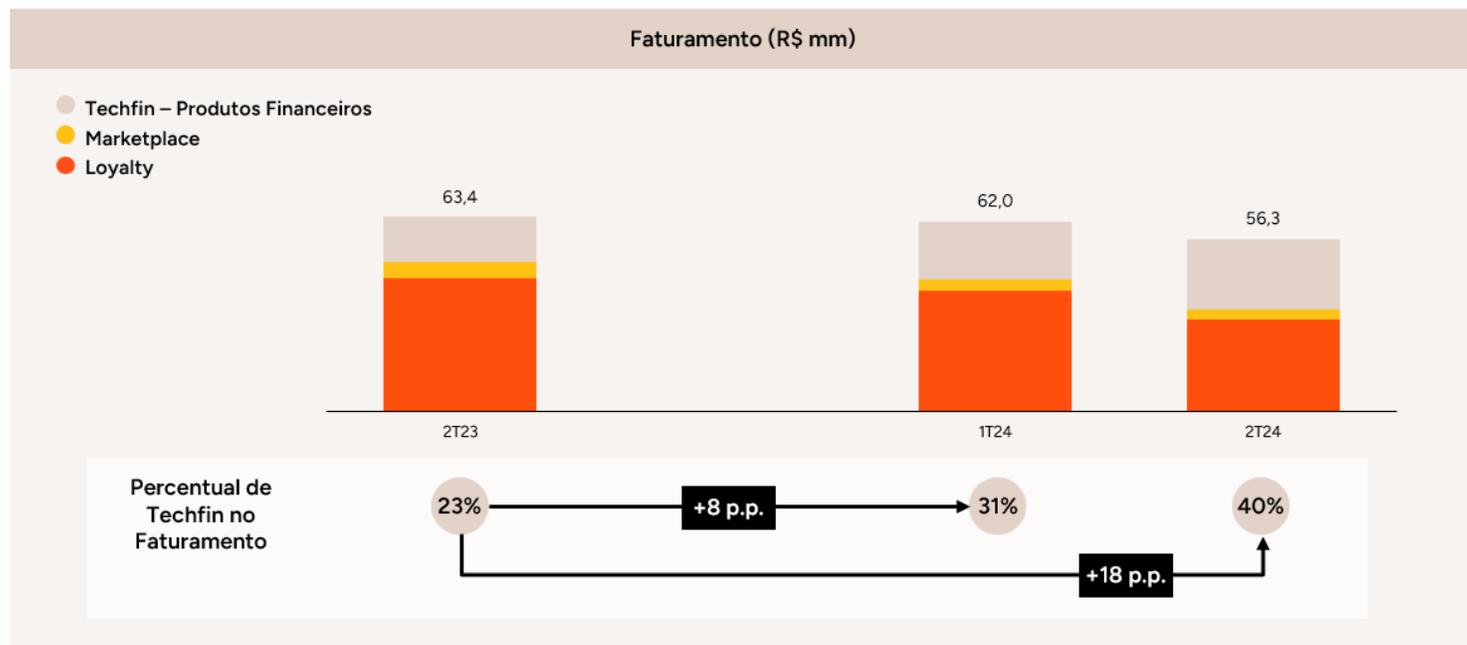
Em **Loyalty**, temos um propósito de alto impacto (gerar renda extra para nossos clientes) e que nos permite fazer a aquisição de clientes para nosso ecossistema. Temos parceiros no segmento de Bancos e Varejo.

Em Bancos, contamos com parceiros importantes como Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal e Banco C6. Os clientes destas instituições bancárias recebem Dotz no uso dos seus cartões de créditos, gerando renda extra que pode ser trocada por produtos, passagens aéreas e até mesmo dinheiro na Conta Dotz.

No Varejo, temos o grande impacto da Coalizão Dotz: além de ganhar Dotz nas suas compras no supermercado, farmácia ou outros estabelecimentos, o cliente também pode usar seus Dotz diretamente no PDV, de forma simples e rápida. É também no próprio PDV que o cliente agora também conta com a facilidade do Dotz Parcela (um tipo de BNPL – *Buy Now Pay Later*), um meio de pagamento criado pela Dotz usando sua expertise em serviços financeiros e análise de crédito. O Dotz Parcela está sendo lançado em nossos parceiros do varejo físico e está diretamente alinhado com nossa estratégia de aumentar o poder de compra do brasileiro.

## 3. Desempenho Financeiro

### Faturamento:



	2T23	1T24	2T24	2T24 vs 1T24	2T24 vs 2T23	1S23	1S24	1S24 vs 1S23
<b>Faturamento</b>								
Loyalty	43,6	39,7	30,2	-23,9%	-30,8%	93,4	69,9	-25,2%
Marketplace	5,3	3,4	3,4	0,0%	-36,0%	11,2	6,8	-39,9%
Techfin	14,5	18,9	22,7	20,2%	57,4%	24,9	41,7	67,1%
<b>Total Faturamento</b>	<b>63,4</b>	<b>62,0</b>	<b>56,3</b>	<b>-9,1%</b>	<b>-11,1%</b>	<b>129,6</b>	<b>118,3</b>	<b>-8,7%</b>

No 2T24 obtivemos um faturamento de R\$ 56,3 mm. O destaque é mais uma vez a evolução de Techfin, com R\$ 22,7 mm de faturamento, um crescimento de 57,4% quando comparado ao 2T23 e de 20,2% quando comparado ao 1T24.

No acumulado do primeiro semestre, o faturamento total foi de R\$ 118,3 mm. O crescimento de Techfin foi de 67,1% no comparativo com o mesmo período do ano passado: R\$ 41,7 mm no 1S24, comparado com R\$ 24,9 mm no 1S23.

## Receita Líquida antes dos custos de resgates

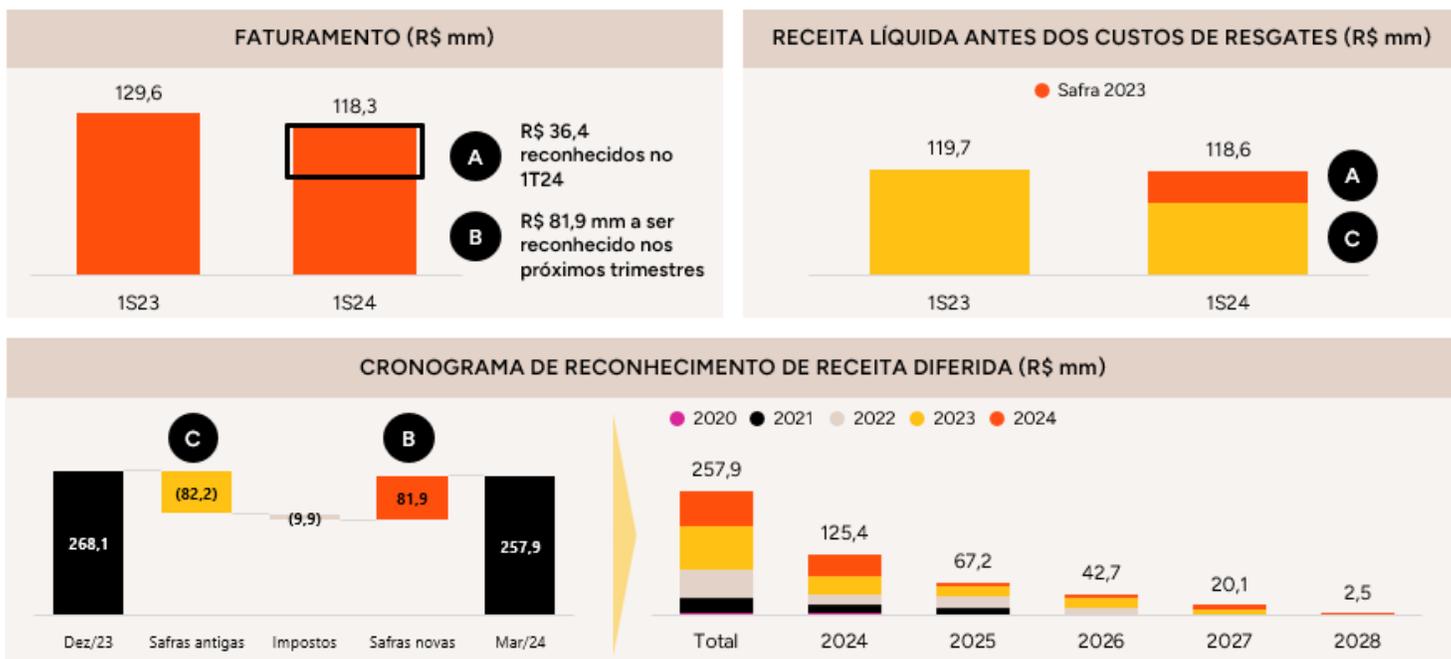
	2T23	1T24	2T24	2T24 vs 1T24	2T24 vs 2T23	1S23	1S24	1S24 vs 1S23
<b>Receita Líquida</b>								
Receita de breakage	13,4	12,8	12,7	-1,0%	-5,4%	26,7	25,5	-4,7%
Receita de spread	10,4	10,3	10,2	-0,7%	-1,5%	20,8	20,5	-1,2%
Receita de resgate	28,2	26,3	17,7	-32,7%	-37,2%	61,6	44,0	-28,7%
Receita serviços	13,0	16,6	20,6	23,6%	58,8%	20,7	37,2	79,7%
Impostos e deduções sobre vendas	(5,2)	(4,1)	(4,5)	10,4%	-13,0%	(10,2)	(8,6)	-15,2%
<b>Receita líquida antes de resgates</b>	<b>59,7</b>	<b>61,9</b>	<b>56,6</b>	<b>-8,5%</b>	<b>-5,1%</b>	<b>119,7</b>	<b>118,6</b>	<b>-0,9%</b>
Custo de resgates de pontos Dotz	(25,1)	(25,8)	(17,6)	-31,7%	-29,6%	(54,7)	(43,5)	-20,6%
<b>Receita Líquida</b>	<b>34,6</b>	<b>36,1</b>	<b>39,0</b>	<b>8,0%</b>	<b>12,6%</b>	<b>64,9</b>	<b>75,1</b>	<b>15,7%</b>

A receita líquida antes de resgates foi de R\$ 56,6 mm no 2T24, com queda de 5,1% frente ao 2T23. Importante frisar que, com o aumento da proporção de receitas de TechFin, a representatividade da parcela da receita não diferida atingiu o patamar de 34% no 2T24, comparado a 25% no 1T24 e 20% no 2T23. A receita não-diferida é reconhecida no próprio período, enquanto a receita diferida tem seu reconhecimento apenas parcial no próprio período, com o restante do reconhecimento acontecendo em períodos futuros.

## Receita Diferida

Em função da dinâmica de reconhecimento de receita, em que as receitas de *breakage* e *spread* são reconhecidas em 48 meses (prazo de expiração do ponto Dotz), o faturamento realizado no período é reconhecido como receita diferida.

Dos R\$ 118,6 mm de receita contábil registrada no 1S24, R\$ 36,4 mm foram gerados no período (ver componente A). O componente B, demonstrado no gráfico do faturamento, passa a compor a receita diferida e será reconhecida nos trimestres seguintes. O componente C refere-se ao faturamento de safras antigas. O saldo de receita diferida no 1S24 foi de R\$ 257,9 mm. Apenas a parcela referente a prêmios a distribuir compõe um passivo real, por isso, R\$ 176,2 mm do passivo de receita diferida não constituem obrigação futura para Companhia e serão reconhecidos no resultado nos próximos 48 meses.



## Lucro Bruto

	2T23	1T24	2T24	2T24 vs 1T24	2T24 vs 2T23	1S23	1S24	1S24 vs 1S23
<b>Lucro Bruto e Margem Bruta</b>								
Receita líquida	34,6	36,1	39,0	8,0%	12,6%	64,9	75,1	15,7%
Custo operacional	(5,6)	(7,3)	(7,7)	5,5%	36,8%	(10,2)	(15,0)	46,9%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>29,0</b>	<b>28,8</b>	<b>31,3</b>	<b>8,7%</b>	<b>7,9%</b>	<b>54,7</b>	<b>60,1</b>	<b>9,8%</b>
Margem bruta	48,6%	46,5%	55,2%			45,7%	50,7%	

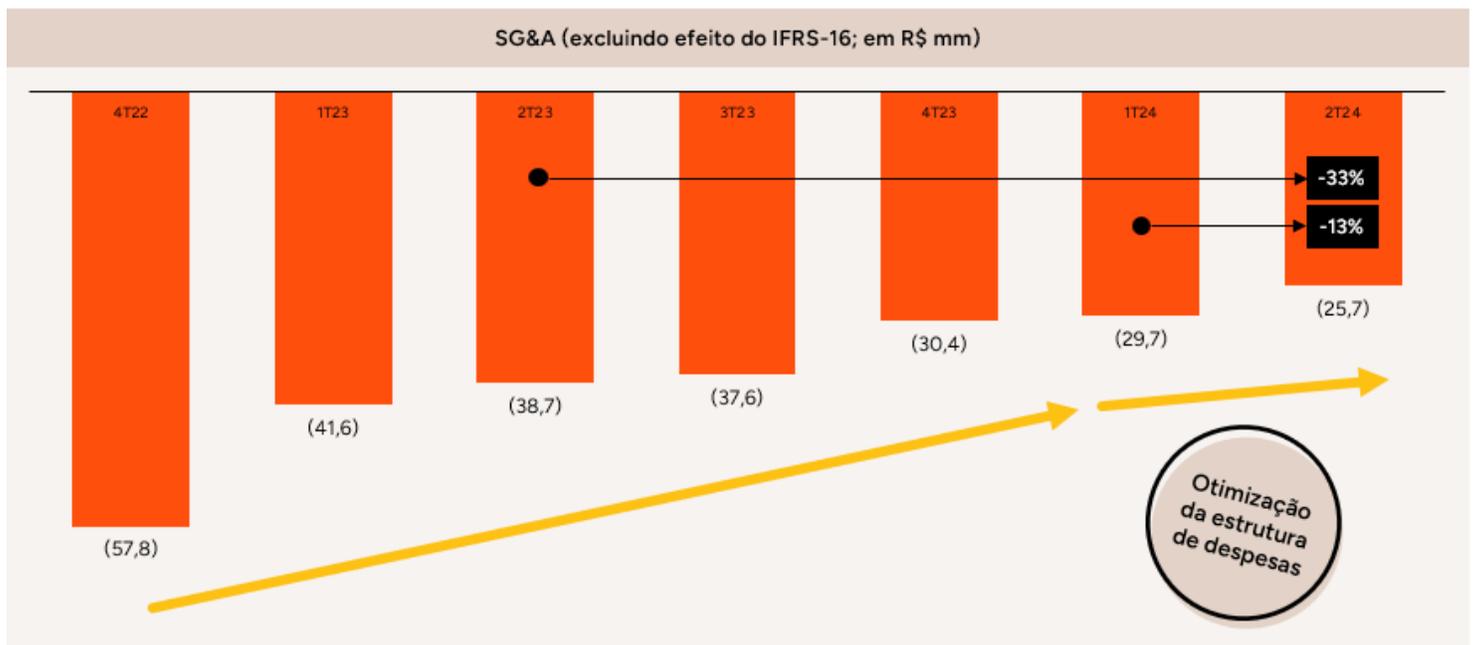
No 2T24 obtivemos um lucro bruto de R\$ 31,3 mm, aumento de 7,9% na comparação com o 2T23, e crescimento de 8,7% no comparativo com o 1T24. A margem bruta foi de 55,2% no 2T24, um aumento de 6,6 p.p. no comparativo com a margem do 2T23 e de 8,7 p.p. no comparativo com o 1T24.

No acumulado do ano, o lucro bruto foi de R\$ 60,1 mm, um crescimento de 9,8% contra igual período do ano passado, com margem de 50,7% (+5 p.p.).

## Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas (SG&A)

As despesas do 2T24 totalizaram R\$ 25,7 mm, já excluindo os efeitos do IFRS-16. Mais um trimestre com queda de despesas: uma redução de 33% contra o 2T23 e de 13% contra o 1T24. No acumulado de seis meses, as despesas totalizaram R\$ 55,5 mm, contra R\$ 80,3 mm em igual período do ano passado. Uma redução de R\$ 24,8 mm, ou 31%.

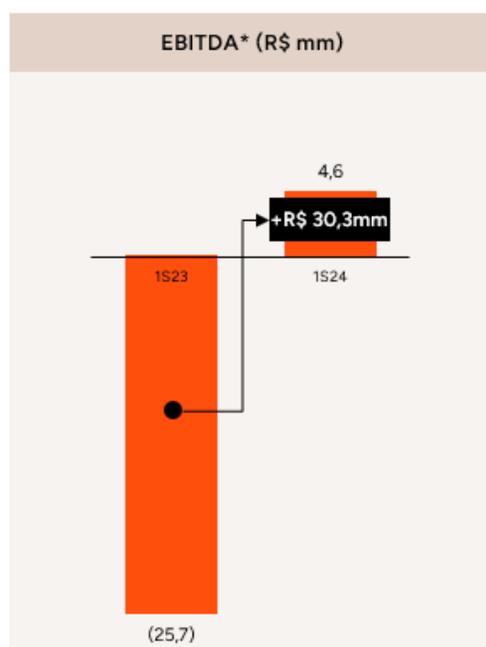
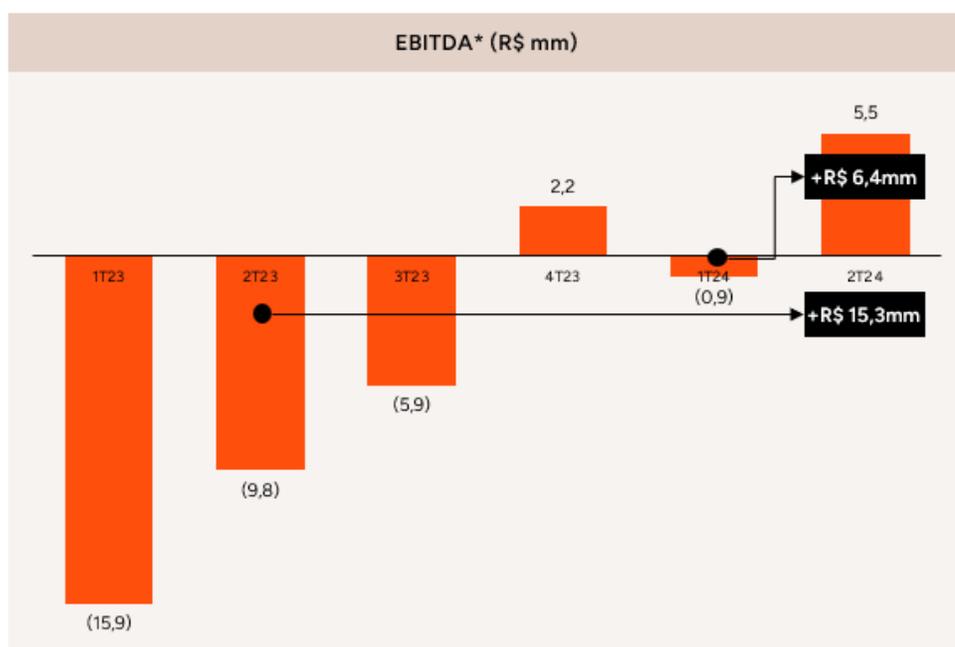
Importante frisar que o movimento de racionalização de despesas é uma estratégia contínua e bem sucedida da Companhia, com efeitos substanciais ao longo do tempo, como pode ser notado no gráfico abaixo:



## EBITDA

O EBITDA do 2T24 foi de R\$ 5,5 mm, já excluindo os efeitos do IFRS-16. No comparativo com o 2T23, é uma melhora de R\$ 15,3 mm; no 2T23, o EBITDA havia sido negativo em R\$ 9,8 mm. No resultado acumulado do primeiro semestre, a evolução é ainda mais clara: um crescimento de R\$ 30,3 mm no comparativo com igual período do ano passado.

A evolução dessa métrica é clara no gráfico abaixo, resultado de um crescimento significativo do negócio de Techfin aliada com uma racionalização das despesas.



\*EBITDA excluindo o efeito do IFRS-16. EBITDA incluindo esse efeito: R\$ 6,3 mm no 2T24 e R\$ 5,3mm no 1S24.

## Anexos

### Balancos Patrimoniais

(Em milhares de reais)

	Controladora		Consolidado	
	30/06/2024	31/12/2023	30/06/2024	31/12/2023
<b>Ativo</b>				
<b>Circulante</b>				
Caixa e equivalentes de caixa	269	27.017	9.266	50.877
Aplicações financeiras	12.530	27.085	29.763	44.587
Contas a receber de clientes	-	-	26.232	33.166
Partes relacionadas - CP	-	-	-	-
Tributos a recuperar	4.161	4.220	9.427	7.817
Adiantamentos a fornecedores	240	240	1.297	1.535
Despesas antecipadas	604	691	1.115	1.449
Outros créditos	132	115	1.488	1.371
<b>Total do ativo circulante</b>	<b>17.936</b>	<b>59.368</b>	<b>78.588</b>	<b>140.802</b>
<b>Não circulante</b>				
Aplicações financeiras	8.795	1.250	16.266	12.010
Partes relacionadas	5.549	548	1.976	1.879
Depósitos judiciais	-	-	352	2.332
Investimentos	51.689	63.693	-	-
Imobilizado	-	-	1.306	1.641
Direito de uso - Arrendamento Intangível	373	-	2.031	-
	-	-	116.093	123.648
<b>Total do ativo não circulante</b>	<b>66.406</b>	<b>65.491</b>	<b>138.024</b>	<b>141.510</b>
<b>Total do ativo</b>	<b>84.342</b>	<b>124.859</b>	<b>216.612</b>	<b>282.312</b>

**Balancos Patrimoniais**

(Em milhares de reais)

	<b>Controladora</b>		<b>Consolidado</b>	
	<b>30/06/2024</b>	<b>31/12/2023</b>	<b>30/06/2024</b>	<b>31/12/2023</b>
<b>Passivo</b>				
<b>Circulante</b>				
Empréstimos, financiamentos e debêntures	18.198	45.567	41.419	81.335
Contas a pagar aquisições	1.374	2.593	2.119	4.431
Fornecedores	601	662	30.182	43.349
Passivo de arrendamento - CP	373	-	1.510	-
Partes relacionadas a pagar	-	-	541	541
Adiantamentos de clientes	-	-	170	332
Obrigações trabalhistas	4.571	4.371	16.522	11.166
Obrigações tributárias	16	40	1.618	2.996
Receitas diferidas e prêmios a distribuir	-	-	155.303	165.491
Instrumentos financeiros derivativos a pagar	198	57	541	83
Contas a pagar	10.423	12.103	25.865	28.595
<b>Total do passivo circulante</b>	<b>35.754</b>	<b>65.393</b>	<b>275.790</b>	<b>338.319</b>
<b>Não circulante</b>				
Empréstimos, financiamentos e debêntures	22.825	7.095	37.075	19.870
Contas a pagar aquisições confissão de dívida	-	-	13.930	13.930
Contas a pagar aquisições	5.359	5.187	5.359	5.187
Passivo de arrendamento - LP	-	-	521	-
Adiantamentos de clientes	-	-	9.259	9.300
Obrigações trabalhistas	-	-	5.546	8.722
Obrigações tributárias	-	-	160	268
Partes relacionadas a pagar - LP	6	133	11.700	11.404
Receitas diferidas e prêmios a distribuir	-	-	102.611	102.606
Provisão para demandas administrativas e judiciais	-	-	835	2.640
Provisão para perdas em investimentos	266.572	276.985	-	-
<b>Total do passivo não circulante</b>	<b>294.762</b>	<b>289.400</b>	<b>186.996</b>	<b>173.927</b>
<b>Patrimônio líquido negativo</b>				
Capital social	187.240	187.240	187.240	187.240
Reservas de capital	151.380	151.380	151.380	151.380
Prejuízos acumulados	(584.794)	(568.554)	(584.794)	(568.554)
<b>Total do patrimônio líquido negativo</b>	<b>(246.174)</b>	<b>(229.934)</b>	<b>(246.174)</b>	<b>(229.934)</b>
<b>Total do passivo e patrimônio líquido negativo</b>	<b>84.342</b>	<b>124.859</b>	<b>216.612</b>	<b>282.312</b>

**Demonstrações de Resultado**

(Em milhares de reais)

	<b>Consolidado</b>			
	<b>01/04/2024 à 30/06/2024</b>	<b>01/01/2024 à 30/06/2024</b>	<b>01/04/2023 à 30/06/2023</b>	<b>01/01/2023 à 30/06/2023</b>
Receita líquida	39.006	75.115	34.648	64.947
Custo operacional	(7.720)	(15.041)	(5.645)	(10.241)
<b>Lucro bruto</b>	<b>31.286</b>	<b>60.074</b>	<b>29.003</b>	<b>54.706</b>
Despesas comerciais	(3.739)	(8.169)	(7.832)	(16.304)
Despesas gerais e administrativas	(31.739)	(64.572)	(38.225)	(78.484)
Outras despesas operacionais	2.868	3.244	(62)	(233)
Equivalência patrimonial	-	-	-	-
<b>Prejuízo antes do resultado financeiro</b>	<b>(1.324)</b>	<b>(9.423)</b>	<b>(17.116)</b>	<b>(40.315)</b>
Despesas financeiras	(6.733)	(12.610)	(7.825)	(17.670)
Receitas financeiras	1.932	5.793	5.563	23.840
<b>Prejuízo antes do imposto de renda e da contribuição social</b>	<b>(6.125)</b>	<b>(16.240)</b>	<b>(19.378)</b>	<b>(34.145)</b>
Imposto de renda e contribuição social	40	-	760	(2)
<b>Prejuízo líquido do período</b>	<b>(6.085)</b>	<b>(16.240)</b>	<b>(18.618)</b>	<b>(34.147)</b>
Prejuízo básico e diluído por ação	(0,46)	(1,23)	(1,41)	(2,58)