

## 1. Mensagem da Administração

### Dotz finaliza a construção de seu novo ecossistema e registra EBITDA positivo no 4T23

*A empresa entregou o compromisso feito em seu IPO, montando um novo ecossistema completo de monetização serial, com Loyalty por Coalizão, SuperApp e Produtos Financeiros, todos funcionais e prontos para escalar.*

**São Paulo, março de 2024** - A Dotz, ecossistema de negócios que conta com Loyalty por Coalizão, SuperApp e Techfin, divulga os resultados do quarto trimestre de 2023, com ótimas notícias no fechamento do primeiro ciclo pós IPO. A Companhia registrou EBITDA positivo de R\$2,2 milhões no quarto trimestre do ano, melhorando em R\$26,8 milhões seu resultado em comparação ao 4T22, demonstrando um novo patamar de rentabilidade da companhia. O aumento na receita em serviços financeiros com margem bruta mais alta e uma constante disciplina financeira na administração de seus custos e despesas, que vem caindo constantemente nos últimos ciclos foram os principais responsáveis por esse resultado. No 4T23 as despesas gerais e administrativas representaram 43% da Receita Líquida, enquanto no 4T22 representavam 75%, uma melhora expressiva de 32 pontos percentuais.

Nos últimos anos, a empresa tem construído seu posicionamento diante da evolução do modelo, passando de uma companhia puramente de loyalty, para um ecossistema de negócios completo, com investimentos em seu SuperApp e em Techfin - oferecendo crédito e empréstimo para a classe média brasileira, sem carregar em seu balanço o risco de crédito do negócio – áreas que se complementam para que o mercado seja movimentado com mais consistência e velocidade.

“Temos como principal objetivo seguir impactando positivamente a renda e o poder de compra dos consumidores por meio das nossas soluções. E para que isso aconteça, o nosso foco é seguir fortalecendo nosso ecossistema, com a frente de Loyalty por Coalizão cada vez mais consistente e mantendo um crescimento exponencial do SuperApp, que seguirá permitindo mais interação e monetização. Também temos investido em produtos techfin, como o Dotz Parcela que já está em soft launch, e que se mostraram, na prática, muito rentáveis e prontos para escalar. Esse conjunto de fatores tem sido preponderante para avançarmos de maneira robusta nossas receitas fora do Loyalty, que incrementaram a margem bruta e ampliaram a receita total do ecossistema”, comenta Roberto Chade, Cofundador e CEO da Dotz.

Sendo assim, com a evolução dos negócios, a empresa tem conquistado consistência nos últimos resultados, apresentando lucro bruto de R\$ 32,6 milhões no quarto trimestre de 2023 com uma margem de 46%, +3 p.p. de margem quando comparado ao 4T22. O aumento se dá por conta, principalmente, da maior participação da frente de Techfin, que no quarto trimestre de 2022 representava 16% do faturamento, e agora chega em 24% no quarto trimestre do último ano.

Para 2024, a Dotz em direção à melhora da rentabilidade, aumento da penetração de seus produtos (SuperApp, Marketplaces e Techfin) e avanço do Cross Sell, se aproveitando de sua grande base de clientes cadastrados, para aumentar ainda mais a receita da companhia, mantendo o caminho para o breakeven operacional.

## Destaques do 4T23:

**• Breakeven EBITDA 4T23:**

- **Lucro Bruto:** R\$ 32,6 mm, +3% se comparado ao 3T23 e -4% vs 4T22, com margem de 46%. No ano, o valor chegou a R\$ 119 mm, com margem de 47% (+3,0 p.p. YoY).
- O aumento de margem se deu através da maior participação do pilar Techfin (serviços financeiros, que representava 16% no 4T22, passando para 25% no 3T23 e 24% no 4T23; Na comparação anual, passamos de 13% para 22%, registrando um aumento de 9 pontos percentuais.
- **Despesas operacionais:** Fechamos o período no valor de R\$ 30,4 mm, uma redução de 19% se comparado ao 3T23, e de -47% se comparado ao 4T22. No ano, a queda foi de 28% (para R\$ 148,3 mm). Os resultados registram os ganhos de eficiência ao longo de todo ano de 2023.

**• Lançamento Dotz Parcela:**

- O produto já está em testes com nossos parceiros;
- Ele representa o funil de nossos produtos em ação de forma completa: os clientes do varejo físico (Loyalty) são digitalizados no SuperApp (onde podem ver disponibilidade do Dotz Parcela e fazer os pagamentos das parcelas) e utilizam o crédito disponibilizado pela nossa plataforma de TechFin.

**• Resultados de Techfin – serviços financeiros:**

- Crédito: originação de R\$ 77 mm, estável na comparação com o 3T23. No acumulado do ano, a originação representou R\$ 287mm ao longo dos 12 meses de 2023.
- Retorno das cotas do FIDC de 177% do CDI no 4T23, e 151% do CDI no ano de 2023 (comparado com 20% do CDI em 2022).
- Por fim, no 4T23 o FIDC fez uma rodada adicional de funding, com +R\$ 44 mm, que será usado para originação de crédito.

## 2. Desempenho Operacional no Período

Em 2023, o principal destaque é a finalização da construção do ecossistema, com Loyalty, o nosso SuperApp e Produtos Financeiros em Techfin. Evoluímos de um modelo já disruptivo de loyalty com coalizão, para uma plataforma de engajamento com resultados concretos e vantagens competitivas únicas.



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. No Loyalty, temos parceiros no segmento de Bancos e Varejo. Em 2023, incrementamos ainda mais nossa coalizão, com novos parceiros como C6, Bob's e Supermercado Tropical.

### Bancos:

Finalizamos o ano de 2023 com faturamento de R\$ 17,6 milhões em Campanhas Promocionais realizadas em parceria com instituições financeiras. Depois de um ano mais desafiador, com mudanças nas altas cúpulas de nossos principais parceiros instituições financeiras, podemos manter nossa estratégia bem sucedida em 2024, com maior estabilidade e campanhas promissoras, como OuroAgro BB e Desejo Ourocard (já realizadas em anos passados).

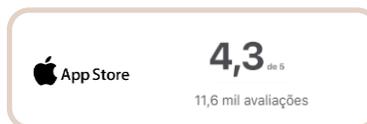
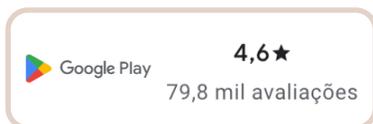
Já no 4T23, finalizamos nossa nova parceria comercial com o C6 Bank. Os clientes do banco já podem transferir os pontos C6 Átomos para a Dotz.

### Varejo:

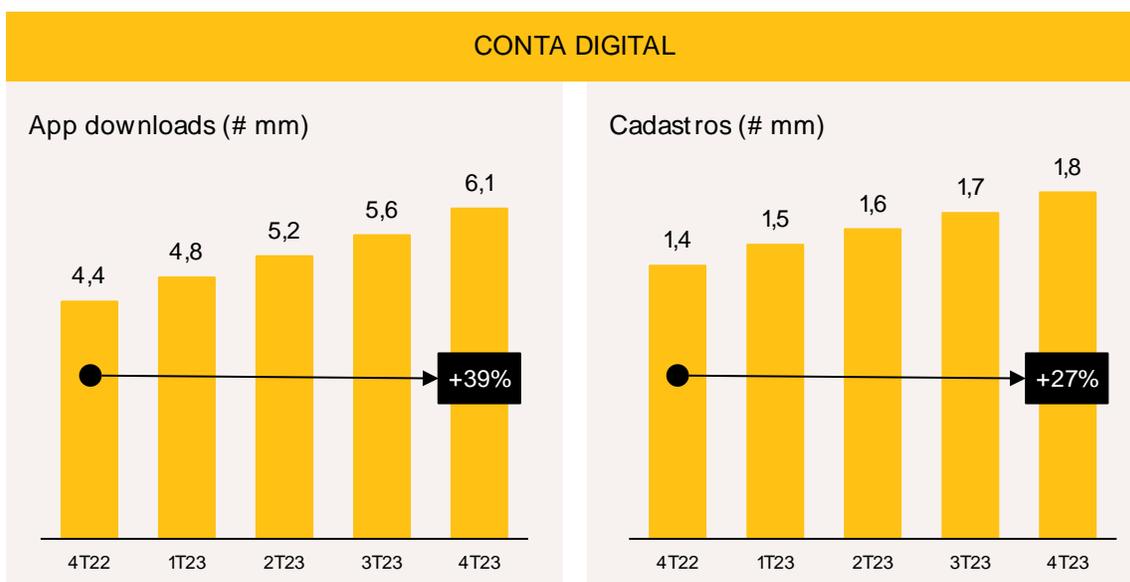
No ano de 2023, o volume de trocas realizado no PDV atingiu 58%, em comparação com 43% no ano de 2022, destacando o engajamento dos clientes no ponto de venda. Desde o segundo trimestre de 2023, temos observado uma progressão constante, impulsionada pela ampliação das opções de trocas em nossos parceiros. Além das trocas por vouchers ou descontos nas compras, os clientes têm a possibilidade de trocar por produtos específicos (SKUs). Entre as vantagens para a Dotz dessa nova solução, destacamos a oportunidade de negociações mais favoráveis para produtos e setores específicos, o que garante uma eficácia promocional maior. Adicionalmente, vemos o potencial deste canal de engajamento para a digitalização dos clientes no futuro.

Implementamos melhorias contínuas na plataforma "Meu Varejo", visando agilizar e aprimorar a performance das ativações de produtos específicos da indústria nos PDVs dos parceiros Dotz. Com as novas funcionalidades, tanto a indústria quanto o varejista agora têm uma visão mais simples e rápida dos resultados das campanhas, proporcionando maior eficiência operacional e insights mais rápidos.

No **SuperApp**, o ano de 2023 foi marcado por diversos investimento em melhorias estruturais (segurança, UX, dentre outros). Estas melhorias melhoraram nossa percepção de valor pelo cliente, como podemos ver pelas notas atribuídas ao SuperApp nas plataformas Android (4,1 de 5) e iOS (4,3 de 5).



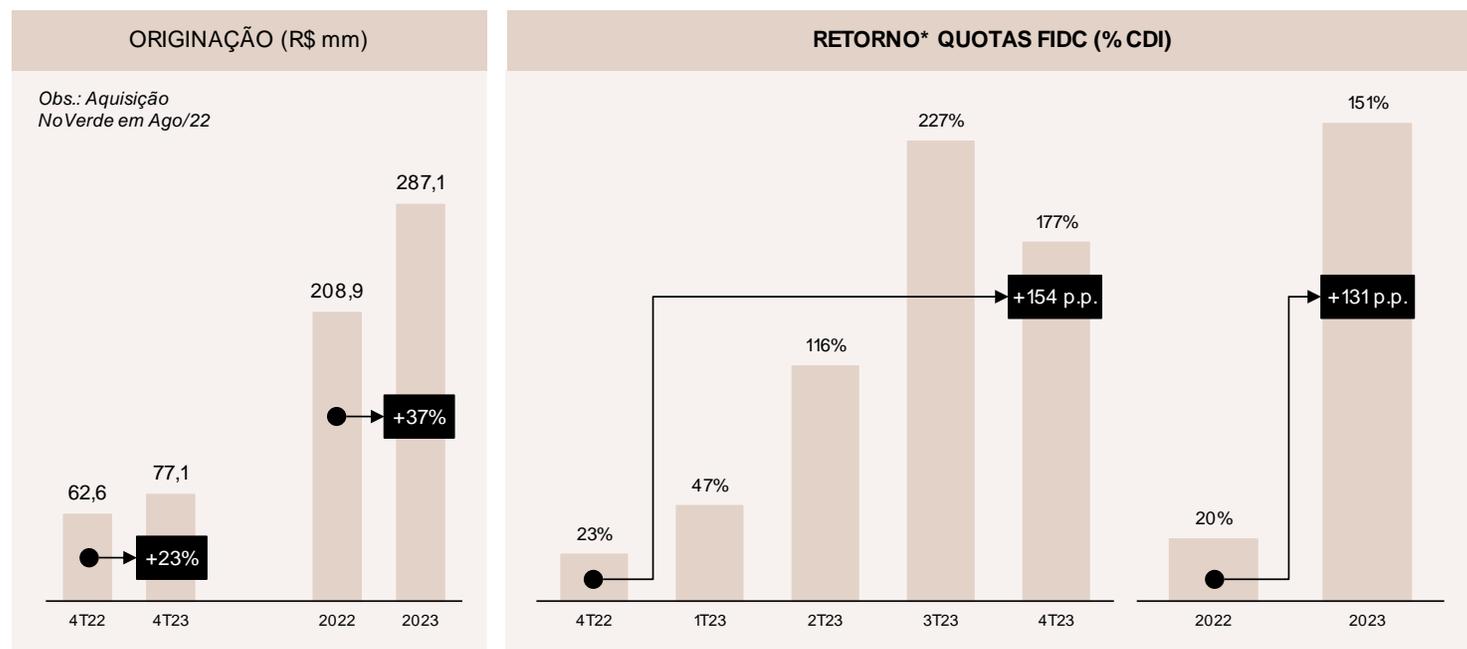
No 4T23, a base de downloads atingiu o patamar de 6,1 milhões e a base de cadastros, 1,8 milhões.



Na frente de **Techfin – Produtos Financeiros**, encerramos o 4T23 com R\$ 77 mm em originação de crédito, crescimento de 23% em relação ao mesmo período de 2022. No ano de 2023, originamos um total de R\$ 287 mm de crédito.

Já em 2022 e durante o ano de 2023, foram implantadas diversas melhorias para destravar o potencial de retorno do produto Empréstimo Pessoal. As melhorias implementadas nas políticas de crédito desde a aquisição da Noverde (em ago/22), potencializadas pela exploração dos dados coletados na coalizão, foram fundamentais para garantir a mudança de patamar de originação e evoluções expressivas na qualidade do crédito. A carteira de crédito originada na plataforma Dotz/NoVerde vem melhorando de forma exponencial durante todo o ano de 2023, com reflexo direto no retorno das quotas dos investidores do FIDC<sup>1</sup>.

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. Importante destacar que, ainda no 4T23, o FIDC parceiro captou R\$ 44 milhões para garantir a originação continuada do crédito pela Dotz/NoVerde, em mais uma demonstração clara da atratividade e rentabilidade da carteira sendo originada com tecnologia e análise de crédito 100% proprietária Dotz.

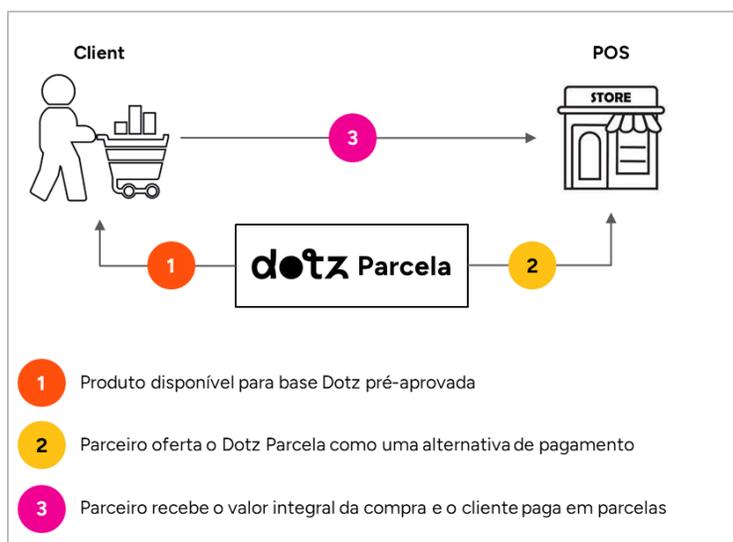


\*Retorno FIDC no período / CDI acumulado no período

Ainda em Techfin – Produtos Financeiros, já estamos testando o novo produto chamado Dotz Parcela (uma forma de BNPL- *Buy now pay later*). O produto foi concebido para ser uma alternativa de crédito para uma base de clientes Dotz pré-aprovada com oferta direta no PDV, ou seja, 100% inserido na jornada de consumo.

O produto já está sendo testado por nossos parceiros que compõem a base de coalizão Dotz, inclusive com estrutura de *funding* específica. A usabilidade e o market-fit já estão comprovados; com nossa plataforma agora completa, estamos preparados para escalar mais esse produto em nosso ecossistema.

Dotz Parcela

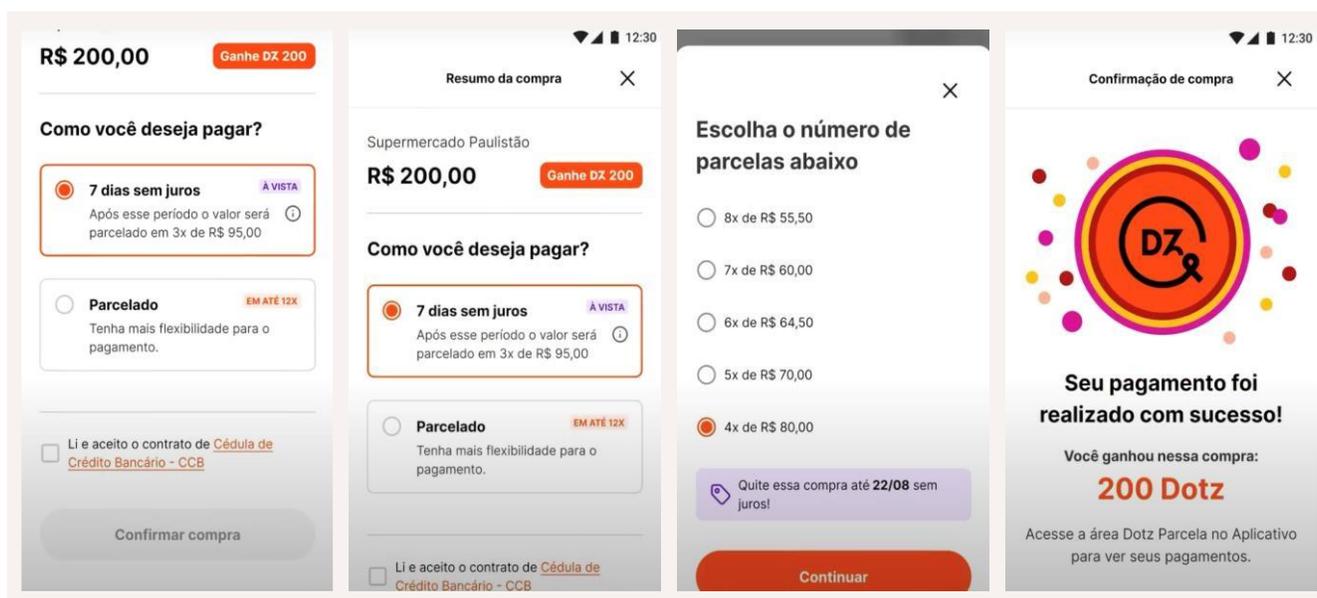


Benefícios para o Parceiro

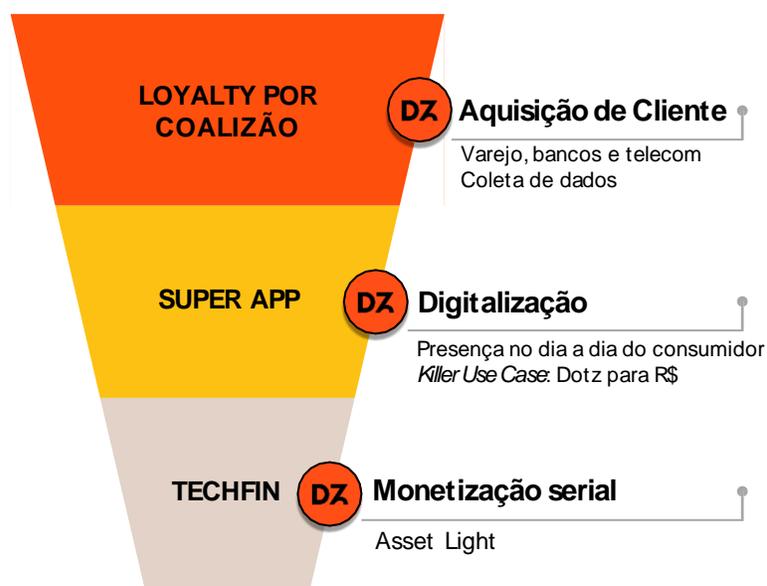
- 0%** Economia de MDR
- Zero risco de crédito**
- +Vendas:** aumento de frequência e ticket
- Pagamento parcelado no PDV**

Benefícios para o Consumidor

- Flexibilidade:** 7 dias s/juros ou até 8x
- Conveniência:** pagamento simples
- Aumento do poder de compra**



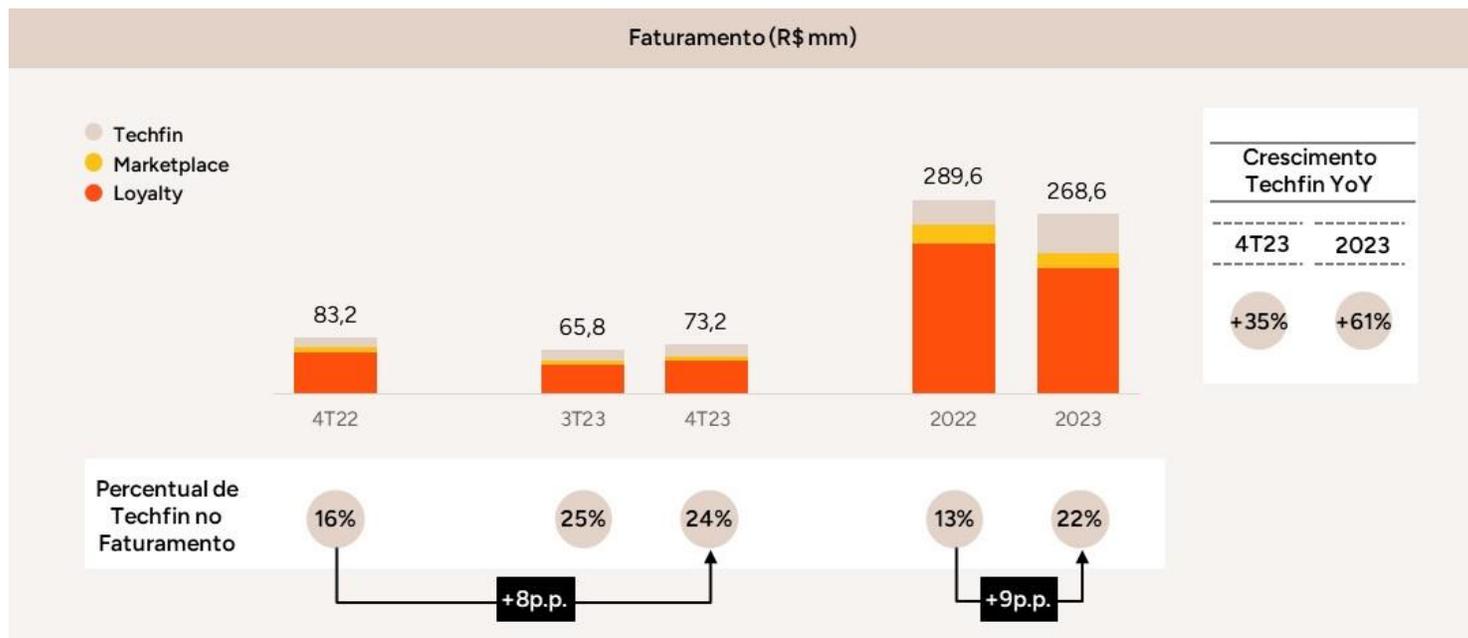
Com as importantes evoluções que obtivemos não somente em 2023, mas desde o IPO, a Dotz está preparada para escalar a estratégia de funil de forma completa. Adquirindo clientes através do Loyalty de coalizão, digitalizando esses clientes pelo SuperApp e monetizando com produtos financeiros de Techfin.



Com relação a projeção, divulgada no Formulário de Referência da Companhia, é importante frisar que foi cumprida a expectativa de um EBITDA igual ou maior que zero no 4T23, já que obtivemos um EBITDA de R\$ 2,2 milhões no último trimestre do ano.

## 3. Desempenho Financeiro

### Faturamento:



	4T22	3T23	4T23	4T23 vs 3T23	4T23 vs 4T22	2022	2023	2023 vs 2022
<b>Faturamento</b>								
Loyalty	61,0	44,1	50,5	14,6%	-17,3%	224,3	187,9	-16,2%
Marketplace	9,1	5,2	4,9	-6,0%	-45,7%	28,5	21,4	-25,0%
Techfin	13,1	16,5	17,7	7,4%	35,2%	36,8	59,2	61,1%
<b>Total Faturamento</b>	<b>83,2</b>	<b>65,8</b>	<b>73,2</b>	<b>11,2%</b>	<b>-12,1%</b>	<b>289,6</b>	<b>268,6</b>	<b>-7,3%</b>

Fechamos o 4T23 com R\$ 73,2 milhões de faturamento e em 2023 fechamos com R\$ 268,6 milhões. O destaque é a evolução de Techfin, que cresceu 35,2% na comparação com o 4T22 e 61,1% na comparação anual. A representatividade de Techfin cresceu de 16% no 4T22 para 24% no 4T23. No comparativo anual, a evolução fica ainda mais clara: crescemos de um percentual de participação de 13% em 2022 para 22% em 2023, um aumento de 9 pontos percentuais.

Ainda em Techfin, podemos destacar o *upside* gerado pela boa performance de crédito. Mesmo em trimestres sem crescimento de originação, podemos observar aumento de faturamento decorrente desta outra fonte de receita.

### Receita Líquida antes dos custos de resgates

	4T22	3T23	4T23	4T23 vs 3T23	4T23 vs 4T22	2022	2023	2023 vs 2022
<b>Receita Líquida</b>								
Receita de breakage	13,4	13,4	13,3	-0,7%	-0,6%	54,0	53,4	-1,1%
Receita de spread	10,6	10,4	10,3	-0,5%	-2,9%	45,5	41,5	-8,9%
Receita de resgate	46,3	27,8	37,1	33,5%	-20,0%	174,6	126,5	-27,6%
Receita serviços	12,5	16,7	15,4	-8,1%	22,4%	28,3	52,8	86,5%
Impostos e deduções sobre vendas	(5,6)	(5,6)	(5,7)	2,5%	1,6%	(20,3)	(21,4)	5,4%
<b>Receita líquida antes de resgates</b>	<b>77,3</b>	<b>62,7</b>	<b>70,3</b>	<b>12,2%</b>	<b>-9,0%</b>	<b>282,1</b>	<b>252,7</b>	<b>-10,4%</b>
Custo de resgates de pontos Dotz	(39,3)	(26,6)	(32,7)	23,1%	-16,7%	(143,0)	(114,0)	-20,3%
<b>Receita Líquida</b>	<b>38,0</b>	<b>36,1</b>	<b>37,6</b>	<b>4,2%</b>	<b>-1,0%</b>	<b>139,1</b>	<b>138,7</b>	<b>-0,3%</b>

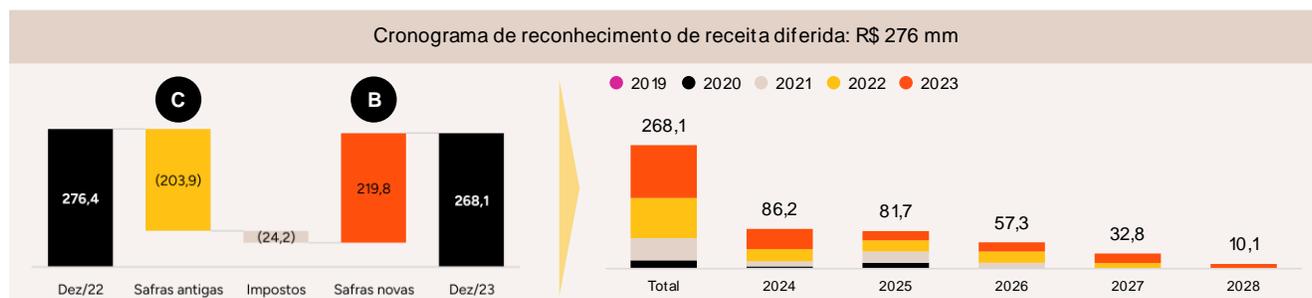
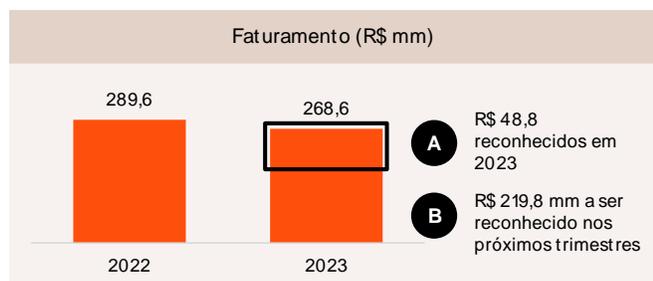
A receita líquida antes de resgates foi de R\$ 70,3 milhões no 4T23, com estabilidade frente ao 4T22 e leve crescimento de 4,2% quando comparado ao 3T23. No comparativo anual, a receita líquida antes de resgates teve queda de 10,4%. O comparativo anual foi afetado pela menor proporção de Campanhas Promocionais em 2023, quando comparado a 2022.

Importante frisar também que, com o aumento da proporção de receitas de TechFin, a representatividade da parcela da receita não diferida atingiu o patamar de 27% no 3T23 contra 14% no 3T22 e 22% 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\$182,3 milhões de receita contábil registrada nos nove meses de 2023, R\$ 38,9 milhões 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 em setembro de 2023 foi de R\$272 milhões. Apenas a parcela referente a prêmios a distribuir compõe um passivo real, por isso, R\$190 milhões do passivo de receita diferida não constituem obrigação futura para Companhia e serão reconhecidos no resultado nos próximos 48 meses.



## Lucro Bruto

	4T22	3T23	4T23	4T23 vs 3T23	4T23 vs 4T22	2022	2023	2023 vs 2022
<b>Lucro Bruto e Margem Bruta</b>								
Receita líquida	38,0	36,1	37,6	4,2%	-1,0%	139,1	138,7	-0,3%
Custo operacional	(4,7)	(4,5)	(5,0)	11,1%	4,9%	(14,8)	(19,7)	32,9%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>33,2</b>	<b>31,6</b>	<b>32,6</b>	<b>3,3%</b>	<b>-1,8%</b>	<b>124,3</b>	<b>119,0</b>	<b>-4,3%</b>
Margem bruta	43,0%	50,5%	46,4%			44,1%	47,1%	

Finalizamos o 4T23 com lucro bruto de R\$ 32,6 milhões, crescimento de 3,3% na comparação com o 4T22 e margem bruta no período de 46,4%, alavancada pela frente de Techfin. No comparativo anual, o lucro bruto foi de R\$ 119 milhões, uma queda de 4,3%, mas com aumento significativo na margem bruta: de 44,1% em 2022 para 47,1% em 2023, um aumento de 3,0 pontos percentuais. Esse aumento é reflexo da frente de Techfin, que possui margens acima da média e alavanca nossa rentabilidade.

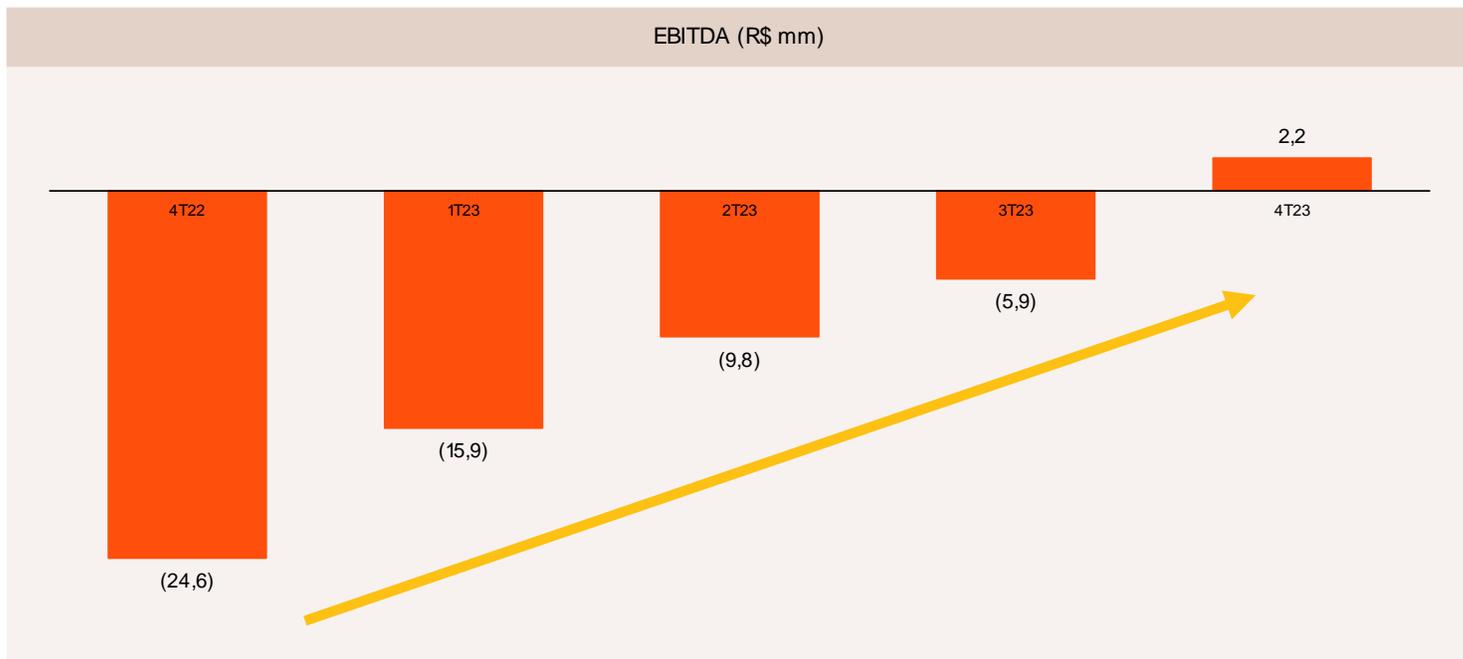
## Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas

As despesas do 4T23 totalizaram R\$ 30,4 milhões, uma queda significativa quando comparado com o 4T22, quando as despesas somaram R\$ 57,8 mm (uma redução de 47%). No comparativo com o trimestre anterior, a redução foi de 19%. Esse resultado foi possível devido a otimização de despesas feita desde o final de 2022 e ao longo de todo 2023.

	4T22	3T23	4T23	4T23 vs 3T23	4T23 vs 4T22	2022	2023	2023 vs 2022
<b>Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas</b>								
Pessoal	(33,7)	(25,0)	(17,8)	-28,8%	-47,3%	(110,7)	(91,7)	-17,1%
Tecnologia	(3,6)	(3,4)	(3,7)	10,5%	4,3%	(20,4)	(18,2)	-10,8%
Marketing	(5,4)	(4,7)	(4,7)	0,3%	-12,9%	(24,1)	(16,4)	-32,1%
Serviços	(10,8)	(3,4)	(3,7)	7,9%	-66,1%	(33,0)	(14,5)	-56,0%
Outras	(4,4)	(1,2)	(0,6)	-49,6%	-85,9%	(17,7)	(7,6)	-57,4%
<b>Total Despesas com Vendas, Gerais e Adm.</b>	<b>(57,8)</b>	<b>(37,6)</b>	<b>(30,4)</b>	<b>-19,0%</b>	<b>-47,4%</b>	<b>(205,9)</b>	<b>(148,3)</b>	<b>-28,0%</b>

## EBITDA

O EBITDA do 4T23 foi de R\$ 2,2 milhões, marcando uma inflexão na trajetória da Companhia. Este foi o primeiro EBITDA positivo da Companhia desde o IPO, o que mostra de forma mais clara a trajetória de investimentos por qual passamos pelos últimos anos e o início de uma caminhada para rentabilização destes investimentos feitos.



## Anexos

### Balancos Patrimoniais

(Em milhares de reais)

	Controladora		Consolidado	
	31/12/2023	31/12/2022	31/12/2023	31/12/2022
<b>Ativo</b>				
<b>Circulante</b>				
Caixa e equivalentes de caixa	27.017	156.166	50.877	166.547
Aplicações financeiras	27.085	15.752	44.587	35.955
Contas a receber de clientes	-	-	33.166	35.018
Partes relacionadas	-	-	-	1.662
Tributos a recuperar	4.220	5.027	7.817	8.725
Adiantamentos a fornecedores	240	-	1.535	331
Despesas antecipadas	691	383	1.449	841
Instrumentos financeiros derivativos	-	726	-	726
Outros créditos	115	19	1.371	1.623
<b>Total do ativo circulante</b>	<b>59.368</b>	<b>178.073</b>	<b>140.802</b>	<b>251.428</b>
<b>Não circulante</b>				
Aplicações financeiras	1.250	-	12.010	3.891
Partes relacionadas	548	-	1.879	1.511
Depósitos judiciais	-	-	2.332	2.173
Investimentos	63.693	64.613	-	-
Imobilizado	-	-	1.641	2.286
Intangível	-	-	123.648	132.817
<b>Total do ativo não circulante</b>	<b>65.491</b>	<b>64.613</b>	<b>141.510</b>	<b>142.678</b>
<b>Total do ativo</b>	<b>124.859</b>	<b>242.686</b>	<b>282.312</b>	<b>394.106</b>

**Balancos Patrimoniais**

(Em milhares de reais)

	<b>Controladora</b>		<b>Consolidado</b>	
	<b>31/12/2023</b>	<b>31/12/2022</b>	<b>31/12/2023</b>	<b>31/12/2022</b>
<b>Passivo</b>				
<b>Circulante</b>				
Empréstimos, financiamentos e debêntures	45.567	31.306	81.335	58.887
Contas a pagar de aquisições	2.593	4.487	4.431	4.487
Fornecedores	662	2.519	43.349	48.792
Partes relacionadas	-	6.559	541	550
Adiantamentos de clientes	-	-	332	336
Obrigações trabalhistas	4.371	3.368	11.166	24.900
Obrigações tributárias	40	148	2.996	4.893
Receitas diferidas e prêmios a distribuir	-	-	165.491	171.032
Instrumentos financeiros derivativos	57	-	83	-
Contas a pagar	12.103	33.080	28.595	48.857
<b>Total do passivo circulante</b>	<b>65.393</b>	<b>81.467</b>	<b>338.319</b>	<b>362.734</b>
<b>Não circulante</b>				
Empréstimos, financiamentos e debêntures	7.095	33.967	19.870	44.082
Contas a pagar de aquisições	5.187	4.939	19.117	20.589
Adiantamentos de clientes	-	-	9.300	8.617
Obrigações tributárias	-	-	268	1.460
Obrigações trabalhistas	-	-	8.722	5.871
Partes relacionadas	133	-	11.404	12.063
Receitas diferidas e prêmios a distribuir	-	-	102.606	105.372
Provisão para demandas administrativas e judiciais	-	-	2.640	2.749
Provisão para perdas em investimentos	276.985	291.744	-	-
<b>Total do passivo não circulante</b>	<b>289.400</b>	<b>330.650</b>	<b>173.927</b>	<b>200.803</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	(568.554)	(508.051)	(568.554)	(508.051)
<b>Total do patrimônio líquido negativo</b>	<b>(229.934)</b>	<b>(169.431)</b>	<b>(229.934)</b>	<b>(169.431)</b>
<b>Total do passivo e patrimônio líquido negativo</b>	<b>124.859</b>	<b>242.686</b>	<b>282.312</b>	<b>394.106</b>

**Demonstrações de Resultado**

(Em milhares de reais)

	<b>Consolidado</b>	
	<b>31/12/2023</b>	<b>31/12/2022</b>
Receita líquida	138.661	139.111
Custo operacional	(19.692)	(14.813)
<b>Lucro bruto</b>	<b>118.969</b>	<b>124.298</b>
Despesas comerciais	(32.110)	(44.165)
Despesas gerais e administrativas	(146.628)	(184.520)
Outras receitas e (despesas) operacionais	1.276	(427)
Equivalência patrimonial	-	-
<b>Prejuízo antes do resultado financeiro</b>	<b>(58.493)</b>	<b>(104.814)</b>
Despesas financeiras	(33.614)	(27.109)
Receitas financeiras	31.742	37.512
<b>Prejuízo antes do imposto de renda e da contribuição social</b>	<b>(60.365)</b>	<b>(94.411)</b>
Imposto de renda e contribuição social corrente	(138)	(784)
<b>Prejuízo do exercício</b>	<b>(60.503)</b>	<b>(95.195)</b>
Prejuízo básico e diluído por ação	(4,57)	(7,19)