

dotz inc.

Resultados

1T22

Maio 2022

VIDEOCONFERÊNCIA DOS RESULTADOS*

Dia 13 de maio de 2022 às 09h00 (Horário de Brasília) | 08h00 (US EDT)

***Com tradução simultânea para o inglês**

Webcast em português: [clique aqui](#)



FATURAMENTO TOTAL DA DOTZ DE R\$71,7 MILHÕES AVANÇA 40% NO 1T22, COM MAIOR REPRESENTATIVIDADE DOS PILARES DE MARKETPLACE E TECHFIN.

São Paulo, 12 de maio de 2022 - A Dotz S.A. (B3: DOTZ3) plataforma de engajamento *omnichannel*, B2B2C, que integra milhões de consumidores e parceiros comerciais, anuncia hoje seu resultado do 1º trimestre de 2022 (1T22). Todas as informações operacionais e financeiras a seguir, exceto quando indicado de outra forma, são apresentadas em Reais, com base em informações financeiras de acordo com a legislação societária brasileira.

1. Mensagem da Administração

O primeiro trimestre de 2022 mostrou aceleração em nossos três pilares: Loyalty, Marketplace e Techfin, bem como cumprimento das metas impostas pela Dotz em seu IPO, em maio do ano passado, ao impulsionar o cross-sell em nossa plataforma, que ultrapassaram 52 milhões de cadastrados. Um diferencial de peso para a nossa companhia. Vale destacar ainda que a receita média por cliente gerada dentro da plataforma da Dotz (ARPU) foi 60% maior do que o valor registrado no 1T21, atingindo R\$ 36 no 1T22. O crescimento substancial desse indicador materializa o enorme potencial de crescimento, pois, com número de consumidores que temos em nossa plataforma hoje, podemos avançar de forma exponencial.

Alguns dos motivos para nosso avanço foram as importantes parcerias fechadas no período, em setores estratégicos como varejo e atacado alimentar, construção civil e turismo, mantendo nossa tradição de mais de 20 anos como uma plataforma B2B2C. Fechamos uma colaboração com a HM Engenharia, que tem 45 anos de expertise em imóveis econômicos e mais de 135 mil unidades, entre projetadas e entregues, e segue em expansão. Além da nova parceria com uma das maiores redes de atacado/varejo físico de Minas Gerais, o Mart Mais – empresa que registrou faturamento bruto de R\$ 4,5 bi, em 2020. Importante citar ainda o Coob+, uma plataforma de assinatura de viagens, que também entrou para o nosso ecossistema, assim como outras grandes empresas, se juntando às maiores varejistas do país.

Além do avanço no número de usuários e da conquista de parceiros de peso, neste período, demos mais um passo extremamente importante para expansão de nossa já forte atuação em serviços financeiros, concluindo um ciclo que teve início há três anos, quando começamos a montar essa estratégia de Techfin. Destaca-se os avanços para a aquisição da Noverde, startup que desenvolve soluções de crédito e já atendeu mais de 200 mil clientes, contando com um time de aproximadamente 100 profissionais, sendo que quase 70% deles estão concentrados nas áreas de tecnologia, crédito e cobrança. Formalizamos a proposta vinculante para esta aquisição no 1º trimestre e esperamos iniciar a integração dos negócios a partir do 2º semestre de 2022. Para tocar essa consolidação da Dotz powered by Noverde trouxemos para nosso time Carlos Bonetti, como vice-presidente de techfin, que já atuou no Banco do Brasil e tem mais de 36 anos de

experiência no mercado financeiro. Ele chega para contribuir com a criação de novos produtos e com a evolução geral desse pilar na companhia.

Com isso, materializamos o que chamamos de 'pacote completo', que potencializa ainda mais os ativos Dotz existentes, como dados, moeda Dotz, presença na jornada de consumo e base qualificada de clientes.

Pelo valor agregado gerado por esses ativos, conseguimos capturar um take rate relevante sem precisar atuar em 'mar aberto'. Isso porque a captura de dados da jornada de consumo dos clientes nos permite realizar análises mais assertivas da capacidade de pagamento e propensão a contratação de soluções financeiras pelos nossos clientes, este diferencial se materializa no Score Dotz, que ajuda parceiros a fornecer crédito com margens reduzidas de perdas e inadimplência. Não podemos deixar de mencionar a importante parceria com o AntGroup, nem os reforços em nossa equipe de profissionais e lideranças.

Diante de todos esses avanços, destacamos em nossos resultados no primeiro trimestre de 2022, nosso faturamento¹ que totalizou R\$ 71,7 milhões, crescimento de 40% sobre o ano anterior (R\$ 51,3 milhões), a receita líquida, antes dos custos com resgates, de R\$ 69,0 milhões significou avanço de 41%, acima do registrado em 2020 (R\$ 48,8 milhões) e o Lucro Bruto avançou 22% versus mesmo período de 2021, totalizando R\$ 30,8 milhões, com uma margem bruta de 45%. O EBITDA² ainda segue negativo em R\$ 19,4 milhões, muito em função do patamar de despesas relacionadas aos objetivos de maior investimento na nossa área de Digital e nas ações para engajamento da nossa base de clientes.

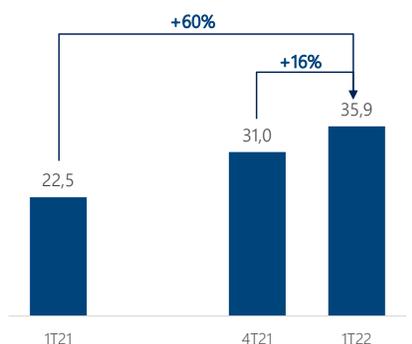
2. Desempenho Operacional no Período

- ✓ A receita média por cliente ou ARPU cresceu 60%, atingindo R\$ 36 no 1T22, sendo que quando o cliente se engaja em mais de um produto, o ARPU pode aumentar de 9 vezes (2 produtos) a até 33 vezes (4 produtos).

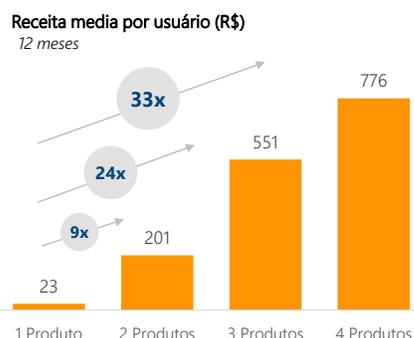
¹ Indicador não auditado. Refere-se a indicador operacional calculado pelo somatório de (i) multiplicação de pontos emitidos pelo preço unitário do ponto vendido e (ii) *fees* de serviços.

² Indicador não auditado. EBITDA é uma medição não contábil, divulgada pela Companhia em consonância com a Instrução da CVM 527, de 4 de outubro de 2012. O EBITDA consiste no lucro líquido (prejuízo) ajustado pelo resultado financeiro líquido, pelo imposto de renda e contribuição social corrente e diferido e pela depreciação e amortização. A Dotz divulga o EBITDA porque utiliza esse indicador para medir seu desempenho.

Evolução do ARPU



Monetização Serial



Principais destaques Operacionais

- Loyalty**

52,6 mm Contas Dotz
+10% versus 1T21

Nova parceria atacarejo Campanhas promocionais
- Marketplace**

R\$ 85,3 mm De GMV no GDO
+44% versus 1T21

7,5% Take Rate médio
Alinhado com 2021
- TechFin**

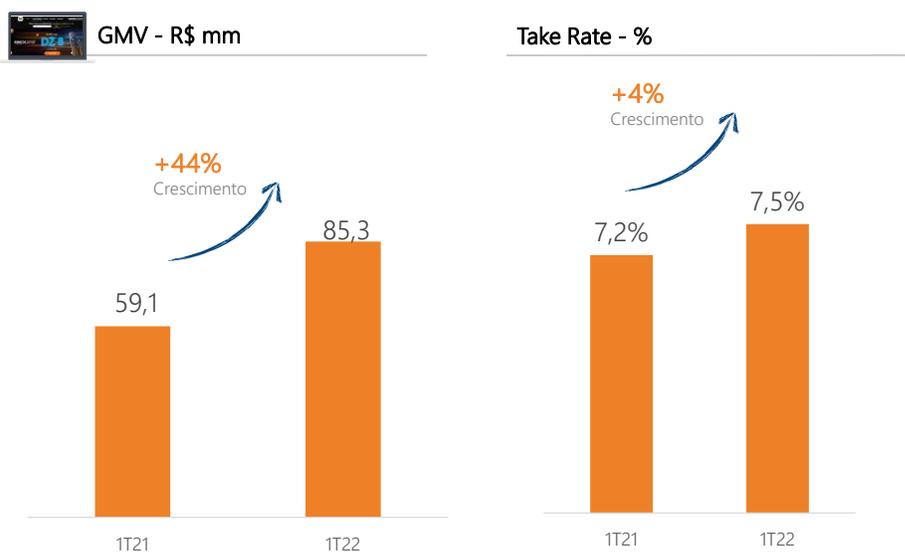
3.0 mm Downloads da Conta digital Dotz no 1T22
2,7X versus 1T21

+21% Base ativa (LTM) versus 1T21
+56% Em TPV (LTM) versus 1T21

✓ Em *Loyalty*, encerramos março de 2022 com 52,6 milhões de cadastrados, um avanço de 9,6% em relação ao mesmo período do ano anterior. Expandimos a base de parceiros de varejo offline alcançando 4 novos parceiros nesse primeiro trimestre de 2022.

- Na frente de parceiras de varejo físico, destacamos a mais uma importante parceria no segmento de atacado/varejo físico em Minas Gerais, a rede Mart Minas. Com essa parceria, os clientes do programa de fidelidade do Mart Mais poderão acumular e resgatar Dotz no Mart Minas. A rede, que alcançou um faturamento bruto de R\$ 4,5 bi, em 2020, pretende expandir seu número de unidades até 2025, das 51 existentes hoje para 75.

- o Na frente de parcerias financeiras, intensificamos as campanhas promocionais para o portfólio de cartões de crédito do Banco do Brasil e ampliamos o foco das campanhas que passaram a ser executadas também para os portfólios de clientes da BrasilSeg, impactando mais de 4 milhões de clientes ao longo de 2021.
- ✓ Em *Marketplace*, o GMV (Gross Market Value) ou Volume Bruto Transacionado capturado na plataforma GDO (Ganhe Dotz Online) no 1T22 atingiu R\$85,3 milhões, crescimento de 44% em comparação ao 1T21. Destaca-se ainda a expansão de 4% do take rate médio no 1T22 para 7,5%.

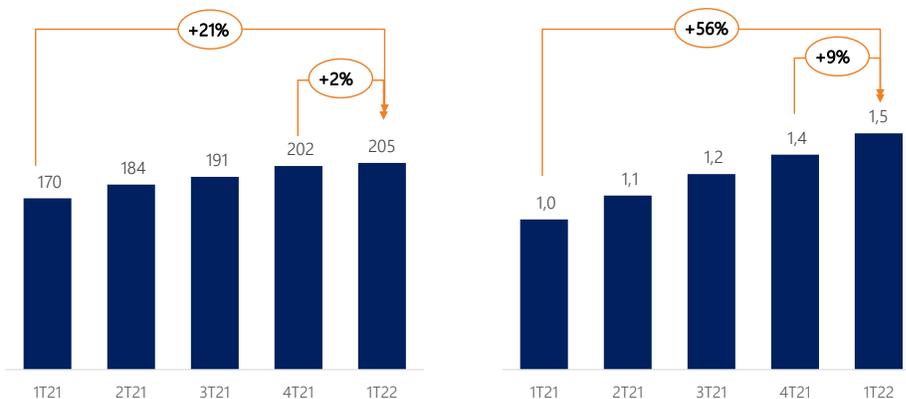


- ✓ Em *TechFin*, a base de clientes ativos dos cartões co-branded das parcerias Banco do Brasil e Banco BV atingiu 205 mil clientes no 1T22, um crescimento de 21%, em relação ao 1T21, e essa base de clientes gerou um TPV (Total Purchase Value), ou volume total de compras, do mesmo portfólio de R\$ 1,5 bilhão, um crescimento de 56% em relação ao 1T21. Importante destacar também a evolução das vendas de cartões co-branded através dos nossos canais digitais (site e App). A alternativa de aquisição lançada no 2T21, alcançou 48% do total das vendas do 1T22.

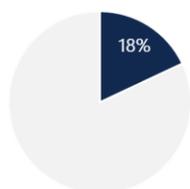


Cartões de Crédito Co-branded

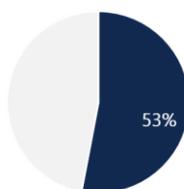
Active Base LTM - # mil



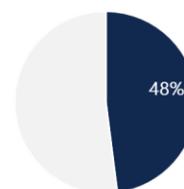
Representatividade de canais digitais próprios – Vendas Co-branded



3T21



4T21



1T22

- ✓ No 1T22, a *Conta Digital Dotz* atingiu 3,0 milhões de downloads e 1,2 milhão de cadastros, representando um crescimento de 3x e 2x, respectivamente, em relação ao 1T21.

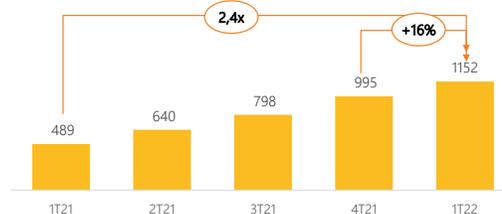


Conta Digital Dotz

Downloads - # mil

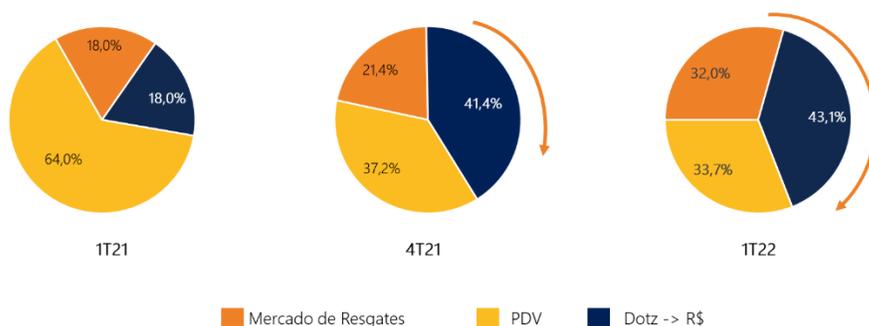


Cadastros - # mil



- ✓ O engajamento de nossa base de clientes na Conta Digital Dotz tem melhorado com o nosso killer use case, que é a possibilidade de resgatar Dotz por reais. Essa alternativa de resgate que representava apenas 18,0% no 1T21 passou a representar 43,1% dos resgates realizados no 1T22.

Resgates por Canal



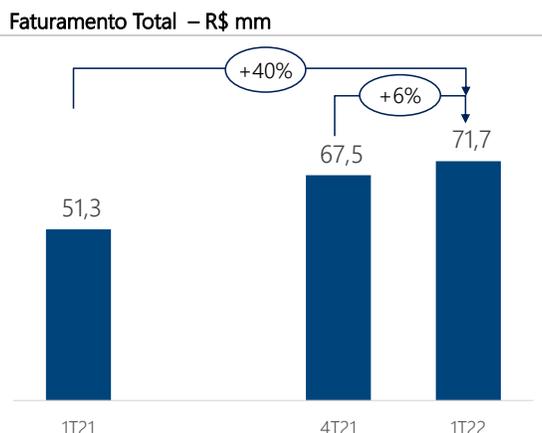
3. Desempenho Econômico-financeiro no Período

Faturamento

O faturamento referente à emissão de pontos é reconhecido como receita ao longo do prazo de vigência dos pontos, ou seja, 48 meses. A receita de resgate é reconhecida no momento da troca, já as receitas de spread e *breakage* (volume de pontos com expectativa de resgate remota) são reconhecidas em 48 meses.

R\$ milhões	Trimestres			Var. %	
	1T21	4T21	1T22	1T22/1T21	1T22/4T21
Loyalty	42,1	49,5	56,6	34%	14%
Marketplace	4,5	10,0	7,6	67%	-24%
TechFin	4,6	8,0	7,5	63%	-6%
Total Faturamento	51,3	67,5	71,7	40%	6%

O faturamento total no 1T22 atingiu R\$71,7 milhões, vs. R\$51,3 milhões no 1T21, aumento de 40% e resultado da evolução dos segmentos de *Marketplace* (+67%) e *TechFin* (+63%), refletida nos bons indicadores operacionais. Na comparação trimestral, o faturamento total avançou 6%, primordialmente, em função da menor contribuição do pilar de *marketplace*, reflexo da sazonalidade do período.

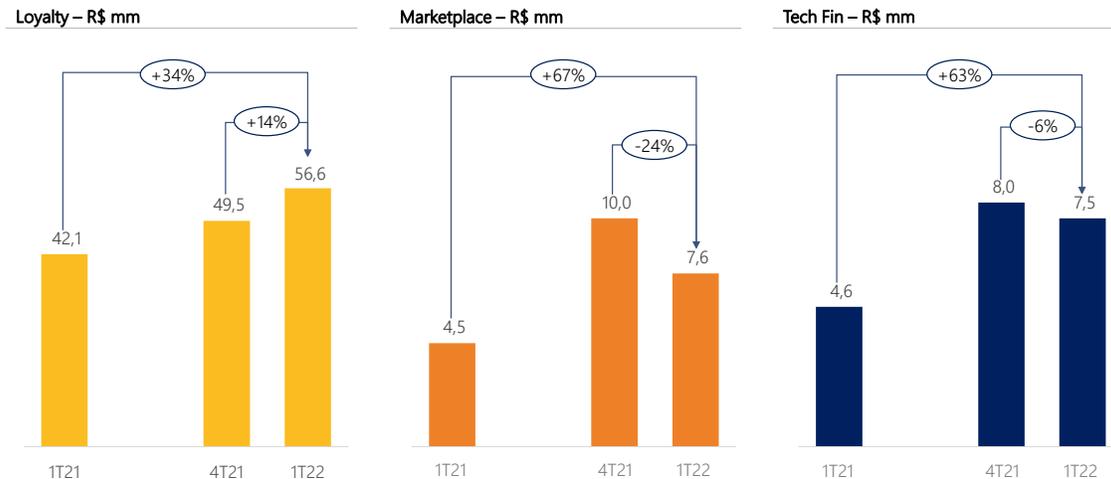


No 1T22, os negócios de *Marketplace* e *TechFin* representaram 21% do faturamento total da Dotz, ante 18% em 2021. Essa evolução reflete os investimentos realizados nos últimos anos para viabilizar essas frentes de negócios.

o Representatividade por negócio



o Faturamento



O faturamento da frente de *Loyalty* atingiu R\$56,6 milhões no 1T22, 34% superior ao 1T21, e 14% acima do 4T21, destacando as Campanhas Promocionais com a parceria de bancos.

O faturamento da frente de *Marketplace* foi de R\$7,6 milhões no 1T22, aumento de 67% em relação a 2021, primordialmente, em função do aumento de 44% no GMV no 1T22 vs. 1T21. Na comparação trimestral, a queda de 24% decorre da sazonalidade do período, visto que no 4T21 tivemos diversas campanhas promocionais e que não se repetiram no 1T22.

A frente de *TechFin* foi impulsionada pelo desempenho dos cartões *co-branded*, com faturamento de R\$7,5 milhões no 1T22 contra R\$4,6 milhões no 1T21, um avanço de 63%. Na comparação trimestral reportamos uma queda de 6% no faturamento em função de ritmo menos acelerado de vendas de novos cartões *co-branded* decorrente de adequações realizadas no modelo de aquisição de novos clientes.

Receita Líquida antes dos custos de resgates

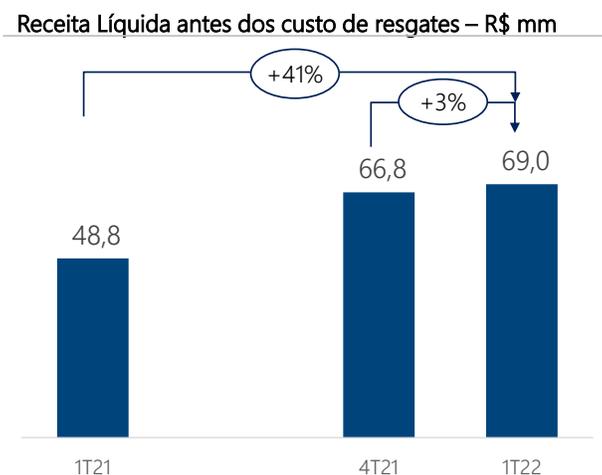
Importante destacar que a receita líquida antes dos custos de resgate é composta por dois componentes (*breakage* e *spread*) que são reconhecidos linearmente pelo prazo de expiração dos pontos, ou seja, 48 meses. Esta dinâmica de reconhecimento de receita faz com que o crescimento do faturamento não seja imediatamente refletido nas demonstrações contábeis da Companhia.

Abaixo o histórico da Receita Líquida antes dos custos de resgates e da receita líquida:

R\$ milhões	Trimestre			Var. %	
	1T21	4T21	1T22	1T22/1T21	1T22/4T21
Receita de breakage	15,1	13,7	13,4	-11%	-2%
Receita de spread	10,5	11,4	11,5	9%	1%
Receita de resgate	25,7	40,4	45,7	77%	13%
Receita serviços	0,6	4,2	3,2	428%	-23%
Impostos e deduções sobre vendas	(3,2)	(2,8)	(4,7)	50%	67%
Receita líquida antes de resgates	48,8	66,8	69,0	41%	3%
Custos de resgates de pontos dotz	(23,4)	(32,4)	(35,3)	51%	9%
Receita líquida	25,4	34,4	33,7	33%	-2%

No 1T22, a receita líquida antes dos custos com resgates também apresentou aumento de 41% em relação ao 1T21, totalizando R\$69,0 milhões, refletindo a retomada das Campanhas Promocionais com bancos conveniados, que resultou no aumento de 77% na receita de resgate

em relação ao 1T21. Na comparação com o 4T21, a receita líquida avançou 3%, em função da queda da receita de serviços.



Receita Diferida

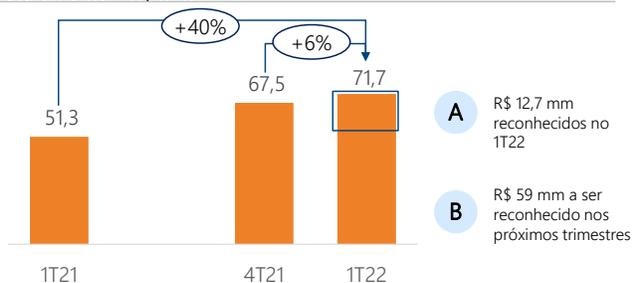
Em função da dinâmica de reconhecimento de receita, em que as receitas de *breakage* e *spread* são reconhecidas em 48 meses (prazo de expiração do ponto Dotz), o faturamento realizado no período é reconhecido como receita diferida.

Nos gráficos abaixo nota-se que, o faturamento no 1T22 cresce 40%, sendo que o crescimento da receita líquida antes de custos de resgates (contábil), também foi bem próximo ficando em 41% acima do 1T21. Esse movimento decorre do reconhecimento de receita de campanhas promocionais realizadas junto aos bancos parceiros, cujo reconhecimento é imediato, com isso não há o diferimento da receita.

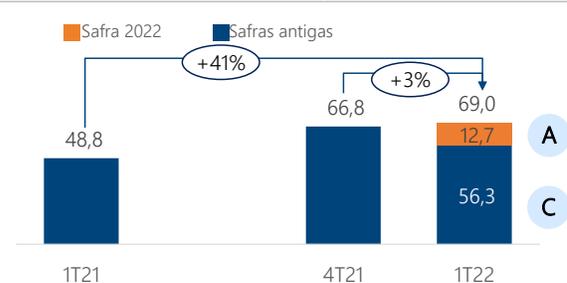
O saldo de receita diferida em março de 2022 foi de R\$289 milhões. Apenas a parcela referente a prêmios a distribuir compõe um passivo real, por isso, R\$205 milhões do passivo de receita diferida não constituem obrigação futura para Companhia e serão reconhecidos no resultado nos próximos 48 meses.

Dos R\$69,0 milhões de receita contábil registrada no 1T22, R\$12,7 milhões foram gerados em no período (ver componente A). O componente B, demonstrado no gráfico do faturamento, passa a compor a receita diferida e que serão reconhecidas nos trimestres seguintes. O componente C refere-se ao faturamento de safras antigas.

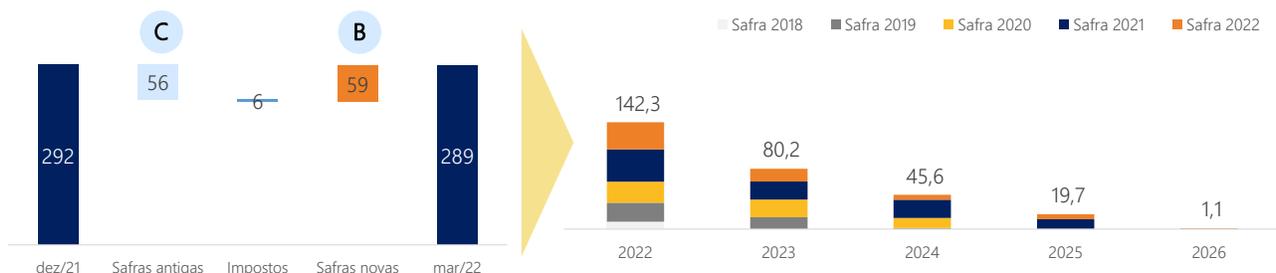
Faturamento – R\$ mm



Receita Líquida antes de custo com resgate – R\$ mm



Cronograma de reconhecimento da Receita Diferida: R\$289 milhões



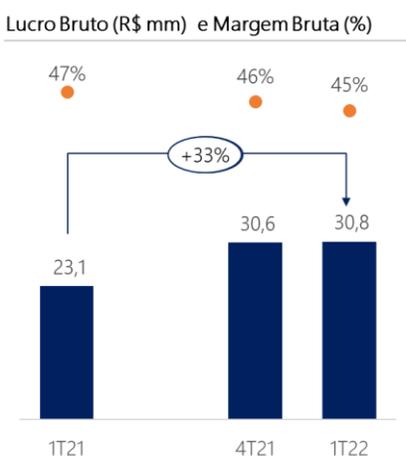
Nota: Prêmio a ser distribuído considera curva histórica de resgate, distribuída ao longo do cronograma de reconhecimento da receita.

R\$ milhões	dez/21	mar/22	Var. %
Prêmios a distribuir	82,4	79,8	-3%
Breakage e receitas diferidas	204,4	204,5	-
Programa de exclusividade bandeira	4,9	4,5	-9%
Total Receitas diferidas e prêmios a distribuir	291,7	288,9	-1%
Circulante	175,9	173,8	-1%
Não-Circulante	115,9	115,1	-1%

Lucro Bruto

R\$ milhões	Trimestre			Var. %	
	1T21	4T21	1T22	1T22/1T21	1T22/4T21
Receita líquida	25,4	34,4	33,7	33%	-2%
Custo operacional	(2,4)	(3,7)	(3,0)	26%	-21%
Lucro Bruto	23,1	30,6	30,8	33%	0%
Margem bruta	47,2%	45,8%	44,6%		

O Lucro Bruto no 1T22 totalizou R\$30,4 milhões, 33% superior ao reportado no mesmo período de 2021 (R\$23,1 milhões), tal resultado decorre do crescimento da receita líquida. A margem bruta foi de 44,6% no 1T22, ligeiramente inferior ao observado no 1T21 em função do aumento da maior participação das campanhas promocionais do BB, cujas margens são menores. O lucro bruto na comparação trimestral ficou estável.



Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas

R\$ milhões	Trimestre			Var. %	
	1T21	4T21	1T22	1T22/1T21	1T22/4T21
Pessoal	(19,5)	(25,0)	(24,7)	27%	-1%
Tecnologia	(2,4)	(8,8)	(7,9)	233%	-10%
Marketing	(4,5)	(12,5)	(9,4)	107%	-25%
Serviços	(3,3)	(5,5)	(6,9)	107%	24%
Outras	(1,6)	(0,8)	(1,3)	-19%	55%
Total Despesas com Vendas, Gerais e Adm.	(31,3)	(52,6)	(50,2)	60%	-5%

O SG&A não inclui despesas com depreciação e amortização de R\$ 4,7 milhões e R\$ 3,5 milhões no 1T22 e no 1T21, respectivamente. O SG&A e os custos operacionais do 1T22 reportado na Nota 22

As despesas no 1T22 totalizaram R\$50,2 milhões, acima do registrado no 1T21, no entanto, 5% inferior ao 4T21. O aumento na comparação anual, reflete os investimentos realizados em pessoal (foco no time digital) e despesas de *growth*, direcionados principalmente para as frentes de Marketplace e *TechFin*, que foram intensificadas após o IPO.

Os gastos com tecnologia e marketing também foram maiores em relação ao 1T21, refletindo o aumento no consumo de nuvem e serviços de consultoria de suporte e atividades promocionais adicionais (publicidade, promo Dotz, mídia, mensagens SMS e e-mails). O maior número de serviços foi devido à necessidade de suporte para desenvolvimento de novas soluções de Marketplace e Tech Fin.

Resultado Financeiro

Em março de 2022, o resultado financeiro foi positivo de R\$8,4 milhões em comparação ao resultado negativo de R\$10,0 milhões em março de 2021. A redução significativa das despesas financeiras decorre, principalmente, da extinção das obrigações relativas às debêntures conversíveis em ações e bônus de subscrição para o FIP San Siro emitidos em dez/19. Em junho

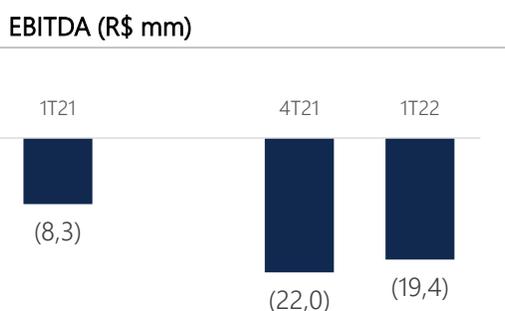


de 2021 em decorrência da conclusão do IPO, a Companhia executou o pagamento referente ao saldo das debêntures no período e realizou acerto financeiro para garantir que o FIP San Siro obtivesse o valor equivalente aos 5% da Companhia após emissão primária do IPO. Com isso, em 2021, as despesas com juros e despesas relacionadas aos bônus de subscrição diminuíram em relação a 2020.

EBITDA

O EBITDA no 1T22 foi inferior ao do 1T21, em função do aumento das despesas gerais e administrativas reconhecidas no período, conforme explicado no referido capítulo.

O aumento das despesas está alinhado ao nosso plano de destinação dos recursos captados no IPO, que tem como foco os investimentos em pessoal e marketing/*growth* para gerar mais engajamento e *cross-sell* por meio de nossa base e fortalecimento de nossa equipe, principalmente na área digital.



Anexos

Balancos Patrimoniais

(Em milhares de reais)

Ativo	Controladora		Consolidado	
	31/03/2022	31/12/2021	31/03/2022	31/12/2021
Circulante				
Caixa e equivalentes de caixa	224.840	226.225	239.831	265.898
Aplicações financeiras	-	-	15.008	28.205
Contas a receber de clientes	-	-	35.264	34.475
Tributos a recuperar	1.056	1.020	4.836	9.397
Adiantamentos a fornecedores	-	-	158	156
Despesas antecipadas	239	263	3.045	2.157
Outros créditos	-	-	715	789
Total do ativo circulante	226.135	227.508	298.857	341.077
Não circulante				
Partes relacionadas	4.821	9.476	1.475	1.461
Investimento em controladas	313	6.676	-	-
Imobilizado	-	-	2.580	2.679
Intangível	-	-	62.861	61.388
Total do ativo não circulante	5.134	16.152	66.916	65.528
Total do ativo	231.269	243.660	365.773	406.605

Passivo	Controladora		Consolidado	
	31/03/2022	31/12/2021	31/03/2022	31/12/2021
Circulante				
Partes relacionadas a pagar	-	13	3.680	3.637
Empréstimos e financiamentos	-	-	26.278	20.291
Fornecedores	2.161	3.012	43.869	46.883
Obrigações trabalhistas	868	908	13.717	14.252
Obrigações tributárias	222	258	4.819	6.678
Adiantamentos de clientes	-	-	254	303
Receitas diferidas e prêmios a distribuir	-	-	173.816	175.862
Contas a pagar	30.038	35.380	47.036	65.713
Total do passivo circulante	33.289	39.571	313.469	333.619
Não circulante				
Partes relacionadas a pagar	-	-	6.833	6.755
Provisão para perdas em investimentos	294.639	281.866	-	-
Empréstimos e financiamentos	-	-	11.890	13.264
Obrigações trabalhistas	-	-	4.258	4.237
Obrigações tributárias	-	-	2.219	2.460
Adiantamentos de clientes	-	-	8.040	8.040
Receitas diferidas e prêmios a distribuir	-	-	115.058	115.879
Provisão para demandas administrativas e judiciais	-	-	665	128
Total do passivo não circulante	294.639	281.866	148.963	150.763
Patrimônio líquido				
Capital social	185.962	185.962	185.962	185.962
Reservas de capital	150.668	150.668	150.668	150.668
Ações em tesouraria	(3.743)	(1.551)	(3.743)	(1.551)
Prejuízos acumulados	(429.546)	(412.856)	(429.546)	(412.856)
Total do patrimônio líquido	(96.659)	(77.777)	(96.659)	(77.777)
Total do passivo e patrimônio líquido	231.269	243.660	365.773	406.605

Demonstrações dos Resultados

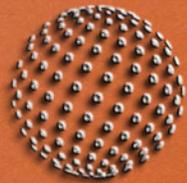
(Em milhares de reais, exceto prejuízo/ação)

	Controladora		Consolidado	
	31/03/2022	31/03/2021	31/03/2022	31/03/2021
Receita líquida	-	-	33.723	25.403
Custo operacional	-	-	(2.961)	(2.353)
Lucro bruto	-	-	30.762	23.050
Despesas comerciais	-	-	(14.221)	(11.087)
Despesas gerais e administrativas	(7.499)	(1.188)	(40.052)	(23.975)
Outras receitas e despesas operacionais	-	-	(543)	185
Equivalência patrimonial	(19.136)	(16.201)	-	-
Prejuízo antes do resultado financeiro	(26.635)	(17.389)	(24.054)	(11.827)
Despesas financeiras	(106)	(4.678)	(3.403)	(10.415)
Receitas financeiras	10.807	-	11.759	458
Prejuízo antes do imposto de renda e da contribuição social	(15.934)	(22.067)	(15.698)	(21.784)
Imposto de renda e contribuição social correntes	(756)	-	(992)	(283)
Prejuízo do período	(16.690)	(22.067)	(16.690)	(22.067)
Prejuízo básico e diluído por ação (em R\$)	(0,13)	(0,23)	(0,13)	(0,23)

Demonstrações dos Fluxos de Caixa

(Em milhares de reais)

	Controladora		Consolidado	
	31/03/2022	31/03/2021	31/03/2022	31/03/2021
Fluxo de caixa das atividades operacionais				
Prejuízo antes do imposto de renda e contribuição social	(15.933)	(22.067)	(15.697)	(21.784)
Ajustes por:				
Depreciação e amortização	-	-	4.660	3.546
Constituição (reversão) de provisão para demandas judiciais	-	-	537	(220)
Constituição (reversão) de provisão para créditos de liquidação duvidosa	-	-	109	(26)
Equivalência patrimonial	19.136	16.201	-	-
Pagamento baseado em ações	-	456	-	710
Juros, derivativos, variações cambiais e monetárias	(5.343)	4.676	(4.706)	9.448
Outros ajustes ao lucro	(2)	(2)	1	2
Redução (aumento) dos ativos operacionais:				
Aplicações financeiras	-	-	13.197	-
Contas a receber	-	-	(898)	1.444
Tributos a recuperar	(36)	-	4.561	(463)
Adiantamentos a fornecedores	-	-	(2)	58
Despesas antecipadas	24	(2.509)	(888)	(2.508)
Partes relacionadas	4.655	-	(14)	(6)
Outros créditos	-	-	74	(316)
Aumento (redução) dos passivos operacionais:				
Fornecedores	(845)	-	(3.009)	(695)
Adiantamento de clientes	-	-	(49)	(98)
Obrigações tributárias	(36)	-	(2.100)	336
Obrigações trabalhistas	(41)	375	(514)	4.105
Receitas diferidas e prêmios a distribuir	-	-	(2.867)	(838)
Partes relacionadas	(13)	-	121	(484)
Outras obrigações	(3)	(77)	(13.341)	600
Caixa consumido pelas operações	1.563	(2.947)	(20.825)	(7.189)
Imposto de renda e contribuição social pagos	(756)	-	(992)	(283)
Caixa líquido consumido pelas atividades operacionais	807	(2.947)	(21.817)	(7.472)
Fluxo de caixa das atividades de investimentos				
Aquisição de bens do ativo imobilizado e intangível	-	-	(6.034)	(3.042)
Caixa líquido consumido nas atividades de investimentos	-	-	(6.034)	(3.042)
Fluxo de caixa das atividades de financiamentos				
Capital de giro/risco sacado	-	-	7.296	(521)
Recompra de ações de emissão da própria companhia	(2.192)	-	(2.192)	-
Pagamentos de empréstimos e financiamentos	-	-	(2.978)	(5.458)
Juros pagos	-	-	(342)	(455)
Captação de empréstimos de partes relacionadas	-	2.978	-	-
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades de financiamento	(2.192)	2.978	1.784	(6.434)
Aumento (redução) líquido(a) de caixa e equivalentes de caixa	(1.385)	31	(26.067)	(16.948)
Caixa e equivalentes de caixa:				
Saldo inicial	226.225	-	265.898	109.782
Saldo final	224.840	31	239.831	92.834
Aumento (redução) líquido(a) de caixa e equivalentes de caixa	(1.385)	31	(26.067)	(16.948)



dotz inc.

Contato RI

ri.dotz.com.br

ri@dotz.com