

RESULTADO: 4T24 e 2024

DOTZ INC.
MARÇO 2025

De uma empresa de Loyalty por Coalizão para uma Plataforma Completa

Desde 2020, crescimento de 93%¹ (CAGR) em Techfin, demonstrando a evolução da Dotz

PLATAFORMA DE ENGAJAMENTO DOTZ



Dados



687 mil SKUs distintos
12 bilhões SKUs na base
Dotz

Rede de Parceiros

Dotz Pay

Solução que traz mais poder de compra para o cliente e monetização da base para o varejista

SuperApp

7,2 milhões
downloads

Marketplace

R\$ 156 milhões
GMV processado últimos
12 meses

Empréstimo Pessoal

R\$ 426
milhões

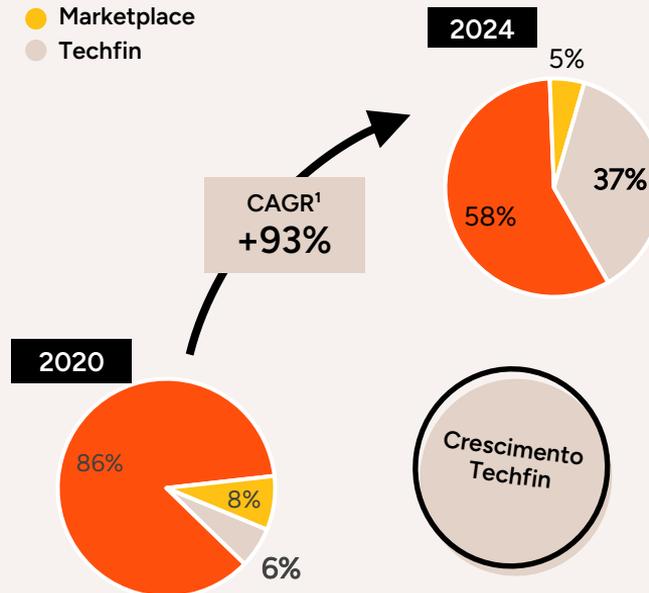
Originação de crédito
últimos 12 meses

224%
do CDI

Rentabilidade do FIDC
parceiro no 4T24

MIX FATURAMENTO (%)

- Loyalty
- Marketplace
- Techfin



¹Compound Annual Growth Rate, ou Taxa de Crescimento Anual Composta, mede o crescimento durante um período específico.

Evolução com rentabilidade: *breakeven* de Lucro Líq. e EBITDA de R\$ 52 mm

Após entregar o *breakeven* de EBITDA 4T23, a Dotz atingiu o *breakeven* de Lucro Líquido no 2S24. O EBITDA cresceu R\$ 52 mm no comparativo anual

Continuamos evoluindo nossa plataforma e entregando mais rentabilidade

+46%

Crescimento
faturamento de Techfin
2024 vs 2023



Dotz Pay
Nova solução para
Varejo

37%

Percentual de Techfin
no faturamento, +15 p.p.
2024 vs 2023



Dotz Parcela
Solução BNPL



Nova Campanha
Promocional
Faturamento adicional
no Loyalty

-30%

Redução do SG&A
2024 vs 2023



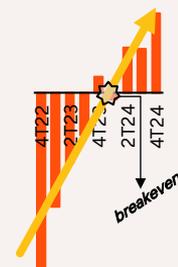
Lucro Líquido maior em R\$
44 mm, atingindo
breakeven no 2S24

Foco contínuo:
rentabilidade



EBITDA maior R\$ 52 mm 2024 vs 2023,
atingindo 22,5mm em 2024

EBITDA



Lucro Líquido



DESEMPENHO OPERACIONAL



Continuamos focados no crescimento da plataforma de forma sustentável

Compromisso da Dotz: eficiência, crescimento e *cross-sell*



Crescimento de Techfin

forte, previsível, constante e com rentabilidade



Consolidação do Loyalty

crescendo a rede de parceiros com Dotz Pay, o engajamento do cliente no Digital (App) e fazendo cross-sell com serviços financeiros



Eficiência operacional

com foco contínuo na racionalização de despesas, margens operacionais robustas e geração de resultado para o acionista

Evolução Crédito

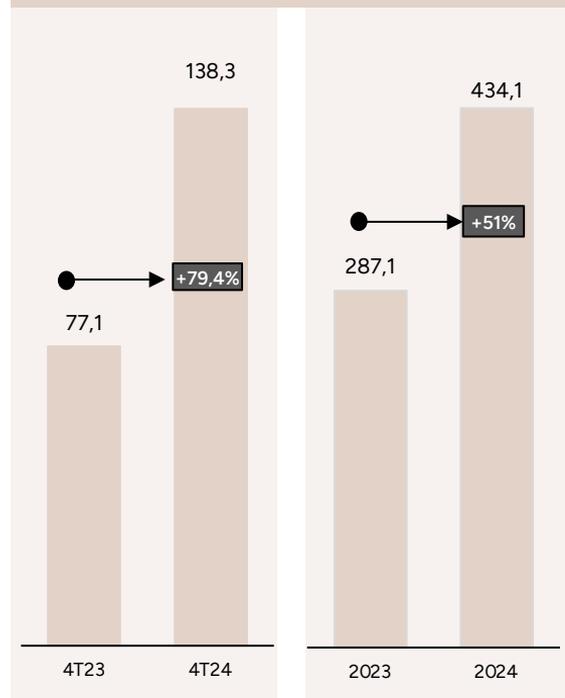
CRESCIMENTO TECHFIN

CONSOLIDAÇÃO LOYALTY

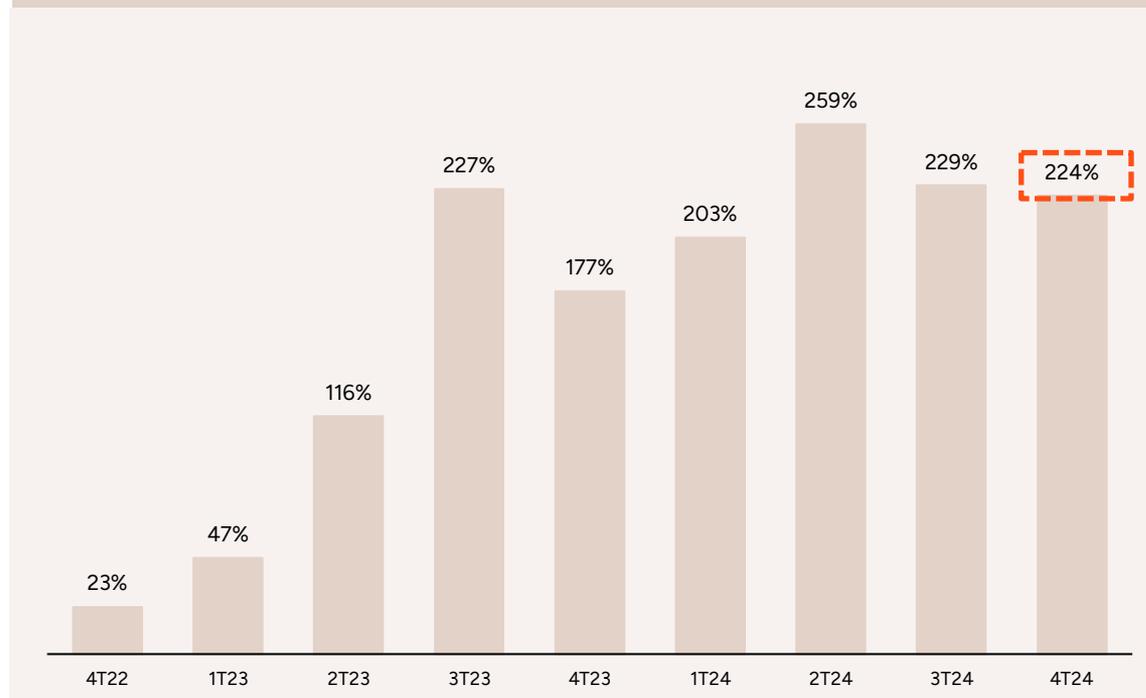
EFICIÊNCIA OPERACIONAL

Crescimento constante da originação de crédito com manutenção de retornos substanciais para os cotistas do FIDC

ORIGINAÇÃO (R\$ mm)



RETORNO* QUOTAS FIDC (% CDI)



*Retorno FIDC no período / CDI acumulado no período

Evolução Faturamento Techfin

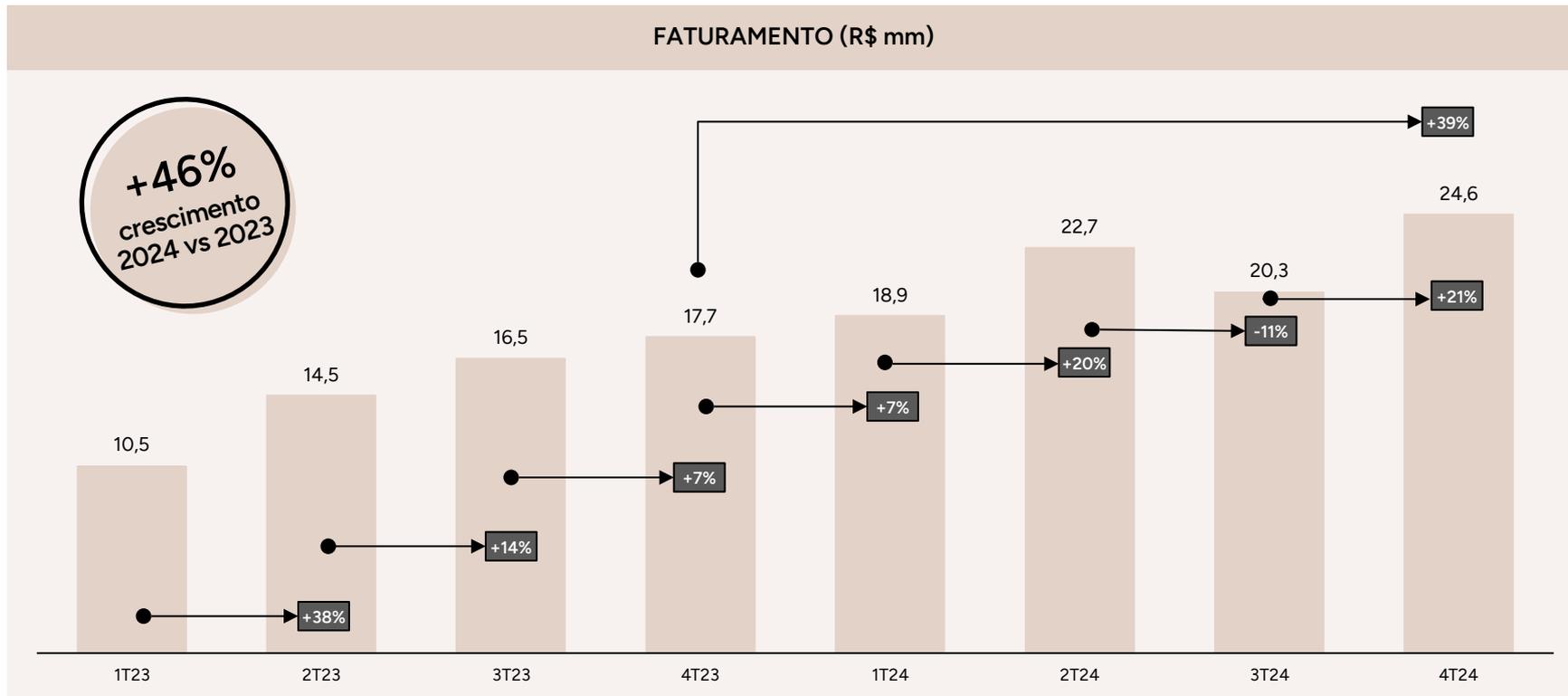
CRESCIMENTO TECHFIN

CONSOLIDAÇÃO LOYALTY

EFICIÊNCIA OPERACIONAL

Faturamento de Techfin com crescimento forte, previsível e constante

FATURAMENTO (R\$ mm)



Loyalty consolidando parcerias

CRESCIMENTO TECHFIN

CONSOLIDAÇÃO LOYALTY

EFICIÊNCIA OPERACIONAL

Seguimos consolidando nosso negócio de Loyalty, fortalecendo parcerias existentes e criando novas parcerias com vantagens aos clientes B2C

CAMPANHA PROMOCIONAL



Consolidação como a **plataforma oficial de ciclo de vida do cartão de crédito BB**, incluindo incentivo à força de vendas (Universo Rede)

LANÇAMENTO DE NOVAS PARCERIAS

Parceria no Catálogo possibilitando triplicar SKUs disponíveis para troca com os clientes

CRESCIMENTO CONTÍNUO

+44% no faturamento ('24 vs '23) mantendo uma média de mais de **16 mil clientes transferidores por mês**



Marketplace Dotz com mais de **30 novas lojas** no 4T24

Implementação Dotz Pay

CRESCIMENTO TECHFIN

CONSOLIDAÇÃO LOYALTY

EFICIÊNCIA OPERACIONAL

Novo produto para o varejo já demonstra sua eficiência na digitalização e cross-sell da base, gerando valor incremental ao varejista

~30% de Digitalização da Base
em apenas 3 meses de operação



Cross-sell BNPL diretamente no caixa
crescimento da base com recorrência de uso



+30% de LTV em clientes Dotz Pay
mais poder de compra e menor churn



-23% de Inadimplência no BNPL
em relação ao empréstimo pessoal



+17% GMV Coalizão Dotz vs 4T23
crescimento e consolidação de Loyalty



SEGUIMOS BUSCANDO

1. Evolução Dotz Pay

- Novos produtos financeiros On e Offline
- Parcerias com programas parceiros – wallet
- Crescimento TPV Dotz Pay

2. Expansão Dotz Pay

- Rollout nos parceiros da coalizão Dotz
- Trazer novos parceiros para a coalizão

Crescimento com eficiência

CRESCIMENTO TECHFIN

CONSOLIDAÇÃO LOYALTY

EFICIÊNCIA OPERACIONAL

Após três anos de investimentos na plataforma Dotz, retornamos a valores de SG&A inferiores ao período pré-IPO. Nesse mesmo período, criamos o negócio de Techfin que cresceu 46% no comparativo 2024 vs 2023.

SG&A (R\$ mm)

Percentual de
Techfin no
Faturamento:

6%

9%

13%

22%

37%

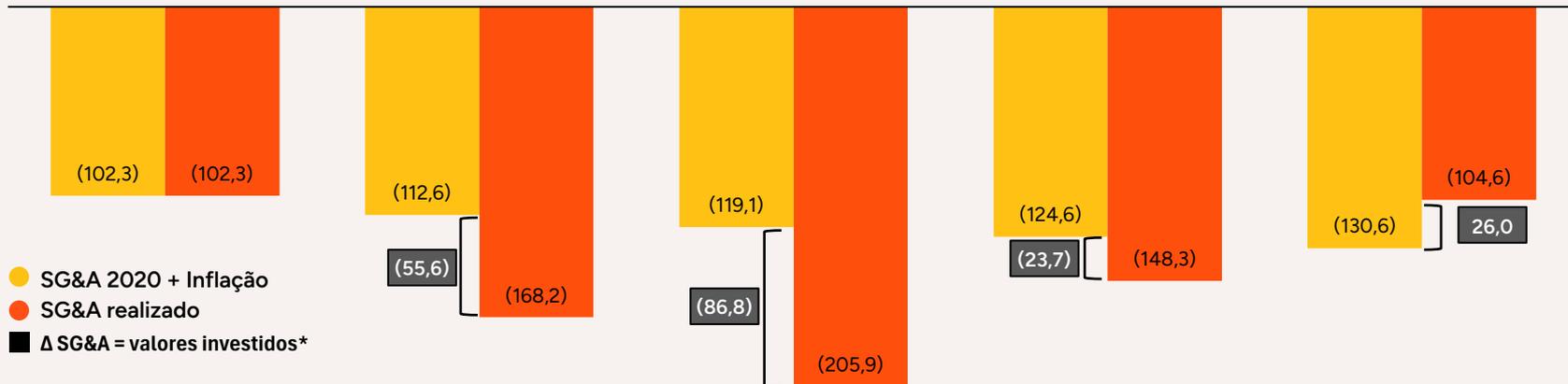
2020

2021

2022

2023

2024



- SG&A 2020 + Inflação
- SG&A realizado
- Δ SG&A = valores investidos*

Investimentos* de SG&A na **Plataforma Dotz** no período: R\$ 166,1 mm

- Novo produto B2B
- Aquisição NoVerde e aceleração de Techfin
- SuperApp
- Nova Marca
- Dotz Parcela

*Simulação considerando os valores de SG&A investidos acima do crescimento da inflação no período

Redução do CAPEX

CRESCIMENTO TECHFIN

CONSOLIDAÇÃO LOYALTY

EFICIÊNCIA OPERACIONAL

Além de investimentos em SG&A, também tivemos investimentos substanciais em CAPEX ao longo dos últimos três anos na Plataforma Dotz

CAPEX (R\$ mm)

Percentual de
Techfin no
Faturamento:

6%

9%

13%

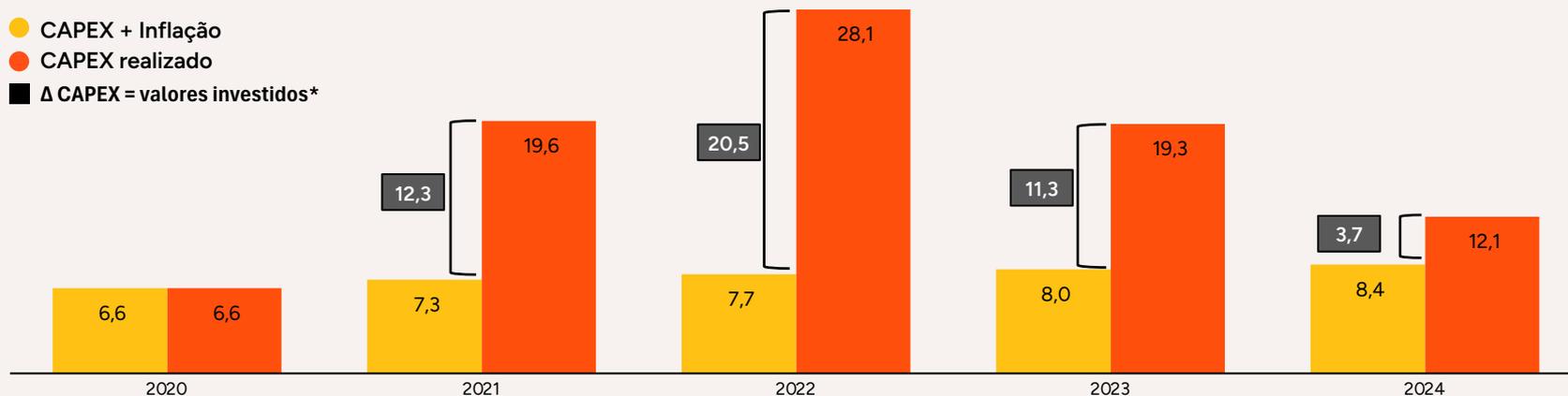
22%

37%

● CAPEX + Inflação

● CAPEX realizado

■ Δ CAPEX = valores investidos*



Investimentos* CAPEX na **Plataforma Dotz** no '21-'23: R\$ 44,1mm

- Novo produto B2B
- Aquisição NoVerde e aceleração de Techfin
- SuperApp
- Nova Marca
- Dotz Parcela

*Simulação considerando os valores de CAPEX investidos acima do crescimento da inflação no período

Comparativo: CAPEX e Amortização

CRESCIMENTO TECHFIN

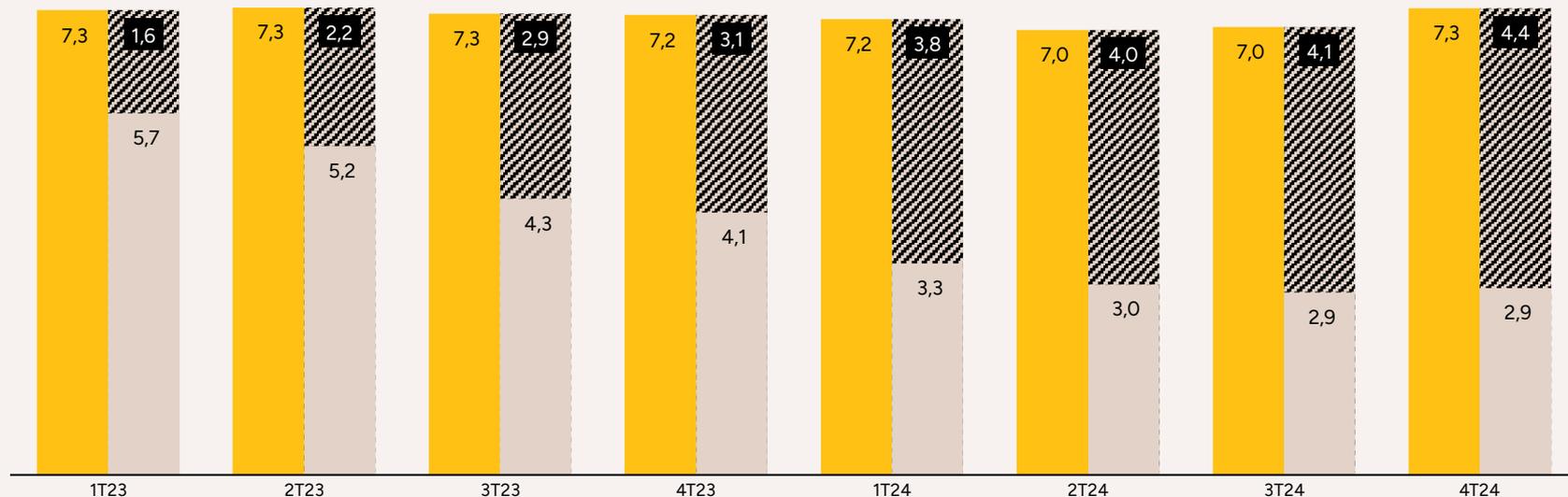
CONSOLIDAÇÃO LOYALTY

EFICIÊNCIA OPERACIONAL

Os investimentos pesados na Plataforma Dotz trazem impactos na Depreciação e Amortização, embora o nível de investimento atual seja muito menor

DEPRECIÇÃO E AMORTIZAÇÃO, CAPEX (R\$ mm)

- Depreciação e Amortização*
- CAPEX
- ▨ Diferença: Depr. e Amort. vs CAPEX



*Excluindo o efeito do IFRS-16 na Depreciação e Amortização no 2T24, 3T24 e 4T24

DESEMPENHO FINANCEIRO



Crescimento do EBITDA e Lucro Líquido em 2024

Operação de Techfin ascendente (+Lucro e +Margens) e disciplina no SG&A trazendo crescimentos no Lucro Líquido: +R\$ 44 mm no comparativo anual

4T24 vs 4T23

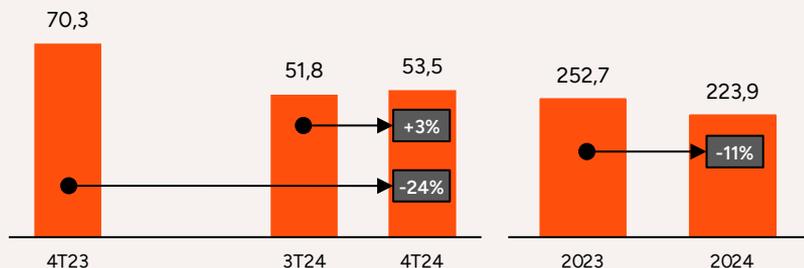
- ✓ Lucro Bruto de R\$ 34,1 mm (+5%)
- ✓ Margem Bruta 64% (+17 p.p.)
- ✓ SG&A R\$ 23,1 mm (-24%)
- ✓ EBITDA R\$ 11 mm (+R\$ 8,8 mm)
- ✓ Lucro Líquido R\$ (0,5) mm (+R\$ 7,2 mm)

2024 vs 2023

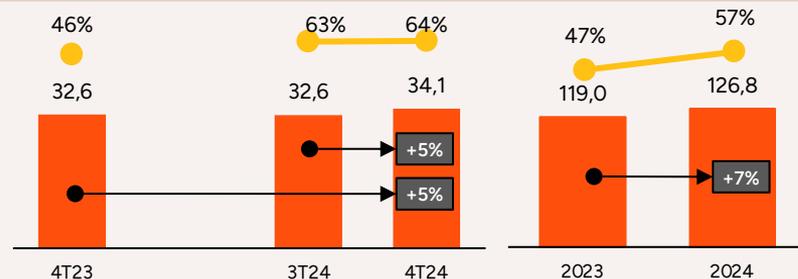
- ✓ Lucro Bruto de R\$ 126,8 mm (+7%)
- ✓ Margem Bruta 57% (+10 p.p.)
- ✓ SG&A R\$ 104,3 mm (-30%)
- ✓ EBITDA R\$ 22,5 mm (+R\$ 52 mm)
- ✓ Lucro Líquido R\$ (16,5) mm (+R\$ 44 mm)

EBITDA de R\$ 11,0 mm no 4T24 e de R\$ 22,5 mm no ano de 2024; Aumento de margem e redução de despesas aumentaram EBITDA em R\$ 52 mm

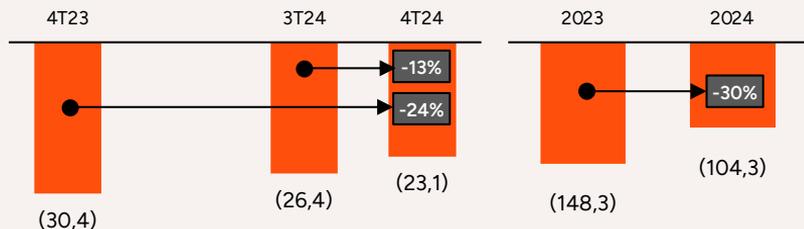
RECEITA LÍQUIDA ANTES DOS CUSTOS DE RESGATES (R\$ mm)



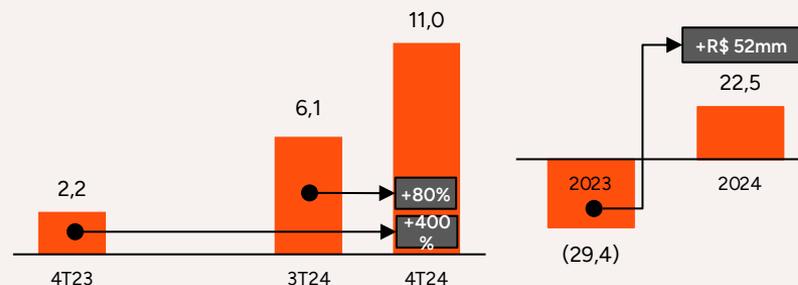
LUCRO BRUTO (R\$ mm) e MARGEM BRUTA (%)



SG&A (R\$ mm)



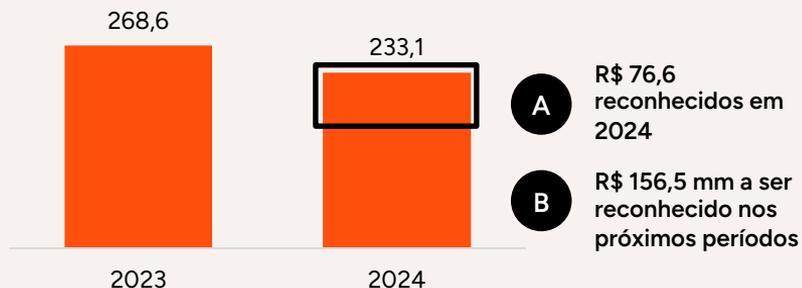
EBITDA (R\$ mm)



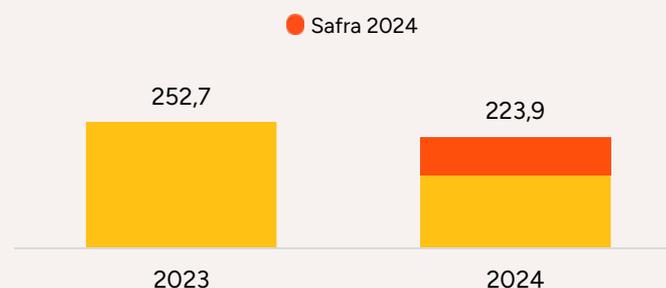
Receita Líquida antes de Custos de Resgates de R\$ 223,9 mm em 2024

Receita diferida de R\$ 251,3 mm a ser reconhecida nos próximos exercícios

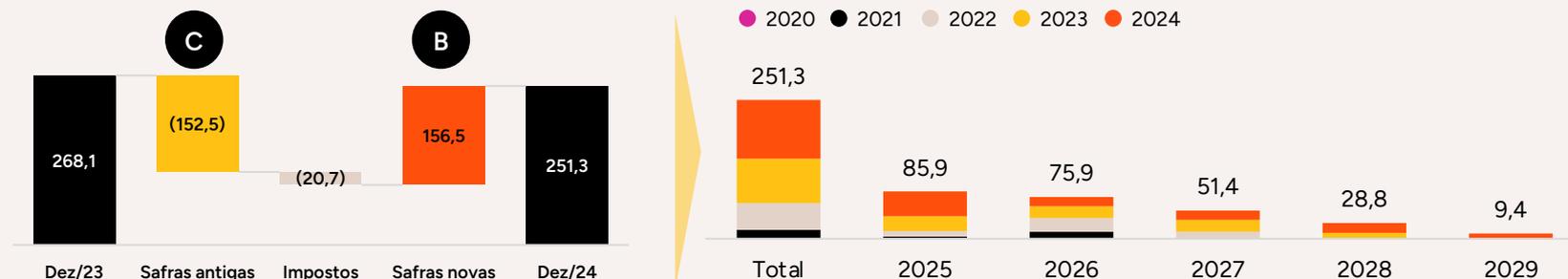
FATURAMENTO (R\$ mm)



RECEITA LÍQUIDA ANTES DOS CUSTOS DE RESGATES (R\$ mm)



CRONOGRAMA DE RECONHECIMENTO DE RECEITA DIFERIDA (R\$ mm)



Evolução do Lucro Bruto

Margens também refletem o novo patamar de rentabilidade da Dotz, com aumento do mix de Techfin

LUCRO BRUTO e MARGEM BRUTA (R\$ mm e %)

Percentual de Techfin no Faturamento:

16%

16%

23%

25%

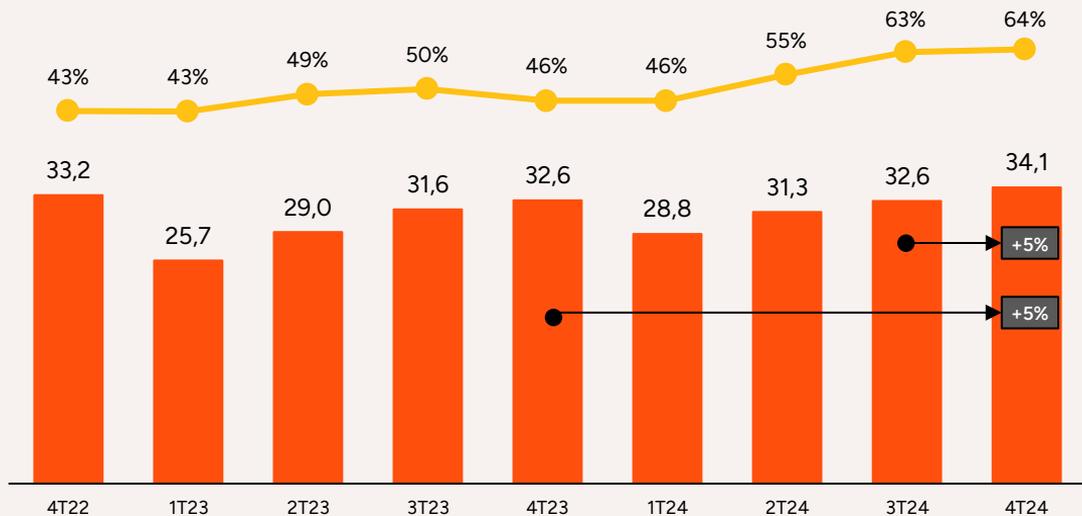
24%

31%

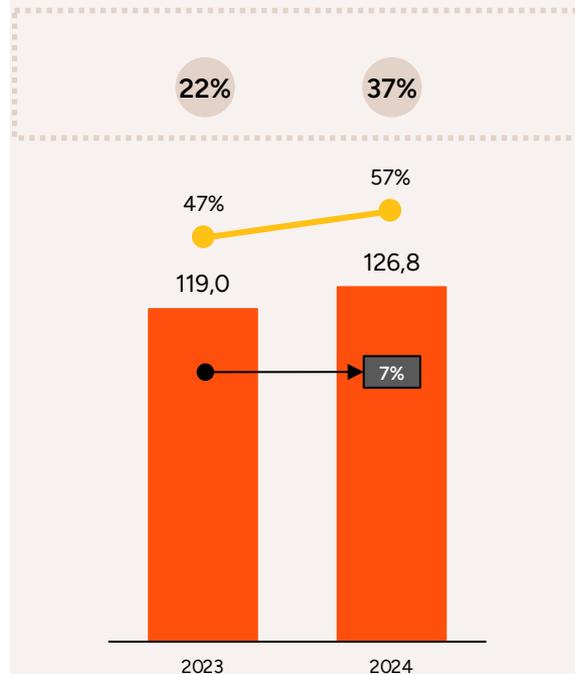
40%

37%

41%



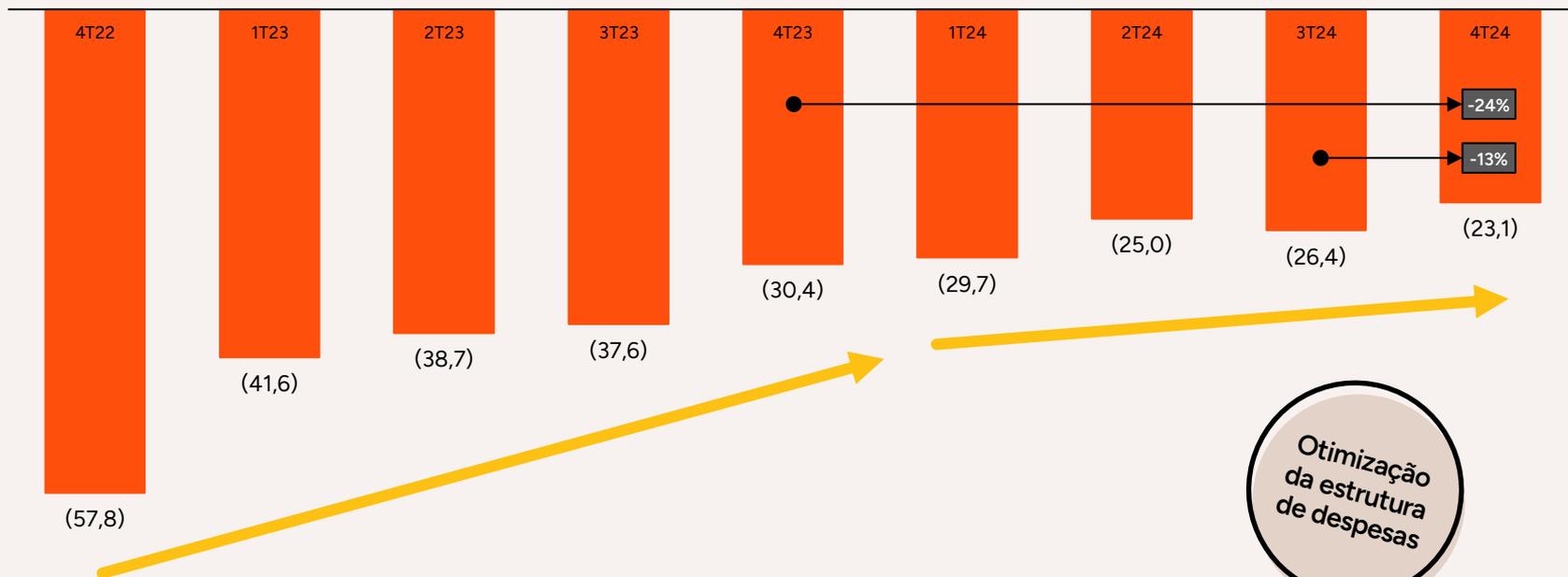
LUCRO BRUTO e MARGEM BRUTA (R\$ mm e %)



Evolução do SG&A e readequação de estrutura

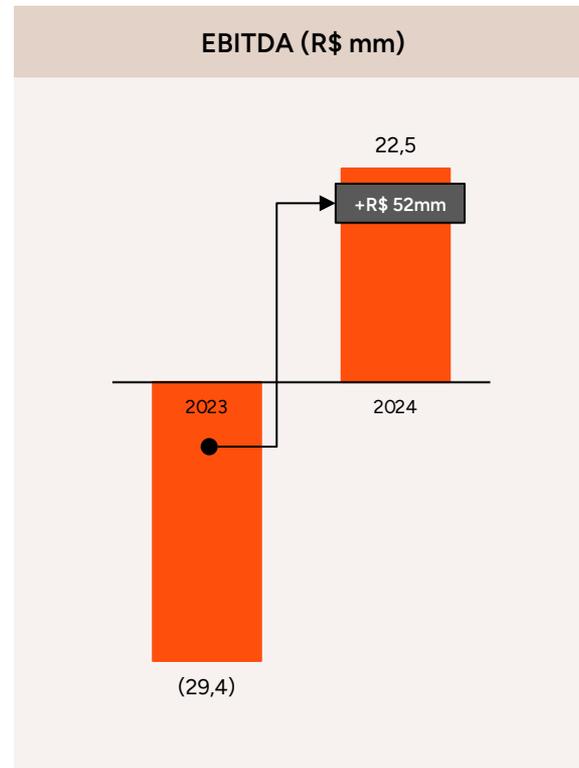
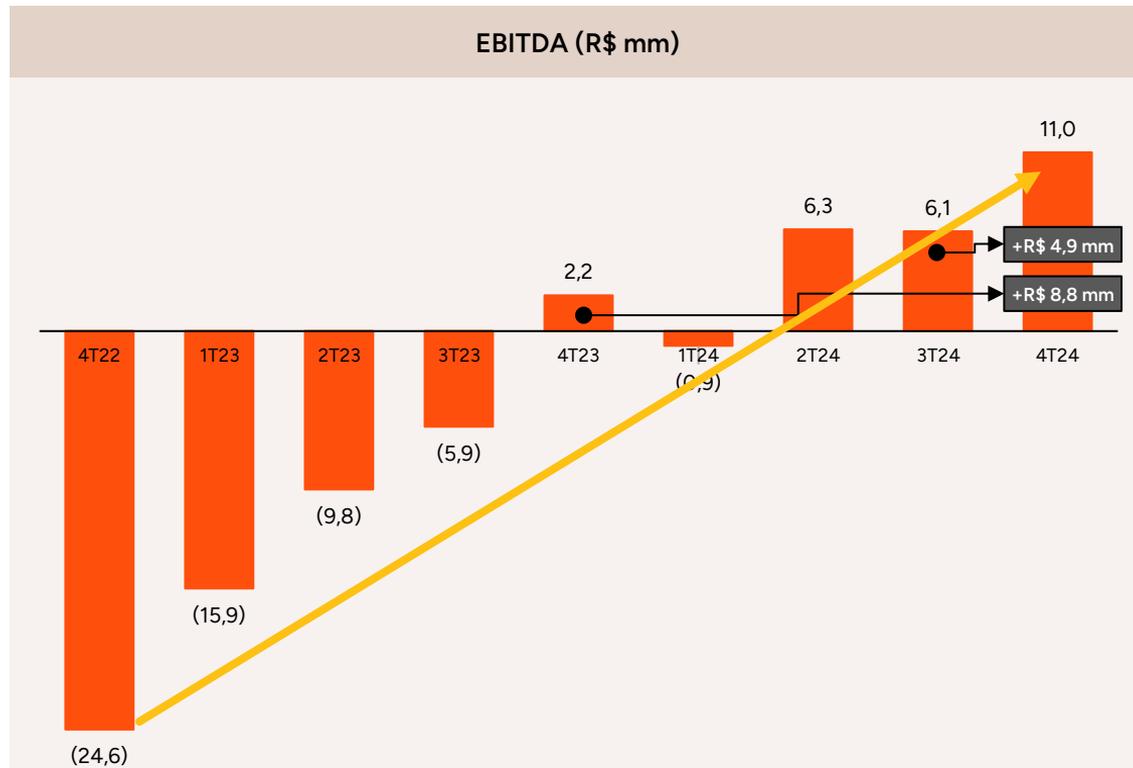
Evolução constante e otimização da estrutura de despesas

SG&A (em R\$ mm)



Evolução do EBITDA

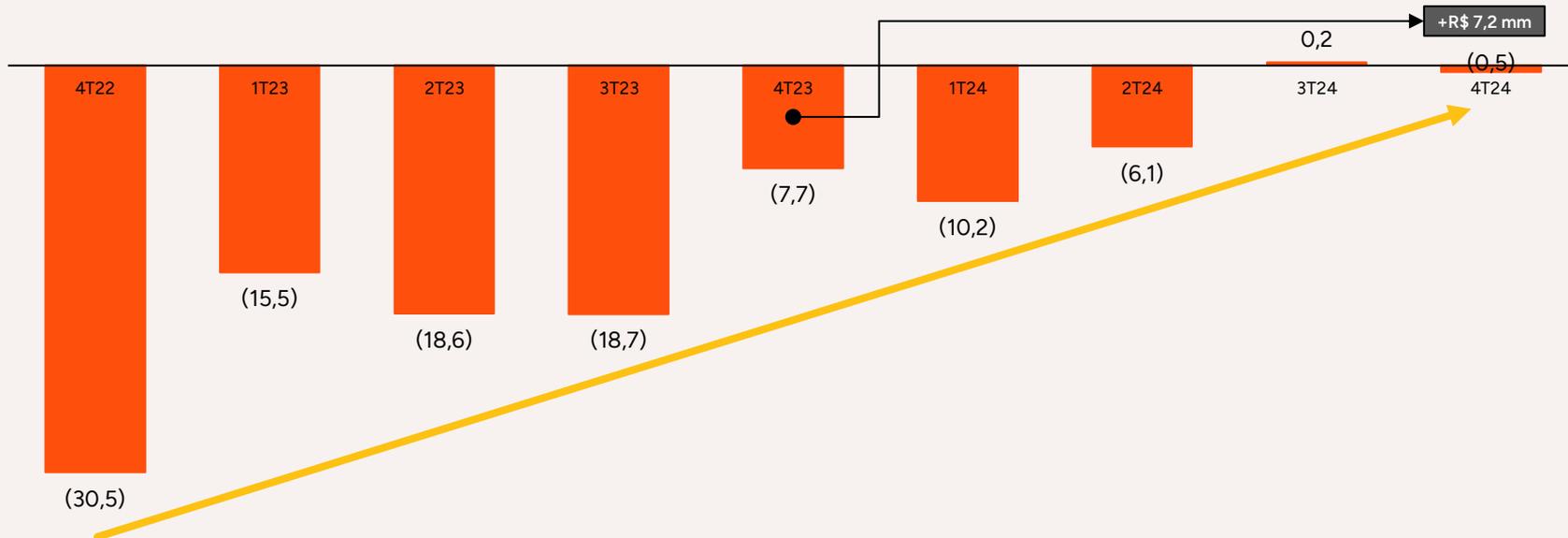
Evolução no 4T24 em relação ao 3T24 de R\$ 4,9 mm. No acumulado 2024, evolução de R\$ 8,8 mm em relação a 2023.



Evolução do Lucro Líquido

No comparativo trimestral do Lucro Líquido, fica demonstrado que no 2S24 melhoramos em relação ao 1S24 em R\$ 16 mm. No comparativo do ano de 2023 com 2024, o aumento é de R\$ 44 mm.

LUCRO LÍQUIDO (R\$ mm)



Continuamos focados no crescimento da plataforma de forma sustentável

Compromisso da Dotz: eficiência, crescimento e *cross-sell*



Crescimento de Techfin

forte, previsível, constante e com rentabilidade



Consolidação do Loyalty

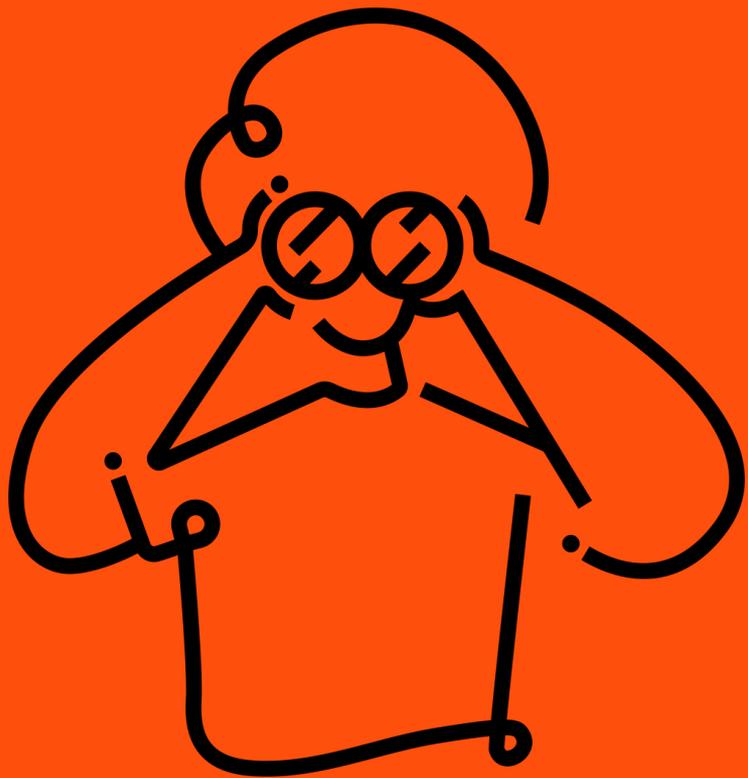
crescendo a rede de parceiros com Dotz Pay, o engajamento do cliente no Digital (App) e fazendo cross-sell com serviços financeiros



Eficiência operacional

com foco contínuo na racionalização de despesas, margens operacionais robustas e geração de resultado para o acionista

Obrigado!



dotz