

**dotz inc.**

# Resultados

## 2T22

Agosto 2022

VIDEOCONFERÊNCIA DOS RESULTADOS\*

Dia 16 de agosto de 2022 às 09h00 (Horário de Brasília) | 08h00 (US EDT)

\*Com tradução simultânea para o inglês

Webcast em português: [clique aqui](#)



## ARPU<sup>1</sup> EM EXPANSÃO DE 58% E FATURAMENTO EM 27% NO 1S22, COM BASE NA BEM-SUCEDIDA ESTRATÉGIA DE CROSS SELL

São Paulo, 15 de agosto 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 2º trimestre de 2022 (2T22) e do 1º semestre de 2022 (1S22). 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

Há pouco mais de um ano atingíamos um marco importante em nossa história, a partir da transformação da Dotz em uma empresa de capital aberto. Isso nos trouxe capacidade de investimento relevante, além de novos sócios importantes. No primeiro semestre de 2022, ampliamos ainda mais as opções de acúmulo e resgate para os clientes da Dotz, marcando presença nos mais variados momentos de sua jornada, além de continuar concretizando a tarefa definida em nosso IPO, quando nos comprometemos a criar um *cross-sell* com os demais pilares da companhia, *marketplace* e serviços financeiros. Diante disso, podemos afirmar que este primeiro ano na bolsa foi muito positivo e marcante em nossa trajetória de sucesso e crescimento.

Continuamos fechando parcerias em setores estratégicos, como no varejo e atacado alimentar, registramos um recorde no número de resgates nos Pontos de Venda e atingimos R\$16 bilhões de valor total transacionado ou GMV (*Gross Market Value*) no varejo alimentar. Entre as colaborações que proporcionaram esse resultado estão as parcerias com a Mart Minas – empresa que registrou faturamento bruto de R\$ 4,5 bi em 2020 – bem como com o Grupo R Carvalho, presente no Piauí e no Maranhão, cujos clientes poderão ganhar e resgatar Dotz nas 30 lojas da rede. Houve ainda o Andorinha Supermercado, em São Paulo, que completa 48 anos de história na Zona Norte da cidade, e o Quartetto Supermercados, rede referência no Tocantins e uma das empresas mais lembradas positivamente pelo público.

Para além das tradicionais parcerias, a empresa investiu em expandir seu portfólio em setores que são relativamente novos para o mercado de fidelização, como por exemplo Nielsen IQ (pesquisa) e HM Engenharia (construção civil).

Além disso, expandimos nossa parceria com a Vivo, ao oferecer um plano de dados e telefonia exclusivo, que já conta com mais de 40 mil assinaturas em jun/22, em apenas dois meses. Não obstante, nossa base ativa de clientes Vivo cresceu 39,3% em junho de 2022.



Demos também um passo extremamente importante para expansão de nossa já consolidada atuação em serviços financeiros, concluindo um ciclo que teve início há três anos, quando começamos a montar essa estratégia de *Techfin*. Concretizamos em 1º de agosto a aquisição da Noverde, startup que desenvolve soluções de crédito e, com isso, somente em 3 meses, registramos um volume de originação de crédito na base de clientes Dotz no montante de R\$11,5 milhões.

Todos esses são passos importantes para enriquecer o nosso ecossistema, potencializando ainda mais os ativos Dotz existentes, como dados, moeda Dotz, presença na jornada de consumo e base qualificada de clientes.

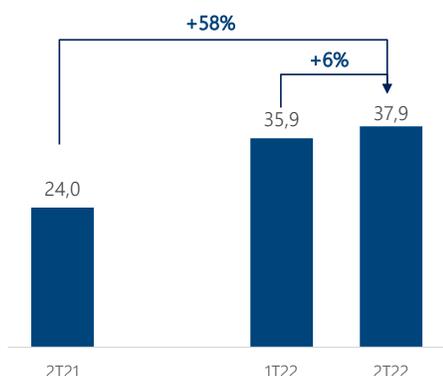
Segue resumo das principais entregas:



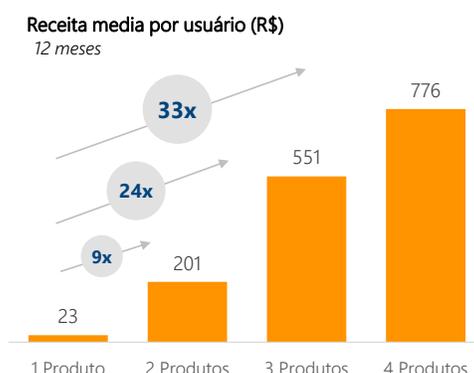
## 2. Desempenho Operacional no Período

- ✓ Encerramos o 2T22 com crescimento de 58% no ARPU<sup>1</sup> YoY e 6% QoQ, atingindo R\$37,9 no 2T22. Essa evolução é resultado de nossa estratégia de alavancar o *cross-sell* em nossa base de consumidores.

**Evolução do ARPU**



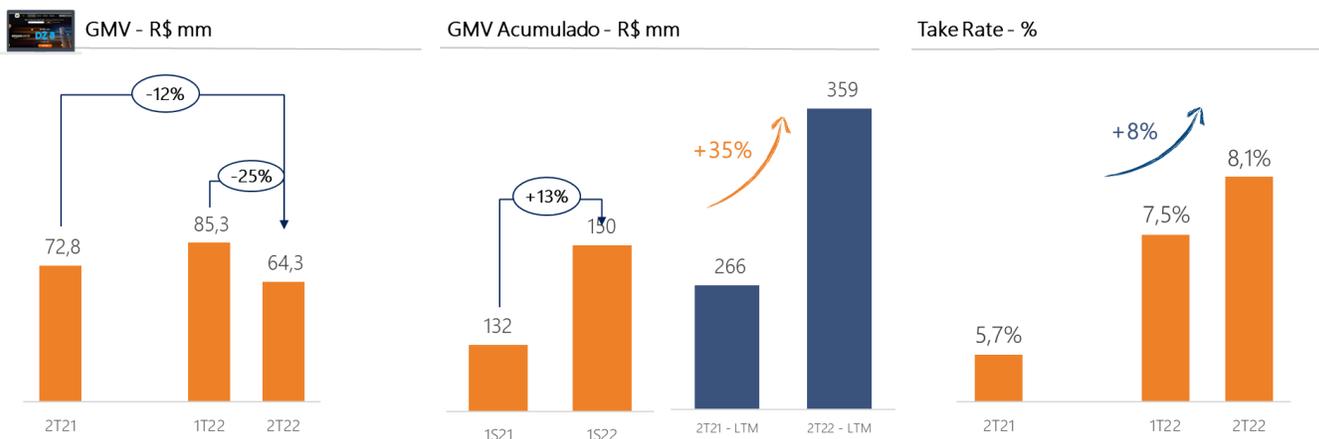
**Monetização Serial**



- ✓ Em *Loyalty*, encerramos junho de 2022 com 53,0 milhões de cadastrados, um avanço de 6,8% em relação ao mesmo período do ano anterior.
- ✓ Nas nossas parcerias regionais, destacam-se as ações promocionais com mais de 50 indústrias ativas, possibilitando oferta de mecânicas mais atrativas para base de clientes.
- ✓ Ampliamos a parceria com a Vivo. A Dotz passou a contar com uma oferta de plano de dados e telefonia exclusivo. Pela primeira vez uma iniciativa do tipo foi incluída no portfólio da operadora e se chama Plano Controle Vantagens. O cliente ganha mil Dotz já na ativação, e mais 500 todo mês, enquanto a linha estiver ativa e com os pagamentos da fatura em dia. Em apenas 2 meses tivemos 40 mil planos controle Vivo+Dotz vendidos. Vale destacar a expansão significativa de 39,3% da base ativa da Vivo (clientes pré e controle) em jun/22 vs. jun/21.
- ✓ Ainda sobre o *Loyalty*, varejo, com relação às trocas, tivemos também algumas evoluções bem importantes durante o período. Alinhada à nossa estratégia de expansão da base de varejistas físicos, reforçamos no 2T22 as possibilidades de trocas nos pontos de venda (PDV), atingindo o recorde de trocas neste canal. Os resgates no PDV são trocas de Dotz por um voucher de desconto direto no caixa do estabelecimento, bem como trocas por

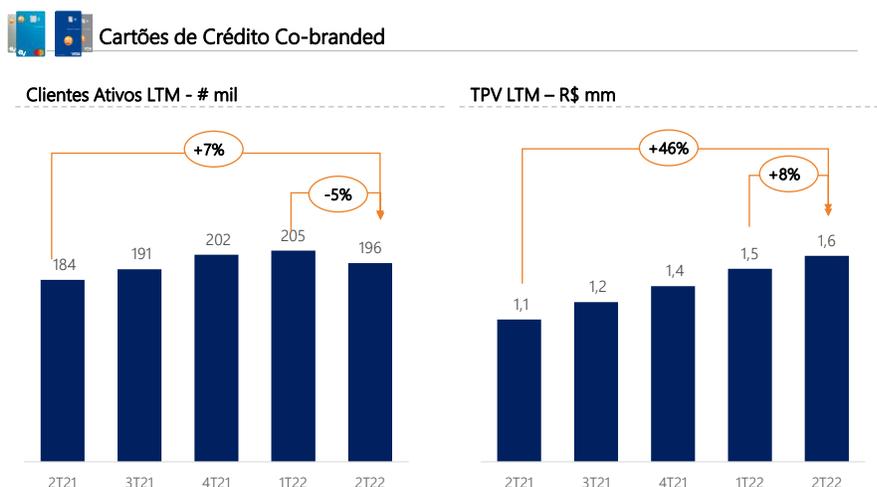
produtos (SKUs). No 2T22 crescemos 109,7% o número de trocas no PDV, enquanto avançamos 81,9% no total das trocas realizadas no 2T22 versus 2T21.

- ✓ Na frente de *Loyalty* bancos, tivemos dois marcos no mês de junho: (i) lançamento da nova conversão automática na plataforma BB Relaciona, focada em entregar mais valor aos clientes do Varejo BB: “Mais benefício para quem mais precisa”; e (ii) os clientes do Programa Pontos Caixa também puderam transferir seus pontos para a Dotz mais rapidamente, com a redução da quantidade necessária de pontos para fazer a operação e, depois, resgatar produtos, serviços, vouchers ou *cashbacks*.
- ✓ Em *Marketplace*, o GMV (*Gross Market Value*) ou Volume Bruto Transacionado capturado na plataforma GDO (Ganhe Dotz Online) no 1S22 atingiu R\$149,6 milhões, 13% superior ao mesmo período de 2021. Na comparação do 2T22 vs. 2T21, o GMV foi 12% inferior, primordialmente em função da desaceleração do e-commerce e diminuição do poder de compra dos clientes devido ao cenário econômico desfavorável no período. Destaca-se ainda a expansão de 8% do take rate médio no 2T22 para 8,1%, primordialmente em função das parcerias com clientes de cauda longa, com melhores *take rates*.

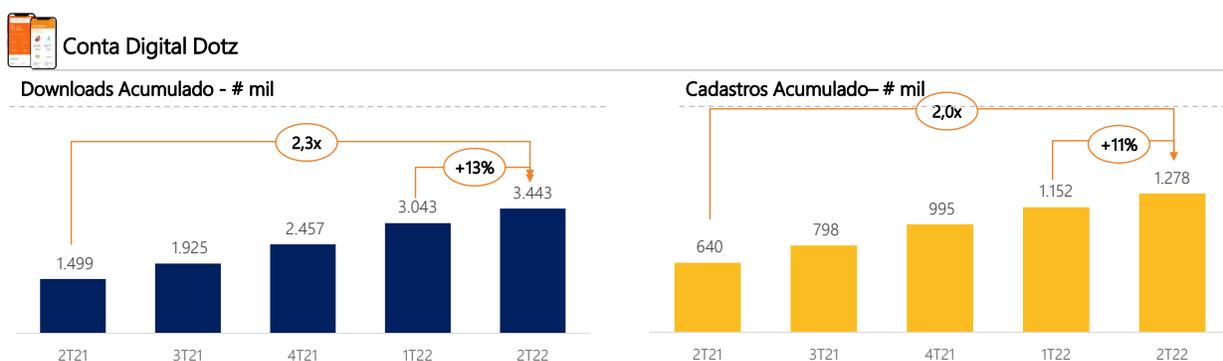


- ✓ Em *TechFin*, a base de clientes ativos dos cartões *co-branded* das parcerias Banco do Brasil e Banco BV atingiu 196 mil clientes no 2T22, um crescimento de 7%, em relação ao 2T21. Na comparação trimestral reportamos uma queda de 5% na base de clientes em função de ritmo menos acelerado de vendas de novos cartões *co-branded*, decorrente de adequações dos bancos emissores de suas políticas de crédito para novas vendas de cartões, principalmente, ligado ao cenário macro mais desafiador. Essa base de clientes gerou um TPV (*Total Purchase Value*), ou volume total de compras, do mesmo portfólio,

de R\$ 1,6 bilhão, um crescimento de 46% em relação ao 2T21. Outro destaque foi a originação de crédito na base de clientes Dotz, registrado em apenas três meses, ainda em fase teste piloto, no montante de R\$ 11,5 milhões.



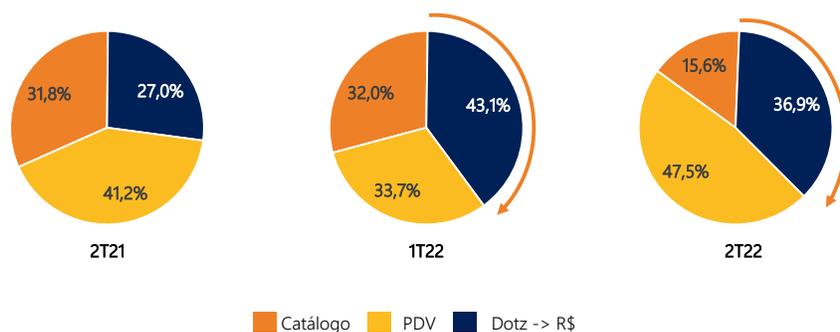
- ✓ No 2T22, a Conta Digital Dotz atingiu 3,4 milhões de downloads e 1,3 milhão de cadastros, representando um crescimento de 2x em relação ao 2T21.



- ✓ O engajamento de nossa base de clientes na *Conta Digital Dotz* tem evoluído substancialmente. O volume de clientes transacionando cresceu 90% versus 2T21 e o volume transacionado nestas contas foi 2x superior ao mesmo período do ano passado. O nosso *killer use case*, que é a possibilidade de resgatar Dotz por reais, destaca-se como uma importante ferramenta de engajamento desta base. Essa alternativa de resgate que representava apenas 27,0% no 2T21 passou a representar 36,9% dos resgates realizados no 2T22.

- ✓ Considerando o que comentamos acima, relacionado ao aumento de volume de trocas no ponto de venda do Varejo (PDV), tivemos um incremento nas trocas realizadas nesse canal, que passou de 41,2% no 2T21 para 47,5% no 2T22. Os resgates no PDV e na Conta Dotz (conversão em dinheiro) juntos, foram responsáveis por 84,4% do volume de trocas no 2T22.

Resgates por Canal



### 3. Desempenho Econômico-financeiro no Período

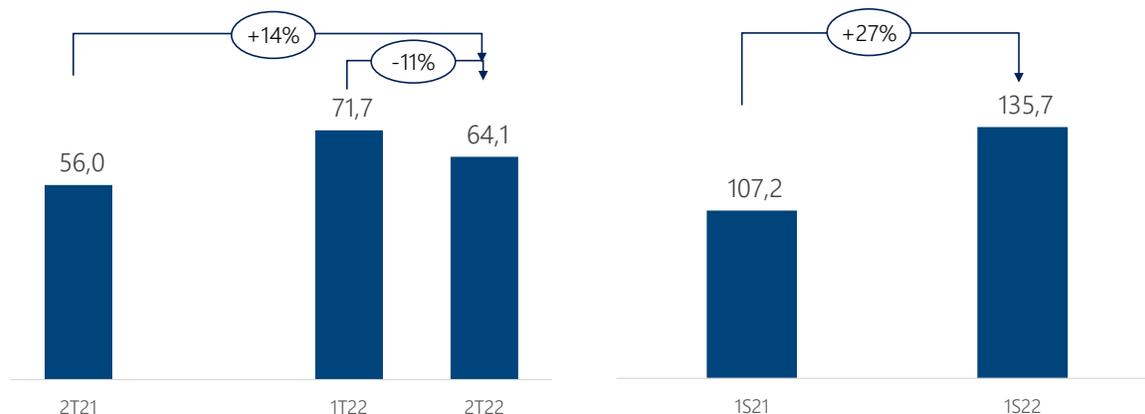
#### Faturamento

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	Trimestre			Var. %	Acumulado		Var. %
	2T21	1T22	2T22	2T22/ 2T21	1S21	1S22	1S22/1S21
Loyalty	47,2	56,6	51,5	9%	89,4	108,1	21%
Marketplace	4,6	7,6	6,2	36%	9,1	13,8	51%
TechFin	4,2	7,5	6,3	52%	8,7	13,8	58%
<b>Total Faturamento</b>	<b>56,0</b>	<b>71,7</b>	<b>64,1</b>	<b>14%</b>	<b>107,2</b>	<b>135,7</b>	<b>27%</b>

O faturamento total no 2T22 atingiu R\$64,1 milhões, vs. R\$56,0 milhões no 2T21, aumento de 14% e resultado da evolução, principalmente, dos segmentos de *Marketplace* (+36%) e *TechFin* (+52%). Na comparação semestral, o faturamento total avançou 27%.

Faturamento Total – R\$ mm

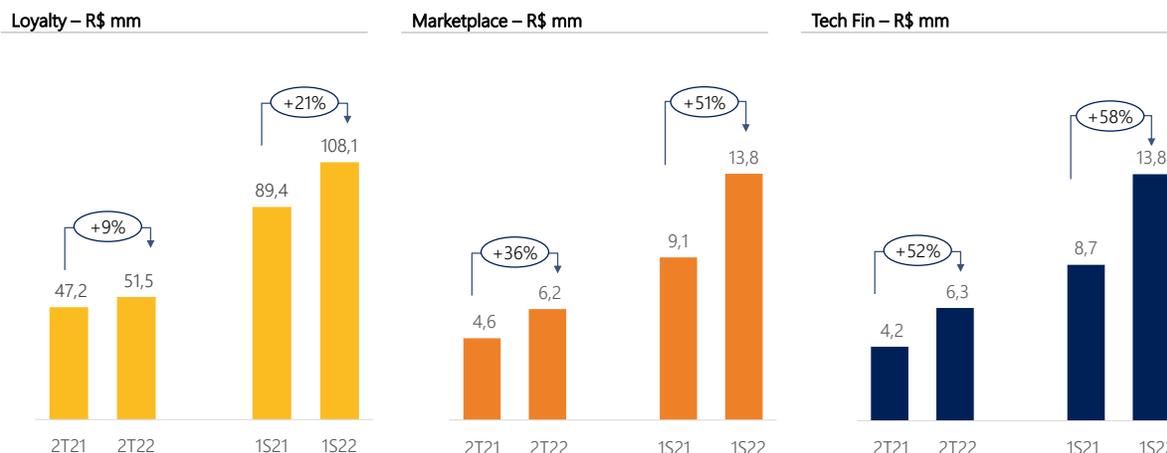


No 2T22, os negócios de *Marketplace* e *TechFin* representaram 20% do faturamento total da Dotz, ante 16% em 2021. Essa evolução reflete os investimentos realizados nos últimos anos para viabilizar essas frentes de negócios.

o Representatividade por negócio



o Faturamento



O faturamento da frente de *Loyalty* atingiu R\$51,5 milhões no 2T22, 9% superior ao 2T21, e na comparação semestral, no 1S22 o faturamento dessa frente foi 21% acima do 1S21, destacando as parcerias com o varejo físico, bem como as campanhas promocionais com a parceria de bancos e com a Vivo.

O faturamento da frente de *Marketplace* foi de R\$6,2 milhões no 2T22, aumento de 36% em relação ao mesmo período de 2021. Na comparação semestral tivemos um avanço de 51% em função do aumento no GMV.

A frente de *TechFin* apresentou faturamento de R\$6,3 milhões no 2T22 contra R\$4,2 milhões no 2T21, um avanço de 52%. Na comparação semestral reportamos um avanço de 58%, em função do aumento na quantidade de clientes ativos dos cartões *co-branded*.

### Receita Líquida antes dos custos de resgates

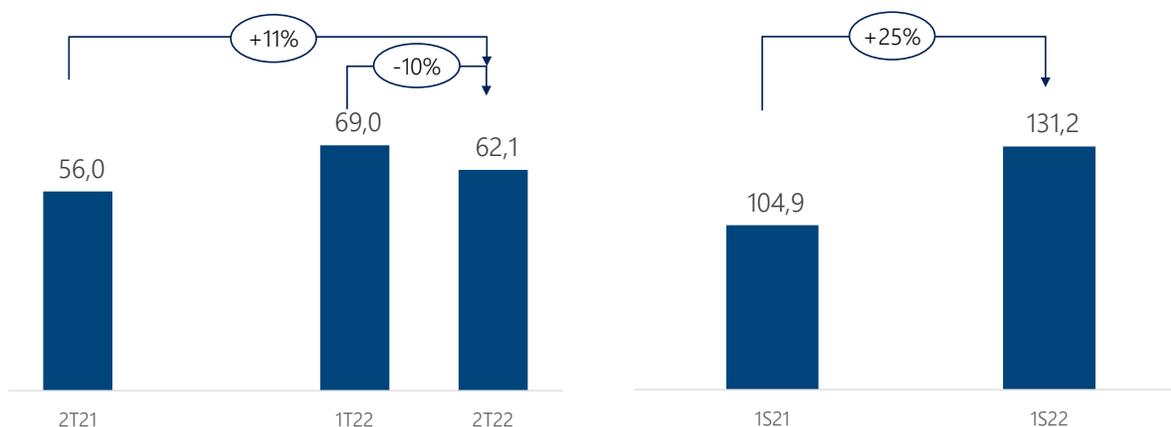
Importante destacar que a receita líquida antes dos custos de resgate é composta por dois componentes (*breakage* e *spread*) que são reconhecidos linearmente pelo prazo de expiração dos pontos, ou seja, 48 meses. Esta dinâmica de reconhecimento de receita faz com que o crescimento do faturamento não 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. %	Acumulado		Var. %
	2T21	1T22	2T22	2T22/ 2T21	1S21	1S22	1S22/ 1S21
Receita de breakage	14,3	13,4	13,6	-5%	29,4	27,0	-8%
Receita de spread	10,9	11,5	11,7	8%	21,4	23,2	8%
Receita de resgate	34,9	45,7	39,3	13%	60,6	84,9	40%
Receita serviços	0,6	3,2	2,1	229%	1,2	5,3	326%
Impostos e deduções sobre vendas	(4,6)	(4,7)	(4,5)	-3%	(7,8)	(9,3)	19%
<b>Receita líquida antes de resgates</b>	<b>56,0</b>	<b>69,0</b>	<b>62,1</b>	<b>11%</b>	<b>104,9</b>	<b>131,2</b>	<b>25,1%</b>
Custos de resgates de pontos dotz	(21,0)	(35,3)	(34,0)	62%	(44,4)	(69,3)	56%
<b>Receita líquida</b>	<b>35,1</b>	<b>33,7</b>	<b>28,1</b>	<b>-20%</b>	<b>60,5</b>	<b>61,9</b>	<b>2,3%</b>

No 2T22, a receita líquida antes dos custos com resgates também apresentou aumento de 11% em relação ao 2T21, totalizando R\$62,1 milhões, refletindo a retomada das Campanhas Promocionais com bancos conveniados, que resultou no aumento de 13% na receita de resgate em relação ao 2T21. Na comparação semestral, a receita líquida avançou 25,1%, totalizando R\$131,2 milhões, em função do aumento das receitas de resgate e de serviços.

Receita Líquida antes dos custo de resgates – R\$ mm



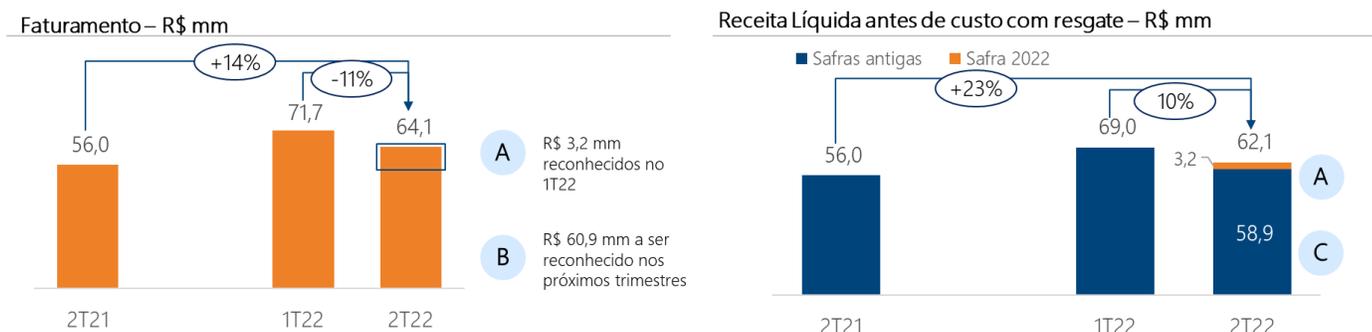
### Receita Diferida

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.

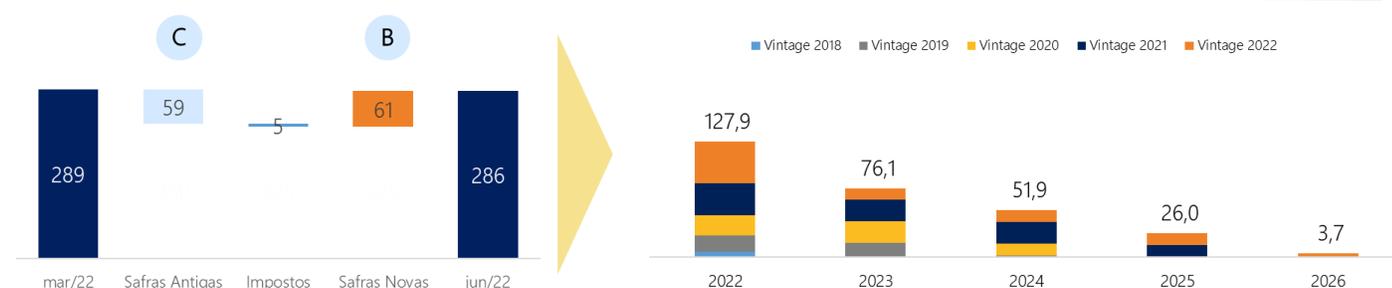
O faturamento no 2T22 cresce 14%, sendo que o crescimento da receita líquida antes de custos de resgates (contábil), foi de 11%. Na comparação semestral o faturamento avançou 27% no 1S22 e a receita líquida antes de custos de resgates subiu 25%.

O saldo de receita diferida em junho de 2022 foi de R\$286 milhões. Apenas a parcela referente a prêmios a distribuir compõe um passivo real, por isso, R\$209 milhões do passivo de receita diferida não constituem obrigação futura para Companhia e serão reconhecidos no resultado nos próximos 48 meses.

Dos R\$62,1 milhões de receita contábil registrada no 2T22, R\$3,2 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.



**Cronograma de reconhecimento da Receita Diferida: R\$286 milhões**



R\$ milhões	jun/21	mar/22	jun/22	Var. %
Prêmios a distribuir	79,4	79,8	76,4	3%
Breakage e receitas diferidas	209,1	204,5	205,0	-4%
Programa de exclusividade bandeira	5,7	4,5	4,1	-24%
<b>Total Receitas diferidas e prêmios a distribuir</b>	<b>294,2</b>	<b>288,8</b>	<b>285,6</b>	<b>-3%</b>
Circulante	180,0	173,8	168,9	-6%
Não-circulante	114,2	115,1	116,7	3%

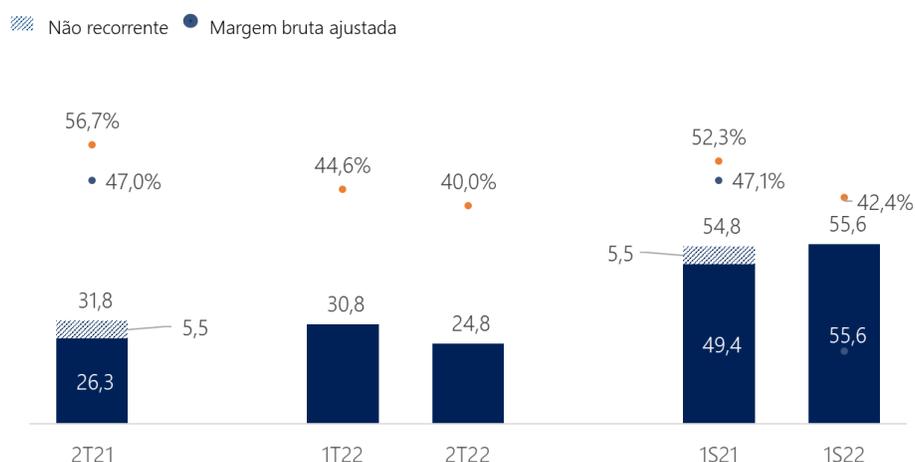
### Lucro Bruto

R\$ milhões	Trimestre			Var. %	Acumulado		Var. %
	2T21	1T22	2T22	2T22/2T21	1S21	1S22	1S22/1S21
Receita líquida	35,1	33,7	28,1	-20%	60,5	61,9	2%
Custo operacional	(3,3)	(3,0)	(3,3)	1%	(5,6)	(6,3)	12%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>31,8</b>	<b>30,8</b>	<b>24,8</b>	<b>-22%</b>	<b>54,8</b>	<b>55,6</b>	<b>1%</b>
<b>Margem bruta</b>	<b>56,7%</b>	<b>44,6%</b>	<b>40,0%</b>		<b>52,3%</b>	<b>42,4%</b>	

O Lucro Bruto no 2T22 totalizou R\$24,8 milhões, 22% inferior ao reportado no mesmo período de 2021 (R\$31,8 milhões), tal resultado decorre do menor crescimento da receita líquida. A margem bruta foi de 40,0% no 2T22, inferior ao observado no 2T21. Com relação a margem bruta, a queda versus 2T21 decorre, principalmente, do encerramento do efeito não recorrente de reversão de custos observado em 2T21 cujo impacto foi de de 9,7 p.p. no trimestre e 5,2 p.p. no semestre. A margem bruta ajustada também apresenta queda em função da maior participação

das campanhas promocionais do BB, cujas margens são menores, e do incremento em custos operacionais relacionados a plataforma de pagamentos da Conta Dotz Digital, conforme gráfico abaixo. O lucro bruto na comparação semestral ficou praticamente estável, totalizando R\$55,6 milhões no 1S22.

Lucro Bruto (R\$ mm) e Margem Bruta (%)



### Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas

R\$ milhões	Trimestre			Var. %	Acumulado		Var. %
	2T21	1T22	2T22		1S21	1S22	
Pessoal	(22,0)	(24,7)	(23,9)	9%	(41,5)	(48,6)	17%
Tecnologia	(3,7)	(7,9)	(8,0)	117%	(6,1)	(15,9)	162%
Marketing	(8,2)	(9,4)	(5,8)	-28%	(12,7)	(15,2)	20%
Serviços	(4,3)	(6,9)	(8,7)	101%	(7,6)	(15,5)	104%
Outras	(2,5)	(1,3)	(0,7)	-72%	(4,1)	(2,0)	-51%
<b>Total Despesas com Vendas, Gerais e Adm.</b>	<b>(40,6)</b>	<b>(50,2)</b>	<b>(47,1)</b>	<b>16%</b>	<b>(71,9)</b>	<b>(97,2)</b>	<b>35%</b>
Não Recorrente	-	1,7	3,3	-	-	5,1	-
<b>Total Despesas com Vendas, Gerais e Adm. - Ajustado</b>	<b>(40,6)</b>	<b>(48,4)</b>	<b>(43,7)</b>	<b>8%</b>	<b>(71,9)</b>	<b>(92,2)</b>	<b>28%</b>

O SG&A não inclui despesas com depreciação e amortização. O SG&A e os custos operacionais do 2T22 estão reportado na Nota 22

Ao longo do 1S22, a Companhia realizou a revisão de estrutura de investimentos, visando obtenção de maior eficiência operacional. Os investimentos para alavancagem do *cross-sell* e desenvolvimento de novos produtos permanecem relevantes, contudo, com o processo de otimização já observamos uma redução de investimentos em relação ao observado no 1T22 e ao patamar apresentado no 2S21.

As despesas no 2T22 totalizaram R\$47,1 milhões, acima do registrado no 2T21, no entanto, 6% inferior ao 1T22. O aumento na comparação anual, reflete os investimentos realizados em pessoal (foco no time digital) e tecnologia, direcionados principalmente para as frentes de Marketplace e *TechFin*, que foram intensificadas após o IPO.

Se excluirmos despesas não recorrentes incorridas no 2T22, tais quais gastos com incorporação da Noverde, despesas com rescisões contratuais e consultorias estratégicas, totalizando no trimestre R\$3,3 milhões, as despesas foram de R\$43,7 milhões ou 8% superior ao 2T21. Na comparação semestral, ao excluirmos as despesas não recorrentes de R\$5,1 milhões, as despesas totalizaram R\$92,2 milhões, 28% superior ao 1S21.

### Resultado Financeiro

No primeiro semestre de 2022, o resultado financeiro foi positivo de R\$6,9 milhões em comparação ao resultado negativo de R\$9,0 milhões no mesmo período de 2021. O aumento expressivo na taxa de juros, que variou de 4,25% para 13,25% em 12 meses, bem como a gestão de caixa da Companhia, fez com que apresentássemos uma melhora na rentabilidade e consequentemente uma receita maior no 1S22 vis-à-vis o 1S21.

As Despesas Financeiras do trimestre recuaram 21,0% entre 1S21 e 1S22, primordialmente em função da extinção das obrigações relativas às debêntures conversíveis em ações e bônus de subscrição para o FIP San Siro emitidos em dez/19.

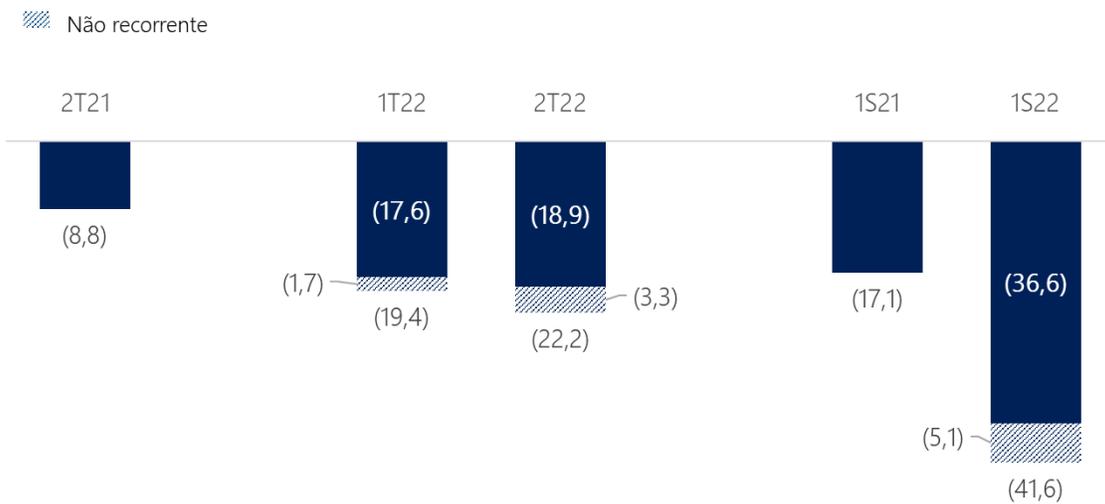
Ainda no período, a Companhia a companhia reportou R\$57,7 milhões em empréstimos e financiamentos versus R\$ 33,6 milhões em dezembro de 2021. O aumento se deve a contratação de nova linha de crédito (R\$ 20 milhões) que reforça a posição de caixa da Companhia neste período para fazer frente aos investimentos previstos para desenvolvimento de novos produtos.

R\$ milhões	Trimestre			Var. %	Acumulado		Var. %
	2T21	1T22	2T22	2T22/2T21	1S21	1S22	2022/2021
Despesa Financeira	(6,3)	(3,4)	(9,8)	55%	(16,7)	(13,2)	-21%
Receita Financeira	7,3	11,8	8,4	15%	7,8	20,1	159%
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>1,0</b>	<b>8,4</b>	<b>(1,4)</b>	<b>-246%</b>	<b>(9,0)</b>	<b>6,9</b>	<b>-177%</b>

### EBITDA

O EBITDA ajustado no 2T22 foi negativo em R\$18,9 milhões e no 1S22 negativo em R\$36,6 milhões, em função do aumento das despesas gerais e administrativas reconhecidas no período, o que está alinhado ao plano de destinação dos recursos captados no IPO, que tem como foco os investimentos em pessoal e marketing/*growth*, a fim de gerar mais engajamento, *cross-sell* dos serviços e fortalecimento da equipe, principalmente na área digital.

EBITDA (R\$ mm)



## Anexos

### Balancos Patrimoniais

(Em milhares de reais)

Ativo	Controladora		Consolidado	
	30/06/2022	31/12/2021	30/06/2022	31/12/2021
<b>Circulante</b>				
Caixa e equivalentes de caixa	206.474	226.225	217.895	265.898
Aplicações financeiras	5.028	-	18.401	28.205
Contas a receber de clientes	-	-	30.941	34.475
Tributos a recuperar	3.953	1.020	7.799	9.397
Adiantamentos a fornecedores	-	-	181	156
Despesas antecipadas	651	263	2.195	2.157
Instrumentos financeiros derivativos	620	-	620	-
Outros créditos	9	-	1.019	789
<b>Total do ativo circulante</b>	<b>216.735</b>	<b>227.508</b>	<b>279.051</b>	<b>341.077</b>
<b>Não circulante</b>				
Partes relacionadas	573	9.476	1.540	1.461
Investimento em controladas	-	6.676	-	-
Imobilizado	-	-	2.438	2.679
Intangível	-	-	65.636	61.388
<b>Total do ativo não circulante</b>	<b>573</b>	<b>16.152</b>	<b>69.614</b>	<b>65.528</b>
<b>Total do ativo</b>	<b>217.308</b>	<b>243.660</b>	<b>348.665</b>	<b>406.605</b>

Passivo	Controladora		Consolidado	
	30/06/2022	31/12/2021	30/06/2022	31/12/2021
<b>Circulante</b>				
Partes relacionadas a pagar	-	13	3.745	3.637
Empréstimos e financiamentos	20.823	-	47.226	20.291
Fornecedores	1.976	3.012	37.746	46.883
Obrigações trabalhistas	690	908	14.409	14.252
Obrigações tributárias	237	258	4.588	6.678
Adiantamentos de clientes	-	-	303	303
Receitas diferidas e prêmios a distribuir	-	-	168.866	175.862
Contas a pagar	33.209	35.380	49.696	65.713
<b>Total do passivo circulante</b>	<b>56.935</b>	<b>39.571</b>	<b>326.579</b>	<b>333.619</b>
<b>Não circulante</b>				
Partes relacionadas a pagar	-	-	6.955	6.755
Provisão para perdas em investimentos	287.282	281.866	-	-
Empréstimos e financiamentos	-	-	10.444	13.264
Obrigações trabalhistas	-	-	4.301	4.237
Obrigações tributárias	-	-	1.970	2.460
Adiantamentos de clientes	-	-	8.276	8.040
Receitas diferidas e prêmios a distribuir	-	-	116.689	115.879
Provisão para demandas administrativas e judiciais	-	-	360	128
<b>Total do passivo não circulante</b>	<b>287.282</b>	<b>281.866</b>	<b>148.995</b>	<b>150.763</b>
<b>Patrimônio líquido</b>				
Capital social	185.962	185.962	185.962	185.962
Reservas de capital	149.459	150.668	149.459	150.668
Ações em tesouraria	(4.600)	(1.551)	(4.600)	(1.551)
Prejuízos acumulados	(457.730)	(412.856)	(457.730)	(412.856)
<b>Total do patrimônio líquido</b>	<b>(126.909)</b>	<b>(77.777)</b>	<b>(126.909)</b>	<b>(77.777)</b>
<b>Total do passivo e patrimônio líquido</b>	<b>217.308</b>	<b>243.660</b>	<b>348.665</b>	<b>406.605</b>

**Demonstrações dos Resultados**

(Em milhares de reais, exceto prejuízo/ação)

	<b>Consolidado</b>			
	<b>Trimestre atual</b>	<b>Períodos findos em</b>	<b>Trimestre do período anterior</b>	<b>Períodos findos em</b>
	<b>01/04/2022 a 30/06/2022</b>	<b>01/01/2022 a 30/06/2022</b>	<b>01/04/2021 a 30/06/2021</b>	<b>01/01/2021 a 30/06/2021</b>
Receita líquida	28.133	61.856	35.055	60.458
Custo operacional	(3.305)	(6.266)	(3.261)	(5.614)
<b>Lucro bruto</b>	<b>24.828</b>	<b>55.590</b>	<b>31.794</b>	<b>54.844</b>
Despesas comerciais	(10.537)	(24.758)	(14.046)	(25.133)
Despesas gerais e administrativas	(41.887)	(81.939)	(30.186)	(54.161)
Outras receitas e despesas operacionais	302	(241)	96	281
<b>Prejuízo antes do resultado financeiro</b>	<b>(27.294)</b>	<b>(51.348)</b>	<b>(12.342)</b>	<b>(24.169)</b>
Despesas financeiras	(9.810)	(13.213)	(6.312)	(16.727)
Receitas financeiras	8.365	20.124	7.305	7.763
<b>Prejuízo antes do imposto de renda e da contribuição social</b>	<b>(28.739)</b>	<b>(44.437)</b>	<b>(11.349)</b>	<b>(33.133)</b>
Imposto de renda e contribuição social correntes	555	(437)	(428)	(711)
<b>Prejuízo do período</b>	<b>(28.184)</b>	<b>(44.874)</b>	<b>(11.777)</b>	<b>(33.844)</b>
Prejuízo básico e diluído por ação (em R\$)	(0,21)	(0,34)	(0,09)	(0,26)

## Demonstrações dos Fluxos de Caixa

(Em milhares de reais)

	Controladora		Consolidado	
	30 de junho de		30 de junho de	
	2022	2021	2022	2021
<u>Fluxo de caixa das atividades operacionais</u>				
Prejuízo antes do imposto de renda e contribuição social	<b>(44.874)</b>	<b>(33.844)</b>	<b>(44.437)</b>	<b>(33.133)</b>
<u>Ajustes por:</u>				
Depreciação e amortização	-	-	9.713	7.108
Constituição (reversão) de provisão para demandas judiciais	-	-	232	(455)
Constituição (reversão) de provisão para créditos de liquidação duvidosa	-	-	33	(16)
Equivalência patrimonial	41.092	28.577	-	-
Pagamento baseado em ações	-	1.569	-	1.823
Juros sobre empréstimos	37	3.407	1.478	10.873
Variações cambiais e monetárias	(601)	(1.259)	(586)	(1.247)
Resultado de valor justo	(620)	-	(620)	-
Outros ajustes ao lucro	3	(2)	-	-
<u>Redução (aumento) dos ativos operacionais:</u>				
Aplicações financeiras	(5.028)	-	9.804	(3.037)
Contas a receber	-	-	3.501	(1.727)
Tributos a recuperar	(2.933)	(7)	1.598	14
Adiantamentos a fornecedores	-	-	(25)	553
Despesas antecipadas	(388)	1.995	(38)	1.995
Partes relacionadas	8.903	-	(79)	(17)
Outros créditos	(9)	-	(229)	(248)
<u>Aumento (redução) dos passivos operacionais:</u>				
Fornecedores	(1.031)	798	(9.133)	(2.299)
Adiantamento de clientes	-	-	236	(222)
Obrigações tributárias	(21)	208	(2.580)	1.050
Obrigações trabalhistas	(219)	716	221	7.808
Receitas diferidas e prêmios a distribuir	-	-	(6.187)	(5.378)
Partes relacionadas	(13)	-	304	(804)
Outras obrigações	(791)	(15.556)	(14.644)	(13.240)
<b>Caixa consumido pelas operações</b>	<b>(6.493)</b>	<b>(13.398)</b>	<b>(51.438)</b>	<b>(30.599)</b>
Imposto de renda e contribuição social pagos	-	-	(437)	(711)
<b>Caixa líquido consumido pelas atividades operacionais</b>	<b>(6.493)</b>	<b>(13.398)</b>	<b>(51.875)</b>	<b>(31.310)</b>
<u>Fluxo de caixa das atividades de investimentos</u>				
Aumento de capital em subsidiária	-	(55.281)	-	-
Aquisição de bens do ativo imobilizado e intangível	-	-	(13.720)	(7.240)
<b>Caixa líquido consumido nas atividades de investimentos</b>	<b>-</b>	<b>(55.281)</b>	<b>(13.720)</b>	<b>(7.240)</b>
<u>Fluxo de caixa das atividades de financiamentos</u>				
Capital de giro/risco sacado	-	-	6.598	5.671
Recompra de ações de emissão da própria Companhia	(4.258)	-	(4.258)	-
Captação de empréstimos e financiamentos	20.000	-	20.000	-
Pagamentos de empréstimos e financiamentos	-	-	(3.919)	(11.795)
Juros pagos	-	-	(829)	(888)
Pagamentos no período de Bônus de Subscrição	-	(21.001)	-	(21.001)
Pagamentos de Debêntures	-	-	-	(95.631)
Captação/Pagamento de empréstimos de partes relacionadas	-	(29.933)	-	-
Integralização de capital e Reserva de capital	(29.000)	362.259	-	362.259
<b>Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades de financiamento</b>	<b>(13.258)</b>	<b>311.325</b>	<b>17.592</b>	<b>238.615</b>
<b>Aumento (redução) líquido(a) de caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>(19.751)</b>	<b>242.646</b>	<b>(48.003)</b>	<b>200.065</b>
<u>Caixa e equivalentes de caixa:</u>				
Saldo inicial	226.225	-	265.898	109.782
Saldo final	206.474	242.646	217.895	309.847
<b>Aumento (redução) líquido(a) de caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>(19.751)</b>	<b>242.646</b>	<b>(48.003)</b>	<b>200.065</b>

# Contato RI

[ri.dotz.com.br](http://ri.dotz.com.br)

[ri@dotz.com](mailto:ri@dotz.com)