

dotz inc.

Resultados

4T21

Março 2022

VIDEOCONFERÊNCIA DOS RESULTADOS*

Dia 24 de março de 2022 às 10h00 (Horário de Brasília) | 08h00 (US EDT)

*Com tradução simultânea para o inglês

Webcast em português: [clique aqui](#)



CONTINUIDADE DA TRAJETÓRIA DE CRESCIMENTO EM LINHA COM O COMPROMISSO FIRMADO NO IPO.

FATURAMENTO TOTAL DA DOTZ DE R\$238,4 MILHÕES AVANÇA 20% EM 2021, COM MAIOR REPRESENTATIVIDADE DOS PILARES DE MARKETPLACE E TECHFIN.

São Paulo, 23 de março 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 4º trimestre de 2021 (4T21) e do Acumulado do ano de 2021 (2021). 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 ano de 2021 entrou para a história da Dotz S.A., com três marcos memoráveis. Os dois primeiros foram em abril, quando formamos duas parcerias estratégicas para investimento e cooperação comercial importantes, uma com a Vivo e a outra com a Ant Group. E na sequência, no final do mês de maio, quando fizemos nossa Oferta Pública Inicial de ações (IPO), reforçando o compromisso com a transparência de nossas operações ao ingressar no Novo Mercado, o segmento com as mais elevadas exigências de governança corporativa da B3.

Os resultados do IPO foram positivos, trazendo para a Dotz S.A. um reforço significativo de caixa de cerca de R\$ 400 milhões. O retorno trazido pelo IPO não se restringiu ao aspecto financeiro. Ele pavimentou, também, a escolha estratégica da Companhia no sentido de dotá-la das condições de investir e competir com robustez com todos os *players* do segmento que atuamos há anos.

Nos últimos 20 anos, construímos um ecossistema único de engajamento B2B2C no Brasil, envolvendo milhões de consumidores, bilhões de dados de hábitos de consumo, uma rede de parceiros com abrangência nacional, *omnichannel* e monetizando em nossos três pilares - *Loyalty*, *Marketplace* e *Techfin*.

Os resultados do ano falam por si só, ampliamos em 8% nossa base de clientes, atingindo 52 milhões em 2021. Nosso faturamento¹ em 2021 totalizou R\$ 238,4 milhões, mais 20% sobre o ano anterior (R\$ 198,9 milhões), a receita líquida, antes dos custos com resgates, de R\$ 230,3 milhões significou avanço de 8%, acima do registrado em 2020 (R\$ 212,4 milhões) e o Lucro Bruto avançou 11% em 2021, totalizando R\$ 110,3 milhões, com uma margem bruta de 48%.

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.

O EBITDA² ainda segue negativo em R\$ 57,9 milhões, muito em função do aumento de nossas despesas administrativas, especialmente, despesas relacionadas à equipe com foco na expansão e especialização da área de Digital e à marketing de performance, que foram foco em 2021 para que pavimentássemos nossa expansão.

Seguimos firmes no objetivo de cumprir nossa estratégia de crescimento, que é baseada em três pilares:

- ✓ Garantir crescimento do faturamento. Nesse pilar nosso foco será nas linhas de negócios mais maduras, Loyalty (parcerias com bancos e varejistas), acelerando nossos diferenciais. E em Marketplace, focar nas iniciativas que garantem o crescimento em escala.
- ✓ Impulsionar o *cross-sell* nos beneficiando de todos nossos ativos. Nesse pilar, focaremos (i) na nossa carteira digital, impulsionando o *existing traffic* da nossa base para maximizar a engajamento dos nossos clientes (*killer use cases*) e (ii) na experiência de troca (Dotz por R\$, Catálogo na Loja Dotz e App). TechFin será a principal linha de negócio beneficiada com este pilar através da melhoria na experiência de nossos usuários em sua jornada de consumo que permitirá a aceleração da monetização nas nossas soluções financeiras (Cartões co-branded e Crédito Pessoal).
- ✓ Foco na experiência, segurança e escalabilidade. Nesse pilar, priorizaremos a consolidação da Dotz para a absorção do crescimento exponencial esperado.

Com pouco tempo da abertura de capital, seguimos entregando os resultados relacionados a nossa estratégia, gerando mais parceiros, mais produtos por consumidores, mais engajamento e com isso, um ARPU dos usuários ativos mais alto.

Estamos seguindo com muita consistência o nosso plano de negócios, que é fazer o cross sell em nossa base de clientes. Temos um ecossistema já em pleno funcionamento, com ativos únicos – Base de clientes, Rede de Parceiros Omnichannel, Moeda, Unique Data e um modelo de negócio que permite o CAC Negativo e o LTV Serial. Agora com os recursos do IPO, estamos acelerando a evolução dos nossos produtos, potencializando ainda mais o valor que geramos aos nossos parceiros e usuários.

Os investimentos serão focados em fortalecer nossos três pilares: *Loyalty*, *Marketplace* e *Techfin*, por meio da aceleração de lançamento de novas parcerias no varejo, oferta de produtos digitais

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.

e em plataforma e infraestrutura, possibilitando capturar cada vez mais valor da base de clientes existente.

Temos o compromisso de seguir ampliando nosso negócio, e para isso, além dos investimentos no negócio em si, estamos investindo fortemente na base para tudo, ou seja, em pessoas e em tecnologia. Por entender que o desenvolvimento de talentos é de extrema importância na condução de nossos negócios, estabelecemos processos de avaliação mais objetivos, com base na meritocracia. Dessa forma, procuramos manter nossos mais de 450 funcionários alinhados com a estratégia e a cultura da Companhia – e, por extensão, com os interesses de nossos acionistas. Aqui temos o "sangue laranja"!

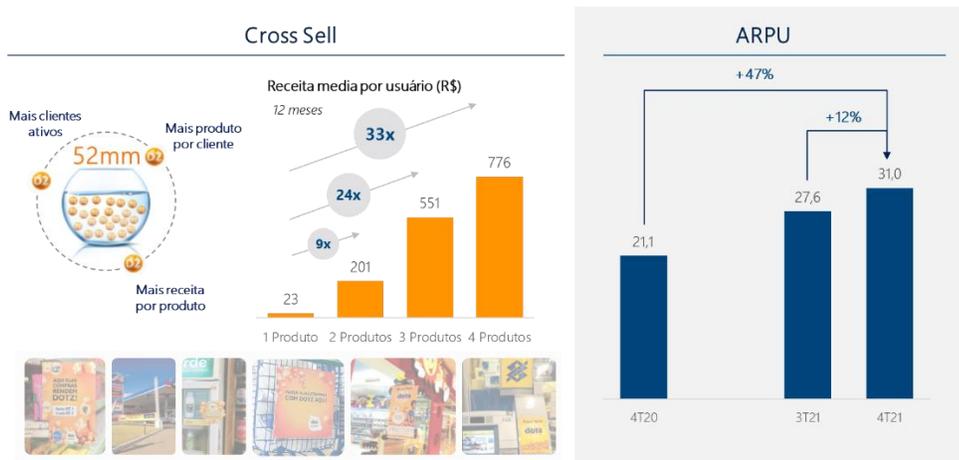
A trajetória que nos trouxe até aqui, pautada pelos nossos diferenciais competitivos, tais quais nossa enorme base de consumidores ativos, nossa marca reconhecida, nossa moeda DZ (democrática e de grande liquidez), nossa rede de coalizão, nossos dados transacionais ao nível de SKU e nossa relevantes parcerias estratégicas, tem se mostrado adequada e assertiva.

À nossa frente há uma avenida de crescimento que devemos trilhar com determinação, sempre abertos a inovações e contribuições de todos os acionistas, funcionários e parceiros de negócio.

Chegamos ao final de 2021 com a sensação do dever cumprido. Além dos resultados financeiros ainda em expansão, colhemos resultados operacionais significativos para suportar nossa estratégia, além de importantes reconhecimentos – não só de representantes do mercado, mas de toda a sociedade.

2. Desempenho Operacional no Período

- ✓ A receita média por cliente ou ARPU cresceu 47%, 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).



Referência não auditada. Considera o faturamento médio por usuário

Principais Destaques Operacionais dos 3 Pilares

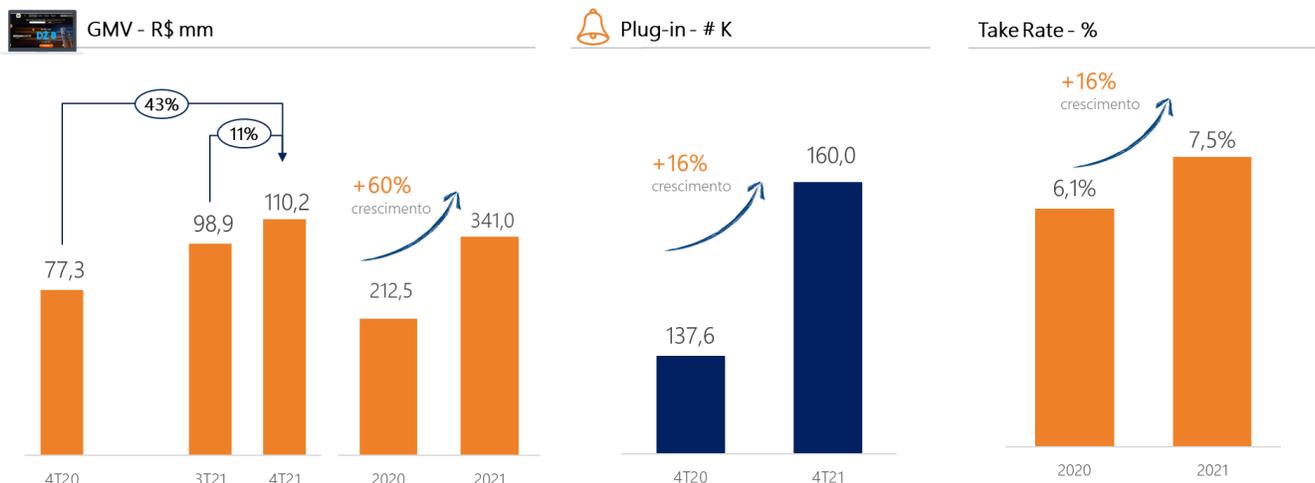
● **Loyalty** **52 milhões** Contas Dotz **+8% vs. 2020** **+ 15** parceiros

● **Marketplace** **R\$ 341 milhões** em GMV em GDO **+60% vs. 2020** **7,5%** Take Rate médio **+21,5% vs 2020**

● **TechFin** **2.5 milhões** Downloads da conta digital Dotz no 4T21 **3,7X vs. 4T20** **+34%** Base ativa co-branded (LTM) vs 2020 **+64%** em TPV (LTM) vs. 2020

- ✓ Em *Loyalty*, encerramos 2021 com 52 milhões de cadastrados, um avanço de 8% em relação ao mesmo período do ano anterior. Expandimos a base de parceiros de varejo offline alcançando 15 novos parceiros em 2021.
 - Em nossa parceria com a Vivo, apresentamos em 2021 novas campanhas focadas nas bases de clientes pré-pago e controle para incentivar recarga, ampliando a base de clientes ativos nesta parceria, sendo 92% de crescimento quando comparado com 2T21 período anterior a formalização do novo formato de parceria estratégica.
 - Na frente de parcerias financeiras, intensificamos as campanhas promocionais para o portfólio de cartões de crédito do Banco do Brasil, 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) em 2021 atingiu R\$ 341 milhões, crescimento de 60% em comparação a 2020. No 4T21, o GMV avançou 43% em relação ao 4T20, totalizando R\$110 milhões Destaca-se ainda a expansão de 21,5% do *take rate* médio em 2021 na comparação com o ano anterior. Os plug-ins Dotz ativos atingiram 160 mil em dezembro de 2021, 16% superior aos plug-ins instalados no mesmo período de 2020. Para os clientes com plug-ins instalados, a frequência de compras é 1,7x maior.

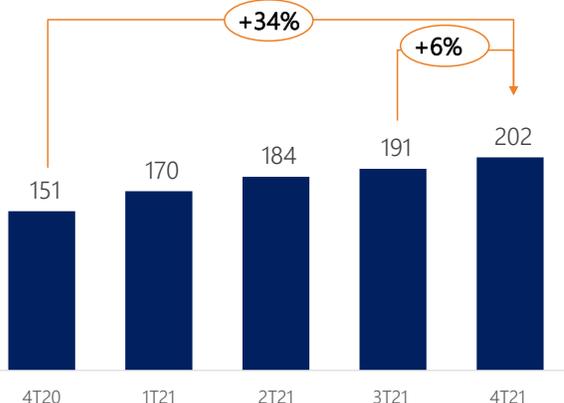


- ✓ Em *TechFin*, a base de clientes ativos dos cartões *co-branded* das parcerias Banco do Brasil e Banco BV atingiu 202 mil clientes, em 2021, um crescimento de 34%, em relação ao mesmo período de 2020, e essa base de clientes gerou um TPV (*Total Purchase Value*), ou volume total de compras, do mesmo portfólio de R\$ 1,4 bilhão, um crescimento de 64% em relação ao mesmo período do ano anterior. 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 53% do total das vendas do 4T21.

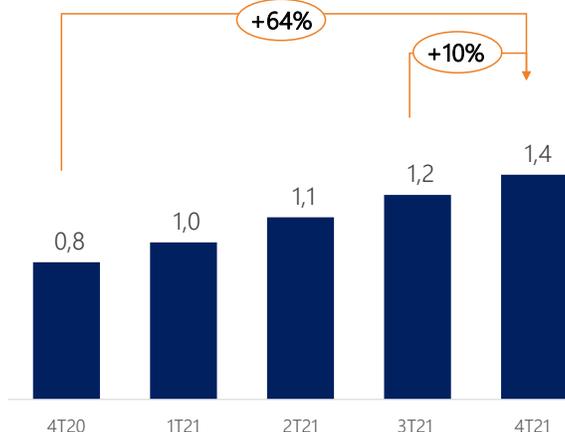


Cartões de Crédito Co-branded

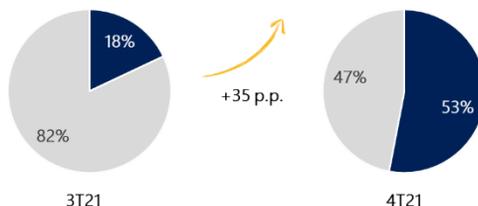
Base Ativa LTM - # mil



TPV LTM - R\$ mm



Vendas de Cartões Co-branded por Canal

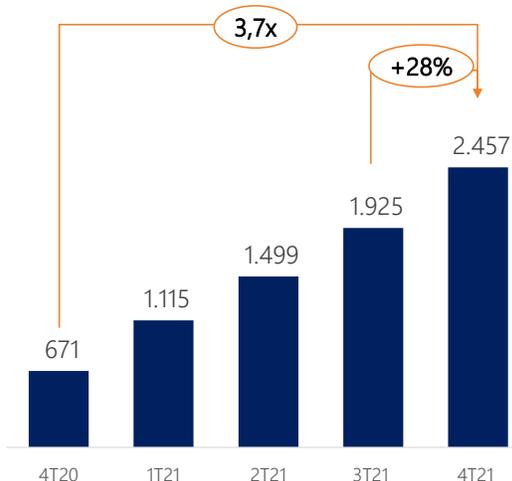


- ✓ Em 2021, a *Conta Digital Dotz* atingiu 2,5 milhões de downloads e 995 mil cadastros, representando um crescimento de 4x e 3x, respectivamente, em relação a 2020.

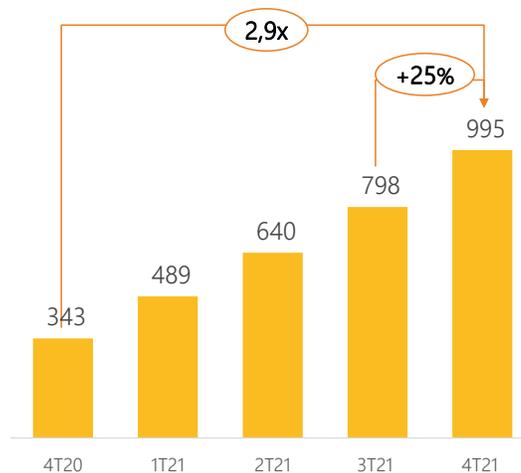


Conta Digital Dotz

Downloads - # mil

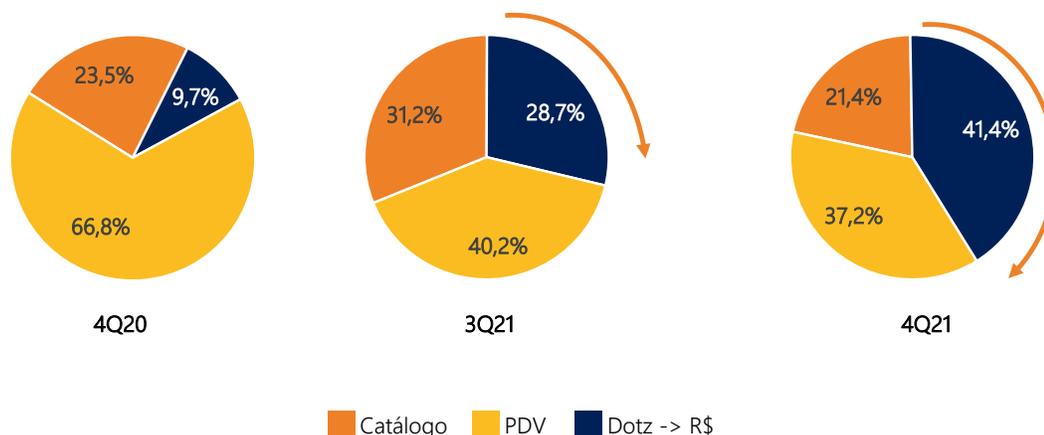


Cadastros - # mil



- ✓ 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 representou 41,4% dos resgates realizados no 4T21, aumentando em mais de 30 p.p. versus 4T20.

Resgates por Canal



3. Desempenho Econômico-financeiro no Período

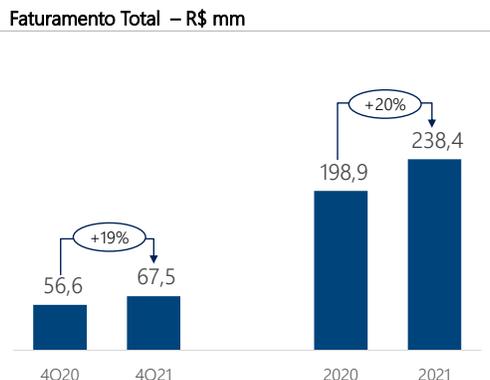
Faturamento

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. %
	4T20	4T21	4T21/4T20	2020	2021	2021/2020
Loyalty	47,2	49,5	5%	169,9	187,0	10%
Marketplace	5,2	10,0	94%	15,9	28,9	82%
TechFin	4,3	8,0	87%	12,1	22,5	86%
Legado SF	-	-	-	1,1	-	-
Total Faturamento	56,6	67,5	19%	198,9	238,4	20%

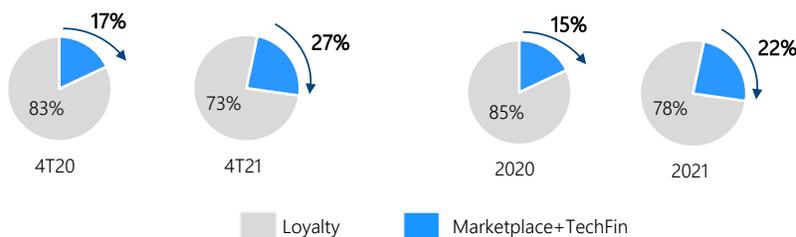
O faturamento total no 4T21 atingiu R\$67,5 milhões, vs. R\$56,6 milhões no 4T20, aumento de 19% e resultado da significativa evolução dos segmentos de *Marketplace* (+94%) e *TechFin* (+87%),

refletida nos bons indicadores operacionais. No acumulado do ano de 2021, o faturamento total foi de R\$238,4 milhões, um avanço de 20% quando comparado ao mesmo período do ano anterior (R\$198,9 milhões).



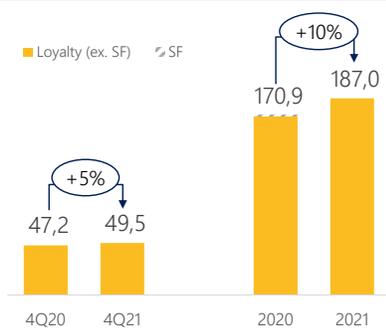
Em 2021, os negócios de *Marketplace* e *TechFin* representaram 22% do faturamento total da Dotz, ante 15% em 2020. Além disso, no 4T21, essa mesma representatividade já foi de 27%. Essa evolução reflete os investimentos realizados nos últimos anos para viabilizar essas frentes de negócios.

o Representatividade por negócio

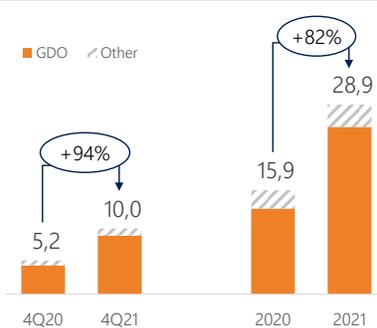


o Faturamento

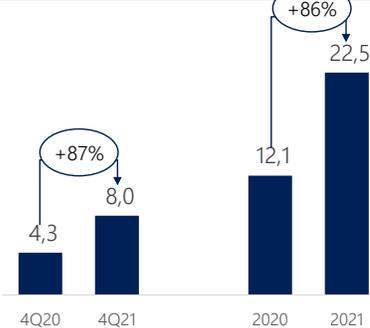
Loyalty – R\$ mm



Marketplace – R\$ mm



Tech Fin – R\$ mm



SF (Split Free): modalidade de contrato específica encerrado em 2016 em que o faturamento do ponto ocorria em dois momentos, (i) na emissão, o equivalente ao spread e (ii) no resgate, o equivalente ao custo.

O faturamento da frente de *Loyalty* atingiu R\$49,5 milhões no 4T21, 5% superior ao 4T20, destacando as Campanhas Promocionais com a parceria de bancos. No acumulado do ano de 2021, o avanço foi de 10% nessa frente, uma contribuição total de R\$187,0 milhões.

O faturamento da frente de *Marketplace* foi de R\$10,0 milhões no 4T21, aumento de 94% em relação a 2020. Em 2021 o faturamento nessa frente atingiu R\$28,9 milhões, com crescimento de 82% em relação ao acumulado de 2020, primordialmente, em função do aumento de 60% no GMV em 2021 vs. 2020.

A frente de *TechFin* foi impulsionada pelo desempenho dos cartões *co-branded*, com faturamento de R\$8,0 milhões no 4T21 contra R\$4,3 milhões no 4T20, um avanço de crescendo 87%. Em 2021, o faturamento consolidado de *TechFin* foi de R\$22,5 milhões, 86% superior ao mesmo período de 2020.

Receita Líquida antes dos custos de resgates

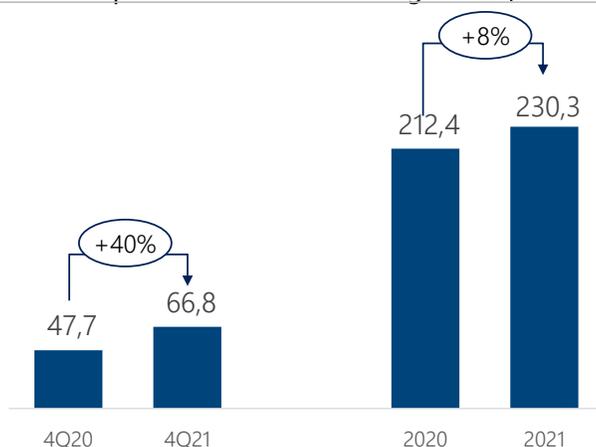
Importante destacar que a receita líquida antes dos custos de resgate é composta por dois componentes (*breakage* e *spread*) que são reconhecidos linearmente pelo prazo de expiração dos pontos, ou seja, 48 meses. Esta dinâmica de reconhecimento de receita faz com que o crescimento do faturamento não 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. %
	4T20	4T21	4T21/4T20	2020	2021	2021/2020
Receita de breakage	15,2	13,7	-10%	68,8	57,3	-17%
Receita de spread	10,2	11,4	13%	35,6	44,2	24%
Receita de resgate	24,9	40,4	63%	113,8	136,1	20%
Receita de resgate (split fee)	-	-	-	8,9	-	-100%
Receita serviços	1,8	4,2	130%	2,7	7,5	176%
Impostos e deduções sobre vendas	(4,3)	(2,8)	-34%	(17,4)	(14,8)	-15%
Receita líquida antes de resgates	47,7	66,8	40%	212,4	230,3	8%
Custos de resgates de pontos dotz	(22,2)	(32,4)	46%	(101,3)	(106,8)	5%
Receita líquida	25,5	34,4	35%	111,0	123,5	11,2%

No 4T21, a receita líquida antes dos custos com resgates também apresentou aumento de 40% em relação ao 4T20, totalizando R\$66,8 milhões, refletindo a retomada das Campanhas Promocionais com bancos conveniados, que resultou no aumento de 63% na receita de resgate em relação ao 4T20. Em 2021, a receita líquida antes dos custos com resgates aumentou 8% vs. 2020 totalizando R\$230,3 milhões.

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



Receita Diferida

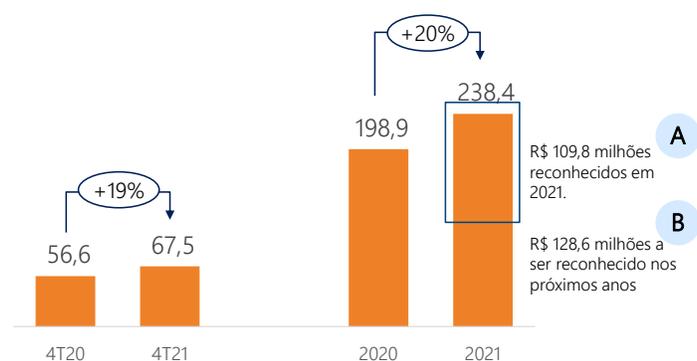
Em função da dinâmica de reconhecimento de receita, em que as receitas de *breakage* e *spread* são reconhecidas em 48 meses (prazo de expiração do ponto Dotz), o faturamento realizado no período é reconhecido como receita diferida.

Nos gráficos abaixo nota-se que, o faturamento em 2021 cresce 20%, no entanto não há o impacto direto no crescimento da receita líquida antes de custos de resgates (contábil), visto que há o diferimento da receita.

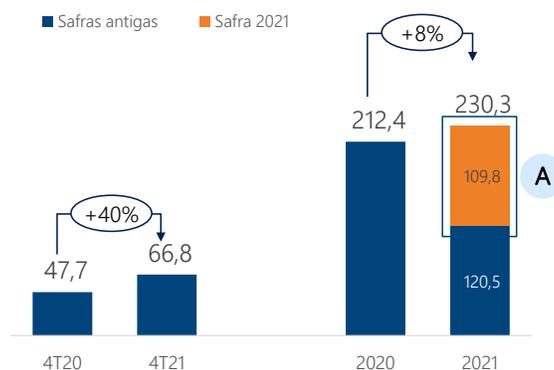
O saldo de receita diferida em dezembro de 2021 foi de R\$291,7 milhões. Apenas a parcela referente a prêmios a distribuir compõe um passivo real, por isso, R\$204,4 milhões do passivo de receita diferida não constituem obrigação futura para Companhia e serão reconhecidos no resultado nos próximos 48 meses.

Dos R\$230 milhões de receita contábil registrada em 2021, R\$109,8 milhões foram gerados em 2021 (ver componente A). O componente B, demonstrado no gráfico do faturamento, passa a compor a receita diferida.

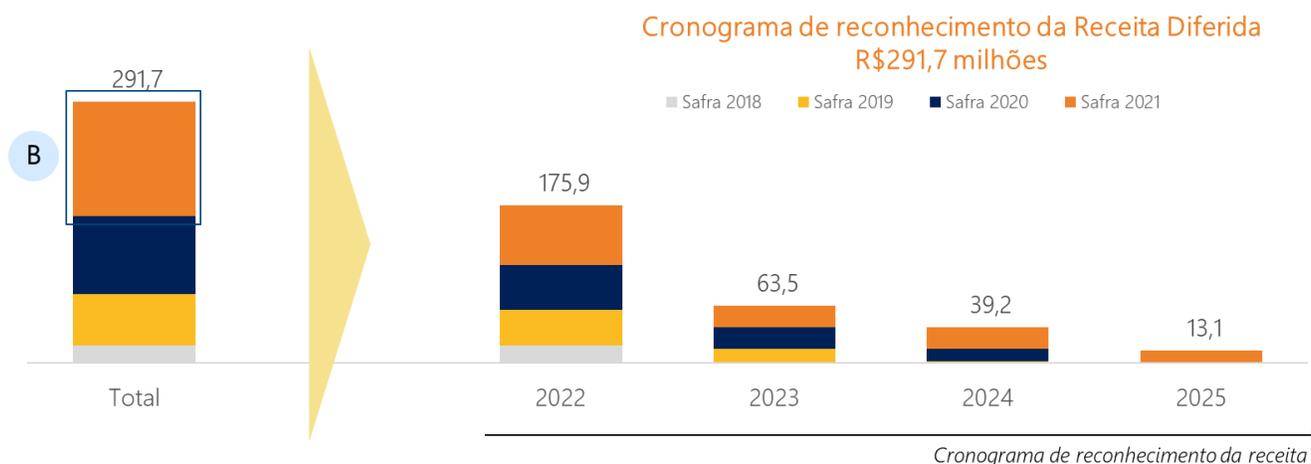
Faturamento – R\$ milhões



Receita líquida antes de custos de resgates – R\$ milhões



Com isso, dos R\$291,7 milhões de receita diferida em 2021, R\$175,9 milhões (que constitui nosso passivo circulante) já serão reconhecidos em 2022, ou seja, uma boa parte já é considerada receita para esse ano, conforme gráfico abaixo:



Nota: Prêmio a distribuir considera uma curva histórica de resgate ao longo do cronograma de reconhecimento da receita diferida.

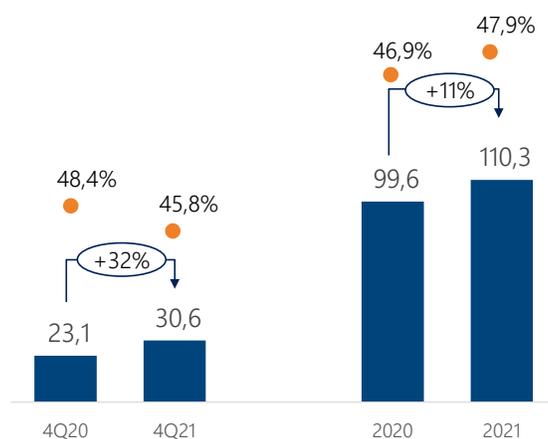
R\$ milhões	dez/20	dez/21	Var. %
Prêmios a distribuir	80,0	82,4	3%
Breakage e receitas diferidas	213,1	204,4	-4%
Programa de exclusividade bandeira	6,5	4,9	-24%
Total Receitas diferidas e prêmios a distribuir	299,6	291,7	-3%
Circulante	186,6	175,9	-6%
Não-Circulante	113,0	115,9	3%

Lucro Bruto

R\$ milhões	Trimestre		Var. %	Acumulado		Var. %
	4T20	4T21	4T21/4T20	2020	2021	2021/2020
Receita líquida	25,5	34,4	35%	111,0	123,5	11%
Custo operacional	(2,4)	(3,7)	58%	(11,4)	(13,2)	15%
Lucro Bruto	23,1	30,6	32%	99,6	110,3	11%
Margem bruta	48,4%	45,8%		46,9%	47,9%	

O Lucro Bruto no 4T21 totalizou R\$30,6 milhões, 32% superior ao reportado no mesmo período de 2020 (R\$23,1 milhões). A margem bruta foi de 45,8% no 4T21. No acumulado do ano de 2021, o lucro bruto totalizou R\$110,3 milhões, uma expansão de 11% em relação a 2020, tal resultado decorre da contribuição positiva de 11% de crescimento da receita líquida. A margem bruta passou de 46,9% em 2020 para 47,9% em 2021.

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



Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas

R\$ milhões	Trimestre		Var. %	Acumulado		Var. %
	4T20	4T21	4T21/4T20	2020	2021	2021/2020
Pessoal	(9,5)	(25,0)	161%	(57,2)	(86,8)	52%
Tecnologia	(2,7)	(8,8)	223%	(12,4)	(21,8)	76%
Marketing	0,5	(12,5)	-2538%	(12,2)	(37,1)	204%
Serviços	(6,5)	(5,5)	-15%	(14,9)	(17,9)	20%
Outros	(0,1)	(0,8)	822%	(5,5)	(4,5)	-18%
Total Despesas com Vendas, Gerais e Adm.	(18,4)	(52,6)	186%	(102,3)	(168,2)	64%

O SG&A não inclui outras despesas de R\$ 16,1 milhões e R\$ 15,5 milhões de depreciação e amortização. O SG&A e os custos operacionais de 2021 reportado na Nota 28 totalizam R\$ 195,3 milhões

As despesas no 4T21 totalizaram R\$52,6 milhões e no acumulado do ano de 2021 ficaram em R\$168,2 milhões. Esse aumento 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.

Nossas principais despesas foram com pessoal, tecnologia, marketing e serviços. As despesas com pessoal aumentaram na comparação trimestral e anual, devido às novas contratações, principalmente, das equipes de tecnologia/ produto e marketing, focadas na implementação dos planos estratégicos para as novas frentes de negócio. Os gastos com tecnologia e marketing também foram maiores, 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, o que levou ao aumento de 20% na despesa de consultoria em 2021.

Resultado Financeiro

Em dezembro de 2021, o resultado financeiro foi negativo de R\$7,5 milhões em comparação ao resultado negativo de R\$46,1 milhões em 2020. 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.

O resultado financeiro de 2021 foi positivamente impactado também pelo aumento das receitas financeiras que atingiram R\$ 17,9 milhões versus R\$ 3,6 milhões em 2020, principalmente, em função do impacto de resultado de aplicações financeiras.

EBITDA

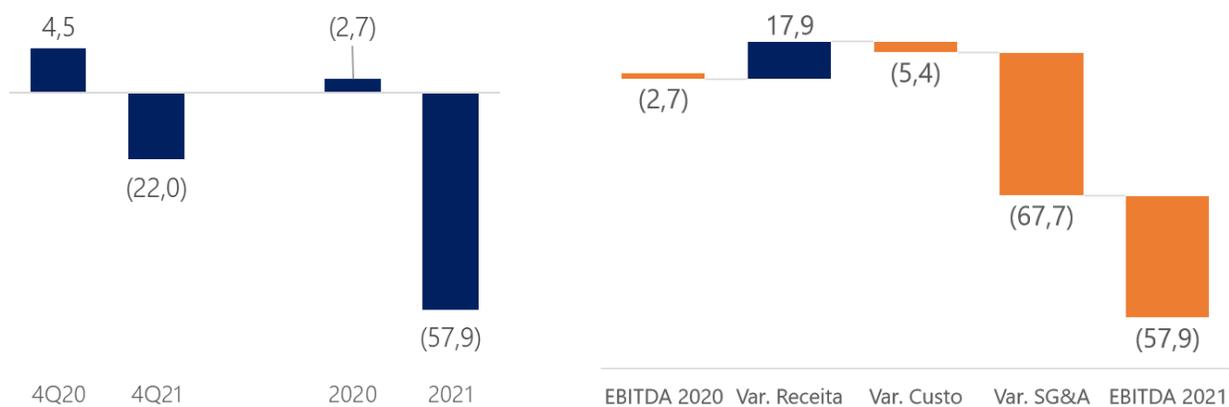
O EBITDA, conforme esperado, tanto na visão trimestral quanto na visão anual, foi inferior ao de 2020, em função do aumento das despesas gerais e administrativas reconhecidas no período, conforme explicado no referido capítulo. O EBITDA no 4T21 ficou negativo em R\$22,0 milhões e no ano de 2021 ficou negativo em R\$57,9 milhões.

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.

EBITDA (R\$ mm)



Anexos

Balancos Patrimoniais

(Em milhares de reais)

ATIVO	Controladora		Consolidado	
	31/12/2021	31/12/2020	31/12/2021	31/12/2020
Circulante				
Caixa e equivalentes de caixa	226.225	-	265.898	109.782
Aplicações financeiras	-	-	28.205	-
Contas a receber de clientes	-	-	34.475	24.880
Tributos a recuperar	1.020	-	9.397	6.335
Adiantamentos a fornecedores	-	-	156	736
Despesas antecipadas	263	1.995	2.157	1.995
Outros créditos	-	-	789	660
Total do ativo circulante	227.508	1.995	341.077	144.388
Não circulante				
Partes relacionadas	9.476	-	1.461	1.417
Investimentos em controladas	6.676	-	-	-
Imobilizado	-	-	2.679	925
Intangível	-	-	61.388	53.036
Total do ativo não circulante	16.152	-	65.528	55.378
Total do ativo	243.660	1.995	406.605	199.766

Balancos Patrimoniais

(Em milhares de reais)

	Controladora		Consolidado	
	31/12/2021	31/12/2020	31/12/2021	31/12/2020
PASSIVO				
Circulante				
Empréstimos e financiamentos	-	-	20.291	32.162
Fornecedores	3.012	-	46.883	31.785
Partes relacionadas a pagar	13	29.934	3.637	3.897
Adiantamentos de clientes	-	-	303	648
Obrigações trabalhistas	908	78	14.252	9.377
Obrigações tributárias	258	-	6.678	3.487
Debêntures	-	-	-	18.414
Receitas diferidas e prêmios a distribuir	-	-	175.862	186.617
Contas a pagar	35.380	48.616	65.713	49.982
Total do passivo circulante	39.571	78.628	333.619	336.369
Não circulante				
Empréstimos e financiamentos	-	-	13.264	5.555
Adiantamentos de clientes	-	-	8.040	8.040
Debêntures	-	-	-	71.551
Bônus de subscrição	-	17.594	-	17.594
Obrigações tributárias	-	-	2.460	3.487
Obrigações trabalhistas	-	-	4.237	4.010
Partes relacionadas a pagar	-	-	6.755	7.283
Receitas diferidas e prêmios a distribuir	-	-	115.879	112.992
Provisão para demandas administrativas e judiciais	-	-	128	601
Provisão para perdas em investimentos	281.866	273.489	-	-
Total do passivo não circulante	281.866	291.083	150.763	231.113
Patrimônio líquido				
Capital social	185.962	3	185.962	3
Reservas de capital	149.117	(37.115)	149.117	(37.115)
Prejuízos acumulados	(412.856)	(330.604)	(412.856)	(330.604)
Total do patrimônio líquido	(77.777)	(367.716)	(77.777)	(367.716)
Total do passivo e patrimônio líquido	243.660	1.995	406.605	199.766

Demonstrações dos Resultados

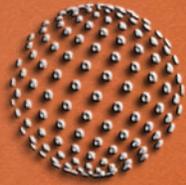
(Em milhares de reais, exceto prejuízo/ação)

	Controladora		Consolidado	
	2021	2020	2021	2020
Receita líquida	-	-	123.488	111.006
Custo operacional	-	-	(13.166)	(11.435)
Lucro Bruto	-	-	110.322	99.571
Despesas comerciais	-	-	(58.274)	(36.652)
Despesas gerais e administrativas	(7.138)	(1.138)	(123.851)	(79.465)
Outras despesas operacionais	-	-	(1.552)	62
Equivalência patrimonial	(77.185)	(30.966)	-	-
Prejuízo antes do resultado financeiro	(84.323)	(32.104)	(73.355)	(16.484)
Despesas financeiras	(12.357)	(31.310)	(25.419)	(49.693)
Receitas financeiras	14.428	-	17.895	3.620
Prejuízo antes do imposto de renda e da contribuição social	(82.252)	(63.414)	(80.879)	(62.557)
Imposto de renda e contribuição social	-	-	(1.373)	(1.680)
Imposto de renda e contribuição social diferidos	-	-	-	-
Prejuízo do exercício	(82.252)	(63.414)	(82.252)	(64.237)
Resultado atribuível aos acionistas controladores	(82.252)	(63.414)	(82.252)	(63.414)
Resultado atribuível aos acionistas não controladores	-	-	-	(823)
Prejuízo básico e diluído por ação	(0,62)	(46,13)	(0,62)	(46,13)

Demonstrações dos Fluxos de Caixa

(Em milhares de reais)

	Controladora		Consolidado	
	31 de dezembro de		31 de dezembro de	
	2021	2020	2021	2020
Fluxo de caixa das atividades operacionais				
Prejuízo antes do imposto de renda e contribuição social	(82.252)	(63.414)	(80.879)	(62.557)
Ajustes por:				
Depreciação e amortização	-	-	15.501	13.740
Perda na alienação/baixa de imobilizado e intangível	-	-	-	785
Constituição (reversão) de provisão para demandas judiciais	-	-	(473)	40
Reversão de provisão para créditos de liquidação duvidosa	-	-	(176)	(1.690)
Equivalência patrimonial	77.185	30.966	-	-
Pagamento baseado em ações	1.571	-	1.823	222
Juros, derivativos, variações cambiais e monetárias	5.814	31.335	15.154	47.291
Outros ajustes ao lucro	-	-	-	-
Redução (aumento) dos ativos operacionais:				
Aplicações financeiras	-	-	(28.205)	-
Contas a receber	-	-	(9.419)	15.030
Tributos a recuperar	(1.020)	-	(3.062)	(129)
Adiantamentos a fornecedores	-	-	580	108
Despesas antecipadas	1.732	(1.995)	(162)	(1.995)
Partes relacionadas	(9.476)	-	(44)	(106)
Outros créditos	-	-	(127)	7.202
Aumento (redução) dos passivos operacionais:				
Fornecedores	3.012	-	15.098	(11.764)
Adiantamento de clientes	-	-	(345)	2.268
Obrigações tributárias	258	-	2.163	973
Obrigações trabalhistas	830	77	5.102	(2.586)
Receitas diferidas e prêmios a distribuir	-	-	(7.868)	(11.546)
Partes relacionadas	-	-	(788)	(2.655)
Outras obrigações	(15.643)	(772)	13.432	(556)
Caixa consumido pelas operações	(17.992)	(3.803)	(62.695)	(7.925)
Imposto de renda e contribuição social pagos	-	-	(1.373)	(1.680)
Caixa líquido consumido pelas atividades operacionais	(17.992)	(3.803)	(64.068)	(9.605)
Fluxo de caixa das atividades de investimentos				
Aumento de capital em subsidiária	(75.232)	(1.045)	-	-
Aquisição de bens do ativo imobilizado e intangível	-	-	(25.607)	(8.497)
Caixa líquido consumido nas atividades de investimentos	(75.232)	(1.045)	(25.607)	(8.497)
Fluxo de caixa das atividades de financiamentos				
Capital de giro/risco sacado	-	-	3.528	(4.250)
Captação de empréstimos e financiamentos	-	-	19.300	24.030
Pagamentos de empréstimos e financiamentos	-	-	(28.737)	(34.421)
Juros pagos	-	-	(2.037)	(6.986)
Pagamentos exercício de Bônus de Subscrição	(21.001)	-	(21.001)	-
Pagamentos de Debêntures	-	-	(95.631)	-
Captação/Pagamento de empréstimos de partes relacionadas	(29.919)	4.848	-	-
Integralização de capital e Reserva de capital	370.369	-	370.369	-
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades de financiamento	319.449	4.848	245.791	(21.627)
Aumento (redução) líquido(a) de caixa e equivalentes de caixa	226.225	-	156.116	(39.729)
Caixa e equivalentes de caixa:				
Saldo inicial	-	-	109.782	149.511
Saldo final	226.225	-	265.898	109.782
Aumento (redução) líquido(a) de caixa e equivalentes de caixa	226.225	-	156.116	(39.729)



dotz inc.

Contato RI

ri.dotz.com.br

ri@dotz.com