

1. Mensagem da Administração

Crescimento de Techfin e consolidação da frente de Loyalty, somado ao foco contínuo em eficiência operacional, levam a Dotz ao primeiro Lucro Líquido desde o IPO

O nosso modelo de negócio, que se tornou um ecossistema completo e funcional, tem nos ajudado a consolidar o crescimento contínuo dos resultados. Com a integração das estratégias de fidelidade, cashback, descontos e benefícios, por meio da nossa rede de coalizão de parceiros, temos conseguido operar no mercado em um patamar de rentabilidade mais apropriado. Com isso, chegamos em mais um trimestre de evolução concreta.

Com relação ao aumento do engajamento do consumidor em nosso ecossistema, estratégias diretamente ligadas ao aumento do poder de compra dos nossos clientes, contribuem também, claramente, para o resultado que temos conquistado.

O resultado neste novo trimestre é o marco dessa crescente evolução das métricas da empresa, que tem sido consolidada pelo crescimento significativo registrado mês a mês da área de Techfin, especialmente em originação de crédito, que cresceu 25% no comparativo com o 3T23, alcançando R\$ 97,7 milhões. Já o faturamento chegou a R\$ 20,3 milhões na frente de Techfin, um aumento de 23% quando comparado ao período anterior. No acumulado de nove meses do ano, o faturamento nessa frente foi de R\$ 61,9 milhões, um aumento de 49% quando comparado ao igual período do ano anterior.

Mantivemos o foco na eficiência operacional, e o reflexo se deu em um EBITDA positivo, de R\$ 6,3 milhões no 3T24 e de R\$ 10,9 milhões no acumulado do ano (uma melhora significativa de R\$ 42,4 milhões no acumulado do período). Também registramos o primeiro lucro líquido desde o IPO. Isso demonstra o quanto temos conseguido consolidar nosso negócio e evoluir os resultados a cada trimestre.

Destacamos a evolução da frente de Loyalty no varejo, através da Coalizão Dotz, que se dá pelo desenvolvimento contínuo do novo produto para o varejo, o Dotz Pay, que engloba formas de pagamento no PDV (como dotz e outros programas), além do conceito Buy Now Pay Later, concretizado pelo Dotz Parcela.

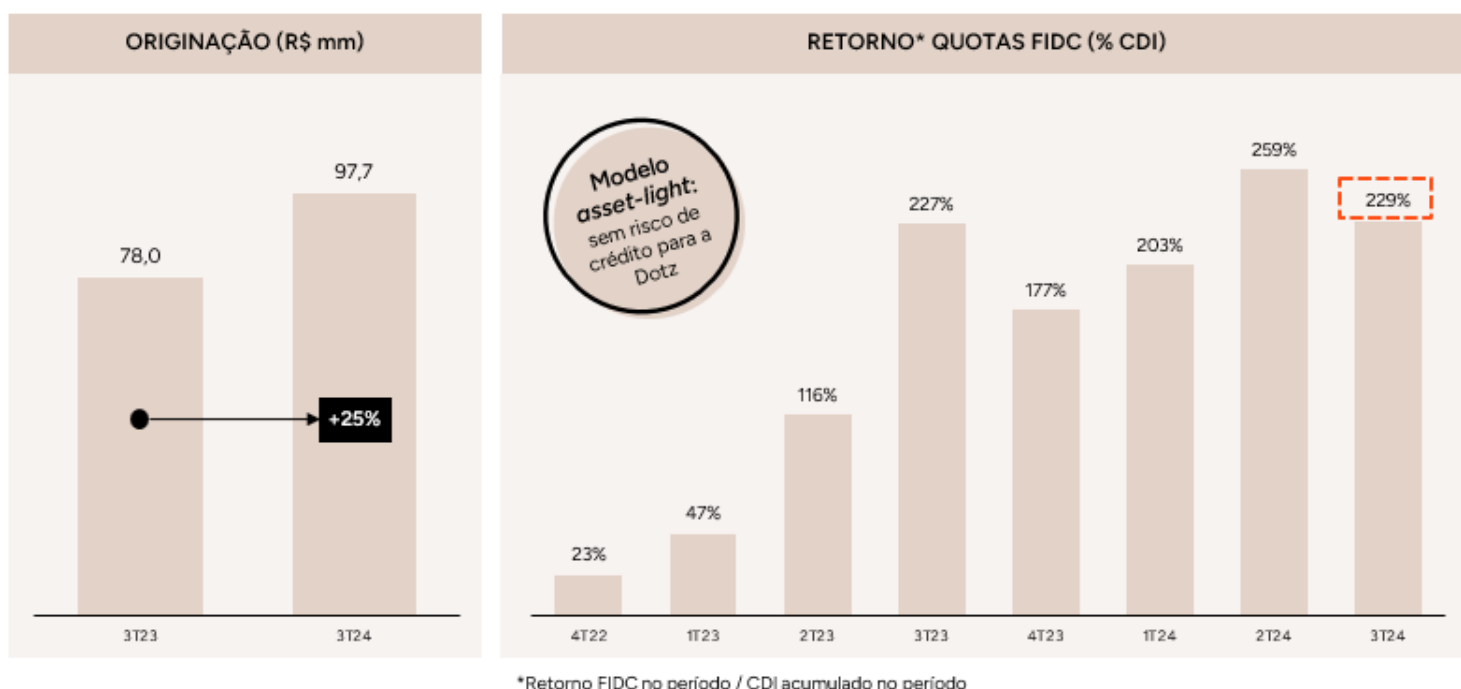
Seguimos também com a nossa estratégia de fortalecer as parcerias com bancos, e mais recentemente, junto do Banco do Brasil, onde lançamos o Universo Ourocard, uma nova campanha focada na experiência e engajamento dos clientes.

Continuamos focados (i) no crescimento do nosso negócio de Techfin gerando rentabilidade para os nossos investidores, (ii) a consolidação do nosso negócio de loyalty através da expansão do novo produto Dotz Pay e o crescimento do nosso negócio de bancos; e (iii) foco contínuo em eficiência operacional. Assim, caminhamos para solidificar o ecossistema, firmes com a nossa missão de proporcionar mais poder de compra para os brasileiros, resultados para os nossos parceiros, enquanto entregamos resultados crescentes para nossos acionistas.

2. Desempenho Operacional no Período

No 3T24 continuamos focando nos três pilares que vêm nos sustentando: eficiência operacional, crescimento de Techfin e a consolidação do Loyalty.

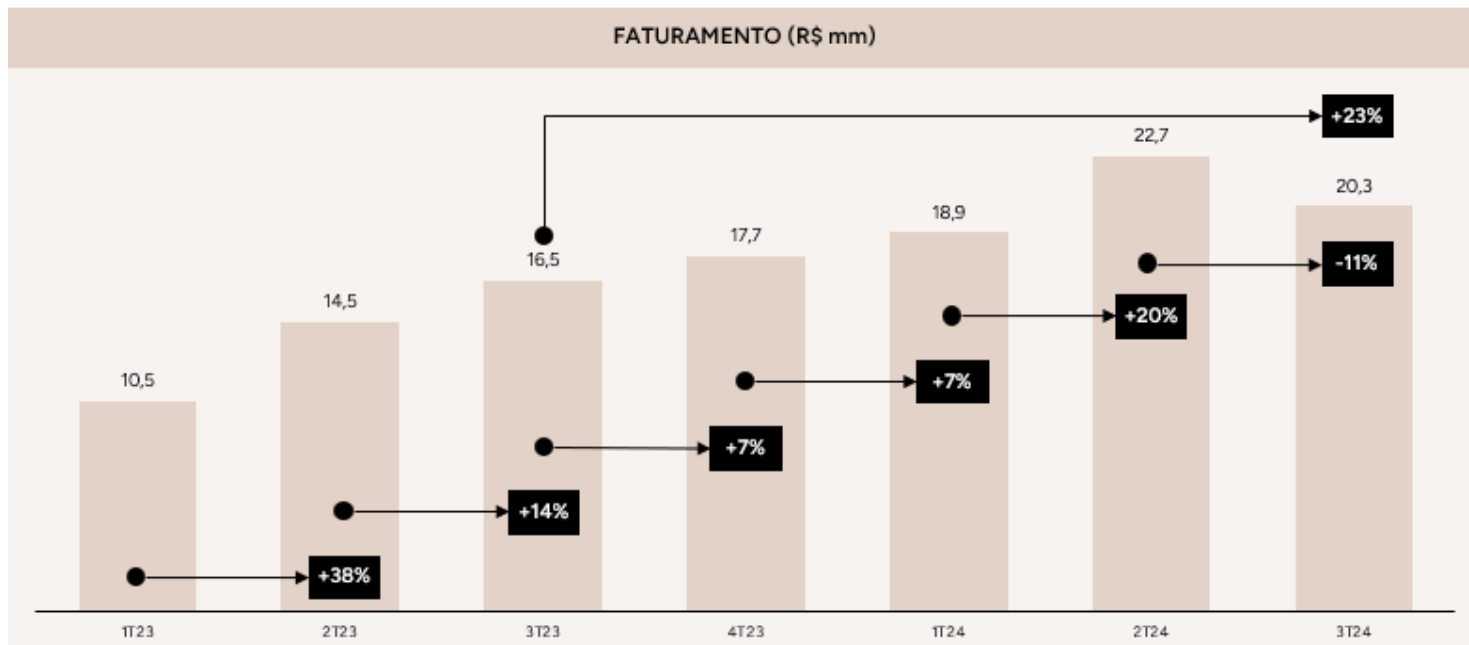
Em **Techfin – Produtos Financeiros**, a originação de crédito cresceu 25% no comparativo com o 3T23, alcançando R\$ 97,7 mm. Ao mesmo tempo, o retorno das quotas do FIDC¹ parceiro, responsável pelo financiamento dos empréstimos, continuou elevado: no 3T24, foi de 229% do CDI, comparado com 227% do CDI no 3T23 (+2 p.p.).



No faturamento, também obtivemos resultados expressivos, com mais um trimestre de crescimento constante. No 3T24, faturamos R\$ 20,3 mm na frente de Techfin, um aumento de 23% quando comparado ao 3T23 (quando faturamos R\$ 16,5 mm). No acumulado de 9 meses do ano, nosso faturamento de Techfin foi de R\$ 61,9 mm, um aumento de 49% quando comparado ao igual período do ano anterior (quando o faturamento foi de R\$ 41,5 mm).

¹ FUNDO DE INVESTIMENTO EM DIREITOS CREDITÓRIOS EMPÍRICA NOVERDE CRÉDITO PESSOAL

FATURAMENTO (R\$ mm)



Em **Loyalty**, temos um propósito de alto impacto (gerar renda extra para nossos clientes) e que nos permite fazer a aquisição de clientes para nosso ecossistema. Temos parceiros no segmento de Bancos e Varejo.

Em Bancos, contamos com parceiros importantes como Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal e Banco C6. Os clientes destas instituições bancárias recebem Dotz no uso dos seus cartões de créditos, gerando renda extra que pode ser trocada por produtos, passagens aéreas e até mesmo dinheiro na Conta Dotz.

No Varejo, temos o grande impacto da Coalizão Dotz: além de ganhar Dotz nas suas compras no supermercado, farmácia ou outros estabelecimentos, o cliente também pode usar seus Dotz diretamente no PDV, de forma simples e rápida. É também no próprio PDV que o cliente agora também conta com a facilidade do Dotz Parcela (um tipo de BNPL - *Buy Now Pay Later*), um meio de pagamento criado pela Dotz usando sua expertise em serviços financeiros e análise de crédito. O Dotz Parcela está sendo lançado em nossos parceiros do varejo físico e está diretamente alinhado com nossa estratégia de aumentar o poder de compra do brasileiro.

3. Desempenho Financeiro

Faturamento:

	3T23	2T24	3T24	3T24 vs 2T24	3T24 vs 3T23	9M23	9M24	9M24 vs 9M23
Faturamento								
Loyalty	44,1	30,2	32,4	7,2%	-26,5%	137,5	102,2	-25,6%
Marketplace	5,2	3,4	2,7	-19,1%	-48,0%	16,5	9,5	-42,4%
Techfin	16,5	22,7	20,3	-10,9%	22,6%	41,5	61,9	49,4%
Total Faturamento	65,8	56,3	55,4	-1,7%	-15,9%	195,4	173,7	-11,1%

No 3T24 obtivemos um faturamento de R\$ 55,4 mm. O destaque é mais uma vez a evolução de Techfin, com R\$ 20,3 mm de faturamento, um crescimento de 22,6% quando comparado ao 3T23.

No acumulado do ano, o crescimento é ainda mais expressivo: R\$ 61,9 mm nos primeiros nove meses de 2024, comparado com R\$ 41,5 mm em igual período do ano anterior; um crescimento de 49,4%.

Receita Líquida antes dos custos de resgates

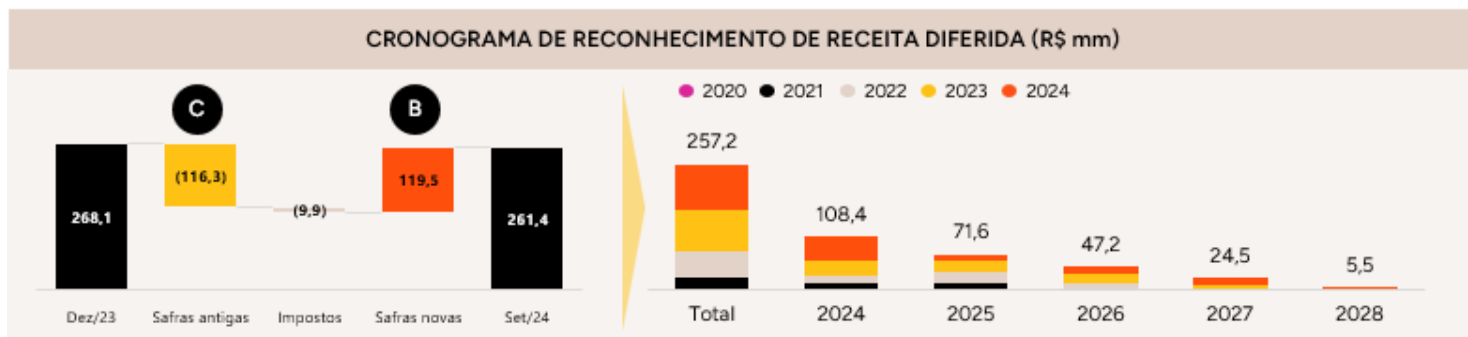
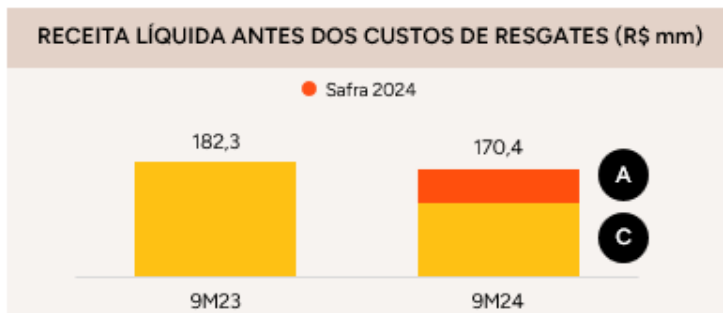
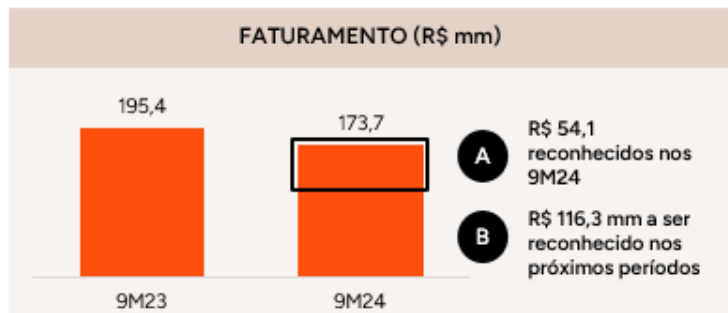
	3T23	2T24	3T24	3T24 vs 2T24	3T24 vs 3T23	9M23	9M24	9M24 vs 9M23
Receita Líquida								
Receita de breakage	13,4	12,7	12,6	-0,9%	-6,0%	40,1	38,1	-5,1%
Receita de spread	10,4	10,2	10,1	-1,6%	-3,1%	31,2	30,6	-1,9%
Receita de resgate	27,8	17,7	14,0	-20,9%	-49,6%	89,4	57,9	-35,2%
Receita serviços	16,7	20,6	18,4	-10,6%	10,1%	37,4	55,6	48,6%
Impostos e deduções sobre vendas	(5,6)	(4,5)	(3,2)	-30,0%	-43,3%	(15,7)	(11,8)	-25,2%
Receita líquida antes de resgates	62,7	56,6	51,8	-8,5%	-17,3%	182,3	170,4	-6,5%
Custo de resgates de pontos Dotz	(26,6)	(17,6)	(12,0)	-31,8%	-54,7%	(81,3)	(55,5)	-31,8%
Receita Líquida	36,1	39,0	39,8	2,1%	10,3%	101,0	114,9	13,8%

A receita líquida antes de resgates foi de R\$ 51,8 mm no 3T24, com queda de 17,3% frente ao 3T23. Importante frisar que, com o aumento da proporção de receitas de TechFin, a representatividade da parcela da receita não diferida atingiu o patamar de 33% no 3T24, semelhante aos 34% no 2T24 e um crescimento significativo de 9 pontos percentuais no comparativo com o 3T23 (24%). A receita não-diferida é reconhecida no próprio período, enquanto a receita diferida tem seu reconhecimento apenas parcial no próprio período, com o restante do reconhecimento acontecendo em períodos futuros.

Receita Diferida

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

Dos R\$ 170,4 mm de receita contábil registrada nos 9M24, R\$ 54,1 mm foram gerados no período (ver componente A). O componente B, demonstrado no gráfico do faturamento, passa a compor a receita diferida e será reconhecida nos trimestres seguintes. O componente C refere-se ao faturamento de safras antigas. O saldo de receita diferida no 3T24 foi de R\$ 261,4 mm. Apenas a parcela referente a prêmios a distribuir compõe um passivo real, por isso, R\$ 171,3 mm do passivo de receita diferida não constituem obrigação futura para Companhia e serão reconhecidos no resultado nos próximos 48 meses.



Lucro Bruto

	3T23	2T24	3T24	3T24 vs 2T24	3T24 vs 3T23	9M23	9M24	9M24 vs 9M23
Lucro Bruto e Margem Bruta								
Receita líquida	36,1	39,0	39,8	2,1%	10,3%	101,0	114,9	13,8%
Custo operacional	(4,5)	(7,7)	(7,2)	-6,4%	61,5%	(14,7)	(22,3)	51,3%
Lucro Bruto	31,6	31,3	32,6	4,2%	3,1%	86,3	92,7	7,3%
Margem bruta	50,5%	55,2%	62,9%			47,3%	54,4%	

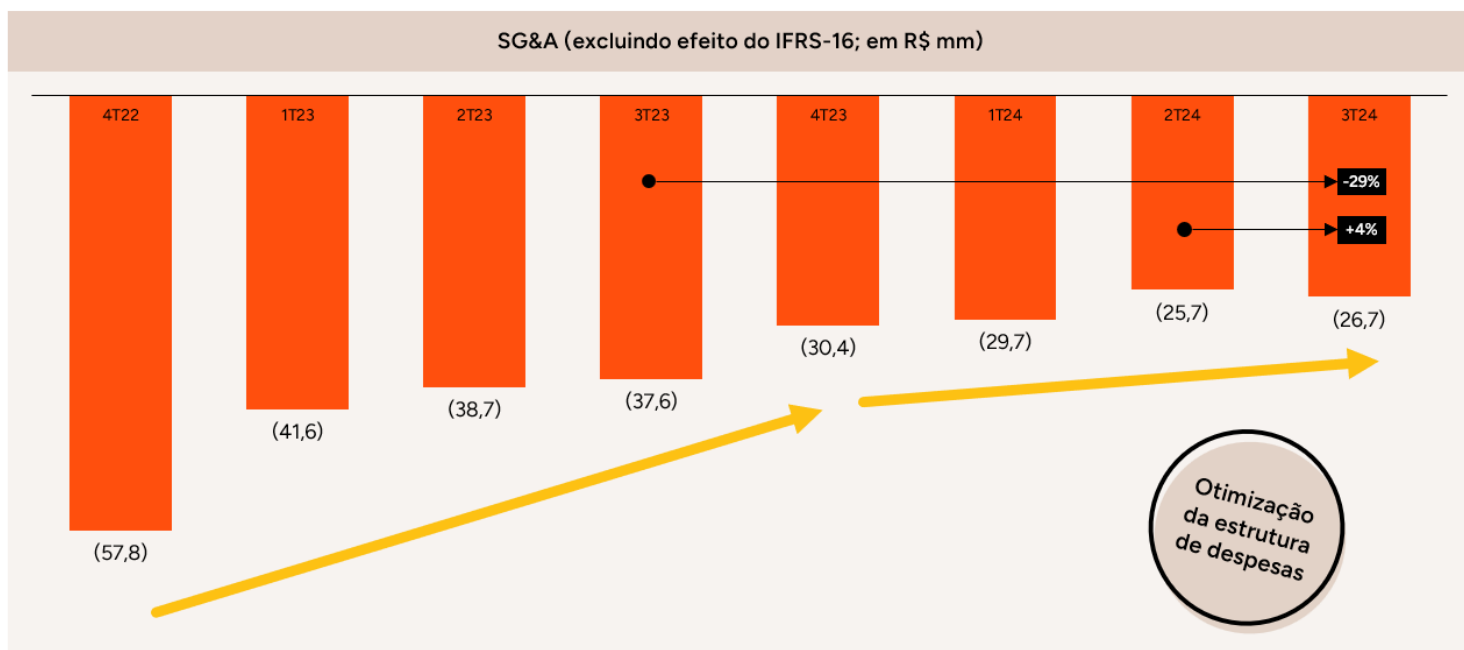
No 3T24 obtivemos um lucro bruto de R\$ 32,6 mm, aumento de 3,1% na comparação com o 3T23, e crescimento de 4,2% no comparativo com o 2T24. A margem bruta foi de 62,9% no 3T24, um aumento de 12,4 p.p. no comparativo com a margem do 3T23 e de 7,6 p.p. no comparativo com o 2T24.

No acumulado do ano, o lucro bruto foi de R\$ 92,7 mm, um crescimento de 7,3% contra igual período do ano passado, com margem de 54,4% (+7 p.p.).

Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas (SG&A)

As despesas do 3T24 totalizaram R\$ 26,7 mm, já excluindo os efeitos do IFRS-16. No acumulado de nove meses, as despesas totalizaram R\$ 82,1 mm, contra R\$ 117,9 mm em igual período do ano passado. Uma redução de R\$ 35,8 mm, ou 30%.

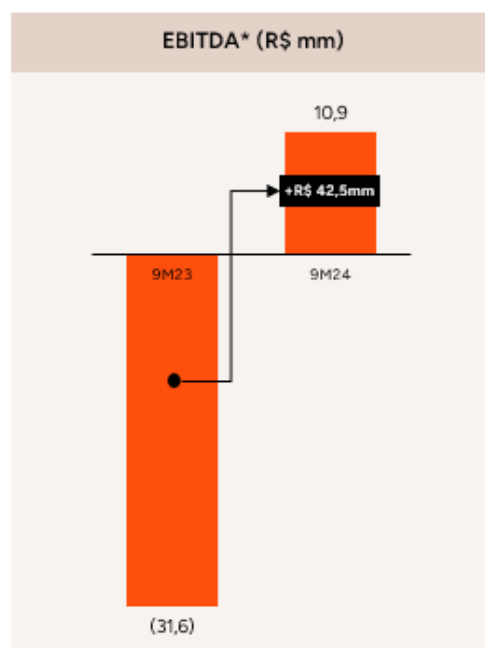
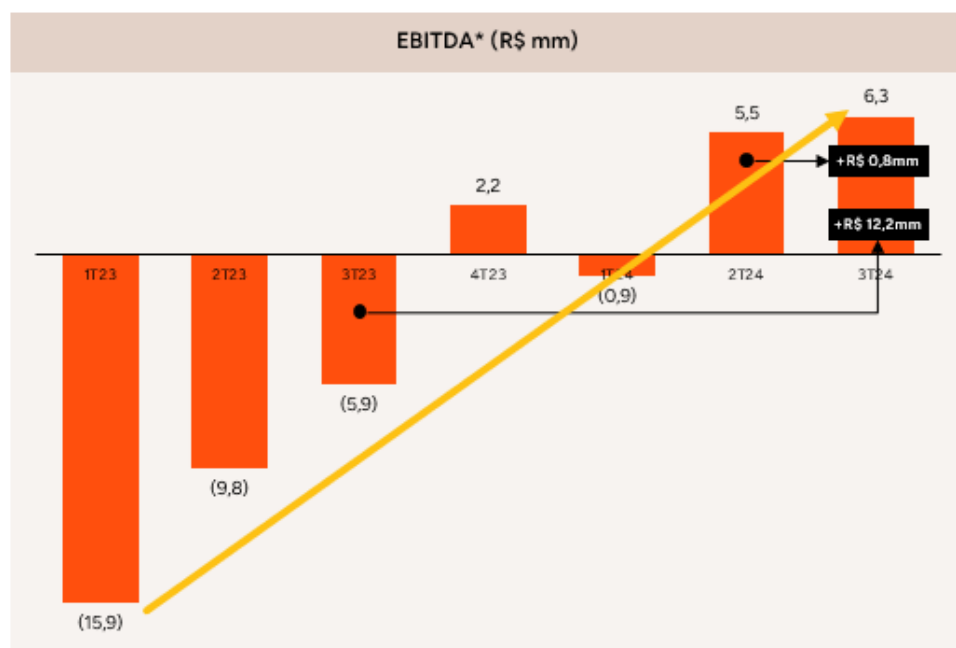
Importante frisar que o movimento de racionalização de despesas é uma estratégia contínua e bem sucedida da Companhia, com efeitos substanciais ao longo do tempo, como pode ser notado no gráfico seguinte:



EBITDA

O EBITDA do 3T24 foi de R\$ 6,3 mm, já excluindo os efeitos do IFRS-16. No comparativo com o 3T23, é uma melhora de R\$ 12,2 mm; no 3T23, o EBITDA havia sido negativo em R\$ 5,9 mm. No resultado acumulado do ano, a evolução é ainda mais clara: um crescimento de R\$ 42,5 mm no comparativo com igual período do ano passado.

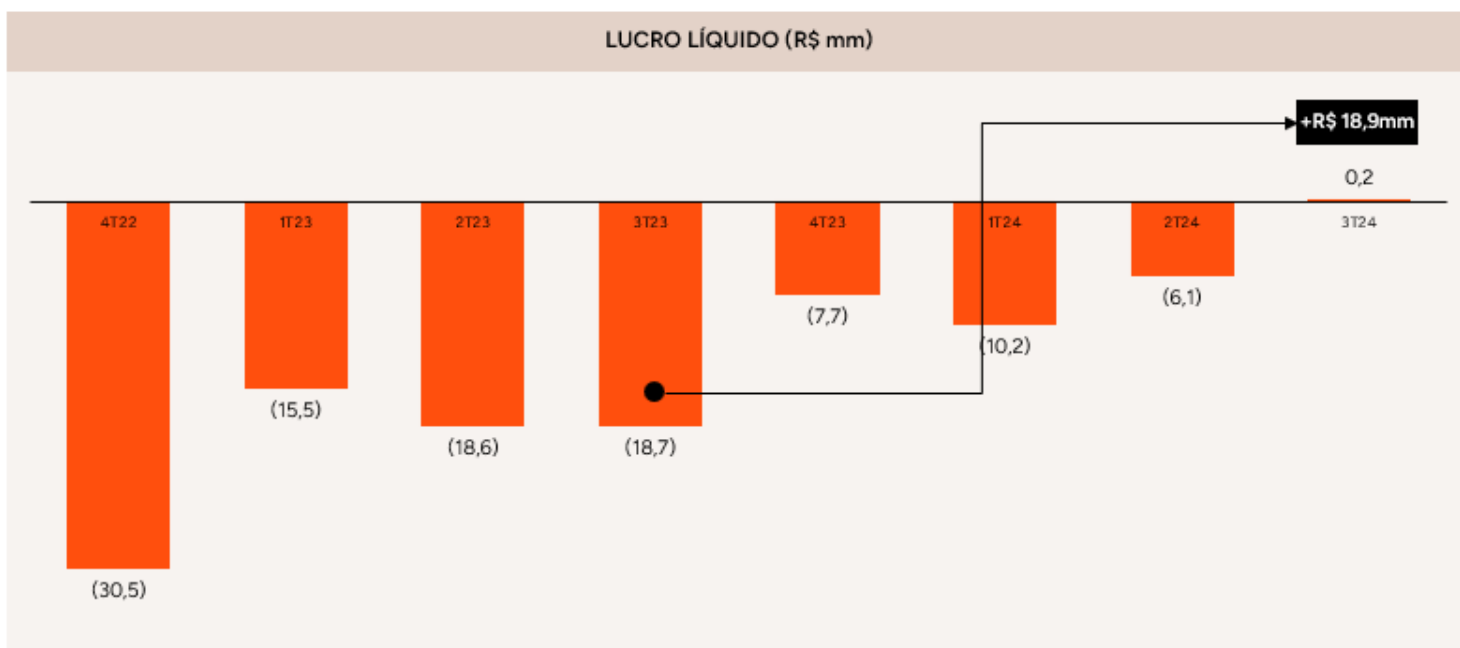
A evolução dessa métrica é clara no gráfico abaixo, resultado de um crescimento significativo do negócio de Techfin aliada com uma racionalização das despesas.



*EBITDA excluindo o efeito do IFRS-16. EBITDA incluindo esse efeito: R\$ 6,3 mm no 2T24, R\$ 6,1 mm no 3T24 e R\$ 11,5m m nos 9M24.

Lucro Líquido

No 3T24 tivemos nosso primeiro trimestre com lucro líquido desde o IPO, com um lucro de R\$ 0,2 mm. Essa melhoria é um reflexo das diversas iniciativas tomadas pela Administração ao longo dos últimos trimestres, com eficiência operacional, crescimento da operação de Techfin, e um olhar constante sobre as despesas, com reduções substanciais no SG&A.



Anexos

Balancos Patrimoniais

(Em milhares de reais)

	Controladora		Consolidado	
	30/09/2024	31/12/2023	30/09/2024	31/12/2023
Ativo				
Circulante				
Caixa e equivalentes de caixa	410	27.017	11.905	50.877
Aplicações financeiras	13.547	27.085	31.344	44.587
Contas a receber de clientes	-	-	21.288	33.166
Partes relacionadas - CP	-	-	-	-
Tributos a recuperar	1.765	4.220	11.403	7.817
Adiantamentos a fornecedores	284	240	1.242	1.535
Despesas antecipadas	805	691	2.430	1.449
Outros créditos	84	115	1.772	1.371
Total do ativo circulante	16.895	59.368	81.384	140.802
Não circulante				
Aplicações financeiras	7.706	1.250	15.612	12.010
Partes relacionadas	13.908	548	2.029	1.879
Depósitos judiciais	-	-	352	2.332
Investimentos	50.300	63.693	-	-
Imobilizado	-	-	1.169	1.641
Direito de uso - Arrendamento	-	-	1.214	-
Intangível	-	-	112.052	123.648
Total do ativo não circulante	71.914	65.491	132.428	141.510
Total do ativo	88.809	124.859	213.812	282.312

Balancos Patrimoniais

(Em milhares de reais)

	Controladora		Consolidado	
	30/09/2024	31/12/2023	30/09/2024	31/12/2023
Passivo				
Circulante				
Empréstimos, financiamentos e debêntures	21.956	45.567	41.880	81.335
Contas a pagar aquisições	690	2.593	1.822	4.431
Fornecedores	728	662	26.406	43.349
Passivo de arrendamento - CP	-	-	498	-
Partes relacionadas a pagar	-	-	541	541
Adiantamentos de clientes	-	-	170	332
Obrigações trabalhistas	7.415	4.371	21.356	11.166
Obrigações tributárias	87	40	1.289	2.996
Receitas diferidas e prêmios a distribuir	-	-	159.124	165.491
Instrumentos financeiros derivativos a pagar	219	57	651	83
Contas a pagar	3.405	12.103	19.688	28.595
Total do passivo circulante	34.500	65.393	273.425	338.319
Não circulante				
Empréstimos, financiamentos e debêntures	28.294	7.095	40.894	19.870
Contas a pagar aquisições confissão de dívida	-	-	13.930	13.930
Contas a pagar aquisições	5.364	5.187	5.364	5.187
Passivo de arrendamento - LP	-	-	715	-
Adiantamentos de clientes	-	-	9.438	9.300
Obrigações trabalhistas	-	-	5.249	8.722
Obrigações tributárias	-	-	130	268
Partes relacionadas a pagar - LP	3.448	133	11.874	11.404
Receitas diferidas e prêmios a distribuir	-	-	98.075	102.606
Provisão para demandas administrativas e judiciais	-	-	643	2.640
Provisão para perdas em investimentos	263.128	276.985	-	-
Total do passivo não circulante	300.234	289.400	186.312	173.927
Patrimônio líquido negativo				
Capital social	187.240	187.240	187.240	187.240
Reservas de capital	151.380	151.380	151.380	151.380
Prejuízos acumulados	(584.545)	(568.554)	(584.545)	(568.554)
Total do patrimônio líquido negativo	(245.925)	(229.934)	(245.925)	(229.934)
Total do passivo e patrimônio líquido negativo	88.809	124.859	213.812	282.312

Demonstrações de Resultado

(Em milhares de reais)

	Consolidado	
	01/01/2024	01/01/2023
	à	à
	30/09/2024	30/09/2023
Receita líquida	114.934	101.038
Custo operacional	<u>(22.267)</u>	<u>(14.715)</u>
Lucro bruto	92.667	86.323
Despesas comerciais	(13.009)	(23.443)
Despesas gerais e administrativas	(98.390)	(116.206)
Outras despesas operacionais	8.750	(136)
Equivalência patrimonial	-	-
Prejuízo antes do resultado financeiro	(9.982)	(53.462)
Despesas financeiras	(17.462)	(26.695)
Receitas financeiras	<u>11.579</u>	<u>28.164</u>
Prejuízo antes do imposto de renda e da contribuição social	(15.865)	(51.993)
Imposto de renda e contribuição social	(126)	(814)
Prejuízo líquido do período	<u>(15.991)</u>	<u>(52.807)</u>
Prejuízo básico e diluído por ação	(1,21)	(0,40)