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

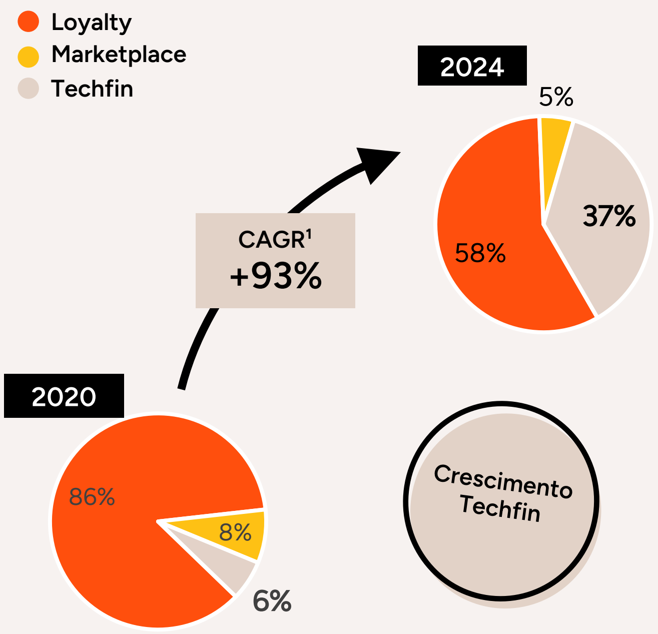
R$ 426 milhões

Originação de crédito últimos 12 meses

224% do CDI

Rentabilidade do FIDC parceiro no 4T24

MIX FATURAMENTO (%)



[1]*Compound 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*

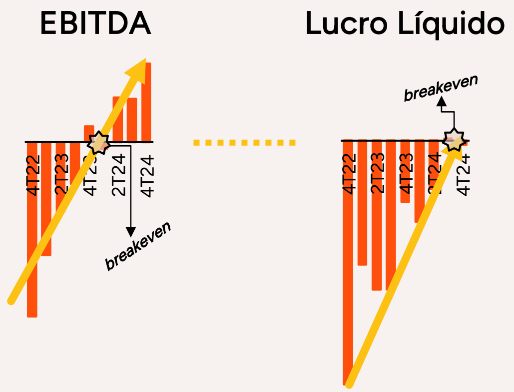
Nova Campanha Promocional
Faturamento adicional no Loyalty

-30% **Redução do SG&A**
2024 vs 2023

Foco contínuo: rentabilidade

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

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



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

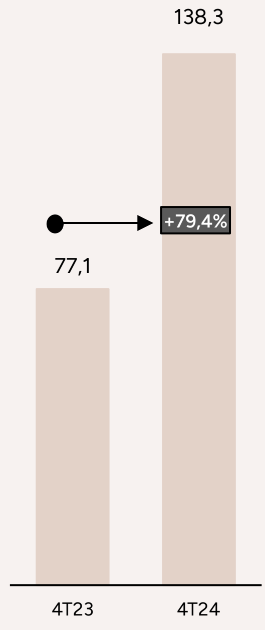
Consolidação do Loyalty
crescendo a rede de parceiros com Dotz Pay, o engajamento do cliente no Digital (App) e fazendo cross-sell com serviços financeiros

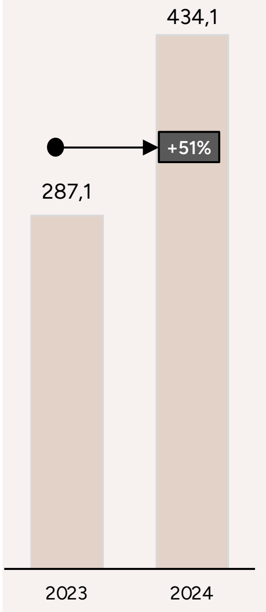
Eficiência operacional
com foco contínuo na racionalização de despesas, margens operacionais robustas e geração de resultado para o acionista

Evolução Crédito

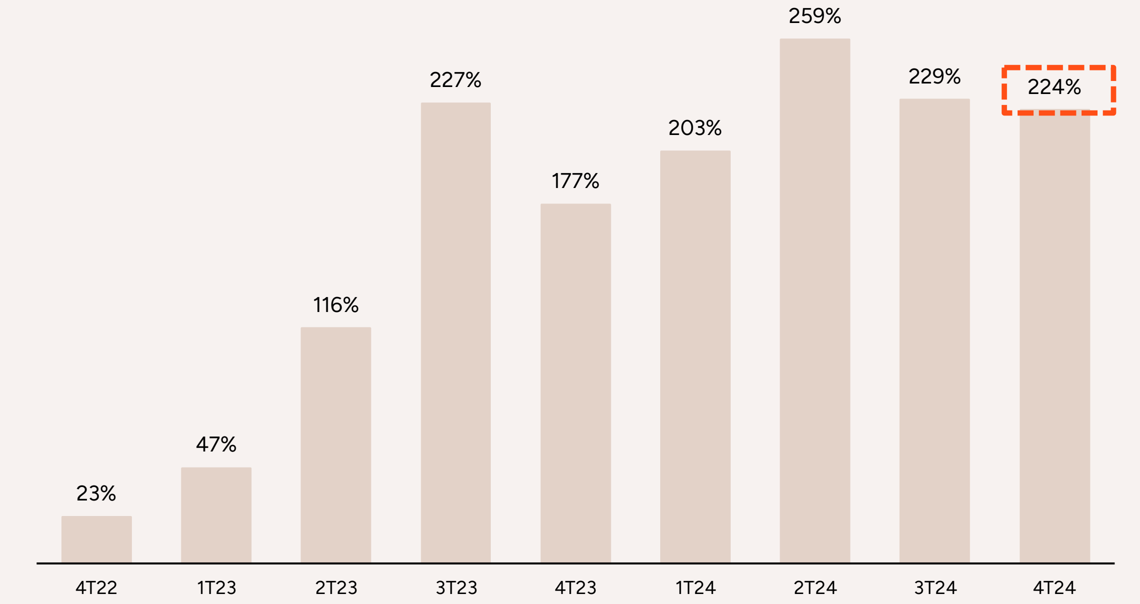
Crescimento constante da originação de crédito com manutenção de retornos substanciais para os cotistas do FIDC

ORIGINAÇÃO (R$ mm)





RETORNO* QUOTAS FIDC (% CDI)



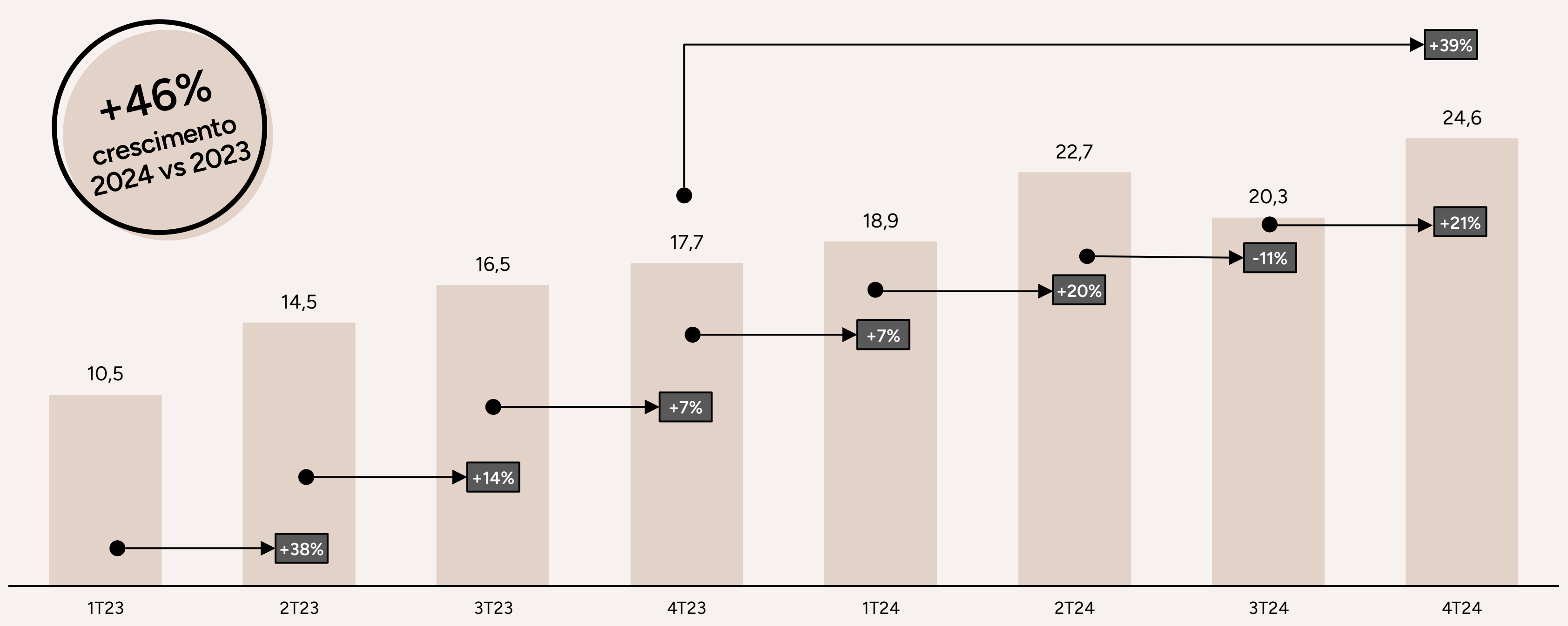
*Retorno FIDC no período / CDI acumulado no período

Evolução Faturamento Techfin

CRESCIMENTO TECHFIN | CONSOLIDAÇÃO LOYALTY | EFICIÊNCIA OPERACIONAL

Faturamento de Techfin com crescimento forte, previsível e constante

FATURAMENTO (R$ mm)



Loyalty consolidando parcerias

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)

CRESCIMENTO CONTÍNUO

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

LANÇAMENTO DE NOVAS PARCERIAS

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

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

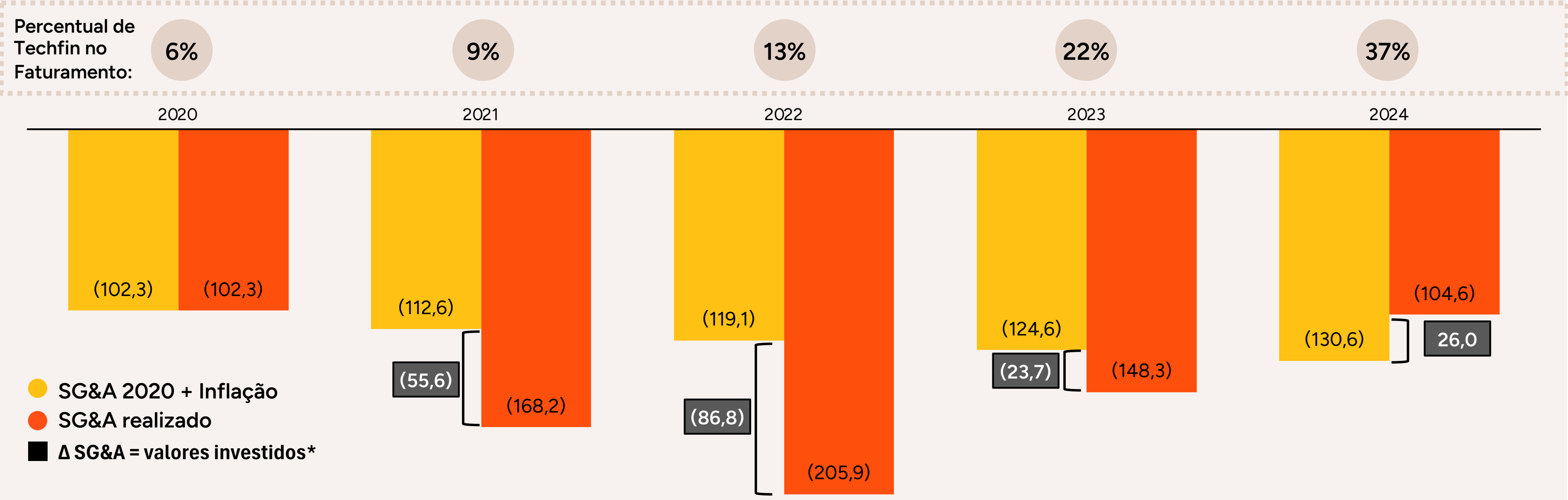
2. Expansão Dotz Pay
- Rollout nos parceiros da coalizão Dotz
- Trazer novos parceiros para a coalizão

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)



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

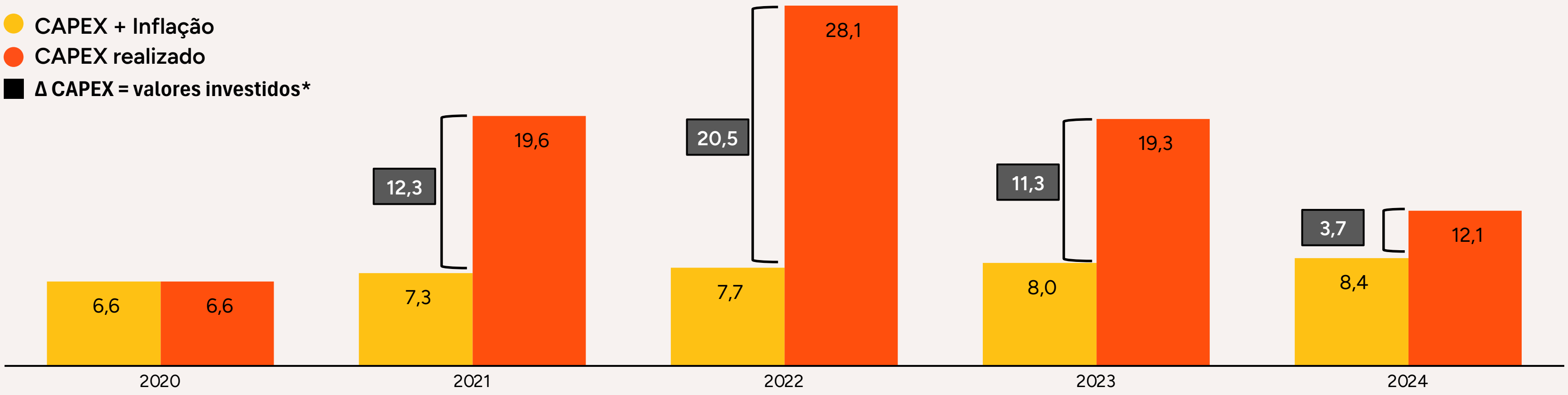
Redução do CAPEX

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:	2020	2021	2022	2023	2024
	6%	9%	13%	22%	37%



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

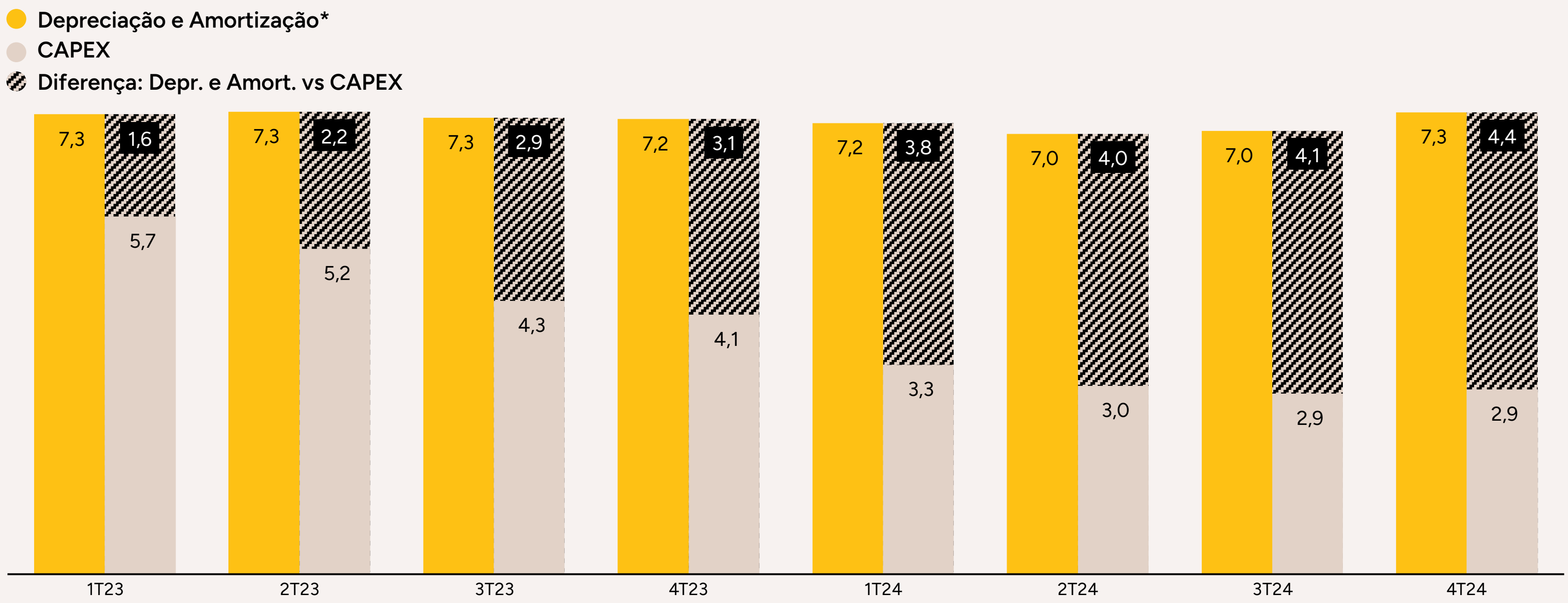
dotz

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

DEPRECIAÇÃO E AMORTIZAÇÃO, CAPEX (R$ mm)



*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 Liquido: +R$ 44 mm no comparativo anual

4T24 vs 4T23

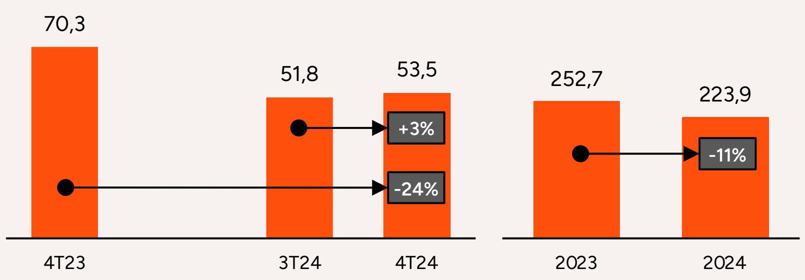
- Lucro Bruto de R$ 34,1 mm (+5%)
- Margem Bruta 64% (+17 p.p.)
- SG&A R$ 23,1 mm (-24%)
- EBITDA R$ 11 mm (+R$ 8,8 mm)
- Lucro Líquido R$ (0,5) mm (+R$ 7,2 mm)

2024 vs 2023

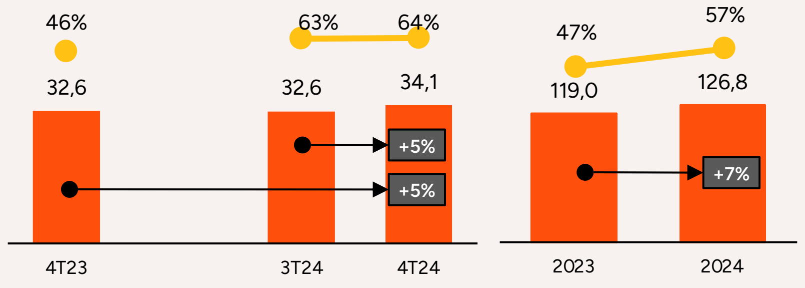
- Lucro Bruto de R$ 126,8 mm (+7%)
- Margem Bruta 57% (+10 p.p.)
- SG&A R$ 104,3 mm (-30%)
- EBITDA R$ 22,5 mm (+R$ 52 mm)
- Lucro Líquido R$ (16,5) mm (+R$ 44 mm)

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

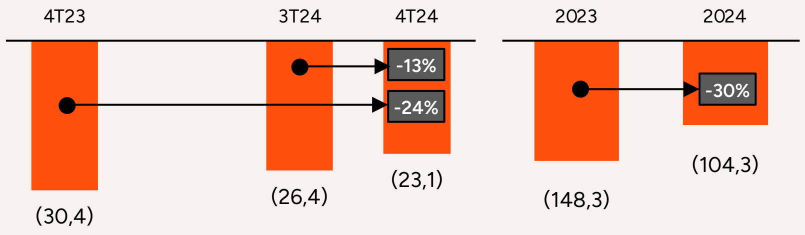
RECEITA LÍQUIDA ANTES DOS CUSTOS DE RESGATES (R$ mm)



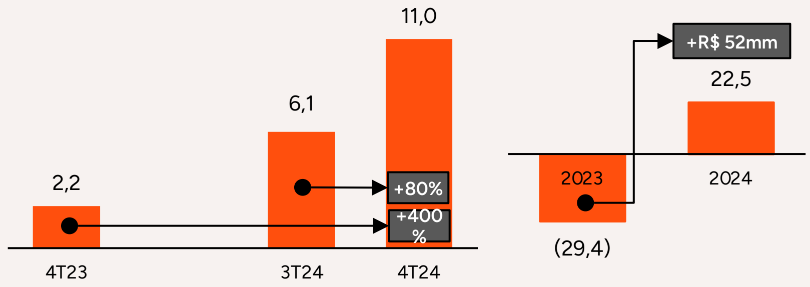
LUCRO BRUTO (R$ mm) e MARGEM BRUTA (%)



SG&A (R$ mm)



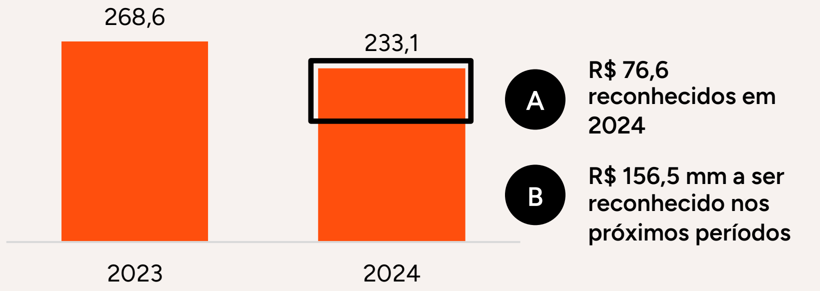
EBITDA (R$ mm)



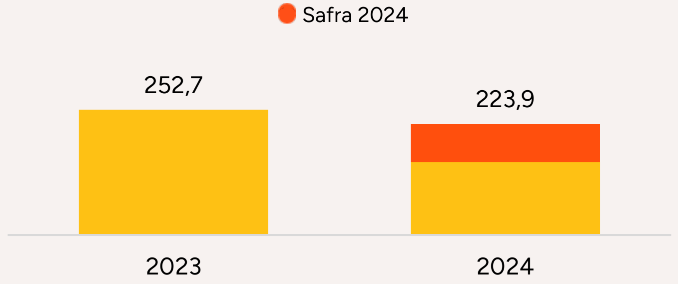
Receita Líquida antes de Custos de Resgates de R$ 223,9 mm em 2024

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

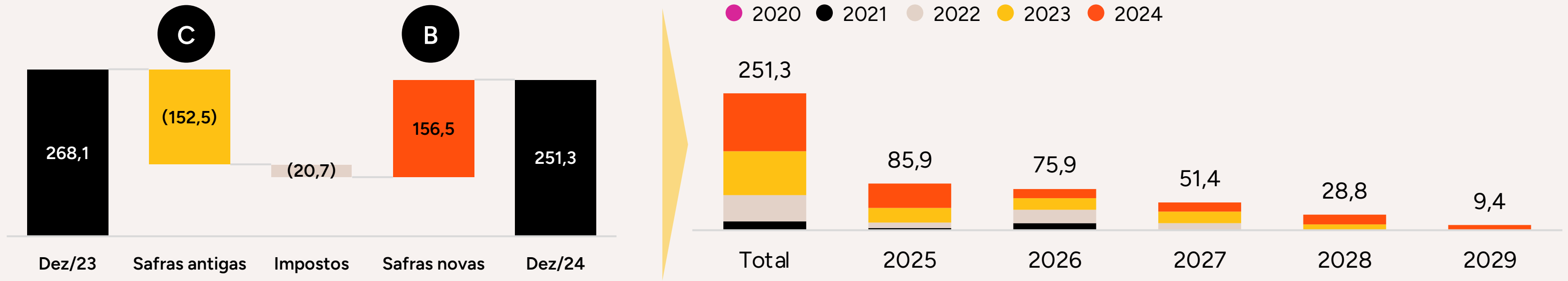
FATURAMENTO (R$ mm)



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

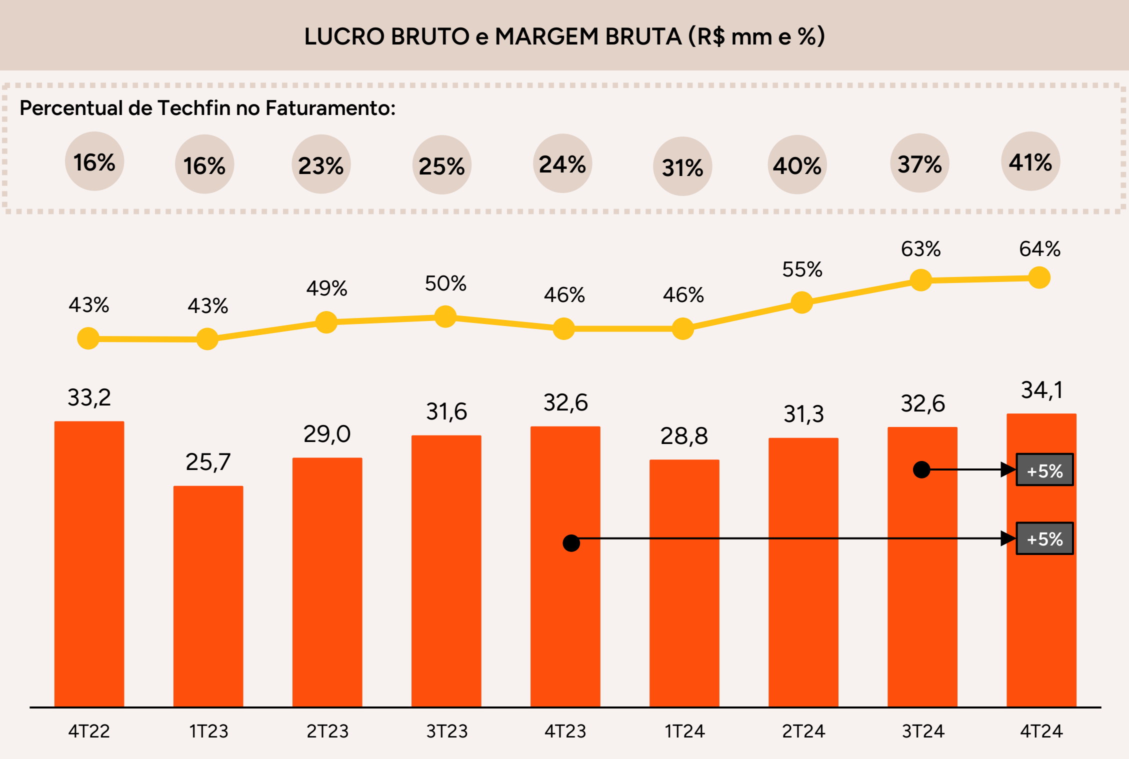


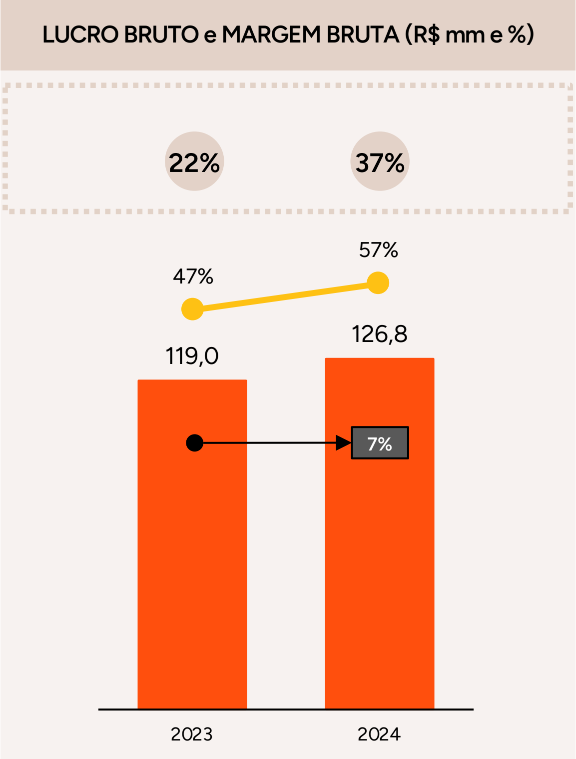
CRONOGRAMA DE RECONHECIMENTO DE RECEITA DIFERIDA (R$ mm)



Evolução do Lucro Bruto

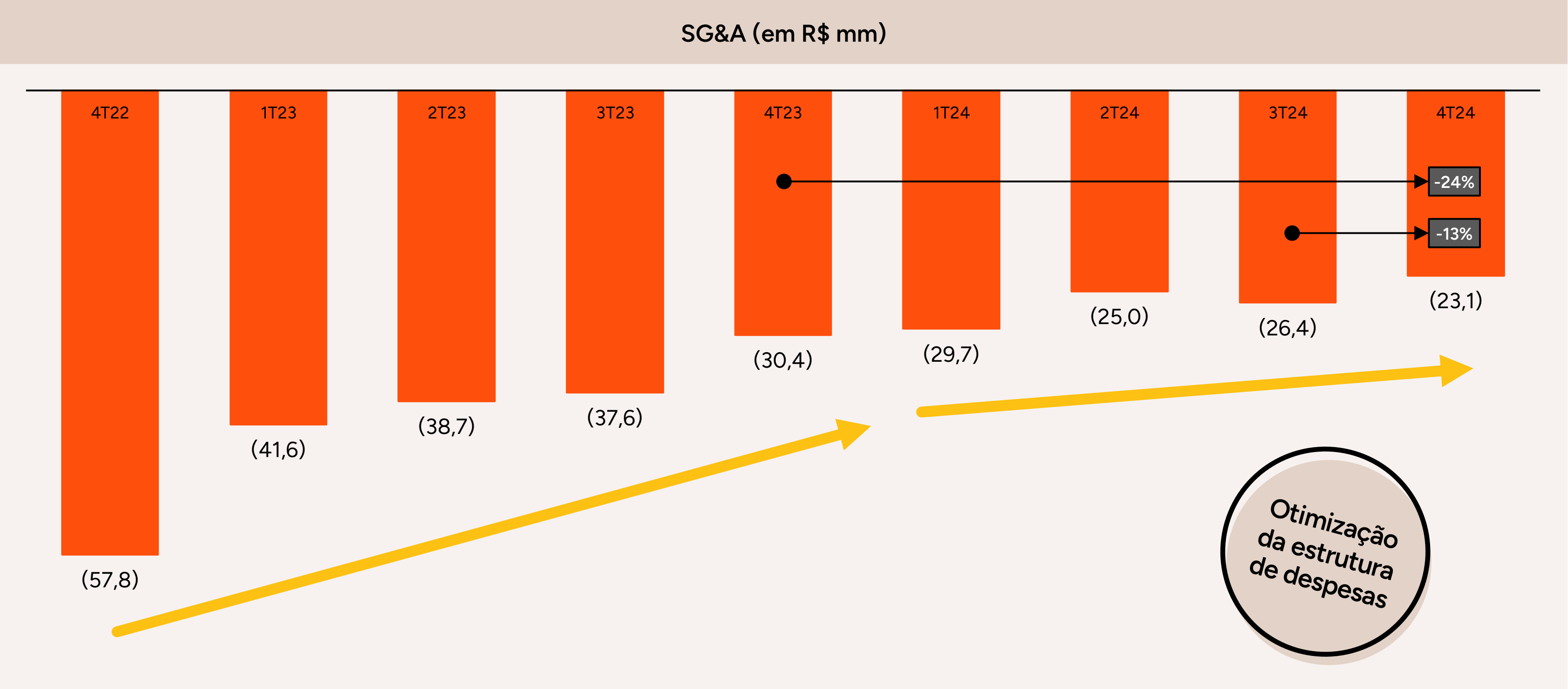
Margens também refletem o novo patamar de rentabilidade da Dotz, com aumento do mix de Techfin





Evolução do SG&A e readequação de estrutura

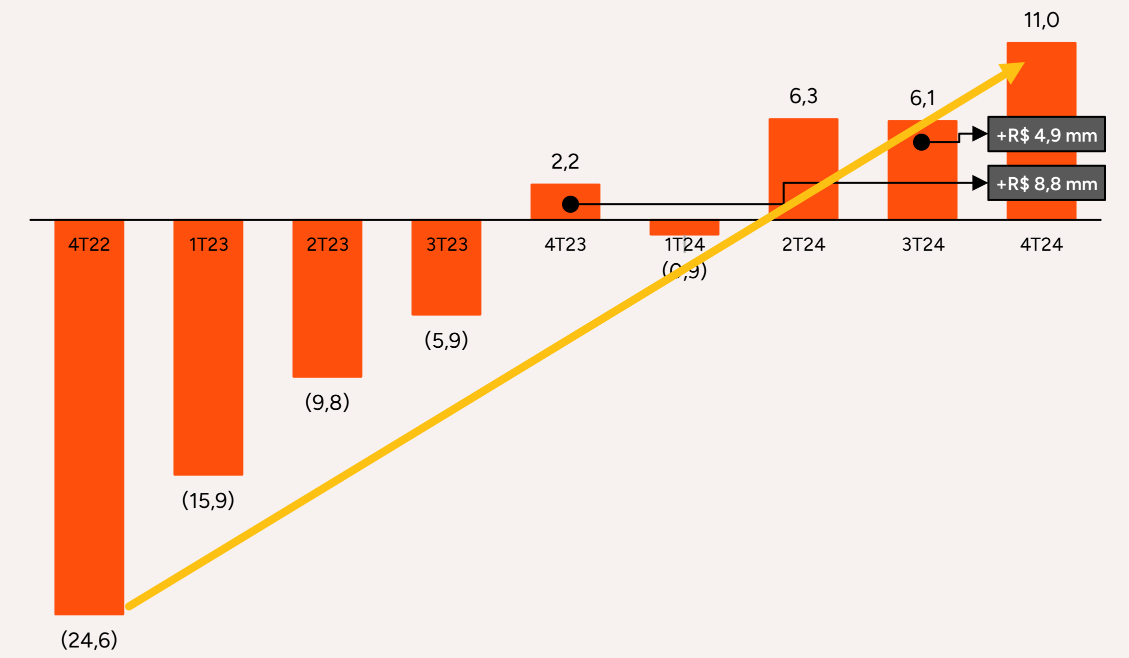
Evolução constante e otimização da estrutura de despesas



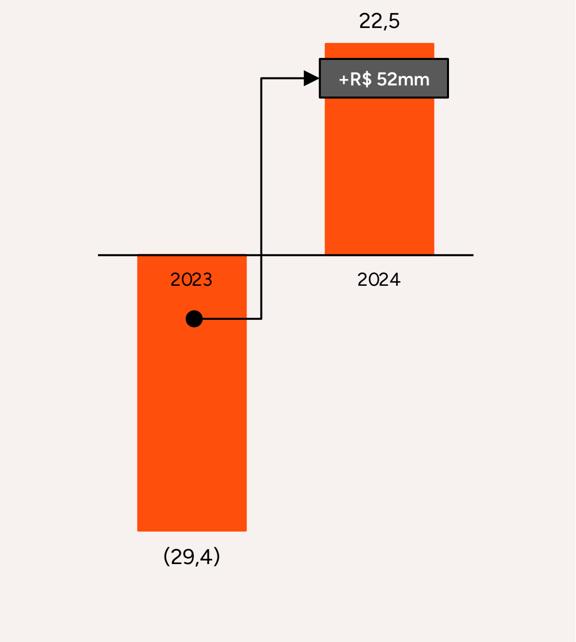
Evolução do EBITDA

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.

EBITDA (R$ mm)



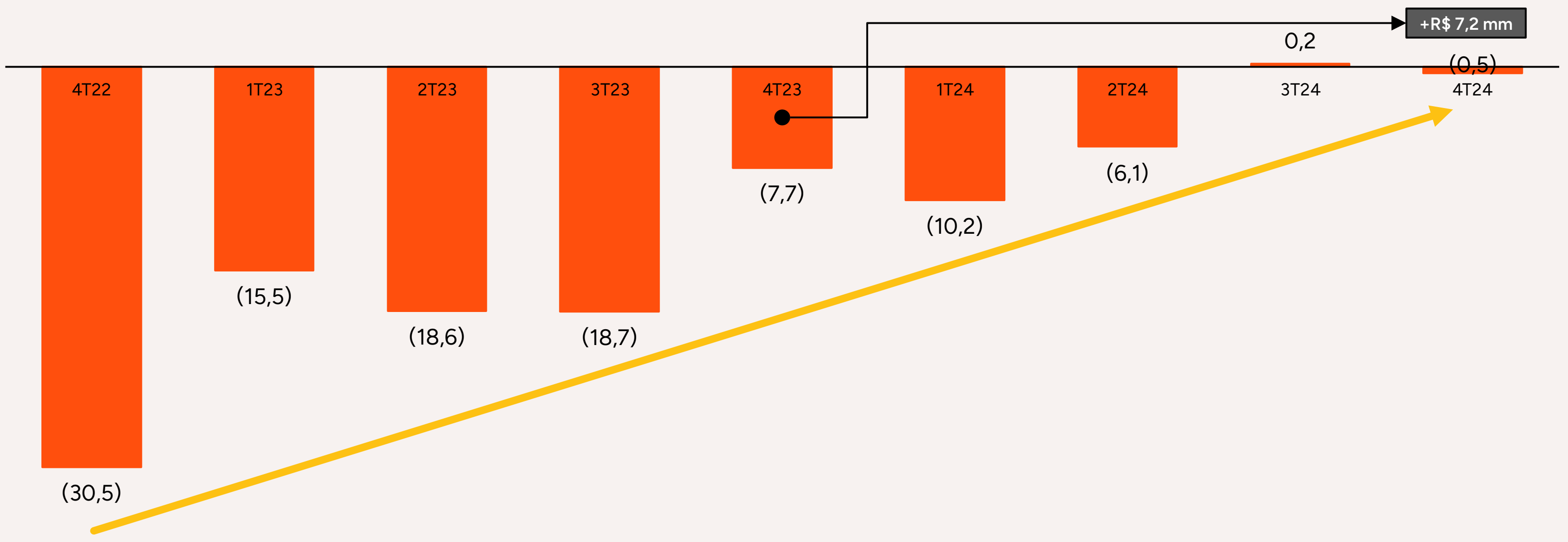
EBITDA (R$ mm)



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!

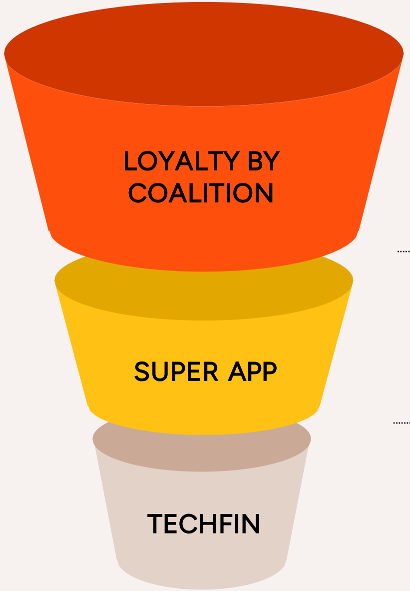
4Q24 and 2024 RESULTS

DOTZ INC.
MARCH 2025

From a Coalition Loyalty company to a Complete Platform

Since 2020, 93%[1] growth (CAGR) in Techfin, demonstrating the evolution of Dotz

DOTZ ENGAGEMENT PLATFORM



Data

687,000 different SKUs
12 billion SKUs in the Dotz base

Partners Network

Dotz Pay

Solution that brings more purchasing power to the customer and monetization of the base for the retailer

SuperApp

7.2 million

downloads

Marketplace

R$ 156 million

LTM GMV processed

Personal Loan

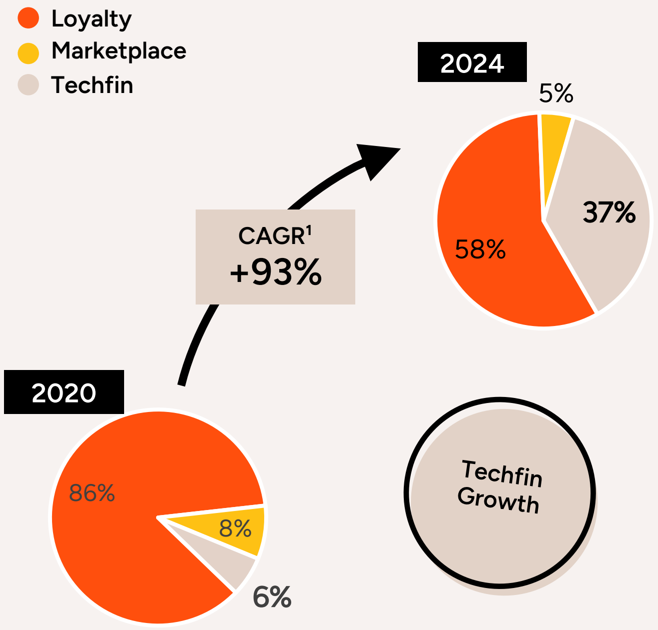
R$ 426 million

LTM Credit origination

224% of CDI

FIDC partner profitability in 4Q24

BILLINGS MIX (%)



[1]Compound Annual Growth Rate, measures growth during a specific period.

Evolution with profitability: Net Profit breakeven and EBITDA of R$ 52 mm

After delivering EBITDA breakeven in 4Q23, Dotz reached Net Profit breakeven in 2H24. EBITDA grew by R$52 mm Y-o-Y

We continue to evolve our platform and deliver more profitability

+46% **Techfin billings growth**
2024 vs 2023

Dotz Pay
New solution for Retail

37% **Techfin billings share, +15 p.p.**
2024 vs 2023

Dotz Parcela
BNLP Solution

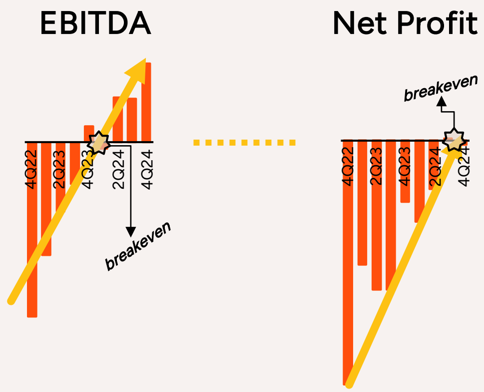
New Promotional Campaign
Additional Loyalty billings

-30% **SG&A reduction**
2024 vs 2023

Continuous focus on profitability

✓ Net Profit higher by R$ 44 mm, reaching *breakeven* in 2H24

✓ EBITDA higher by R$52 mm in 2024 vs 2023, reaching 22.5 mm in 2024



OPERATIONAL PERFORMANCE

We remain focused on growing the platform in a sustainable way

Dotz's commitment: efficiency, growth and cross-sell

Techfin Growth

strong, predictable and constant, with profitability

Loyalty Consolidation

growing the partner network with Dotz Pay, customer engagement on Digital (App) and cross-selling with financial services

Operational Efficiency

with continuous focus on rationalizing expenses, robust operating margins and generating results for shareholders

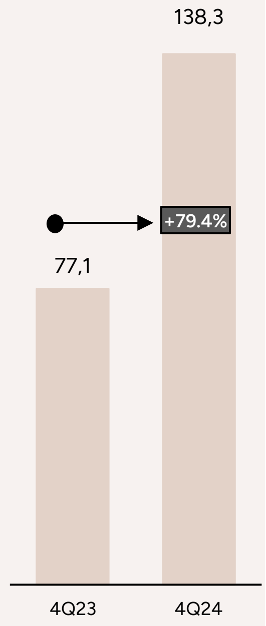
dotz

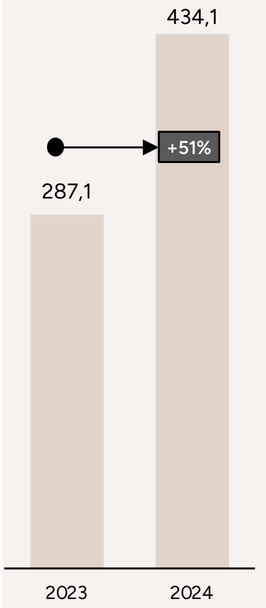
Credit Evolution

TECHFIN GROWTH | LOYALTY CONSOLIDATION | OPERATIONAL EFFICIENCY

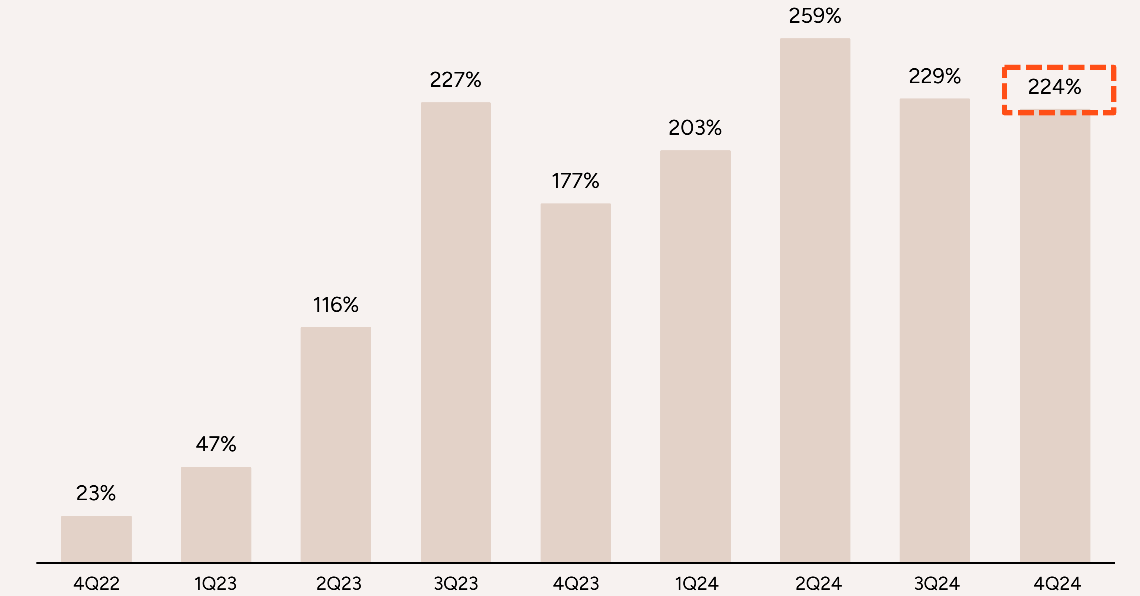
Constant growth in credit origination with maintenance of substantial returns for FIDC shareholders

ORIGINATION (R$ mm)





FIDIC RETURN* (% CDI)



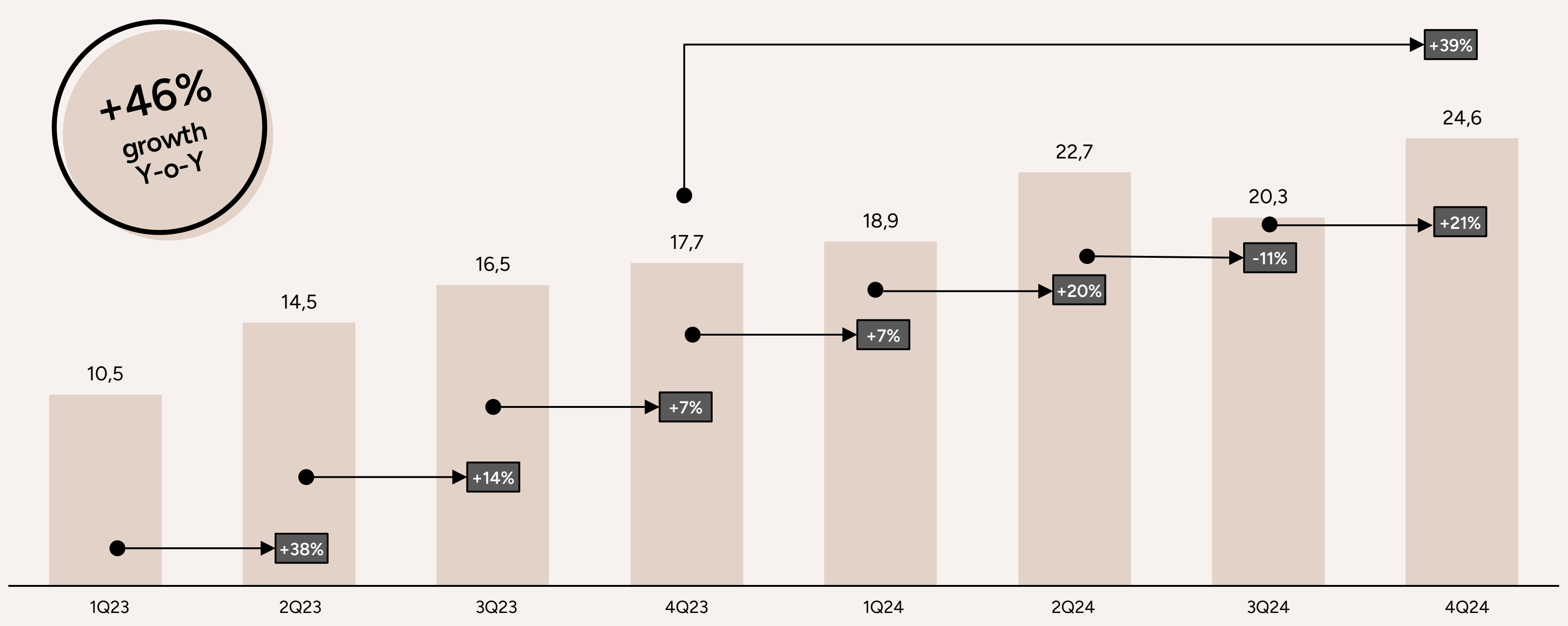
* FIDC return in the period / CDI accumulated in the period

Techfin Billings Evolution

TECHFIN GROWTH | LOYALTY CONSOLIDATION | OPERATIONAL EFFICIENCY

Techfin billings with strong, predictable and constant growth

BILLINGS (R$ mm)



Loyalty consolidating partnerships

We continue to consolidate our Loyalty business, strengthening existing partnerships and creating new partnerships with advantages for B2C customers.

PROMOTIONAL CAMPAIGN

Consolidation as the **official BB credit card lifecycle platform**, including incentives for the sales force (Universo Rede)

CONTINUOUS GROWTH

+44% in billings (Y-O-Y) maintaining an average of more than **16 thousand “transferring customers” per month**

LAUNCHING NEW PARTNERSHIPS

Catalog partnership enabling to triple SKUs available for exchange with customers

Dotz Marketplace with more than **30 new stores** in 4Q24

Implementing Dotz Pay

TECHFIN GROWTH | LOYALTY CONSOLIDATION | OPERATIONAL EFFICIENCY

New product for retail already demonstrates its efficiency in digitalizing and cross-selling the base, generating incremental value for the retailer

~30% Base Digitalization
in just 3 months of operation

BNPL Cross-sell directly at checkout
base growth with recurring usage

+30% LTV for Dotz Pay customers
more purchasing power and lower churn

-23% Default in BNPL
compared to personal loans

+17% GMV Dotz Coalition vs 4Q23
Loyalty growth and consolidation

WE KEEP UP SEARCHING

1. Dotz Pay Evolution

- New financial products On and Offline
- Partnerships with partner programs – wallet
- Growth of Dotz Pay TPV

2. Dotz Pay Expansion

- Rollout to Dotz Coalition Partners
- Bringing new partners into the coalition

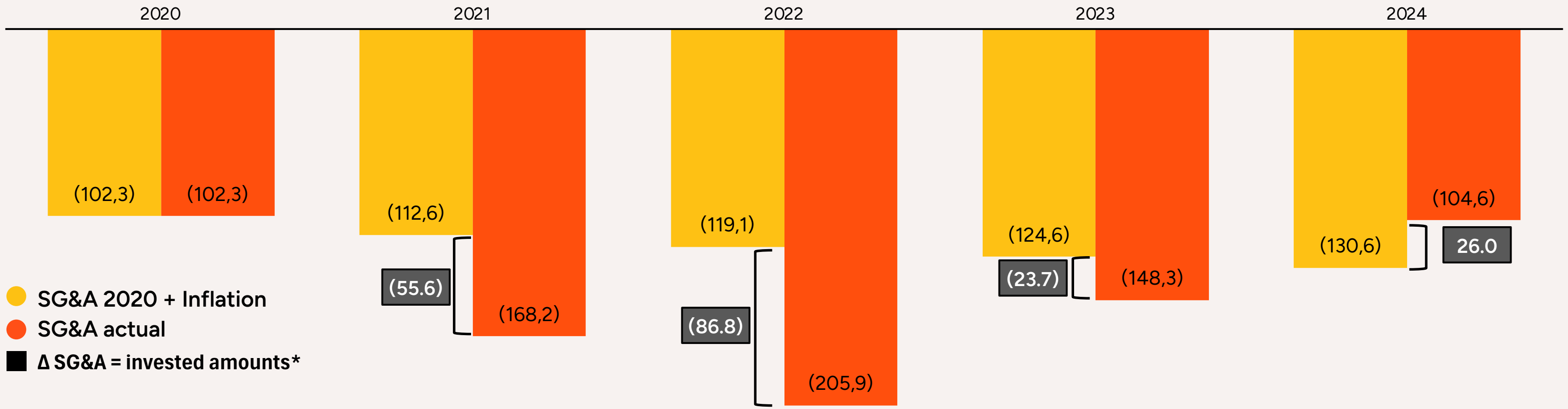
Growth with Efficiency

TECHFIN GROWTH | LOYALTY CONSOLIDATION | OPERATIONAL EFFICIENCY

**After three years of investments in the Dotz platform, we returned to SG&A amounts lower than pre-IPO period.
In the same period, we created the Techfin business, which grew by 46% Y-o-Y.**

SG&A (R$ mm)

Techfin percentage in Billings:	2020	2021	2022	2023	2024
	6%	9%	13%	22%	37%



SG&A investments* on the Dotz Platform in the period: R$ 166.1 mm

- New B2B product
- NoVerde acquisition and Techfin acceleration

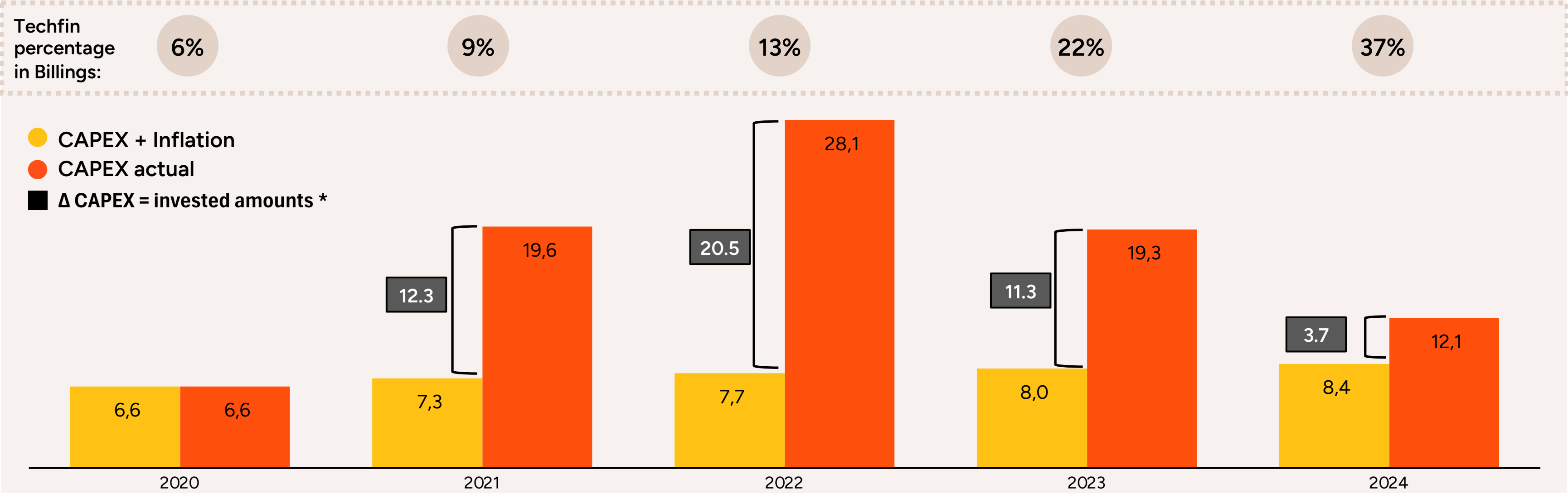
- SuperApp
- New Brand
- Dotz Parcela

* Simulation considering SG&A values invested above inflation growth in the period.

CAPEX reduction

In addition to investments in SG&A, we have also had substantial investments in CAPEX over the last three years on the Dotz Platform

CAPEX (R$ mm)



CAPEX investments* on the Dotz Platform in '21-'23: R$ 44.1mm

- New B2B product
- NoVerde acquisition and Techfin acceleration

- SuperApp
- New Brand
- Dotz Parcela

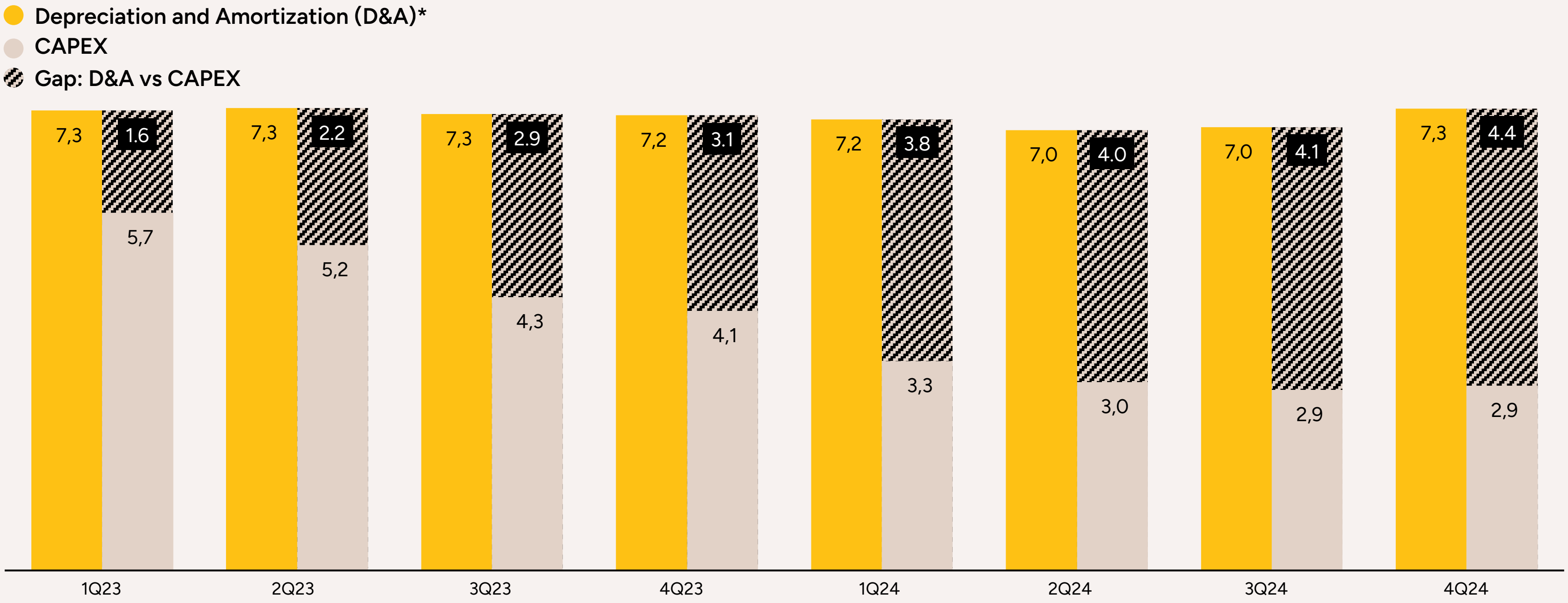
* Simulation considering CAPEX values invested above inflation growth in the period.

Comparison: CAPEX and Amortization

TECHFIN GROWTH | LOYALTY CONSOLIDATION | OPERATIONAL EFFICIENCY

Heavy investments in the Dotz Platform impacts Depreciation and Amortization, although the current level of investment is much lower

DEPRECIATION AND AMORTIZATION, CAPEX (R$ mm)



* Excluding the effect of IFRS-16 on Depreciation and Amortization in 2Q24,3Q24 and 4Q24.

FINANCIAL PERFORMANCE

EBITDA and Net Profit Growth in 2024

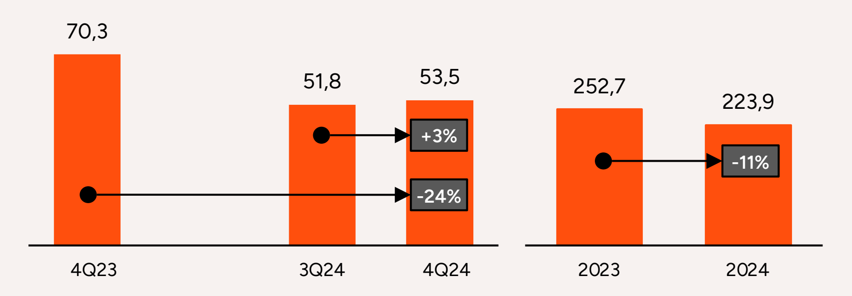
Upward Techfin operation (+Profit and +Margins) and discipline in SG&A contributing to growth in Net Profit: +R$ 44 mm in the annual comparison

4Q24 vs 4Q23	2024 vs 2023
Gross Profit: R$ 34.1 mm (+5%)	Gross Profit: R$ 126.8 mm (+7%)
Gross Margin: 64% (+17 p.p.)	Gross Margin: 57% (+10 p.p.)
SG&A: R$ 23.1 mm (-24%)	SG&A: R$ 104.3 mm (-30%)
EBITDA: R$ 11 mm (+R$ 8.8 mm)	EBITDA: R$ 22.5 mm (+R$ 52 mm)
Net Profit: R$ (0.5) mm (+R$ 7.2 mm)	Net Profit: R$ (16.5) mm (+R$ 44 mm)

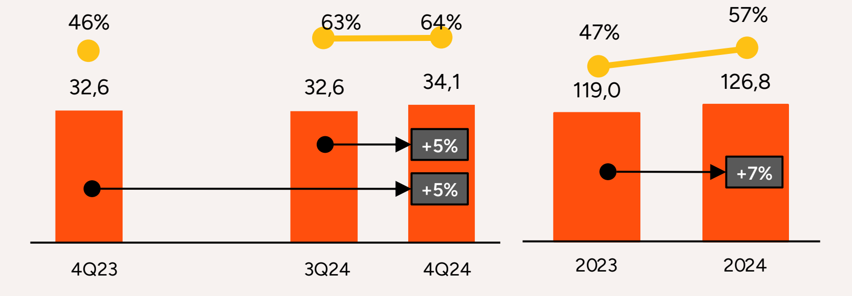
dotz

EBITDA of R$11.0 mm in 4Q24 and R$22.5 mm in 2024;
Increase in margin and reduction in expenses boosted EBITDA by R$52 mm

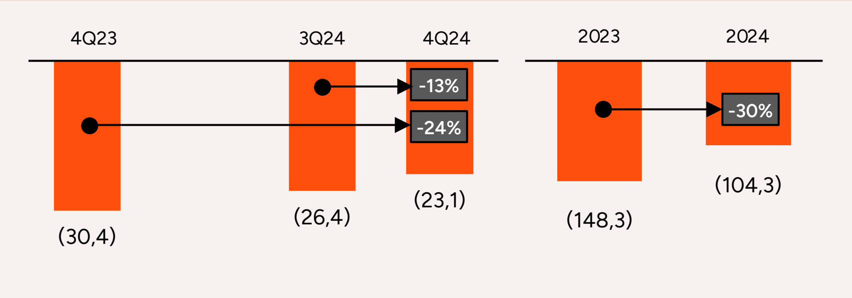
NET REVENUE BEFORE REDEMPTION COSTS (R$ mm)



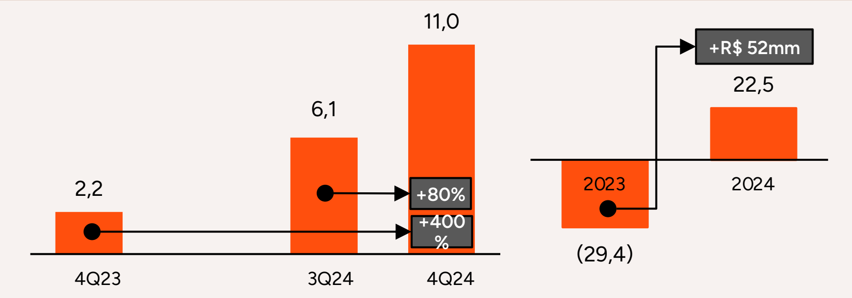
GROSS PROFIT (R$ mm) and GROSS MARGIN (%)



SG&A (R$ mm)



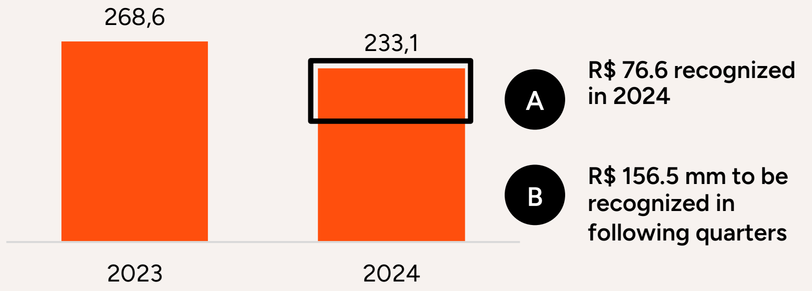
EBITDA (R$ mm)



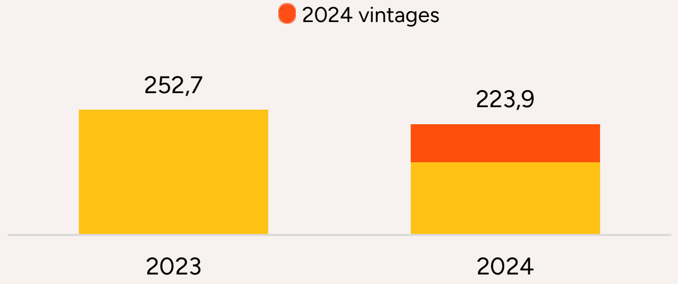
Net Revenue before Redemption Costs of R$ 223.9 mm in 2024

Deferred revenue of R$251.3 million to be recognized in the following fiscal years

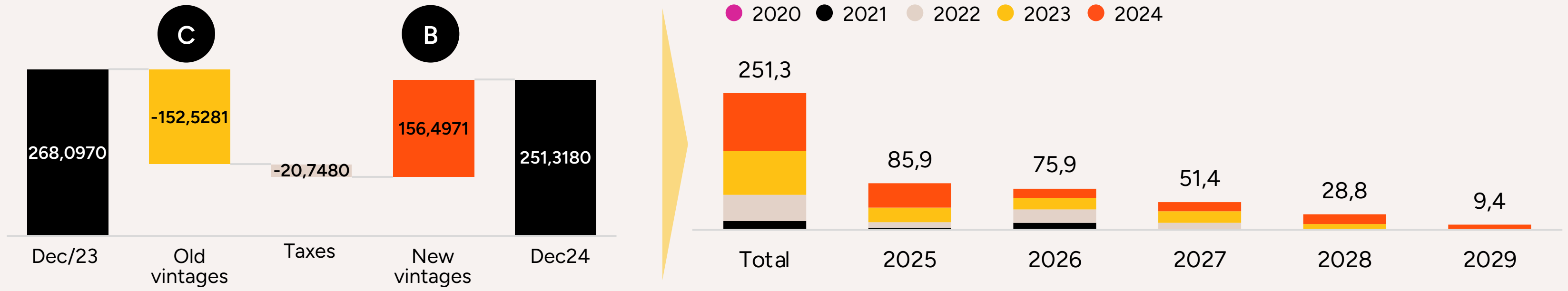
BILLINGS (R$ mm)



NET REVENUE BEFORE REDEMPTION COSTS (R$ mm)



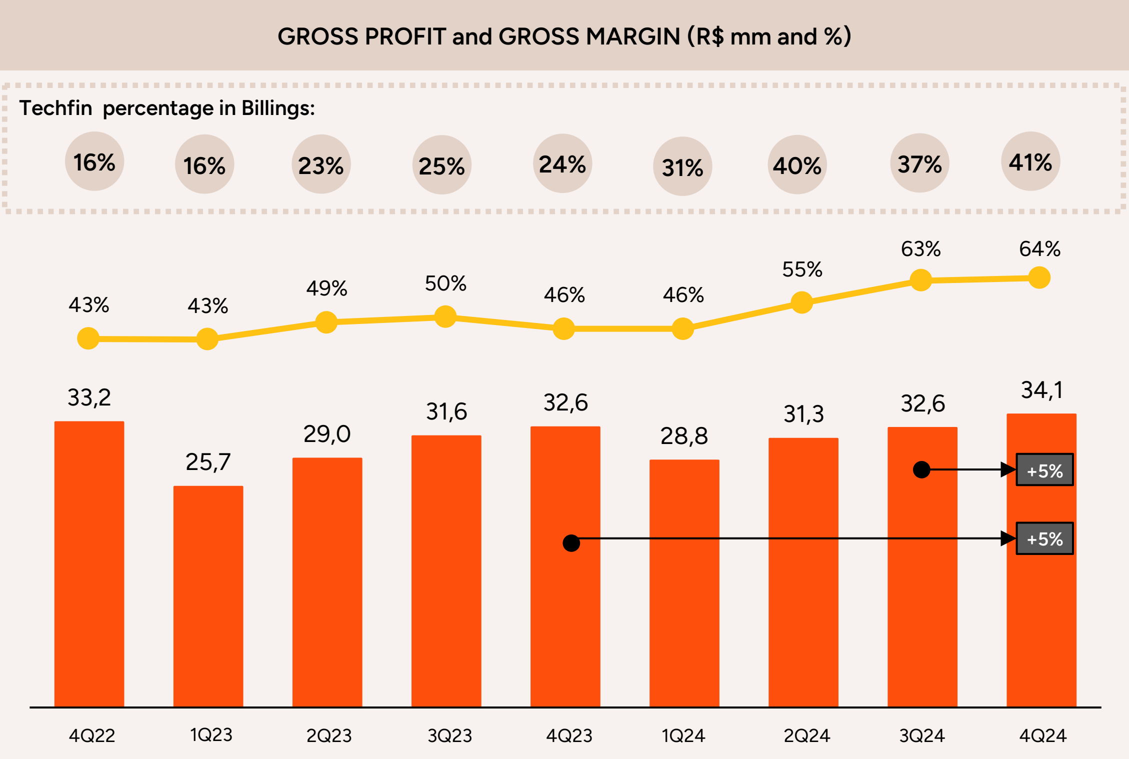
DEFERRED REVENUE RECOGNITION SCHEDULE (R$ mm)

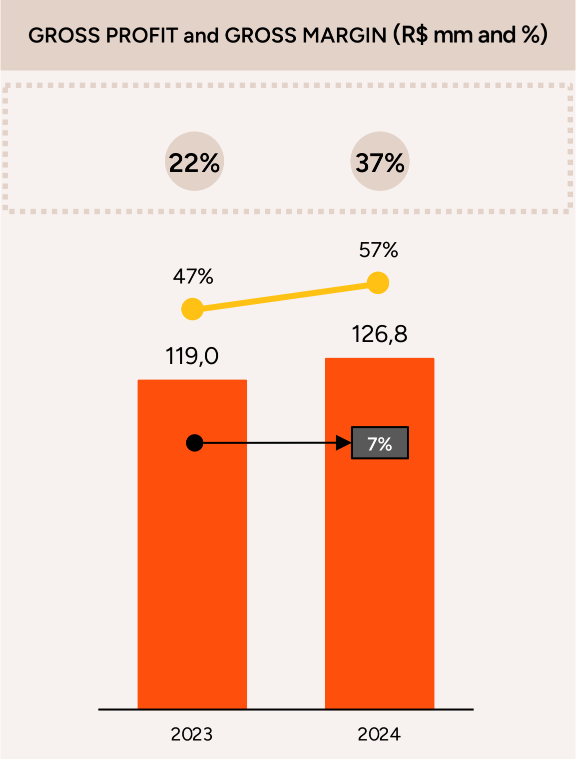


dotz

Gross Profit Evolution

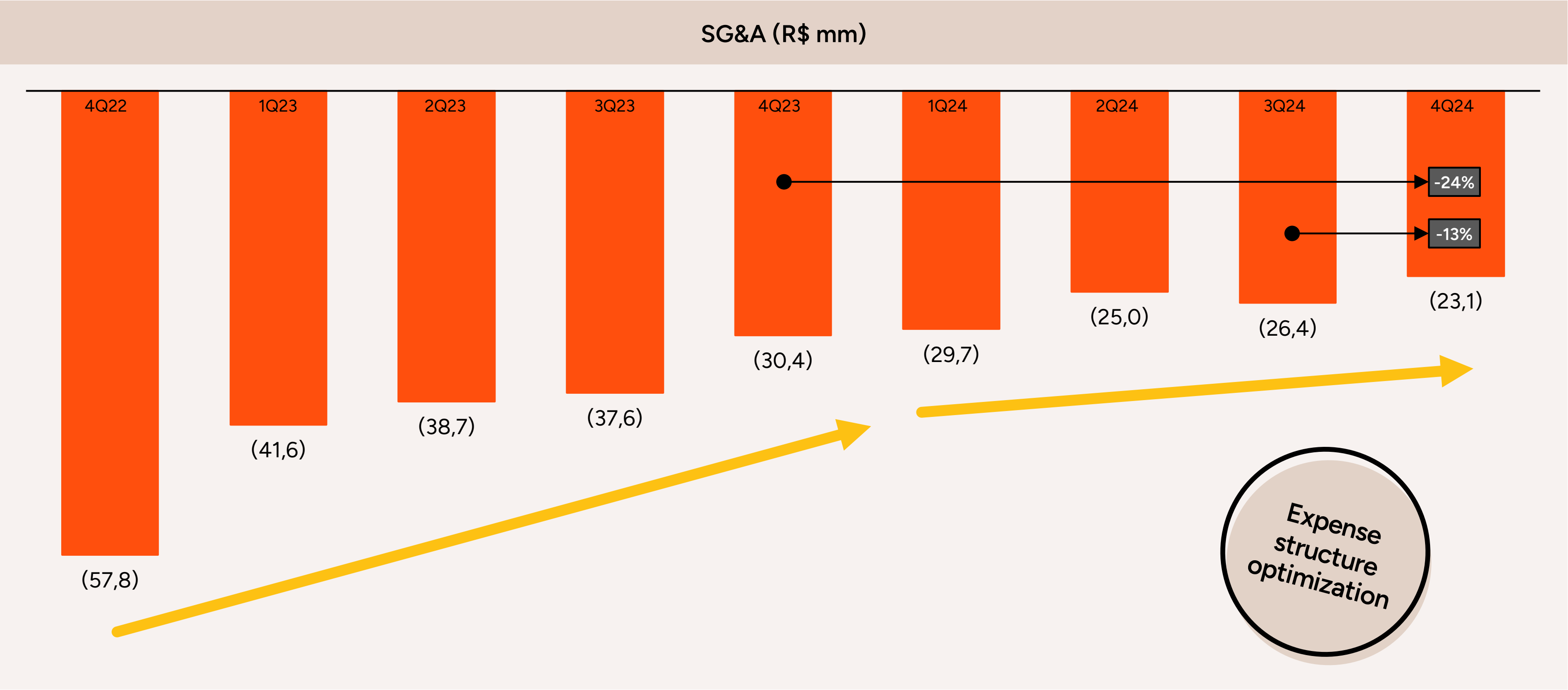
Margins also reflect Dotz's new level of profitability, with an increase in the Techfin mix





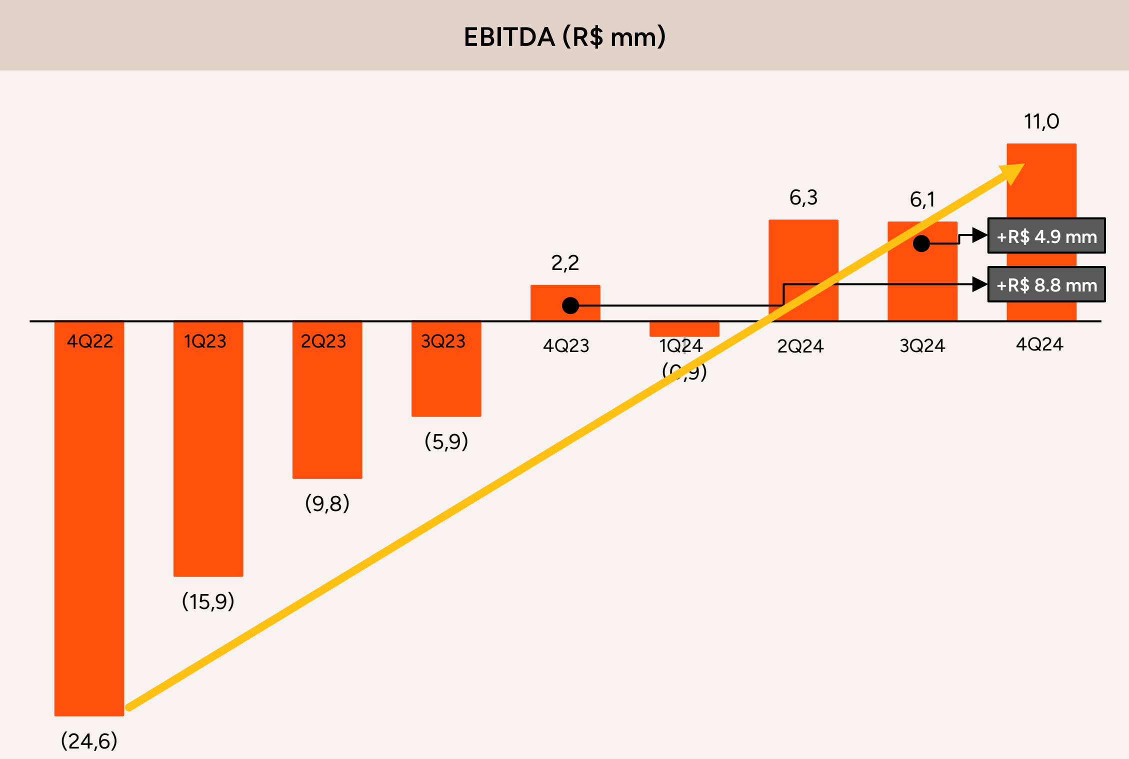
SG&A evolution and structure adjustment

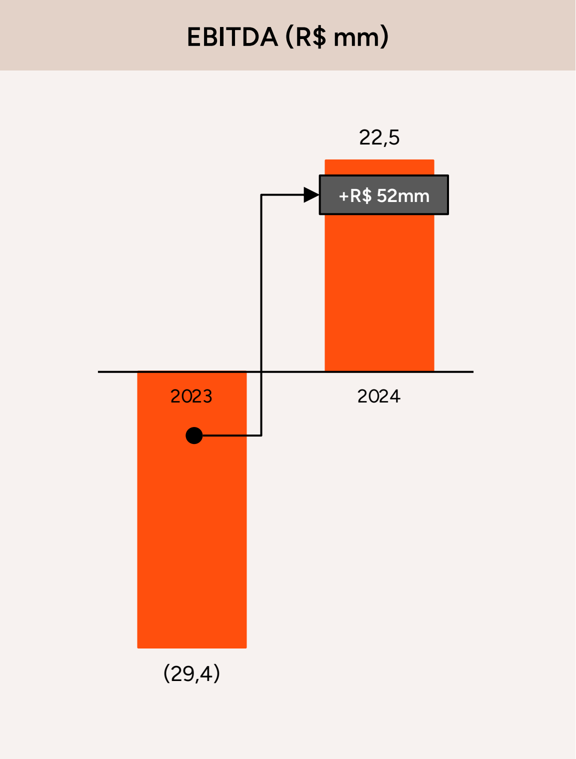
Constant evolution and optimization of the expense structure



EBITDA Evolution

Evolution in 4Q24 compared to 3Q24 of R$ 4.9 mm. In 2024, evolution of R$ 8.8 mm compared to 2023

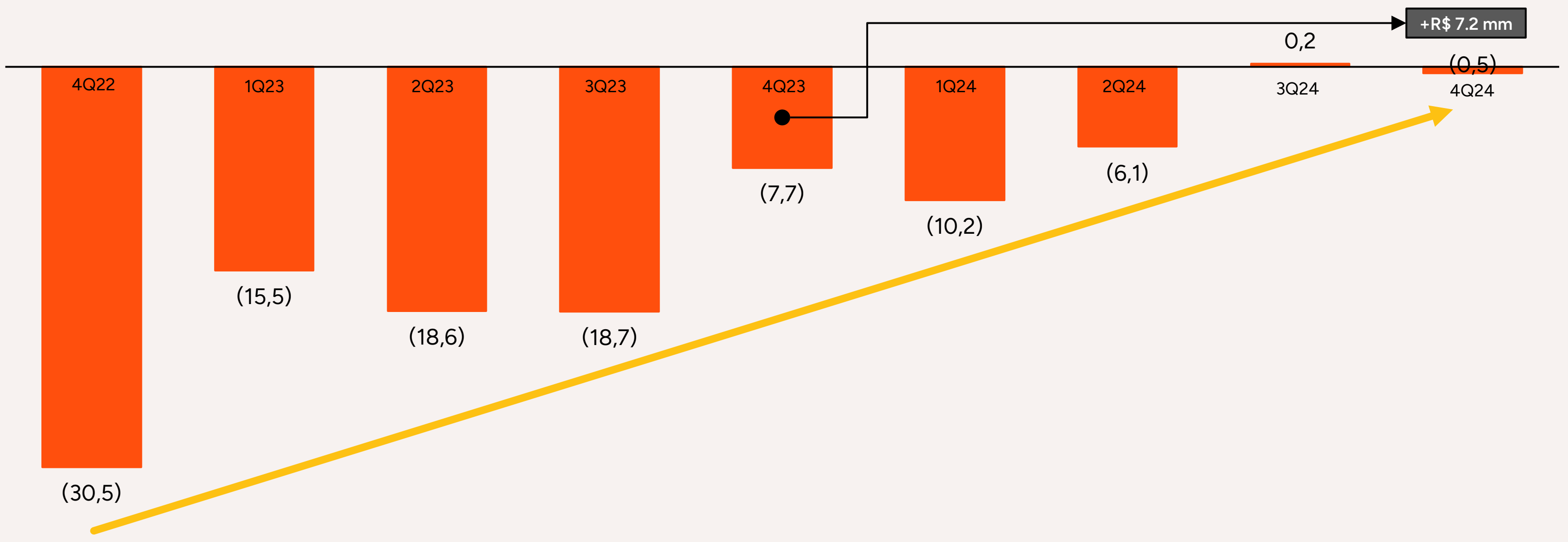




Net Profit Evolution

In the quarterly comparison of Net Profit, it is shown that in 2H24 we improved over 1H24 by R$ 16 mm.
While comparing 2023 over 2024, the increase was R$ 44 mm.

NET PROFIT (R$ mm)



We remain focused on growing the platform in a sustainable way

Dotz's commitment: efficiency, growth and cross-sell

Techfin Growth

strong, predictable and constant, with profitability

Loyalty Consolidation

growing the partner network with Dotz Pay, customer engagement on Digital (App) and cross-selling with financial services

Operational Efficiency

with continuous focus on rationalizing expenses, robust operating margins and generating results for shareholders

Thank You!

dotz