

1. Mensagem da Administração

Avanço contínuo de Techfin e inovação em produto: 1T24 consolida novo patamar de rentabilidade e eficiência operacional

O encerramento deste trimestre reflete nossa evolução constante e direcionada no fortalecimento da Dotz como um ecossistema completo e funcional, operando em um novo patamar de rentabilidade. Somado a isso, a coalizão entre serviços e parceiros tem se mostrado altamente eficaz em nosso propósito de ampliar o poder de compra dos brasileiros, especialmente da classe média.

Neste período, mantivemos nosso foco na eficiência operacional, com forte controle de custos e despesas para impulsionar ainda mais as margens da Companhia. Isso se reflete em uma melhora significativa de R\$15 milhões no EBITDA em comparação com o primeiro trimestre de 2023, demonstrando eficiência e rentabilidade.

Um dos principais resultados é a relevância crescente de Techfin, especialmente em receitas de crédito. Com um aumento expressivo de 80% em comparação com o primeiro trimestre de 2023, e junto da consolidação do nosso negócio de loyalty, este resultado reafirma o potencial das novas alternativas para ampliar a entrega dos nossos parceiros e aumentar o valor percebido pelos nossos clientes. Destacamos ainda, neste âmbito, o crescimento de 68% na originação de crédito, e o marco de R\$1 bilhão em empréstimos para os brasileiros, a partir do da NoVerde, fintech integrada ao portfólio da Dotz.

Além disso, destacamos o sucesso do mais recente projeto da companhia, o Dotz Parcela, ancorado no conceito *Buy Now Pay Later*, e nos coloca como companhia pioneira no varejo brasileiro na implementação de um projeto que irá permitir aos clientes de supermercados, farmácias e postos de gasolina, de contar com uma ajuda com um empréstimo diretamente no caixa do estabelecimento. Nos testes iniciais, observamos um aumento significativo nos gastos dos clientes nos parceiros, com 75% dos usuários utilizando o serviço de forma recorrente em até 90 dias. Além disso, o gasto mensal dos clientes que aderiram ao Dotz Parcela aumentou aproximadamente quatro vezes mais em comparação com períodos anteriores.

Por fim, no varejo, as campanhas que realizamos impulsionaram os resultados dos parceiros e trouxeram mais oportunidades para os nossos clientes. Isso resultou em um aumento de 23% no valor resgatado nos Pontos de Venda no primeiro trimestre de 2024, em comparação com o mesmo período do ano anterior.

Já nos parceiros de bancos, as campanhas promocionais impulsionaram nossa Receita e trouxeram um faturamento de R\$3,8 milhões no primeiro trimestre de 2024, comparado a R\$1,4 milhões no primeiro trimestre de 2023, e provaram a eficiência de nossas estratégias promocionais de loyalty e parcerias bem-sucedidas.

Com nosso ponto de inflexão alcançado e eficiência operacional estabelecida, continuaremos avançando nos produtos de Techfin e na consolidação do loyalty e coalizão para integrar ainda mais nosso ecossistema, e continuar proporcionando mais poder de compra a muitos brasileiros em todo o nosso país.

2. Desempenho Operacional no Período

No 1T24, continuamos evoluindo a plataforma Dotz e entregando mais rentabilidade. Tivemos avanços contínuos no crescimento de faturamento Techfin, novo produto Dotz Parcela, e despesas equacionadas, levando a um aumento de rentabilidade da Companhia.

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. No Loyalty, temos parceiros no segmento de Bancos e Varejo.

Bancos:

No 1T24, destacamos a promoção de grande sucesso do Aniversário Caixa. Tivemos um crescimento de 70% no volume de pontos movimentados pelos clientes Caixa para Dotz, no comparativo trimestral (1T24 vs 1T23). A ação aconteceu em janeiro e o crescimento se manteve ao longo do semestre o que mostra um movimento importante de ampliar o alcance das nossas campanhas no canal da Caixa e sermos cada vez mais atrativos para os clientes.

Além disso, em Campanhas Promocionais, obtivemos um faturamento de R\$ 3,8 mm (vs R\$ 1,4 mm no 1T23), um crescimento de 165%.

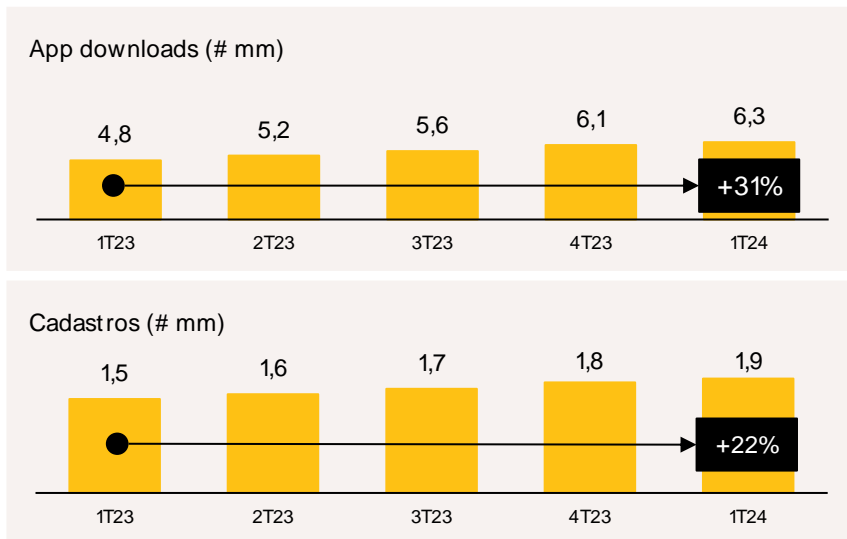
Varejo:

No primeiro trimestre do ano, já contamos com um incremento de 23% nos resgates, na comparação com o 1T23, e faturamento bônus de campanhas com indústria que geraram uma média de uplift de 35% no gasto dos clientes participantes.

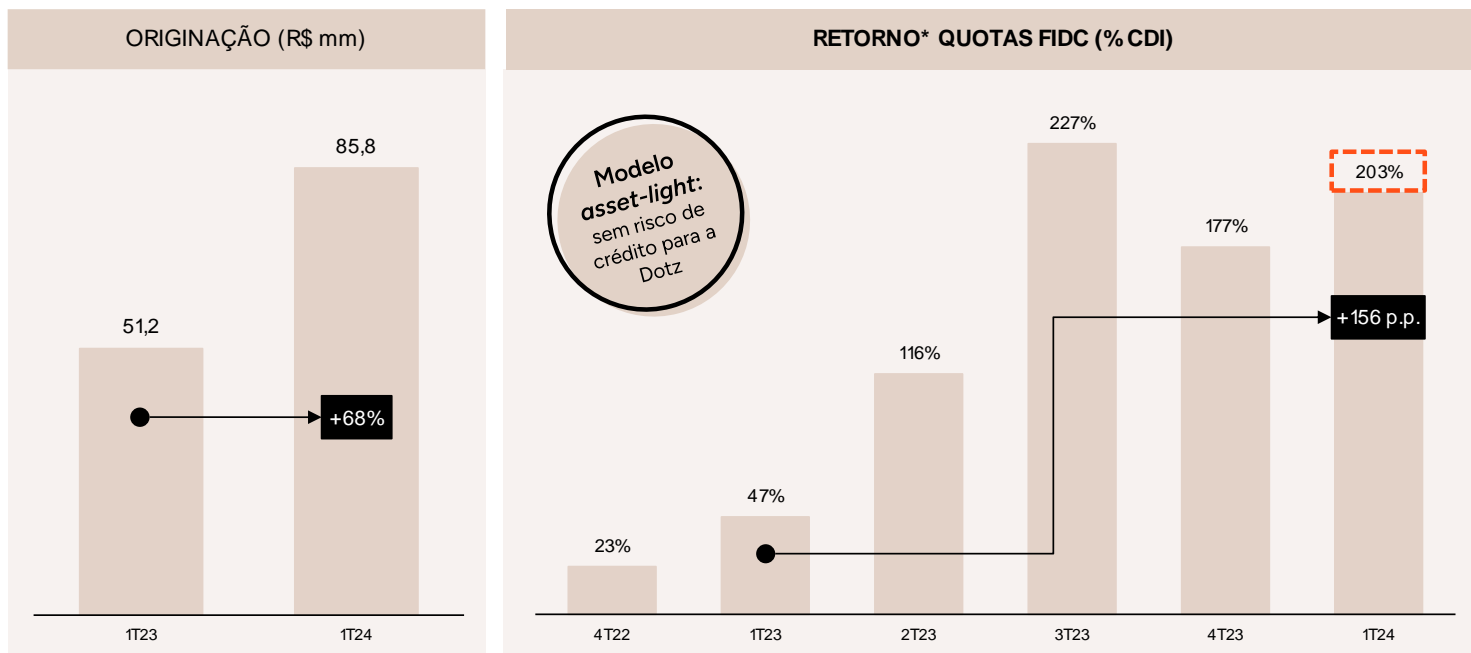
No **SuperApp**, destacamos que no 1T24 estamos desenvolvendo uma nova jornada para o cliente no PDV, incluindo o SuperApp nesta jornada. A troca e o acúmulo estão sendo repaginadas, para que aconteçam também no aplicativo, trazendo a digitalização para nossos clientes do varejo físico. Desta forma, o cliente deverá confirmar o acúmulo e a troca de Dotz no aplicativo. Com essas alterações, aumentaremos o engajamento do cliente e sua digitalização, trazendo novas oportunidades de *cross-sell* de produtos financeiros no nosso SuperApp.



No 1T24, a base de downloads atingiu o patamar de 6,3 milhões e a base de cadastros, 1,9 milhões.



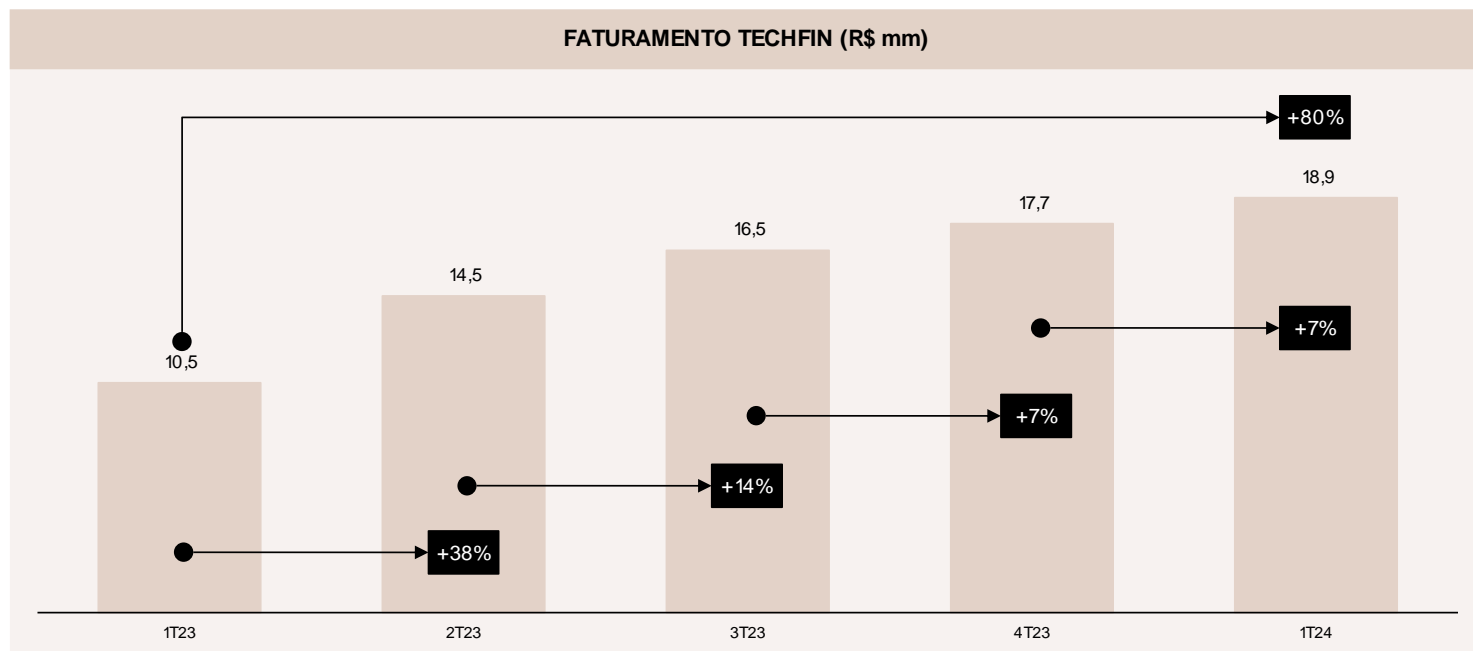
Já em **Techfin - Produtos Financeiros**, a originação de crédito cresceu 68% no comparativo com o 1T23, alcançando R\$ 85,8 mm. Ao mesmo tempo, o retorno das quotas do FIDC¹ parceiro, responsável pelo financiamento dos empréstimos, continuou elevado: no 1T24, foi de 203% do CDI, comparado com 47% do CDI no 1T23 (+156 p.p.) e 177% do CDI no 4T23 (+26 p.p.).



*Retorno FIDC no período / CDI acumulado no período

No faturamento, também obtivemos resultados expressivos, com mais um trimestre de crescimento constante. No 1T24, faturamos R\$ 18,9 mm na frente de Techfin, um aumento de 80% quando comparado ao 1T23 (quando faturamos R\$ 10,5 mm), e um aumento de 7% quando comparado ao 4T23 (com faturamento de R\$ 17,7mm).

Reforçamos que nossa estratégia na frente de crédito é *asset light*, ou seja, não temos exposição ao risco de crédito no nosso balanço e, conseqüentemente, a originação é viabilizada por meio de FIDC parceiro.



Com relação ao novo produto de crédito, o **Dotz Parcela** (uma forma de BNPL- *Buy now pay later*), já obtivemos impactos relevantes para nossos parceiros onde estamos realizando os testes. O produto foi concebido para ser uma alternativa de crédito para uma base de clientes Dotz pré-aprovada com oferta direta no PDV, ou seja, 100% inserido na jornada de consumo.

Dotz Parcela



75% dos clientes que utilizaram são recorrentes em até 90 dias



Gasto mensal dos clientes que utilizaram Dotz Parcela no parceiro aumentou **~4x** vs. períodos anteriores à utilização

Benefícios para o Parceiro

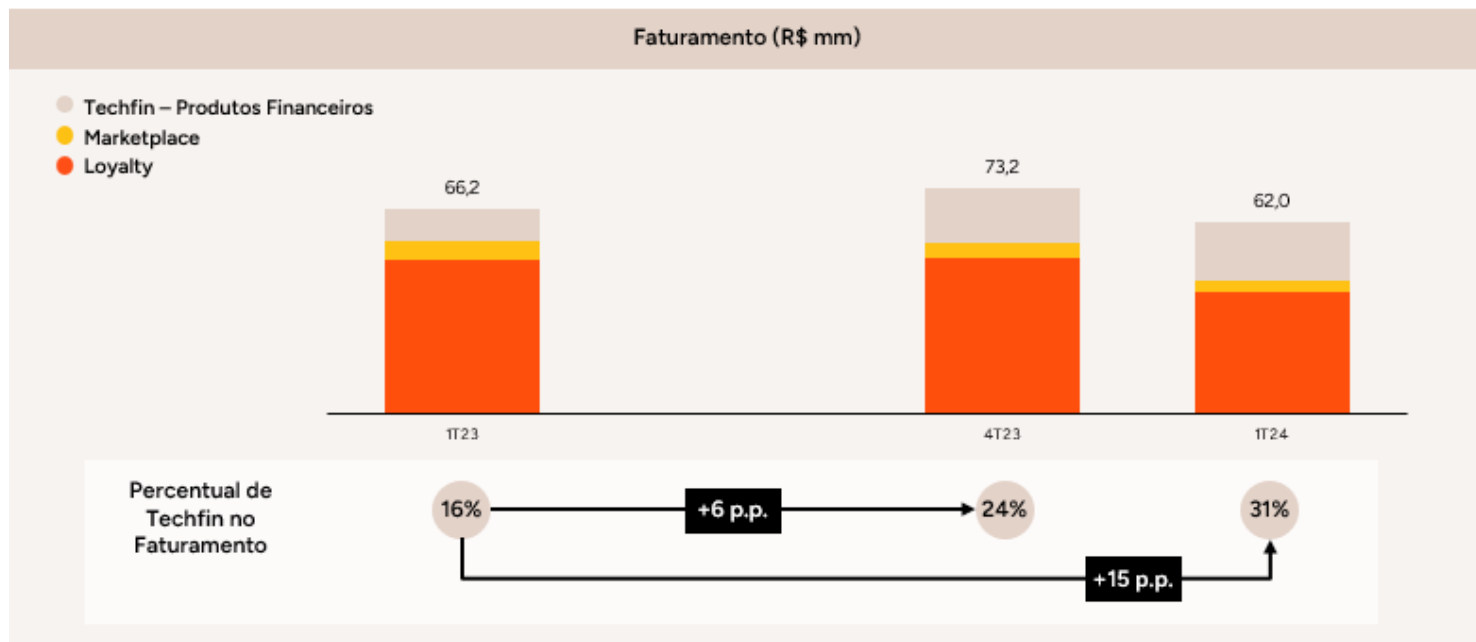
- Economia de MDR
- Zero risco de crédito
- +Vendas: aumento de frequência e ticket
- Pagamento parcelado no PDV

Benefícios para o Consumidor

- Flexibilidade: 7 dias s/juros ou até 6x
- Conveniência: pagamento simples
- Aumento do poder de compra

3. Desempenho Financeiro

Faturamento:



	1T23	4T23	1T24	1T24 vs 4T23	1T24 vs 1T23
Faturamento					
Loyalty	49,8	50,5	39,7	-21,4%	-20,3%
Marketplace	6,0	4,9	3,4	-31,5%	-43,3%
Techfin	10,5	17,7	18,9	6,6%	80,5%
Total Faturamento	66,2	73,2	62,0	-15,3%	-6,4%

No 1T24 obtivemos um faturamento de R\$ 62,0 mm. O destaque é novamente a evolução de Techfin, com R\$ 18,9 mm de faturamento, um crescimento de 80,5% quando comparado ao 1T23 e de 6,6% quando comparado ao 4T23.

Ainda em Techfin, podemos destacar o *upside* gerado pela boa performance de crédito. Mesmo em trimestres sem crescimento de originação, podemos observar aumento de faturamento decorrente desta outra fonte de receita.

Receita Líquida antes dos custos de resgates

	1T23	4T23	1T24	1T24 vs 4T23	1T24 vs 1T23
Receita Líquida					
Receita de breakage	13,3	13,3	12,8	-3,6%	-3,9%
Receita de spread	10,4	10,3	10,3	-0,3%	-1,0%
Receita de resgate	33,5	37,1	26,3	-29,1%	-21,5%
Receita serviços	7,7	15,4	16,6	8,4%	114,8%
Impostos e deduções sobre vendas	(5,0)	(5,7)	(4,1)	-28,4%	-17,6%
Receita líquida antes de resgates	60,0	70,3	61,9	-11,9%	3,3%
Custo de resgates de pontos Dotz	(29,7)	(32,7)	(25,8)	-21,0%	-13,0%
Receita Líquida	30,3	37,6	36,1	-4,0%	19,2%

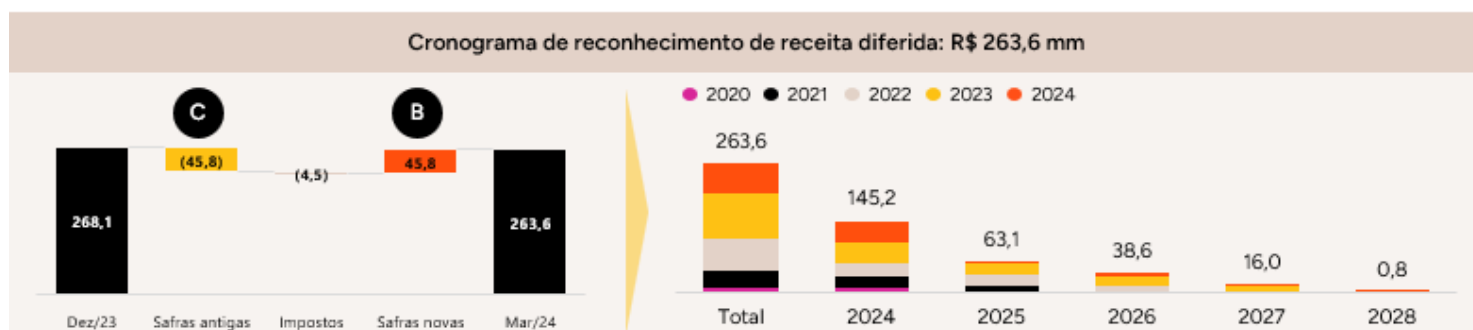
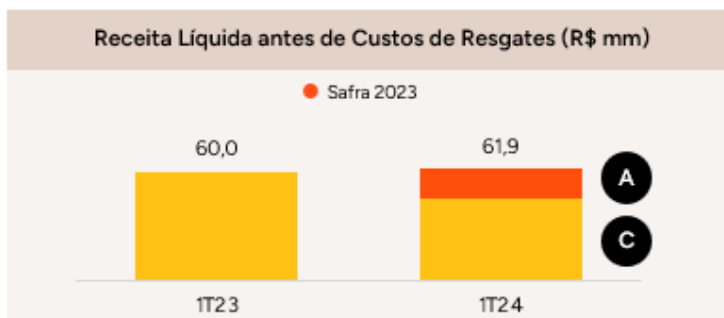
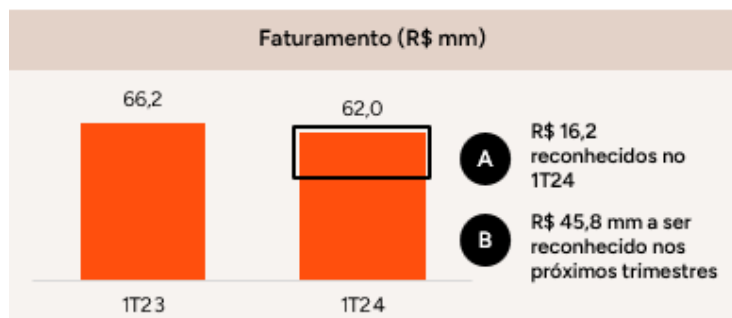
A receita líquida antes de resgates foi de R\$ 61,9 mm no 1T24, com estabilidade frente ao 1T23.

Importante frisar também que, com o aumento da proporção de receitas de TechFin, a representatividade da parcela da receita não diferida atingiu o patamar de 25% no 1T24, comparado a 20% no 4T23 e 12% no 1T23. 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\$ 62,0 mm de receita contábil registrada no 1T24, R\$ 16,2 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 1T24 foi de R\$ 263,6 mm. Apenas a parcela referente a prêmios a distribuir compõe um passivo real, por isso, R\$ 183,2 mm do passivo de receita diferida não constituem obrigação futura para Companhia e serão reconhecidos no resultado nos próximos 48 meses.



Lucro Bruto

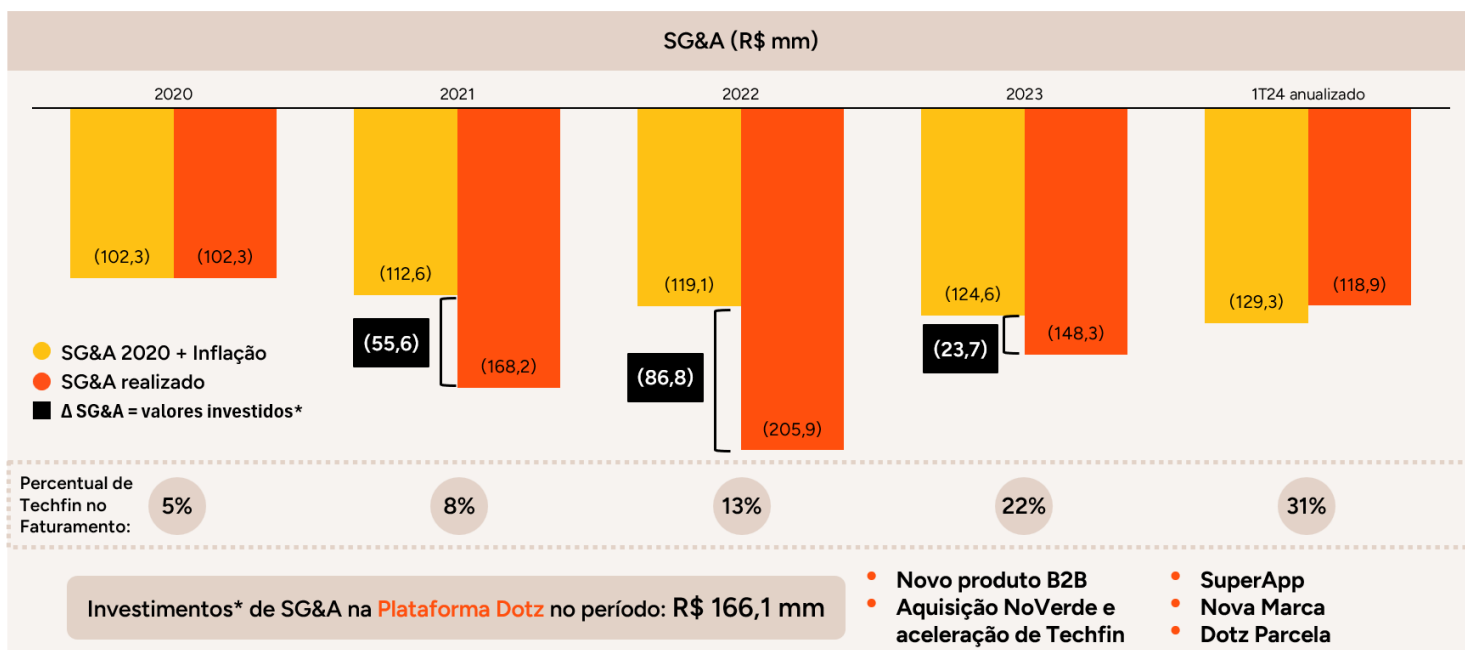
	1T23	4T23	1T24	1T24 vs 4T23	1T24 vs 1T23
Lucro Bruto e Margem Bruta					
Receita líquida	30,3	37,6	36,1	-4,0%	19,2%
Custo operacional	(4,6)	(5,0)	(7,3)	47,1%	59,3%
Lucro Bruto	25,7	32,6	28,8	-11,8%	12,0%
Margem bruta	42,9%	46,4%	46,5%		

No 1T24 obtivemos um lucro bruto de R\$ 28,8 mm, queda de 11,8% na comparação com o 4T23, e crescimento de 12% no comparativo com o 1T23. A margem bruta foi de 46,5% no 1T24, em linha com a margem do 4T23 e com crescimento de 3,6 p.p. quando comparada à margem do 1T23.

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

As despesas do 1T24 totalizaram R\$ 29,7 mm, uma queda significativa quando comparado com o 1T23, quando as despesas somaram R\$ 41,6 mm (uma redução de 28,6%). No comparativo com o trimestre anterior, a redução foi de 2,4%. Esse resultado foi possível devido a otimização de despesas feita desde o final de 2022 e ao longo de todo 2023.

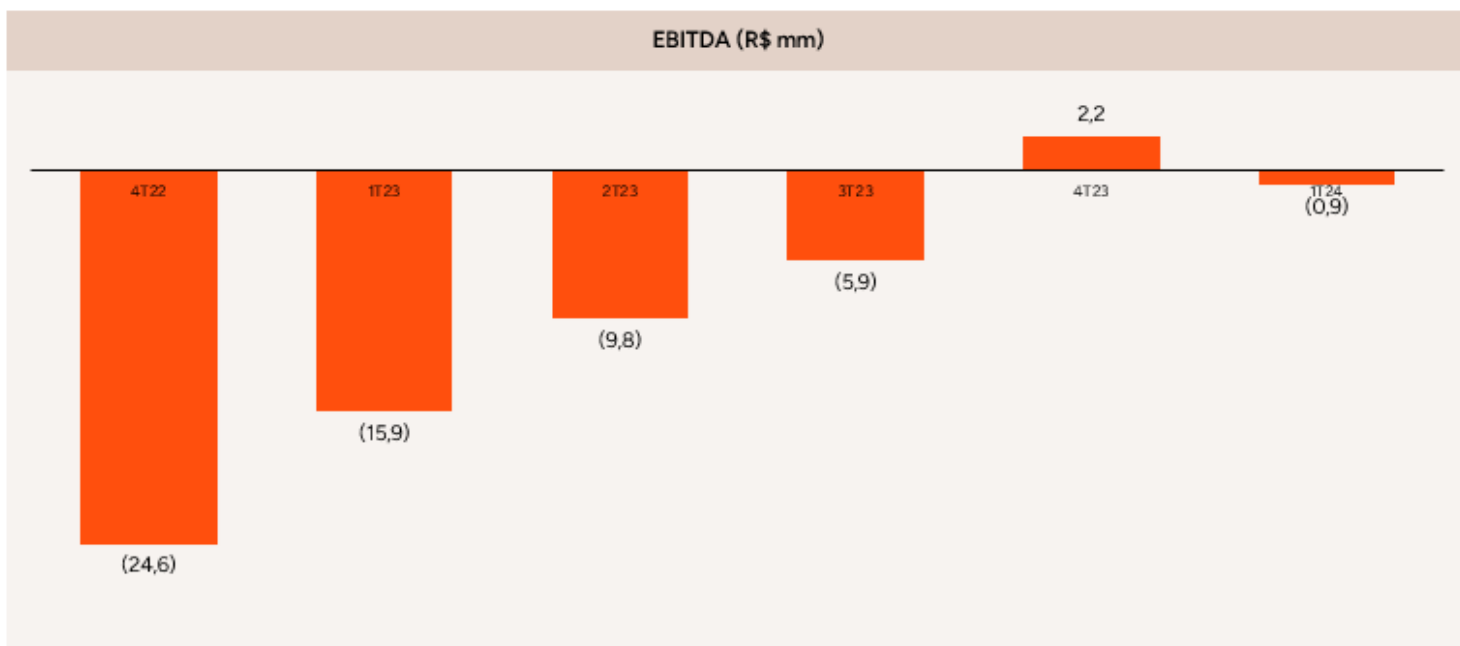
Quando analisamos a evolução do SG&A de 2020 e inflacionamos até o 1T24 (anualizado), verificamos que esse valor é equivalente ao SG&A que tínhamos em 2020. No período de 2021, 2022 e 2023 realizamos um investimento de R\$ 166,1 mm para a construção de uma plataforma completa, conforme estratégia apresentada no IPO da Companhia. Nesse sentido, atingimos um novo patamar de SG&A na Companhia, após a conclusão dos substanciais investimentos dos últimos anos.



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

EBITDA

O EBITDA do 1T24 foi praticamente zero, refletindo mais uma vez o ponto de inflexão na trajetória da Companhia. No 4T23, obtivemos o primeiro EBITDA positivo da Companhia desde o IPO, quando mostramos o início de uma caminhada para rentabilização dos investimentos que fizemos nos últimos anos.



Anexos

Balancos Patrimoniais

(Em milhares de reais)

	Controladora		Consolidado	
	31/03/2024	31/12/2023	31/03/2024	31/12/2023
Ativo				
Circulante				
Caixa e equivalentes de caixa	7.094	27.017	24.417	50.877
Aplicações financeiras	18.366	27.085	35.953	44.587
Contas a receber de clientes	-	-	24.157	33.166
Tributos a recuperar	4.412	4.220	8.455	7.817
Adiantamentos a fornecedores	240	240	1.135	1.535
Despesas antecipadas	623	691	1.540	1.449
Outros créditos	66	115	1.482	1.371
Total do ativo circulante	30.801	59.368	97.139	140.802
Não circulante				
Aplicações financeiras	12.585	1.250	19.754	12.010
Partes relacionadas	1.174	548	1.928	1.879
Depósitos judiciais	-	-	2.332	2.332
Investimentos	62.212	63.693	-	-
Imobilizado	-	-	1.443	1.641
Intangível	-	-	119.958	123.648
Total do ativo não circulante	75.971	65.491	145.415	141.510
Total do ativo	106.772	124.859	242.554	282.312

Balancos Patrimoniais

(Em milhares de reais)

	Controladora		Consolidado	
	31/03/2024	31/12/2023	31/03/2024	31/12/2023
Passivo				
Circulante				
Empréstimos, financiamentos e debêntures	20.884	45.567	48.323	81.335
Contas a pagar aquisições	2.015	2.593	2.398	4.431
Fornecedores	396	662	34.516	43.349
Partes relacionadas a pagar	-	-	541	541
Adiantamentos de clientes	-	-	189	332
Obrigações trabalhistas	4.502	4.371	14.243	11.166
Obrigações tributárias	40	40	2.139	2.996
Receitas diferidas e prêmios a distribuir	-	-	164.996	165.491
Instrumentos financeiros derivativos a pagar	35	57	148	83
Contas a pagar	9.368	12.103	24.704	28.595
Total do passivo circulante	37.240	65.393	292.197	338.319
Não circulante				
Empréstimos, financiamentos e debêntures	30.037	7.095	42.985	19.870
Contas a pagar aquisições confissão de dívida	-	-	13.930	13.930
Contas a pagar aquisições	5.325	5.187	5.325	5.187
Adiantamentos de clientes	-	-	9.067	9.300
Obrigações tributárias	-	-	196	268
Obrigações trabalhistas	-	-	6.016	8.722
Partes relacionadas a pagar	206	133	11.570	11.404
Receitas diferidas e prêmios a distribuir	-	-	98.620	102.606
Provisão para demandas administrativas e judiciais	-	-	2.737	2.640
Provisão para perdas em investimentos	274.053	276.985	-	-
Total do passivo não circulante	309.621	289.400	190.446	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	(578.709)	(568.554)	(578.709)	(568.554)
Total do patrimônio líquido negativo	(240.089)	(229.934)	(240.089)	(229.934)
Total do passivo e patrimônio líquido negativo	106.772	124.859	242.554	282.312

Demonstrações de Resultado

(Em milhares de reais)

	Controladora		Consolidado	
	31/03/2024	31/03/2023	31/03/2024	31/03/2023
Receita líquida	-	-	36.109	30.299
Custo operacional	-	-	(7.321)	(5.088)
Lucro bruto	-	-	28.788	25.211
Despesas comerciais	-	-	(4.430)	(8.472)
Despesas gerais e administrativas	(6.956)	(7.798)	(32.833)	(40.259)
Outras despesas operacionais	-	(2)	376	(171)
Equivalência patrimonial	(2.932)	(19.068)	-	-
Prejuízo antes do resultado financeiro	(9.888)	(26.868)	(8.099)	(23.691)
Despesas financeiras	(2.808)	(5.090)	(5.877)	(9.353)
Receitas financeiras	2.541	17.178	3.861	18.277
Prejuízo antes do imposto de renda e da contribuição social	(10.155)	(14.780)	(10.115)	(14.767)
Imposto de renda e contribuição social	-	(749)	(40)	(762)
Prejuízo líquido do período	(10.155)	(15.529)	(10.155)	(15.529)
Prejuízo básico e diluído por ação	(0,77)	(1,17)	(0,77)	(1,17)

1. Message from the Management

Continuous Techfin advance and product innovation: 1Q24 consolidates new level of profitability and operational efficiency

The closing of this quarter reflects our continuous and targeted evolution in strengthening Dotz as a complete and functional ecosystem, operating at a new level of profitability. Added to this, the coalition between services and partners has proven to be highly effective in our aim to expand the purchasing power of Brazilians, especially the middle-class segment.

During this period, we maintained our focus on operational efficiency, with strong cost and expense control to further boost the Company's margins. This is reflected in a significant improvement of R\$15 million in EBITDA compared to the first quarter of 2023, demonstrating efficiency and profitability.

One of the main results is the growing relevance of Techfin, especially the revenue from credit. With a significant increase of 80% compared to the first quarter of 2023, and together with the consolidation of our loyalty business, this result reaffirms the potential of new alternatives to expand the delivery of our partners and increase the value perceived by our customers. We also highlight, in this context, the 68% growth in credit origination, and the milestone of R\$1 billion in loans for Brazilians, from NoVerde, a fintech integrated to the Dotz portfolio.

Furthermore, we highlight the success of the company's most recent project, Dotz Parcela, anchored in the Buy Now Pay Later concept, which places us as a pioneering company in Brazilian retail in implementing a project that will allow customers of supermarkets, drugstores, and gas stations, to take out a loan directly from the establishment's cashier. In initial tests, we observed a significant increase in customer spending on partners, with 75% of users using the service on a recurring basis within 90 days. Furthermore, the monthly spending of customers who joined Dotz Parcela increased approximately four times compared to previous periods.

Finally, in retail, the campaigns we developed boosted partner results and brought more opportunities to our customers. This resulted in a 23% increase in the amount redeemed at Points of Sale in the first quarter of 2024, compared to the same period in the previous year.

On the bank's partnership front, promotional campaigns boosted our Revenue and brought billings of R\$3.8 million in the first quarter of 2024, compared to R\$1.4 million in the first quarter of 2023, and proved the efficiency of our promotional loyalty strategies and successful partnerships.

With our inflection point reached and operational efficiency established, we will continue to advance Techfin products and the consolidation of loyalty and coalition to further integrate our ecosystem and continue providing more purchasing power to many Brazilians across our country.

2. Operational Highlights

In 1Q24, we continued to evolve the Dotz platform and deliver more profitability. We made continuous progress in revenue growth from Techfin, the new Dotz Parcela product, and balanced expenses, leading to an increase in the Company's profitability.

At **Loyalty**, we have a high-impact purpose (generating extra income for our customers) that allows us to acquire customers for our ecosystem. At Loyalty, we have partners in the Banking and Retail segment.

Banks:

In 1Q24, we highlight the highly successful Caixa Anniversary promotion. We had a 70% growth in the volume of points moved by Caixa customers to Dotz, in the quarterly comparison (1Q24 vs 1Q23). The action took place in January and the growth continued throughout the semester, which shows an important movement to expand the reach of our campaigns on the Caixa channel and to be increasingly attractive to customers.

Furthermore, in Promotional Campaigns, we reached revenue of R\$ 3.8 million (vs R\$ 1.4 million in 1Q23), up 165%.

Retail:

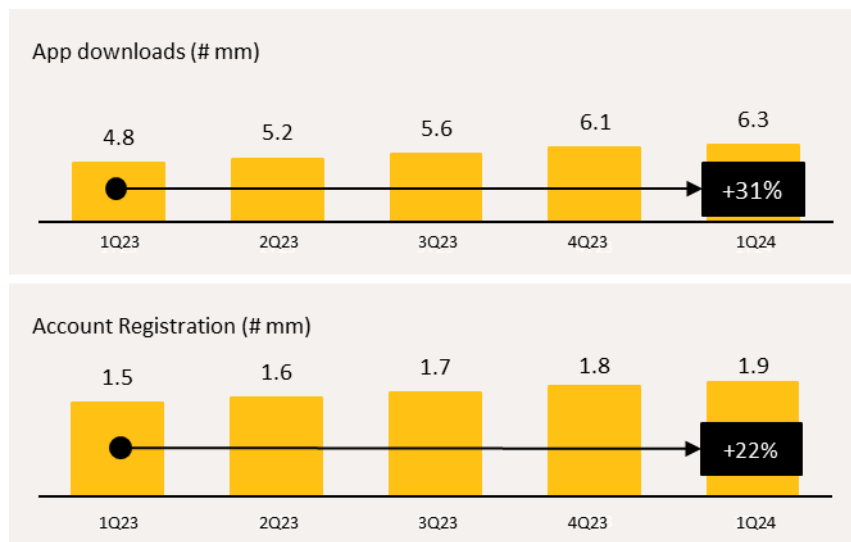
In the first quarter of the year, we already had a 23% increase in redemptions, compared to 1Q23, and bonus revenue from campaigns with industry that generated an average uplift of 35% in spending by participating customers.

In line with our focus on cross-selling, we renewed a contract with a relevant partner in Retail, with specific objectives of digitizing customers in the Dotz SuperApp and in the sale of financial products, such as Dotz Parcela.

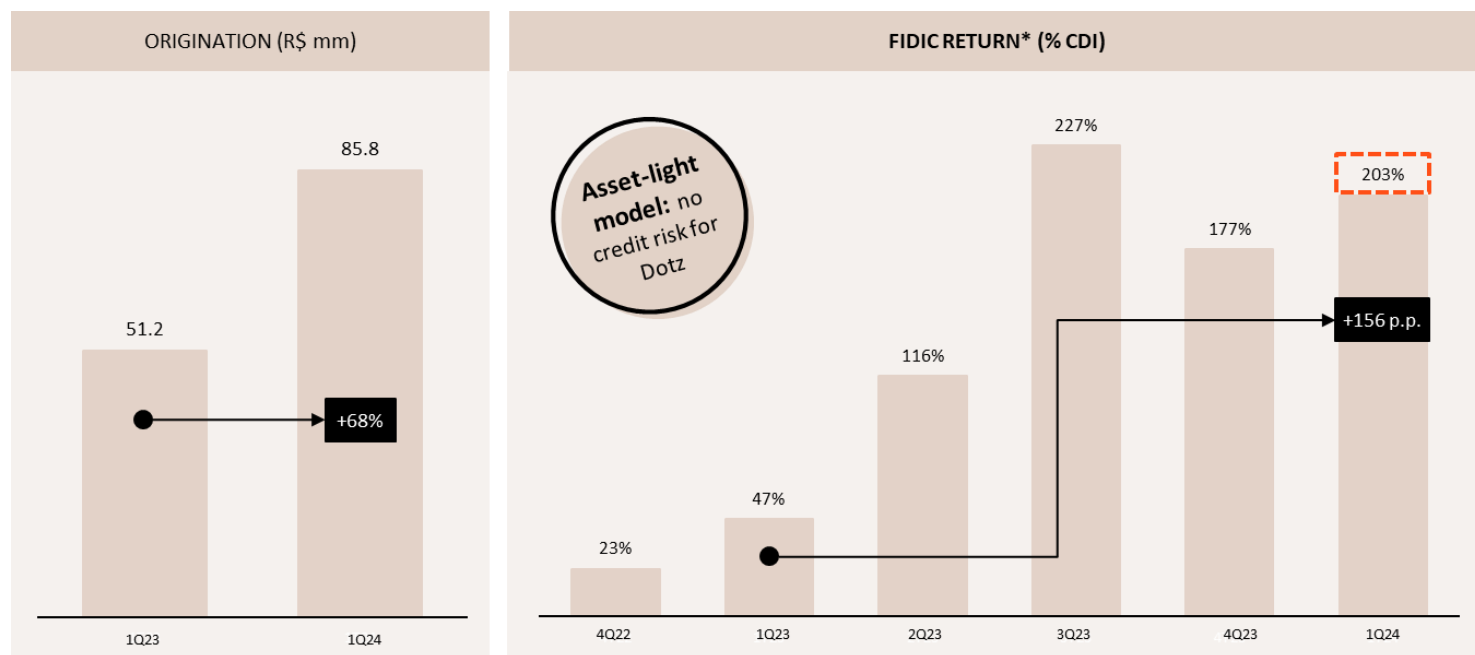
At **SuperApp**, we highlight that in 1Q24 we are developing a new customer journey at the POS, including the SuperApp in this journey. DZ exchange and DZ accumulation are being redesigned, so that they also happen in the app, bringing digitalization to our physical retail customers. Thus, the customer must confirm the earning and redeeming of Dotz in the application. With these changes, we will increase customer engagement and digitalization, bringing new cross-selling opportunities for financial products on our SuperApp.



In 1Q24, the download base reached 6.3 million and accounts registration base reached 1.9 million.



In **Techfin – Financial Products**, credit origination grew by 68% compared to 1Q23, reaching R\$85.8 million. At the same time, the return on the shares of the partner FIDC¹, responsible for financing the loans, remained high: in 1Q24, it was 203% of the CDI, compared to 47% of the CDI in 1Q23 (+156 p.p.) and 177% of the CDI in 4Q23 (+26 p.p.).

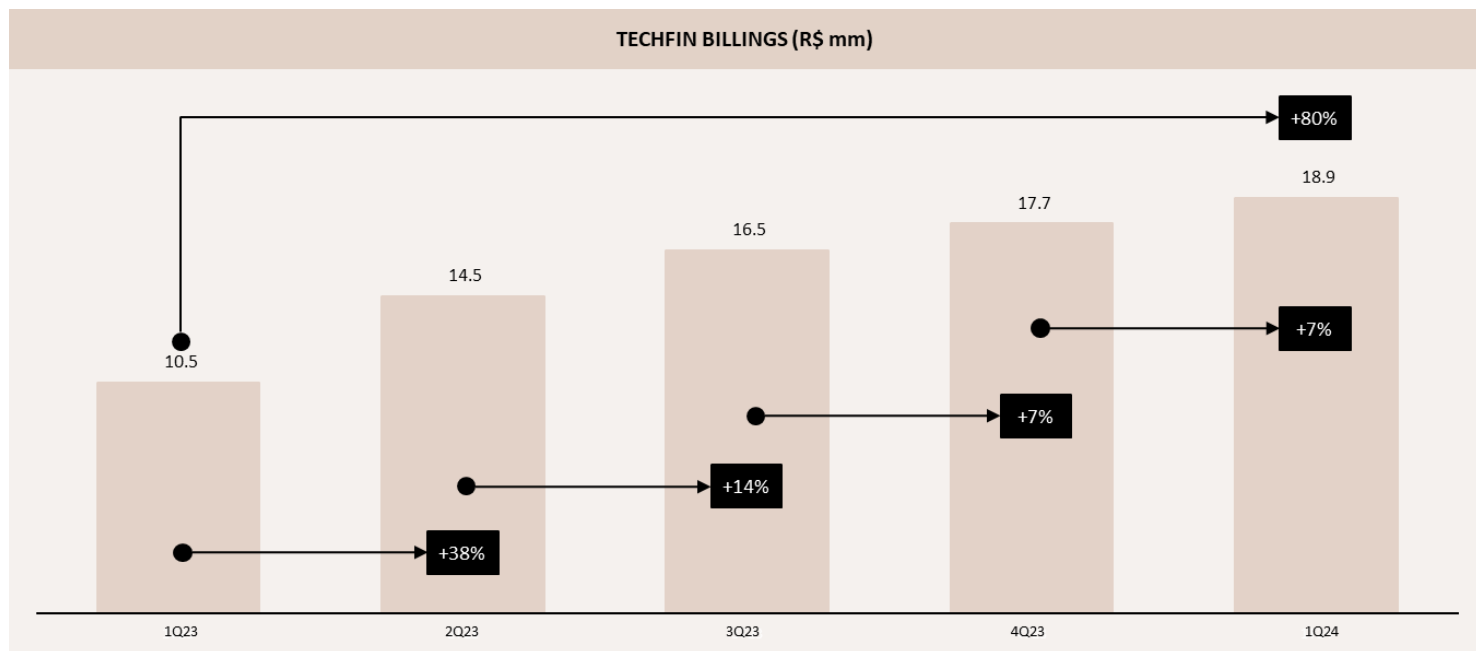


* FIDC return in the period / CDI accumulated in the period

In terms of billings, we also achieved significant results, with another quarter of constant growth. In 1Q24, we had billings of R\$ 18.9 million on the Techfin front, an increase of 80% when compared to 1Q23 (R\$ 10.5 million), and an increase of 7% when compared to 4Q23 (R\$ \$17.7mm).

¹ INVESTMENT FUND IN CREDITORY RIGHTS EMPIRICA NOVERDE CREDIT PERSONAL

We reinforce that our strategy on the credit front is asset light, that is, we have no exposure to credit risk on our balance sheet and, consequently, origination is made possible through a partner FIDC.



Regarding the new credit product, **Dotz Parcela** (a form of BNPL- Buy now pay later), we have already obtained relevant impacts for our partners where we are carrying out the tests. The product was designed to be a credit alternative for a pre-approved Dotz customer base with a direct offer at the POS, that is, 100% included in the consumption journey.

Dotz Parcela



75% of customers who used it are recurring within 90 days

Monthly spending by customers who used Dotz Parcela at the partner increased **~4x** vs. periods prior to use

Benefits for the Partner

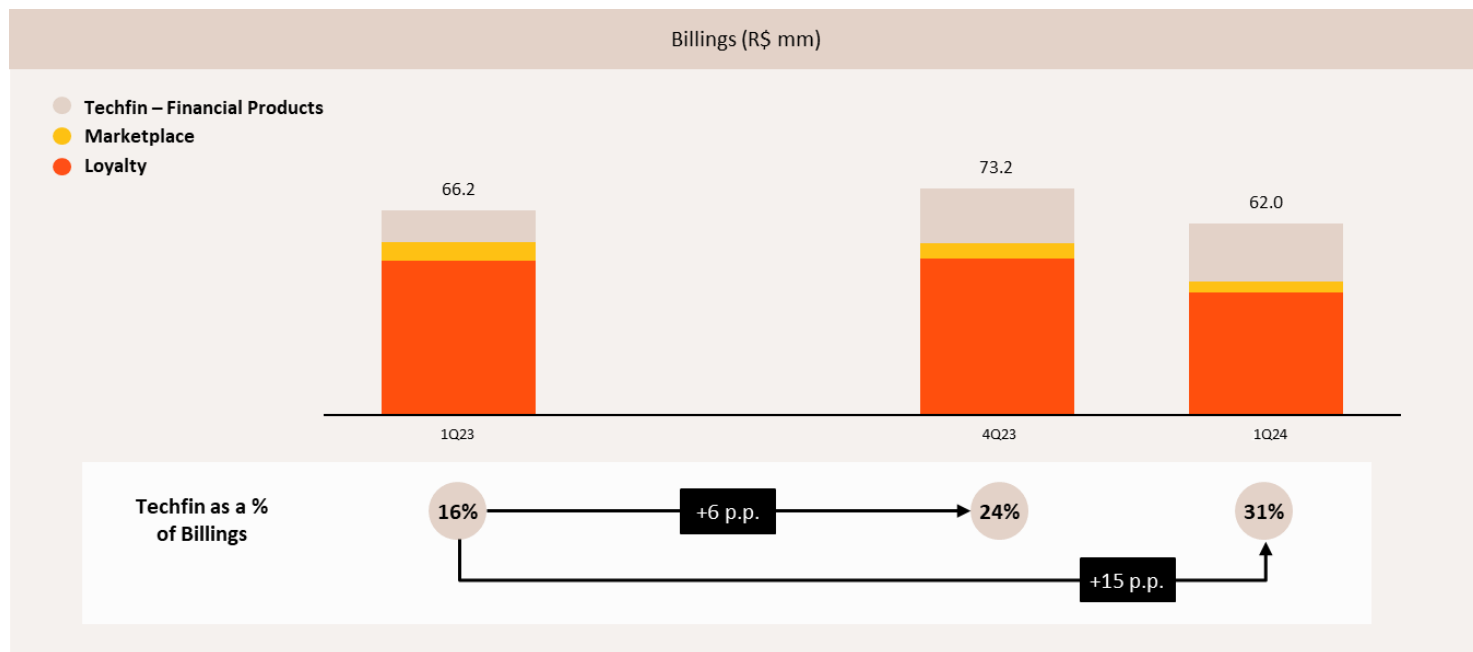
- **MDR savings**
- **Zero credit risk**
- **+Sales:** increase in frequency and ticket
- **Payment in installments at POS**

Benefits for the Customer

- **Flexibility:** 7 days interest-free or up to 6 installments
- **Convenience:** simple payment
- **Increased purchasing power**

3. Financial Highlights

Billings:



	1Q23	4Q23	1Q24	1Q24 vs 4Q23	1Q24 vs 1Q23
Billings					
Loyalty	49.8	50.5	39.7	-21.4%	-20.3%
Marketplace	6.0	4.9	3.4	-31.5%	-43.3%
Techfin	10.5	17.7	18.9	6.6%	80.5%
Total Billings	66.2	73.2	62.0	-15.3%	-6.4%

In 1Q24 we had billings of R\$62.0 million. Once again, the highlight is the Techfin evolution, with R\$18.9 million in billings, an increase of 80.5% when compared to 1Q23 and 6.6% when compared to 4Q23.

Still in Techfin, we can highlight the upside generated by good credit performance. Even in quarters without growth in origination, we can see an increase in billings resulting from this other source of revenue.

Net Revenues before Redemption Cost

	1Q23	4Q23	1Q24	1Q24 vs 4Q23	1Q24 vs 1Q23
Net Revenue					
Breakage	13.3	13.3	12.8	-3.6%	-3.9%
Spread	10.4	10.3	10.3	-0.3%	-1.0%
Redemption	33.5	37.1	26.3	-29.1%	-21.5%
Services and fees	7.7	15.4	16.6	8.4%	114.8%
Sales taxes and deductions	(5.0)	(5.7)	(4.1)	-28.4%	-17.6%
Net Revenue before redemption costs	60.0	70.3	61.9	-11.9%	3.3%
Redemption costs	(29.7)	(32.7)	(25.8)	-21.0%	-13.0%
Net Revenue	30.3	37.6	36.1	-4.0%	19.2%

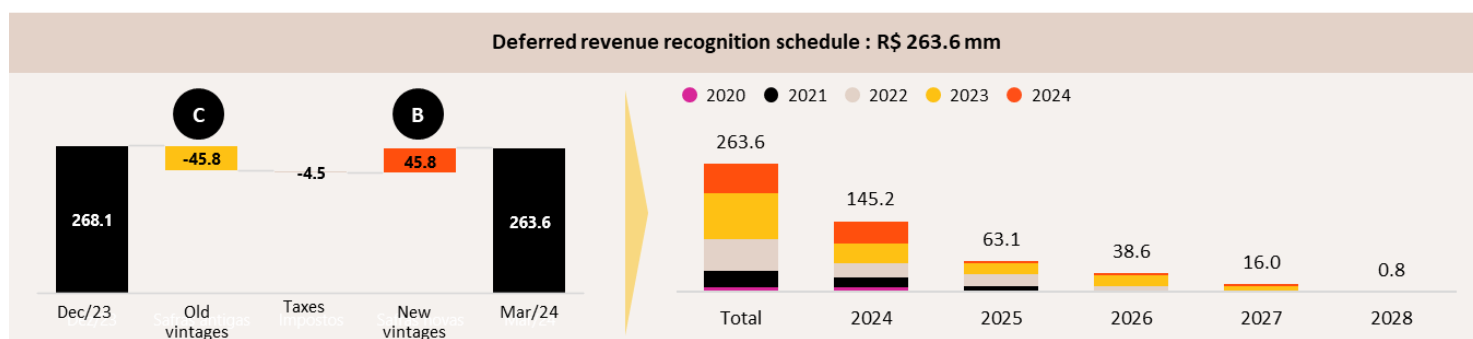
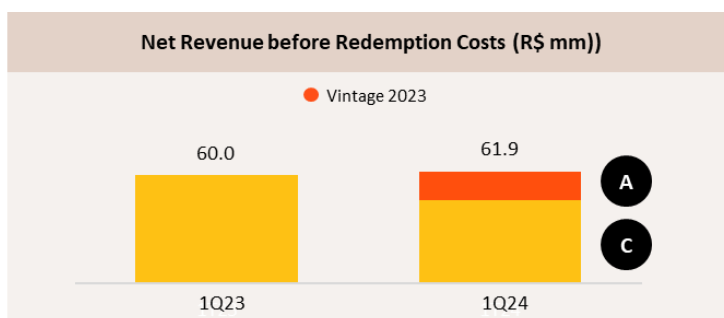
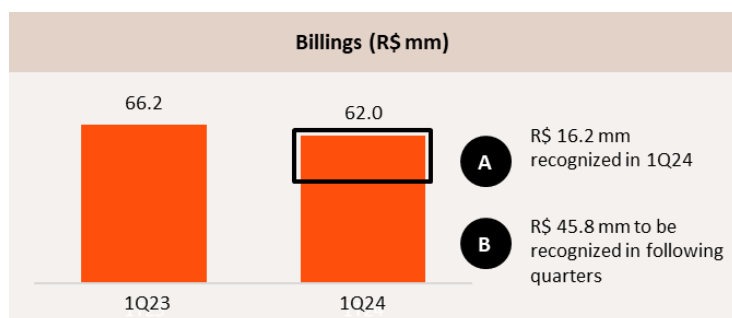
Net revenue before redemptions was R\$61.9 million in 1Q24, stable compared to 1Q23.

It is also important to highlight that, with the increase in the share of revenue from TechFin, the representation of the portion of non-deferred revenue reached the level of 25% in 1Q24, compared to 20% in 4Q23 and 12% in 1Q23. Non-deferred revenue is recognized in the period itself, while deferred revenue is only partially recognized in the period itself, with the remainder of recognition occurring in future periods.

Deferred Revenue

Due to the dynamics of revenue recognition, in which breakage and spread revenues are recognized within 48 months (Dotz point expiration period), the revenue made in the period is recognized as deferred revenue.

Of the R\$62.0 million in accounting revenue recorded in 1Q24, R\$16.2 million were generated in the period (see component A). Component B, shown in the revenue graph, now forms part of deferred revenue and will be recognized in the following quarters. Component C refers to revenue from old vintages. The balance of deferred revenue in 1Q24 was R\$263.6 million. Only the portion referring to prizes to be distributed refers to a real liability, thus, R\$183.2 million of the deferred revenue liability does not constitute a future obligation for the Company and will be recognized in profit or loss over the next 48 months.



Gross Profit

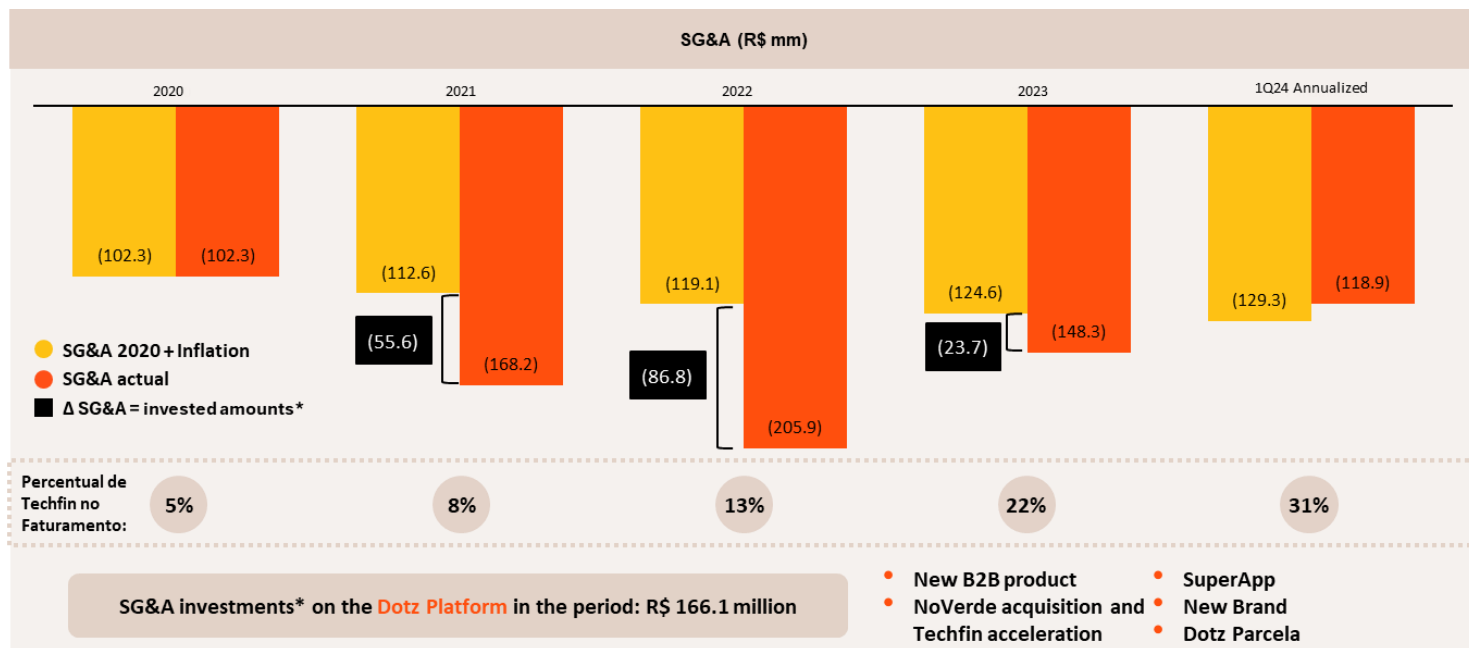
	1Q23	4Q23	1Q24	1Q24 vs 4Q23	1Q24 vs 1Q23
Gross Profit and Gross Margin					
Net Revenue	30.3	37.6	36.1	-4.0%	19.2%
Operational cost	(4.6)	(5.0)	(7.3)	47.1%	59.3%
Gross Profit	25.7	32.6	28.8	-11.8%	12.0%
Gross margin	42.9%	46.4%	46.5%		

In 1Q24 we posted a gross profit of R\$28.8 million, a drop of 11.8% compared to 4Q23, and growth of 12% compared to 1Q23. The gross margin was 46.5% in 1Q24, in line with the margin in 4Q23 and with a growth of 3.6 p.p. when compared to the margin in 1Q23.

Sales, General and Administrative Expenses

Expenses in 1Q24 amounted to R\$29.7 million, a significant drop when compared to 1Q23, when expenses totaled R\$41.6 million (a reduction of 28.6%). Compared to the previous quarter, the reduction was 2.4%. This result was possible due to the optimization of expenses carried out since the end of 2022 and throughout 2023.

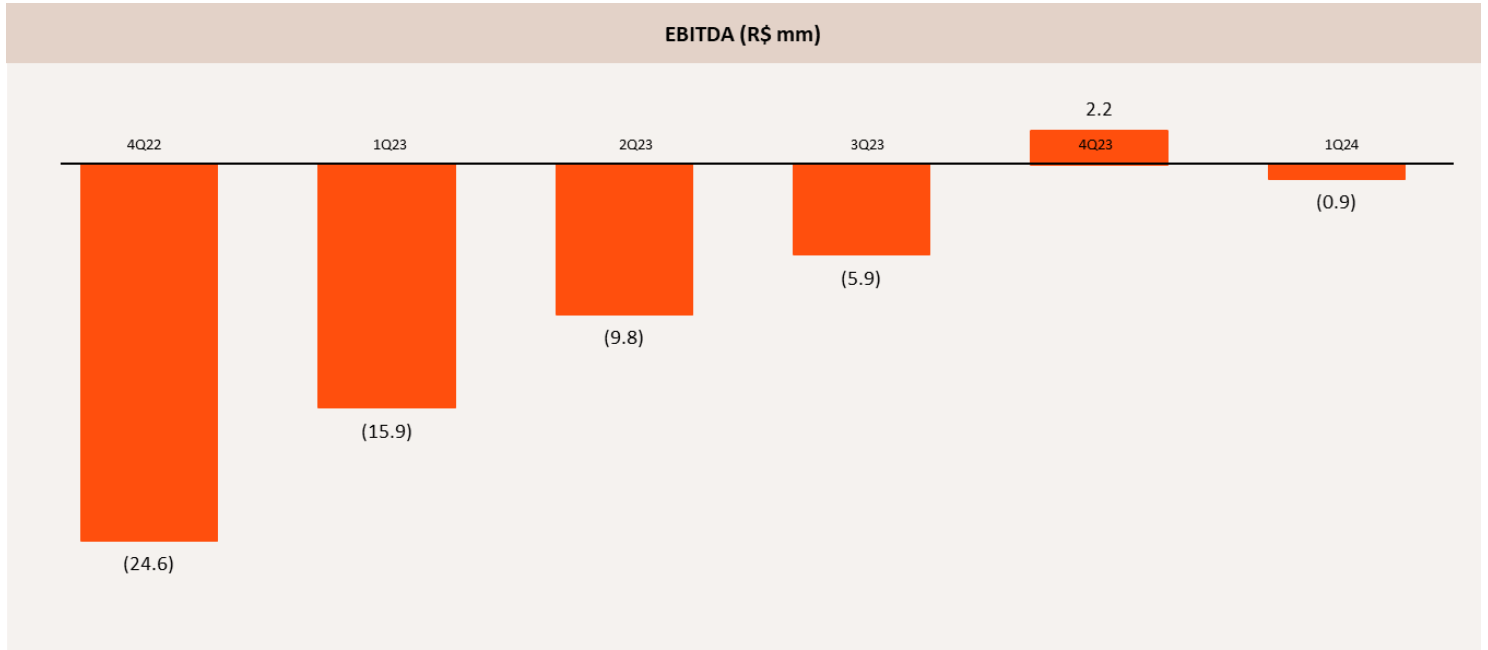
When we analyze the evolution of SG&A in 2020 and inflate it to 1Q24 (annualized), we see that this value is equivalent to the SG&A we had in 2020. In the period 2021, 2022 and 2023 we made an investment of R\$ 166.1 million for the construction of a complete platform, in accordance with the strategy presented in the Company's IPO. In this sense, we reached a new level of SG&A at the Company, after the conclusion of the substantial investments made in recent years.



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

EBITDA

EBITDA in 1Q24 was practically zero, once again reflecting the inflection point in the Company's trajectory. In 4Q23, we obtained the Company's first positive EBITDA since the IPO, when we showed the beginning of a journey towards profitability of the investments we made in recent years.





Annexes

Balance Sheets

(In thousands of Reais)

	Parent Company		Consolidated	
	03/31/2024	12/31/2023	03/31/2024	12/31/2023
ASSETS				
Current				
Cash and cash equivalents	7,094	27,017	24,417	50,877
Financial investments	18,366	27,085	35,953	44,587
Receivables from customers	-	-	24,157	33,166
Taxes to recover	4,412	4,220	8,455	7,817
Advance payment to suppliers	240	240	1,135	1,535
Anticipated expenses	623	691	1,540	1,449
Other credits	66	115	1,482	1,371
Total current asset	30,801	59,368	97,139	140,802
Non-current				
Financial investment	12,585	1,250	19,754	12,010
Related parties	1,174	548	1,928	1,879
Judicial deposits	-	-	2,332	2,332
Investments	62,212	63,693	-	-
Fixed assets	-	-	1,443	1,641
Intangible assets	-	-	119,958	123,648
Total non-current assets	75,971	65,491	145,415	141,510
TOTAL ASSETS	106,772	124,859	242,554	282,312



1Q24 Results

Balance Sheets

(In thousands of Reais)

	Parent Company		Consolidated	
	03/31/2024	12/31/2023	03/31/2024	12/31/2023
LIABILITIES				
Current				
Loan, finance, and debentures	20,884	45,567	48,323	81,335
Payables account related to acquisition	2,015	2,593	2,398	4,431
Suppliers	396	662	34,516	43,349
Related parties	-	-	541	541
Advanced payments from customers	-	-	189	332
Labor liabilities	4,502	4,371	14,243	11,166
Taxes liabilities	40	40	2,139	2,996
Deferred revenue and premium to distribute	-	-	164,996	165,491
Derivative financial instruments payable	35	57	148	83
Accounts payables	9,368	12,103	24,704	28,595
Total current liability	37,240	65,393	292,197	338,319
Non-current				
Loan, finance, and debentures	30,037	7,095	42,985	19,870
Accounts payable acquisitions debt confession	-	-	13,930	13,930
Payables account related to acquisition	5,325	5,187	5,325	5,187
Advanced payments from customers	-	-	9,067	9,300
Labor liabilities	-	-	196	268
Taxes liabilities	-	-	6,016	8,722
Related parties	206	133	11,570	11,404
Deferred revenue and premium to distribute	-	-	98,620	102,606
Provision for administrative and judicial demands	-	-	2,737	2,640
Provision for investment losses	274,053	276,985	-	-
Total non-current liability	309,621	289,400	190,446	173,927
Shareholders' Equity, negative				
Capital stock	187,240	187,240	187,240	187,240
Capital reserve	151,380	151,380	151,380	151,380
Accrued losses	(578,709)	(568,554)	(578,709)	(568,554)
Total shareholders' equity, negative	(240,089)	(229,934)	(240,089)	(229,934)
TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY	106,772	124,859	242,554	282,312



1Q24 Results

Income Statement

(In thousands of Reais)

	Parent Company		Consolidated	
	03/31/2024	12/31/2023	03/31/2024	12/31/2023
Net revenue	-	-	36,109	30,299
Operational cost	-	-	(7,321)	(5,088)
Gross Profit	-	-	28,788	25,211
Commercial expenses	-	-	(4,430)	(8,472)
General and administrative expenses	(6,956)	(7,798)	(32,833)	(40,259)
Other operational expenses/revenue	-	(2)	376	(171)
Equity	(2,932)	(19,068)	-	-
Profit (loss) before financial result	(9,888)	(26,868)	(8,099)	(23,691)
Financial expense	(2,808)	(5,090)	(5,877)	(9,353)
Financial revenue	2,541	17,178	3,861	18,277
Loss before income tax and social contribution	(10,155)	(14,780)	(10,115)	(14,767)
Tax and social contribution	-	(749)	(40)	(762)
Net (Profit) Loss	(10,155)	(15,529)	(10,155)	(15,529)
Loss per share – basic and diluted (in R\$)	(0.77)	(1.17)	(0.77)	(1.17)