

1. Mensagem da Administração

A Dotz iniciou 2025 com resultados que refletem a consolidação de seu posicionamento como um ecossistema digital completo, integrando fidelização e acesso ao crédito e outros serviços financeiros em uma plataforma voltada a gerar valor tanto para clientes quanto para seus parceiros.

O EBITDA positivo de R\$ 10,6 milhões no 1T25, com avanço de R\$ 11,5 milhões em relação ao 1T24, demonstra a eficácia da nossa estratégia, centrada na, expansão do portfólio financeiro, fortalecimento da atuação no Loyalty como um todo e na eficiência operacional. Também registramos redução expressiva no prejuízo líquido, com melhoria de R\$ 9,3 milhões, em comparação ao mesmo período do ano anterior, reforçando o movimento contínuo de crescimento da rentabilidade.

A disciplina na gestão de despesas resultou em uma redução de 18% em SG&A. Aliada ao aumento de 21% no lucro bruto e à melhoria de 14 p.p. na margem bruta, evidencia a relevância do nosso modelo e nossa capacidade de execução.

Outro ponto importante, é a evolução do nosso novo produto para os nossos parceiros da coalizão - Dotz Pay. Vimos fortes evoluções no 1T25 em volumes e conversões. Além disso, o cliente que usa a solução gera mais valor para o varejista e já usa com alta recorrência (quase 2 vezes por mês), confirmando o market fit do produto.

Estamos confiantes de que, ao seguir aprimorando nossos produtos e ampliando nossa presença no varejo através de colaborações estratégicas como a recém-anunciada parceria com a Americanas, que nos levará a mais lojas físicas e novos potenciais clientes, continuaremos impulsionando a nossa missão de oferecer um poder de compra maior e contribuir para a melhoria da vida financeira dos brasileiros, ao mesmo tempo que geramos mais negócios e resultados para os nossos parceiros.

Continuamos também focados em evoluir a performance das nossas soluções para os parceiros. As parcerias com instituições financeiras como Banco do Brasil e Caixa Econômica Federal têm contribuído de forma significativa para a consolidação do nosso modelo de negócios, gerando mais valor para nossos clientes e parceiros.

Nosso foco permanece orientado por três pilares estratégicos:

- **Expansão da vertical Techfin**, com soluções como Dotz Parcela (BNPL);
- **Consolidação do Loyalty**, com o desenvolvimento da plataforma Dotz Pay, unificando

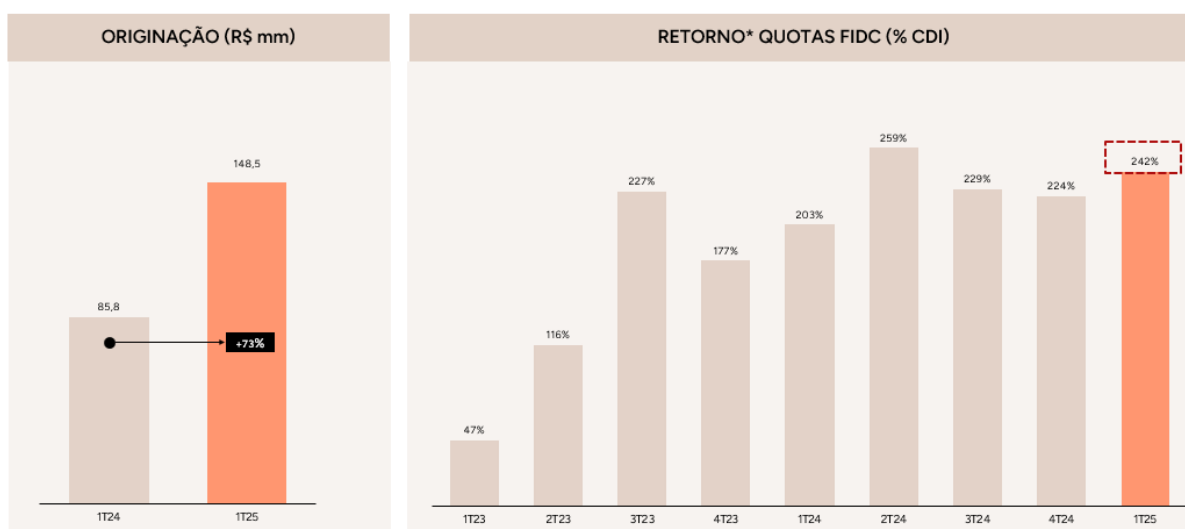
- CRM, aplicativo e crédito em um modelo escalável;
• **Eficiência operacional.**

Após um longo ciclo de fortes investimentos, a Dotz entra em uma nova fase de maturidade, combinando disciplina financeira, inovação e expansão estratégica. Estamos confiantes na sustentabilidade do nosso modelo de negócios e comprometidos com a criação de valor consistente para acionistas, parceiros e clientes.

2. Desempenho Operacional

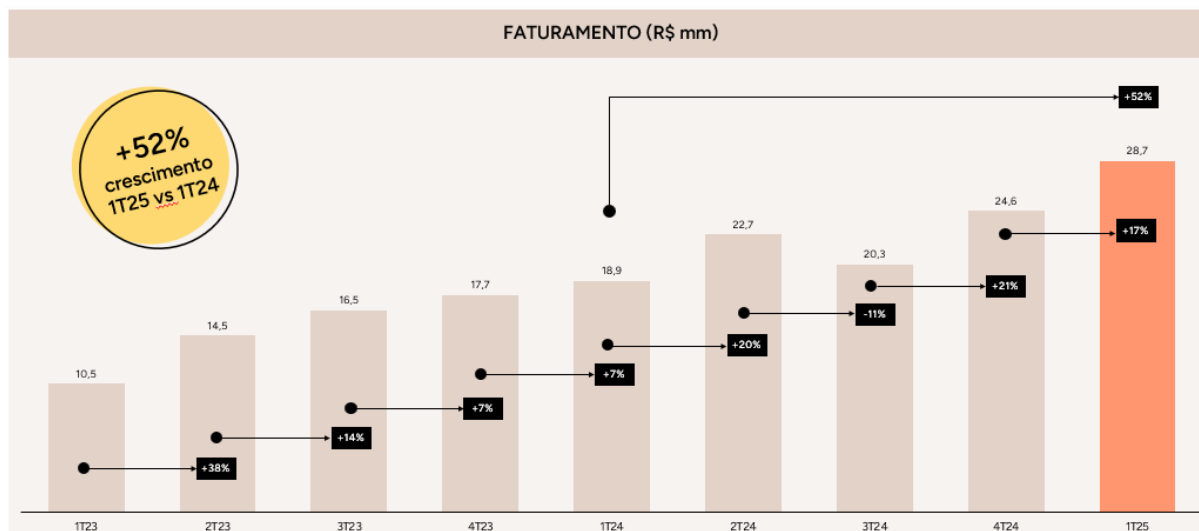
No 1T25 continuamos focando nos três pilares que vêm nos sustentando: eficiência operacional, crescimento de Techfin e a consolidação do Loyalty.

Em **Techfin – Produtos Financeiros**, a originação de crédito cresceu 73% no comparativo com o 1T24, alcançando R\$ 148,5 mm. Ao mesmo tempo, o retorno das quotas do FIDC¹ parceiro, responsável pelo financiamento dos empréstimos, continuou elevado: no 1T25, foi de 242% do CDI, comparado com 203% do CDI no 1T24 (+39 p.p.).



¹ FUNDO DE INVESTIMENTO EM DIREITOS CREDITÓRIOS EMPÍRICA NOVERDE CRÉDITO PESSOAL

No faturamento, seguimos também com resultados expressivos, com mais um trimestre de crescimento contínuo. No 1T25, faturamos R\$ 28,7 mm na frente de Techfin, um aumento de 52% quando comparado ao 1T24 (quando faturamos R\$ 18,9 mm).



No Loyalty, possuímos um objetivo de grande impacto (criar uma renda adicional para nossos clientes) que nos possibilita atrair novos clientes para o nosso ecossistema. Contamos com parceiros de Bancos e Varejo.

Em Bancos, temos importantes parceiros como o Banco do Brasil, a Caixa Econômica Federal e o Banco C6. Os usuários desses bancos obtêm Dotz ao utilizar seus cartões de crédito, gerando uma renda extra que pode ser convertida em produtos, bilhetes aéreos ou até mesmo dinheiro na Conta Dotz.

No Varejo, tem um grande impacto: além de acumular Dotz em suas compras em supermercados, farmácias e outros locais, o consumidor também tem a opção de utilizar seus Dotz diretamente no PDV, de maneira fácil e ágil. O Dotz Parcela, uma modalidade de BNPL - Buy Now Pay Later, foi também introduzido no PDV, aproveitando a expertise da Dotz em serviços financeiros e análise de crédito. O lançamento do Dotz Parcela em nossos parceiros de varejo físico está em consonância com nossa estratégia de ampliar o poder aquisitivo do brasileiro.

3. Desempenho Financeiro

Faturamento:

	1T24	4T24	1T25	1T25 vs 4T24	1T25 vs 1T24
Faturamento					
Loyalty	39,7	32,3	31,9	-1,0%	-19,5%
Marketplace	3,4	2,5	2,4	-4,3%	-29,3%
Techfin	18,9	24,6	31,3	26,9%	65,2%
Total Faturamento	62,0	59,4	65,6	10,5%	5,9%

No 1T25 obtivemos um faturamento de R\$ 65,6 mm. O destaque é mais uma vez a evolução de Techfin, com R\$ 31,3 mm de faturamento, um crescimento de 65% quando comparado ao 1T24.

Receita Líquida antes dos custos de resgates

	1T24	4T24	1T25	1T25 vs 4T24	1T25 vs 1T24
Receita Líquida					
Receita de breakage	12,8	12,4	12,2	-1,6%	-5,1%
Receita de spread	10,3	9,9	9,5	-3,5%	-7,6%
Receita de resgate	26,3	17,3	14,6	-15,3%	-44,4%
Receita serviços	16,6	23,8	29,4	23,5%	76,8%
Impostos e deduções sobre vendas	(4,1)	(9,8)	(7,0)	-28,4%	72,0%
Receita líquida antes de resgates	61,9	53,5	58,7	9,7%	-5,3%
Custo de resgates de pontos Dotz	(25,8)	(14,4)	(14,3)	-0,8%	-44,7%
Receita Líquida	36,1	39,1	44,4	13,6%	22,9%

No 1T25, a receita líquida antes dos resgates totalizou R\$ 58,7 mm, uma diminuição de 5,3% em relação ao 1T24. É importante salientar que, com o crescimento da participação das receitas de Techfin, a proporção da receita não diferida alcançou 44% no 1T25, aumento de 19 p.p. em relação ao 1T24 (25%). A receita não diferida é contabilizada no próprio período, ao passo que a receita diferida é contabilizada parcialmente no mesmo período, sendo o restante reconhecido em períodos futuros.

Lucro Bruto

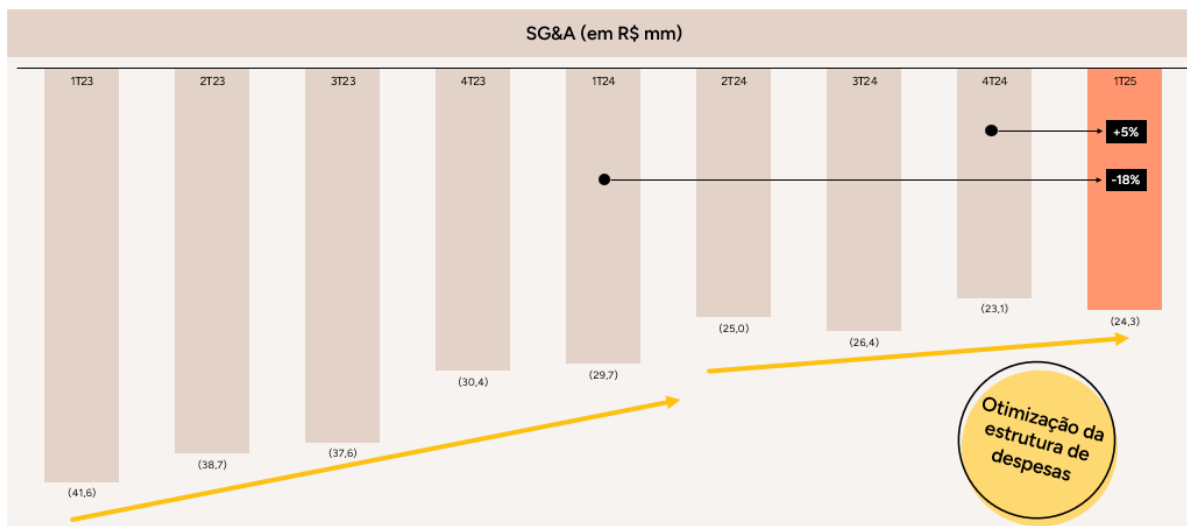
	1T24	4T24	1T25	1T25 vs 4T24	1T25 vs 1T24
Lucro Bruto e Margem Bruta					
Receita líquida	36,1	39,1	44,4	13,6%	22,9%
Custo operacional	(7,3)	(5,0)	(9,5)	91,0%	29,4%
Lucro Bruto	28,8	34,1	34,9	2,4%	21,3%
<i>Margem bruta</i>	<i>46,5%</i>	<i>63,8%</i>	<i>59,5%</i>		

No 1T25 obtivemos um lucro bruto de R\$ 34,9 mm, aumento de 21,3% na comparação com o 1T24, e aumento de 2,4% no comparativo com o 4T24. A margem bruta foi de 59,5% no 1T25, um aumento de 13 p.p. no comparativo com a margem do 1T24 e de -4,3 p.p. no comparativo com o 4T24.

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

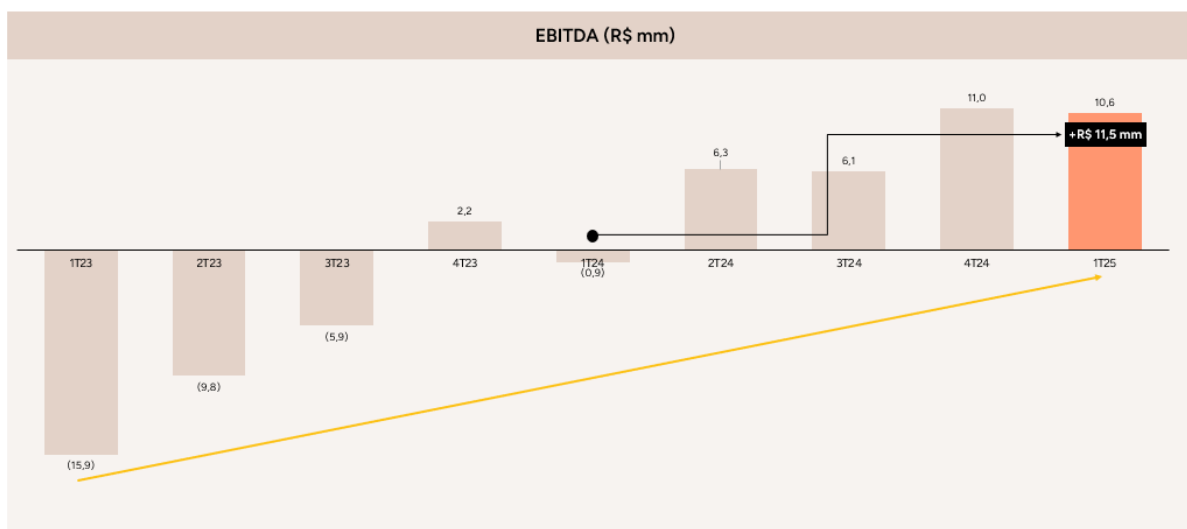
As despesas do 1T25 totalizaram R\$ 24,3 mm. É crucial enfatizar que a estratégia de

racionalização de despesas da Companhia é constante e bem-sucedida, produzindo impactos significativos ao longo do tempo, conforme evidenciado no gráfico a seguir:



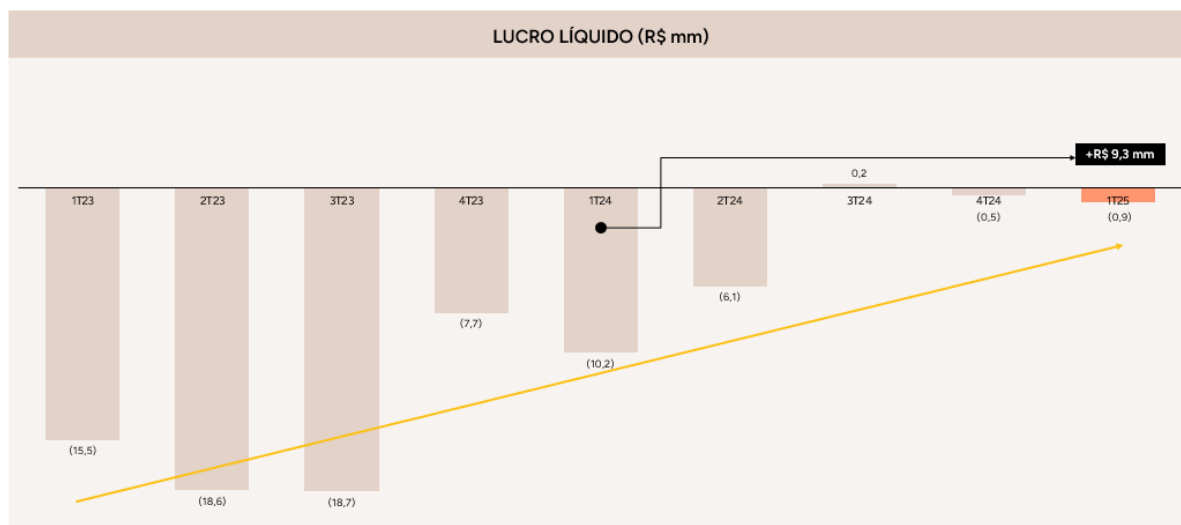
EBITDA

O EBITDA do 1T25 foi de R\$ 10,6 mm, comparado a um EBITDA negativo em R\$ 0,9 mm no 1T24; ou seja, um aumento de R\$ 11,5 mm. A progressão dessa métrica é evidente no gráfico a seguir, fruto de um avanço considerável do negócio da Techfin, juntamente com uma otimização das despesas.



Lucro Líquido

No 1T25, obtivemos um prejuízo de R\$ 0,9 mm, comparado a um prejuízo de R\$ 10,2 mm, uma redução do prejuízo de R\$9,3 mm. Esta evolução é o resultado de várias ações implementadas pela Administração nos últimos trimestres, que incluem eficiência operacional, expansão da operação de Techfin e uma atenção constante às despesas, resultando em reduções significativas no SG&A.



Anexos

Dotz S.A.

Balanços patrimoniais

31 de março de 2025 e dezembro de 2024

(Em milhares de reais)

	Controladora		Consolidado	
	31/03/2025	31/12/2024	31/03/2025	31/12/2024
Ativo				
Circulante				
Caixa e equivalentes de caixa	1.856	209	3.106	6.418
Aplicações financeiras	8.801	8.798	22.067	22.318
Contas a receber de clientes	-	4.000	27.241	26.714
Partes relacionadas	927	7.535	-	2.083
Tributos a recuperar	1.002	966	9.798	7.353
Adiantamentos a fornecedores	283	283	921	902
Despesas antecipadas	945	625	2.210	1.253
Outros créditos	231	760	828	1.405
Total do ativo circulante	14.045	23.176	66.171	68.446
Não circulante				
Aplicações financeiras	3.750	5.707	12.285	13.761
Partes relacionadas	-	-	2.146	-
Depósitos judiciais	-	-	364	352
Investimentos	57.718	57.700	-	-
Imobilizado	-	-	879	1.032
Direito de uso - Arrendamento	-	-	991	1.103
Intangível	1.601	1.901	105.659	109.880
Total do ativo não circulante	63.069	65.308	122.324	126.128
Total do ativo	77.114	88.484	188.495	194.574

Balanços patrimoniais

31 de março de 2025 e dezembro de 2024

(Em milhares de reais)

	Controladora		Consolidado	
	31/03/2025	31/12/2024	31/03/2025	31/12/2024
Passivo				
Circulante				
Debêntures	-	-	-	-
Empréstimos, financiamentos	22.279	32.203	32.181	44.942
Contas a pagar aquisições	2.416	2.469	8.666	11.820
Fornecedores	1.653	1.643	44.779	34.649
Passivo de arrendamento	-	-	540	518
Partes relacionadas a pagar	5.758	2.341	692	541
Adiantamentos de clientes	-	-	170	170
Obrigações trabalhistas	8.272	6.511	18.583	15.135
Obrigações tributárias	27	460	3.994	2.236
Receitas diferidas e prêmios a distribuir	-	-	159.151	158.461
Instrumentos financeiros derivativos	329	399	954	1.161
Contas a pagar	-	-	15.958	15.639
Total do passivo circulante	40.734	46.026	285.668	285.332
Não circulante				
Debêntures	-	-	-	-
Empréstimos, financiamentos	16.310	13.662	25.385	24.521
Contas a pagar aquisições confissão de dívida	-	-	5.087	6.613
Contas a pagar aquisições	2.469	2.989	2.469	2.989
Fornecedores	400	701	400	701
Passivo de arrendamento	-	-	451	585
Adiantamentos de clientes	-	-	10.083	9.679
Obrigações trabalhistas	-	-	5.484	4.929
Obrigações tributárias	-	-	86	105
Partes relacionadas	-	-	12.041	11.978
Receitas diferidas e prêmios a distribuir	-	-	87.978	92.857
Provisão para demandas administrativas e judiciais	-	-	722	706
Provisão para perdas em investimentos	264.560	271.527	-	-
Total do passivo não circulante	283.739	288.879	150.186	155.663
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	(585.979)	(585.041)	(585.979)	(585.041)
Total do patrimônio líquido negativo	(247.359)	(246.421)	(247.359)	(246.421)
Total do passivo e patrimônio líquido negativo	77.114	88.484	188.495	194.574

Demonstrações dos resultados

Períodos findos em 31 de março de 2025 e 2024

(Em milhares de reais)

	Controladora		Consolidado	
	31/03/2025	31/03/2024	31/03/2025	31/03/2024
Receita líquida	-	-	44.396	36.109
Custo operacional	-	-	(9.471)	(7.321)
Lucro bruto	-	-	34.925	28.788
Despesas comerciais	(3)	-	(4.874)	(4.430)
Despesas gerais e administrativas	(4.127)	(6.956)	(31.633)	(32.833)
Outras despesas operacionais	(46)	-	5.356	376
Equivalência patrimonial	5.185	(2.932)	-	-
Prejuízo antes do resultado financeiro	1.009	(9.888)	3.774	(8.099)
Despesas financeiras	(2.414)	(2.808)	(5.047)	(5.877)
Receitas financeiras	460	2.541	2.629	3.861
Prejuízo antes do imposto de renda e da contribuição social	(945)	(10.155)	1.356	(10.115)
Imposto de renda e contribuição social	-	-	(2.301)	(40)
Prejuízo líquido do exercício	(945)	(10.155)	(945)	(10.155)
Prejuízo básico e diluído por ação	(0,07)	(0,77)	(0,07)	(0,77)

1. Message from the Management

Dotz began 2025 with results that reflect the consolidation of its positioning as a complete digital ecosystem, integrating loyalty and access to credit and other financial services in a platform focused on generating value for both customers and partners.

The positive EBITDA of R\$10.6 million in 1Q25, an increase of R\$11.5 million compared to 1Q24, demonstrates the effectiveness of our strategy, focused on the expansion of the financial portfolio, strengthening of the Loyalty performance as a whole, and operational efficiency. We also recorded significant reduction in net loss, with an improvement of R\$9.3 million, compared to the same period of the previous year, reinforcing the continuous movement of profitability growth.

Our disciplined expense management resulted in an 18% reduction in SG&A, coupled with a 21% increase in gross profit and a 14-p.p. improvement in gross margin, this demonstrates the strength of our model and our ability to execute.

We are confident that by continuing to improve our products and expand our retail presence through strategic partnerships such as the recently announced partnership with Americanas, which will bring us to more physical stores and new potential customers, we will continue to drive our mission of offering greater purchasing power and contributing to improving the financial lives of Brazilians, at the same time we generative additional business and financial results to our partners.

We also remain focused on improving the performance of our solutions for our partners. Our partnerships with financial institutions such as Banco do Brasil and Caixa Econômica Federal have contributed significantly to the consolidation of our business model, generating more value for our customers and partners.

Our focus remains guided by three strategic pillars:

- **Expansion of the Techfin vertical**, with solutions such as Dotz Parcela (BNPL);
- **Consolidation of Loyalty**, with the development of the Dotz Pay platform, unifying CRM, app and credit in a scalable model;
- **Operational efficiency**.

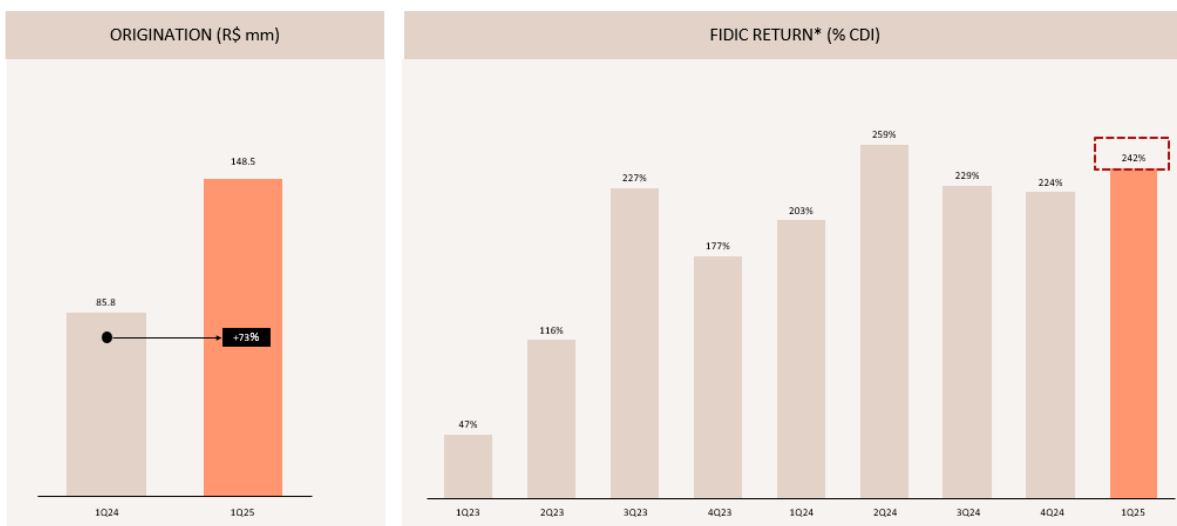
After a cycle of significant investments, Dotz is entering a new phase of maturity, combining financial discipline, innovation and strategic expansion. We are confident in the sustainability

of our business model and committed to creating consistent value for shareholders, partners and customers.

2. Operational Highlights

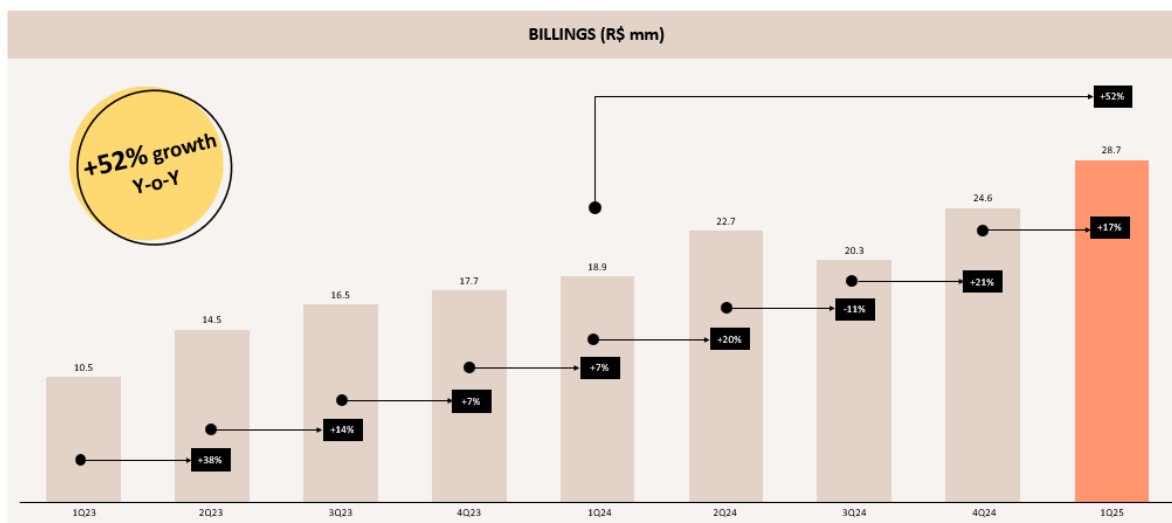
In 1Q25, we continued to focus on the three pillars that have been supporting us: operational efficiency, Techfin growth and the consolidation of Loyalty.

In **Techfin – Financial Products**, credit origination grew by 73% compared to 1Q24, reaching R\$148.5 million. At the same time, the return on the quotas of the partner FIDC¹, responsible for financing the loans, remained high: in 1Q25, it was 242% of the CDI, compared to 203% of the CDI in 1Q24 (+39 p.p.).



¹ CREDIT RIGHTS INVESTMENT FUND EMPIRICA NOVERDE PERSONAL LOAN

In terms of billings, we also continued to post impressive results, with another quarter of continuous growth. In 1Q25, we posted billings of R\$ 28.7 million from Techfin, an increase of 52% compared to 1Q24 (R\$ 18.9 million in billings).



At Loyalty front, we have a high-impact goal (generating extra income for our customers) that allows us to attract new customers to our ecosystem. We have partners in Banks and Retail segments.

In Banks, we have important partners such as Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal and C6 Bank. Users of these banks earn Dotz when using their credit cards, generating extra income that can be converted into products, airline tickets or even money in the Dotz Account.

In Retail, it has a great impact: in addition to accumulating Dotz on purchases in supermarkets, drugstores and other establishments, consumers also have the option of using their Dotz directly at the POS, in an easy and agile way. Dotz Parcela, a BNPL - Buy Now Pay Later modality, was also introduced at the POS, taking advantage of Dotz's expertise in financial services and credit analysis. The launch of Dotz Parcela in our physical retail partners is in line with our strategy of increasing Brazilian purchasing power.

3. Financial Highlights

Billings

	1Q24	4Q24	1Q25	1Q25 vs 4Q24	1Q25 vs 1Q24
Billings					
Loyalty	39.7	32.3	31.9	-1.0%	-19.5%
Marketplace	3.4	2.5	2.4	-4.3%	-29.3%
Techfin	18.9	24.6	31.3	26.9%	65.2%
Total Billings	62.0	59.4	65.6	10.5%	5.9%

In 1Q25, we posted billings amounting to R\$65.6 million. The highlight is once again the evolution of Techfin, with R\$31.3 million in billings, up 65% when compared to 1Q24.

Net Revenues before Redemption Cost

	1Q24	4Q24	1Q25	1Q25 vs 4Q24	1Q25 vs 1Q24
Net Revenue					
Breakage	12,8	12,4	12,2	-1,6%	-5,1%
Spread	10,3	9,9	9,5	-3,5%	-7,6%
Redemption	26,3	17,3	14,6	-15,3%	-44,4%
Services and fees	16,6	23,8	29,4	23,5%	76,8%
Sales taxes and deductions	(4,1)	(9,8)	(7,0)	-28,4%	72,0%
Net Revenue before redemption	61,9	53,5	58,7	9,7%	-5,3%
Redemption costs	(25,8)	(14,4)	(14,3)	-0,8%	-44,7%
Net Revenue	36,1	39,1	44,4	13,6%	22,9%

In 1Q25, net revenue before redemptions totaled R\$58.7 million, a decrease of 5.3% compared to 1Q24. It is important to note that, with the growth in the share of Techfin revenues, the proportion of non-deferred revenue reached 44% in 1Q25, an increase of 19 p.p. compared to 1Q24 (25%). Non-deferred revenue is recorded in the period itself, while deferred revenue is partially recorded in the same period, with the remainder recognized in future periods.

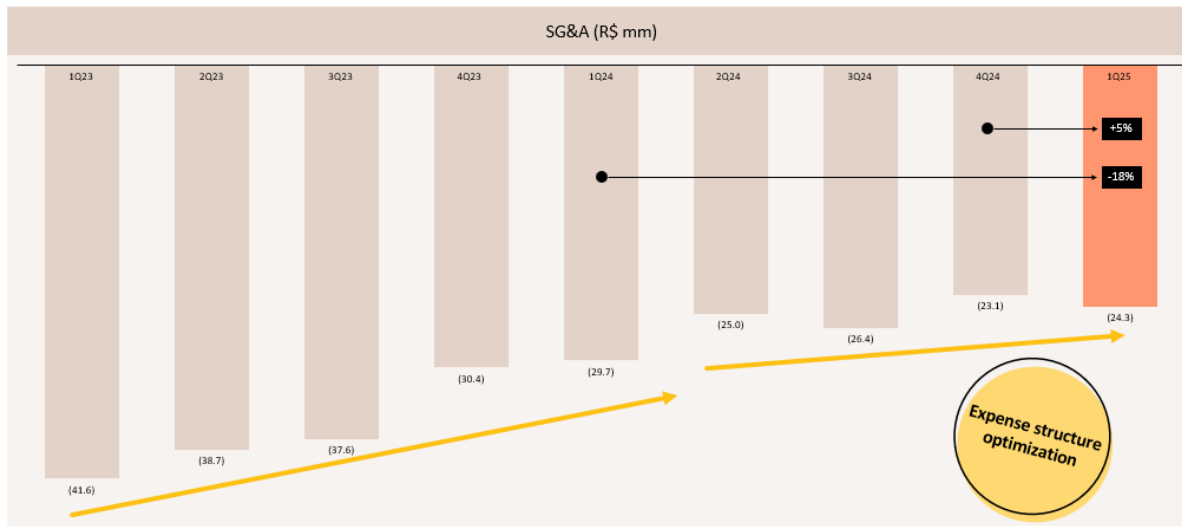
Gross Profit

	1Q24	4Q24	1Q25	1Q25 vs 4Q24	1Q25 vs 1Q24
Gross Profit and Gross Margin					
Net Revenue	36.1	39.1	44.4	13.6%	22.9%
Operational cost	(7.3)	(5.0)	(9.5)	91.0%	29.4%
Gross Profit	28.8	34.1	34.9	2.4%	21.3%
<i>Gross margin</i>	<i>46.5%</i>	<i>63.8%</i>	<i>59.5%</i>		

In 1Q25, we achieved gross profit of R\$34.9 million, an increase of 21.3% compared to 1Q24 and an increase of 2.4% compared to 4Q24. Gross margin was 59.5% in 1Q25, an increase of 13 p.p. compared to the margin in 1Q24 and of -4.3 p.p. compared to 4Q24.

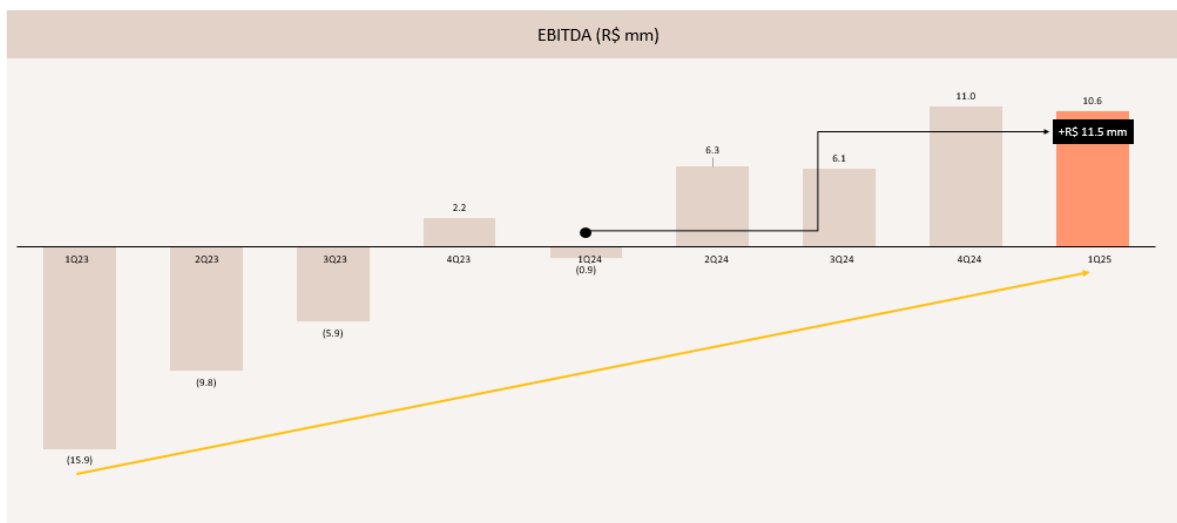
Sales, General and Administrative Expenses (SG&A)

Expenses in 1Q25 totaled R\$24.3 million. It is crucial to emphasize that the Company's expense rationalization strategy is ongoing and successful, producing significant impacts over time, as evidenced in the following chart:



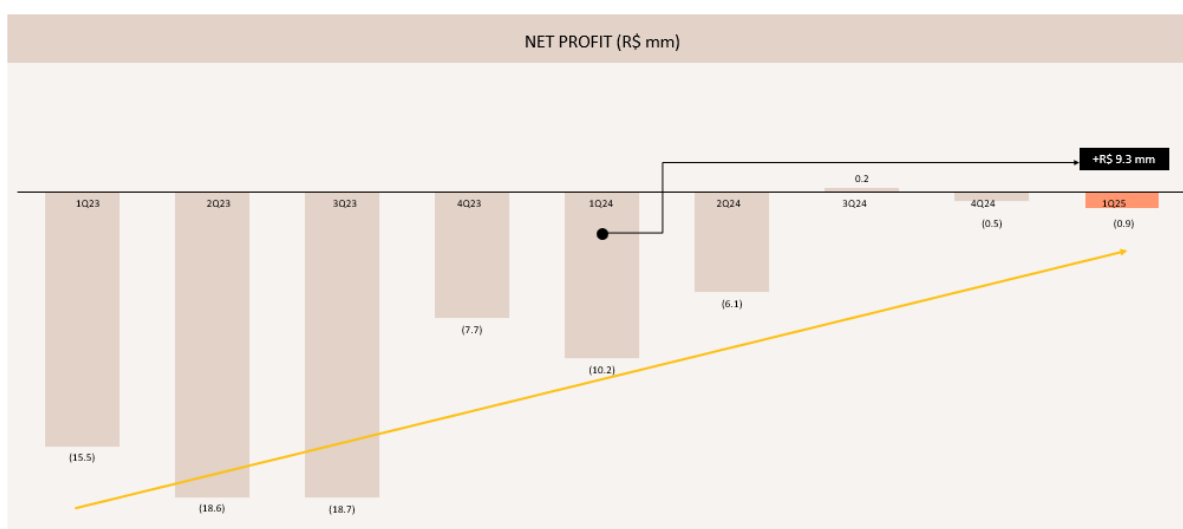
EBITDA

EBITDA in 1Q25 was R\$10.6 million, compared to a negative EBITDA of R\$0.9 million in 1Q24; that is, an increase of R\$11.5 million. The progression of this metric is evident in the chart below, as a result of considerable progress in Techfin's business, together with an optimization of expenses.



Net Profit

In 1Q25, we posted a loss of R\$0.9 million, compared to a loss of R\$10.2 million, a decrease in loss of R\$9.3 million. This evolution is the result of several actions implemented by Management in recent quarters, which include operational efficiency, expansion of the Techfin operation and constant attention to expenses, resulting in significant reductions in SG&A.



Annexes

Balance Sheets

(In thousands of Reais)

	Parent Company		Consolidated	
	03/31/2025	12/31/2024	03/31/2025	12/31/2024
ASSETS				
Current				
Cash and cash equivalents	1,856	209	3,106	6,418
Financial investments	8,801	8,798	22,067	22,318
Receivables from customers	-	4,000	27,241	26,714
Related parties	927	7,535	-	2,083
Taxes to recover	1,002	966	9,798	7,353
Advance payment to suppliers	283	283	921	902
Anticipated expenses	945	625	2,210	1,253
Other credits	231	760	828	1,405
Total current asset	14,045	23,176	66,171	68,446
Non-current				
Financial investment	3,750	5,707	12,285	13,761
Related parties	-	-	2,146	-
Judicial deposits	-	-	364	352
Investments	57,718	48,889	-	-
Fixed assets	-	-	879	1,032
Right of use - lease	-	-	991	1,103
Intangible assets	1,601	-	105,659	109,880
Total non-current assets	63,069	56,497	122,324	126,128
TOTAL ASSETS	77,114	88,484	188,495	194,574

Balance Sheets

(In thousands of Reais)

	Parent Company		Consolidated	
	03/31/2025	12/31/2024	03/31/2025	12/31/2024
Current				
Debentures	-	-	-	-
Loan and finance	22,279	32,203	32,181	44,942
Payables account related to acquisition	2,416	2,469	8,666	11,820
Suppliers	1,653	1,643	44,779	34,649
Lease liabilities	-	-	540	518
Related parties	5,758	2,341	692	541
Advanced payments from customers	-	-	170	170
Labor liabilities	8,272	6,511	18,583	15,135
Taxes liabilities	27	460	3,994	2,236
Deferred revenue and premium to distribute	-	-	159,151	158,461
Derivative financial instruments payable	329	399	954	1,161
Accounts payables	-	-	15,958	15,699
Total current liability	40,734	46,026	285,668	285,332
Non-current				
Debentures	-	-	-	-
Loan and finance	16,310	13,662	25,385	24,521
Accounts payable acquisitions debt confession	-	-	5,087	6,613
Payables account related to acquisition	2,469	2,989	2,469	2,989
Suppliers	400	701	400	701
Lease liabilities	-	-	451	585
Advanced payments from customers	-	-	10,083	9,679
Labor liabilities	-	-	5,484	4,929
Taxes liabilities	-	-	86	105
Related parties	-	-	12,041	11,978
Deferred revenue and premium to distribute	-	-	87,978	92,857
Provision for administrative and judicial demands	-	-	722	706
Provision for investment losses	264,560	271,527	-	-
Total non-current liability	283,739	289,400	150,186	155,663
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	(585,979)	(568,041)	(585,979)	(568,041)
Total shareholders' equity, negative	(247,359)	(246,421)	(247,359)	(246,421)
TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY	77,114	88,484	188,495	194,574

Income Statement

(In thousands of Reais)

	Consolidated	
	03/31/2025	12/31/2024
Net revenue	44,396	36,109
Operational cost	(9,471)	(7,321)
Gross Profit	34,925	28,788
Commercial expenses	(4,874)	(4,430)
General and administrative expenses	(31,633)	(32,833)
Other operational expenses/revenue	5,356	376
Equity	-	-
Profit (loss) before financial result	3,774	(8,099)
Financial expense	(5,047)	(5,877)
Financial revenue	2,629	3,861
Profit/Loss before income tax and social contribution	1,356	(10,115)
Tax and social contribution	(2,301)	(40)
Net (Profit) Loss	(945)	(10,155)
Loss per share – basic and diluted (in R\$)	(0.07)	(0.77)