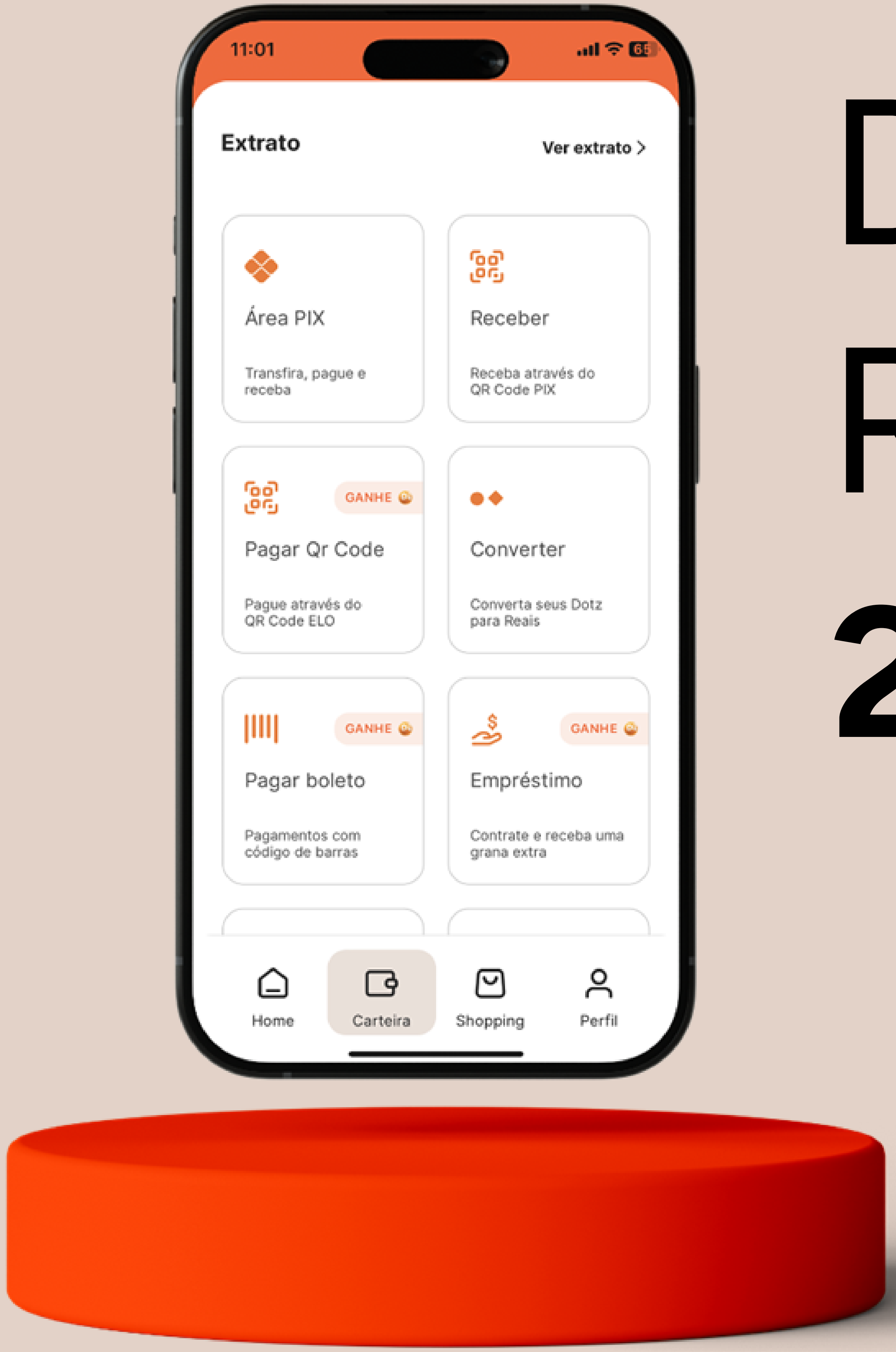


Divulgação de Resultados

2T25

AGOSTO, 2025 – **RI DOTZ**

Aviso Legal

VOCÊ PODE MAIS

Esta apresentação é válida exclusivamente para a presente data e seu conteúdo poderá ser alterado sem aviso prévio. A Companhia não se compromete a atualizar ou revisar as informações aqui contidas após esta data. As informações apresentadas, incluindo dados de mercado e de terceiros, foram obtidas de fontes que consideramos confiáveis. No entanto, não garantimos a precisão ou integridade desses dados e não nos responsabilizamos por erros ou omissões. Esta apresentação contém declarações que abrangem todas as afirmações que não são fatos históricos, e pode incluir estimativas e expectativas sobre eventos futuros, planos, objetivos e intenções da Companhia. Essas declarações envolvem riscos e incertezas, e os resultados reais poderão diferir significativamente das expectativas atuais. Fatores como riscos de mercado, condições econômicas, concorrência e mudanças regulatórias, entre outros, podem influenciar esses resultados. Consulte os detalhes sobre esses fatores de risco no Formulário de Referência da Companhia. Os dados financeiros apresentados podem incluir previsões e outras estimativas, que refletem nossas premissas e expectativas atuais e estão sujeitas a variações. Não há garantia de que essas projeções serão precisas. Esta apresentação também pode incluir medidas financeiras não-IFRS (ou medidas alternativas de desempenho), que são suplementares e não substituem as medidas financeiras preparadas de acordo com as normas IFRS (ou outras normas contábeis aplicáveis). A moeda utilizada nesta apresentação é “R$” nesta apresentação referem-se ao real, a moeda oficial do Brasil.

dotz

Continuamos focados no crescimento da plataforma de forma sustentável

Compromisso da Dotz: eficiência, crescimento e cross-sell

Nossas prioridades:	2T25:
Crescimento de Techfin forte, previsível, constante e com rentabilidade	**R$ 134,2 mm de Originação de Crédito no 2T25 (+20% vs 2T24)** **R$ 282,7 mm no 1S25 (+43% vs 1S24)**
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	**Dotz Pay com 18% de aumento de recorrência e 41% aumento no número de contratos (vs 1T25)**
Eficiência operacional com foco contínuo na racionalização de despesas, margens operacionais robustas e geração de resultado para o acionista	**Margem bruta de 69% (+14 p.p. vs 2T24)** **EBITDA últ. 12 meses de R$ 43,5 mm**

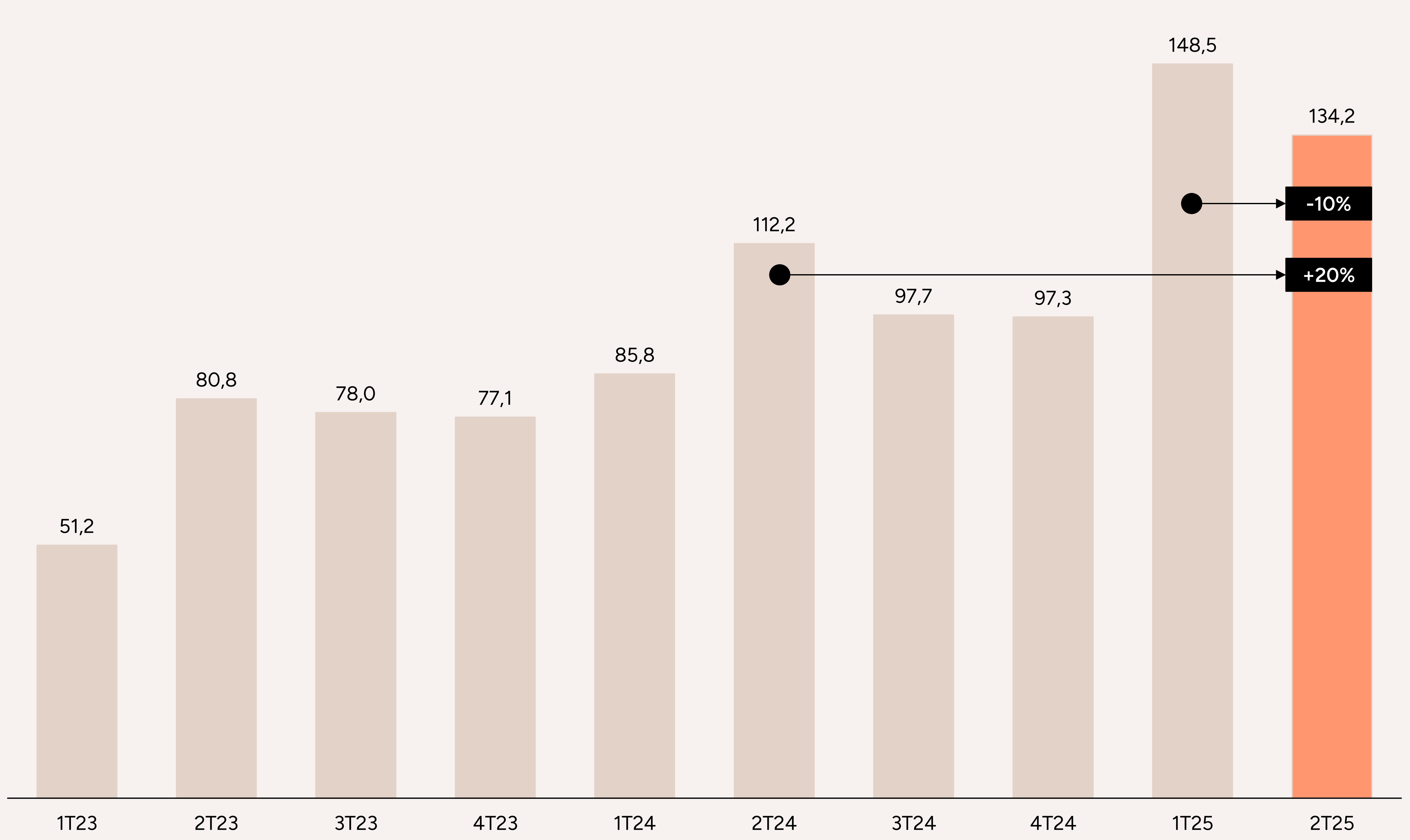
Desempenho **Operacional**

dotz

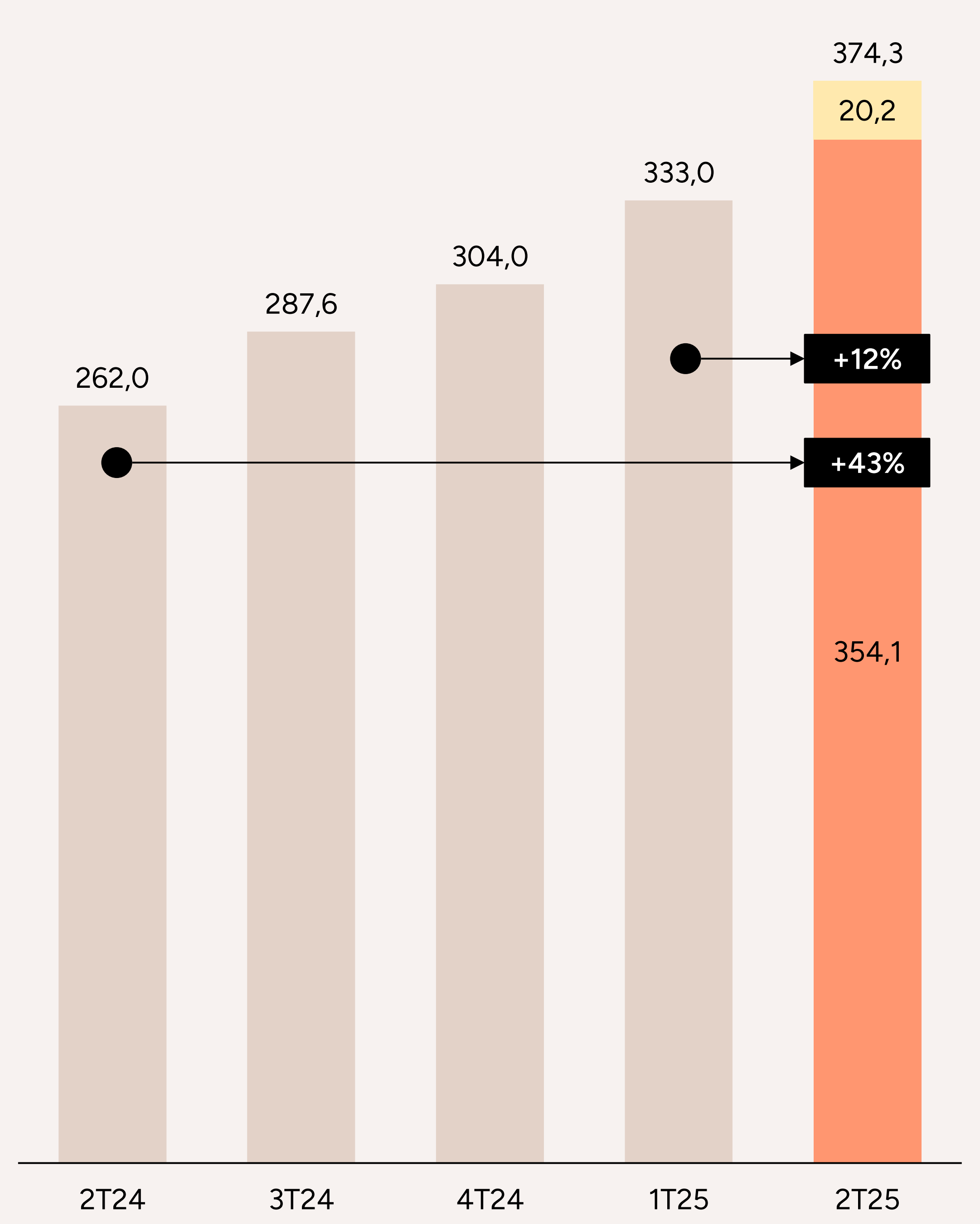
Evolução Crédito

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

ORIGINAÇÃO DE CRÉDITO (R$ mm)



PL FIDCs[1] (R$ mm)

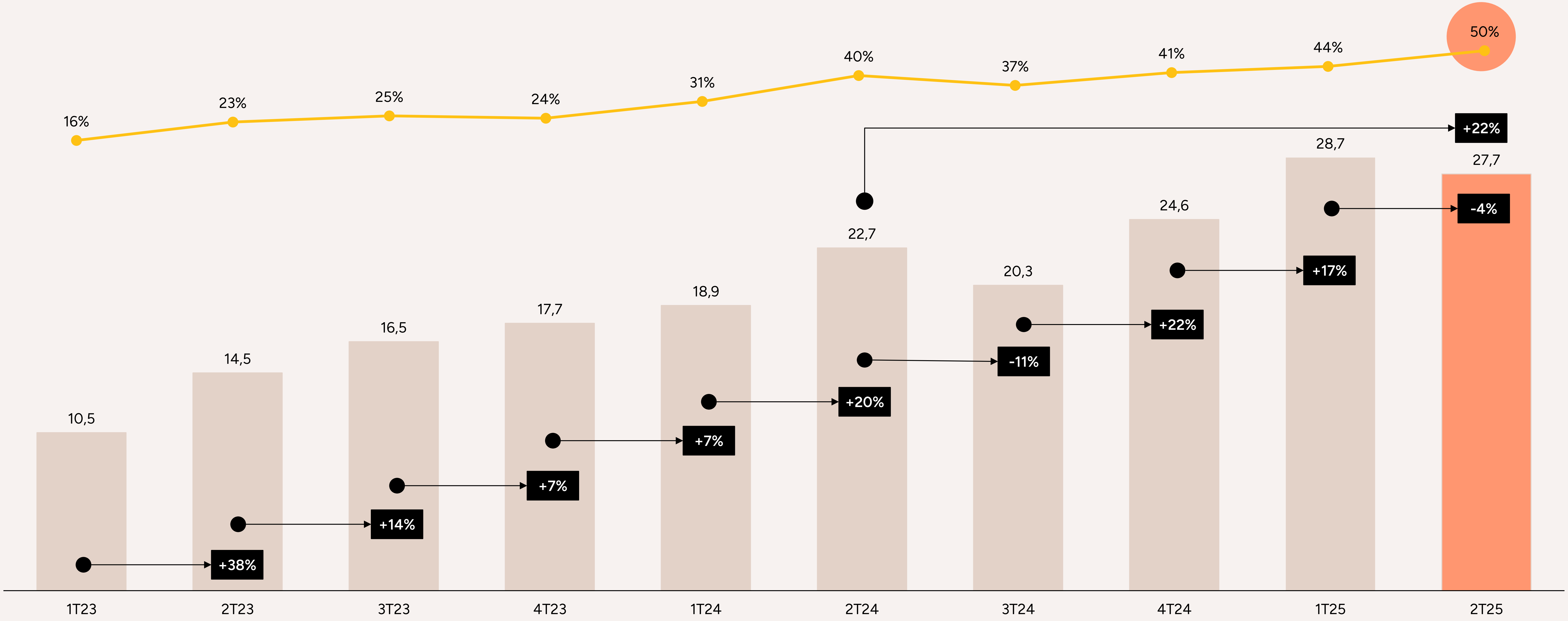


[1]Patrimonio Líquido dos fundos FUNDO DE INVESTIMENTO EM DIREITOS CREDITÓRIOS EMPÍRICA NOVERDE CRÉDITO PESSOAL e DOTZFIN FUNDO DE INVESTIMENTO EM DIREITOS CREDITÓRIOS

Evolução Faturamento Techfin

Faturamento de Techfin com crescimento forte, previsível e constante; no 2T25, Techfin foi responsável por 50% do faturamento

FATURAMENTO TECHFIN (R$ mm) e REPRESENTATIVIDADE TECHFIN (%)

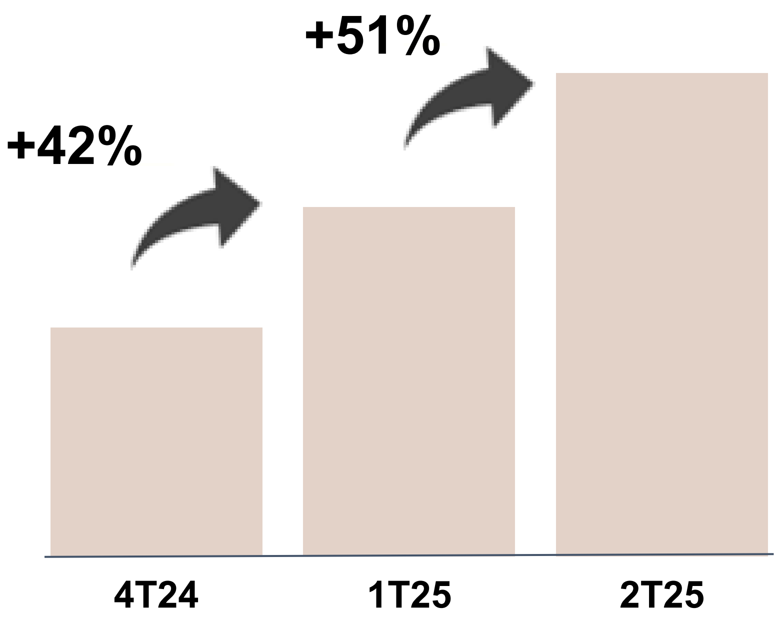


Loyalty e Performance Dotz Pay

Estratégia de oferta de crédito no PDV cada vez mais consolidada

Originação BNPL

Same Stores Sales



Ticket Médio +7% vs 1T25
+11,5% vs 4T24

Recorrência +18% vs 1T25
+3,8% vs 4T24, com 2,14 transações por mês

Número de contratos +41% vs 1T25
+93,3% vs 4T24

SEGUIMOS BUSCANDO

1. Evolução Dotz Pay

- Rollout em parceiros Dotz
- Novos parceiros de Varejo R$ 1,1 Bi
- Evolução do crédito - 30 dias sem juros

2. Expansão *Ganhe Dotz Online*

- Lançamento de 50 novas parcerias, ampliando o total para 250

3. Renovação Campanhas Promocionais

- Renovação dos projetos Universo Ourocard e Universo Rede

Loyalty – Conectando as necessidades do Varejo em nosso aplicativo

Parceria e resultados com o cliente no centro da nossa estratégia

ANIVERSÁRIO RCARVALHO 42 ANOS

- **49** Lojas Ativadas
- **+70** Indústrias Patrocinadoras
- **+300** Produtos com Dz Extras
- **Ativação 360**: App | CRM | Social | PDV
- Encarte exclusivo Dotz
- Sorteios Dotz

brf | M. Dias Branco | Nestlé | JBS

Principais Resultados:

+50%
Clientes Identificados

+71%
Melhores Clientes

+48%
Clientes Digitalizados

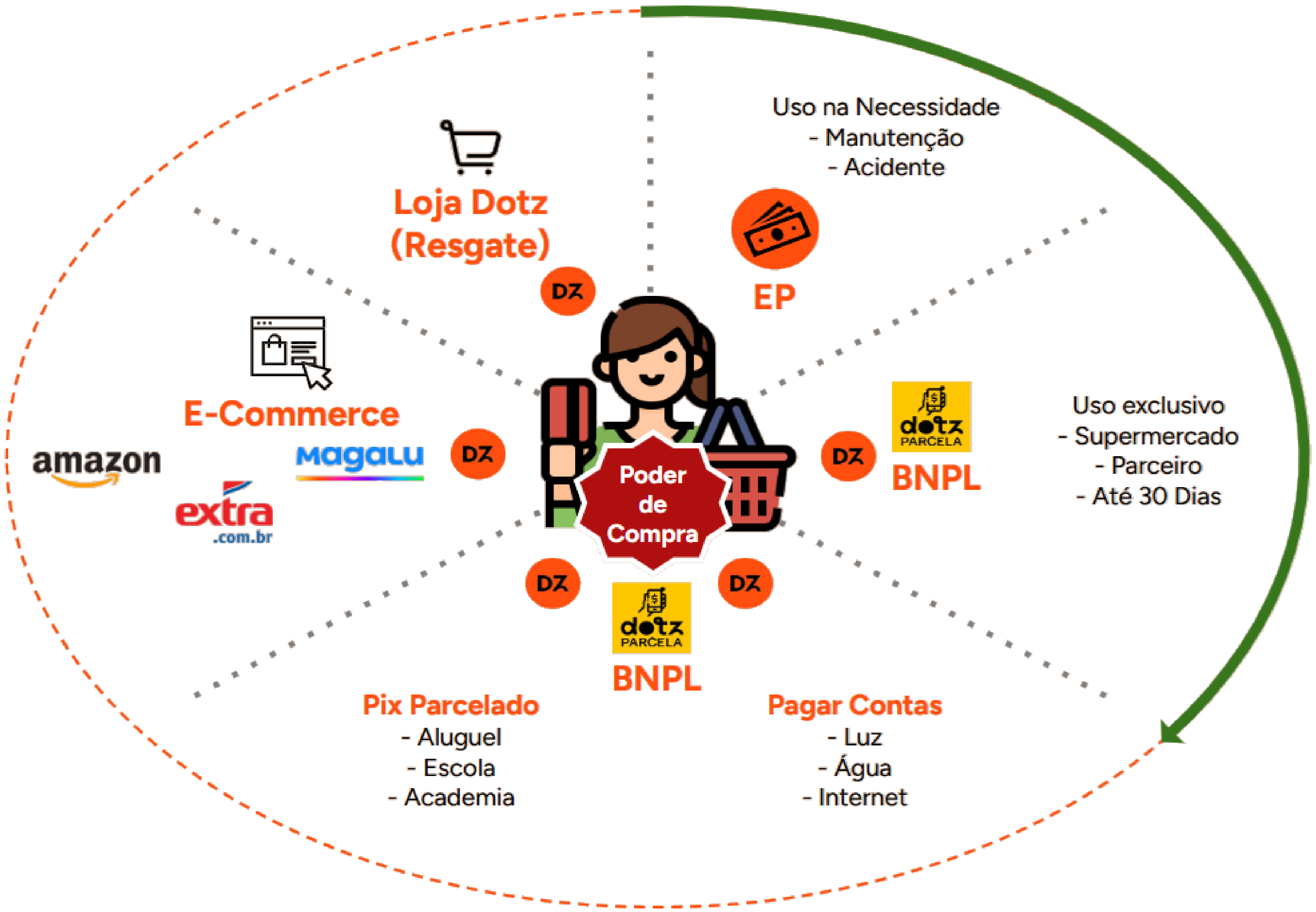
+20%
Recompensa/Troca Dotz

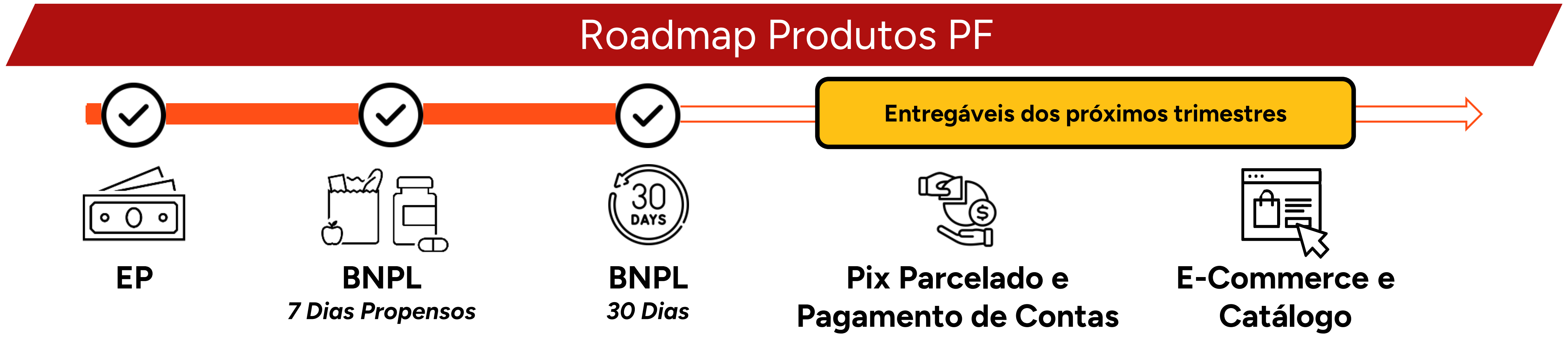
+30%
Ticket Médio

8

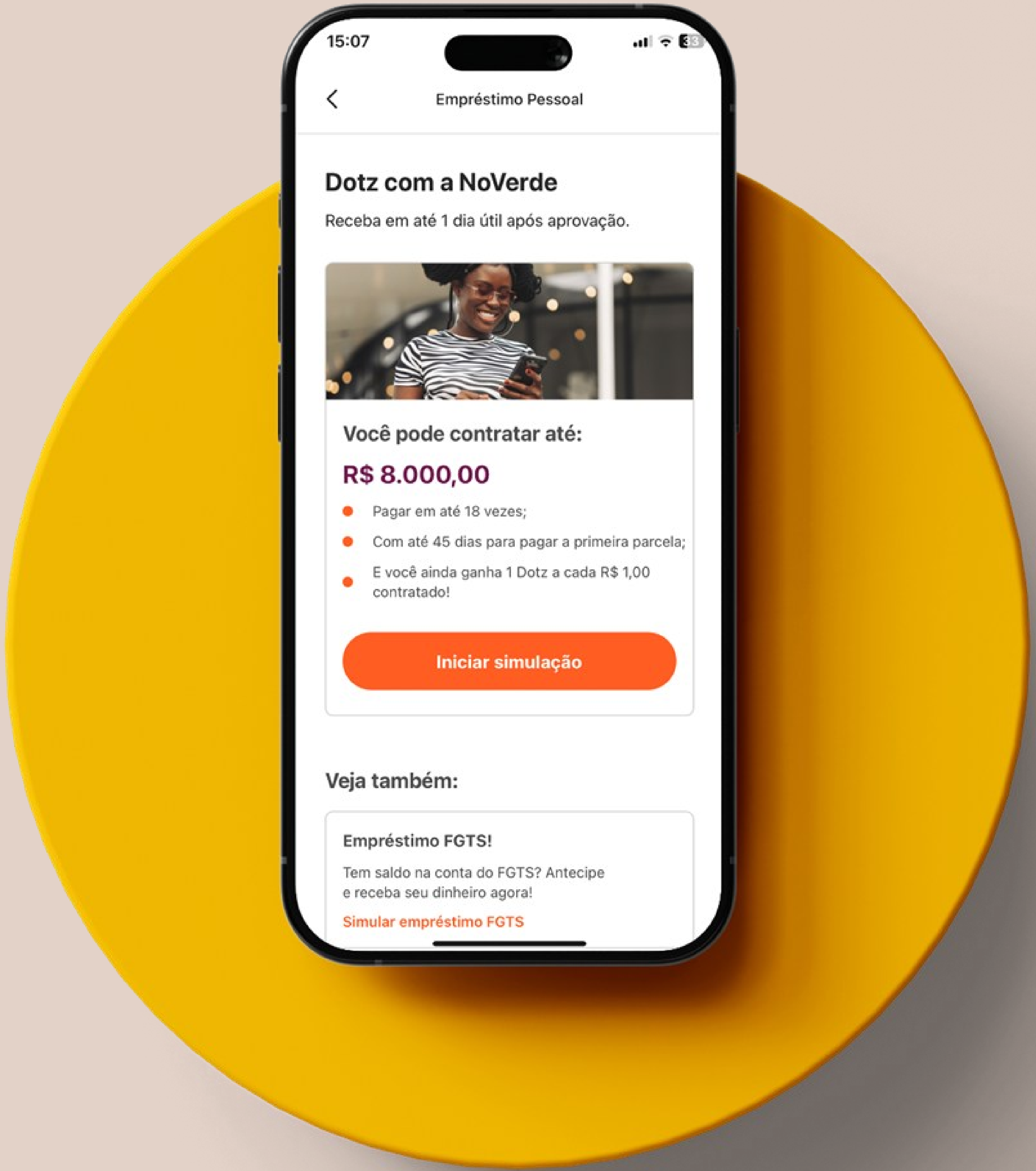
Roadmap de produtos

Capturando o Cliente no PDV e considerando as necessidades do seu dia a dia, existe uma oportunidade relevante de outros produtos no contexto da jornada desse cliente





Resultados **Financeiros**



Crescimento da operação de Techfin e aumento da rentabilidade

Operação de Techfin ascendente (+Lucro e +Margens), estabilidade no Loyalty e disciplina no SG&A trazendo crescimentos no Lucro Liquido

ORIGINAÇÃO DE CRÉDITO

R$ 134,2 mm

+20% YoY

FATURAMENTO TECHFIN

R$ 27,7 mm

+22% YoY

EMISSÃO DEBÊNTURE, NOVO FIDC, NOTAS COMERCIAIS

- Emissão de **Debêntures** com captação parcial até o 2T25 de R$ 60,2 mm;
- Constituição de **Novo FIDC** para originação de crédito, com aporte Dotz de R$ 12,5 mm;
- Aprovação do Conselho, em 07/ago, para a 1ª Emissão de **Notas Comerciais** no valor de R$ 30 mm

LUCRO BRUTO

R$ 44,3 mm

+42% YoY

SG&A

R$ (28,6) mm

+14% YoY

EBITDA

R$ 15,8 mm

+151% YoY

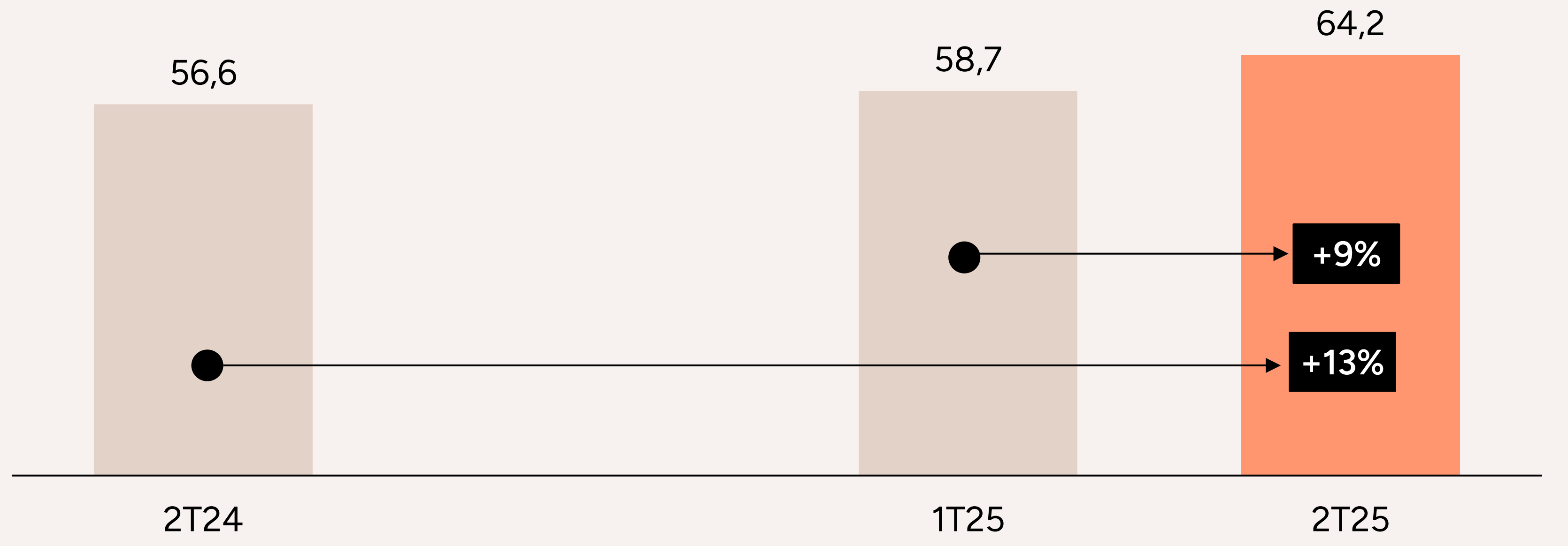
LUCRO LÍQUIDO

R$ 2,0 mm

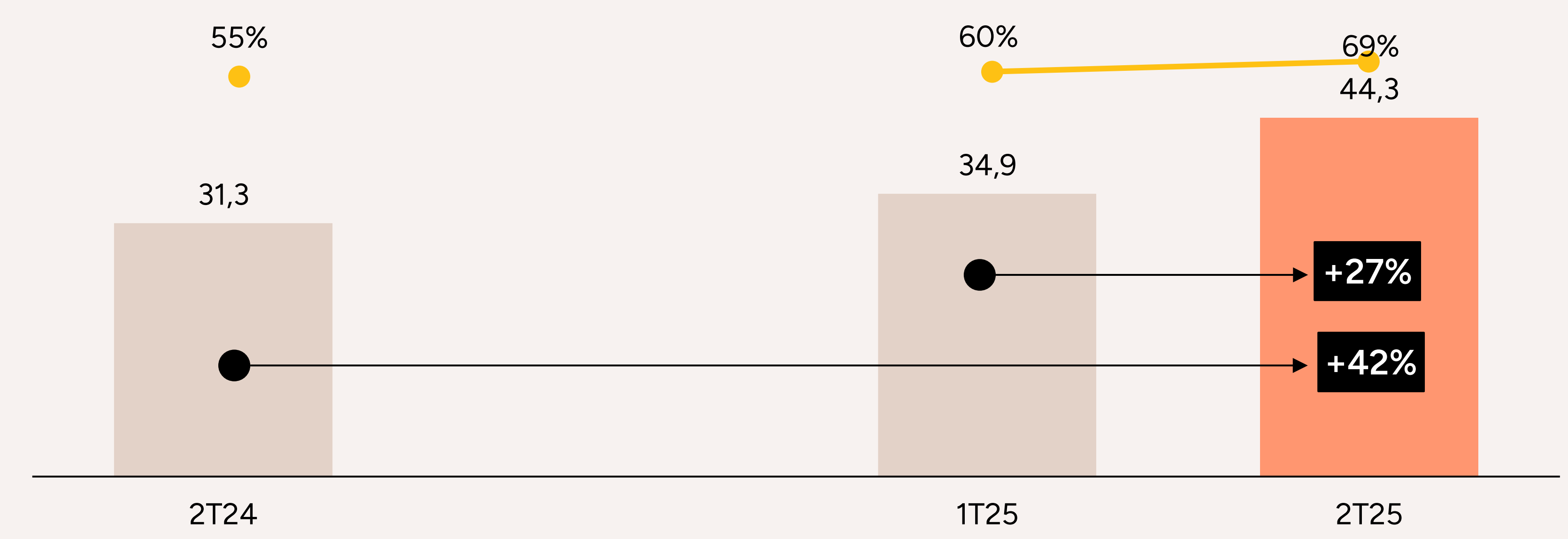
+R$ 8,0 mm YoY

EBITDA de R$ 15,8 mm no 2T25
Lucro Bruto 42% maior que 2T24 com Margem Bruta maior em +14 p.p.

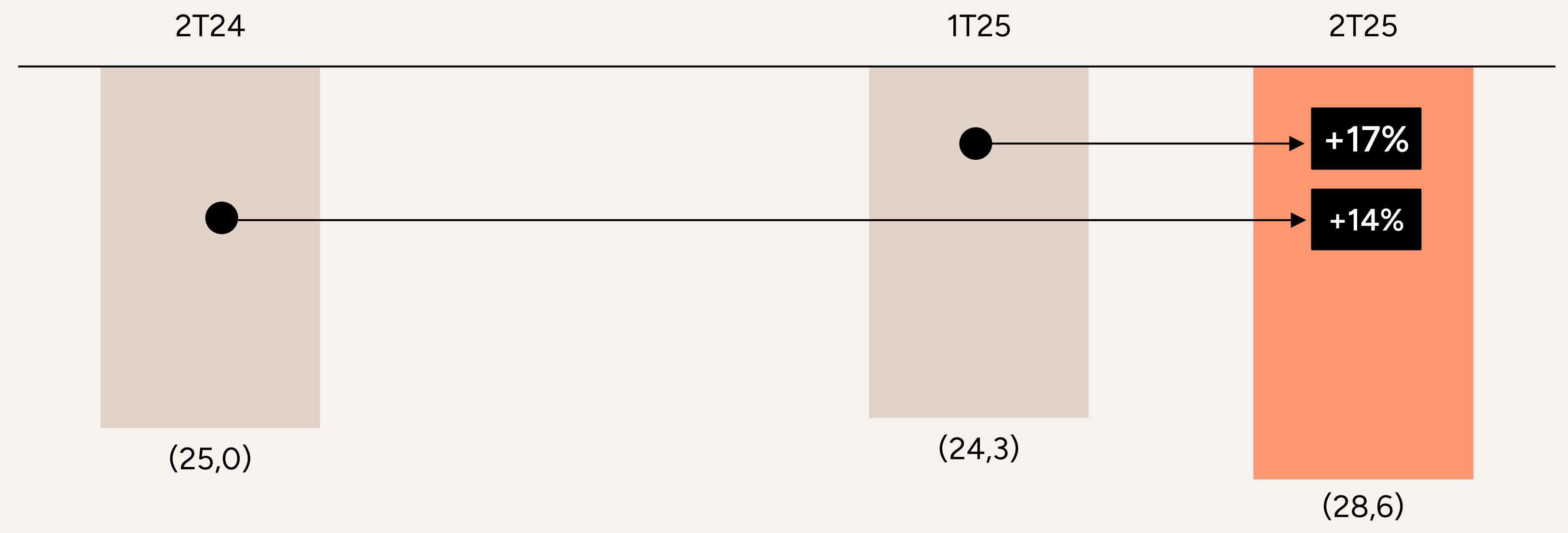
RECEITA LÍQUIDA ANTES DOS CUSTOS DE RESGATES (R$ mm)



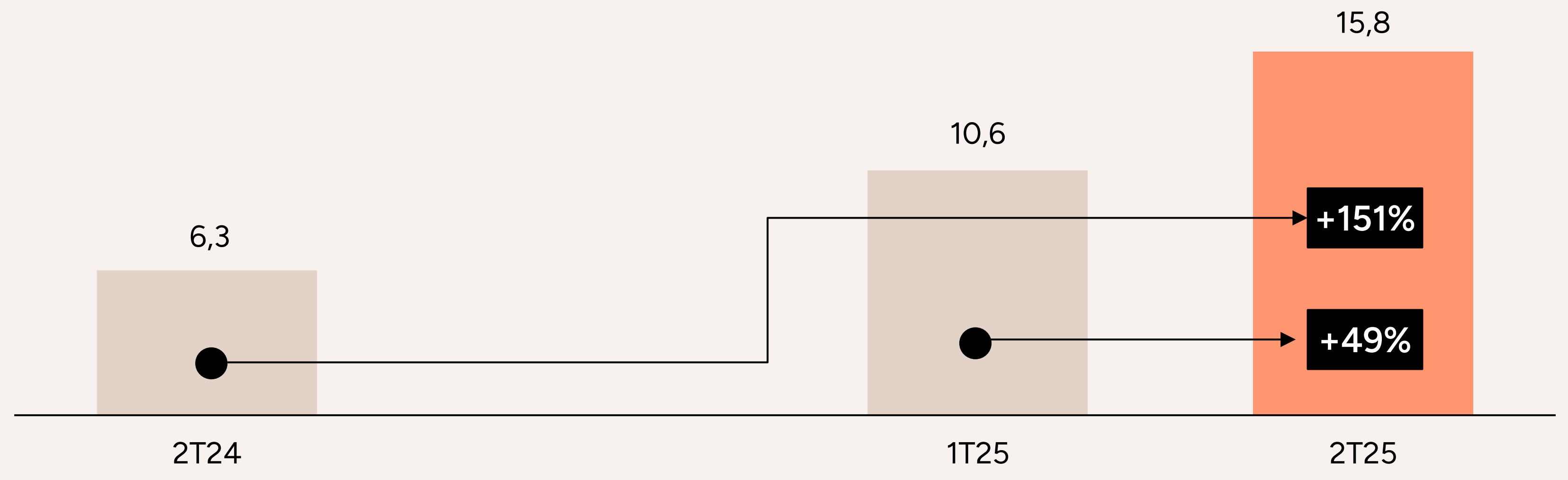
LUCRO BRUTO (R$ mm) e MARGEM BRUTA (%)



SG&A (R$ mm)

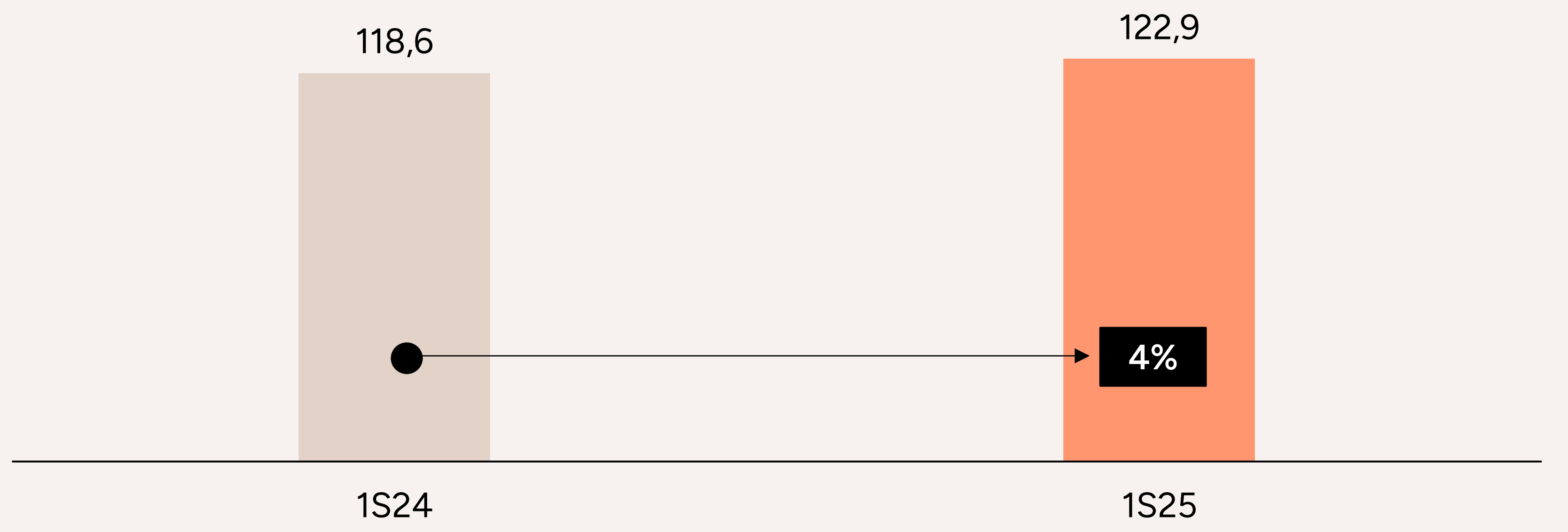


EBITDA (R$ mm)

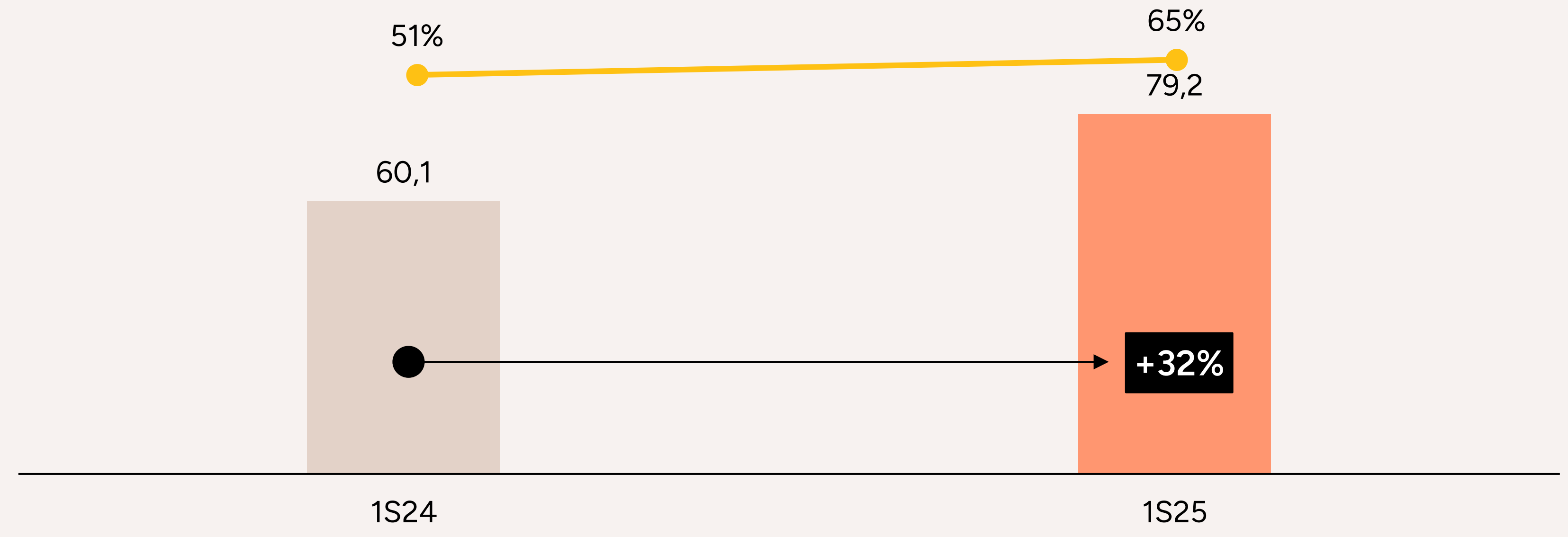


EBITDA de R$ 26,4 mm no 1S25
SG&A sob controle e margens robustas

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

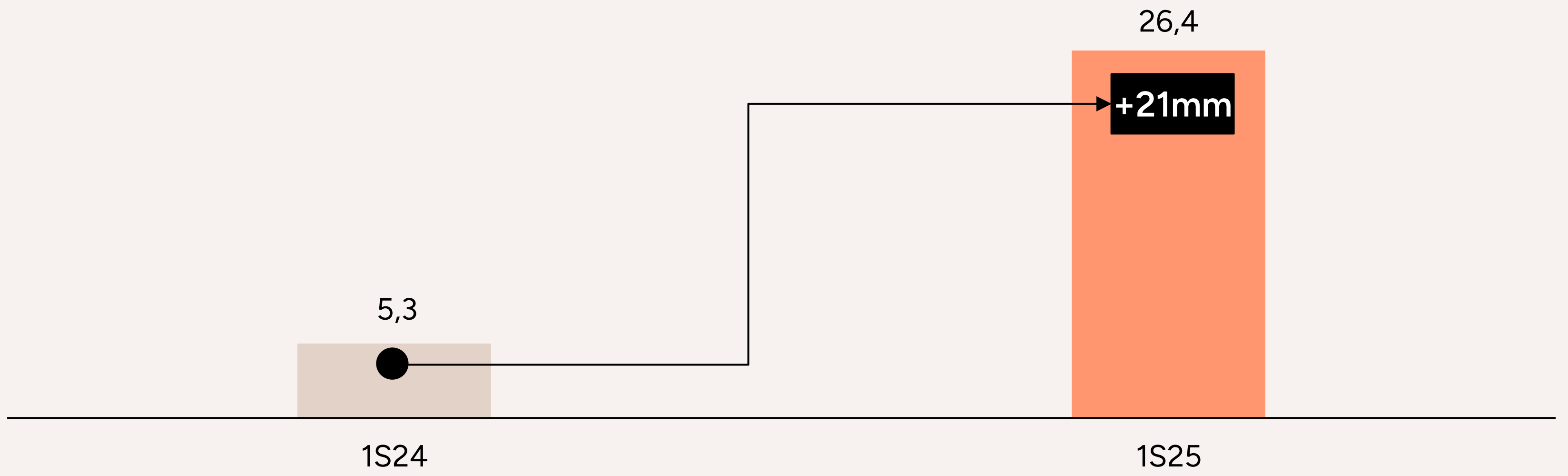


LUCRO BRUTO (R$ mm) e MARGEM BRUTA (%)



SG&A (R$ mm)

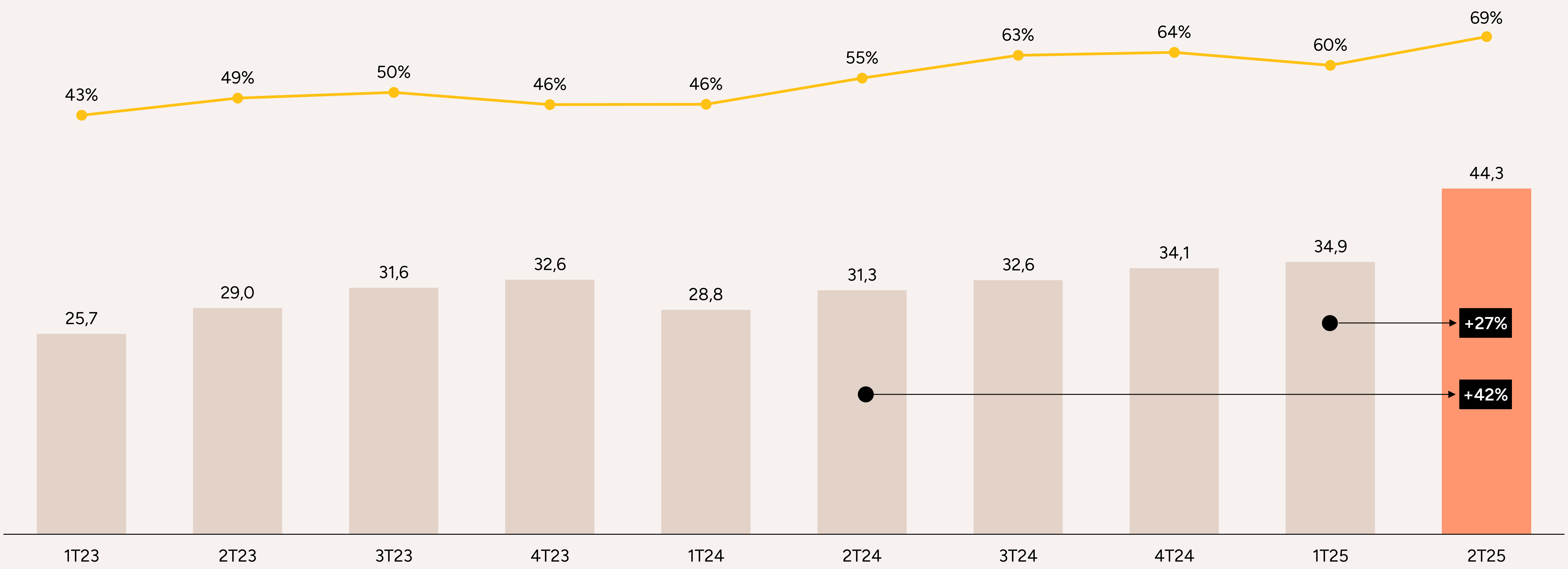
EBITDA (R$ mm)



Evolução do Lucro Bruto

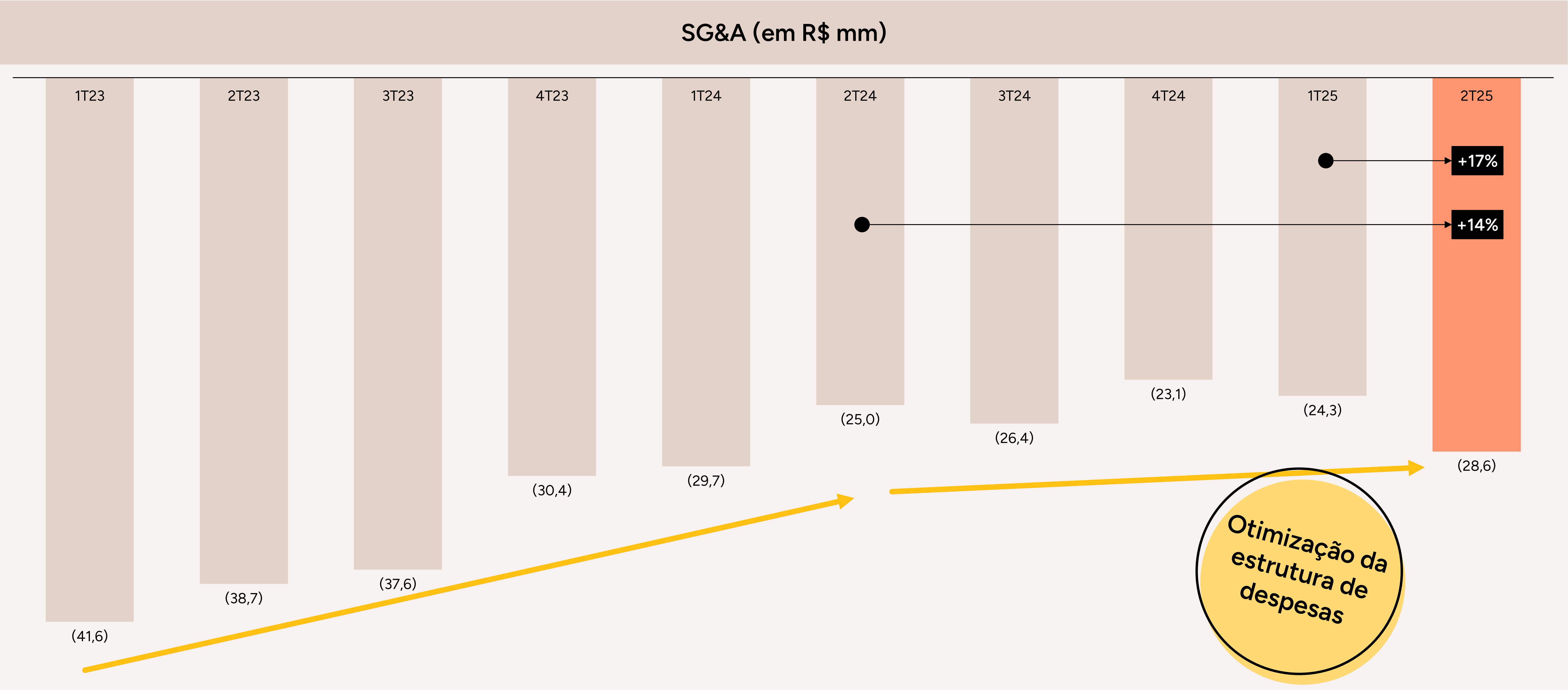
Margens também refletem o novo patamar de rentabilidade da Dotz, com aumento do mix de Techfin

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



Evolução do SG&A

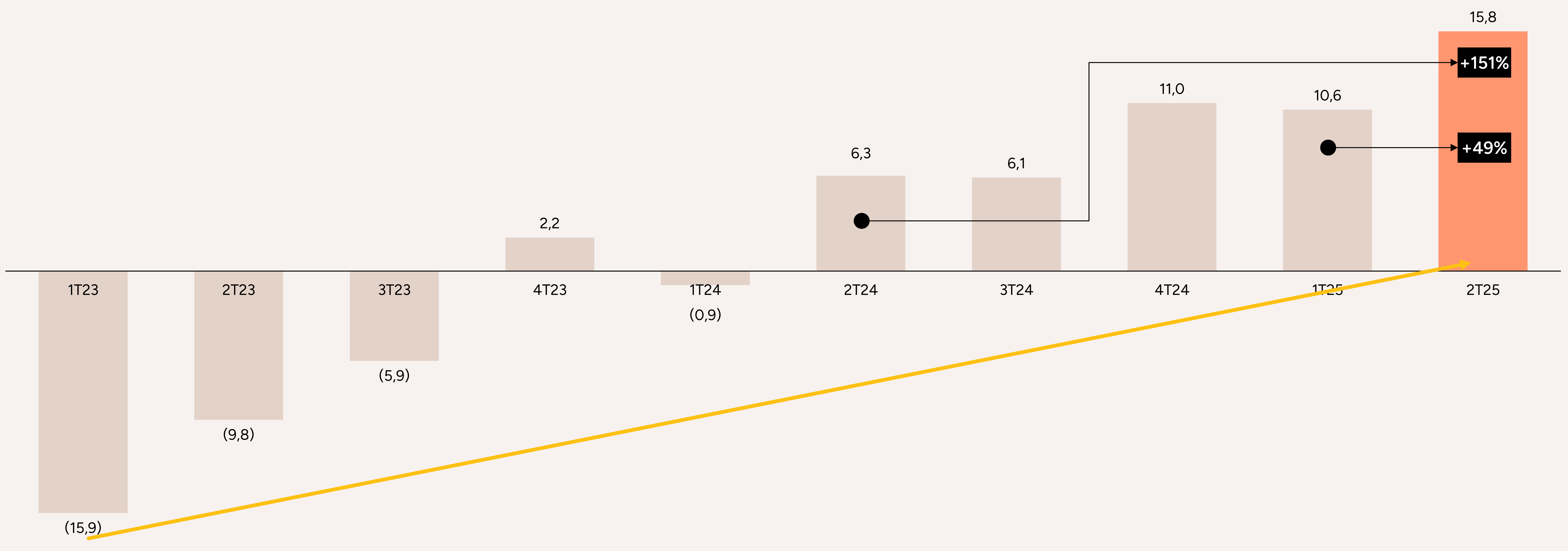
Otimização das despesas, com variações entre trimestres. No acumulado do ano, 1S25 está 3% menor que 1S24 (R$ 52,9 mm vs R$ 54,7 mm)



Evolução do EBITDA

Aumento na rentabilidade e controle das despesas trazendo uma evolução significativa no EBITDA

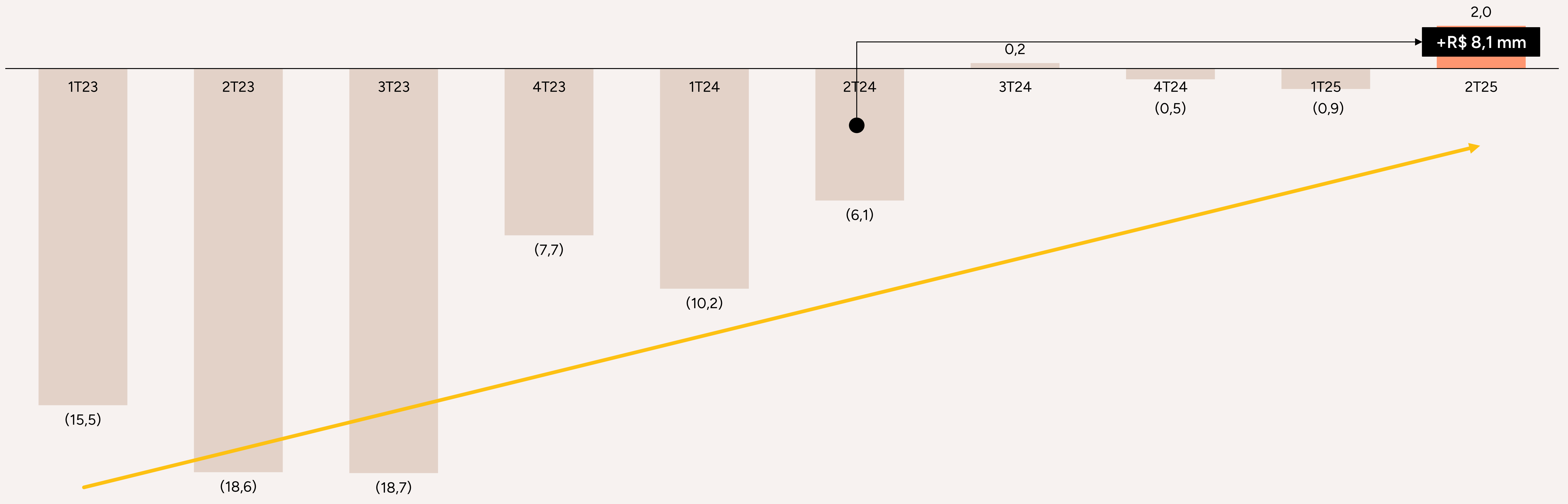
EBITDA (R$ mm)



Evolução do Lucro Líquido

Evolução do EBTDA reflete também em um Lucro Líquido de R$ 2 mm no 2T25 (R$ 1,0 mm no 1S25).

LUCRO LÍQUIDO (R$ mm)



Continuamos focados no crescimento da plataforma de forma sustentável

Compromisso da Dotz: eficiência, crescimento e cross-sell

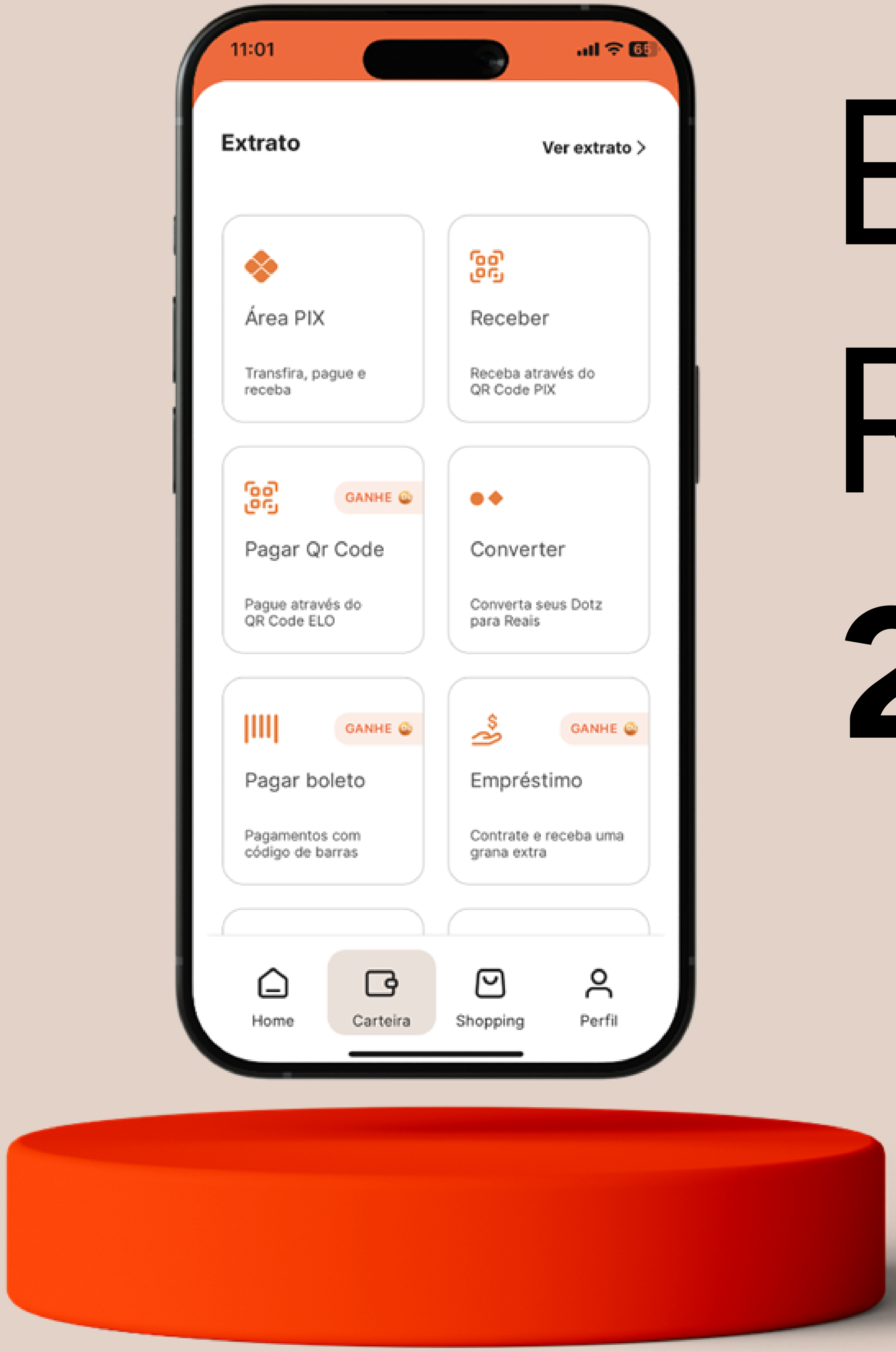
Nossas prioridades:

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, aumentando o share of wallet das necessidades dos clientes no dia-a-dia
Eficiência operacional	Com foco contínuo na racionalização de despesas, margens operacionais robustas e geração de resultado para o acionista

dotz

VOCÊ PODE MAIS

ri.dotz.com.br
ri@dotz.com



Earnings Release **2Q25**

AUGUST, 2025 – **DOTZ IR**

dotz

Disclaimer

VOCÊ PODE MAIS

This presentation is valid only as of the date hereof and its content may be changed without prior notice. The Company undertakes no obligation to update or review the information contained herein after this date. The information presented, including market and third-party data, was obtained from sources that we consider reliable. However, we do not guarantee the accuracy or completeness of such data, and we do not take responsibility for errors or omissions. This presentation contains statements that include all statements that are not historical facts, and may include estimates and expectations about future events, plans, objectives and intentions of the Company. These statements involve risks and uncertainties, and actual results may differ significantly from current expectations. Factors such as market risks, economic conditions, competition and regulatory changes, among others, may influence these results. See details about these risk factors in the Company's Reference Form. The financial data presented may include forecasts and other estimates, which reflect our current assumptions and expectations and are subject to change. There is no guarantee that these projections will be accurate. This presentation may also include non-IFRS financial measures (or alternative performance measures), which are supplemental to, and do not replace, financial measures prepared in accordance with IFRS (or other applicable accounting standards). The currency used in this presentation is “R$” in this presentation refers to the real, the official currency of Brazil.

We remain focused on the platform expansion in a sustainable way

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

Our priorities:	2Q25:
Techfin Growth strong, predictable and constant, with profitability	**R$ 134.2 million Credit Origination in 2Q25** (+20% vs. 2Q24) **R$ 282.7 million in 1H25** (+43% vs. 1H24)
Loyalty Consolidation growing the partner network with Dotz Pay, customer engagement on Digital (App) and cross-selling with financial services	**Dotz Pay with 18% increase in recurrence and 41% increase in the number of contracts** (vs. 1Q25)
Operational Efficiency with continuous focus on rationalizing expenses, robust operating margins and generating results for shareholders	**69% Gross Margin** (+14 p.p. vs. 2Q24) **R$ 43,5 mm EBITDA LTM**

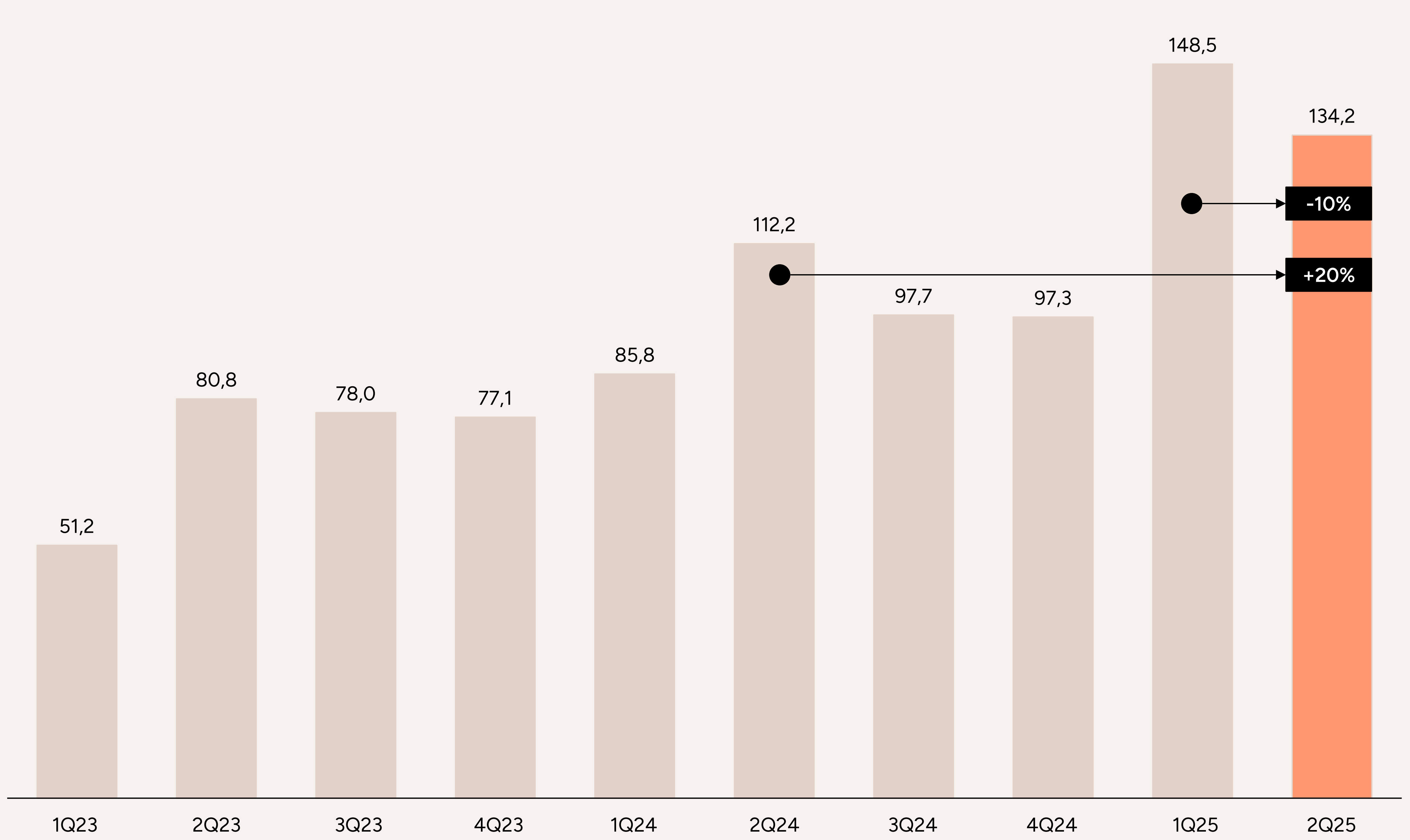
Operational Performance

dotz

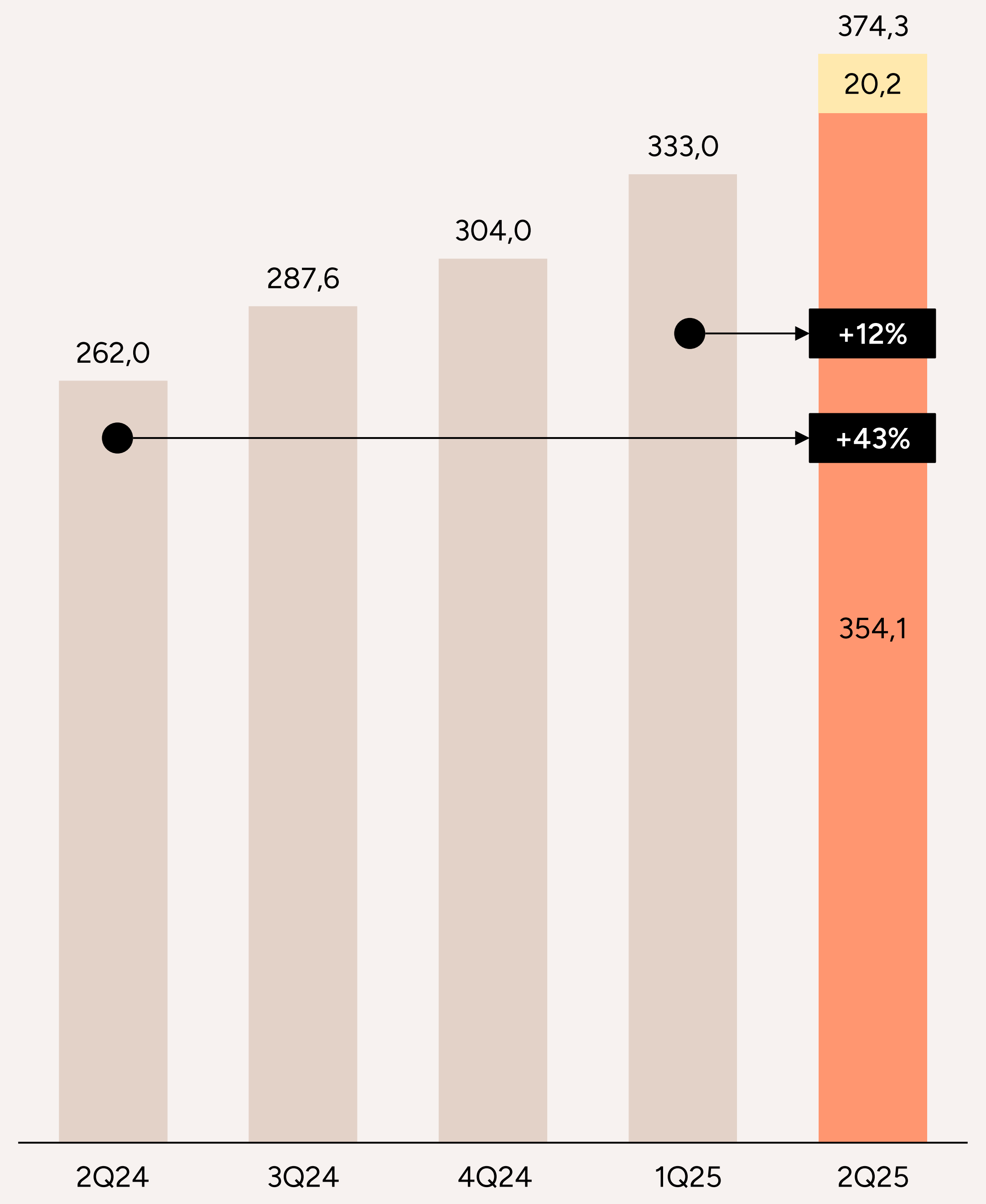
Credit Evolution

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

CREDIT ORIGINATION (R$ million)



FIDCs[1] EQUITY (R$ million)

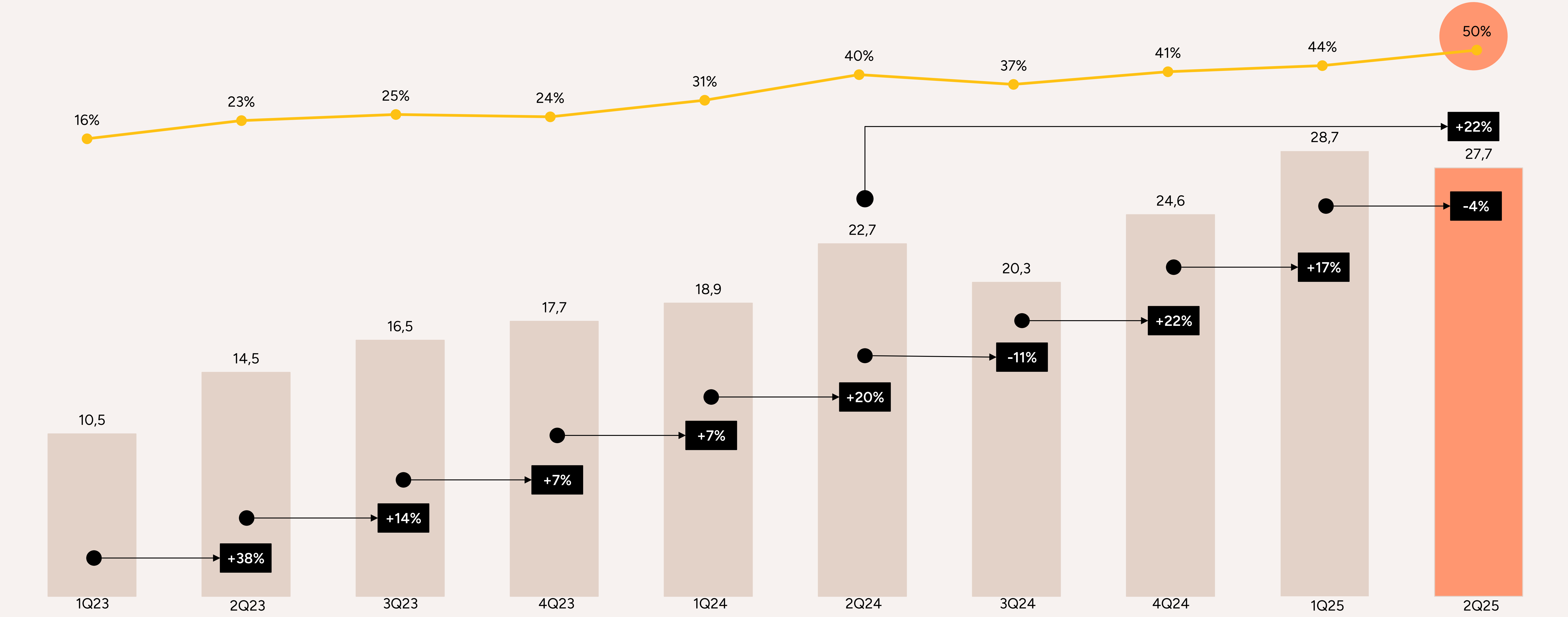


[1]Net Equity of the funds CREDIT RIGHTS INVESTMENT FUND EMPÍRICA NOVERDE CREDIT PERSONAL and DOTZFIN CREDIT RIGHTS INVESTMENT FUND

Techfin Billings Evolution

Techfin billings with strong, predictable and constant growth; In the 2Q25, Techfin was responsible for 50% of billings

BILLINGS (R$ million) and TECHFIN REPRESENTATION (%)

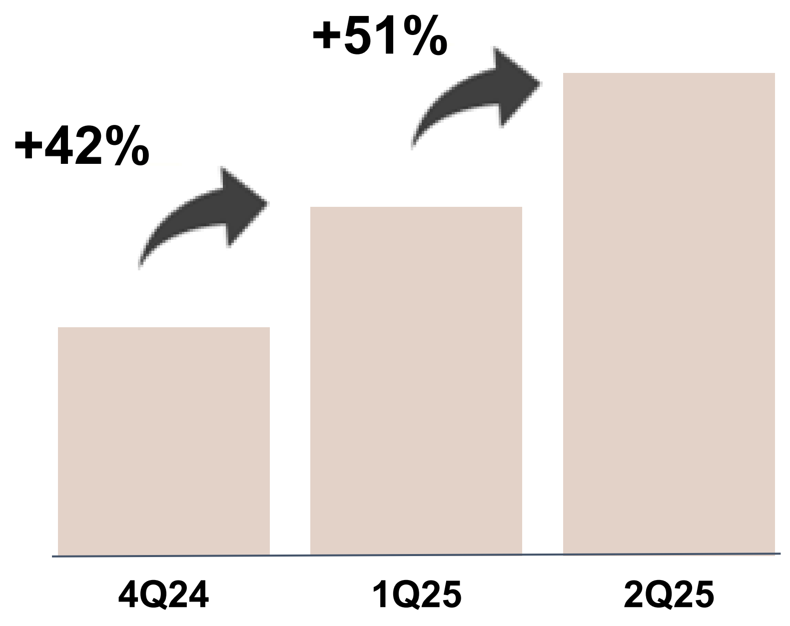


Loyalty and Dotz Pay Performance

Increasingly consolidated credit offering strategy at the POS

BNPL Origination

Same Stores Sales



+7% Average Ticket vs. 1Q25
+11.5% vs. Q4-24

+18% Recurrence vs. 1Q25
+3.8% vs. Q4-24, with 2.14 transactions per month

+41% Number of Contracts vs. 1Q25
+93.3% vs. Q4-24

WE KEEP UP SEARCHING

1. Dotz Pay Evolution

- Dotz Partner Rollout
- New Retail Partners R$1.1 Billion
- Credit Evolution - 30 Days Interest-Free

2. *Earn Dotz Online* Expansion

- Launch of 50 new partnerships, increasing the total to 250

3. Renewal of Promotional Campaigns

- Renewal of *the Universo Ourocard* and *Universo Rede* projects

Loyalty –Dotz Campaigns

Partnership and Customer Results at the Heart of Our Strategy

RCARVALHO ANNIVERSARY - 42 YEARS

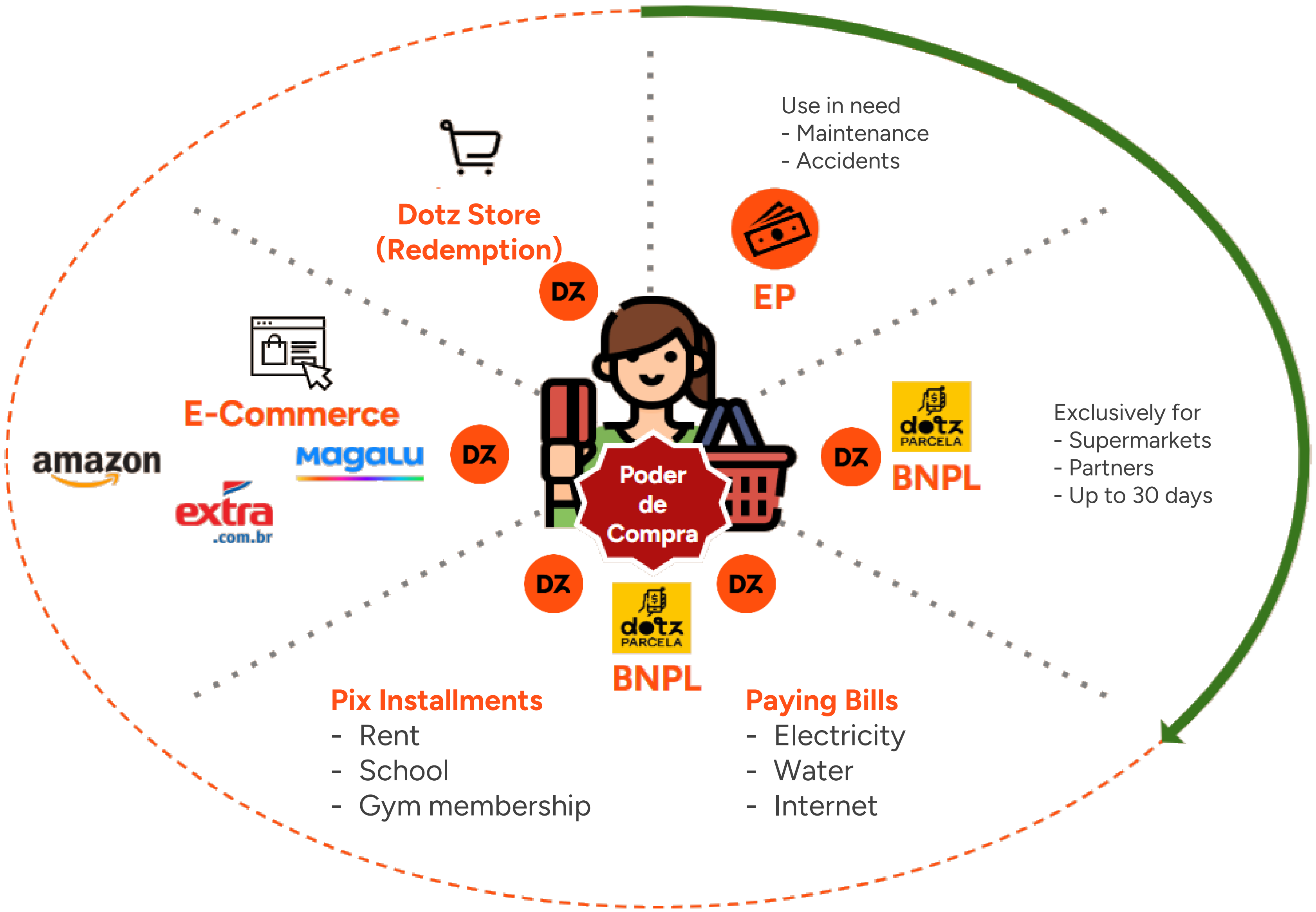
- **49** Activated Stores
- **+70** Sponsoring Industries
- **+300** Products with Extra Dz
- **360 Activation:** App | CRM | Social | POS
- Exclusive Dotz insert
- Dotz Giveaways

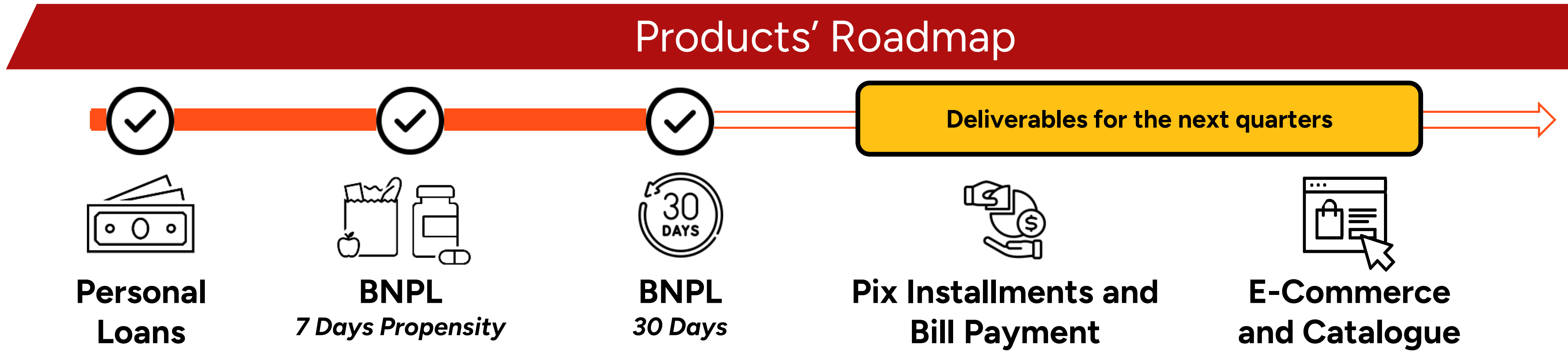
Main results:

- **+50%** Identified Customers
- **+71%** Best Customers
- **+48%** Digitized Customers
- **+20%** Dotz Reward/Exchange
- **+30%** Average Ticket

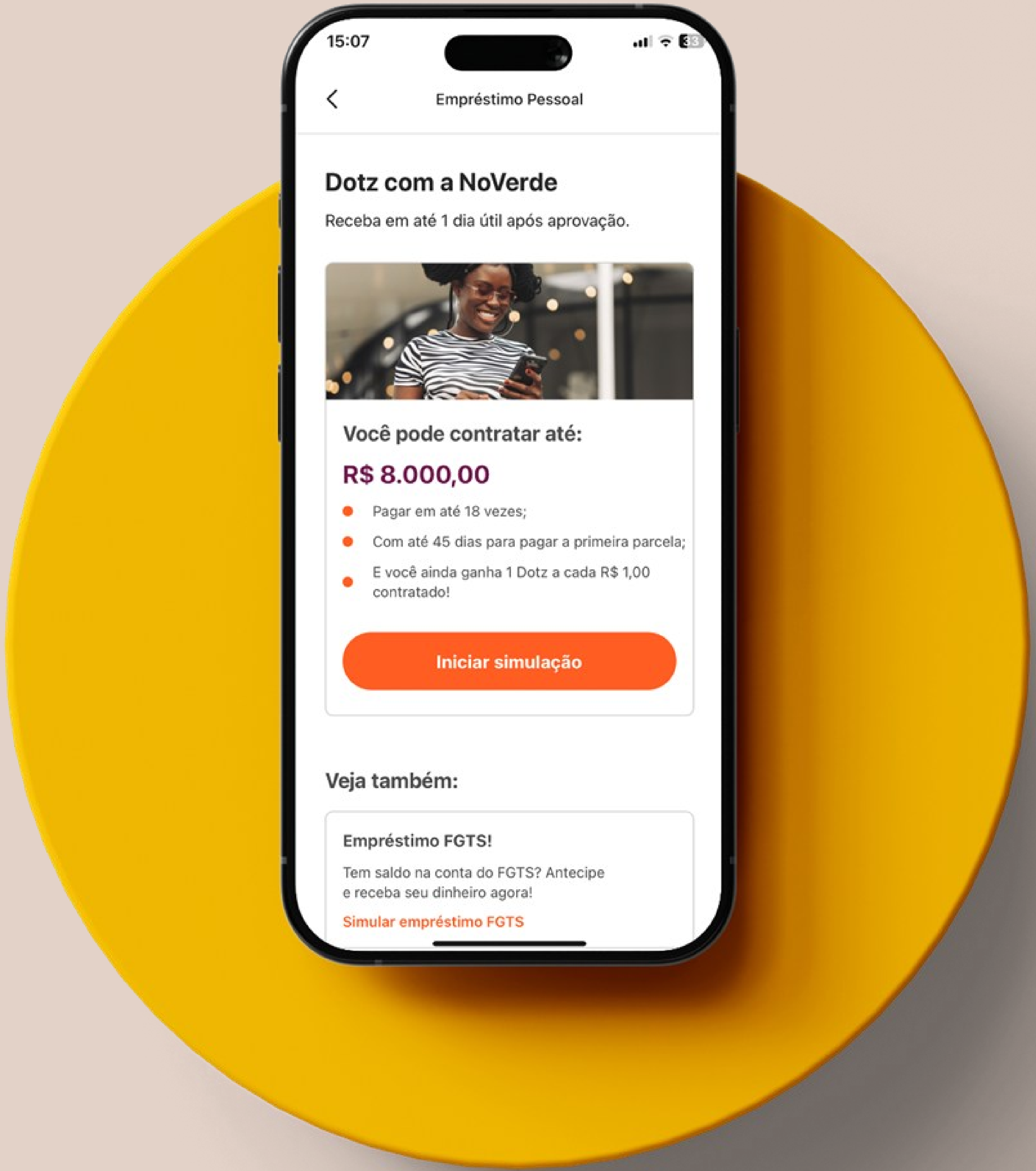
Products’ Roadmap

By capturing the customer at the POS and considering their daily needs, there is a significant opportunity for other products considering the customer's journey.





Financial
Results



dotz

Techfin operation growth and increased profitability

Upward Techfin operation (+Profit and +Margins), stability in Loyalty and discipline in SG&A bringing growth in Net Profit

CREDIT ORIGINATION

R$ 134.2 million

+20% YoY

TECHFIN BILLINGS

R$ 27.7 million

+22% YoY

DEBENTURE ISSUANCE and NEW FIDC

- Debenture issuance with partial funding of R$60.2 million by 2Q25
- Creation of a new FIDC for credit origination, with a Dotz contribution of R$12.5 million

GROSS PROFIT

R$ 44.3 million

+42% YoY

SG&A

R$ (28.6) million

+14% YoY

EBITDA

R$ 15.8 million

+151% YoY

NET PROFIT

R$ 2.0 million

+R$ 8.0 mm YoY

Techfin operation growth and increased profitability

Upward Techfin operation (+Profit and +Margins), stability in Loyalty and discipline in SG&A bringing growth in Net ProfiT

CREDIT ORIGINATION

R$ 134.2 mm

+20% YoY

TECHFIN BILLINGS

R$ 27.7 mm

+22% YoY

DEBENTURE ISSUANCE, NEW FIDC and COMMERCIAL NOTES

- **Debenture** issuance with partial funding of R$60.2 million by 2Q25;
- Creation of a **New FIDC** for credit origination, with a Dotz contribution of R$12.5 mm;
- Board approval, on Aug. 7th, for the 1st Issue of **Commercial Notes** in the amount of R$ 30 mm

GROSS PROFIT

R$ 44,3 mm

+42% YoY

SG&A

R$ (28,6) mm

+14% YoY

EBITDA

R$ 15,8 mm

+151% YoY

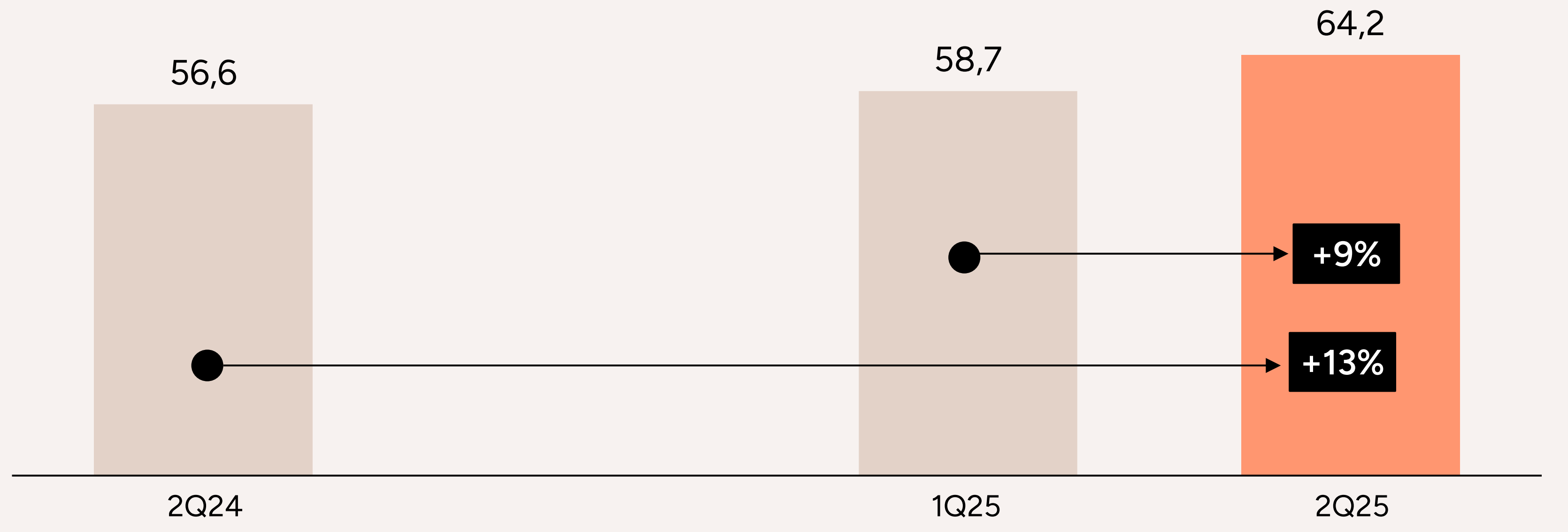
NET PROFIT

R$ 2,0 mm

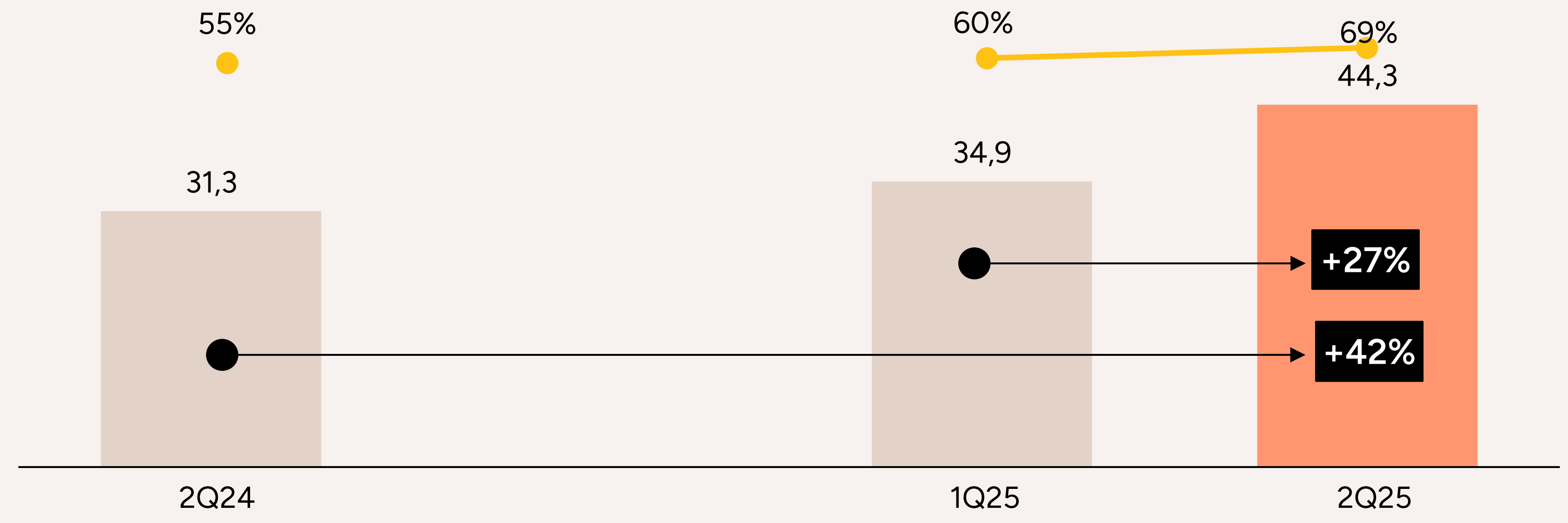
+R$ 8,0 mm YoY

2Q25 EBITDA of R$ 15.8 million
Gross Profit up 42% Y-o-Y with Gross Margin +14 p.p. higher

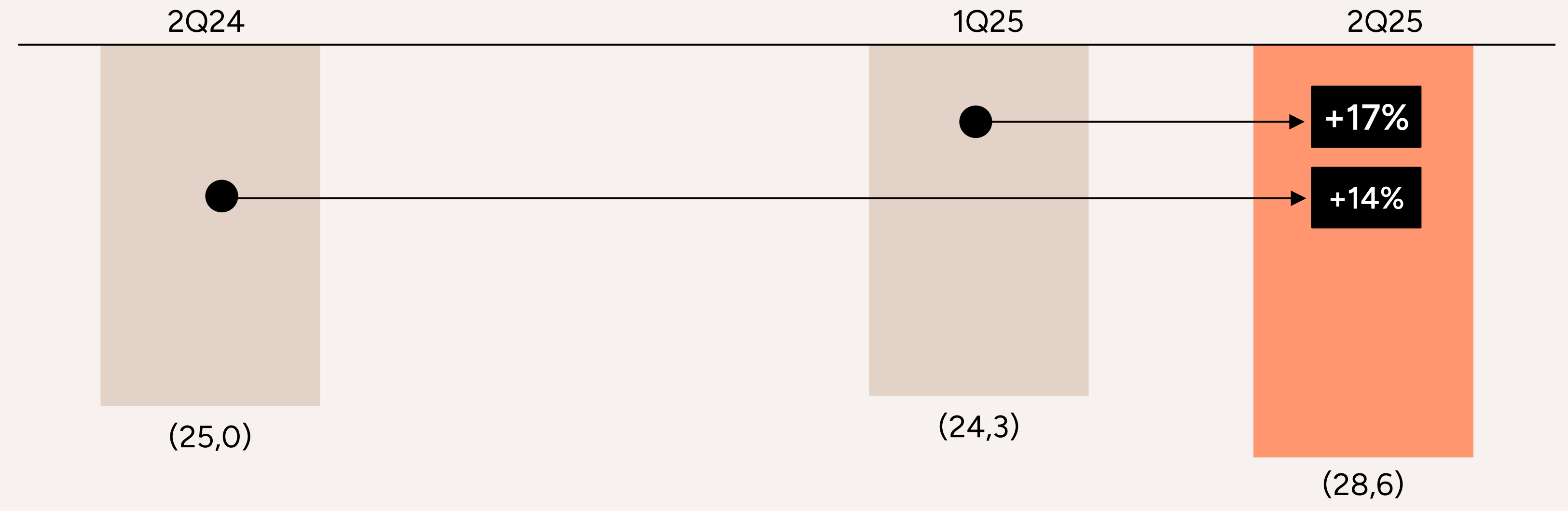
NET REVENUE BEFORE REDEMPTION COSTS (R$ million)



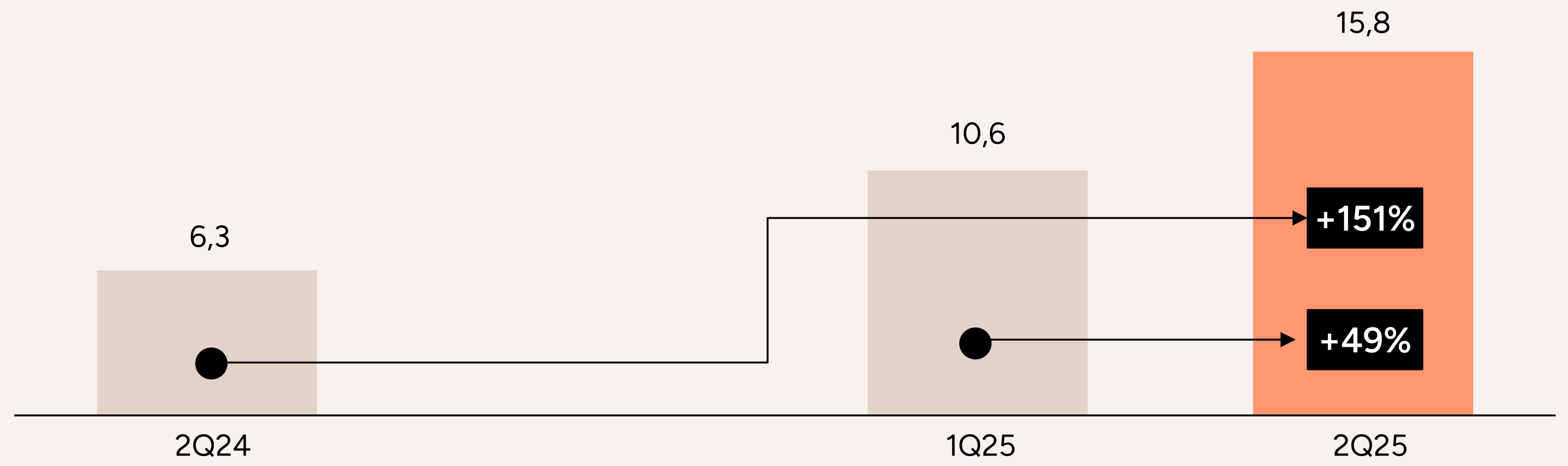
GROSS PROFIT (R$ million) and GROSS MARGIN (%)



SG&A (R$ million)

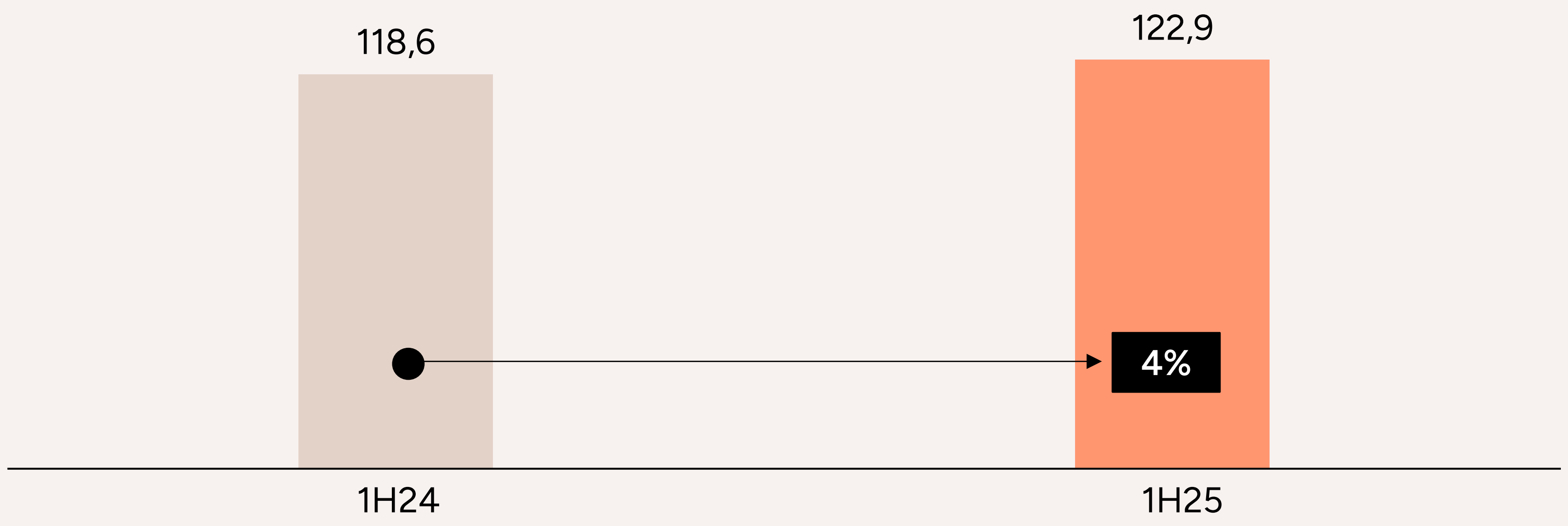


EBITDA (R$ million)

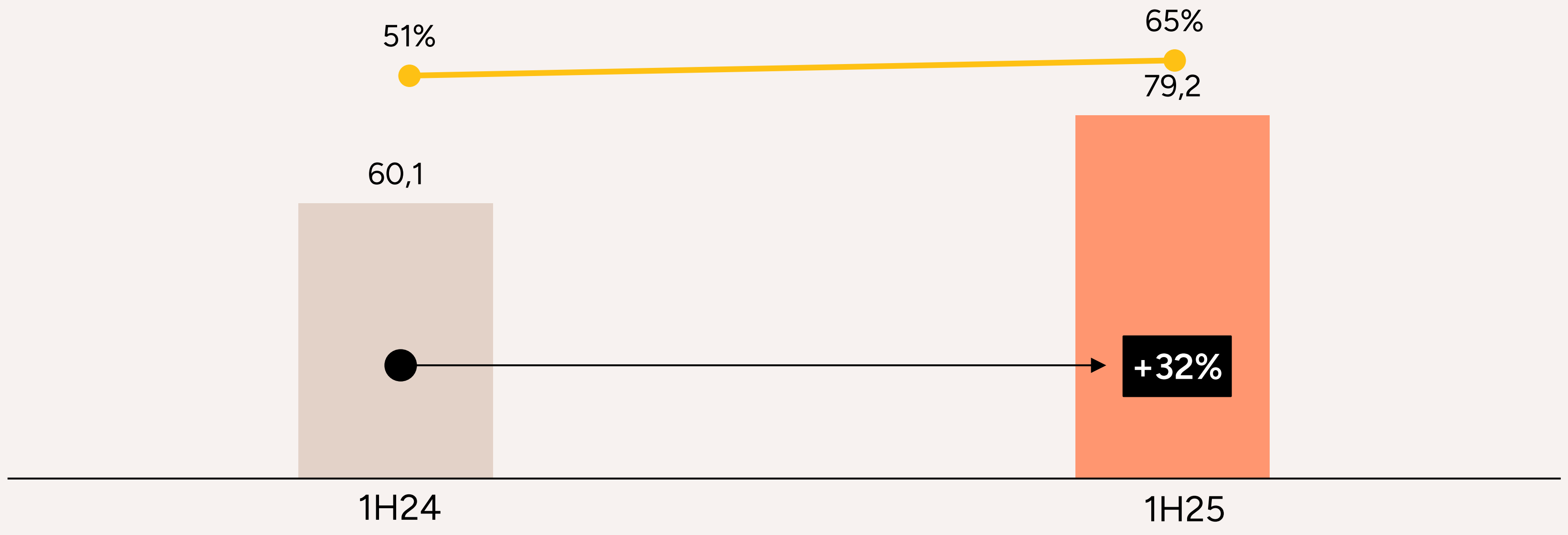


1H25 EBITDA of R$ 26.4 million
SG&A under control and robust margins

NET REVENUE BEFORE REDEMPTION COSTS (R$ million)

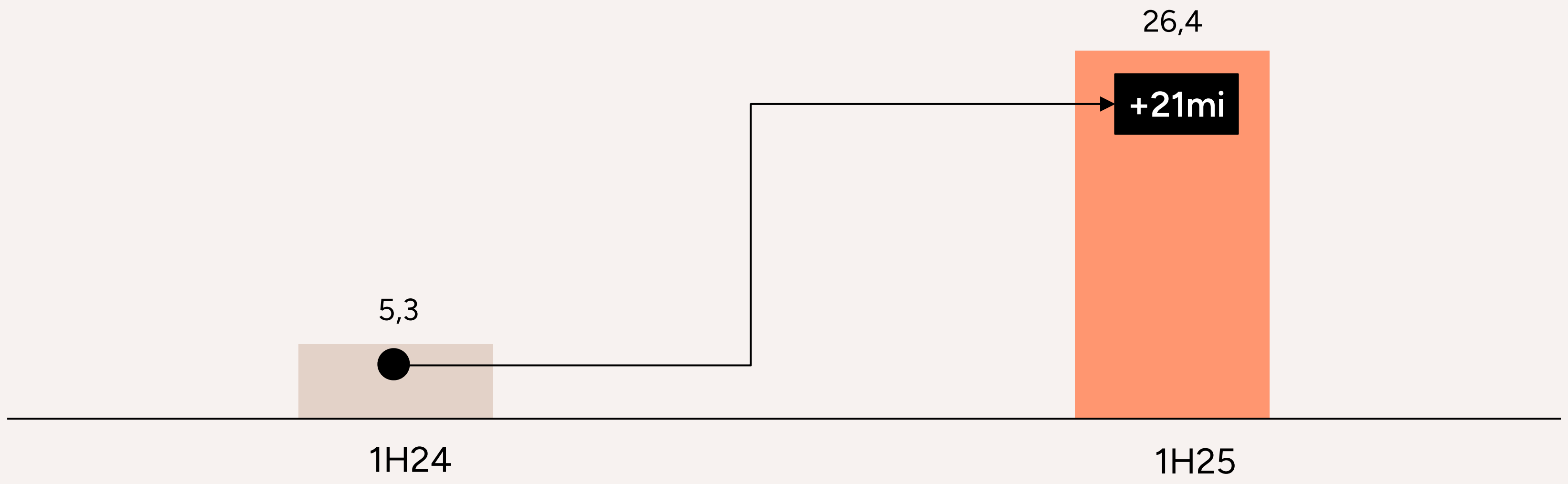


GROSS PROFIT (R$ million) and GROSS MARGIN (%)



SG&A (R$ million)

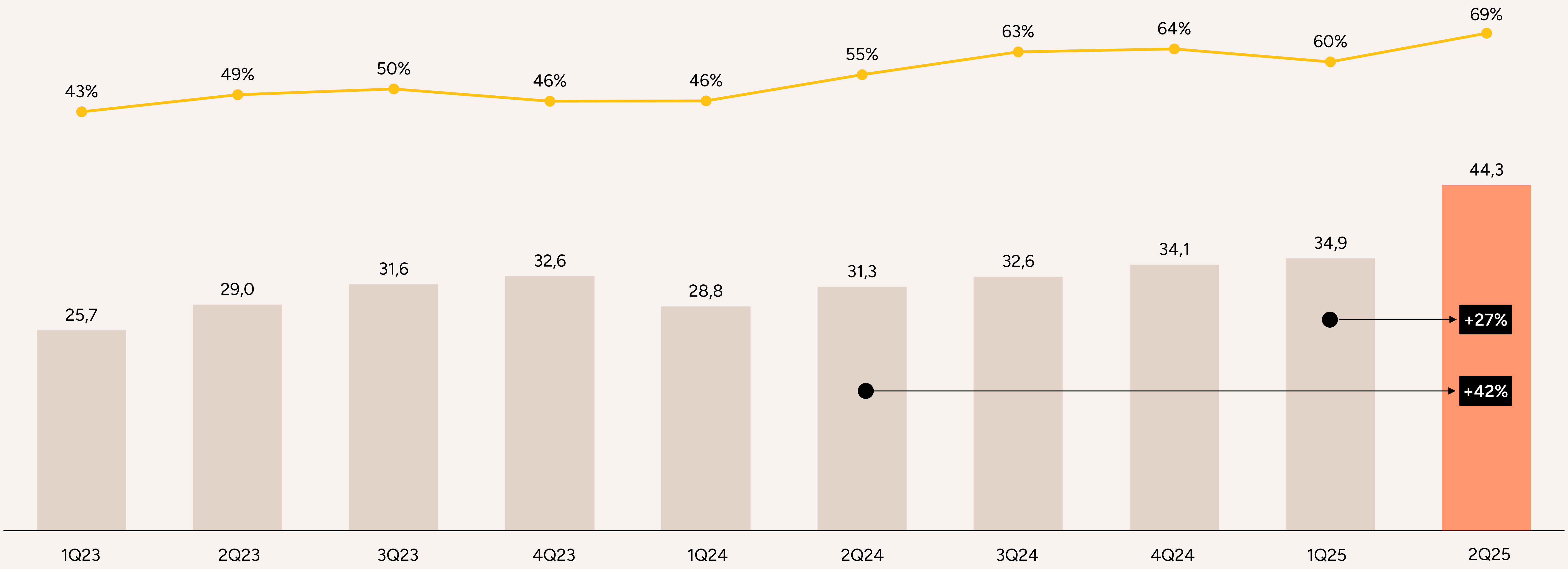
EBITDA (R$ million)



Gross Profit Evolution

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

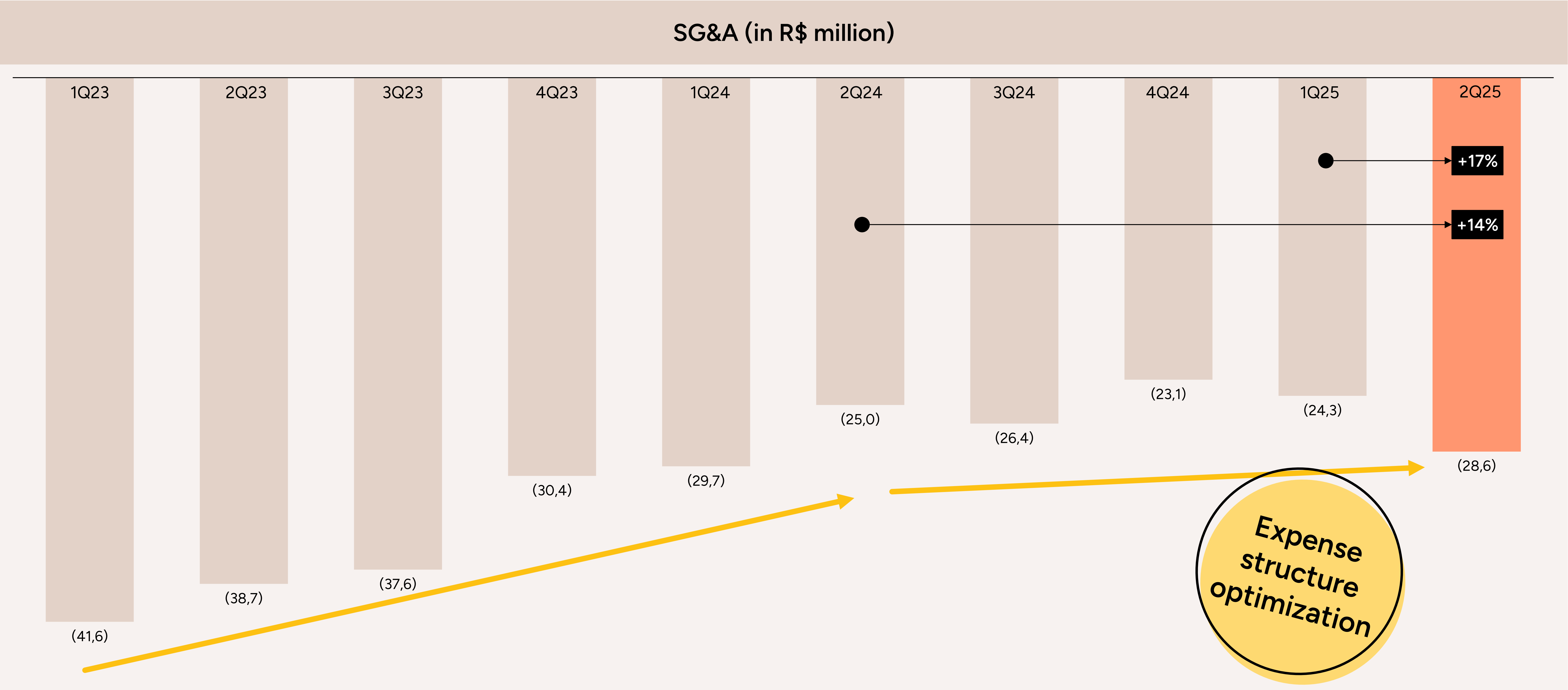
GROSS PROFIT and GROSS MARGIN (R$ mIllion and %)



dotz

SG&A Evolution

Expense optimization, with variations between quarters. Year-to-date, 1H25 is 3% lower than 1H24 (R$52.9 million vs. R$54.7 million)

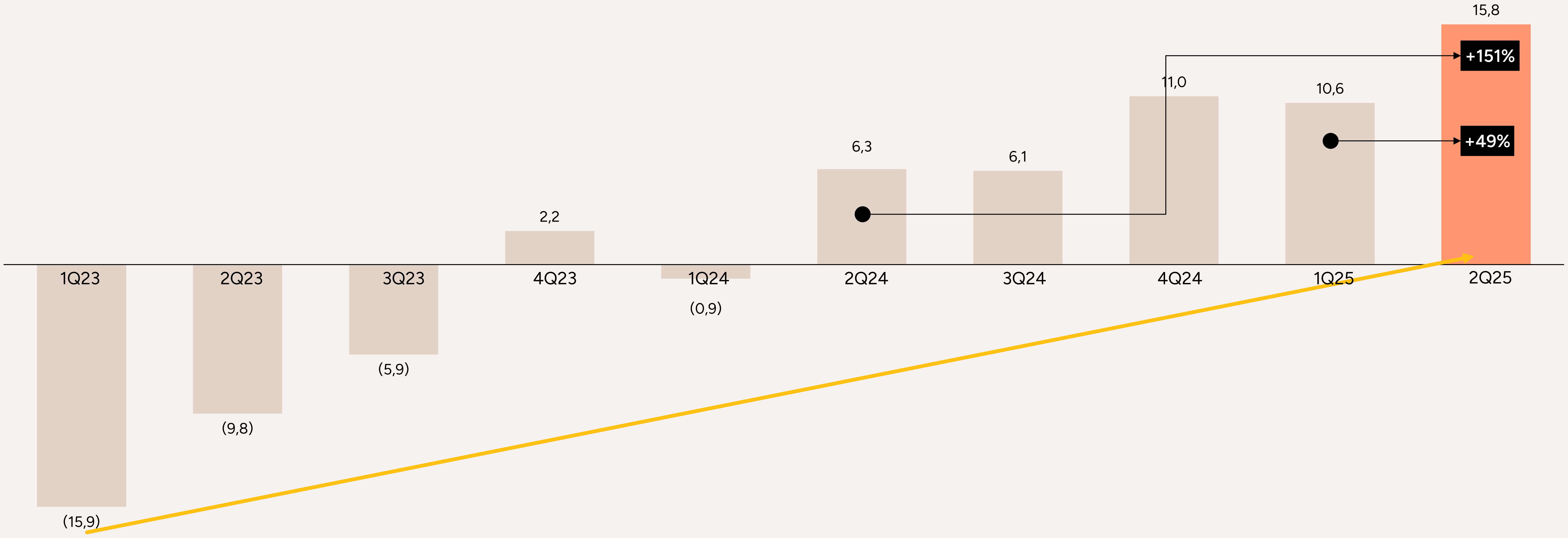


dotz

EBITDA Evolution

Increased profitability and expense control, resulting in significant growth in EBITDA

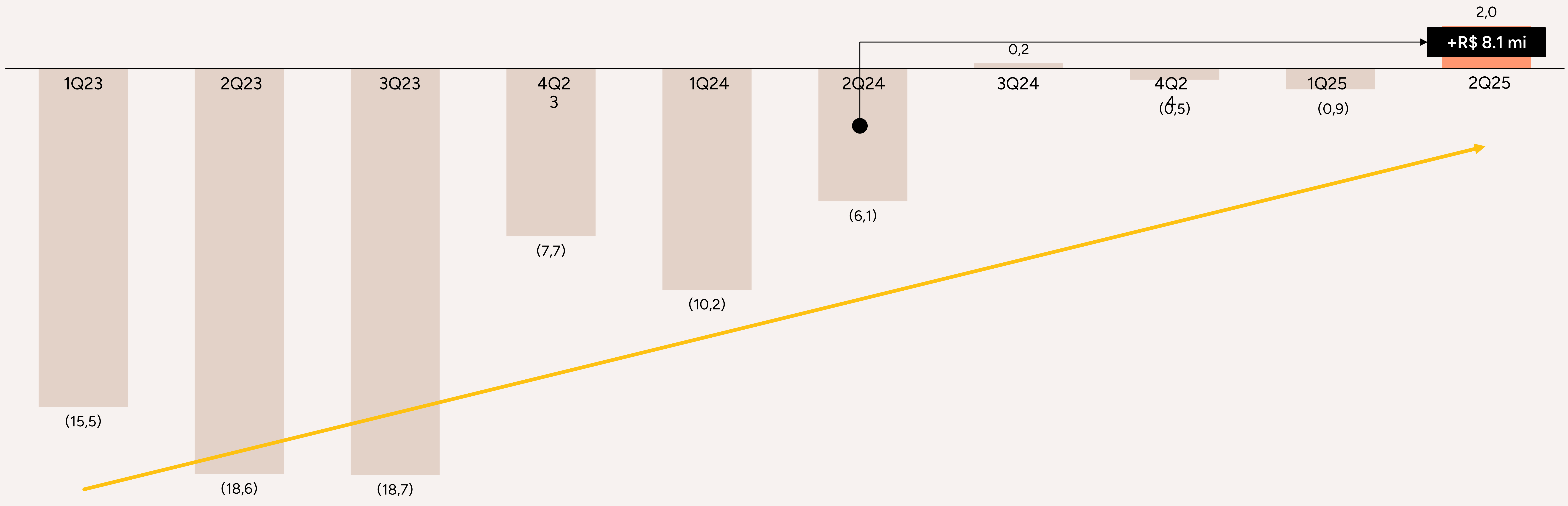
EBITDA (R$ million)



Net Profit Evolution

The evolution of EBTDA also reflects a Net Profit of R$ 2 million in 2Q25 (R$ 1.0 million in 1H25).

NET PROFIT (R$ million)



We remain focused on the platform expansion in a sustainable way

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

Our priorities:

Techfin Growth	Strong, predictable and constant, with profitability
Loyalty Consolidation	Growing the partner network with Dotz Pay, customer engagement in Digital (App) and cross-selling with financial services, increasing the share of wallet for customers' everyday needs
Operational Efficiency	With continuous focus on rationalizing expenses, robust operating margins and generating results for shareholders

VOCÊ PODE MAIS

ri.dotz.com.br
ri@dotz.com