

1. Mensagem da Administração

Eficiência, rentabilidade e consistência: os pilares que sustentam nosso desempenho

O terceiro trimestre de 2025 reforça a maturidade da Dotz e a solidez do nosso modelo de negócios, que une fidelidade, dados e crédito em uma plataforma cada vez mais robusta. Seguimos comprometidos em evoluir com disciplina, rentabilidade e consistência, consolidando a vertical Techfin como principal motor de crescimento da companhia.

Chegamos aqui com um desempenho notável nos principais indicadores de eficiência e crescimento. O EBITDA alcançou R\$ 14,4 milhões, um avanço expressivo de 136% em relação ao 3T24, refletindo a disciplina na gestão e a força do nosso modelo. O lucro bruto cresceu 33% na comparação anual, somando R\$ 43,4 milhões, e atingindo uma margem bruta de 67%, 4 p.p. acima do mesmo período do ano anterior.

No consolidado de nove meses, o EBITDA somou R\$ 40,7 milhões, um crescimento de 254% frente ao mesmo período de 2024. O lucro líquido, embora negativo em R\$ 2,3 milhões, representa uma melhoria de quase R\$ 14 milhões em relação aos R\$ 16,1 milhões de prejuízo registrados nos 9M24, evidenciando a evolução estrutural da companhia e a continuidade dos ganhos de eficiência.

A vertical Techfin segue em trajetória de consolidação e alta performance. A originação de crédito atingiu R\$ 143,5 milhões no trimestre — um crescimento de 47% sobre o 3T24 — e acumulou R\$ 439,1 milhões nos nove primeiros meses de 2025 (+48% vs. 9M24). O faturamento de Techfin também registrou avanço expressivo de 33%, totalizando R\$ 27,1 milhões, na comparação com o 3T24.

Esse desempenho reflete a solidez da estratégia que temos construído: integrar soluções financeiras ao programa de fidelidade por coalizão, transformando a moeda Dotz em poder de compra e crédito contextual. A evolução da vertical Techfin reafirma o nosso papel como um ecossistema de alta performance, capaz de combinar crescimento previsível e rentabilidade.

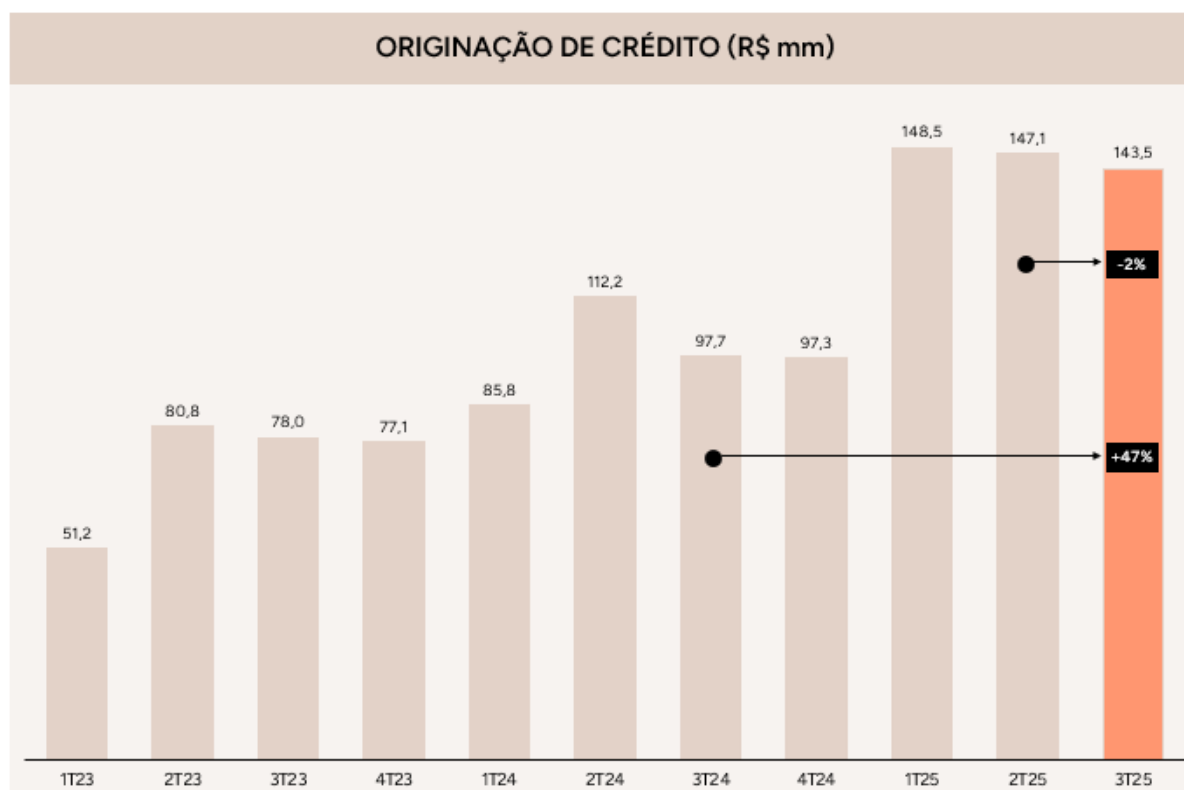
A materialização dessa estratégia também foi reforçada com a nova parceria com a Americanas para o lançamento do programa Cliente a. Ela amplia o alcance do nosso ecossistema e reforça a proposta de valor do Dotz Pay (que une fidelidade, pagamentos e BNPL) no varejo. Os clientes da Americanas, e consequentemente, os nossos, passam a ter a conveniência de utilizar seus saldos acumulados de todo o ecossistema Dotz - bancos parceiros, varejo físico e online como forma de pagamento na rede, consolidando a nossa moeda como facilitadora no dia a dia do consumidor brasileiro.

Encerramos o trimestre confiantes na consistência das entregas e na capacidade de seguir aprimorando nossa operação com disciplina, tecnologia e foco em valor. Acreditamos que o caminho que estamos trilhando hoje é o que garante a sustentabilidade do nosso negócio e o fortalecimento da Dotz como referência em fidelidade e serviços financeiros no Brasil.

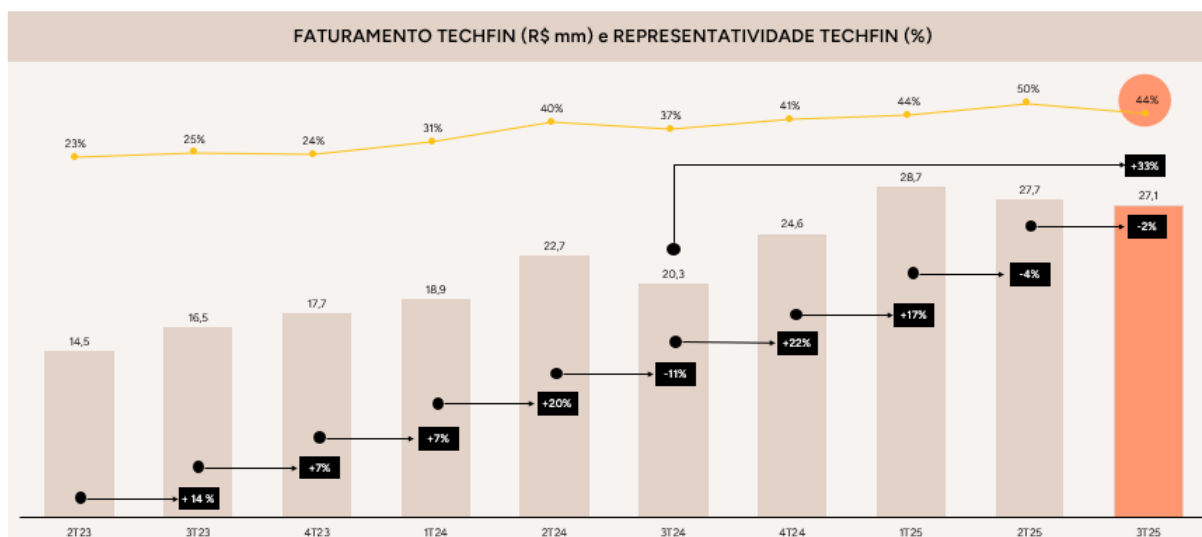
2. Desempenho Operacional

No 3T25 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 47% no comparativo com o 3T24, alcançando R\$ 143,5 mm.



No faturamento, seguimos também com resultados expressivos. No 3T25, faturamos R\$ 27,1 mm na frente de Techfin, um aumento de 33% quando comparado ao 3T24 (quando faturamos R\$ 20,3 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:

	3T24	2T25	3T25	3T25 vs 2T25	3T25 vs 3T24	9M24	9M25	9M25 vs 9M24
Faturamento								
Loyalty	32,4	26,3	32,6	24,0%	0,6%	102,3	93,4	-8,7%
Marketplace	2,7	1,7	1,4	-17,6%	-48,1%	9,5	5,5	-42,1%
Techfin	20,3	27,7	27,1	-2,2%	33,5%	61,9	83,5	34,9%
Total Faturamento	55,4	55,7	61,1	9,7%	10,3%	173,7	182,4	5,0%

No 3T25 obtivemos um faturamento de R\$ 61,1 mm. O destaque é mais uma vez a evolução de Techfin, com R\$ 27,1 mm de faturamento, um crescimento de 33,5% quando comparado ao 3T24.

Receita Líquida antes dos custos de resgates

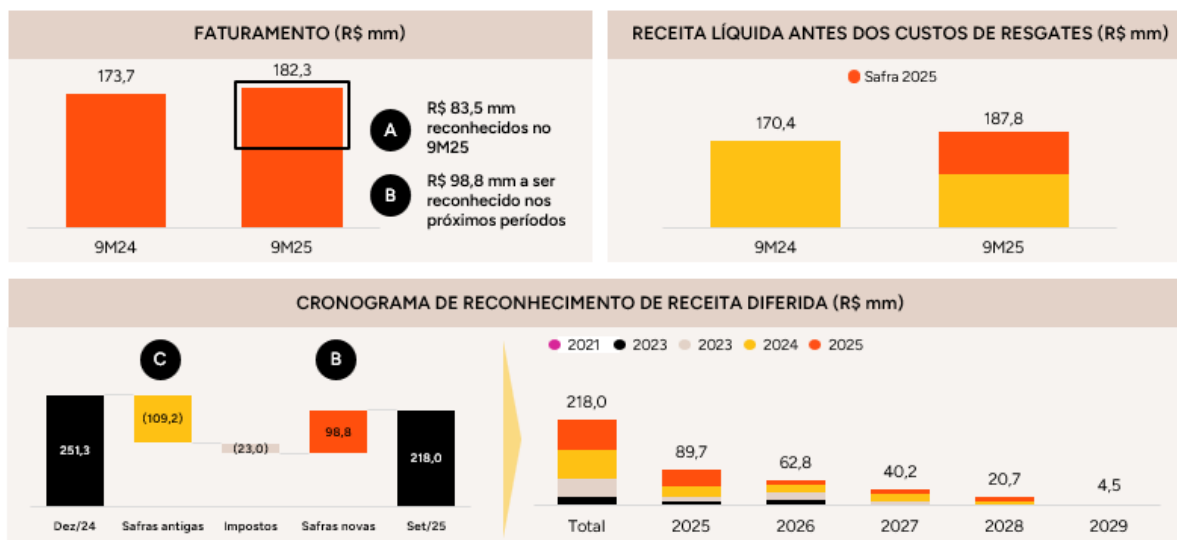
	3T24	2T25	3T25	3T25 vs 2T25	3T25 vs 3T24	9M24	9M25	9M25 vs 9M24
Receita Líquida								
Receita de breakage	12,6	11,9	11,7	-1,7%	-7,1%	38,1	35,8	-6,0%
Receita de spread	10,1	9,1	8,7	-4,4%	-13,9%	30,6	27,4	-10,5%
Receita de resgate	14,0	21,8	23,8	9,2%	70,0%	57,9	60,2	4,0%
Receita serviços	18,4	27,9	27,3	-2,2%	48,4%	55,6	84,6	52,2%
Impostos e deduções sobre vendas	(3,2)	(6,6)	(6,7)	1,5%	109,4%	(11,8)	(20,3)	72,0%
Receita líquida antes de resgates	51,9	64,1	64,8	1,1%	24,9%	170,4	187,8	10,2%
Custo de resgates de pontos Dotz	(12,0)	(10,5)	(13,2)	25,7%	10,0%	(55,5)	(37,9)	-31,7%
Receita Líquida	39,9	53,6	51,6	-3,7%	29,3%	114,9	149,9	30,5%

No 3T25, a receita líquida antes dos resgates totalizou R\$ 64,8 mm, um aumento de 24,9% em relação ao 3T24. É importante salientar que, com o crescimento da participação das receitas de Techfin, a proporção da receita não diferida alcançou 38% no 3T25, aumento de 5 p.p. em relação ao 3T24 (33%). 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.

Receita Diferida

Devido à dinâmica de contabilização de receita, que reconhece as receitas de breakage e spread em 48 meses (prazo de validade do ponto Dotz), o lucro obtido durante o período é contabilizado como receita diferida.

Dos R\$ 187,8 mm de receita contábil registrada nos 9M25, R\$ 83,5 mm foram gerados durante o período (veja o componente A). O componente B, representado no gráfico de vendas, é incorporado à receita diferida e será contabilizado nos trimestres subsequentes. O elemento C está relacionado ao recebimento de safras passadas. Nos 9M25, o saldo de receita diferida atingiu R\$ 218,0 mm. Somente a porção relativa a prêmios a distribuir representa um passivo real, portanto, R\$ 147,5 mm do passivo de receita diferida não representam uma obrigação futura para a Companhia e serão contabilizados no resultado nos próximos 48 meses.



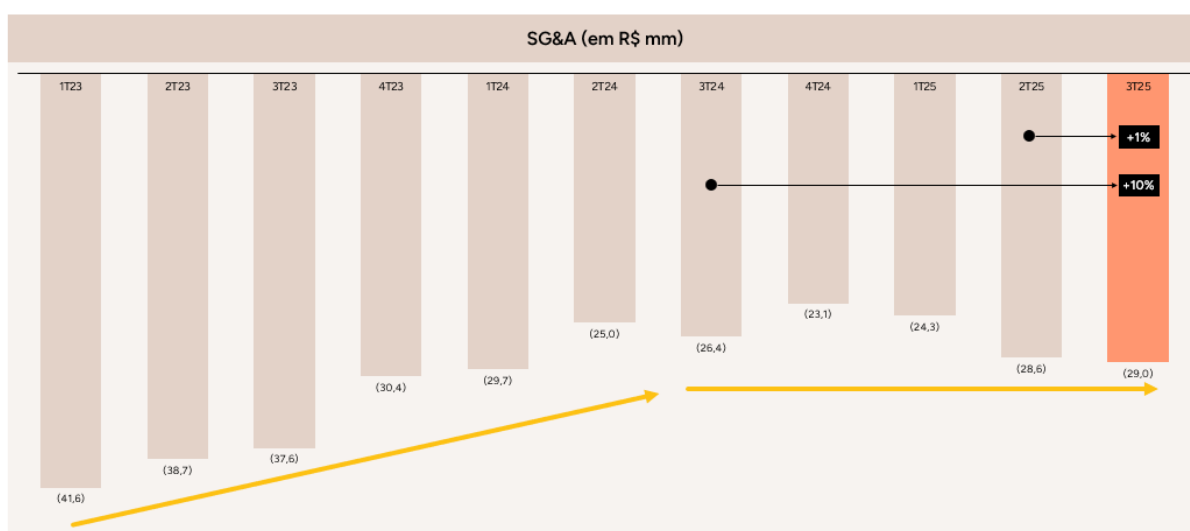
Lucro Bruto

	3T24	2T25	3T25	3T25 vs 2T25	3T25 vs 3T24	9M24	9M25	9M25 vs 9M24
Lucro Bruto e Margem Bruta								
Receita líquida	39,8	53,7	51,7	-3,7%	29,9%	114,9	149,7	30,3%
Custo operacional	(7,2)	(9,4)	(8,3)	-11,7%	15,3%	(22,3)	(27,2)	22,0%
Lucro Bruto	32,6	44,3	43,4	-2,0%	33,1%	92,6	122,5	32,3%
Margem bruta	62,8%	69,1%	67,0%			54,3%	65,3%	

No 3T25 obtivemos um lucro bruto de R\$ 43,4 mm, aumento de 33,1% na comparação com o 3T24, e redução de 2,0% no comparativo com o 2T25. A margem bruta foi de 67,0% no 3T25, um aumento de 4,2 p.p. no comparativo com a margem do 3T24 e redução de 2,1 p.p. no comparativo com o 2T25.

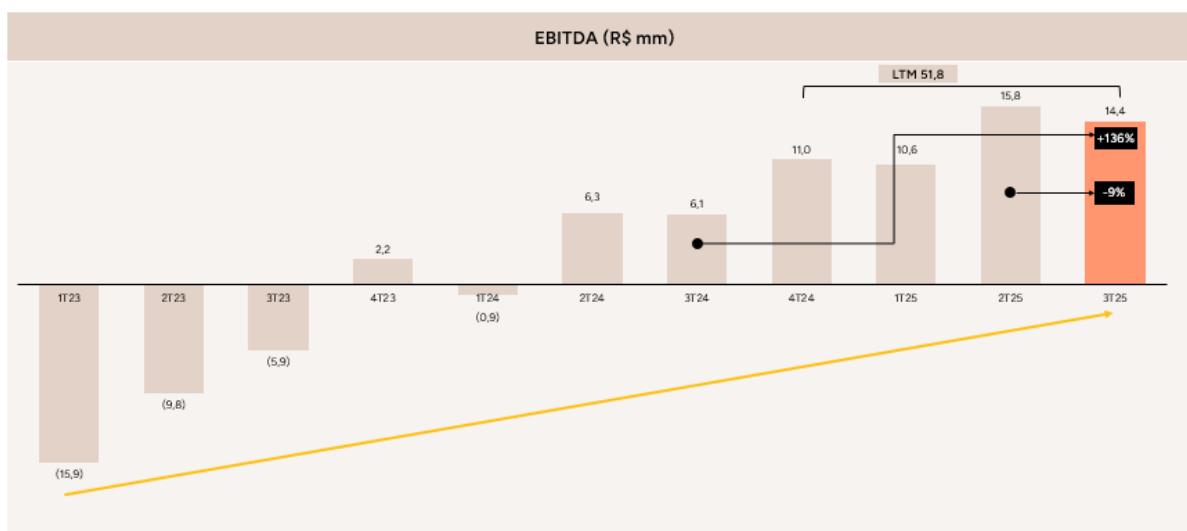
Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas (SG&A)

As despesas do 3T25 totalizaram R\$ 29,0 mm. É importante ressaltar que a Companhia mantém sua estratégia de redução de despesas, mesmo com o progresso da operação.



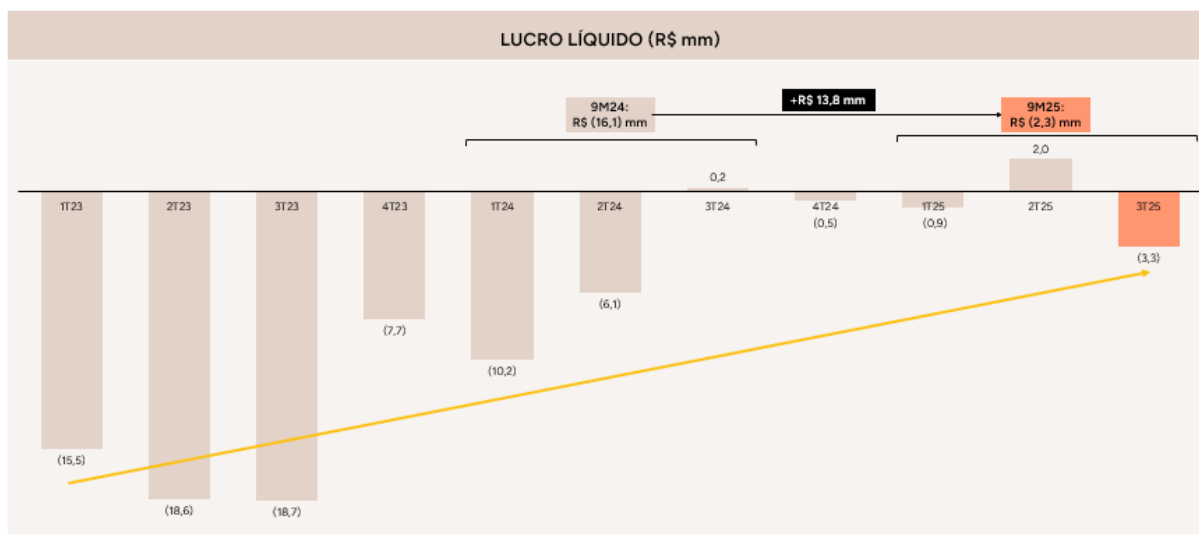
EBITDA

O EBITDA do 3T25 foi de R\$ 14,4 mm, comparado a um EBITDA de R\$ 6,1 mm no 3T24; ou seja, um aumento de R\$ 8,3 mm, ou 136%. 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.



Prejuízo Líquido

Nos últimos 9M25, obtivemos um prejuízo de R\$2,3 mm, comparado a um prejuízo de R\$ 16,1 mm, uma redução no prejuízo de R\$ 13,8 mm, comparado ao mesmo período 2024.



Anexos

Balanços patrimoniais
30 de setembro de 2025 e 31 de dezembro de 2024
(Em milhares de reais)

	Consolidado	
	30/09/2025	31/12/2024
Ativo		
Circulante		
Caixa e equivalentes de caixa	19.597	6.418
Aplicações financeiras	22.714	22.318
Contas a receber de clientes	41.145	26.714
Partes relacionadas	-	2.083
Tributos a recuperar	9.065	7.353
Adiantamentos a fornecedores	1.046	902
Despesas antecipadas	1.599	1.253
Outros créditos	409	1.405
Total do ativo circulante	95.575	68.446
Não circulante		
Aplicações financeiras	23.876	13.761
Partes relacionadas	2.299	-
Depósitos judiciais	377	352
Investimentos	-	-
Imobilizado	728	1.032
Direito de uso - Arrendamento	3.386	1.103
Intangível	97.606	109.880
Total do ativo não circulante	128.272	126.128
Total do ativo	223.847	194.574

	Consolidado	
	30/09/2025	31/12/2024
Passivo		
Circulante		
Debêntures	12.401	-
Empréstimos, financiamentos	9.810	44.942
Contas a pagar aquisições	8.693	11.820
Fornecedores	44.520	34.649
Passivo de arrendamento	1.063	518
Partes relacionadas a pagar	693	541
Adiantamentos de clientes	10.957	170
Obrigações trabalhistas	24.225	15.135
Obrigações tributárias	2.981	2.236
Receitas diferidas e prêmios a distribuir	143.166	158.461
Instrumentos financeiros derivativos	768	1.161
Contas a pagar	12.069	15.699
Total do passivo circulante	271.346	285.332
Não circulante		
Debêntures	53.916	-
Empréstimos, financiamentos	38.128	24.521
Obrigações com cotistas FIDC	9.520	-
Contas a pagar aquisições confissão de dívida	2.035	6.613
Contas a pagar aquisições	352	2.989
Fornecedores	-	701
Passivo de arrendamento	2.323	585
Adiantamentos de clientes	-	9.679
Obrigações trabalhistas	6.074	4.929
Obrigações tributárias	74	105
Partes relacionadas	12.530	11.978
Receitas diferidas e prêmios a distribuir	74.786	92.857
Provisão para demandas administrativas e judiciais	1.516	706
Provisão para perdas em investimentos	-	-
Total do passivo não circulante	201.254	155.663
Patrimônio líquido negativo		
Capital social	187.240	187.240
Reservas de capital	151.380	151.380
Prejuízos acumulados	(587.373)	(585.041)
Total do patrimônio líquido negativo	(248.753)	(246.421)
Total do passivo e patrimônio líquido negativo	223.847	194.574

Demonstrações dos resultados
Períodos findos em 30 de setembro de 2025 e 2024
(Em milhares de reais)

	Consolidado			
	01/07/2025 à 30/09/2025	01/01/2025 à 30/09/2025	01/07/2024 à 30/09/2024	01/01/2024 à 30/09/2024
Receita líquida	51.745	149.845	39.819	114.934
Custo operacional	(8.314)	(27.166)	(7.226)	(22.267)
Lucro bruto	43.431	122.679	32.593	92.667
Despesas comerciais	(3.982)	(13.472)	(4.840)	(13.009)
Despesas gerais e administrativas	(31.513)	(99.931)	(33.818)	(98.390)
Outras despesas operacionais	(376)	10.989	5.506	8.750
Equivalência patrimonial	3	3	-	-
Lucro (Prejuízo) antes do resultado financeiro	7.563	20.268	(559)	(9.982)
Despesas financeiras	(8.517)	(20.730)	(4.852)	(17.462)
Receitas financeiras	500	6.553	5.786	11.579
(Prejuízo) lucro antes do imposto de renda e da contribuição social	(454)	6.091	375	(15.865)
Imposto de renda e contribuição social	(2.897)	(8.423)	(126)	(126)
Prejuízo líquido do período	(3.351)	(2.332)	249	(15.991)

1. Message from de Management

Efficiency, profitability, and consistency: pillars that sustain our performance

The third quarter of 2025 reinforces Dotz's maturity and the soundness of our business model, which combines loyalty, data, and credit in an increasingly robust platform. We remain committed to evolving with discipline, profitability, and consistency, consolidating the Techfin front as the Company's main growth engine.

We reached this point with a remarkable performance in key efficiency and growth indicators. EBITDA amounted to R\$14.4 million, a significant increase of 136% compared to 3Q24, reflecting disciplined management and our business model strength. Gross profit grew 33% year-on-year, totaling R\$43.4 million, and achieving a gross margin of 67%, 4 percentage points higher than the same period of the previous year.

In the consolidated nine months, EBITDA totaled R\$40.7 million, up 254% compared to the same period in 2024. Net profit, although negative at R\$2.3 million, represents an improvement of almost R\$14 million compared to the R\$16.1 million losses recorded in the first nine months of 2024, highlighting the company's structural evolution and the continuity of efficiency gains.

The Techfin front keep up with its consolidation path and high performance. Credit origination reached R\$143.5 million in the quarter — a growth of 47% over 3Q24 — and accumulated R\$439.1 million in the first nine months of 2025 (+48% vs. 9M24). Techfin billings also posted a significant increase of 33%, totaling R\$27.1 million, compared to 3Q24.

This performance reflects the strength of the strategy we have built: integrating financial solutions into the coalition loyalty program, transforming the Dotz currency into purchasing power and contextual credit. The evolution of the Techfin front reaffirms our role as a high-performance ecosystem, capable of combining predictable growth and profitability.

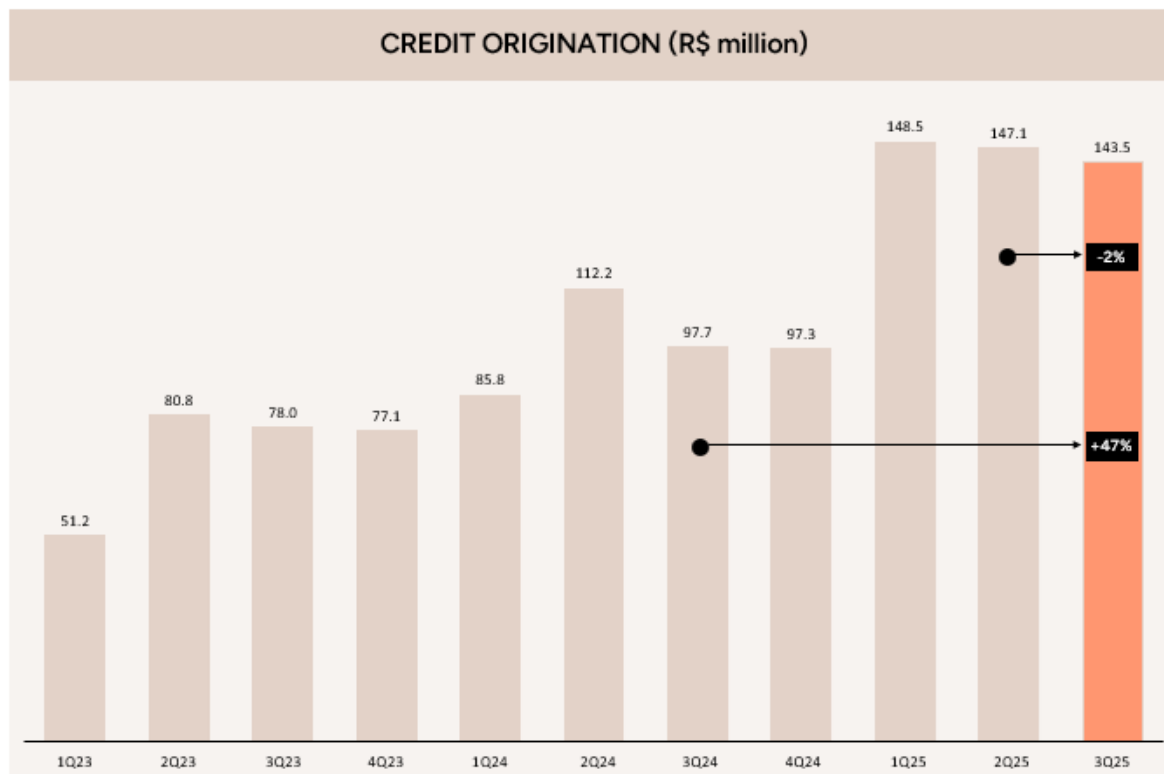
The implementation of this strategy was also reinforced by the new partnership with *Americanas* for the launch of the Cliente a program. This expands the reach of our ecosystem and reinforces the value proposition of Dotz Pay (which combines loyalty, payments, and BNPL) in retail. *Americanas* customers, thus our customers, will now have the convenience of using their accumulated balances from the entire Dotz ecosystem – partner banks, physical and online retail – as a form of payment within the network, consolidating our currency as an enabling tool in the daily lives of Brazilian consumers.

We ended the quarter with confidence in our consistent performance and ability to drive operational improvements through discipline, technology, and value focus. We believe our current trajectory supports the sustainability of our business and reinforces Dotz's position as a benchmark in loyalty and financial services in Brazil.

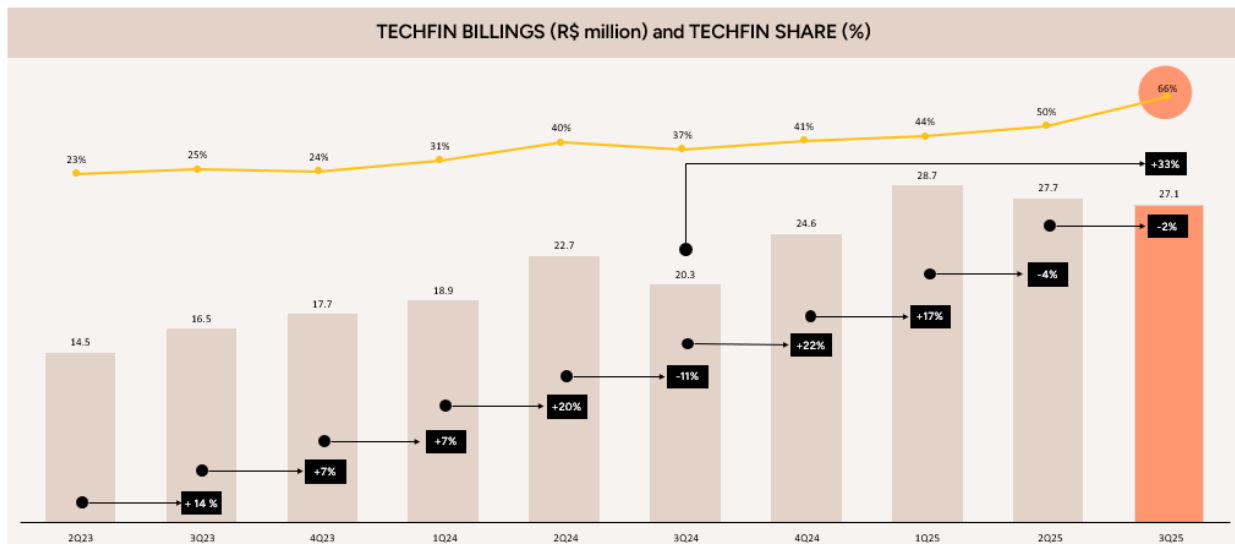
2. Operational Highlights

In 3Q25, we continued to focus on the three pillars that have sustained us: operational efficiency, Techfin growth, and the consolidation of Loyalty.

In **Techfin – Financial Products**, credit origination grew 47% compared to 3Q24, reaching R\$143.5 million.



In terms of billings, we also continued to post strong results. In 3Q25, Techfin billings amounted to R\$27.1 million, up 33% compared to 3Q24 (R\$20.3 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 segment, 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 segment, 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 model, 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 the Brazilian population purchasing power.

3. Financial Highlights

Billings:

	3Q24	2Q25	3Q25	3Q25 vs 2Q25	3Q25 vs 3Q24	9M24	9M25	9M25 vs 9M24
Billings								
Loyalty	32.4	26.3	32.6	24.0%	0.6%	102.3	93.4	-8.7%
Marketplace	2.7	1.7	1.4	-17.6%	-48.1%	9.5	5.5	-42.1%
Techfin	20.3	27.7	27.1	-2.2%	33.5%	61.9	83.5	34.9%
Total Billings	55.4	55.7	61.1	9.7%	10.3%	173.7	182.4	5.0%

In 3Q25, we posted billings of R\$ 61.1 million. The highlight is once again Techfin's growth, with R\$ 27.1 million in billings, a 33.5% increase compared to 3Q24.

Net Revenues before Redemption Cost

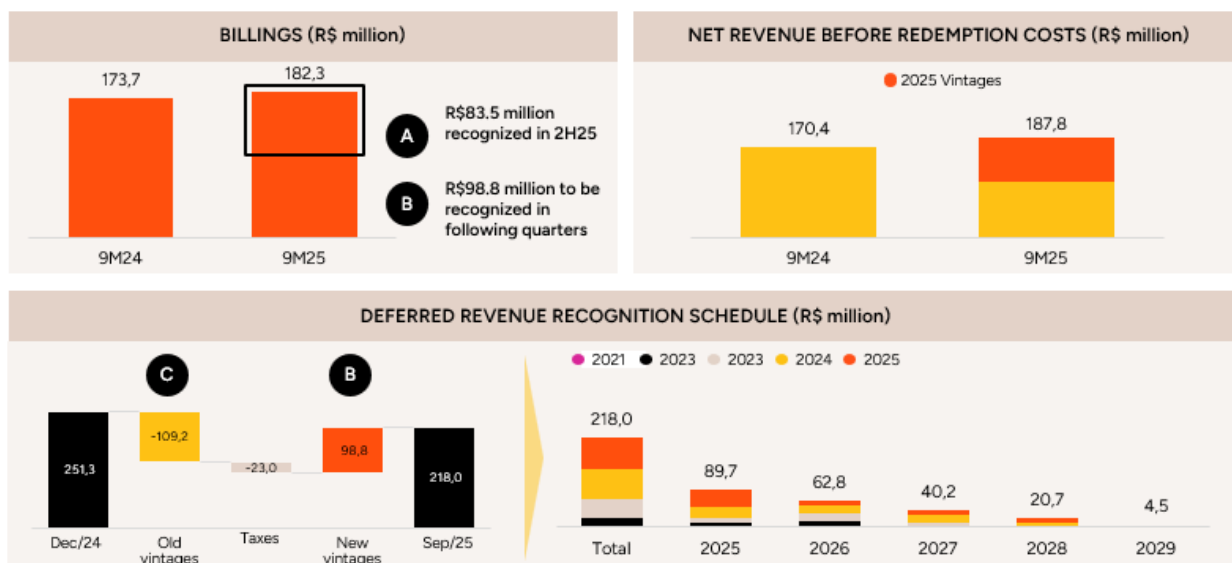
	3Q24	2Q25	3Q25	3Q25 vs 2Q25	3Q25 vs 3Q24	9M24	9M25	9M25 vs 9M24
Net Revenue								
Breakage	12.6	11.9	11.7	-1.7%	-7.1%	38.1	35.8	-6.0%
Spread	10.1	9.1	8.7	-4.4%	-13.9%	30.6	27.4	-10.5%
Redemption	14.0	21.8	23.8	9.2%	70.0%	57.9	60.2	4.0%
Services and fees	18.4	27.9	27.3	-2.2%	48.4%	55.6	84.6	52.2%
Sales taxes and deductions	(3.2)	(6.6)	(6.7)	1.5%	109.4%	(11.8)	(20.3)	72.0%
Net Revenue before redemption	51.9	64.1	64.8	1.1%	24.9%	170.4	187.8	10.2%
Redemption costs	(12.0)	(10.5)	(13.2)	25.7%	10.0%	(55.5)	(37.9)	-31.7%
Net Revenue	39.9	53.6	51.6	-3.7%	29.3%	114.9	149.9	30.5%

In 3Q25, net revenue before redemptions totaled R\$51 million, up 24.9% compared to 3Q24. It is important to note that, with the growth in the share of Techfin revenues, the proportion of non-deferred revenue reached 38% in 3Q25, up 5 p.p. Y-o-Y (33%). 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.

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 profit obtained during the period is recorded as deferred revenue.

Of the R\$187.8 million in accounting revenue recorded in 9M25, R\$83.5 million were generated during the period (see component A). Component B, represented in the sales chart, is incorporated into deferred revenue and will be recognized in following quarters. Component C is related to the revenue from old vintages. In 9M25, the deferred revenue balance reached R\$218.0million. Only the portion related to premiums to be distributed represents a real liability; therefore, R\$147.5 million of the deferred revenue liability does not represent a future obligation for the Company and will be recognized in the income statement over the next 48 months.



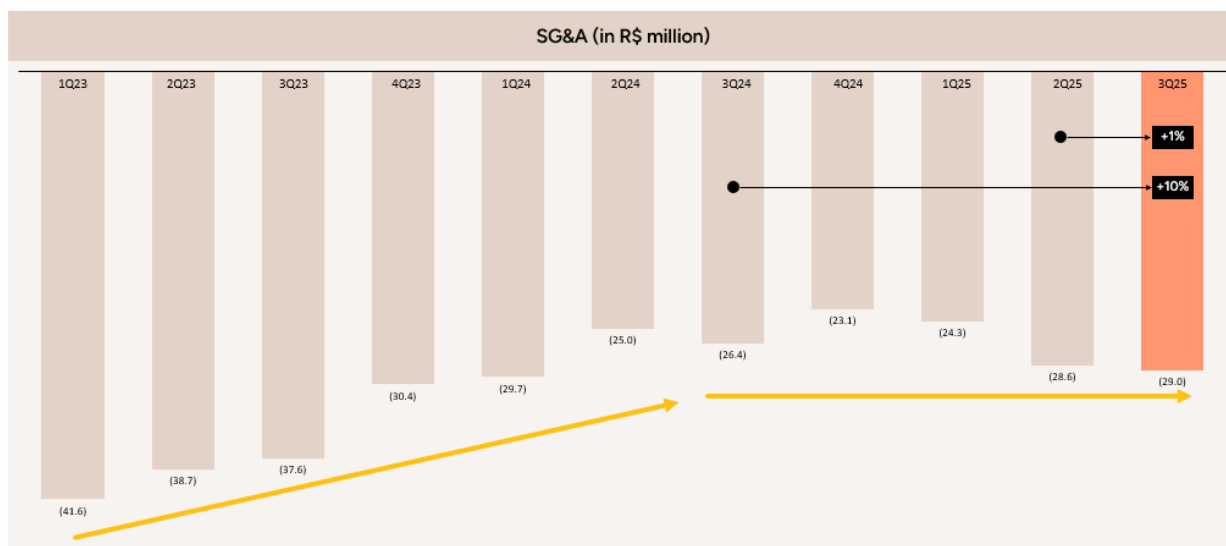
Gross Profit

	3Q24	2Q25	3Q25	3Q25 vs 2Q25	3Q25 vs 3Q24	9M24	9M25	9M25 vs 9M24
Gross Profit and Gross Margin								
Net revenue	39.8	53.7	51.7	-3.7%	29.9%	114.9	149.7	30.3%
Operational cost	(7.2)	(9.4)	(8.3)	-11.7%	15.3%	(22.3)	(27.2)	22.0%
Gross Profit	32.6	44.3	43.4	-2.0%	33.1%	92.6	122.5	32.3%
Gross margin	62.8%	69.1%	67.0%			54.3%	65.3%	

In 3Q25, we achieved gross profit of R\$43.4 million, a 33.1% increase Y-o-Y and a 2.0% drop compared to 2Q25. Gross margin was 67.0% in 3Q25, up 4.2 p.p. compared to 3Q24, and down 2.1 p.p. compared to 2Q25.

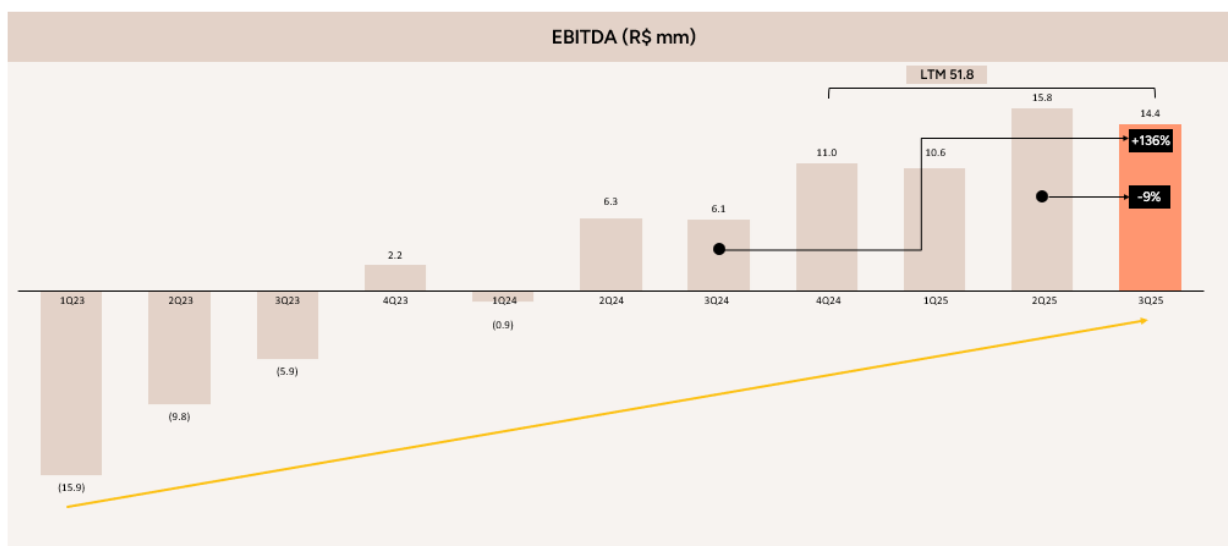
Sales, General and Administrative Expenses (SG&A)

Expenses in 3Q25 totaled R\$29.0 million. It is important to emphasize that the Company maintains its expense reduction strategy, despite the operation progress.



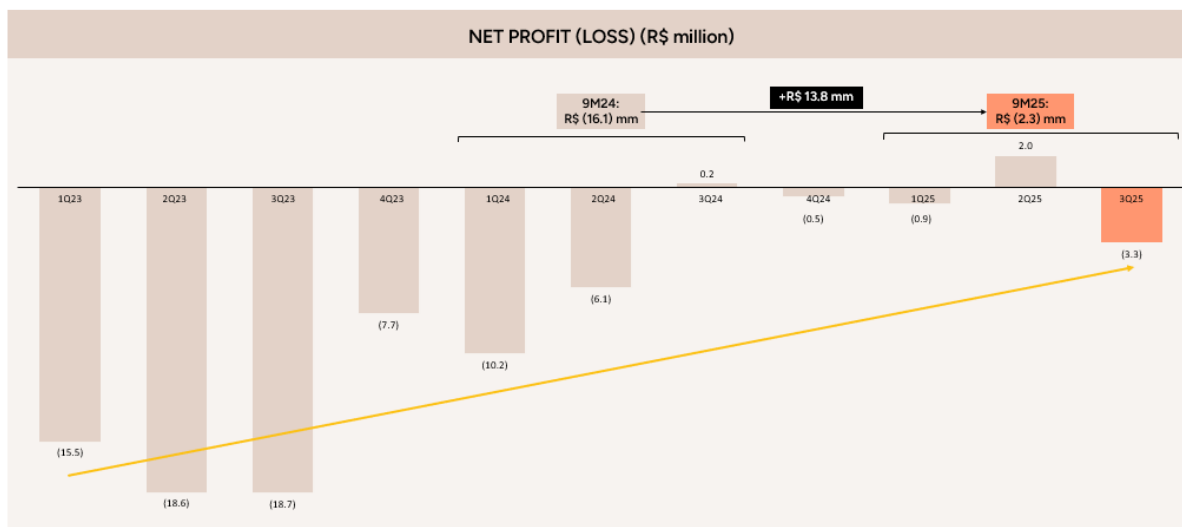
EBITDA

EBITDA in 3Q25 was R\$14.4 million, compared to R\$6.1 million in 3Q24; an increase of R\$8.3 million, or 136%. The improvement in this metric is evident in the chart below, reflecting significant growth in Techfin's front, coupled with expense optimization.



Net Profit (Loss)

In the last nine months of 2025, we posted a loss of R\$2.3 million, compared to a loss of R\$16.1 million, a reduction in loss of R\$13.8 million over the same period in 2024.



Annexes

Balance Sheets

(In thousands of Reais)

	Consolidated	
	09/30/2025	12/31/2024
ASSETS		
Current		
Cash and cash equivalents	19,597	6,418
Financial investments	22,714	22,318
Receivables from customers	41,145	26,714
Related parties	-	2,083
Taxes to recover	9,065	7,353
Advance payment to suppliers	1,046	902
Anticipated expenses	1,599	1,253
Other credits	409	1,405
Total current asset	95,575	68,446
Non-current		
Financial investment	23,876	13,761
Related parties	2,299	-
Judicial deposits	377	352
Investments	-	-
Fixed assets	728	1,032
Right of use - lease	3,386	1,103
Intangible assets	97,606	109,880
Total non-current assets	128,272	126,128
TOTAL ASSETS	223,847	194,574

Balance Sheets

(In thousands of Reais)

	Consolidated	
	09/30/2025	12/31/2024
Current		
Debentures	12,401	-
Loan and finance	9,810	44,942
Payables account related to acquisition	8,693	11,820
Suppliers	44,515	34,649
Lease liabilities	1,063	518
Related parties	693	541
Advanced payments from customers	10,957	170
Labor liabilities	24,225	15,135
Taxes liabilities	2,981	2,236
Deferred revenue and premium to distribute	143,166	158,461
Derivative financial instruments payable	768	1,161
Accounts payables	12,069	15,699
Total current liability	271,341	285,332
Non-current		
Debentures	53,916	-
Loan and finance	38,128	24,521
Obligation to FIDC quota holder	9,520	
Accounts payable acquisitions debt confession	2,035	6,613
Payables account related to acquisition	352	2,989
Suppliers	-	701
Lease liabilities	2,323	585
Advanced payments from customers	-	9,679
Labor liabilities	6,074	4,929
Taxes liabilities	74	105
Related parties	12,530	11,978
Deferred revenue and premium to distribute	74,786	92,857
Provision for administrative and judicial demands	1,516	706
Provision for investment losses	-	-
Total non-current liability	201,254	155,663
Shareholders' Equity, negative		
Capital stock	187,240	187,240
Capital reserve	151,380	151,380
Accrued losses	(587,368)	(585,041)
Total shareholders' equity, negative	(248,748)	(246,421)
TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY	223,847	194,574

Income Statement
(In thousands of Reais)

	Consolidated			
	01/07/2025 to 30/09/2025	01/01/2025 to 30/09/2025	01/07/2024 to 30/09/2024	01/01/2024 to 30/09/2024
Net revenue	51.745	149.845	39.819	114.934
Operational cost	(8.314)	(27.166)	(7.226)	(22.267)
Gross Profit	43.431	122.679	32.593	92.667
Commercial expenses	(3.982)	(13.472)	(4.840)	(13.009)
General and administrative expenses	(31.513)	(99.931)	(33.818)	(98.390)
Other operational expenses/revenue	(376)	10.989	5.506	8.750
Equity	3	3	-	-
Profit (loss) before financial result	7.563	20.268	(559)	(9.982)
Financial expense	(8.517)	(20.730)	(4.852)	(17.462)
Financial revenue	500	6.553	5.786	11.579
Profit/Loss before income tax and social contribution	(454)	6.091	375	(15.865)
Tax and social contribution	(2.897)	(8.423)	(126)	(126)
Net (Profit) Loss	(3.351)	(2.332)	249	(15.991)