

1. Mensagem da Administração

Foco contínuo na rentabilização aliado ao crescimento da área de Techfin e consolidação do Loyalty segue impulsionando resultados da empresa

Nosso modelo de negócio segue se fortalecendo à medida que avançamos na consolidação de um ecossistema completo, que integra soluções de fidelidade, cashback, descontos e benefícios, por meio da nossa rede de parceiros. A estratégia de fazer cross sell de serviços financeiros através da plataforma do programa de fidelidade por coalizão tem nos ajudado a alcançar um nível de rentabilidade mais adequado e refletiu em mais um trimestre de evolução concreta, demonstrando a eficácia da nossa execução e o potencial para um futuro ainda mais promissor.

Estamos confiantes de que, ao seguir aprimorando nossos produtos e serviços e focando no desenvolvimento de soluções financeiras que atendem às necessidades dos consumidores, alcançaremos ainda mais pessoas nos próximos meses, impulsionando a nossa missão de oferecer um poder de compra maior e contribuir para a melhoria da vida financeira dos brasileiros.

A evolução constante da nossa plataforma, juntamente com a ampliação das parcerias estratégicas e o foco na eficiência operacional, foram fundamentais para alcançarmos mais um EBITDA positivo, de R\$ 11 milhões, com uma melhoria de R\$ 8,8 milhões em relação ao mesmo período do ano passado. Ao olharmos para o todo o ano de 2024, registramos um EBITDA de R\$ 22,5 milhões. Seguimos evoluindo desde o IPO. Isso evidencia o quanto temos sido capazes de solidificar e melhorar os resultados a cada trimestre.

Em 2024, nossa área de Techfin demonstrou um crescimento expressivo, com faturamento de R\$ 24,6 milhões no quarto trimestre, um aumento de 39% em relação ao ano anterior, e R\$ 86,5 milhões no acumulado do ano, representando um crescimento de 46%. Esse avanço reflete o impacto positivo de nossas iniciativas em serviços financeiros, principalmente em crédito, que têm se mostrado fundamentais para o nosso desempenho.

Além disso, o crescimento do lucro líquido é notável. No comparativo anual, temos um crescimento de R\$ 44 milhões. O resultado do quarto trimestre também demonstra um avanço de R\$ 7,2 milhões em relação ao mesmo período do ano passado, evidenciando a sustentabilidade e a continuidade da nossa evolução financeira. Como resultado, observamos um segundo semestre com prejuízo praticamente zerado, resultado de nossa obsessão pela entrega de rentabilidade e valor aos acionistas.

Seguimos com o compromisso de avançar na consolidação do nosso negócio de Loyalty. As parcerias estratégicas com instituições financeiras como o Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal e Banco C6, tem contribuído de forma significativa para a consolidação do nosso modelo de negócios, gerando mais valor para nossos clientes e parceiros.

A proposta de valor no varejo e o impacto da coalizão gerada pela companhia se dá pelo desenvolvimento contínuo do novo produto focado no setor, o Dotz Pay, que engloba formas de pagamento no PDV (como dotz e outros programas), além do conceito Buy Now Pay Later, concretizado pelo Dotz Parcela. Continuamos focados em evoluir a performance desse produto bem como crescer a rede de parceiros com essa nova solução.

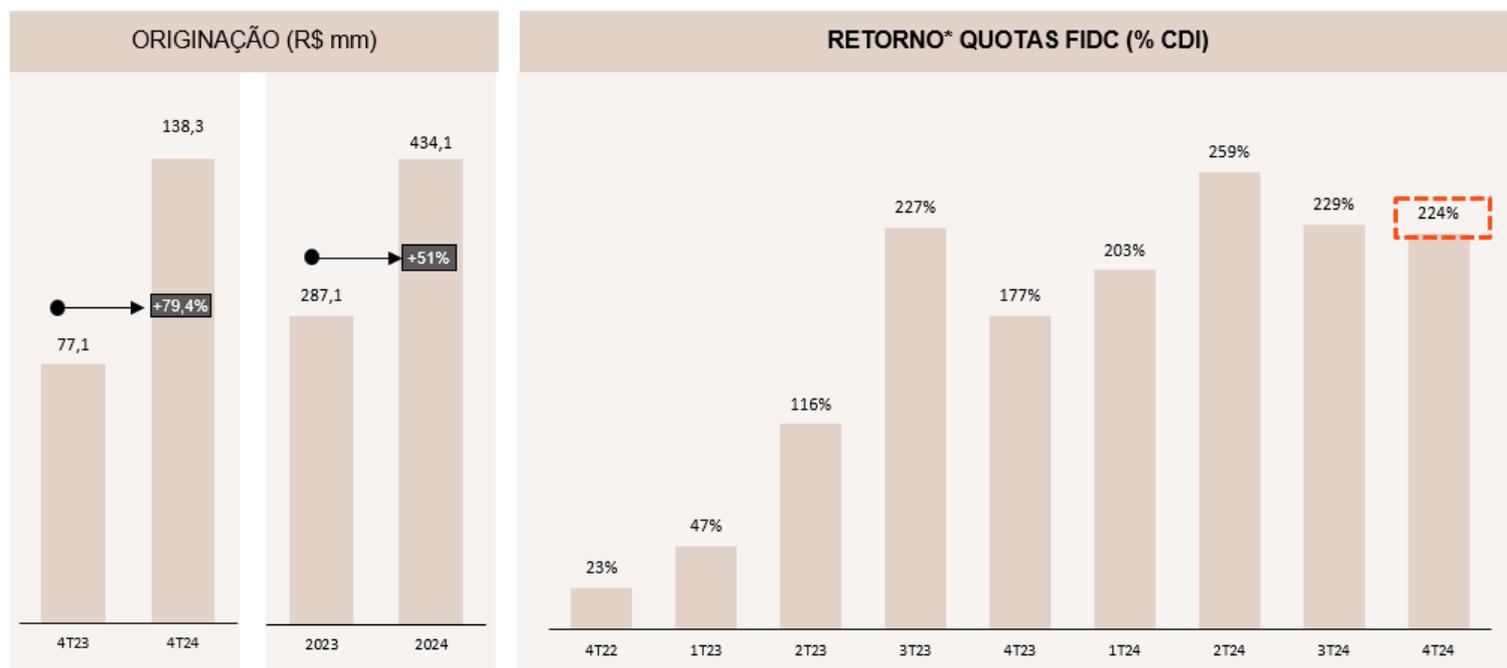
A Dotz segue em sua trajetória de crescimento, consolidando-se como um ecossistema robusto, gerando resultados sustentáveis e entregando valor contínuo aos nossos acionistas, parceiros e clientes.

2. Desempenho Operacional no Período

No 4T24 continuamos focando nos três pilares que vêm nos sustentando: eficiência operacional, crescimento de Techfin e a consolidação do Loyalty.

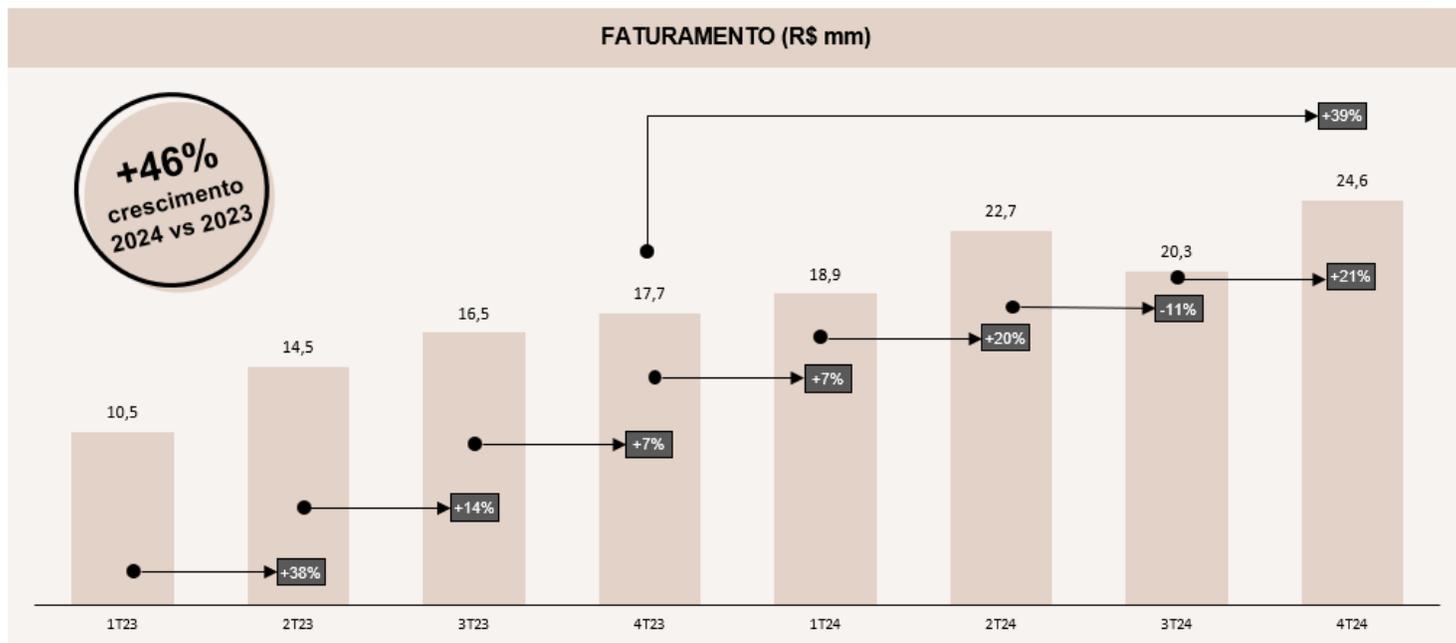
Em **Techfin – Produtos Financeiros**, a originação de crédito cresceu 61,2% no comparativo com o 4T23, alcançando R\$ 138,3 mm. Ao mesmo tempo, o retorno das quotas do FIDC¹ parceiro, responsável pelo financiamento dos empréstimos, continuou elevado: no 4T24, foi de 224% do CDI, comparado com 177% do CDI no 4T23 (+47 p.p.).

No faturamento, seguimos também com resultados expressivos, com mais um trimestre de crescimento contínuo. No 4T24, faturamos R\$ 24,6 mm na frente de Techfin, um aumento de 39% quando comparado ao 4T23 (quando faturamos R\$ 17,7 mm). No acumulado do ano, nosso faturamento de Techfin foi de R\$ 86,5 mm, um aumento de 46% quando comparado ao igual período do ano anterior (quando o faturamento foi de R\$ 59,2 mm).



*Retorno FIDC no período / CDI acumulado no período

FATURAMENTO (R\$ 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 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:

	4T23	3T24	4T24	4T24 vs 3T24	4T24 vs 4T23	2023	2024	2024 vs 2023
Faturamento								
Loyalty	50,5	32,4	32,3	-0,4%	-36,1%	187,9	134,5	-28,4%
Marketplace	4,9	2,7	2,5	-8,7%	-49,4%	21,4	12,0	-44,0%
Techfin	17,7	20,3	24,6	21,5%	38,8%	59,2	86,6	46,2%
Total Faturamento	73,2	55,4	59,4	7,2%	-18,8%	268,6	233,1	-13,2%

No 4T24 obtivemos um faturamento de R\$ 59,4 mm. O destaque é mais uma vez a evolução de Techfin, com R\$ 24,6 mm de faturamento, um crescimento de 39% quando comparado ao 4T23.

Receita Líquida antes dos custos de resgates

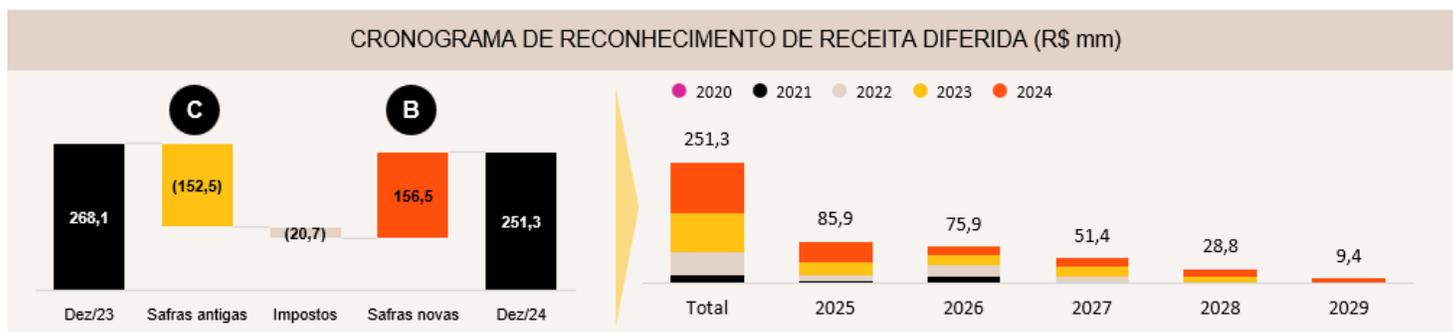
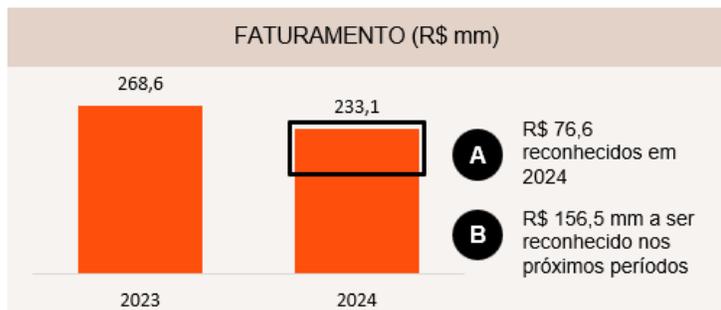
	4T23	3T24	4T24	4T24 vs 3T24	4T24 vs 4T23	2023	2024	2024 vs 2023
Receita Líquida								
Receita de breakage	13,3	12,6	12,4	-1,7%	-7,0%	53,4	50,4	-5,6%
Receita de spread	10,3	10,1	9,9	-1,9%	-4,5%	41,5	40,4	-2,5%
Receita de resgate	37,1	14,0	17,3	23,4%	-53,4%	126,5	75,2	-40,5%
Receita serviços	15,4	18,4	23,8	29,6%	55,2%	52,8	79,4	50,5%
Impostos e deduções sobre vendas	(5,7)	(3,2)	(9,8)	206,3%	71,9%	(21,4)	(21,6)	0,7%
Receita líquida antes de resgates	70,3	51,8	53,5	3,1%	-24,0%	252,7	223,9	-11,4%
Custo de resgates de pontos Dotz	(32,7)	(12,0)	(14,4)	19,7%	-56,0%	(114,0)	(69,9)	-38,7%
Receita Líquida	37,6	39,8	39,1	-1,9%	3,9%	138,7	154,0	11,1%

No 4T24, a receita líquida antes dos resgates totalizou R\$ 53,5 mm, uma diminuição de 24% em relação ao 4T23. É importante salientar que, com o crescimento da participação das receitas de Techfin, a proporção da receita não diferida alcançou 38% no 4T24, aumento de 5p.p. em relação ao 3T24 (33%) e um avanço considerável de 18p.p. em relação ao 4T23 (20%). 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\$ 223,9 mm de receita contábil registrada em 2024, R\$ 76,6 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. No quarto trimestre de 2024, o saldo de receita diferida atingiu R\$ 251,3 mm. Somente a porção relativa a prêmios a distribuir representa um passivo real, portanto, R\$ 165,7 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

	4T23	3T24	4T24	4T24 vs 3T24	4T24 vs 4T23	2023	2024	2024 vs 2023
Lucro Bruto e Margem Bruta								
Receita líquida	37,6	39,8	39,1	-1,9%	3,9%	138,7	154,0	11,1%
Custo operacional	(5,0)	(7,2)	(5,0)	-31,4%	-0,4%	(19,7)	(27,2)	38,3%
Lucro Bruto	32,6	32,6	34,1	4,7%	4,5%	119,0	126,8	6,6%
Margem bruta	46,4%	62,9%	63,8%			47,1%	56,6%	

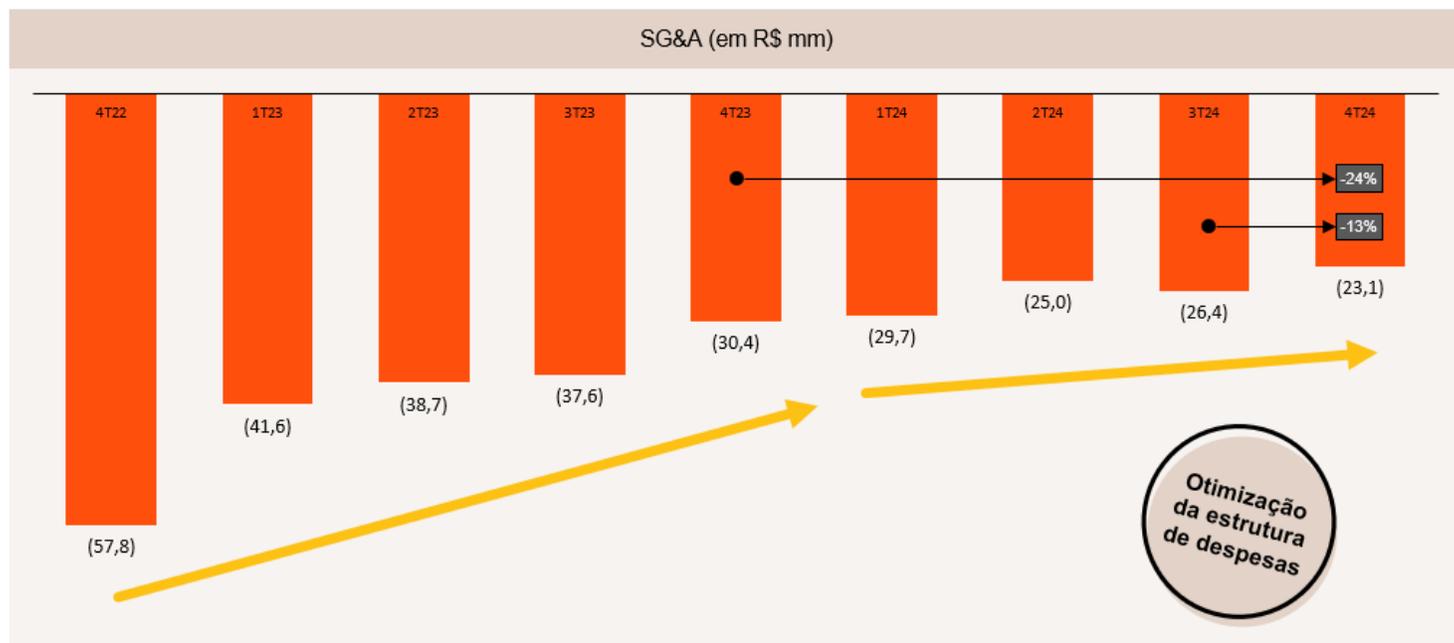
No 4T24 obtivemos um lucro bruto de R\$ 34,1 mm, aumento de 4,5% na comparação com o 4T23, e aumento de 4,7% no comparativo com o 3T24. A margem bruta foi de 63,8% no 4T24, um aumento de 17 p.p. no comparativo com a margem do 4T23 e de 1 p.p. no comparativo com o 3T24.

No acumulado do ano, o lucro bruto foi de R\$ 126,8 mm, um crescimento de 6,6% contra igual período do ano passado, com margem de 56,6% (+10 p.p.).

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

As despesas do 4T24 totalizaram R\$ 23,1 mm. No acumulado do ano, as despesas totalizaram R\$ 104,3 mm, contra R\$ 148,3 mm em igual período do ano passado. Uma redução de R\$ 44 mm, ou -30%.

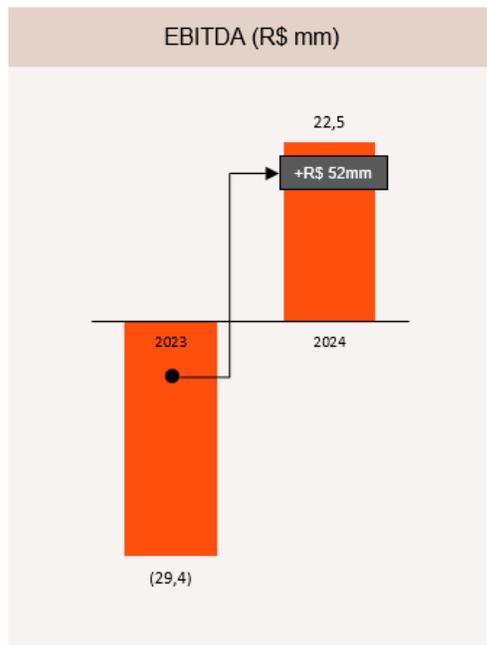
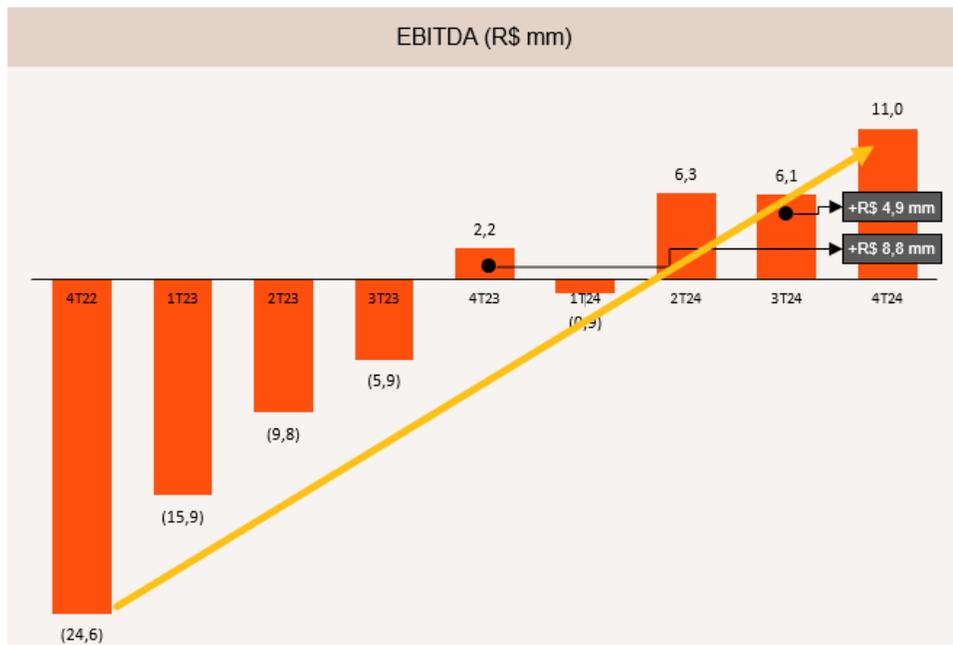
É crucial enfatizar que a estratégia de racionalização de despesas da Companhia é constante e bem-sucedida, produzindo impactos significativos ao longo do tempo, conforme evidenciado no gráfico a seguir:



EBITDA

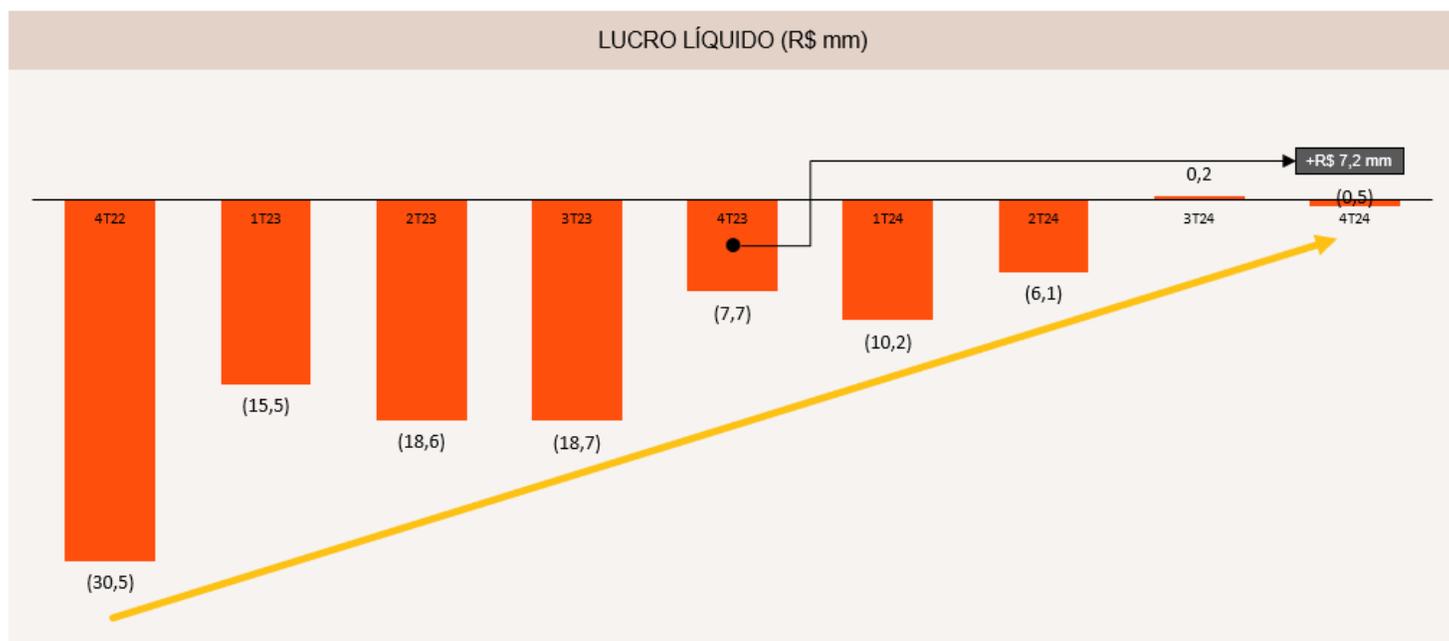
O EBITDA do 4T24 foi de R\$ 11 mm, já excluindo os efeitos do IFRS-16. No comparativo com o 4T23, há uma melhora de R\$ 8,8 mm; no 4T23, o EBITDA foi menor: R\$ 2,2 mm. No resultado acumulado do ano, a evolução é ainda mais clara: um crescimento de R\$ 52 mm no comparativo com igual período do ano passado.

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 4T24, seguimos em busca de melhorar o lucro líquido desde o IPO. 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

Balancos Patrimoniais

(Em milhares de reais)

	Nota	Controladora		Consolidado	
		31/12/2024	31/12/2023	31/12/2024	31/12/2023
Ativo					
Circulante					
Caixa e equivalentes de caixa	6	209	27.017	6.418	50.877
Aplicações financeiras	7	8.798	27.085	22.318	44.587
Contas a receber de clientes	8	4.000	-	26.714	33.166
Partes relacionadas	11	7.535	-	2.083	-
Tributos a recuperar	9	966	4.220	7.353	7.817
Adiantamentos a fornecedores		283	240	902	1.535
Despesas antecipadas		625	691	1.253	1.449
Outros créditos		760	115	1.405	1.371
Total do ativo circulante		23.176	59.368	68.446	140.802
Não circulante					
Aplicações financeiras	7	5.707	1.250	13.761	12.010
Partes relacionadas	11	-	548	-	1.879
Depósitos judiciais		-	-	352	2.332
Investimentos	13	48.889	63.693	-	-
Imobilizado		-	-	1.032	1.641
Direito de uso - Arrendamento		-	-	1.103	-
Intangível	14	1.901	-	109.880	123.648
Total do ativo não circulante		56.497	65.491	126.128	141.510



Resultado 4T24 e 2024

Balancos Patrimoniais

(Em milhares de reais)

	Controladora		Consolidado	
	31/12/2024	31/12/2023	31/12/2024	31/12/2023
Passivo				
Circulante				
Empréstimos, financiamentos	32.203	45.567	44.942	81.335
Contas a pagar aquisições	2.469	2.593	11.820	4.431
Fornecedores	2.344	662	35.350	43.349
Passivo de arrendamento	-	-	518	-
Partes relacionadas a pagar	2.341	-	541	541
Adiantamentos de clientes	-	-	170	332
Obrigações trabalhistas	6.511	4.371	15.135	11.166
Obrigações tributárias	460	40	2.236	2.996
Receitas diferidas e prêmios a distribuir	-	-	158.461	165.491
Instrumentos financeiros derivativos	399	57	1.161	83
Contas a pagar	-	12.103	15.699	28.595
Total do passivo circulante	46.727	65.393	286.033	338.319
Não circulante				
Empréstimos, financiamentos	13.662	7.095	24.521	19.870
Contas a pagar aquisições confissão de dívida	-	-	6.613	13.930
Contas a pagar aquisições	2.989	5.187	2.989	5.187
Passivo de arrendamento	-	-	585	-
Adiantamentos de clientes	-	-	9.679	9.300
Obrigações trabalhistas	-	-	4.929	8.722
Obrigações tributárias	-	-	105	268
Partes relacionadas	-	133	11.978	11.404
Receitas diferidas e prêmios a distribuir	-	-	92.857	102.606
Provisão para demandas administrativas e judiciais	-	-	706	2.640
Provisão para perdas em investimentos	262.716	276.985	-	-
Total do passivo não circulante	279.367	289.400	154.962	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	(585.041)	(568.554)	(585.041)	(568.554)
Total do patrimônio líquido negativo	(246.421)	(229.934)	(246.421)	(229.934)
Total do passivo e patrimônio líquido negativo	79.673	124.859	194.574	282.312



Resultado 4T24 e 2024

Demonstrações de Resultado (Em milhares de reais)

	Consolidado	
	31/12/2024	31/12/2023
Receita líquida	154.016	138.661
Custo operacional	(27.226)	(19.692)
Lucro bruto	126.790	118.969
Despesas comerciais	(17.062)	(32.110)
Despesas gerais e administrativas	(126.778)	(146.628)
Outras despesas operacionais	10.006	1.276
Equivalência patrimonial	-	-
Prejuízo antes do resultado financeiro	(7.044)	(58.493)
Despesas financeiras	(24.017)	(33.614)
Receitas financeiras	14.576	31.742
Prejuízo antes do imposto de renda e da contribuição social	(16.485)	(60.365)
Imposto de renda e contribuição social	(2)	(138)
Prejuízo líquido do exercício	(16.487)	(60.503)
Prejuízo básico e diluído por ação	(1,24)	(4,57)



1. Message from the Management

Continuous focus on profitability coupled with the growth in Techfin area and consolidation of Loyalty front continues to boost Company's results

Our business model continues to strengthen as we move forward in consolidating a complete ecosystem that integrates loyalty solutions, cashback, discounts and benefits, through our network of partners. The strategy of cross-selling financial services through the coalition loyalty program platform has contributed to achieving a more adequate level of profitability and yet another quarter of concrete progress, demonstrating the effectiveness of our execution and the potential for an even more promising future.

We are confident that by continuing to improve our products and services and focusing on developing financial solutions that meet consumers' needs, we will reach even more people in the coming months, driving our mission to offer greater purchasing power and contribute to improving the financial lives of Brazilians.

The constant evolution of our platform, combined with the expansion of strategic partnerships and the focus on operational efficiency, were fundamental to achieving another positive EBITDA of R\$11 million, with an improvement of R\$8.8 million compared to the same period last year. Looking at the full year of 2024, we recorded an EBITDA of R\$22.5 million. We have continued to evolve since the IPO. This shows how much we have been able to solidify and improve results each quarter.

In 2024, our Techfin area posted significant growth, with billings amounting to R\$24.6 million in the fourth quarter, an increase of 39% compared to the previous year, and R\$86.5 million in the year to date, up 46%. This growth reflects the positive impact of our initiatives on financial services, mainly in credit, which have proven to be essential to our performance.

In addition, the growth in net profit is notable. In the annual comparison, we recorded a growth of R\$44 million. The results for the fourth quarter also show an increase of R\$7.2 million compared to the same period last year, proving the sustainability and continuity of our financial evolution. As a result, we observed a second half of the year with practically zero losses, a result of our obsession with delivering profitability and value to shareholders.

We remain committed to advancing the consolidation of our loyalty front. Strategic partnerships with financial institutions such as Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal and Banco C6 have contributed significantly to the consolidation of our business model, generating more value for our customers and partners.

The value proposition in retail and the impact of the coalition generated by the company are due to the continuous development of the new product focused on the sector, Dotz Pay, which includes payment methods at the POS (such as dotz and other programs), in addition to the Buy Now Pay Later concept, implemented by Dotz Parcela. We remain focused on improving the performance of this product as well as expanding the network of partners with this new solution.

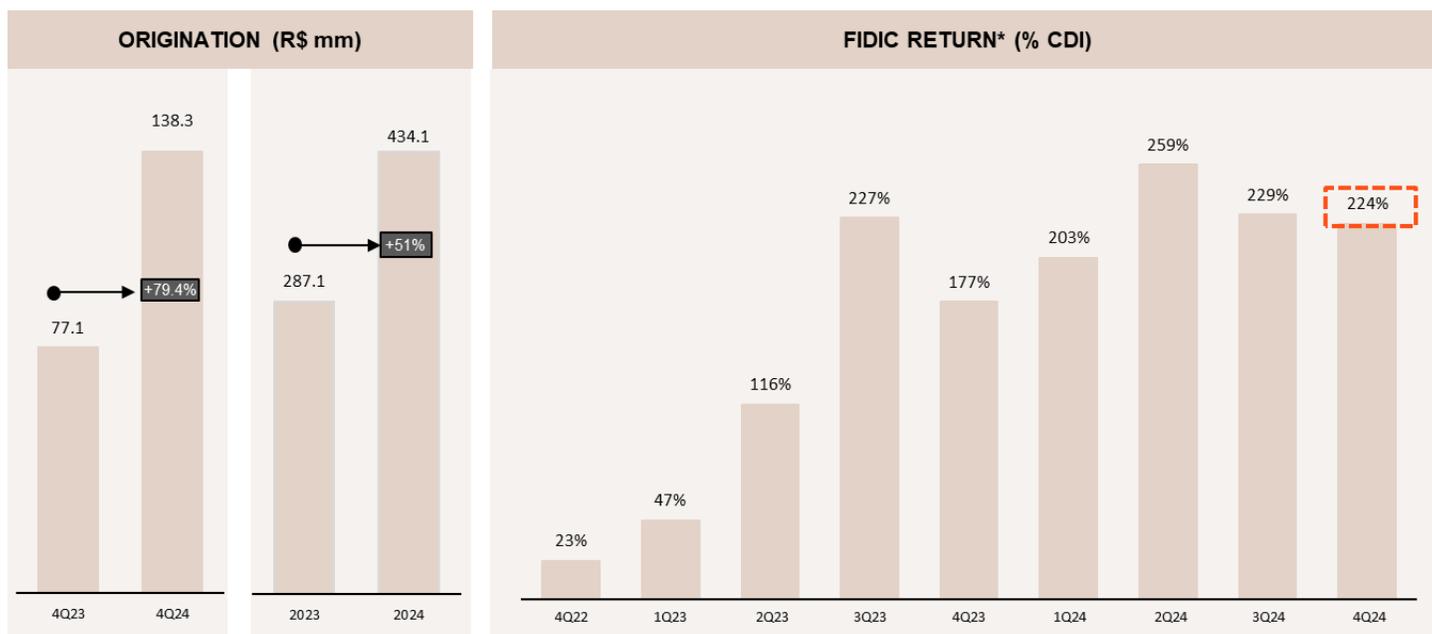
Dotz continues its growth path, consolidating itself as a robust ecosystem, generating sustainable results and delivering continuous value to our shareholders, partners and customers.

2. Operational Highlights

In 4Q24, we continued to focus on the three pillars that have been supporting us: operational efficiency, Techfin growth and the consolidation of Loyalty.

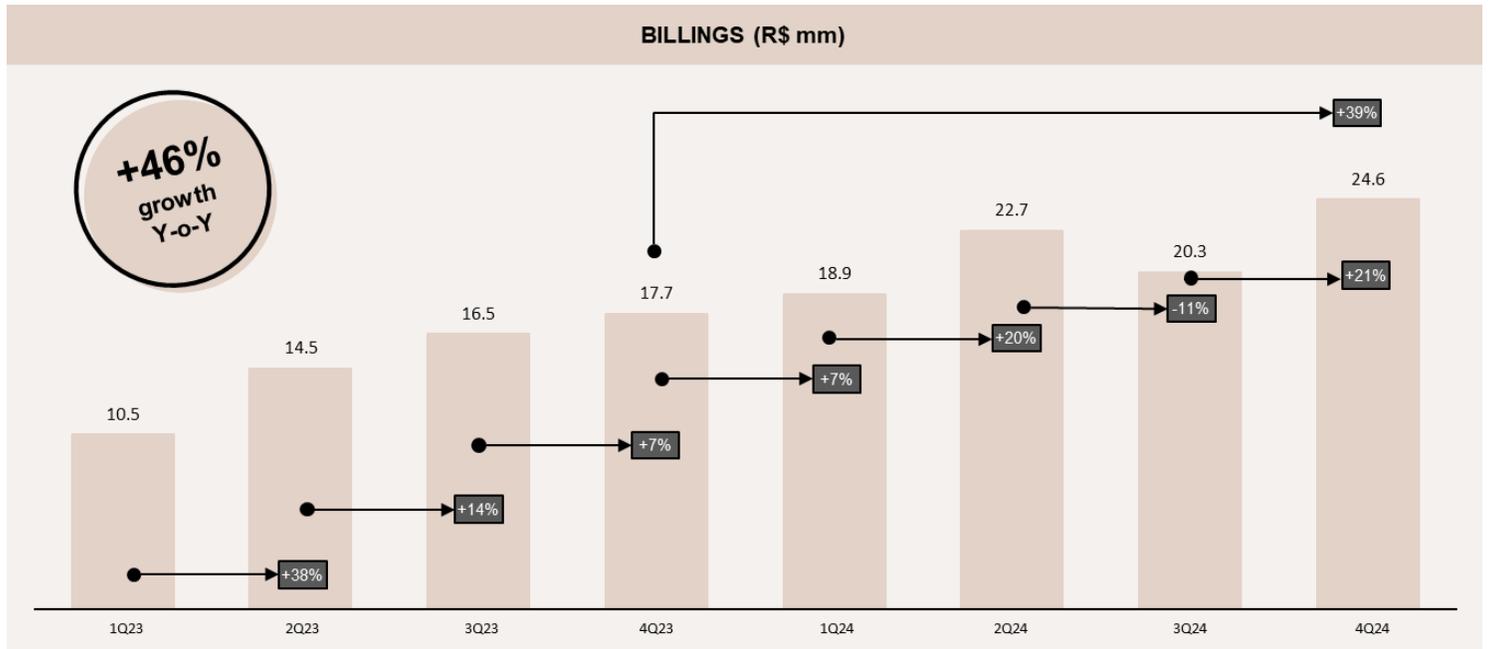
In **Techfin – Financial Products**, credit origination grew by 61.2% compared to 4Q23, reaching R\$138.3 million. At the same time, the return on the quotas of the partner FIDC¹, responsible for financing the loans, remained high: in 4Q24, it was 224% of the CDI, compared to 177% of the CDI in 4Q23 (+47 p.p.).

In terms of billings, we also continued to post impressive results, with another quarter of continuous growth. In 4Q24, we posted billings of R\$24.6 million from Techfin, an increase of 39% compared to 4Q23 (R\$17.7 million in billings). Year-to-date, our Techfin billings was R\$86.5 million, an increase of 46% compared to the same period last year (R\$59.2 million in billings).



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

¹ CREDIT RIGHTS INVESTMENT FUND EMPIRICA NOVERDE PERSONAL LOAN



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 Banco C6. 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:

	4Q23	3Q24	4Q24	4Q24 vs 3Q24	4Q24 vs 4Q23	2023	2024	2024 vs 2023
Billings								
Loyalty	50.5	32.4	32.3	-0.4%	-36.1%	187.9	134.5	-28.4%
Marketplace	4.9	2.7	2.5	-8.7%	-49.4%	21.4	12.0	-44.0%
Techfin	17.7	20.3	24.6	21.5%	38.8%	59.2	86.6	46.2%
Total Billings	73.2	55.4	59.4	7.2%	-18.8%	268.6	233.1	-13.2%

In 4Q24, we posted billings of R\$59.4 million. The highlight is once again the evolution of Techfin, with R\$24.6 million in billings, up 39% when compared to 4Q23.

Net Revenues before Redemption Cost

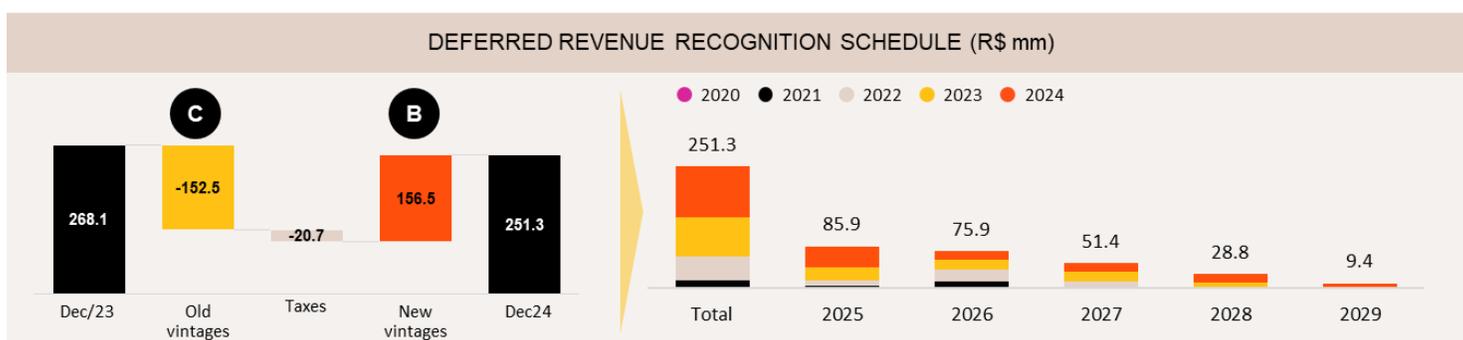
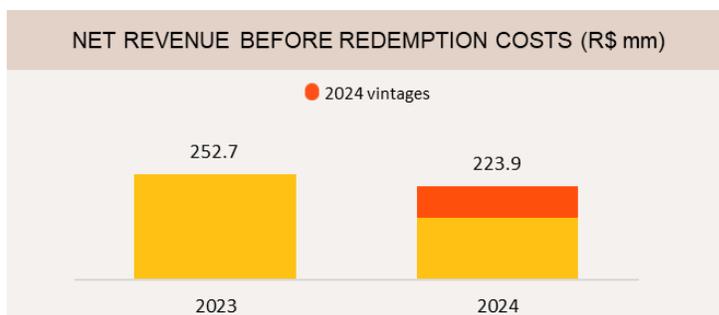
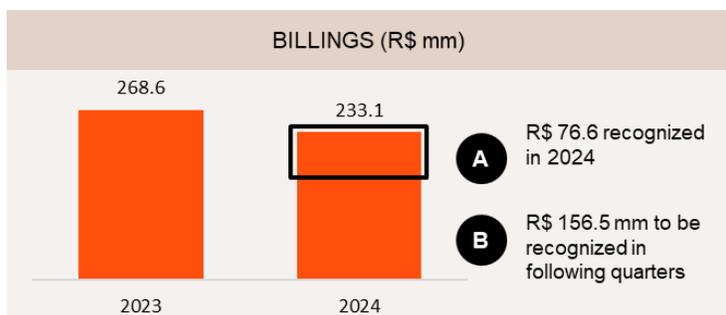
	4Q23	3Q24	4Q24	4Q24 vs 3Q24	4Q24 vs 4Q23	2023	2024	2024 vs 2023
Net Revenue								
Breakage	13,3	12,6	12,4	-1,7%	-7,0%	53,4	50,4	-5,6%
Spread	10,3	10,1	9,9	-1,9%	-4,5%	41,5	40,4	-2,5%
Redemption	37,1	14,0	17,3	23,4%	-53,4%	126,5	75,2	-40,5%
Services and fees	15,4	18,4	23,8	29,6%	55,2%	52,8	79,4	50,5%
Sales taxes and deductions	(5,7)	(3,2)	(9,8)	206,3%	71,9%	(21,4)	(21,6)	0,7%
Net Revenue before redemption	70,3	51,8	53,5	3,1%	-24,0%	252,7	223,9	-11,4%
Redemption costs	(32,7)	(12,0)	(14,4)	19,7%	-56,0%	(114,0)	(69,9)	-38,7%
Net Revenue	37,6	39,8	39,1	-1,9%	3,9%	138,7	154,0	11,1%

In 4Q24, net revenue before redemptions totaled R\$53.5 million, a decrease of 24% compared to 4Q23. It is important to note that, with the growth in the share of TechFin revenues, the contribution of non-deferred revenue reached 38% in 4Q24, an increase of 5p.p. compared to 3Q24 (33%) and a significant advance of 18p.p. compared to 4Q23 (20%). Non-deferred revenue is recognized in the period itself, while deferred revenue is partially recognized in the same period, with the remainder being 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), billings made in the period are recognized as deferred revenue.

Of the R\$223.9 million in accounting revenue recorded in 2024, R\$76.6 million was generated during the period (see component A). Component B, shown in the billings graph, now forms part of the deferred revenue and will be recognized in the following quarters. Component C refers to revenue from old vintages. In the fourth quarter of 2024, the balance of deferred revenue reached R\$251.3 million. Only the portion referring to premiums to be distributed makes up a real liability, therefore, R\$165.7 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

	4Q23	3Q24	4Q24	4Q24 vs 3Q24	4Q24 vs 4Q23	2023	2024	2024 vs 2023
Gross Profit and Gross Margin								
Net Revenue	37.6	39.8	39.1	-1.9%	3.9%	138.7	154.0	11.1%
Operational cost	(5.0)	(7.2)	(5.0)	-31.4%	-0.4%	(19.7)	(27.2)	38.3%
Gross Profit	32.6	32.6	34.1	4.7%	4.5%	119.0	126.8	6.6%
Gross margin	46.4%	62.9%	63.8%			47.1%	56.6%	

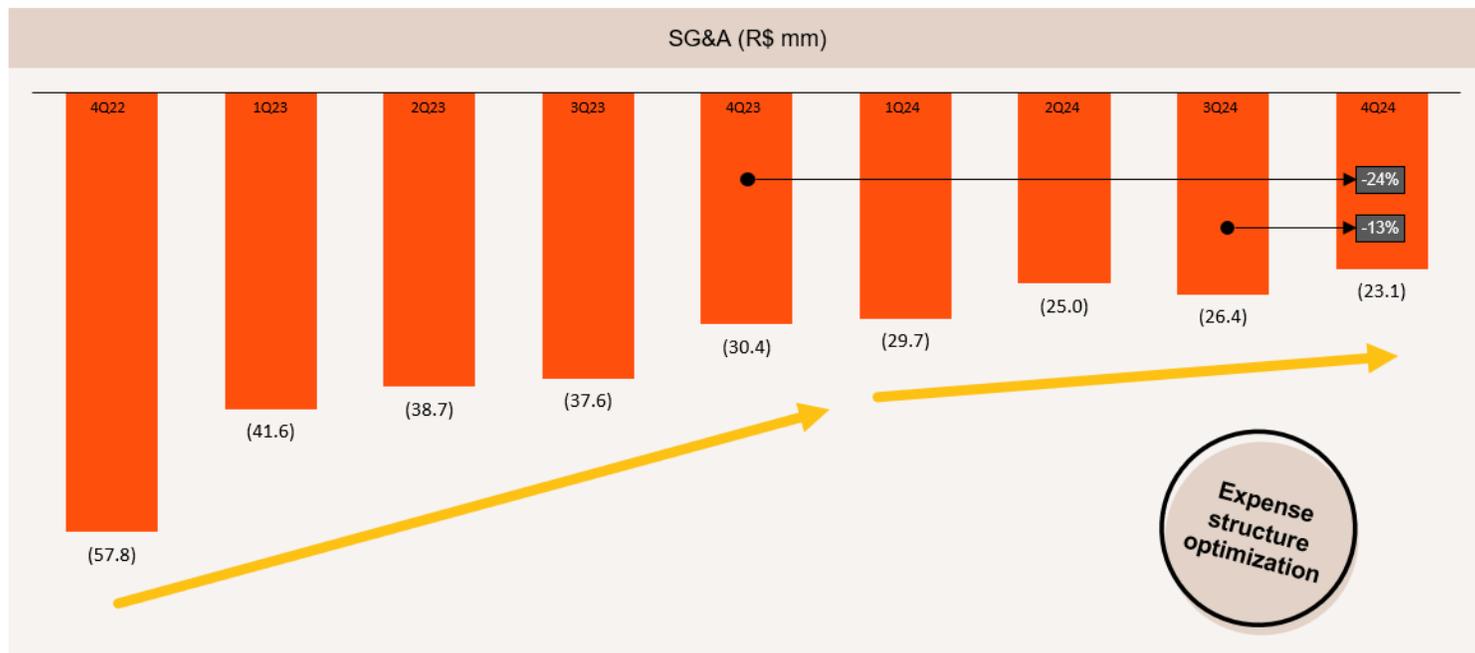
In 4Q24, we reached a gross profit of R\$34.1 million, an increase of 4.5% compared to 4Q23 and an increase of 4.7% compared to 3Q24. Gross margin was 63.8% in 4Q24, an increase of 17 p.p. compared to the margin in 4Q23 and of 1 p.p. compared to 3Q24.

In the year to date, gross profit was R\$126.8 million, an increase of 6.6% compared to the same period last year, with a margin of 56.6% (+10 p.p.).

Sales, General and Administrative Expenses (SG&A)

Expenses in 4Q24 totaled R\$23.1 million. Year-to-date, expenses totaled R\$104.3 million, compared to R\$148.3 million in the same period last year. A reduction of R\$44 million, or -30%.

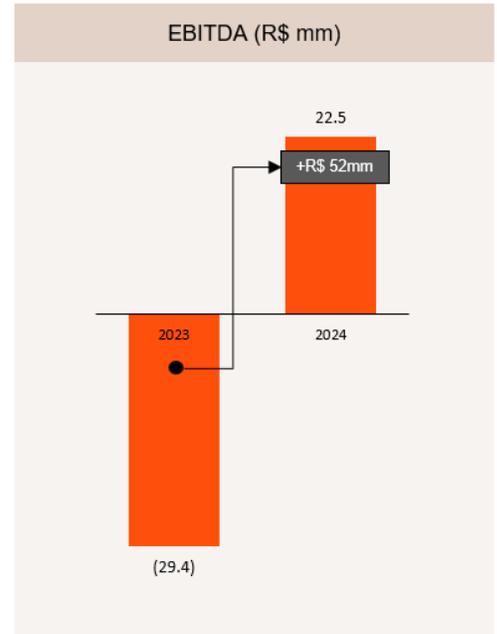
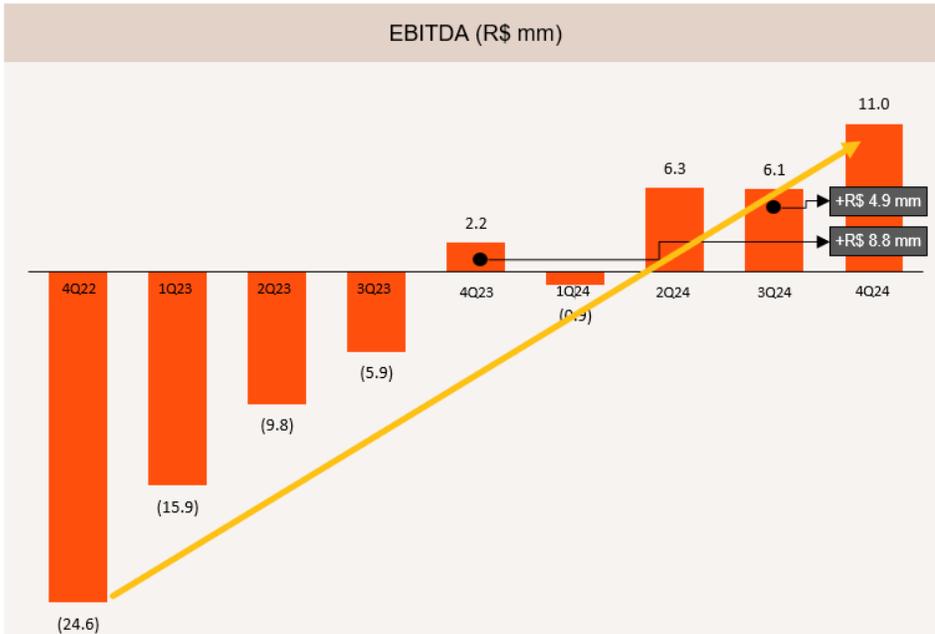
It is important to emphasize that the Company's expense rationalization strategy is ongoing and successful, producing significant impacts over time, as evidenced in the following chart:



EBITDA

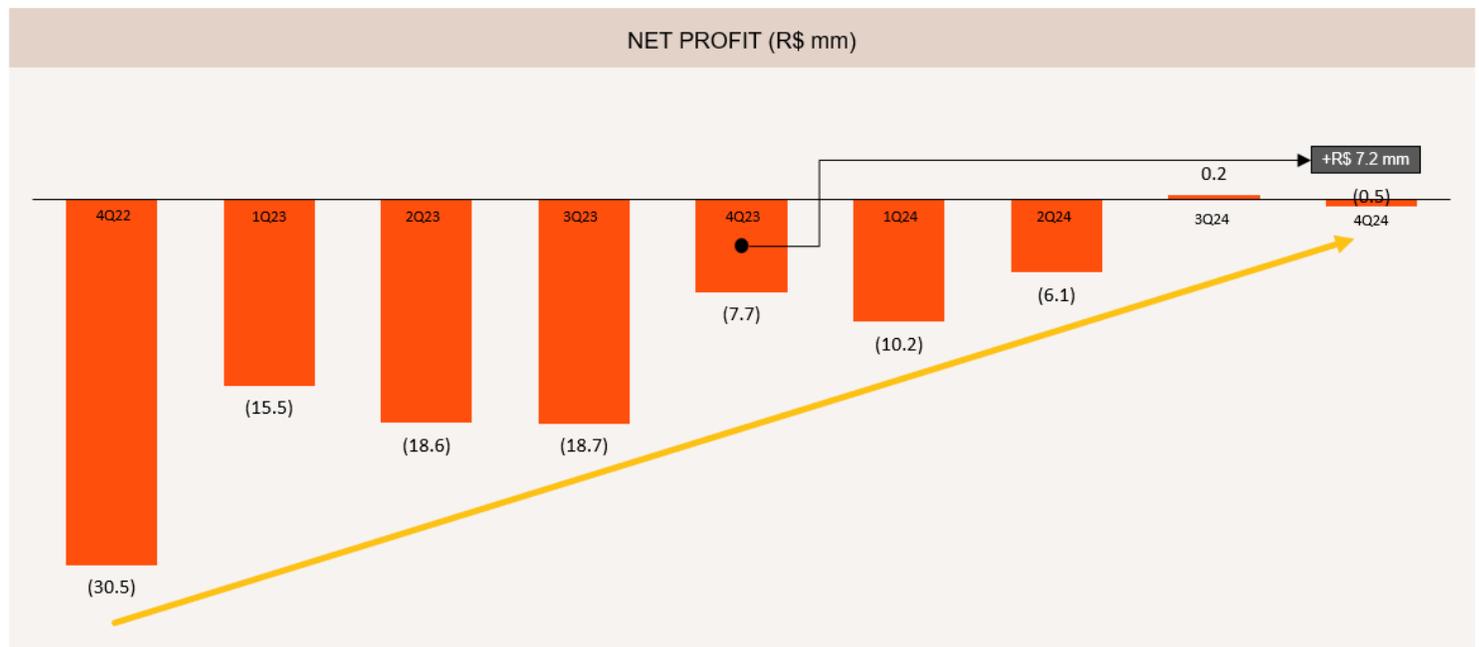
EBITDA in 4Q24 was R\$11 million, excluding the effects of IFRS-16. Compared to 4Q23, there was an improvement of R\$8.8 million; in 4Q23, EBITDA was lower: R\$2.2 million. In the year-to-date results, the evolution is even clearer: an increase of R\$52 million compared to the same period last year.

The evolution of this indicator is evident in the following graph, as a result of considerable progress in Techfin's business, coupled with rationalization of expenses.



Net Profit

In 4Q24, we continued to seek to improve net profit since the IPO. This improvement is the result of several initiatives taken by the Management in recent quarters, which include operational efficiency, expansion of the Techfin operation and constant focus on expenses, resulting in significant reductions in SG&A.



Annexes

Balance Sheets

(In thousands of Reais)

	Note	Parent Company		Consolidated	
		12/31/2024	12/31/2023	12/31/2024	12/31/2023
ASSETS					
Current					
Cash and cash equivalents	6	209	27,017	6,418	50,877
Financial investments	7	8,798	27,085	22,318	44,587
Receivables from customers	8	4,000	-	26,714	33,166
Related parties	11	7,535	-	2,083	-
Taxes to recover	9	966	4,220	7,353	7,817
Advance payment to suppliers		283	240	902	1,535
Anticipated expenses		625	691	1,253	1,449
Other credits		760	115	1,405	1,371
Total current asset		23,176	59,368	68,446	140,802
Non-current					
Financial investment	7	5,707	1,250	13,761	12,010
Related parties	11	-	548	-	1,879
Judicial deposits		-	-	352	2,332
Investments	13	48,889	63,693	-	-
Fixed assets		-	-	1,032	1,641
Right of use - lease		-	-	1,103	-
Intangible assets	14	1,901	-	109,880	123,648
Total non-current assets		56,497	65,491	126,128	141,510



4Q24 and 2024 Results

Balance Sheets

(In thousands of Reais)

	Parent Company		Consolidated	
	12/31/2024	12/31/2023	12/31/2024	12/31/2023
LIABILITIES				
Current				
Loan, finance, and debentures	32,203	45,567	44,942	81,335
Payables account related to acquisition	2,469	2,593	11,820	4,431
Suppliers	2,344	662	35,350	43,349
Lease liabilities	-	-	518	-
Related parties	2,341	-	541	541
Advanced payments from customers	-	-	170	332
Labor liabilities	6,511	4,371	15,135	11,166
Taxes liabilities	460	40	2,236	2,996
Deferred revenue and premium to distribute	-	-	158,461	165,491
Derivative financial instruments payable	399	57	1,161	83
Accounts payables	-	12,103	15,699	28,595
Total current liability	46,727	65,393	286,033	338,319
Non-current				
Loan, finance, and debentures	13,662	7,095	24,521	19,870
Accounts payable acquisitions debt confession	-	-	6,613	13,930
Payables account related to acquisition	2,989	5,187	2,989	5,187
Lease liabilities	-	-	585	-
Advanced payments from customers	-	-	9,679	9,300
Labor liabilities	-	-	4,929	8,722
Taxes liabilities	-	-	105	268
Related parties	-	133	11,978	11,404
Deferred revenue and premium to distribute	-	-	92,857	102,606
Provision for administrative and judicial demands	-	-	706	2,640
Provision for investment losses	262,716	276,985	-	-
Total non-current liability	279,367	289,400	154,962	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	(585,041)	(568,554)	(585,041)	(568,554)
Total shareholders' equity, negative	(246,421)	(229,934)	(246,421)	(229,934)
TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY	79,673	124,859	194,574	282,312



4Q24 and 2024 Results

Income Statement

(In thousands of Reais)

	Consolidated	
	12/31/2024	12/31/2023
Net revenue	154,016	138,661
Operational cost	(27,226)	(19,692)
Gross Profit	126,790	118,969
Commercial expenses	(17,062)	(32,110)
General and administrative expenses	(126,778)	(146,628)
Other operational expenses/revenue	10,006	1,276
Equity	-	-
Profit (loss) before financial result	(7,044)	(58,493)
Financial expense	(24,017)	(33,614)
Financial revenue	14,576	31,742
Loss before income tax and social contribution	(16,485)	(60,365)
Tax and social contribution	(2)	(138)
Net (Profit) Loss	(16,487)	(60,503)
Loss per share – basic and diluted (in R\$)	(1.24)	(4.57)