Resultados
3T21

Novembro 2021

VIDEOCONFERÊNCIA DOS RESULTADOS*

Dia 10 de novembro de 2021 às 15h00 (Horário de Brasília) | 13h00 (US EDT)
*Com tradução simultânea para o inglês

Webcast em português: clique aqui

dotz inc.

São Paulo, 9 de novembro de 2021

Dotz S.A ("Companhia"), uma plataforma de engajamento B2B2C que integra milhões de consumidores e parceiros, anuncia seus resultados do 3T21.

Nos últimos 20 anos, construímos um ecossistema único no Brasil, envolvendo milhões de consumidores, bilhões de dados de hábitos de consumo, uma rede de parceiros com abrangência nacional, *omnichannel* e monetizando em nossos 3 pilares - Loyalty, Marketplace e Techfin.

Destacam-se dentre os nossos diferenciais competitivos a enorme base de consumidores ativos, a marca reconhecida, a moeda DZ (democrática e de grande liquidez), a rede de coalizão, os dados transacionais ao nível de SKU e as parcerias estratégicas como BB, Vivo e Ant Group.

Nosso foco é aumentar o poder de compra do nosso consumidor e gerar baixo CAC e alto LTV para nossos parceiros. Nossa forte cultura é um pilar fundamental. Aqui temos o "sangue laranja".

Com pouco tempo da nossa abertura de capital, estamos entregando os resultados relacionados a essa estratégia, gerando mais parceiros, mais produtos por consumidores, mais engajamento e com isso, um ARPU dos usuários ativos 30% mais alto.

Aumento de 48% no Faturamento vs. 3T20, com crescimento de 33% em Loyalty e crescimento significativo de 181% em Marketplace e 70% em Techfin

Cross-sell* e ARPU

Crescimento do Cross-sell (de **6.8%** em 3T20 para **12.7%** em 3T21)

30% crescimento ARPU vs. 3T20

Faturamento

R$ 64 mm
Faturamento 3T21

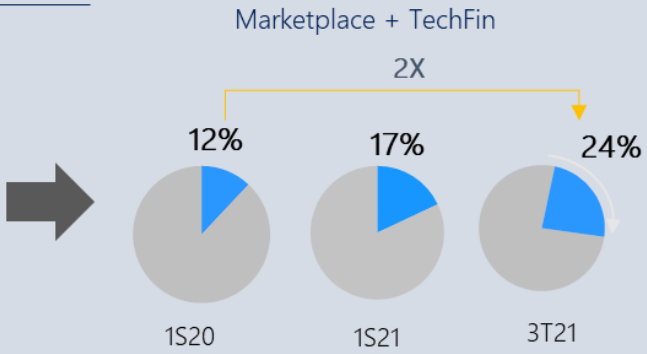
+48% versus 3T20

Representatividade Faturamento

Loyalty → R$ 48.2 mm
+33% versus 3T20

Marketplace → R$ 9.7 mm
+ 181% versus 3T20

TechFin → R$ 5.8 mm
+ 70% versus 3T20



Marketplace

+76% GMV
versus 3T20 em GDO
+64% take rate médio
versus 3T20

R$ 99 mm GMV total no 3T21

Techfin

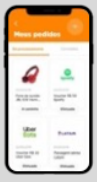
191 mil Clientes ativos LTM em 3T21
+46% versus 3T20

R$ 1,2 bi TPV LTM no 3T21
+66% versus 3T20

Digitalização

1,9 mm
Downloads da Conta Digital Dotz no 3T21

5X versus 3T20



28,5% do total de transações de resgate no 3T21 foram **Dotz → R$**

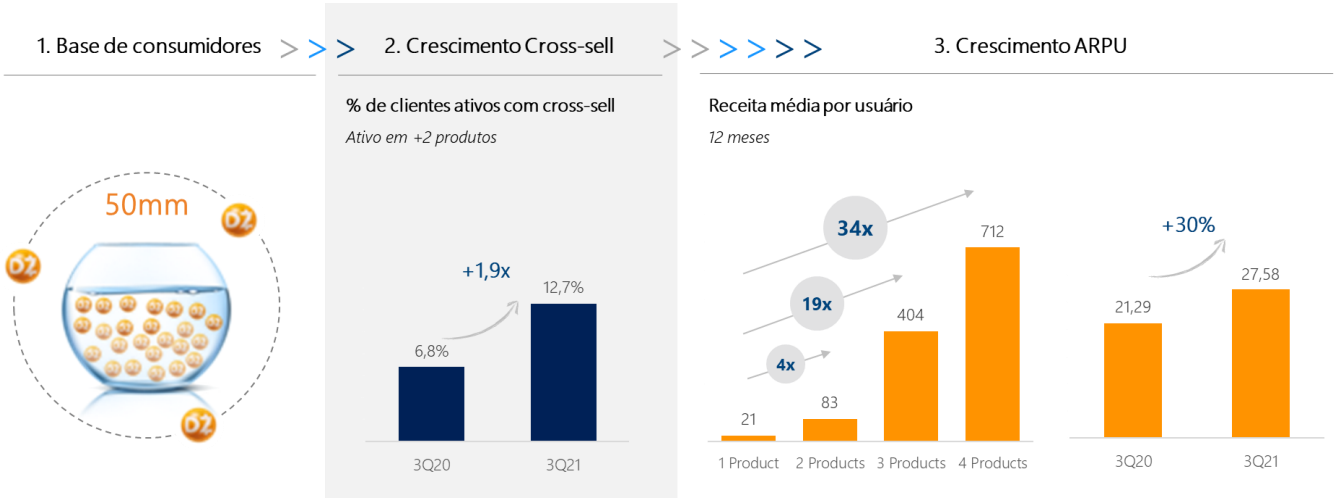
Novo Feature
Resgate de criptomoeda

** Porcentagem de consumidores que estão engajados em mais de uma unidade de negócios*

1) Aumentar engajamento e cross sell ("monetização serial")

Continuamos com importantes entregas e executando a nossa estratégia de impulsionar novos negócios e oportunidades como uma plataforma *omnichannel* de engajamento do consumidor que gera usuários e dados. No comparativo 3T21 vs. 3T20, nosso cross-sell na base de clientes ativos cresceu de 6,8% para 12,7%, nosso ARPU[1] cresceu 30%. É também importante considerar que, quando o cliente se engaja em mais de um produto, ARPU pode aumentar de 4 vezes (2 produtos) a até 34 vezes (4 produtos).

Da perspectiva do cliente, o *reward* aumenta em até 20 vezes ao se engajar com mais produtos da plataforma Dotz.



Highlights Operacionais

Loyalty

Em Loyalty, chegamos a uma grande base de usuários do programa Dotz de aproximadamente 50 milhões de contas no final de Set/21 e as prioridades da companhia são expandir a coalizão regional e novas soluções com nossas parcerias offline.

Continuamos expandindo nossa base de parceiros de Loyalty no varejo offline para permitir que nossos clientes ganhem mais Dotz, além de oferecer alternativas de resgate adicionais. Já fechamos 12 parcerias em 2021 e 5 parcerias no 3T21, como detalhado abaixo.

[1] ARPU (Average Revenue per User / Receita Média por Usuário) é uma métrica não auditada que reflete o faturamento médio por usuário nos últimos 12 meses

New partnerships

Em Parcerias Financeiras, continuamos fortalecendo nosso relacionamento com o Banco do Brasil. Um dos produtos mais relevantes desta parceria é o nosso portfólio de cartões de crédito do BB, que permite aos clientes transferir automaticamente os pontos Ourocard para a Dotz. Esse mecanismo melhora o engajamento do cliente com a Dotz e gera uma série de benefícios para o banco, como maior ativação e maior *spending*. No 3T21, o Banco do Brasil retomou as campanhas voltadas para conversão de novos clientes BB / Dotz em seus canais, como exemplificado abaixo.

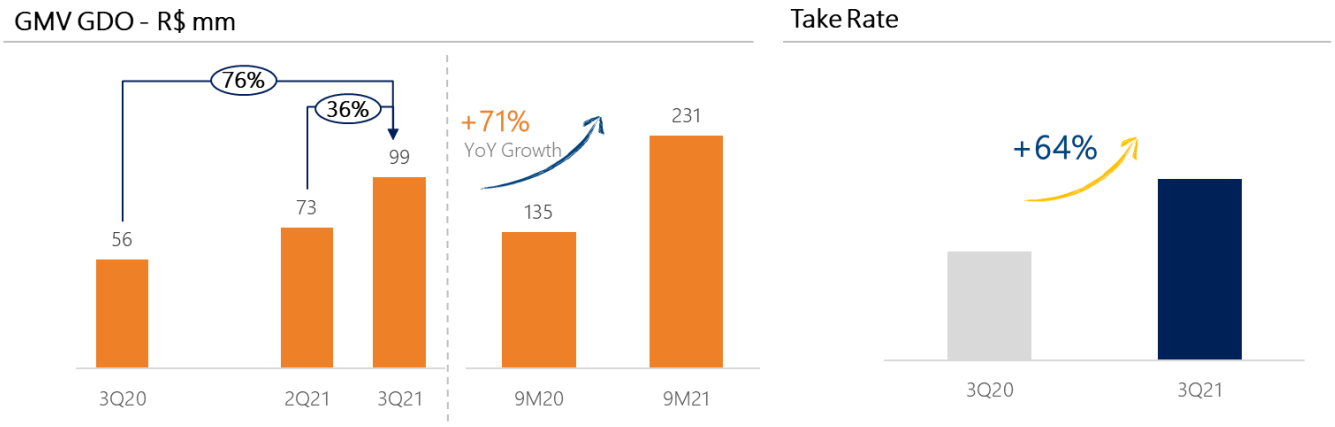
Marketplace

Em relação à nossa plataforma de marketing de afiliados (GDO - Ganhe Dotz Online), no 3T21, o GMV aumentou 76% em relação ao 3T20, em linha com a tendência de crescimento apresentada no 2T21. Em Set/21, realizamos nosso terceiro Dotz Day do ano com promoções especiais, o GMV destes dois dias de ação representou 15% do GMV do mês.

O GMV acumulado no ano somou R$ 231 milhões, com um aumento de 71% em relação ao mesmo período de 2020.

Os plug-ins Dotz ativos atingiram 154 mil em Set/21, 18% superior aos plug-ins instalados no mesmo período de 2020. Para os clientes com plug-ins instalados, a frequência é 1,7x maior.

Além disso, é importante mencionar que no 3T21 o *take rate* médio aumentou 64% em relação ao 3T20.



Durante o 3T21, 28 novos parceiros foram integrados ao GDO, fortalecendo ainda mais nossa plataforma de marketing de afiliados e alcançando mais de 200 parceiros registrados nas categorias mais relevantes do segmento de e-commerce brasileiro.

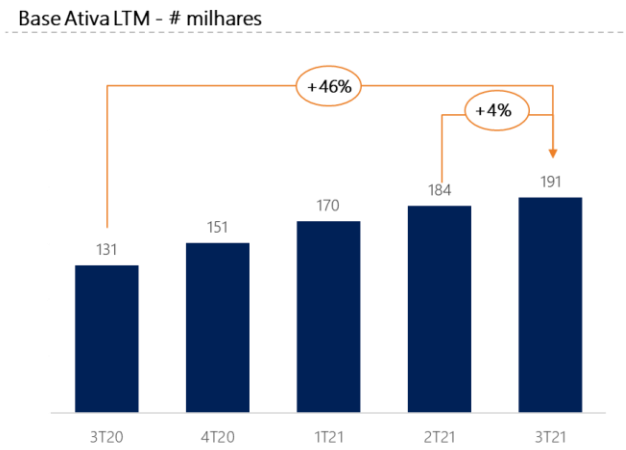
Em set/21, concluímos a integração da Loja Dotz com o a Mirakl, um passo importante para permitir a expansão da base de vendedores de forma escalável, com 21 vendedores e sortimento potencial de mais de 100.000 itens no trimestre.

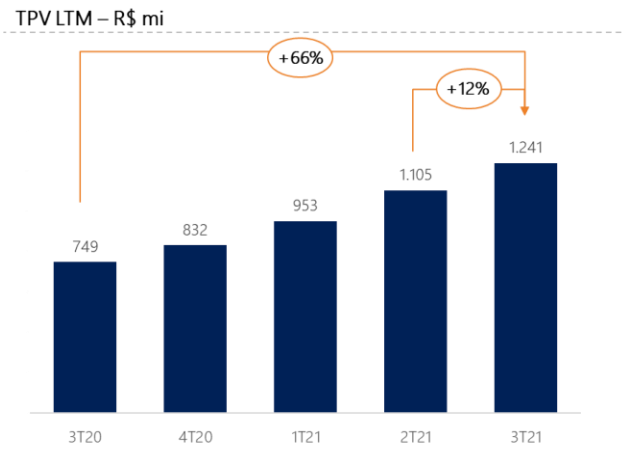
Techfin

A base de cartões co-branded ativos (últimos 12 meses) das parcerias Banco do Brasil e Banco BV atingiu 191 mil clientes em set/21, aumento de 46% em relação ao 3T20 e 4% superior ao 2T21. Essa base de clientes gerou TPV de R$ 1,2 bilhão nos últimos 12 meses, com um crescimento de 66% em relação ao 3T20.

As vendas de cartões co-branded por meio de canais digitais (nova *feature* lançada no 2T21) alcançaram 33% do total das vendas em Set/21 (19% no 3T21). As vendas totais somaram 64 mil no 3T21.

Cartões de Crédito Co-branded



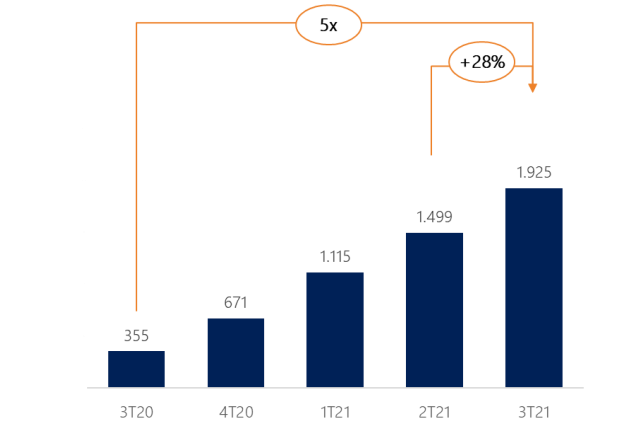


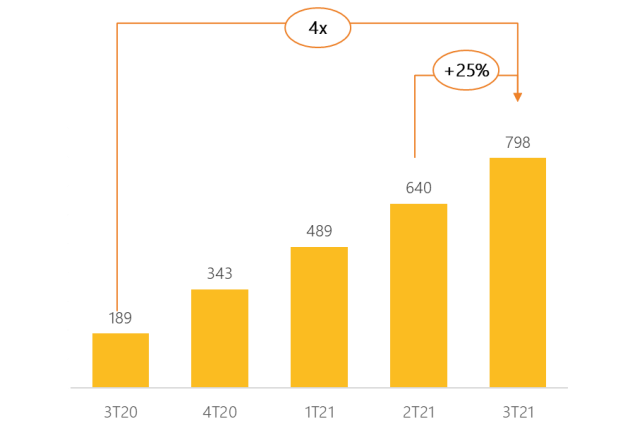
2) Aumentar ativação da Conta Dotz Digital

Digitalização

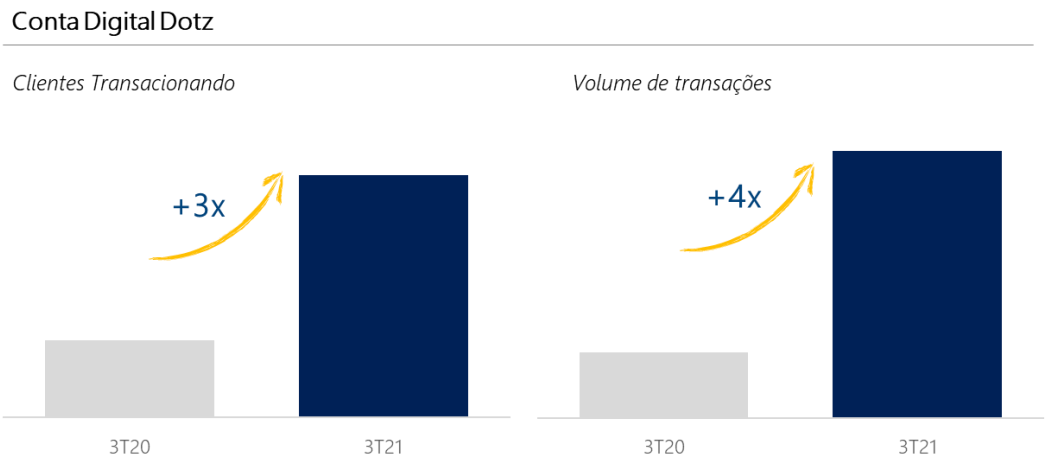
Com relação à nossa estratégia de digitalização, atingimos aproximadamente 1,9 milhão de downloads da Conta Digital Dotz, 28% superior ao 2T21, dos quais 798 mil eram clientes com cadastro válido para pagamento e compras, 25% superior ao 2T21.

Conta Digital Dotz

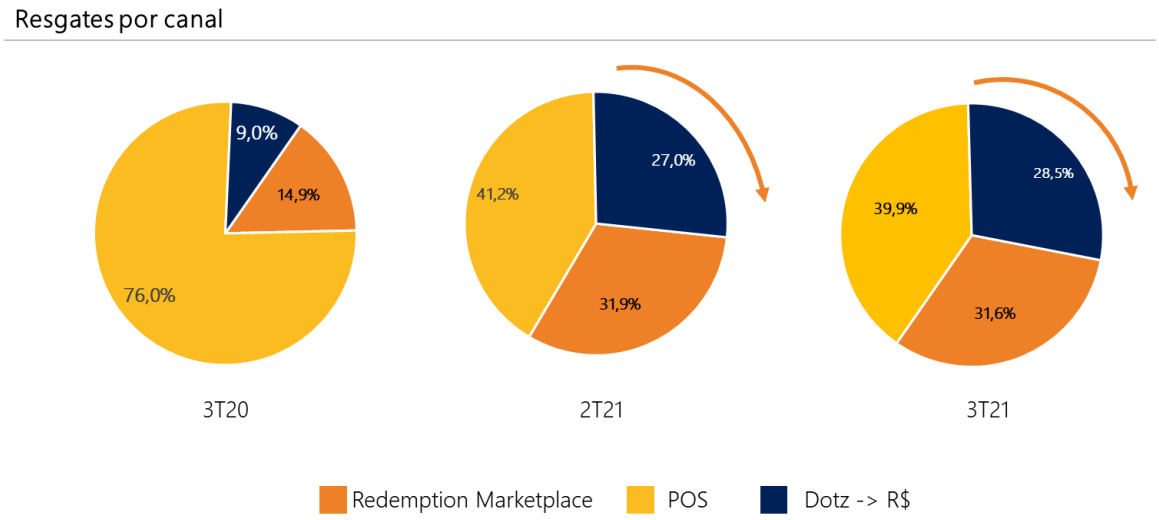




Como resultado dos investimentos em digitalização, é importante destacar a evolução de alguns indicadores. Em um pool de quase 800 mil cadastros na conta digital, tivemos um aumento de três vezes no número de clientes com transações e um aumento de quatro vezes no volume de transações.



O engajamento de nossa base de clientes na Conta Digital Dotz tem melhorado com o nosso *killer use case*, que é a possibilidade de resgatar Dotz por reais. Essa alternativa de resgate representou 28,5% dos resgates realizados no 3T21, aumentando em 19 p.p. versus 3T20.



3) Melhoria contínua e lançamento de novos produtos

No 3T21, já começamos a operar e implementar uma série de novos produtos e soluções:

- Empréstimos Pessoais

  Nossa estratégia é construir um Marketplace de produtos financeiros com diversos parceiros para gerar mais valor ao cliente final. No 3T21 teve início a oferta de crédito dos parceiros Lendico, Credisfera e Noverde, e continuaremos expandindo nossa base de parceiros nos próximos trimestres.

Iniciamos também nessa frente os trabalhos conjuntos com a Ant Group, visando maximizar os ativos do ecossistema Dotz, potencializado por todo o conhecimento e capacidade de execução da Ant.

- Aprovação de crédito em tempo real em cartões co-branded

Em linha com a estratégia de digitalização da jornada dos clientes, implementamos, ao final do 2T21 e início do 3T21, a opção de solicitar e receber aprovação em tempo real para cartões co-branded através dos canais digitais da Dotz. As vendas dos cartões co-branded pelos canais digitais atingiram 33% do total das vendas em set/21 (19% no 3T21) e o objetivo é que esse número aumente nos próximos trimestres. Essa é uma *feature* importante para melhorar a experiência do cliente (menos fricção) e reduzir o custo de aquisição, uma vez que este canal é mais barato que os tradicionais.

- Dotz → Criptomoedas

Estamos explorando alternativas novas e inovadoras de resgate. Em setembro, iniciamos testes para avaliar o interesse dos clientes em resgatar Dotz por criptomoeda, por meio de parcerias. Tivemos uma boa aceitação de nossa base de clientes, constituindo também um primeiro passo para acessar o mercado de criptomoedas, e o próximo passo inclui o aprimoramento desse recurso para ampliar as possibilidades de resgate.

- Novo Website GDO

Lançamento no 3T21 do novo site GDO que melhora a interface mobile, a dinâmica de negócios e acelera novos acordos comerciais por meio de evoluções da plataforma e maior escalabilidade.

- Novos produtos para os próximos trimestres

Para os próximos trimestres, temos novos produtos em todas as frentes de negócios, com foco em cross-sell, digitalização e produtos financeiros, tais como:

4) Acelerar impactos concretos das parcerias estratégicas

Em junho de 2021 finalizamos os contratos definitivos para outorga de opções de compra de ações da Dotz pela Vivo e o prazo para atender o faturamento esperado e a meta de clientes ativos que garante à Vivo a participação de até 2% na composição acionária da Dotz começou em julho de 2021.

No 3T21 tivemos um aumento de 62% no número de clientes ativos da Vivo em relação ao 2T21 com campanhas promocionais para nova base de clientes e promoções com foco no engajamento do uso da Conta Digital Dotz.

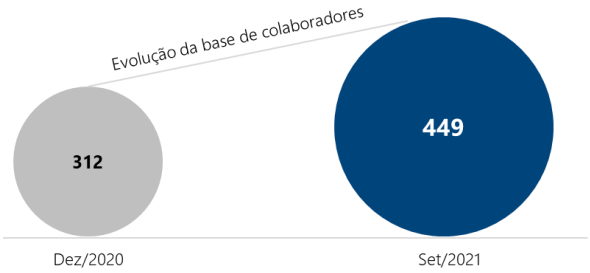
Em relação à nossa parceria estratégica com o Ant Group no 3T21 tivemos o fechamento formal do acordo de investimentos em 31 de agosto e mais de 50 horas de discussão conjunta focada na evolução dos produtos *wallet* e *digital finance*, trazendo insights e cases vivenciados.

As principais prioridades para o próximo trimestre são:

- Empréstimos pessoais e produtos de crédito.
- Superapp.
- Parcerias com telecom para acelerar nossa parceria com a Vivo.

5) Crescimento do time – principalmente estruturas dedicadas a tecnologia e *growth*

Durante os primeiros nove meses de 2021, aumentamos nosso quadro de colaboradores em 44% em relação a dezembro de 2020, atingindo 449 funcionários. Esse aumento reflete nosso investimento, principalmente em áreas com foco no desenvolvimento de novos produtos e soluções e tecnologia, além da área de marketing. 51% do nosso quadro de funcionários ao final do 3T21 era do time Digital e tivemos 24 novas contratações em cargos de liderança. O plano para o próximo trimestre é continuar reforçando nossa equipe, principalmente de produto, *growth* e tecnologia.



Highlights Colaboradores Dotz em 9 meses

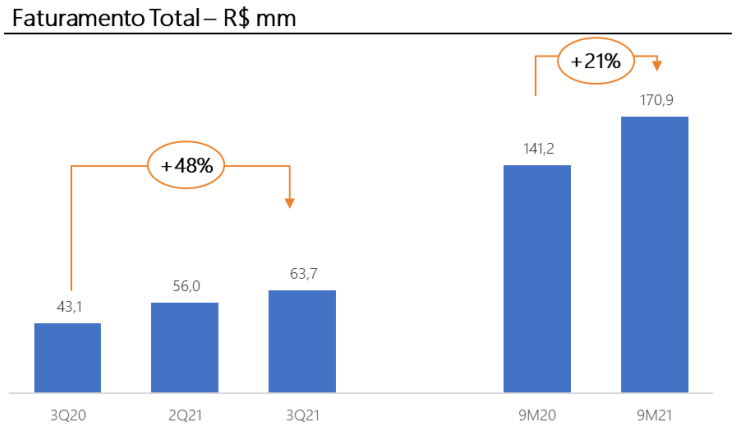
51%	em Digital (Produto, Growth/ Marketing e Tecnologia)
137	Novas posições, 44% de crescimento do time
24	Novas contratações em posições de liderança

6) Highlights Financeiros

Faturamento[2]

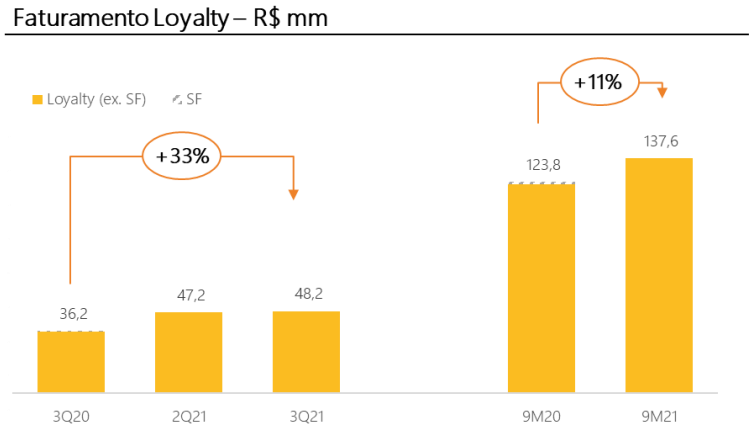
O faturamento referente a emissão de pontos é reconhecido como receita ao longo do prazo de vigência dos pontos, receitas de spread e breakage reconhecidas em 48 meses e receita de resgate reconhecida no momento da troca.

O faturamento no 3T21 totalizou R$63,7 milhões, vs. R$43,1 milhões no 3T20, aumento de 48% e resultado da significativa evolução dos segmentos de Marketplace e TechFin, refletida nos bons indicadores operacionais.



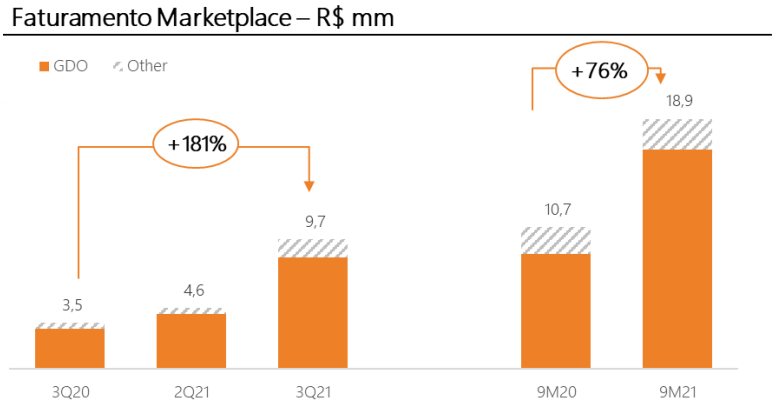
O faturamento da frente de Loyalty atingiu R$48,2 milhões no 3T21, 33% superior ao 3T20, destacando as Campanhas Promocionais com a parceria de bancos. Nos nove primeiros meses do ano, o Faturamento de Loyalty atingiu R$137,6 milhões, crescimento de 11%.

[2] Indicador não auditado

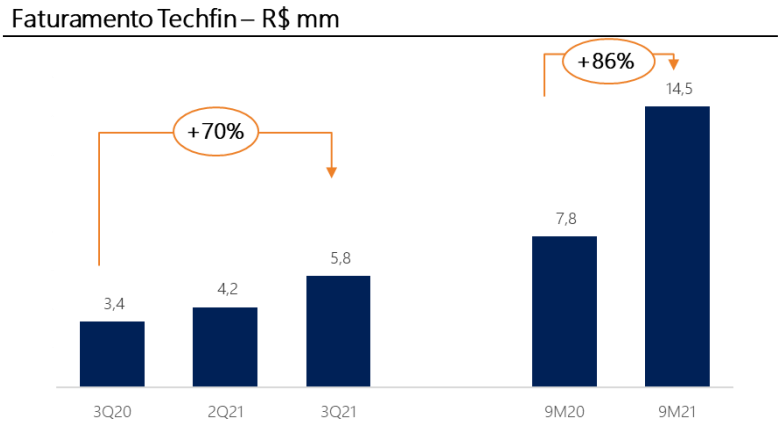


O faturamento da frente de Marketplace foi de R$9,7 milhões no 3T21, aumento de 181% em relação ao 3T20. O faturamento consolidado nos primeiros nove meses atingiu R$ 18,9 milhões, com crescimento de 76% em relação ao mesmo período de 2020.

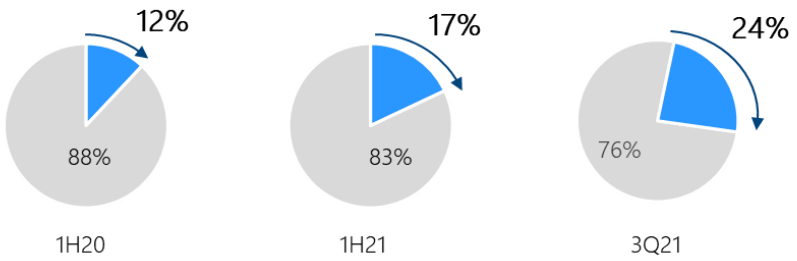
A plataforma GDO (marketing de afiliados) cresceu 180% em relação ao 3T20, refletindo o crescimento observado no GMV e do *take rate*, conforme mencionado anteriormente. Neste sentido, dado o prazo médio de processamento de 40 a 50 dias para compras na plataforma Dotz, espera-se que o faturamento aumente no próximo trimestre referente às transações realizadas no 3T21.



A frente de TechFin foi impulsionada pelo desempenho dos cartões co-branded, com Faturamento de R$5,8 milhões no 3T21 contra R$3,4 milhões no 3T20, crescendo 70%. O Faturamento consolidado de TechFin nos primeiros nove meses de 2021 foi de R$14,5 milhões, 86% superior ao mesmo período de 2020.



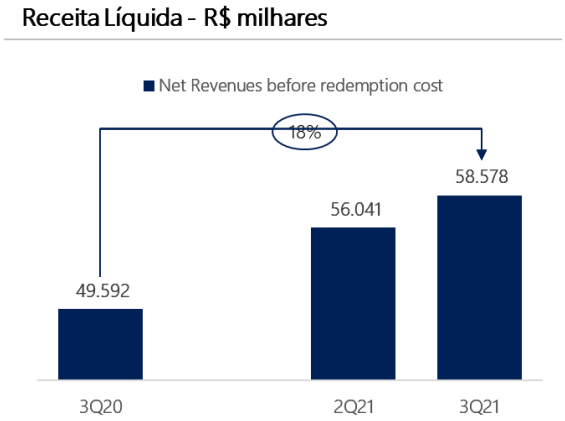
Com esse desempenho, os negócios de Marketplace e TechFin representaram 24% do faturamento total da Dotz, ante 12% nos primeiros seis meses de 2020, aumentando 100%. Essa evolução reflete os investimentos realizados nos últimos anos para viabilizar essas frentes de negócios.



Receita Liquida antes dos custos com resgates

A receita líquida antes dos custos com resgates também apresentou aumento de 18% em relação ao 3T20, totalizando R$58,6 milhões, refletindo a retomada das Campanhas Promocionais com bancos conveniados, que resultou no aumento de 25% na receita de resgates.

Importante destacar que a receita líquida antes dos custos de resgate é composta por dois componentes (*breakage e spread*) que são reconhecidos linearmente pelo prazo de expiração dos pontos, ou seja, 48 meses. Esta dinâmica de reconhecimento de receita faz com que o crescimento do Faturamento não seja imediatamente refletido nas demonstrações contábeis da Companhia.



A receita líquida aumentou 4% no 3T21 em relação ao mesmo período de 2020, conforme detalhado a seguir:

R$ milhares	3T21	3T20	(3T21/3T20)	2T21	(3T21/2T21)
Receita de breakage e spread	25.525	26.428	-3%	25.154	1%
Receita de resgate	35.040	28.015	25%	34.893	0%
Receita de resgate (split fee)	-	19	-	-	
Receita serviços	2.121	177	1098%	638	232%
Impostos e deduções sobre vendas	(4.109)	(5.047)	-19%	(4.646)	-12%
Custos de resgates de pontos dotz	(29.919)	(21.990)	36%	(20.985)	43%
Receita líquida	28.658	27.602	4%	35.054	-18%

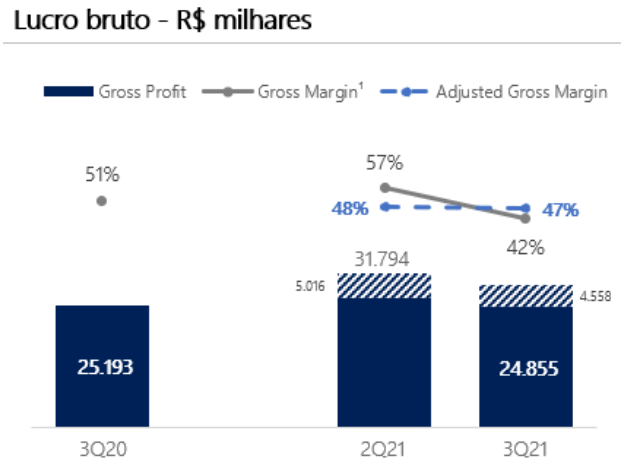
Receita Diferida

Em função da dinâmica de reconhecimento de receita, em que as receitas de breakage e spread são reconhecidas em 48 meses (prazo de expiração do ponto Dotz) o faturamento realizado no período é reconhecido como receita diferida. O saldo de receita diferida no 3T21 é de R$ 296 milhões. Apenas a parcela referente a prêmios a distribuir compõe um passivo real, por isso, R$ 209 milhões do passivo de receita diferida não constituem obrigação futura para Companhia e serão reconhecidos no resultado nos próximos 48 meses.

R$ milhares	3T21	4T20
Receitas diferidas e prêmios a distribuir		
Prêmios a distribuir	80.860	80.006
Breakage e receitas diferidas	209.518	213.070
Programa de exclusividade bandeira	5.333	6.533
Total	295.711	299.609
Passivo oneroso	180.438	186.617
Passivo não-oneroso	115.273	112.992

Lucro Bruto

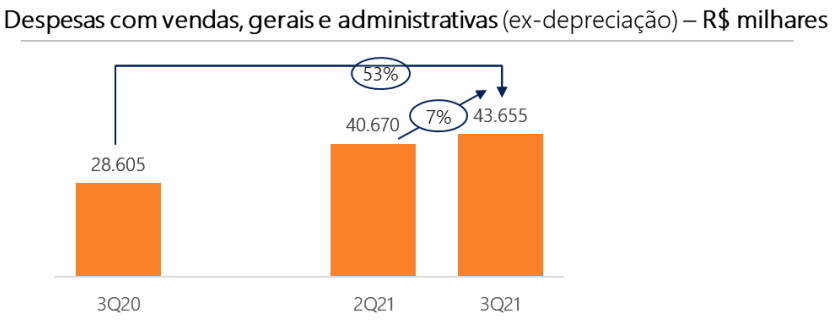
O Lucro Bruto no 3T21 totalizou R$25 milhões. É importante destacar que a margem bruta no 2T21 foi positivamente afetada por uma reversão de custo não recorrente, enquanto a margem bruta do 3T21 foi negativamente impactada por (i) aumento do CPD (custo por Dotz) visando melhorias no estímulo de recompensa para os clientes e (ii) maior participação das Campanhas Promocionais BB que apresentam menor margem bruta. A margem bruta ajustada seria de 48% no 2T21 e 47% no 3T21.



1) Lucro Bruto / Receita Líquida antes dos Resgates

Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas

As despesas no 3T21 aumentaram 53% em relação ao 3T20, totalizando R$ 43,7 milhões. Esse aumento reflete os investimentos realizados em pessoal (foco no time digital) e despesas de *growth*, direcionada principalmente nas frentes de Marketplace e TechFin, que começaram no 1T21 e foram intensificadas, conforme ilustrado no gráfico a seguir:



Nossas principais despesas foram com pessoal, tecnologia, marketing e serviços.

As despesas com pessoal aumentaram 33% em relação ao 3T20 devido às novas contratações, principalmente das equipes de digital e marketing. Os gastos com tecnologia foram maiores no 3T21 em relação ao 3T20, refletindo o aumento no consumo de nuvem e serviços de consultoria de suporte. As despesas de marketing aumentaram 180% devido a atividades promocionais adicionais (publicidade, promo Dotz, mídia, mensagens SMS e e-mails). O maior número de serviços foi devido à necessidade de suporte para desenvolvimento de novas soluções de Marketplace e Tech Fin, o que levou ao aumento de 43% na despesa de consultoria.

R$ milhares	3T21	3T20	(3T21/3T20)	2T21	(3T21/2T21)
Pessoal	(20.375)	(15.336)	33%	(21.967)	-7%
Tecnologia	(6.937)	(2.616)	165%	(3.674)	89%
Marketing	(11.969)	(4.270)	180%	(8.155)	47%
Serviços	(4.784)	(3.336)	43%	(4.308)	11%

Resultado Financeiro

Em dezembro de 2019, emitimos debêntures conversíveis em ações e um bônus de subscrição de 5% das ações (em bases fully diluted) para o FIP San Siro. Esta operação previa uma rodada de investimento, como o IPO, seria trigger para a quitação antecipada das debentures e exercício do bônus. Assim, em junho de 2021, a Companhia executou o pagamento referente ao saldo das debêntures no período e realizou acerto financeiro para garantir que o FIP San Siro obtivesse o valor equivalente aos 5% da Companhia após emissão primária do IPO. Com isso, no 3T21, as despesas com juros e despesas relacionadas aos bônus de subscrição diminuíram em relação ao 3T20.

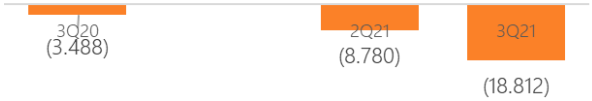
R$ milhares	3T21	3T20	2T21
Juros e encargos dívidas bancárias e debênture	(1.735)	(4.144)	(2.900)
Bônus de Subscrição	1	(17.599)	(3.407)
Variação Cambial	(2.771)	(1.549)	(5)
Total de Despesas Financeiras	(4.505)	(23.292)	(6.312)
Receitas Financeiras	3.554	1.016	7.305
Resultado Financeiro	(951)	(22.428)	993

EBITDA

O EBITDA conforme esperado no 3T21 foi inferior ao de 2020 devido a: (i) maiores despesas com pessoal, 33% maiores que no mesmo período de 2020 e (ii) aumento de 180% nas despesas de

marketing, conforme explicado acima. O aumento das despesas está alinhado ao nosso plano de destinação dos recursos captados no IPO, que tem como foco os investimentos em pessoal e marketing/*growth* para gerar mais engajamento e cross-sell por meio de nossa base e fortalecimento de nossa equipe, principalmente na área digital.

EBITDA – R$ milhares



R$ milhares	3T21	3T20	2T21
Prejuízo do Exercício	(24.073)	(30.632)	(11.777)
(+) Resultado financeiro, líquido	951	22.428	(993)
(+) Imposto de renda e contribuição social	369	1.164	428
(+) Depreciação e amortização	3.941	3.552	3.562
EBITDA	(18.812)	(3.488)	(8.780)

Anexos

Balanços Patrimoniais
30 de setembro de 2021 e 31 de dezembro de 2020
(Em milhares de reais)

Ativo	Consolidado	
	30/09/2021	31/12/2020
Circulante		
Caixa e equivalentes de caixa	298.213	109.782
Aplicações financeiras	7.058	-
Contas a receber de clientes	27.795	24.880
Tributos a recuperar	6.816	6.335
Adiantamentos a fornecedores	351	736
Despesas antecipadas	395	1.995
Outros créditos	1.338	660
Total do ativo circulante	**341.966**	**144.388**
Não circulante		
Partes relacionadas	1.448	1.417
Imobilizado	1.715	925
Intangível	56.811	53.036
Depósitos judiciais	4	-
Total do ativo não circulante	**59.978**	**55.378**
Total do ativo	**401.944**	**199.766**

Balanços Patrimoniais
30 de setembro de 2021 e 31 de dezembro de 2020
(Em milhares de reais)

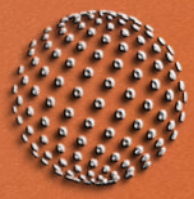
	Consolidado	
Passivo	**30/09/2021**	**31/12/2020**
Circulante		
Empréstimos e financiamentos	23.738	32.162
Fornecedores	41.270	31.785
Partes relacionadas a pagar	3.613	3.897
Adiantamentos de clientes	252	648
Obrigações trabalhistas	16.686	9.377
Obrigações tributárias	4.967	3.487
Debêntures	-	18.414
Receitas diferidas e prêmios a distribuir	180.438	186.617
Contas a pagar	43.046	49.982
Total do passivo circulante	**314.010**	**336.369**
Não circulante		
Empréstimos e financiamentos	2.782	5.555
Adiantamentos de clientes	8.040	8.040
Debêntures	-	71.551
Bônus de subscrição	-	17.594
Obrigações tributárias	2.697	3.487
Obrigações trabalhistas	4.190	4.010
Partes relacionadas a pagar	6.709	7.283
Receitas diferidas e prêmios a distribuir	115.273	112.992
Provisão para demandas administrativas e judiciais	134	601
Provisão para perdas em investimentos	-	-
Total do passivo não circulante	**139.825**	**231.113**
Patrimônio líquido		
Capital social	185.962	3
Reservas de capital	150.668	(37.115)
Prejuízos acumulados	(388.521)	(330.604)
Total do patrimônio líquido	**(51.891)**	**(367.716)**
Total do passivo e patrimônio líquido	**401.944**	**199.766**

Demonstrações dos Resultados
Períodos de 3 meses e 6 meses findos em 30 de setembro de 2021 e 2020 respectivamente
(Em milhares de reais, exceto prejuízo/ação)

	Consolidado			
	Trimestre atual	**Acumulado no período atual**	**Trimestre do período anterior**	**Acumulado no período anterior**
	01/07/2021 a 30/09/2021	**01/01/2021 a 30/09/2021**	**01/07/2020 a 30/09/2020**	**01/01/2020 a 30/09/2020**
Receita líquida	28.658	89.116	27.602	85.524
Custo operacional	(3.803)	(9.417)	(2.408)	(9.068)
Lucro bruto	**24.855**	**79.699**	**25.194**	**76.456**
Despesas comerciais	(17.117)	(42.371)	(10.892)	(28.366)
Despesas gerais e administrativas	(30.480)	(84.641)	(21.265)	(65.572)
Outras receitas e despesas operacionais	(11)	391	(77)	(432)
Prejuízo antes do resultado financeiro	**(22.753)**	**(46.922)**	**(7.040)**	**(17.914)**
Despesas financeiras	(4.505)	(21.232)	(23.292)	(50.295)
Receitas financeiras	3.554	11.317	864	2.863
Prejuízo antes do imposto de renda e da contribuição social	**(23.704)**	**(56.837)**	**(29.468)**	**(65.346)**
Imposto de renda e contribuição social correntes	(369)	(1.080)	(1.164)	(2.101)
Prejuízo do período	**(24.073)**	**(57.917)**	**(30.632)**	**(67.447)**
Resultado atribuível aos acionistas controladores	**(24.073)**	**(57.917)**	(30.391)	(66.766)
Resultado atribuível aos acionistas não controladores	-	-	(241)	(681)

Demonstrações dos Fluxos de Caixa
Períodos de 3 meses findos em 30 de setembro de 2021 e 2020 respectivamente
(Em milhares de reais)

	Consolidado	
	30 de setembro de	
	2021	2020
Fluxo de caixa das atividades operacionais		
Prejuízo antes do imposto de renda e contribuição social	**(56.837)**	**(65.346)**
Ajustes por:		
Depreciação e amortização	11.050	10.420
Perda na alienação/baixa de imobilizado e intangível	-	858
Constituição (reversão) de provisão para demandas judiciais	-	72
Constituição (reversão) de provisão para créditos de liquidação duvidosa	(232)	70
Equivalência patrimonial	-	-
Pagamento baseado em ações	1.823	56
Juros, derivativos, variações cambiais e monetárias	12.024	47.628
Outros ajustes ao lucro	(5)	1
Redução (aumento) dos ativos operacionais:		
Aplicações financeiras	(7.058)	-
Contas a receber	(2.683)	18.819
Tributos a recuperar	(481)	282
Adiantamentos a fornecedores	385	(6.059)
Depósitos judiciais	(4)	-
Despesas antecipadas	1.600	-
Partes relacionadas	(31)	(68)
Outros créditos	(675)	(717)
Aumento (redução) dos passivos operacionais:		
Fornecedores	9.485	2.471
Adiantamento de clientes	(396)	2.388
Obrigações tributárias	690	2.901
Obrigações trabalhistas	7.489	5.223
Receitas diferidas e prêmios a distribuir	(3.898)	(21.281)
Partes relacionadas	(858)	(638)
Outras obrigações	(8.932)	(38)
Caixa consumido pelas operações	**(37.544)**	**(2.958)**
Imposto de renda e contribuição social pagos	(1.080)	(2.101)
Caixa líquido consumido pelas atividades operacionais	**(38.624)**	**(5.059)**
Fluxo de caixa das atividades de investimentos		
Aumento de capital em subsidiária	-	-
Aquisição de bens do ativo imobilizado e intangível	(15.614)	(6.111)
Caixa líquido consumido nas atividades de investimentos	**(15.614)**	**(6.111)**
Fluxo de caixa das atividades de financiamentos		
Capital de giro/risco sacado	4.623	(2.601)
Captação de empréstimos e financiamentos	-	23.774
Pagamentos de empréstimos e financiamentos	(17.116)	(28.864)
Juros pagos	(127)	(2.122)
Pagamentos exercício de Bônus de Subscrição	(21.001)	-
Pagamentos de Debêntures	(95.631)	-
Captação/Pagamento de empréstimos de partes relacionadas	-	-
Integralização de capital e Reserva de capital	371.921	-
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades de financiamento	**242.669**	**(9.813)**
Aumento (redução) líquido(a) de caixa e equivalentes de caixa	**188.431**	**(20.983)**
Caixa e equivalentes de caixa:		
Saldo inicial	109.782	149.511
Saldo final	298.213	128.528
Aumento (redução) líquido(a) de caixa e equivalentes de caixa	**188.431**	**(20.983)**



dotz inc.

Contato RI

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