

méliuz

Apresentação de **Resultados** 4T23

14 de março de 2024



Alcançamos um excelente resultado operacional no 4T23 e conquistamos o nosso principal objetivo para 2023: **o break-even operacional da controladora**¹

EBITDA ajustado da Controladora

(Excluindo Bankly e itens extraordinários)

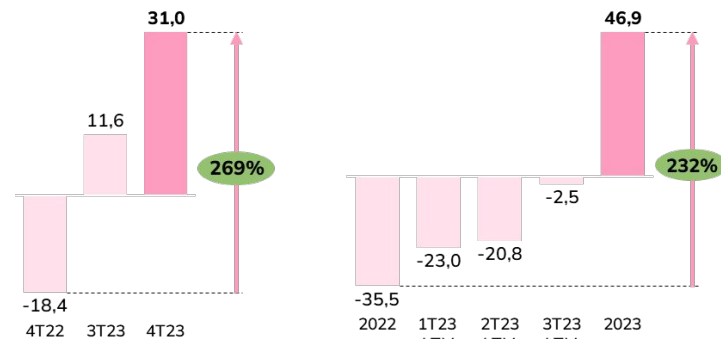
(R\$ milhões)



Resultado Líquido ajustado da Controladora

(Excluindo Bankly e itens extraordinários)

(R\$ milhões)

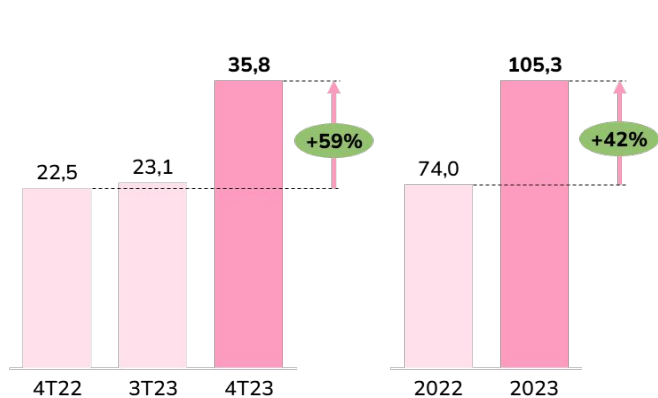


¹ EBITDA da controladora excluindo Bankly e itens extraordinários.

Nossas principais alavancas na conquista do break-even foram **o crescimento da margem do core business e a forte redução de custos e despesas**

Margem Shopping Brasil¹

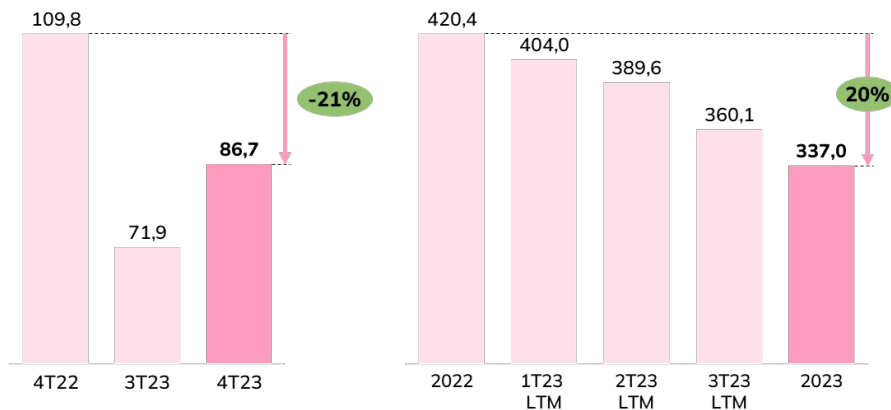
(R\$ milhões)



Despesas operacionais consolidado

(Excluindo Bankly e itens extraordinários)

(R\$ milhões)

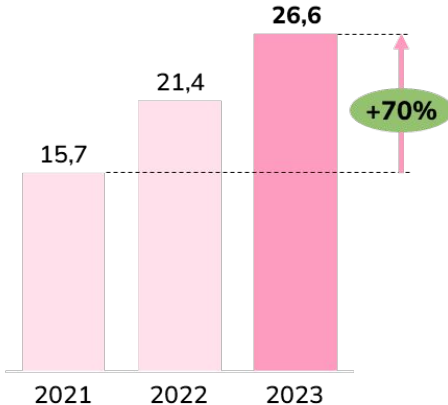


¹ Receita Shopping Brasil menos despesa com cashback da controladora.

Focamos também na operação e nos resultados de Promobit e Melhor Plano, que atingiram os melhores resultados da história

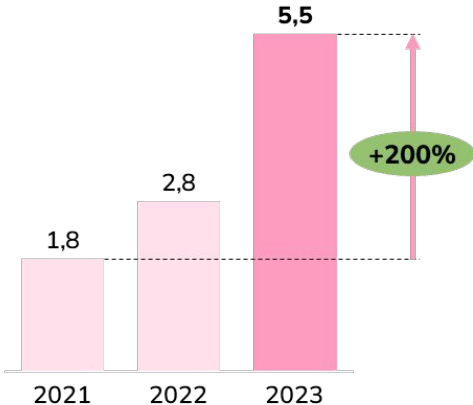
Receita Líquida Promobit e Melhor Plano

(R\$ milhões)



EBITDA Promobit e Melhor Plano

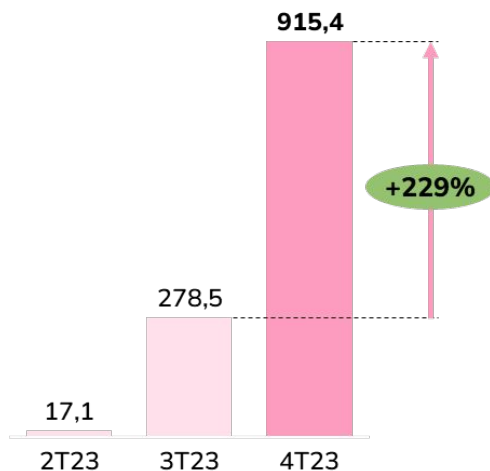
(R\$ milhões)



E estamos no melhor momento da parceria com o banco BV, acelerando a operação de conta e cartão, mas com o sentimento de ser apenas o começo

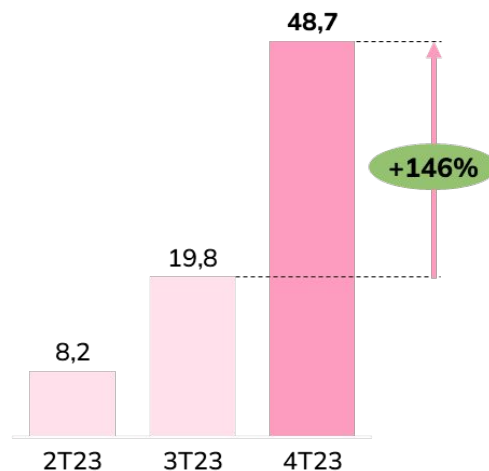
Contas digitais abertas¹

(Acumulado - # mil)



Cartões de créditos emitidos

(Acumulado - # mil)



¹ Parte das contas abertas do 4T23 são referentes a migração das contas de pagamento Acesso para contas corrente BV

Com uma estrutura asset light e gerando caixa, um novo ciclo de crescimento se inicia com a mentalidade de eficiência e disciplina na alocação de capital

Pilares para 2024



Crescimento do Shopping Brasil

Aumento da receita com aceleração de verticais mais rentáveis e manutenção dos patamares de net take rate acima de 2%.



Inovação no Core Business

Lançamento de novos produtos que geram recorrência e resultado incremental para usuários e parceiros.



Escalada de Serviços Financeiros

Aceleração da oferta de conta e cartão, aliado ao desenvolvimento de novos produtos.



Eficiência Operacional

Manutenção da disciplina no controle de custos e despesas da companhia.

No Shopping Brasil, vamos continuar escalando produtos como o Méliuz Ads e Méliuz Prime, além buscar novas verticais de crescimento



Méliuz Ads

+35% de receita YoY
Criamos novas oportunidades para aumentar a visibilidade e incrementar as vendas dos parceiros.



Méliuz Prime

Assinatura com o objetivo de aumentar recorrência e engajamento dos nossos usuários além da receita recorrente.



Melhorias e otimizações

Otimizações em Plataforma que possibilitaram mais resiliência e escalabilidade na nossa infraestrutura além de economias.

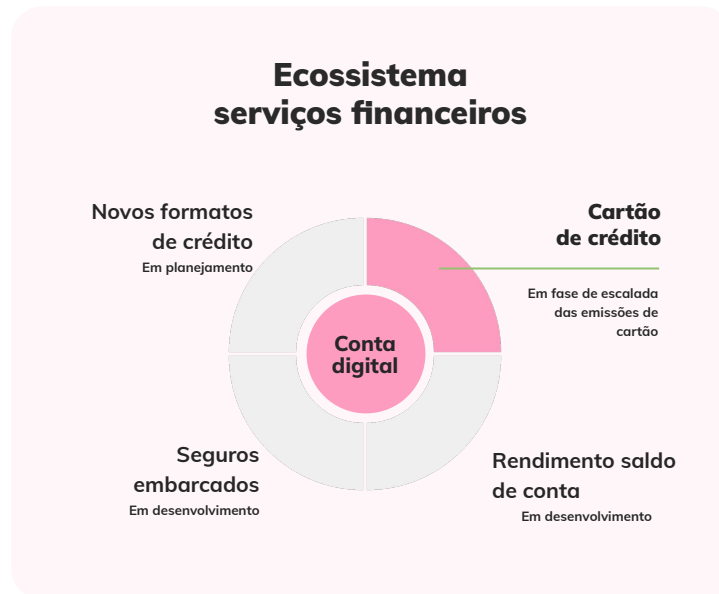


Em Serviços Financeiros, vamos continuar escalando conta e cartão, além de lançar novos produtos e serviços para os nossos usuário

Parceria BV

Em aproximadamente 6 meses já havíamos finalizado a integração com o BV, permitindo iniciar a abertura de contas e emissão de cartões através da parceria para alavancar nossos serviços financeiros.

+915 mil contas digitais abertas¹ **+ 48,7 mil** cartões de crédito emitidos **+ 69 milhões** TPV gerado

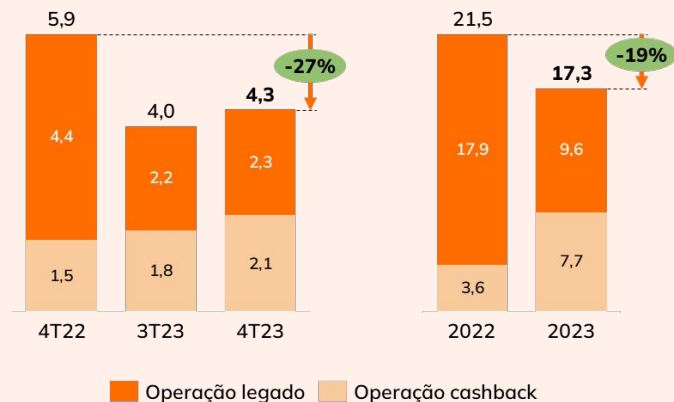


¹ Parte deste crescimento, foi resultado da migração das contas do Méliuz para a parceria com o banco BV.

No Shopping Internacional, apesar do aumento da representatividade da operação *cashback*, temos **importantes desafios para recuperar o tráfego orgânico e o crescimento das safras de usuários**

Receita líquida

(PLN milhões)

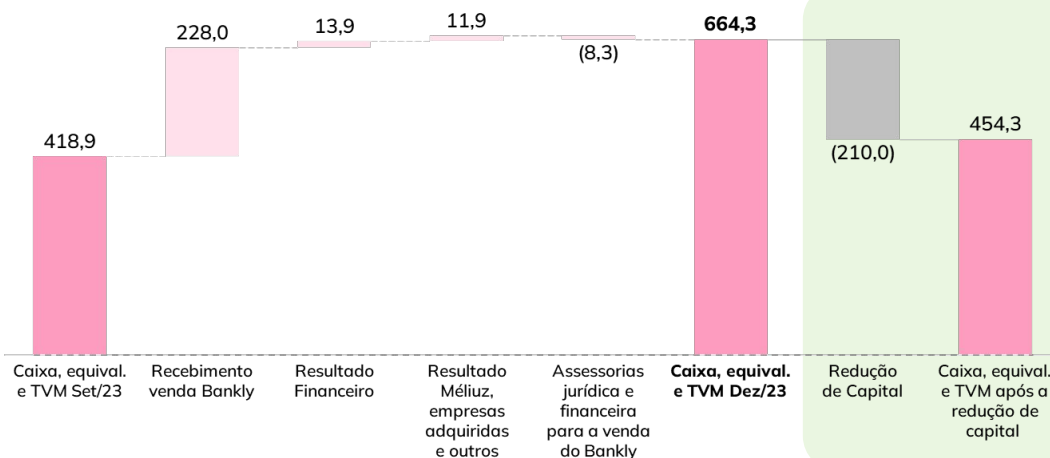


Reforçamos nosso compromisso com os nossos acionistas e mantemos nosso foco na alocação de capital

Caixa, Equivalentes de Caixa e TVM consolidado

(Excluindo Bankly)

(R\$ milhões)



Cronograma de pagamento referente à redução de capital

1 de abril: Data Com Redução de Capital

2 de abril: Data Ex Redução de Capital

11 de abril: Data de pagamento no valor de R\$ 2,41 por ação

Caixa previsto após a redução de capital

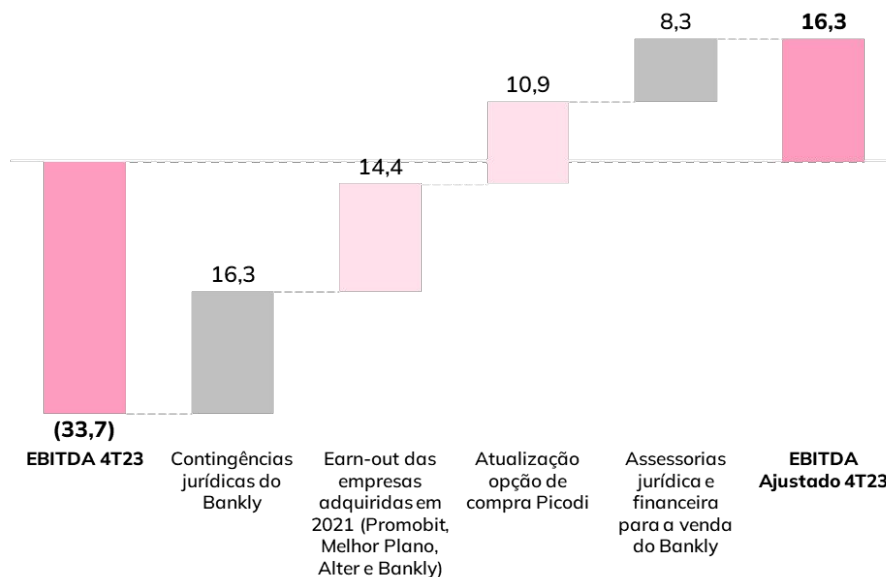
méliuz

ri.meliuz.com.br
ri@meliuz.com.br

Anexo I - Conciliação entre o EBITDA e o EBITDA ajustado

Conciliação do EBITDA ajustado da Controladora 4T23

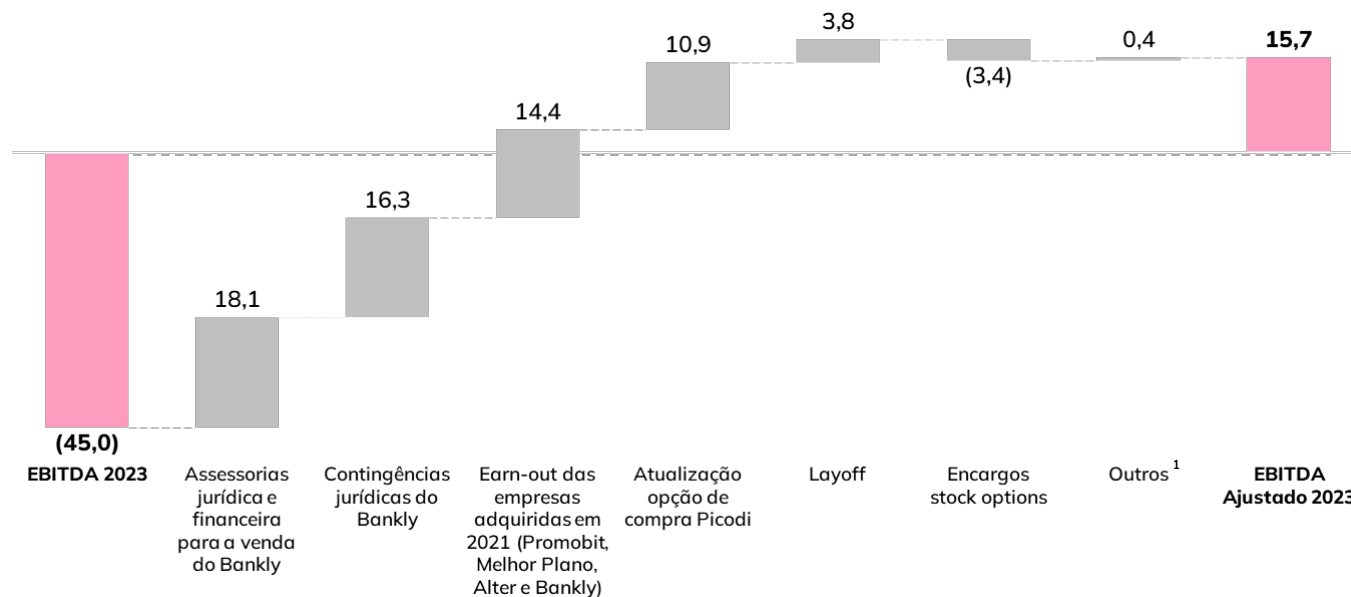
(R\$ milhões)



Anexo II - Conciliação entre o EBITDA e o EBITDA ajustado

Conciliação do EBITDA ajustado da Controladora 2023

(R\$ milhões)



¹ Provisão/estorno perda Americanas e 123 Milhas e outros extraordinários.