

Resultados 3T20

NOVIEMBRE 2020

Méliuz

Divulgação dos resultados do terceiro trimestre de 2020

Belo Horizonte, MG, 16 de novembro de 2020. Nesta data, o Méliuz S.A. (B3: CASH3), negociado no segmento Novo Mercado, anuncia seus resultados referentes ao trimestre encerrado em 30 de setembro de 2020 - 3T20.

Desde 2011, oferecemos soluções completas de tecnologia que permitem um retorno positivo e sustentável à empresa e aos nossos usuários e parceiros. Com uma proposta de valor única, aplicamos a cultura do 'Ganha-Ganha-Ganha' em todas as nossas relações e serviços.

Acreditamos que, por meio da tecnologia e do uso de dados, é possível aproximar marcas e clientes e tornar as relações de consumo mais inteligentes e rentáveis para todos os envolvidos. Por isso, trabalhamos todos os dias para criar novas oportunidades para todo mundo ganhar mais.

DIVULGAÇÃO DOS RESULTADOS

Dia 16 de novembro de 2020 (antes da abertura do mercado)

As informações e arquivos estarão disponíveis em nosso [site](#)

TELECONFERÊNCIA DOS RESULTADOS*

Dia 16 de novembro de 2020 às 11h00 (Horário de Brasília)

**Com tradução simultânea para o inglês*

Telefone: +55 11 3181-8565 | +55 11 4210-1803

Código: Méliuz

**Favor acessar 10 minutos antes do início da teleconferência.*

Para acessar o webcast com os slides da teleconferência, [clique aqui](#).

O replay estará disponível após a teleconferência [aqui](#).

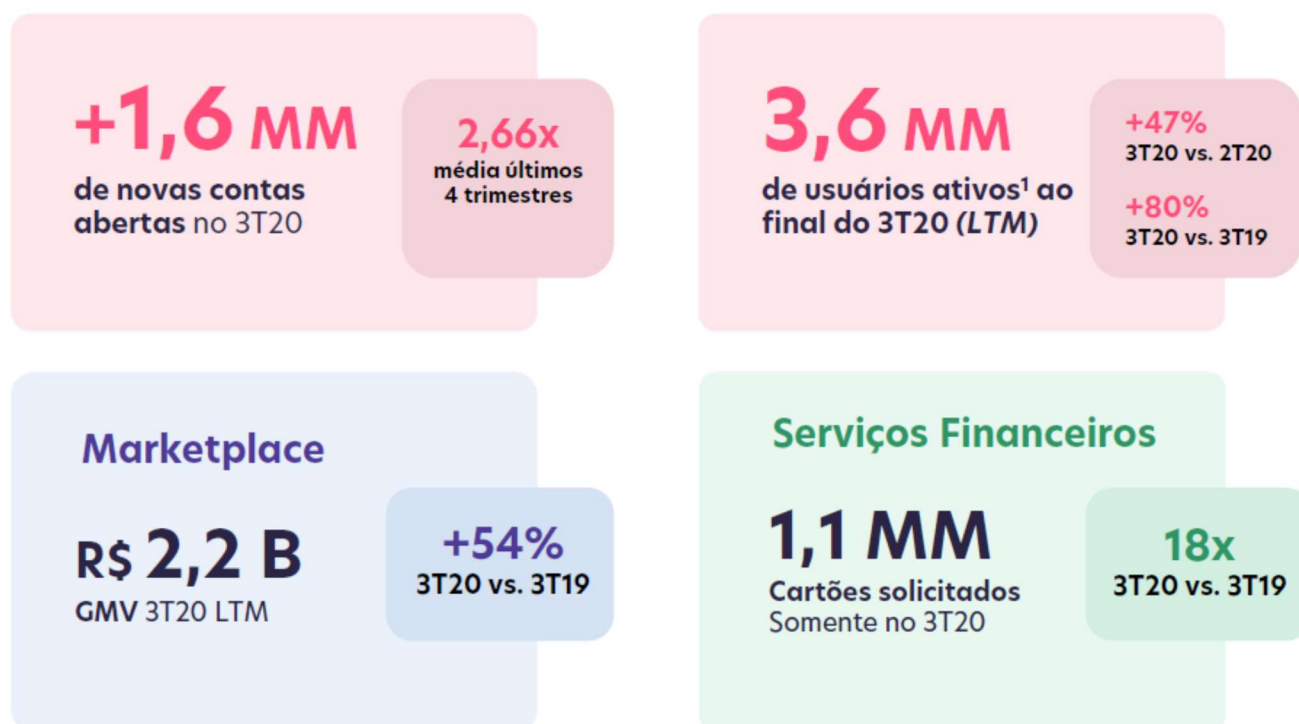
Destaques do 3T20

No 3º trimestre de 2020, foram criadas mais 1,6 milhão de contas no Méliuz, o equivalente a 2,66 vezes a média de abertura de novas contas registradas durante os últimos quatro trimestres.

O total de usuários ativos nos últimos 12 meses, findos em 30 de setembro de 2020, foi equivalente a 3,6 milhões de pessoas. Este número representou um crescimento de 47% comparado com os últimos 12 meses, findos em 30 de junho de 2020, e um crescimento de 80% se comparado com os últimos 12 meses, findos em 30 de setembro de 2019.

O GMV do *marketplace* nos últimos 12 meses, findos em 30 de setembro de 2020, foi de R\$2,2 bilhões, um crescimento de 54% em comparação aos últimos 12 meses, findos em 30 de setembro de 2019.

No terceiro trimestre de 2020, recebemos 1,1 milhão de solicitações do Cartão de Crédito Méliuz, correspondendo a 18x o total de solicitações no mesmo período de 2019.



1. Usuários Ativos são os usuários novos ou existentes que realizaram ao menos uma das seguintes ações durante o período reportado: (i) compra em algum parceiro Méliuz iniciada a partir do aplicativo (app), site ou plugin da Méliuz; (ii) alguma compra utilizando o Cartão de Crédito Méliuz; (iii) ativação de alguma oferta divulgada pela Méliuz em seu site, aplicativo (app) ou plugin; (iv) instalação ou manutenção de plugin ativo em seu navegador de internet; (v) instalação ou utilização do aplicativo do Méliuz; (vi) submissão de proposta solicitando o Cartão de Crédito Méliuz; (vii) solicitação de resgate do saldo de cashback para sua conta bancária ou poupança e/ou (viii) indicação de novo usuário para a Méliuz por meio do Programa "Indique e Ganhe".

COVID-19: Impactos nos negócios e medidas adotadas

TIME

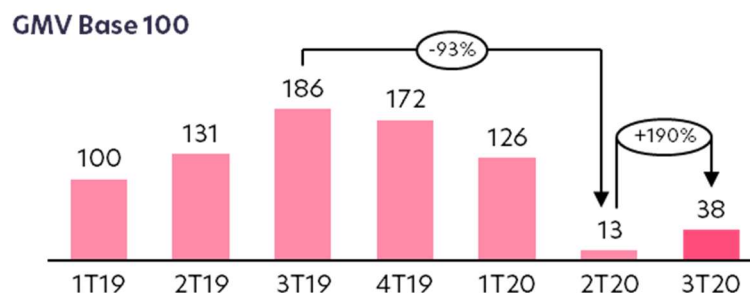
Especialmente em momentos críticos como esse que estamos vivendo em função da pandemia de COVID-19, entendemos que o mais importante é preservar e proteger o nosso time. Nesse contexto, destacamos abaixo algumas medidas adotadas:

- Passamos a adotar o regime de teletrabalho para 100% do time, desde 13 de março.
- Apoio com o fornecimento dos equipamentos necessários para a realização do teletrabalho, como itens ergonômicos e ajuda de custo para despesas com mobiliário, energia e internet.
- Palestras e ações sobre bem-estar emocional e saúde mental.
- Treinamentos com as lideranças sobre o tema e realização constante de diálogo aberto com todo o time.
- Em nossas comunicações internas, reforçamos a importância dos cuidados necessários para prevenção, reforçando informações relevantes, como as coberturas oferecidas pelo plano de saúde e outros serviços como medicina na tela.
- Acompanhamento constante dos números de casos confirmados para que qualquer tomada de decisão seja pautada na segurança, saúde e bem-estar do nosso time e seus familiares.

MERCADO

Do ponto de vista dos parceiros de *marketplace*, as categorias de Viagem e Turismo foram fortemente impactadas, apresentando redução nos volumes de vendas e comissionamento. Ao final do 3T20, começamos a observar uma retomada nas vendas originadas para as empresas parceiras do setor de Viagem e Turismo.

Impacto de **Viagem e Turismo:**



Algumas parcerias com lojas físicas também foram suspensas em decorrência da pandemia e das restrições impostas durante a quarentena.

Por fim, alguns parceiros importantes do *marketplace* reduziram parte das comissões e divulgações até que suas operações fossem normalizadas.

Quem somos

Somos uma empresa de tecnologia que garante inteligência às relações de consumo, ajudando nossos parceiros a venderem mais, assim como fidelizar e adquirir novos clientes, por meio de divulgação eficiente de marcas, lojas, produtos e serviços. Unindo tecnologia a uma cultura Ganha-Ganha-Ganha, é possível otimizar os investimentos em marketing dos parceiros.

O modelo de negócio do *marketplace* e dos serviços financeiros do Méliuz é simples: os parceiros pagam para anunciar em nossos canais e, a cada compra realizada por meio da nossa plataforma ou cartão, o usuário recebe parte desse valor, podendo resgatá-lo para sua conta corrente ou poupança sem nenhum custo.

Isso é o que chamamos de 'Ganha-Ganha-Ganha': o usuário recebe benefícios reais e um amplo acesso a parceiros, produtos e serviços diversificados; enquanto o parceiro tem acesso a um novo canal de divulgação e comunicação, a uma base robusta e qualificada de usuários e a possibilidade de personalização de campanhas a partir da análise de hábitos de consumo; e nós somos remunerados pelos parceiros pela divulgação de seus produtos, serviços e marcas, geração de vendas, aquisição e retenção de usuários, podendo esta remuneração ser variável baseada em performance ou fixa por um pacote de divulgação.

Em nove anos, contribuimos para o crescimento dos nossos parceiros ao divulgarmos milhares de ofertas e cupons de desconto, e já devolvemos milhões de reais em *cashback* aos nossos usuários, que nos elegeram como 6º melhor aplicativo na categoria de compras (Pesquisa Conectaí - IBOPE, junho de 2017).

Com a oferta de um benefício real e palpável e a diversidade de serviços disponíveis, conseguimos atrair e reter os usuários à plataforma, ampliando assim nossa base de dados interna, o que permite um refinamento constante das nossas soluções para os parceiros.

Dessa forma, o nosso ecossistema cria um importante efeito de rede, uma vez que a percepção de valor do Méliuz tende a aumentar à medida que mais usuários aderem ao programa, impulsionando assim a entrada de novos parceiros e serviços. Estes, por sua vez, permitem atrairmos mais usuários qualificados para nossa base, criando um ciclo virtuoso de crescimento.

O ano de 2019 marcou a entrada da empresa no mercado de soluções financeiras. Em parceria com um banco que atua como emissor, lançamos o Cartão Méliuz - um cartão de crédito sem anuidade que oferece até 1,8% de *cashback* em todas as compras. Nos meses de julho, agosto e setembro de 2020, 1,1 milhão de pessoas solicitaram o cartão.

Em 2020, fomos além e passamos a oferecer *cashback* a partir da leitura da nota fiscal da compra de produtos específicos, em parceria com indústrias de bens de consumo - Méliuz via Nota Fiscal. Com isso, passamos a ter acesso a mais dados e a entender o hábito dos usuários também nas compras do dia a dia. Ao mesmo tempo, nos tornamos um canal capaz de conectar a indústria diretamente com seu consumidor final.

No mesmo ano, diante do contexto imposto pela pandemia do COVID, criamos o Méliuz Renda Extra, um programa que permite ao usuário ganhar comissão recomendando os parceiros do Méliuz, sem precisar sair de casa.

Com um dos atendimentos mais bem avaliados no site do Reclame Aqui, hoje, somos um time de 142 pessoas que acredita que nada é impossível e continua trabalhando para tornar as relações de consumo mais justas e inteligentes.

Nosso Time e Cultura

Cultura

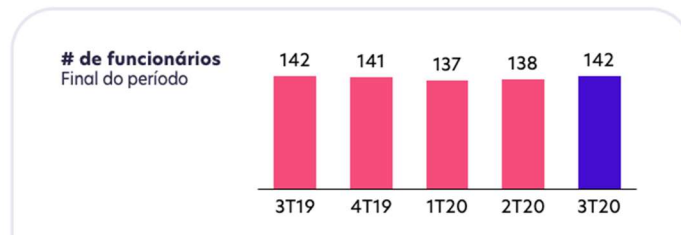
1. Clientes para Vida Toda
2. Ganha-Ganha-Ganha
3. Equipe Fora da Curva
4. Espírito Empreendedor
5. Grande Família
6. Nada é Impossível
7. Priorize e Simplifique



48% do time focado em desenvolvimento de Produto



33% do time de desenvolvedores com Mestrado ou Doutorado



O Méliuz acredita que todas as relações devem seguir o princípio do Ganha-Ganha-Ganha e, na construção do nosso time, isso não é diferente. Temos o compromisso de atrair e desenvolver os melhores profissionais e, principalmente, valorizar nossos talentos internos. Afinal, além do Ganha-Ganha-Ganha, trazemos em nossa cultura dois pontos que se referem ao time: Equipe fora da curva e Grande Família.

Para garantir o fortalecimento da nossa cultura, mesmo com a entrada de novas pessoas, a última etapa do nosso processo seletivo é, justamente, uma entrevista de cultura. Não é uma etapa fácil, mas com ela garantimos que as pessoas mais brilhantes façam parte do Méliuz e fiquem alinhadas com a cultura da Companhia.

Após passar por todos os crivos técnicos e comportamentais da vaga, três funcionários conversam com o candidato para conhecer a sua história de vida, sonhos, desafios, legados, desejos, erros, acertos. Não importa quão crítica é uma vaga e se precisamos de uma pessoa urgentemente: não abrimos mão da entrevista de cultura.

Como forma de garantir a nossa estratégia de meritocracia e remuneração, semestralmente, realizamos o processo de avaliação, no qual a indicação feita pelos gestores leva em conta aspectos relacionados à produtividade e resultados, e alinhamento com a cultura do Méliuz.

Para contribuir com o desenvolvimento do time, oferecemos um treinamento completo de liderança para os gestores atuais e para todos que estão no processo de assumir alguma liderança. Com isso, contribuímos, não só com o desenvolvimento pessoal do líder, mas, principalmente, com o desenvolvimento de todo o time que será liderado por ele. Além disso, possuímos uma política de custeamento de treinamentos dos nossos colaboradores.

Para que o ambiente do Méliuz seja, a cada dia, mais igualitário e inclusivo, desde 2018 contamos com um grupo aberto a todos os nossos colaboradores, com a finalidade de discutir e propor ações ligadas a gênero, orientação sexual, cultura e origem, mulheres e gerações.

Nosso negócio

A Méliuz iniciou suas operações em 2011 com o objetivo de trazer mais valor e inteligência às relações de consumo, aproximando marcas e clientes. Para tal, fornecemos soluções digitais por meio de uma plataforma integrada de *marketplace* e serviços financeiros, que conecta, mais de 11 milhões de contas a mais de 800 parceiros ativos.

O nosso modelo de negócios é estruturado para entregar uma proposta de valor “Ganha-Ganha-Ganha”, na qual todos os *stakeholders* do nosso ecossistema digital (usuários, parceiros e a nossa Companhia) são beneficiados por meio do seguinte ciclo virtuoso sustentável:

- Os nossos usuários recebem, de forma gratuita, acesso a uma pluralidade de marcas, produtos, serviços, cupons de descontos e *cashback*, todos organizados em um único ecossistema digital dinâmico e amigável ao usuário.
- Os parceiros, por sua vez, têm acesso a um importante canal de divulgação das suas marcas, produtos e serviços, o qual, além de atingir uma base de mais de 11 milhões de consumidores qualificados, conta com inteligência de dados e tecnologia voltados para aquisição e retenção de usuários, com a finalidade de gerar mais vendas pelos parceiros e ao mesmo tempo otimizar os seus investimentos de marketing.
- A nossa Companhia é remunerada pelos parceiros pela divulgação de seus produtos, serviços e marcas, geração de vendas, aquisição e retenção de usuários, podendo esta remuneração ser variável baseada em performance ou fixa por um pacote de divulgação.

Atuamos em duas principais frentes de negócio: *marketplace*, incluindo os principais *players* dos mercados de e-commerce, turismo e lazer, bens de consumo, serviços diversos; e serviços financeiros, que inclui instituições financeiras, como bancos, *fintechs*, entre outros. Por serem complementares, conseguimos explorar a sinergia operacional existente entre as duas frentes, amplificando o efeito de rede por meio do uso simultâneo da base de usuários e de seus dados - os quais são trabalhados e transformados em inteligência de mercado - permitindo a realização de *cross-selling* de produtos e serviços.

Com uma forte cultura de testes, trabalhamos para a melhoria contínua nos resultados em diversos estágios do funil de aquisição de usuários e em diferentes etapas da operação da nossa Companhia. Acreditamos que a referida cultura, promove a nossa performance operacional e melhoria das taxas de conversões, o que reflete em redução de custos e aumento de receitas. Utilizamos, de forma intensa, *machine learning* aplicadas à extensa base de dados para desenvolver e entregar produtos customizados.

Além disso, trazemos em nossa essência a valorização do espírito empreendedor de todo o time, o que faz com que estejamos sempre em busca de novas oportunidades que possam ampliar ou complementar nosso portfólio de produtos e serviços, acelerando o nosso crescimento.

Atuamos sob modelo de negócios totalmente *asset-light*, com remuneração variável baseada em performance ou fixa por um pacote de divulgação. Por operarmos como intermediários entre nossos parceiros e usuários, não temos a necessidade de estoques ou ativos imobilizados relacionados à prestação dos serviços disponibilizados em nosso ecossistema, pois não somos responsáveis diretos pela prestação dos serviços ou venda dos produtos. Ficam a cargo da nossa Companhia (i) a operacionalização da nossa plataforma que conta com as ferramentas e inteligência de mercado para divulgação dos produtos e serviços (*marketplace* e financeiros) dos nossos parceiros ao público-alvo e (ii) o repasse de eventual *cashback* às contas, o qual é definido a exclusivo critério da nossa Companhia e calculado a partir do valor prometido e divulgado pelo Méliuz no momento da ativação do benefício de *cashback* pelo usuário. Os valores de *cashback* das compras são acumulados no extrato Méliuz do usuário que, ao completar R\$20 de saldo disponível, pode solicitar o resgate do valor para sua conta corrente ou poupança, sem nenhum custo.

Novos produtos e parceiros

Continuamos crescendo nosso ecossistema, trazendo novas lojas parceiras para o *marketplace* assim como novos parceiros para serviços financeiros.

+100
Novos parceiros ativos no Marketplace

Novas Parcerias Lançadas
nas verticais de Crédito e Seguros.

E estamos expandindo sem abrir mão de termos excelência em nosso atendimento aos usuários e mantendo a qualidade dos nossos produtos e serviços.

4.4/5
Google Play

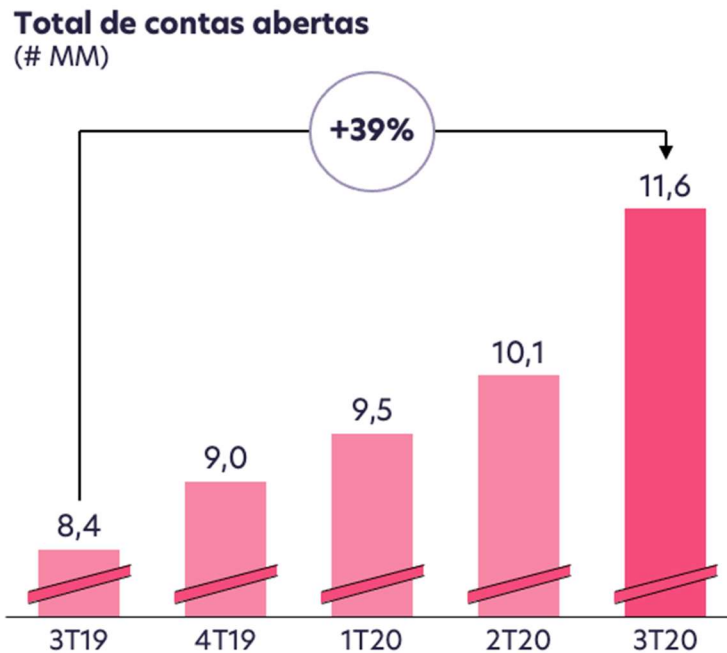
4.6/5
Chrome Store (Plugin)

4.4/5
App Store

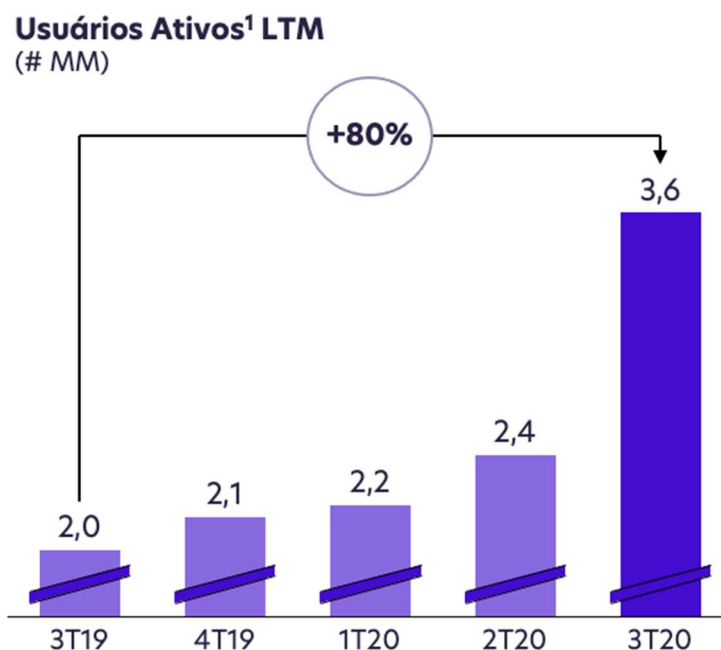
Desempenho operacional e financeiro

Base de Usuários

Chegamos ao final do 3T20 com um total de 11,6 milhões de contas abertas em nossa base, representando um crescimento de 39% em relação ao 3T19, quando tínhamos 8,4 milhões de contas abertas. Tal desempenho é resultado da adoção de novas estratégias para aumentar o alcance da plataforma e aquisição de usuários.



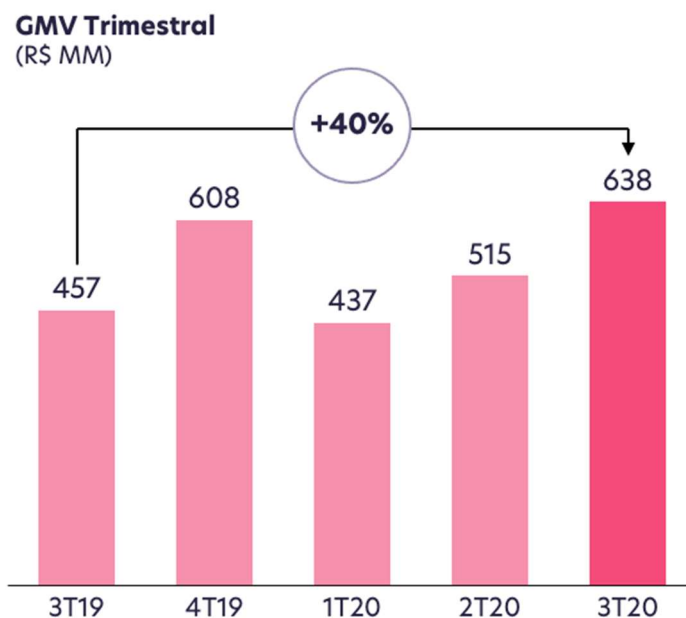
Em relação ao número de usuários ativos, nos últimos 12 meses, findos em 30 de setembro de 2020 (LTM), chegamos ao total de 3,6 milhões de usuários, representando um crescimento de 80% em relação ao mesmo período findo no 3T19, quando tínhamos 2,0 milhões de usuários ativos.



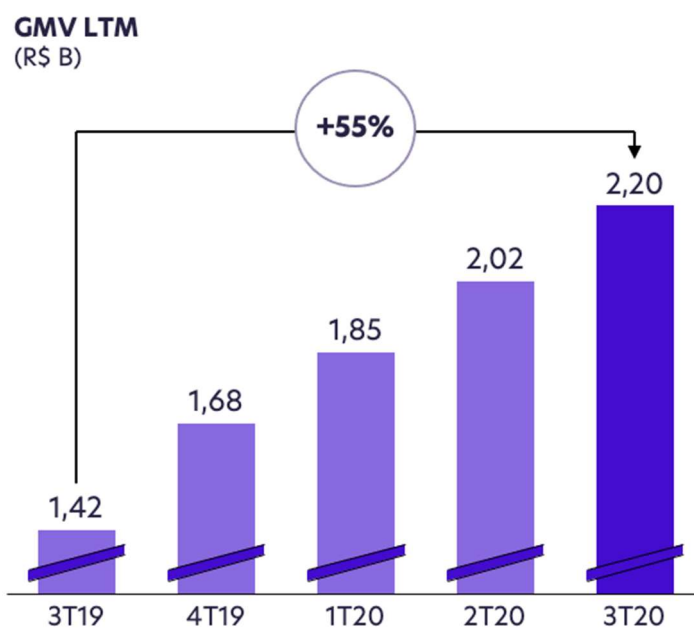
1. Usuários Ativos são os usuários novos ou existentes que realizaram ao menos uma das seguintes ações durante o período reportado: (i) compra em algum parceiro Méliuz iniciada a partir do aplicativo (app), site ou plugin da Méliuz; (ii) alguma compra utilizando o Cartão de Crédito Méliuz; (iii) ativação de alguma oferta divulgada pela Méliuz em seu site, aplicativo (app) ou plugin; (iv) instalação ou manutenção de plugin ativo em seu navegador de internet; (v) instalação ou utilização do aplicativo do Méliuz; (vi) submissão de proposta solicitando o Cartão de Crédito Méliuz; (vii) solicitação de resgate do saldo de cashback para sua conta bancária ou poupança e/ou (viii) indicação de novo usuário para a Méliuz por meio do Programa "Indique e Ganhe".

GMV Marketplace

O volume de vendas (GMV) originado para os nossos parceiros do *marketplace* através do nosso ecossistema atingiu ao final do 3T20 um total de R\$638 milhões, representando um crescimento de 40% em relação ao 3T19, quando atingimos R\$457 milhões.

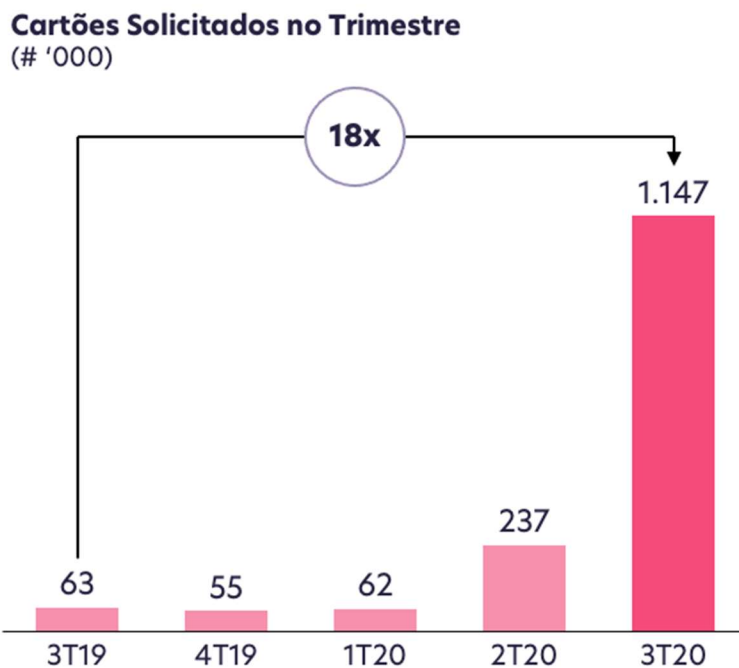


Nos últimos 12 meses findos em 30 de setembro de 2020 (LTM), os números de GMV do *marketplace* em nosso ecossistema chegaram a R\$2,2 bilhões, um crescimento de 55% comparado com o mesmo intervalo de 12 meses findos no 3T19.

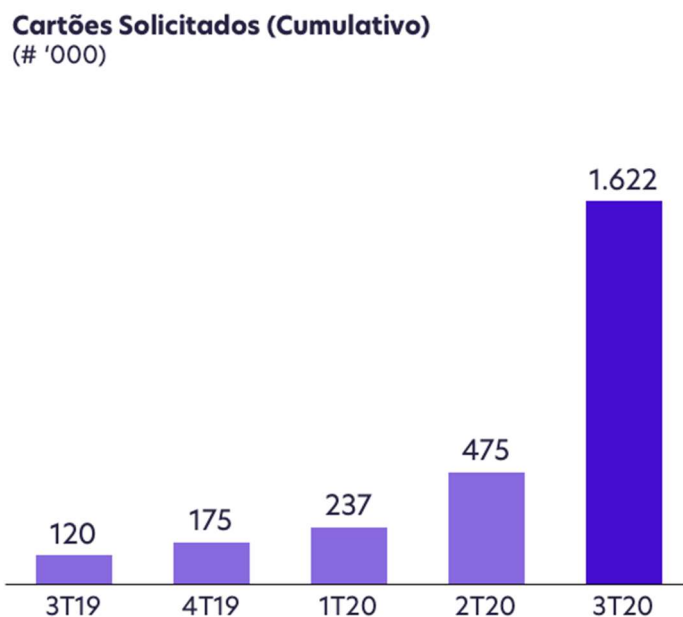


Cartão Méliuz

Nosso cartão *co-branded*, emitido em parceria com o Banco Pan, chegou a um total de solicitações ao longo do 3T20 de 1.147 mil pedidos, o equivalente a 18x o total de solicitações efetuadas ao longo do 3T19, que foi de 63 mil pedidos. O crescimento significativo do número de solicitações de cartões é reflexo das melhorias do produto e, principalmente, do aumento na variedade de canais de aquisição e melhoria na conversão dos canais de aquisição que utilizamos para divulgação do cartão.

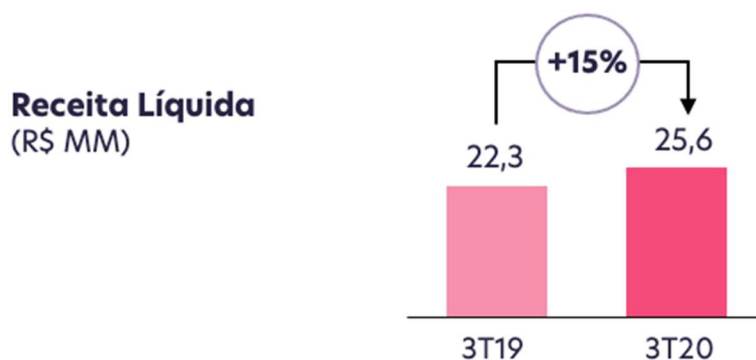


Em números acumulados desde o lançamento do cartão, no início de 2019, chegamos a um total de cartões solicitados de 1.622 mil no final do 3T20, representando um crescimento de 13.5x em relação ao total acumulado até o final do 3T19. Vale destacar as solicitações realizadas apenas no 3T20 representou 70,7% do total de cartões solicitados desde o seu lançamento.

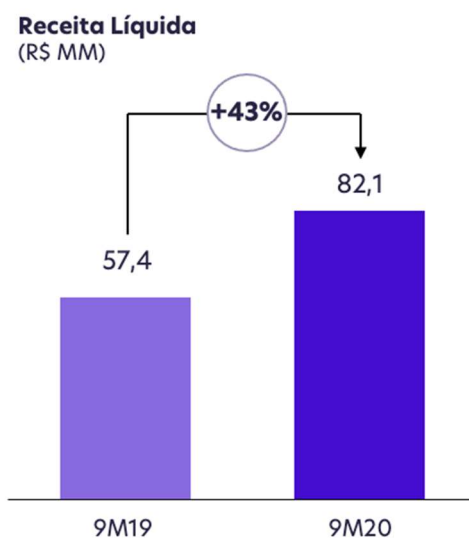


Receita Líquida

Nossas receitas líquidas totais atingiram R\$25,6 milhões ao final do 3T20, um crescimento de 15% em relação ao 3T19, quando apresentamos receitas líquidas totais de R\$22,3 milhões. Neste resultado, destaca-se o crescimento do produto Cartão de Crédito Méliuz, juntamente com o crescimento do resultado relativo aos parceiros do *marketplace*, o que impactou positivamente nossas receitas. No entanto, tivemos impacto negativo nas receitas vindas de alguns parceiros do *marketplace*, em especial Viagens e Turismo, que sofreram forte redução devido os impactos da pandemia de COVID-19, assim como lojas físicas e alguns parceiros que precisaram reduzir incentivos e divulgações.



Considerando a receita líquida total acumulada nos primeiros 9 meses do ano, até o final do 3T20 (9M20), atingimos um total de R\$82,1 milhões, representando um crescimento de 43% em relação ao mesmo período ao final do 3T19 (9M19).



Informações Financeiras - Demonstrações Contábeis

Demonstrações dos resultados

Períodos de três e nove meses findos em 30 de setembro de 2020 e 2019

(Em milhares de reais, exceto o lucro básico e diluído por ação)

	Controladora			
	Período de três meses findo em		Período de nove meses findo em	
	30/09/2020	30/09/2019	30/09/2020	30/09/2019
Receitas líquidas	25.644	22.345	82.083	57.388
Despesas operacionais				
Despesas com cashback	-12.944	-10.668	-37.055	-27.910
Despesas com pessoal	-4.313	-3.960	-12.063	-11.696
Despesas comerciais e de marketing	-876	-484	-1.368	-1.575
Despesas com softwares	-1.499	-1.508	-4.139	-3.079
Despesas gerais e administrativas	-457	-344	-985	-1.387
Serviços de terceiros	-560	-727	-1.985	-2.106
Depreciação e amortização	-317	-536	-1.414	-1.431
Outros	131	-19	182	-1.232
	-20.835	-18.246	-58.827	-50.416
Resultado bruto	4.809	4.099	23.255	6.972
Resultado de equivalência patrimonial	-1	-	-1	-
Resultado antes do resultado financeiro e impostos	4.808	4.099	23.255	6.972
Resultado financeiro	-95	-8	-344	-68
Resultado antes dos impostos	4.713	4.091	22.911	6.904
Imposto de renda e contribuição social correntes e diferidos	20	-869	-5.486	-2.036
Resultado do período	4.733	3.222	17.425	4.868
Lucro básico e diluído por ação (em R\$)	0,05	0,03	0,19	0,05

Balanços patrimoniais

30 de setembro de 2020 e 31 de dezembro de 2019

(Em milhares de reais)

	Controladora		Consolidado
	30/09/2020	31/12/2019	30/09/2020
Ativo			
Circulante			
Caixa e equivalentes de caixa	32.340	9.981	34.292
Contas a receber	6.350	10.856	6.350
Tributos a recuperar	956	377	956
Fundos Vinculados	5.024	-	5.024
Outros ativos	4.132	756	4.145
Total do ativo circulante	48.802	21.970	50.767
Não circulante			
Realizável a longo prazo			
Valores a receber de partes relacionadas	64	122	-
Tributos diferidos	6.626	8.760	6.626
Outras contas a receber	1.142	1.122	1.142
Fundos vinculados	1.695	-	1.695
Total do ativo realizável a longo prazo	9.527	10.004	9.463
Investimento	2.551	-	-
Imobilizado	2.371	2.347	2.371
Arrendamento mercantil - Direito de uso	375	2.798	375
Intangível	444	693	3.555
Total do ativo não circulante	15.268	15.842	15.763
Total do ativo	64.070	37.812	66.530

	Controladora		Consolidado
	30/09/2020	31/12/2019	30/09/2020
Passivo			
Circulante			
Fornecedores	1.650	300	1.658
Empréstimos e financiamentos	7.122	-	7.122
Obrigações trabalhistas e tributárias	5.178	4.489	5.178
Imposto de renda e contribuição social a recolher	25	906	25
Cashback	3.437	4.990	3.437
Arrendamento mercantil a pagar	321	1.449	321
Outros passivos	14	102	14
Total do passivo circulante	17.747	12.236	17.755
Não circulante			
Empréstimos e financiamentos	5.785	-	5.785
Arrendamento mercantil a pagar	-	1.275	-
Cashback	219	1.407	219
Total do passivo não circulante	6.004	2.682	6.004
Patrimônio líquido			
Capital social	10.000	10.000	10.000
Reserva de capital	24.532	24.532	24.532
Lucro (prejuízo) acumulado	5.787	-11.638	5.787
Patrimônio líquido atribuído a controladores	40.319	22.894	40.319
Patrimônio líquido atribuído a não controladores	-	-	2.452
Total do patrimônio líquido	40.319	22.894	42.771
Total do passivo e patrimônio líquido	64.070	37.812	66.530

Para mais esclarecimentos e detalhes dos resultados apresentados nas tabelas acima, favor fazer referência ao nosso ITR e Demonstrações Financeiras auditadas, disponíveis em nosso site de relações com investidores: ri.meliuz.com.br.