4T24

Apresentação de Resultados

12 DE MARÇO DE 2025

méliuz

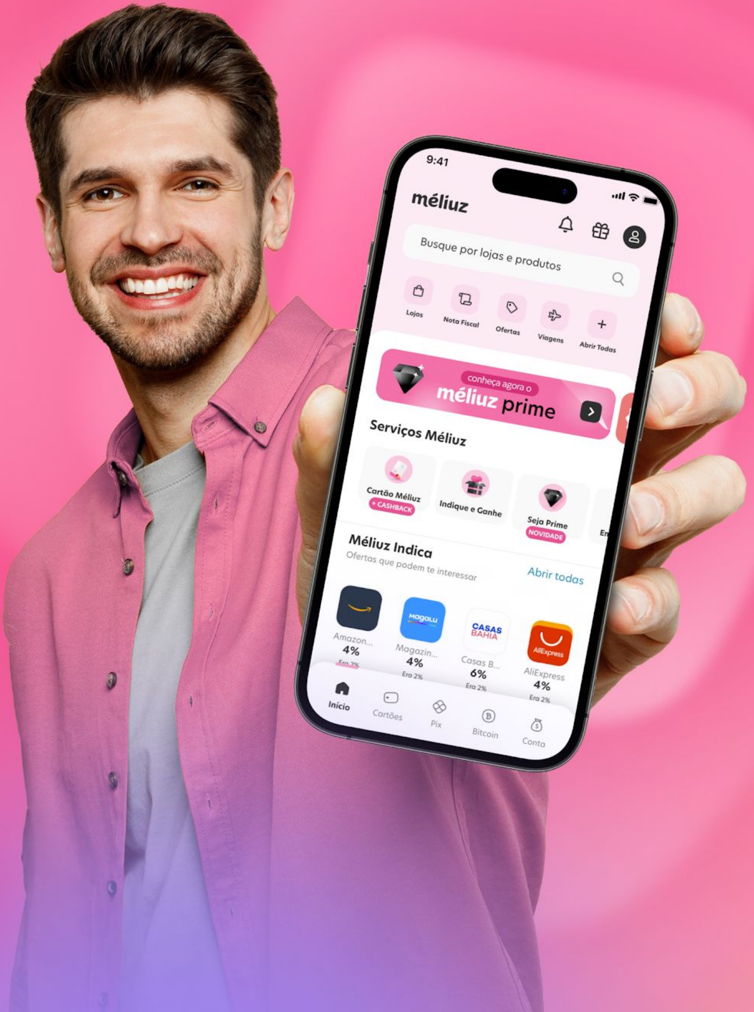
AGENDA

Destaques Financeiros e Operacionais

Destaques de Produto

Agenda Estratégica 2025

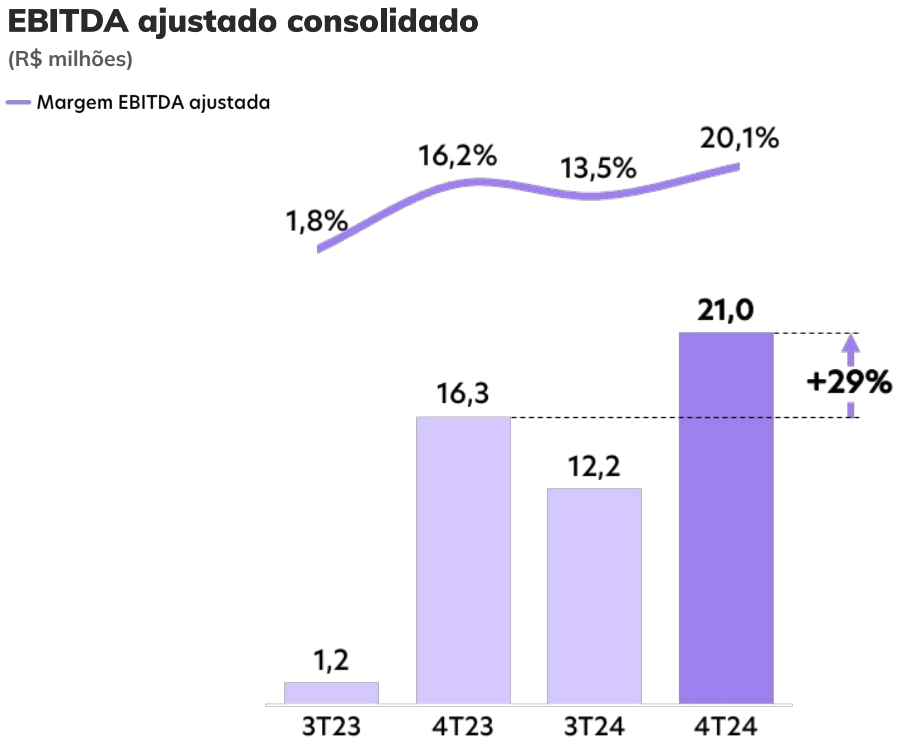
Estratégia de Tesouraria



Completamos em 2024 um ciclo de ***turnaround* operacional** que se iniciou no 2S22

	2022	2023	2024
Business Model	Asset **Heavy**	Asset **Light**	Asset **Light**
Top Line	**Foco em Cross-Sell** para novos produtos	**Priorização da margem de contribuição** dos produtos	**Início da retomada de investimentos ROI positivo** para crescimento
Bottom Line	**Investimento agressivo na construção e lançamento** de produtos financeiros	Foco na **redução de custos e despesas**	**Alocação eficiente de recursos**
EBITDA Ajustado Consolidado	**-R$ 93,5 MM**	**-R$ 1,1 MM**	**+R$ 54,1 MM**
Crescimento Receita Liq. Consolidado YoY	**+21%**	**+2%**	**+12%**

A consolidação do ciclo **resultou em incremento de 29% no EBITDA** ajustado consolidado 4T24 vs. 4T23, com crescimento da margem EBITDA ajustada em 3,9 p.p.



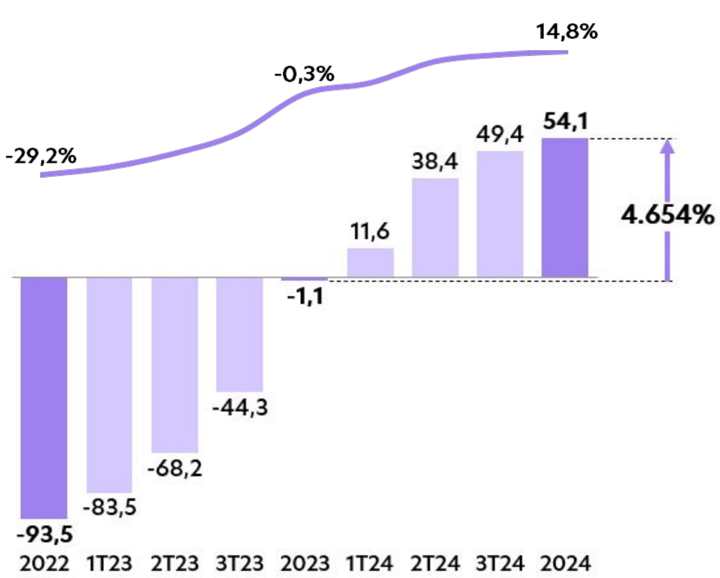
R$ 40,4M

EBITDA consolidado no 4T24

Os resultados foram atingidos de forma consistente, revertendo os anos anteriores com EBITDA ajustado de R$ 54,1 MM no consolidado e R$ 64,1 MM na controladora em 2024

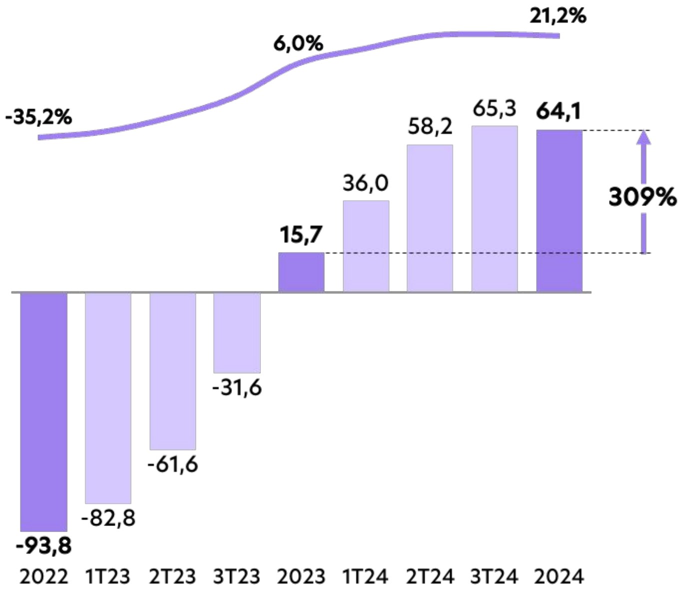
EBITDA ajustado consolidado LTM

(R$ milhões)



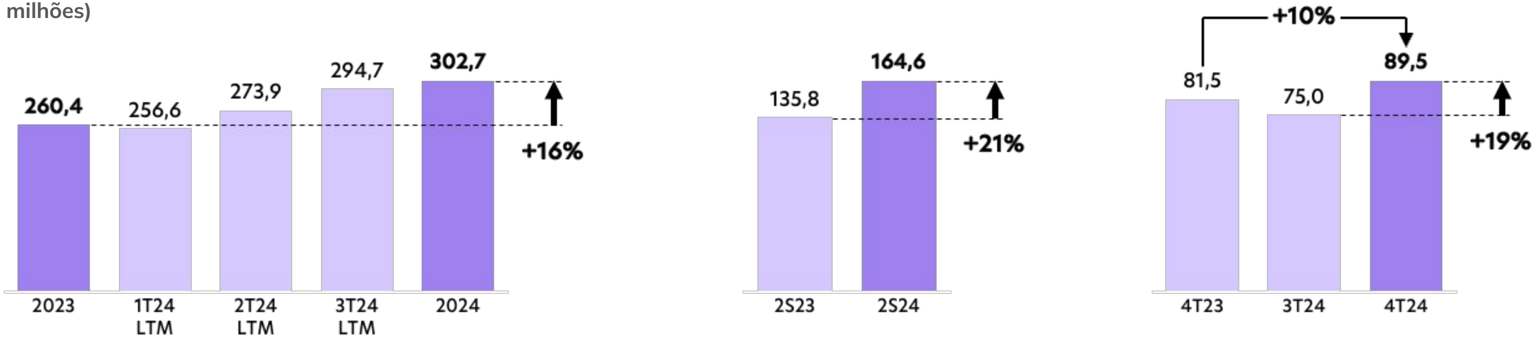
EBITDA ajustado controladora LTM

(R$ milhões)

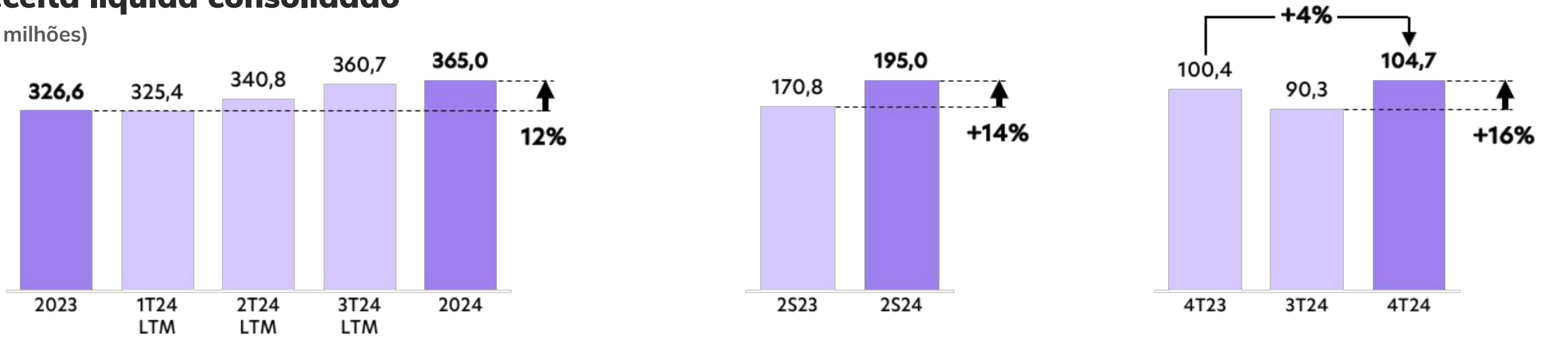


O **crescimento consolidado de 12%** na receita em 2024 **foi alavancado pelo crescimento de 16% da receita da controladora** no mesmo período

Receita líquida controladora
(R$ milhões)



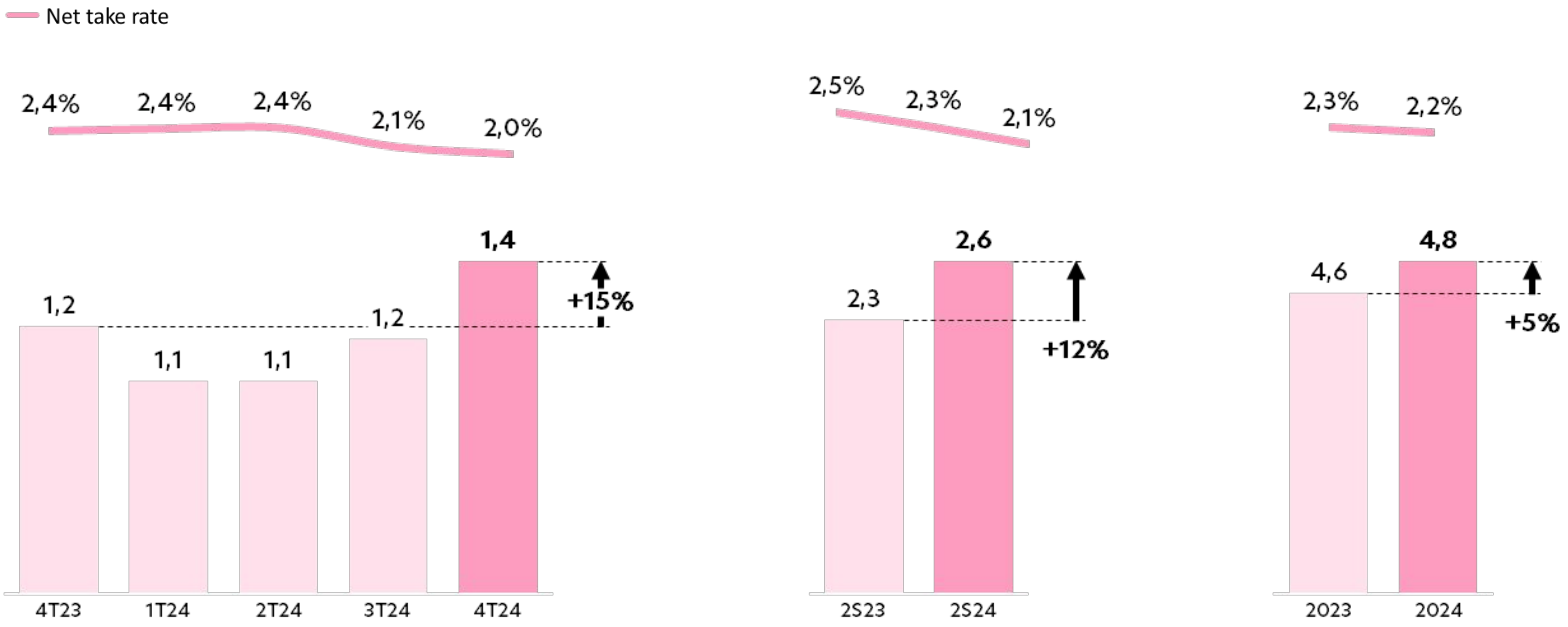
Receita líquida consolidado
(R$ milhões)



O crescimento do GMV seguiu a mesma tendência, se acelerando no segundo semestre (+12% YoY)

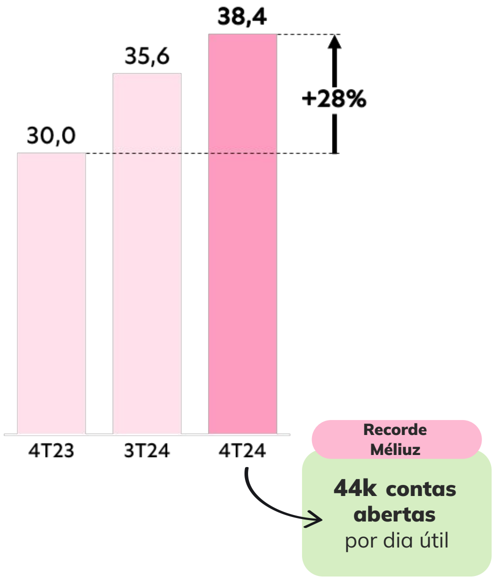
GMV Shopping Brasil

(R$ bilhões)

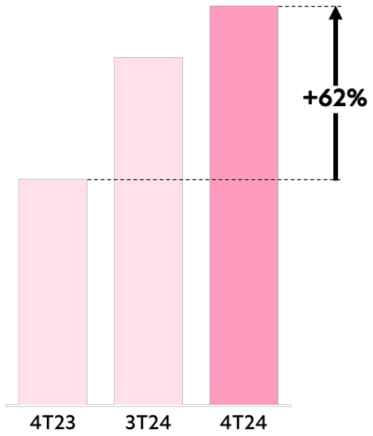


O resultado foi fruto do crescimento de 28% da nossa base de clientes no ano ,
com melhoria nas taxas de ativação e retenção de novos cadastrados.

Contas abertas[1]
(Acumulado - # milhões)



Novos compradores shopping
(número de usuários)

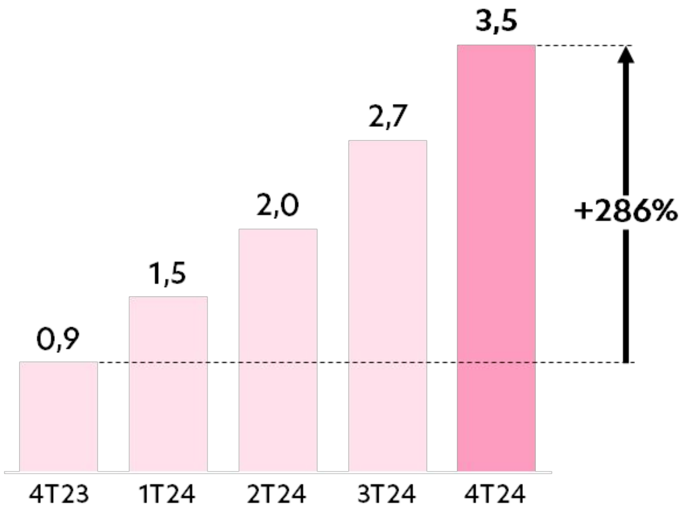


[1] Contas abertas= usuários que possuem cadastro no Méliuz

O **crescimento e retenção das safras também permitiu a escalada dos serviços financeiros** com o banco BV

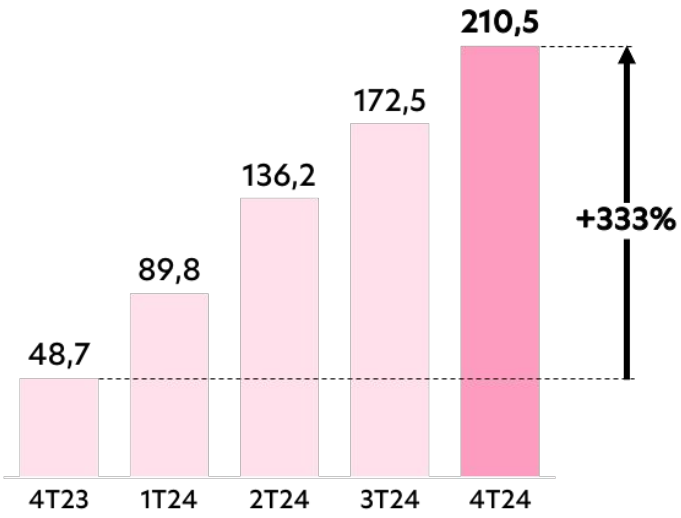
Contas digitais abertas acumulado

(# milhões)



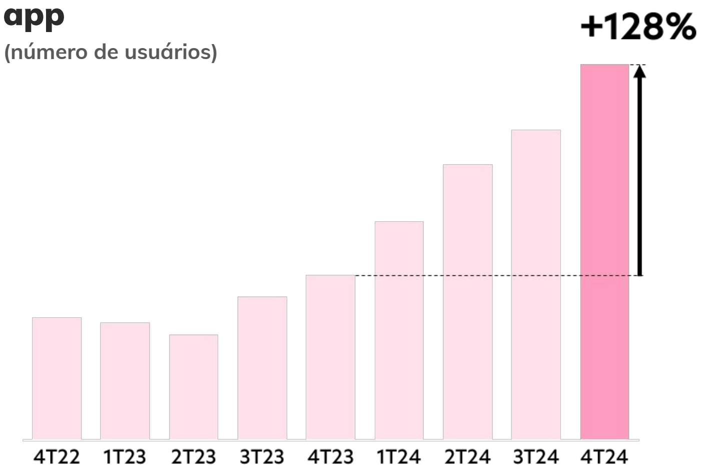
Cartões emitidos acumulado

(# mil)



Fomos o 7º app de shopping mais baixado no Brasil, e o 3º que mais cresceu em número de downloads segundo o relatório da empresa independente Sensor Tower

Usuários únicos acessando o app
(número de usuários)



Top Apps by Downloads in 2024

1.	Temu	Shopping
2.	Shopee	Shopping
3.	Mercado Libre	Shopping
4.	SHEIN	Women's Apparel
5.	Amazon Shopping	Shopping
6.	Magalu	Shopping
7.	**Méliuz**	**Coupons & Rebates**
8.	Casas Bahia	Shopping
9.	OLX	Buy & Sell
10.	O Boticário	Beauty Retail

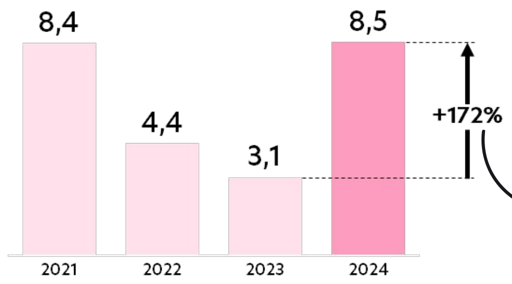
AMER - Growth in Downloads (Brazil)

1.	Temu	Shopping
2.	Mercado Libre	Shopping
3.	**Méliuz**	**Coupons & Rebates**
4.	Nike	Sneakers & Athletic Footwear
5.	Meu Atacadão Ofertas Especiais	Grocery Stores
6.	Vale Bonus	Coupons & Rebates
7.	Amazon Shopping	Shopping
8.	C&A Brasil	Apparel
9.	HAVAN	Shopping
10.	Hering	Apparel

Todo **crescimento foi atingido de forma eficiente,** com manutenção de níveis saudáveis de custo por conta aberta

Contas abertas[1]

(# milhões)

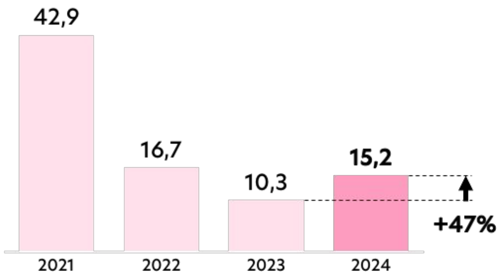


Recorde Méliuz

Maior número de contas abertas em 1 ano

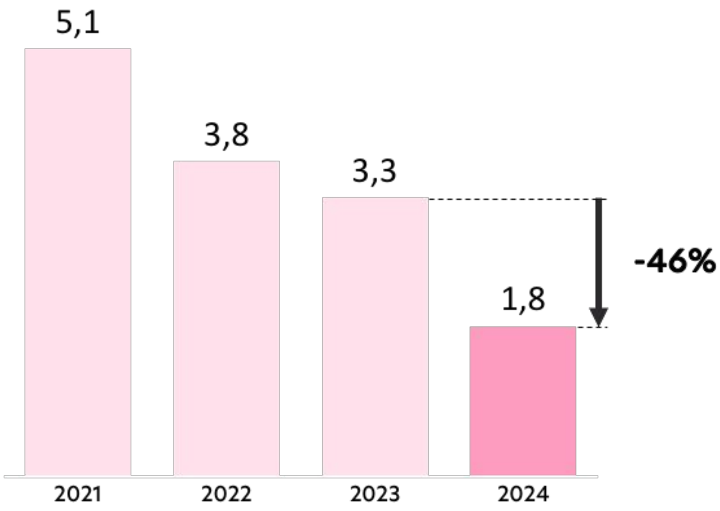
Despesas de marketing controladora

(R$ milhões)



Custo por conta aberta

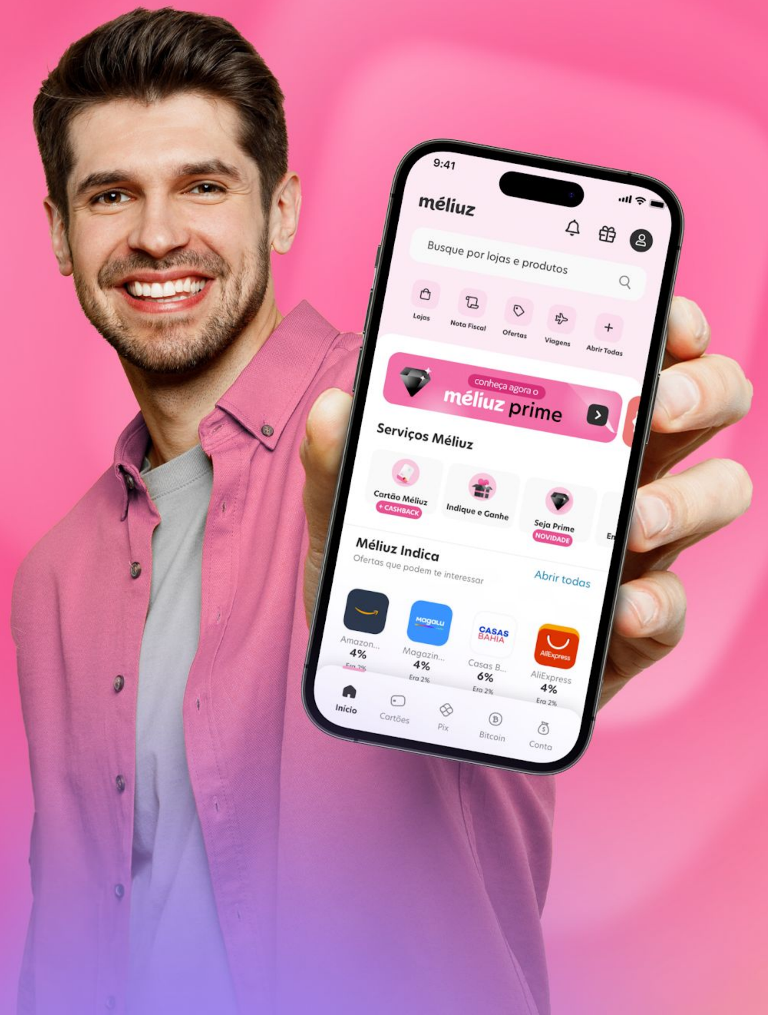
(R$, Despesas de Marketing/Contas Abertas)



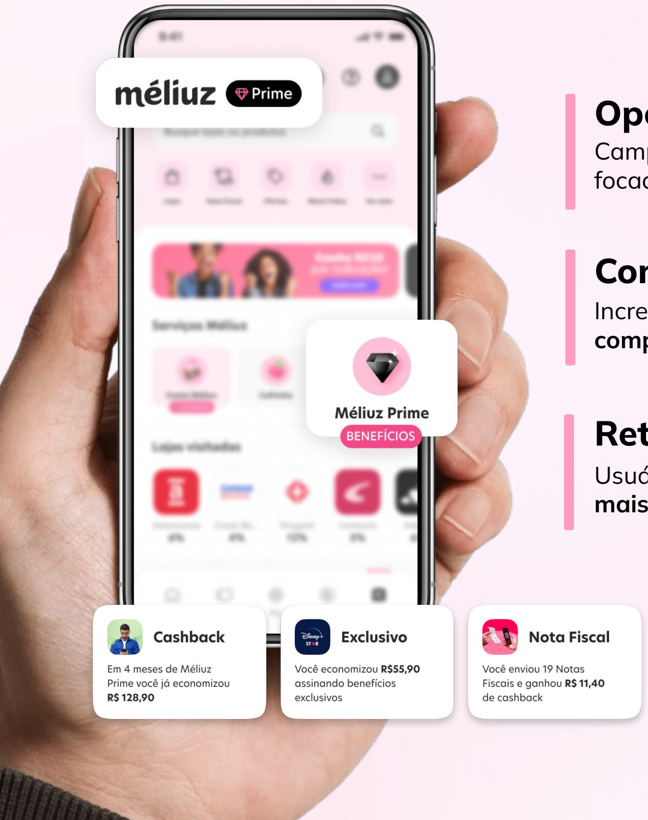
[1] Contas abertas= usuários que possuem cadastro no Méliuz

AGENDA

- Destaques Financeiros e Operacionais
- **Destaques de Produto**
- Agenda Estratégica 2025
- Estratégia de Tesouraria



Méliuz Prime cresceu 854% de 2023 para 2024, reforçando a retenção e aumentando o *share of wallet* dos nossos usuários



Oportunidades para parceiros

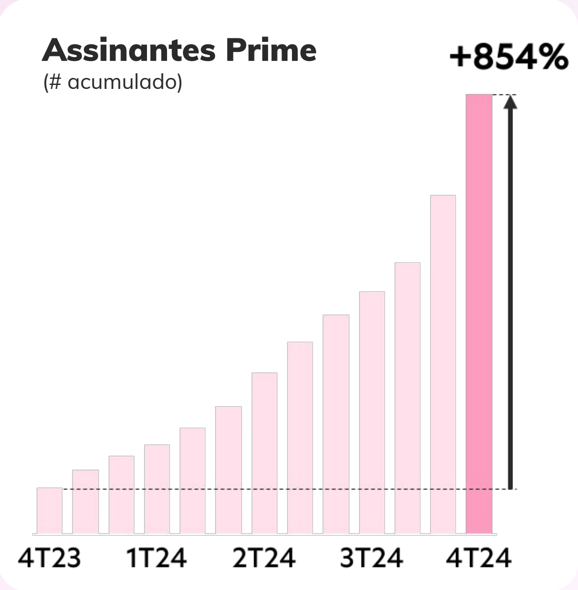
Campanhas mensais para parceiros focadas em usuários Prime

Concentração de *share of wallet*

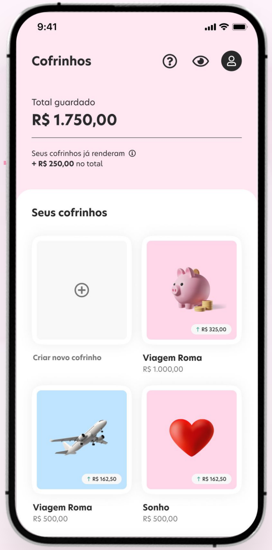
Incremento de **+35% no volume de compras** após assinatura

Retenção aprimorada

Usuários Prime em média **compram 3x mais** do que os demais



Temos significativo *roadmap* de lançamento em serviços financeiros, focados na rentabilização da parceria com o banco BV



CONCLUÍDO

Cofrinho

Investimentos com liquidez diária

Cross-sell com outros produtos do ecossistema

DESENVOLVIMENTO

Seguros

Seguro de carteira para todos os cartões

Nova avenida de receita recorrente

DESENVOLVIMENTO

Investimento em CDBs

Investimentos com diferentes perfis de liquidez e retorno

Cross-sell com outros produtos do ecossistema

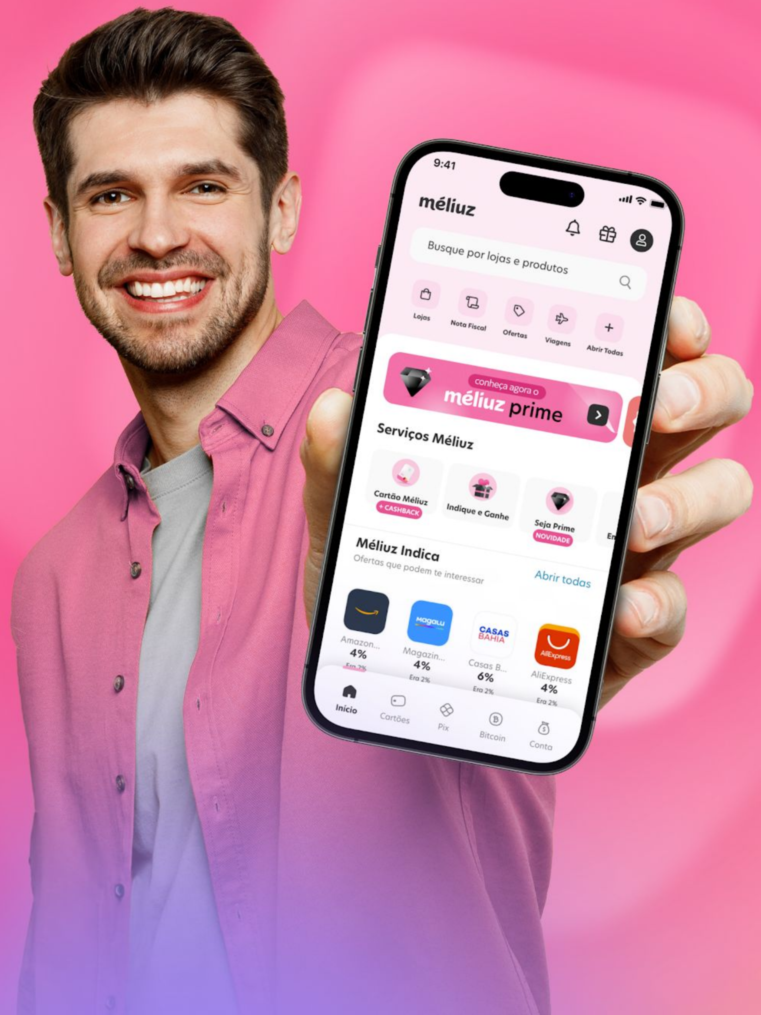
AGENDA

Destaques Financeiros e Operacionais

Destaques de Produto

Agenda Estratégica 2025

Estratégia de Tesouraria



Completamos em 2024 um ciclo de *turnaround* operacional que se iniciou no 2S22

	2022	2023	2024
Business Model	Asset **Heavy**	Asset **Light**	Asset **Light**
Top Line	**Foco em Cross-Sell** para novos produtos	**Priorização da margem de contribuição** dos produtos	**Início da retomada de investimentos ROI positivo** para crescimento
Bottom Line	**Investimento agressivo na construção e lançamento** de produtos financeiros	Foco na **redução de custos e despesas**	**Alocação eficiente de recursos**
EBITDA Ajustado Consolidado	**-R$ 93,5 MM**	**-R$ 1,1 MM**	**+R$ 54,1 MM**
Crescimento Receita Liq. Consolidado YoY	**+21%**	**+2%**	**+12%**

Nosso desempenho apresentou tendência de aceleração significativa no 2o Semestre,
consolidando os resultados do turnaround

	2024 S1	2024 S2	Delta
EBITDA Ajustado Consolidado	+R$ 20,9 MM	+R$ 33,2 MM	+59%
Mg. EBITDA Ajustada Consolidado	12,3%	17,0%	+4,7pp.
Crescimento Receita YoY	9,1%	14,2%	+5,1pp.
Crescimento Novos Compradores YoY	16,0%	45,8%	+29,8pp.

Em 2025, vamos acelerar o foco no crescimento, mantendo as margens saudáveis

2025 | PLANO ESTRATÉGICO

A
Crescimento E-commerce

- Aquisição e Retenção de usuários
- Melhor experiência de compra
- Novos modelos de negócio com parceiros

B
Crescimento Nota Fiscal

- Expansão da base de parceiros
- Novas features para usuários

C
Rentabilização Serv. Financeiros

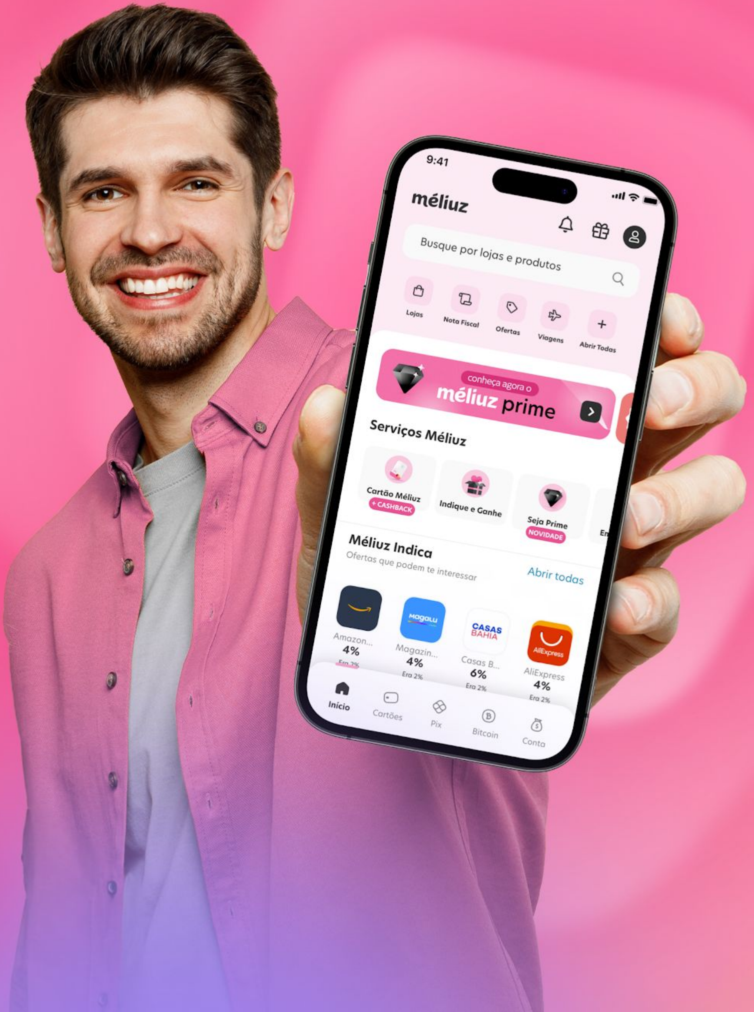
- Evolução Conta e Cartão
- Crescimento Cofrinho
- Lançamento de Novos Produtos

D
Eficiência Operacional

- Margens operacionais Saudáveis
- Disciplina com fornecedores
- Critério na alocação de investimentos

AGENDA

- Destaques Financeiros e Operacionais
- Destaques de Produto
- Agenda Estratégica 2025
- **Estratégia de Tesouraria**



Nova estratégia de tesouraria de alocação em bitcoin foca na criação de reserva de valor a longo prazo pela Companhia

POR QUE BITCOIN?

- Ativo de aproximadamente US$ 1,6 trilhão de valor de mercado e em crescente adoção institucional
- Descentralizado e descorrelacionado ao Real
- Oferta limitada a 21 milhões de unidades, sem possibilidade de expansão monetária
- Alternativa a investimentos tradicionais como aplicações de renda fixa ligado ao CDI, tendo melhor retorno nos últimos anos

PASSOS ADOTADOS

- Aprovação pelo Conselho de Administração para alocação de até 10% do caixa da Companhia em Bitcoin
- Alocação de US$ 4,1 milhões em Bitcoin como reserva de valor para a Companhia
- Constituição do Comitê Estratégico de Bitcoin para avaliar próximos passos da estratégia (45 a 60 dias)

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

4Q24

Earnings Presentation

March 12, 2025

méliuz

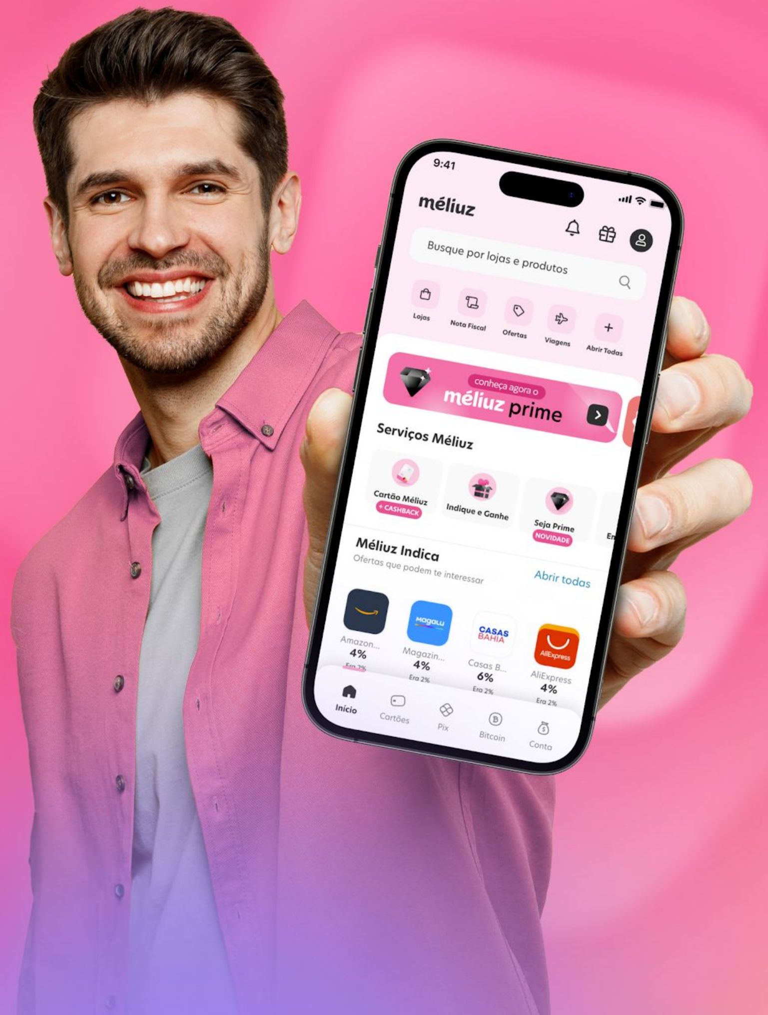
m AGENDA

Financial and Operational Highlights

Product Highlights

Strategic Agenda 2025

Treasury Strategy



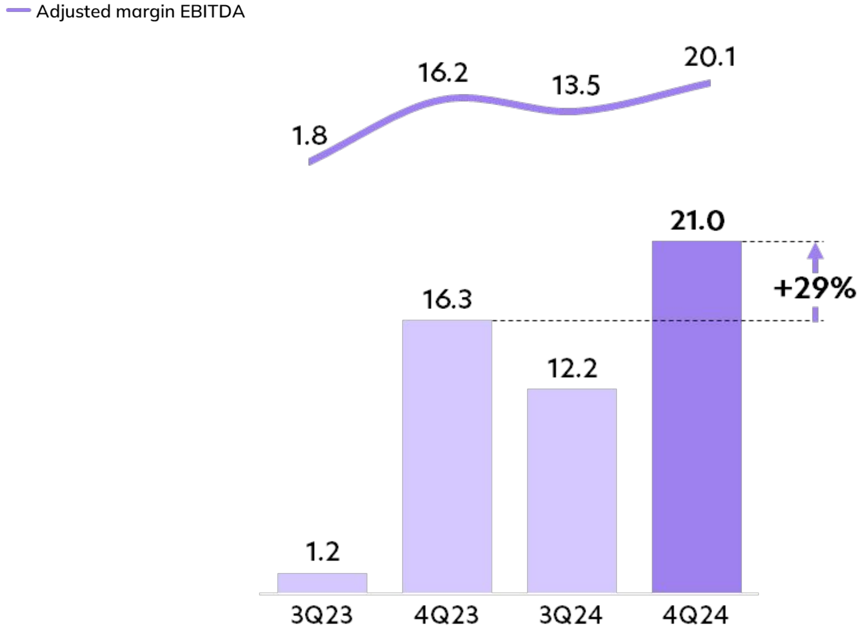
In 2024 we completed an operational turnaround cycle that started in 2H22

	2022	2023	2024
Business Model	Asset **Heavy**	Asset **Light**	Asset **Light**
Top Line	**Focus on Cross-Sell** for new products	**Prioritization of product contribution margins**	**Start of investment recovery** **Positive ROI** for growth
Bottom Line	**Aggressive investment in building and launching** financial products	Focus on **reducing costs and expenses**	**Efficient allocation of resources**
Adjusted EBITDA Consolidated	**-R$ 93.5 MM**	**-R$ 1.1 MM**	**+R$ 54.1 MM**
Growth Net Revenue Consolidated YoY	**+21%**	**+2%**	**+12%**

The consolidation of the cycle **resulted in a 29% increase in consolidated adjusted EBITDA** in 4Q24 vs. 4Q23, with a 3.9 p.p. increase in the adjusted EBITDA margin

Consolidated adjusted EBITDA

(R$ million)



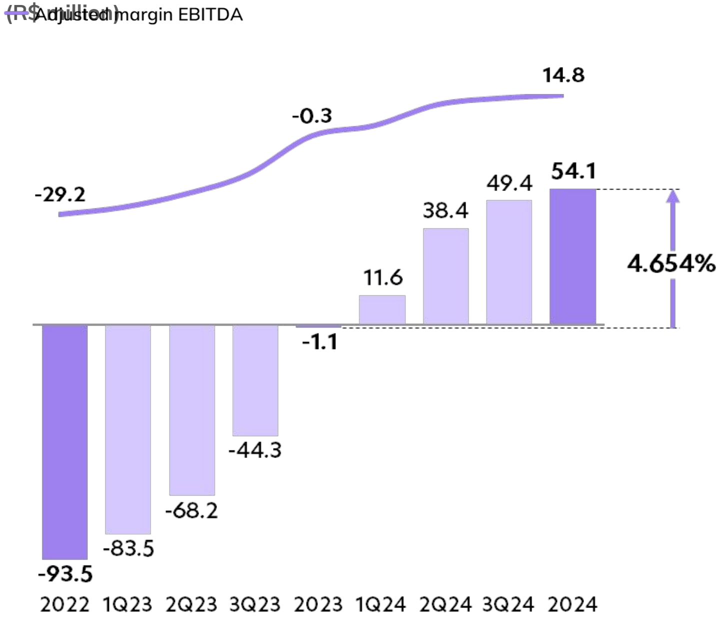
R$ 40.4M

4Q24 consolidated EBITDA

Results were consistently achieved, reversing previous years with adjusted EBITDA of R$ 54.1 MM in the consolidated and R$ 64.1 MM in the parent company in 2024

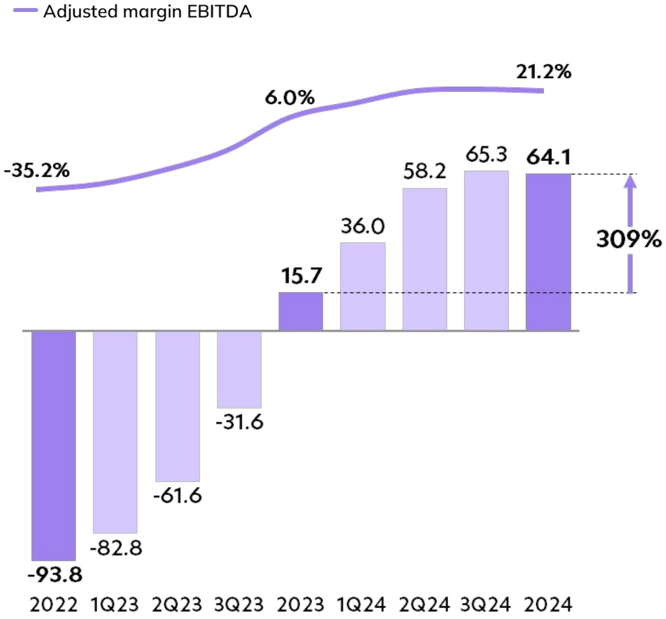
LTM consolidated adjusted EBITDA

(R$ million)



Adjusted EBITDA parent company LTM

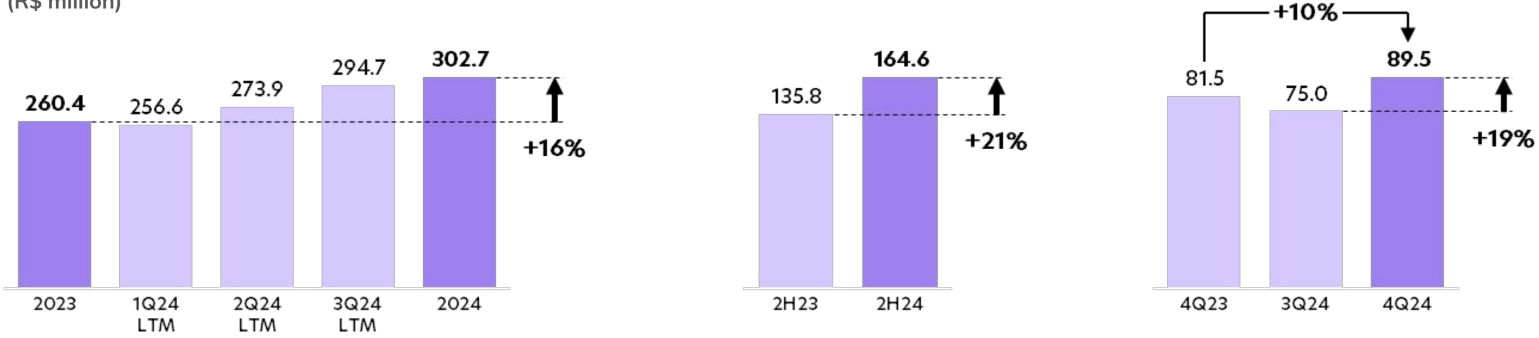
(R$ million)



Consolidated revenue growth of 12% in 2024 was **leveraged by the 16% growth in the parent company's revenue** in the same period

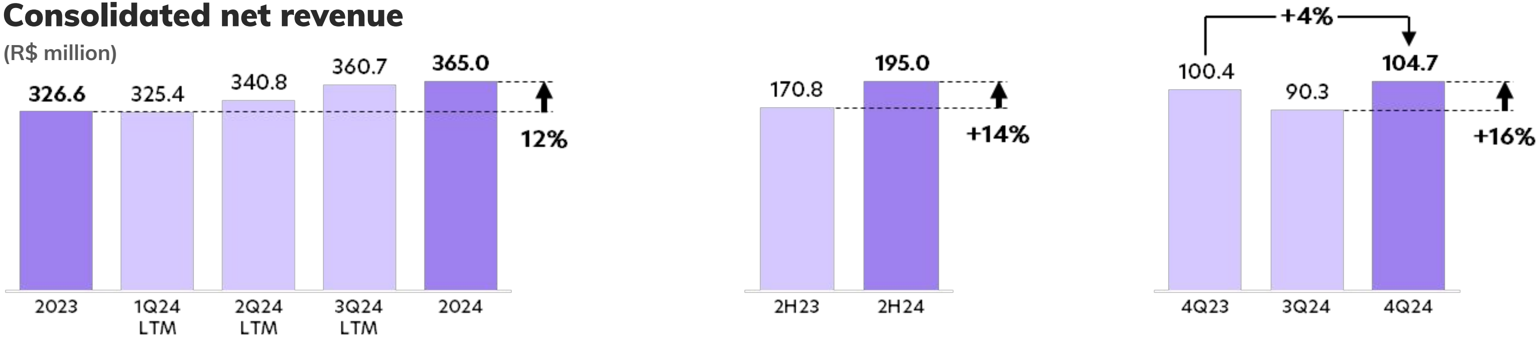
Parent company net revenue

(R$ million)



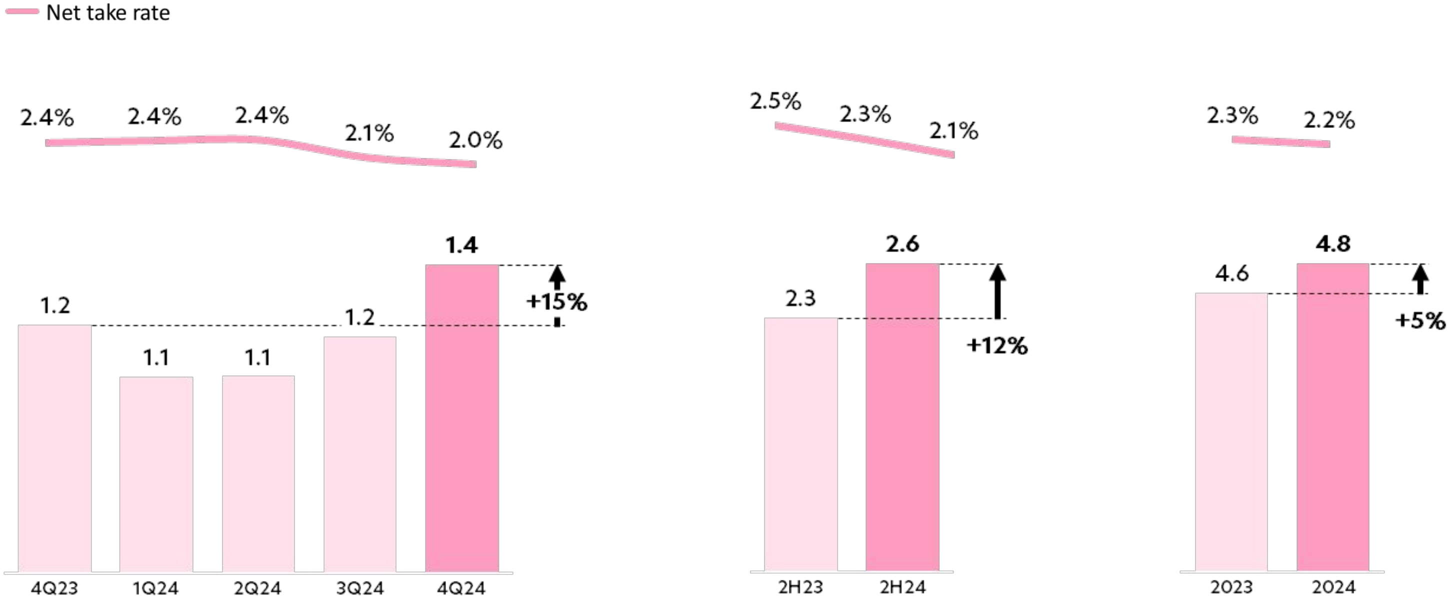
Consolidated net revenue

(R$ million)



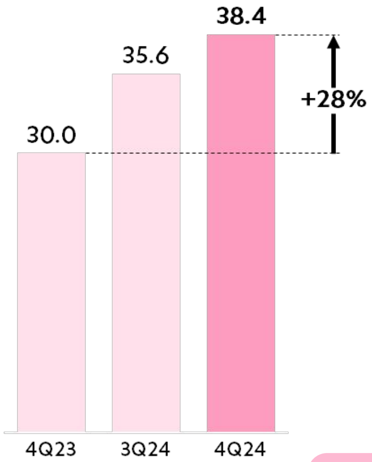
GMV growth followed the same trend, accelerating in the second half (+12% YoY)

GMV Shopping Brazil
(R$ billion)



The result was impacted by 28% growth in our customer base over the year, with improved activation rates and retention of new subscribers.

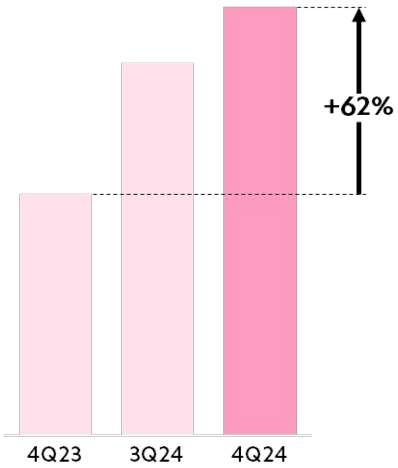
Open accounts[1]
(Accumulated - # million)



Méliuz record

44k accounts opened per working day

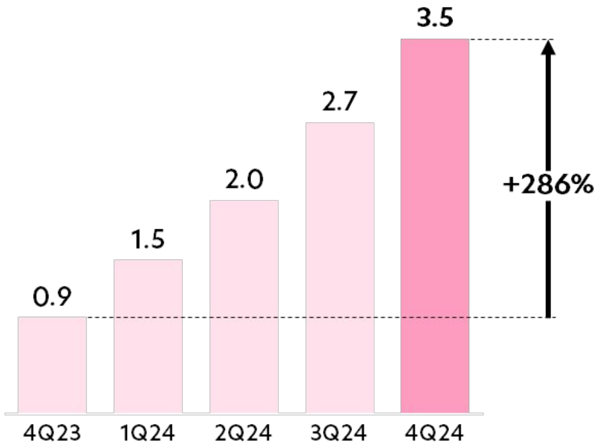
New shopping buyers
(number of users)



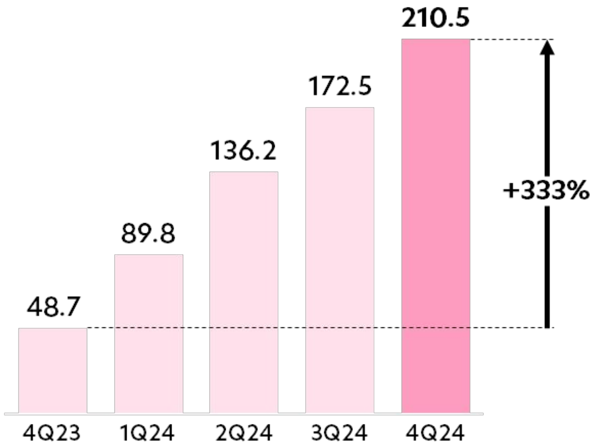
[1] Open accounts = users who have registered with Méliuz.

The growth and retention of cohorts also enabled the scaling of financial services with banco BV

Accumulated open digital accounts
(# million)

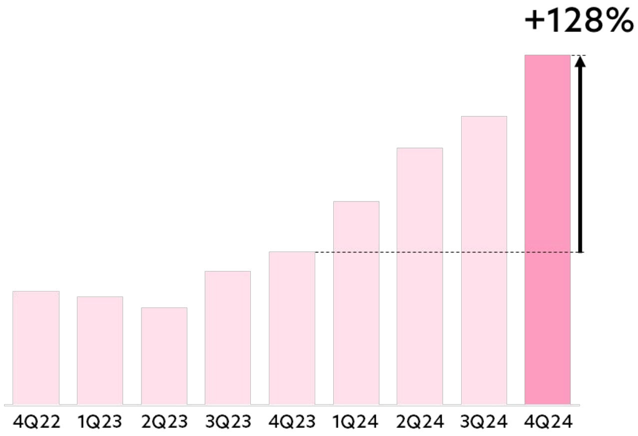


Cards issued accumulated
(# thousand)



We were the 7th most downloaded shopping app in Brazil, and the 3rd fastest growing in terms of downloads according to a report by independent company Sensor Tower

Unique users accessing the app
(number of users)



Top Apps by Downloads in 2024

1.	Temu	Shopping
2.	Shopee	Shopping
3.	Mercado Libre	Shopping
4.	SHEIN	Women's Apparel
5.	Amazon Shopping	Shopping
6.	Magalu	Shopping
7.	**Méliuz**	**Coupons & Rebates**
8.	Casas Bahia	Shopping
9.	OLX	Buy & Sell
10.	O Boticário	Beauty Retail

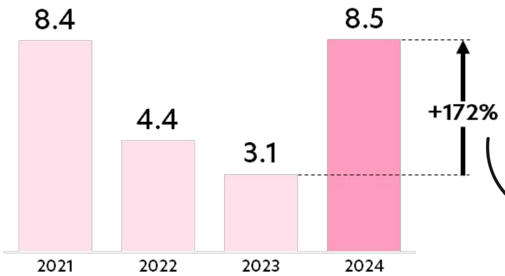
AMER - Growth in Downloads (Brazil)

1.	Temu	Shopping
2.	Mercado Libre	Shopping
3.	**Méliuz**	**Coupons & Rebates**
4.	Nike	Sneakers & Athletic Footwear
5.	Meu Atacadão Ofertas Especiais	Grocery Stores
6.	Vale Bonus	Coupons & Rebates
7.	Amazon Shopping	Shopping
8.	C&A Brasil	Apparel
9.	HAVAN	Shopping
10.	Hering	Apparel

All **growth was achieved efficiently,** while maintaining healthy cost levels per open account

Open accounts[1]

(# million)

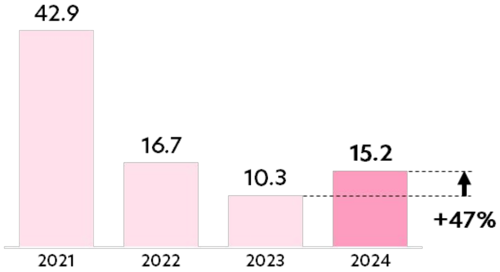


Méliuz record

Highest number of accounts opened in 1 year

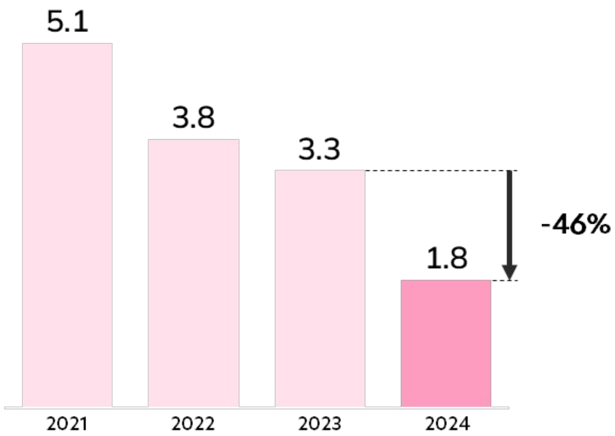
Marketing expenses parent company

(R$ million)



Cost per open account

(R$, Marketing Expenses/Open Accounts)



[1] Open accounts = users who have registered with Méliuz.

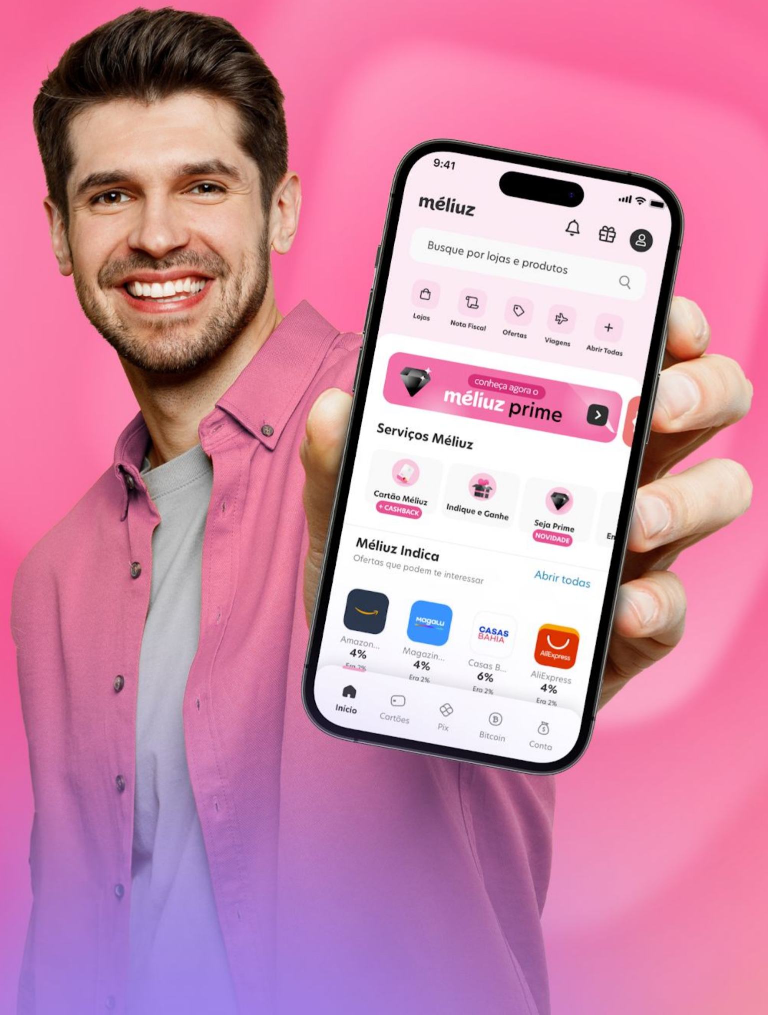
AGENDA

Financial and Operational Highlights

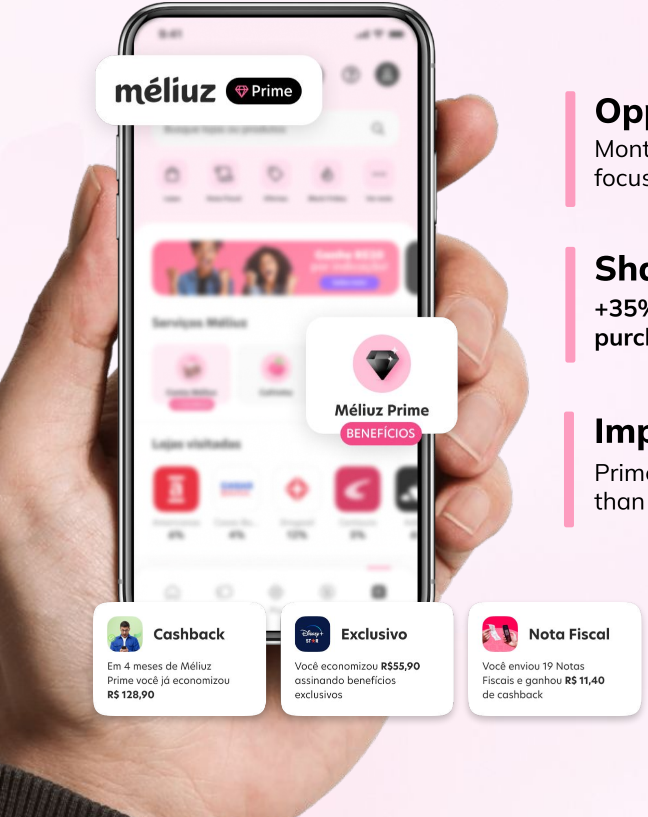
Product Highlights

Strategic Agenda 2025

Treasury Strategy



Méliuz Prime increased by 854% from 2023 to 2024, strengthening retention and increasing our users' share of wallet



Opportunities for partners

Monthly campaigns for partners focused on Prime users

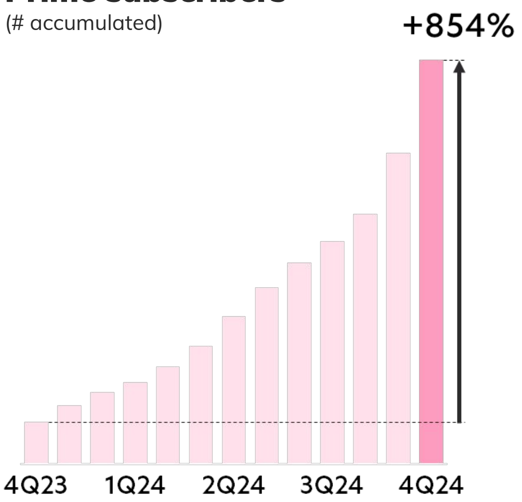
Share of wallet concentration

+35% increase in the volume of purchases after signing

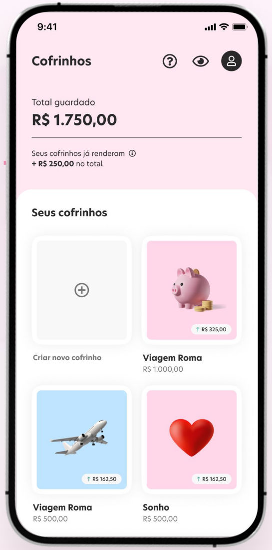
Improved retention

Prime users on average **buy 3x more** than other users

Prime subscribers
(# accumulated)



We have a significant launch roadmap in financial services, focused on monetizing the partnership with banco BV



COMPLETED

Cofrinho

Investments with daily liquidity

Cross-sell with other products in the ecosystem

DEVELOPMENT

Insurance

Wallet insurance for all cards

New avenue for recurring revenue

DEVELOPMENT

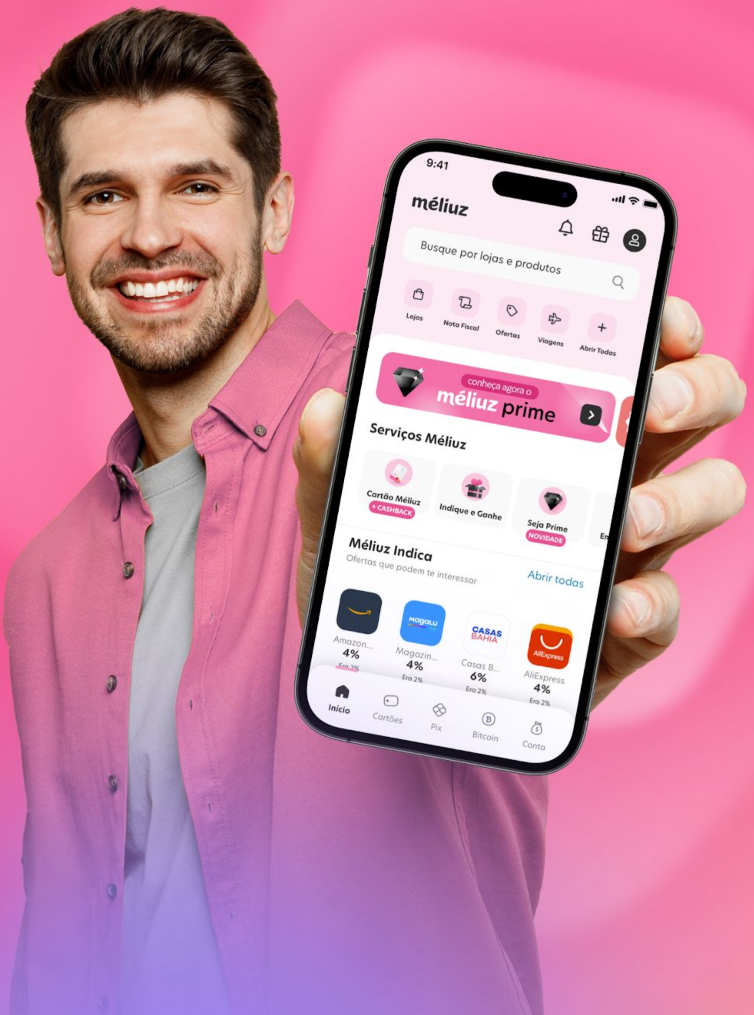
Investment in CDBs

Investments with different liquidity and return profiles

Cross-sell with other products in the ecosystem

AGENDA

- Financial and Operational Highlights
- Product Highlights
- **Strategic Agenda 2025**
- Treasury Strategy



In 2024 we completed an operational turnaround cycle that started in 2H22

	2022	2023	2024
Business Model	Asset **Heavy**	Asset **Light**	Asset **Light**
Top Line	**Focus on Cross-Sell** for new products	**Prioritization of product contribution margins**	**Start of investment recovery Positive ROI** for growth
Bottom Line	**Aggressive investment in building and launching** financial products	Focus on **reducing costs and expenses**	**Efficient allocation of resources**
Adjusted EBITDA Consolidated	**-R$ 93.5 MM**	**-R$ 1.1 MM**	**+R$ 54.1 MM**
Growth Net Revenue Consolidated YoY	**+21%**	**+2%**	**+12%**

Our performance showed a significant acceleration trend in the 2nd Half, consolidating the results of the turnaround

	2024 H1	2024 H2	Delta
Adjusted EBITDA Consolidated	+R$ 20.9 MM	+R$ 33.2 MM	+59%
EBITDA Margin Adjusted Consolidated	12.3%	17.0%	+4.7pp.
Revenue growth YoY	9.1%	14.2%	+5.1pp.
Growth New Buyers YoY	16.0%	45.8%	+29.8pp.

In 2025, we will accelerate our focus on growth while maintaining healthy margins

2025 STRATEGIC PLAN

A
E-commerce growth

- User acquisition and retention
- Improved shopping experience
- New business models with partners

B
Growth *Nota Fiscal*

- Expansion of the partner base
- New features for users

C
Monetizing financ. services

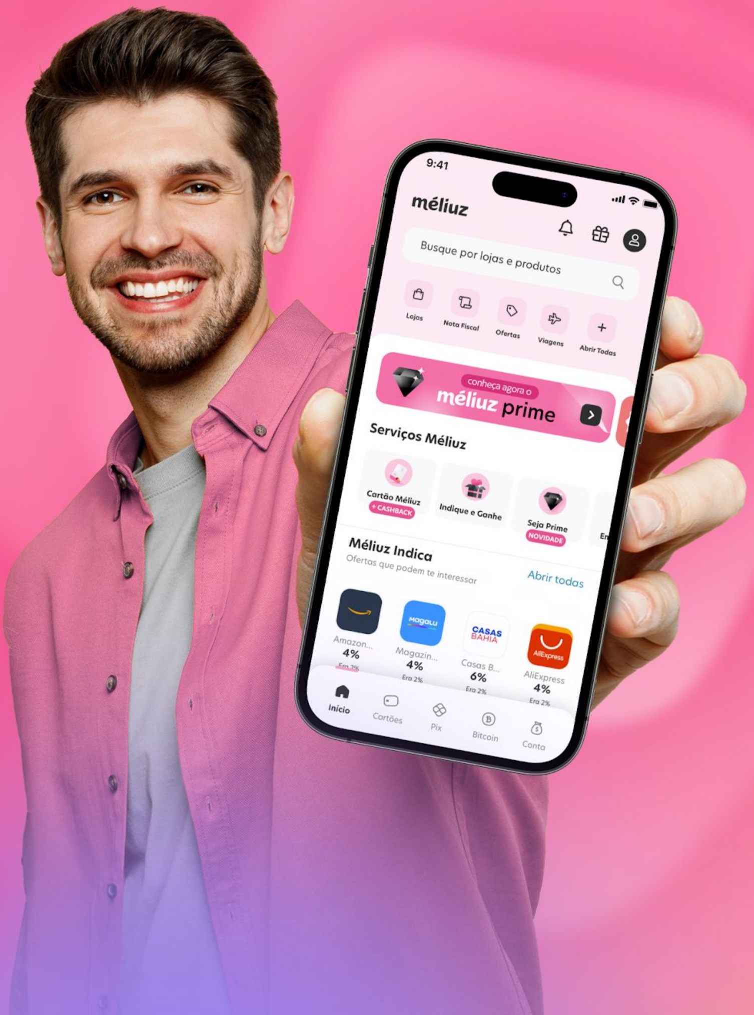
- Account and Card Evolution
- Growth of *Cofrinho*
- Launch of new products

D
Operating Efficiency

- Healthy operating margins
- Discipline with suppliers
- Investment allocation criteria

AGENDA

- Financial and Operational Highlights
- Product Highlights
- Strategic Agenda 2025
- **Treasury Strategy**



New treasury strategy of bitcoin allocation focuses on creating a long-term store of value for the company

WHY BITCOIN?

- Asset of approximately US$ 1.6 trillion in market value and growing institutional adoption
- Decentralized and uncorrelated to the Real
- Supply limited to 21 million units, with no possibility of monetary expansion
- Alternative to traditional investments such as fixed-income investments linked to the CDI, with better returns in recent years

STEPS TAKEN

- Approval by the Board of Directors to allocate up to 10% of the Company's cash in Bitcoin
- Allocation of US$ 4.1 million in Bitcoin as a store of value for the Company
- Establishment of the Bitcoin Strategic Committee to evaluate the next steps in the strategy (45 to 60 days)

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